

MOTIVAR

GESTIÓN VETERINARIA Y EL COSTO POR CLIENTE

El MV español Nacho Mérida, comparte -junto con otros autores- información de vital valor para los puntos de venta. **Pág. 10.**

CLAVES SOBRE LA PRUEBA DE TUBERCULINA

El MV Carlos Garro detalla por qué los nuevos desarrollos no logran reemplazar su eficacia, seguridad y practicidad. **Pág. 30 a 32.**

¿QUÉ PASÓ EN LAS CONFERENCIAS X-VET?

Analizamos los temas centrales de lo que fue el reencuentro presencial para veterinarios, organizado por Intermédica. **Pág. 42 a 44.**

ESCENARIOS PARA LA GANADERÍA QUE VIENE

Desde CREA se plantearon dos contextos posibles para la actividad. El stock crecerá. **Pág. 48 a 50.**

TRANSICIÓN 2022 ENSEÑANZAS PARA EL SECTOR VETERINARIO

La pandemia no terminó, pero ya con casi dos años de cambios profundos en su accionar, tanto profesionales de la actividad privada, como laboratorios y el canal distribuidor, evalúan lo que funcionó y lo que no, en busca de un nuevo punto de equilibrio en su actividad. ¿Cuáles son los principales aprendizajes? **Páginas 18 a 20.**



ARRASA®

Elimina los piojos en una sola aplicación y es seguro para animales, personas y medio ambiente gracias a su baja toxicidad.

Consultá con tu médico veterinario



ANTIPARASITARIO SUPERIOR

3,5%
DORAMECTINA

Dovertec® DORADO

- Eficaz contra Ura
- 30 días de poder residual absoluto contra Garrapatas
- 100% eficaz contra Parásitos Gastrointestinales
- Eficaz contra Bicheras

over 40
MEDICINA VETERINARIA AÑOS

www.over.com.ar

Providean® BIOLÓGICOS

La marca líder en sanidad animal

Providean® ENTERO PLUS 7
Vacuna contra el síndrome diarréico en bovinos

Providean® RESPI 8 QUERATO
Vacuna contra el Síndrome Respiratorio y Ovarioconjuntivitis en bovinos

Providean® CLOSTRIDIAL 10P
Vacuna contra Fiebre Negra (Mancha), Gargera Blanca, Hemorragia Intestinal, Enterotoxemia, Cabaña Inicial de la Leche, Muerte Súbita, Tétanos, Pastoreo múltiple y Pastoreo hemolítico (Meningitis hemolítica)

Providean® REPRO 12
Vacuna contra el Síndrome Reproductivo en bovinos

TECNOVAX
Sanidad Animal

GMP BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA CERTIFICACIÓN CALIDAD TECNOVAX PARA EL MUNDO

CARAVANAS OFICIALES ELECTRÓNICAS



OFICIAL
EQUINO

BOTÓN
OFICIAL



BINOMIO
OFICIAL

CARAVANAS ELECTRÓNICAS



REUTILIZABLE
FDX

CARAVANAS OFICIALES

VAC. AFTOSA
BOTÓN + TARJETA



CR169
A0969

CR169
A0969

CR169
A0969

CR169
A0969

SIN VAC. AFTOSA
BOTÓN + TARJETA

CIRCUITO UNIÓN EUROPEA
TARJETA CUE



CR169
A0969

CR169
A0969

CARAVANAS DE MANEJO



LISAS O
NUMERADAS



📍 CASA CENTRAL RAFAELA
Cpto. Elías Zurbriggen 395
(Esq. Eloy Gaitán)
03492 578205 / 578733

📍 SUCURSAL BUENOS AIRES
John Cook 3145
(Esq. San Pedrito)
03492 15571518
011 1558526812
011 4919 5198

📍 SUCURSAL BAHÍA BLANCA
Pedro Pico 52
Bahía Blanca
03492 15668650

📍 SUCURSAL CORRIENTES
Chacabuco 1577
Corrientes
0379 4430716

📍 SUCURSAL RÍO CUARTO
Roma 2550, esq. RN A005
Córdoba
03492 15206872

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



**CARRETELES
RAFAELA**

www.carretelesrafaela.com.ar
📱 🌐 📺 📷 📞 Carreteles Rafaela



Año Nuevo de Ofertas con Krönen

VETERINARY SUPPLIER
krönen™



COMPRANDO

POWER PIPETAS
80 un. + Bonificación en Mercadería

+

POWER COMPRIMIDOS
80 un. + Bonificación en Mercadería

+

PRODUCTOS DE LA LINEA PEQUEÑOS ANIMALES

TE REGALAMOS

✓ **1 CONSERVADORA ELÉCTRICA**
Frio Calor 24 Lts 12v 220v
50 unidades disponibles

Imágenes a modo ilustrativo



COMPRANDO

Promoción Línea Cardiológica*

5 + Bonificación en Mercadería
PIMOBENDAN COMPRIMIDOS
(2,5 mg; 5 mg; 10mg)

+

5 + Bonificación en Mercadería
PRAGMA COMPRIMIDOS
(2,5mg; 5mg; 10mg)

*Misma presentación o combinados

TE REGALAMOS

✓ **1 CAMILLA PORTÁTIL**
MARCA PER-ROS
Uso recomendado hasta 45kg

Imágenes a modo ilustrativo



LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



Planificar ahora o correr de atrás al año que recién está comenzando

“Lo que es importante rara vez es urgente. Lo que es urgente, rara vez es importante”. Esta frase atribuida a Dwight Howard Eisenhower, creador de la Matriz que busca la mayor eficiencia en base a la gestión del tiempo, pone sobre el tapete uno de los grandes desafíos del sector veterinario en este 2022.

Planificar las acciones o correr de atrás al año que recién comienza vuelve a ser el tema del verano, tanto para los laboratorios, como para las distribuidoras, pero —principalmente— también para los veterinarios.

No importa si cuentan con un local comercial, una clínica con atención para perros y gatos o asesoran establecimientos ganaderos de manera independiente. No importa la ubicación geográfica, ni la edad de quien tome las decisiones. Los grandes cambios que vivimos en el último tiempo ameritan pisar el freno, recapitular, pensar, proyectar y planificar.

¿Para qué nos sirve planificar en un país tan cambiante como el nuestro? Justamente, para estar preparados frente a distintos escenarios, con acciones y estrategias previamente definidas que nos permitan cumplir nuestras metas.

¿Es una pérdida de tiempo? No, no lo es. Por el contrario, es la herramienta que los profesionales tienen a disposición para repasar el listado de clientes de 2020 y 2021, analizar los servicios y productos que efectivamente se comercializaron, valorizar las acciones y proyectar estrategias para

sostener o incrementar estas operaciones. Porque de eso se trata: de marcar un Norte que permita ordenar el trabajo de los veterinarios, para poder siempre sostener la base de lo logrado y proyectar mejoras que permitan mejorar sus ingresos.

No lo olvidemos: si a los puntos de venta veterinarios y a los asesores veterinarios les va bien, a todo el sector le va bien. De allí la trascendencia de planificar, incluso cuando la falta de tiempo pareciera una constante en el día a día. No describiremos aquí las múltiples formas y técnicas disponibles. Pero sí destacaremos la relevancia de hacerlo, fundamentalmente en el contexto que nos toca vivir. ¿Por qué? Porque en los últimos dos años (desde el inicio de la pandemia) muchas de las variables que se utilizaban para analizar los negocios se modificaron notoriamente. Es clave hoy volver a calcular viáticos, proyectar metodologías de reuniones a distancia, asegurar rentabilidades y garantizarlos con tiempo el abastecimiento de todos los insumos que serán necesarios en 2022.

ESTAR AL TANTO DE LAS TENDENCIAS

Como se dijo, lo primordial es analizar el propio desempeño y proyectar objetivos reales y cumplibles a lo largo del año calendario. La dinámica actual no será benévola con quienes busquen seguir tomando decisiones “en el día a día”.

El ritmo laboral de los profesionales amerita una buena planificación, a fin de mitigar la sobre carga de tareas y horarios que ya son evidentes. Más allá de esto, también será importante conocer las tendencias que se proyectan para las actividades en las cuales se desempeñan los veterinarios.

Y para eso, en esta edición de **MOTIVAR** contamos con el análisis de una serie de referentes que ponen el foco sobre lo que serán los próximos meses tanto en el caso de la ganadería de carne, como también la lechería y la producción de cerdos a nivel local.

Así es, por

medio de un informe de CREA podrán tomar contacto con los distintos escenarios que se proyectan para la producción de carne bovina en 2022, siempre sujeta a la posibilidad de ampliar sus exportaciones y mejorar sustancialmente los índices de productividad, como sus dos principales objetivos.

Objetivos en los cuales sin dudas sí o sí se deberá contar con un profesional veterinario y toda la cadena de suministros tecnológicos para poder avanzar y concretar las metas. De la misma manera, la eficiencia y la necesidad de evitar pérdidas tranquilas adentro, serán los principales



¿Qué año 2022 proyectan? ¿Cuál es la facturación mínima que deben repetir? ¿En qué meses del año tendrán más trabajo? ¿En cuáles menos? ¿Cuál será la estrategia para romper la estacionalidad en estos casos?



desafíos de una actividad lechera que incrementa sus litros producidos y amplía la brecha entre los establecimientos que invierten en tecnología y los que no.

¿De qué lado están los veterinarios? Esto lo analiza también en la presente edición el titular de la OCLA, Jorge Giraudo. Y lo mismo en el caso de la producción porcina de la Mano de Jorge Brunori (INTA Marcos Juárez), quien también analiza las múltiples posibilidades de crecimiento que tiene el sector, de la mano de su profesionalización y avanzando sobre cuestiones ligadas a la sanidad de los animales y la bioseguridad de las granjas donde estos se crían.

DEPENDER DE UNO MISMO

No es sencillo, pero debemos intentar marcar el ritmo de nuestra propia agenda... o al menos conocerlo para tomar las mejores decisiones posibles. De urgencia en urgencia suelen vivir los veterinarios en nuestro país, realizando distintas tareas y actividades casi al mismo tiempo. Puede que esta sea una característica propia del

sector, como muchos nos explican, pero desde ya que es poco sustentable en el tiempo. Como bien podrán leer en la nota de tapa de esta edición de **MOTIVAR**, será clave parar la pelota en estos días, analizar las acciones que se realizaban previo a la pandemia, contemplar las que se sumaron en este tiempo y definir cuáles serán aquellas

que prevalecerán en nuestra organización. Repensar el modelo de negocio que se venía aplicando es hoy una tarea urgente, que nadie debería pasar por alto, sobre todo inmersos en un sector cuyas posibilidades de crecimiento siguen estando intactas.

APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES

Otro de los grandes valores de la planificación y el cumplimiento de objetivos, es que nos permite también avanzar en nuevos proyectos. Es decir, si ya estoy organizado en mis tareas “de rutina”, podré estar atento y abordar oportunidades que todos los días se le plantean a los veterinarios.

¿Qué año 2022 proyectan? ¿Cuál es la facturación mínima que deben repetir? ¿En qué meses del año tendrán más trabajo? ¿En cuáles menos? ¿Cuál será la estrategia para romper la estacionalidad en estos casos? Preguntas y más preguntas con un solo objetivo: no perder el tren, mantener la guardia en alto contra el COVID19 y crecer brindando un cada vez mejor servicio.

LECTURA SUGERIDA

El Servicio de Diagnóstico Veterinario Especializado del INTA Balcarce publicó su Resumen Sanitario del cuarto trimestre de 2021. De septiembre a fines de diciembre pasado, ingresaron allí 150 protocolos con muestras, se concretaron viajes de diagnóstico y realizaron 54 necropsias.



ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL DOCUMENTO COMPLETO EN PDF



MOTIVAR



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

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

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

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

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

Impresión Mariano Mas SA

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de ideas S.R.L., Monseñor Larumbe 1750, Martínez (B1640GY), 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

INSUPEC

INSUMOS PECUARIOS



25 Años

¡Celebremos juntos!

Acompañamos tu compromiso por la Sanidad y Bienestar animal

www.insupec.com

¿Cuánto cuesta cada cliente de tu propia veterinaria?

» Había que encontrar un parámetro que nos permitiera develar esto y que, hasta el momento, no se había descrito ni en Europa, ni en Estados Unidos. Se los contamos a continuación.

I. MÉRIDA ISLA, FERNANDO VALERA SÁNCHEZ Y ALEX GRASSIE
 nacho@assisvba.es
 valeraenjaen@gmail.com
 alex.grassie@dvm.com.mx

Desde hace tiempo se utilizan parámetros de control de centros veterinarios importados desde los Estados Unidos en todas las clínicas del mundo. Sin importar si las realidades legislativas o de mercado son equivalentes o no.

Por eso, se asume como normal el uso de los gastos frente a los ingresos brutos como indicador de la salud de cada centro veterinario. Es cierto que son parámetros que deben conocerse para evitar entrar en situaciones de exceso de gasto o de falta de productividad, aunque los parámetros varían de un país a otro.

Las partidas de gastos se reparten en 3 grupos de distinta importancia. La más grande, el personal; le sigue el costo de los productos vendidos y, por último, los gastos operativos o de explotación.

Dependiendo de las fuentes y el modelo de negocio, cada partida tendrá un valor u otro, para dejar un beneficio determinado antes del pago de impuestos.

Esto forma parte de la decisión de objetivos, que como ya se ha dicho en otras oportunidades, depende del modelo y la propuesta de valor. Algunos centros veterinarios funcionan con márgenes de más del 25% y otros apenas lo tienen del 5%.

Esto es algo sencillo y que se aplica en todos los ámbitos de la vida, desde la economía familiar, donde el gasto en vivienda no debería superar el 30% de los ingresos totales; hasta el fútbol, donde los salarios de los futbolistas no pueden suponer más del 70%

de los ingresos del club al que pertenecen. En la veterinaria, sin embargo, estas cifras no se utilizan de la manera adecuada en la mayoría de los centros. La explicación es sencilla: no dan una imagen dinámica, por lo que su control regular no aporta ninguna mejora. Si que son muy útiles para marcar los objetivos de negocio, pero eso, al veterinario de a pie, le sirve de poco o nada.

Mientras en Estados Unidos tienen más o menos calculado que los ingresos de un centro por la venta de medicamentos pueden ser el 19% de los ingresos totales, en España, esa cifra es difícil de alcanzar. Hay ciertos parámetros que no pueden viajar del Oeste al Este tan fácil como se piensa.

Para avanzar

Además, existe un segundo problema. Sabemos que el costo de la partida de gastos variables (costo de los productos vendidos) en los centros se encuentra entre el 25 al 35%, si está bien gestionado y los precios están calculados de forma proporcional.

Sin embargo, sabemos que el costo variable de un chequeo anual y vacuna no es proporcional al de una cirugía.

La vacuna puede costar alrededor de 4 euros (en España) y el chequeo ser vendido a 40 euros, lo que implica que el costo variable de ese servicio es un 10%. Sin embargo, en una cirugía preventiva como pudiera ser una ovariectomía de gata, que tiene el costo de todos los productos del servicio alrededor de los 30 euros y que se vende a 150 euros, ese porcentaje variable es del 20%.

Y por último: ese paciente crónico que se lleva medicación además de unas pruebas, puede que tenga un gasto variable del 50% de lo que termina pagando.

Entonces, ¿cómo podemos repercutir los costos en cada servicio? La respuesta simple es... no se puede ni, se debe. Lo cierto es que podría hacerse, pero sería una tarea muy grande para ser afrontada de manera fiable.

De hecho, muchos veterinarios se preguntarán ¿para qué quiero saber eso?

La respuesta es aún más sencilla: para saber qué clientes me son más rentables.

¿Quién es más rentable, ese dueño que solo vacuna sus tres perros una vez al año o ese otro que solo me visita para esterilizar

su gata aprovechando una campaña? Esta misma pregunta existe en la medicina humana e incluso en otros sectores como los bancos. ¿Cómo saber que clientes me son rentables?

A la práctica

Para saber esto, había que encontrar un parámetro que hasta el momento no se había descrito ni en Europa, ni en Estados Unidos. Se trata del costo por cliente (en centros veterinarios donde se trabaje con asociaciones que tengan muchas mascotas, puede considerarse el gasto por mascota). La fórmula de su cálculo es bien sencilla. Tomamos todos los gastos del centro (todas las salidas de caja, como costos laborales, costo de los productos vendidos, costos fijos, publicidad, seguros, especialistas externos, etc) y los dividimos por el número de clientes activos en ese mismo periodo.

Si tenemos gastos por el equivalente a 100 mil euros en 12 meses y tenemos mil clientes activos, el costo es de 100 euros por cada cliente. Este dato nos sirve para:

» En caso de tener un grupo de clínicas, comparar entre ellas lo que cuesta cada cliente activo. De esta manera conocemos la eficiencia de cada centro.

» Para categorizar clientes, puesto que aquellos cuyo consumo sea más alto que el CPC serán considerados mejores que aquellos que no. Por tanto, se podrá decidir acciones publicitarias diferentes para cada uno de ellos.

» Para decidir si una campaña de captación de clientes ha tenido éxito. Al costo de la misma hay que sumarle el normal de los clientes. Por ejemplo, si hacemos una campaña de castración de gatos que cuesta 1.000 euros y conseguimos 10 nuevos clientes, conseguirlo nos costó 100 euros cada uno, más el costo habitual.

» Presupuestar gastos. Al conocer el gasto promedio por cliente anual, puede hacerse un seguimiento mensual de si se cumplen los objetivos o en algún mes no superan. Supongamos que el CPC es de 120 euros al año, lo que equivale



Atentos. Es clave establecer parámetros de control en base a las condiciones reales de cada mercado.

a 10 euros al mes. Si un mes se ven 50 clientes y los gastos son de 10 mil euros, supone un CPC mensual de 20 euros, el doble del objetivo anual marcado.

» Para comparar productividad entre empleados. Si se conoce el número de clientes que ve cada empleado en un periodo de tiempo y el costo laboral de cada unidad de veterinario a tiempo completo en ese lapso, podremos conocer la productividad de cada unidad productiva.

Existe un último uso alternativo para aquellos negocios que tienen un peso importante de áreas de negocio relacionadas con los productos en lugar de los servicios.

Es el costo por transacción. Este parámetro puede calcularse mensualmente y hacerlo de manera proporcional.

Por ejemplo, una veterinaria tiene ingresos por servicios del 60% y por tienda del 40%. Tomamos todos sus costos y los repartimos proporcionalmente. Cada parte será dividida por el número de transacciones de servicios y productos, lo que dará el costo por transacción de servicios y productos.

Esto ayudará mucho a decidir la viabilidad de ciertas áreas de negocio.

En resumen, este parámetro no viene a sustituir a ninguno, sino a complementar los ya existentes. Si un centro tiene un costo por mascota más alto que otro similar, tendrá que ver las distintas partidas en las que ahorrar o mejorar la facturación, como se ha hecho hasta ahora.

Lo que sí que permitirá con mayor efectividad es conocer si la inversión en publicidad se compensa verdaderamente, puesto que no siempre tener más clientes es la solución: estos pueden tener un costo excesivo si se suma a su costo de adquisición, el normal de cada cliente. AR



RÁPIDO INICIO DE ACCIÓN PARA ELIMINAR PULGAS, GARRAPATAS Y SARNA

- SARNA DEMODÉCTICA
- SARNA SARCÓPTICA
- SARNA OTODÉCTICA

CON EFECTO PROLONGADO Y EFICAZ



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.



PODCAST 2+2

MI NEGOCIO VETERINARIO

2+2

La mejor información para hacer crecer tu negocio.

Seguinos en nuestro canal MI NEGOCIO VETERINARIO:

UNA NOVEDAD A NIVEL NACIONAL

APROCAL avanza con su certificado de bienestar animal en rodeos lecheros

» La entidad celebró un acuerdo con la Universidad de Barcelona, por medio del cual comenzarán a realizarse acciones específicamente pensadas para el contexto local. ¿Qué otros planes tiene la Asociación para 2022?



Presidente. Roberto Albergucci.



Vice. Mariana Lucas.



Coordinadora. Magdalena Baraldi.



Victoria Lucas. Comisión de Crianza.

SOLANA SOMMANTICO
solana@motivar.com.ar



La localidad de Campana, en la provincia de Buenos Aires, fue el lugar donde se llevó a cabo el encuentro de los miembros de la Comisión Directiva de APROCAL, tras dos años sin reunirse de manera presencial debido a la situación sanitaria de público conocimiento.

Con el motivo de festejar el cierre de año y analizar proyectos a futuro, los referentes de las distintas comisiones técnicas de la entidad, compartieron con algunos invitados experiencias, anécdotas y futuros desafíos.

MOTIVAR estuvo presente en la reunión y entrevistó a algunos de los referentes de la entidad, con respecto al balance general del año, los proyectos en los que estuvieron trabajando, cómo se organizaron en la pandemia y cuáles son las próximas novedades.

Con el foco en actividades híbridas

Magdalena Baraldi, coordinadora de APROCAL, nos ofreció un breve pantallazo de lo que fue el año para la entidad.

“El 2021 que pasó fue muy positivo, buscamos actualizarnos en todo lo virtual y lo logramos. Fue positivo también en cuanto a las repercusiones que tuvieron nuestras acciones tanto en el país como en otros de la región. Logramos incluso ampliar nuestras bases de contactos en este tiempo”, aseguró. Y continuó: “La idea es seguir teniendo este

tipo de capacitaciones virtuales. Internamente estamos trabajando en este tema, buscando consolidar una propuesta a la altura de APROCAL. Lo haremos tanto en el campo virtual, como en el presencial, mientras la pandemia lo permita”.

Bienestar animal en el rodeo lechero

Continuando con la ronda de entrevistas, dialogamos con Roberto Albergucci, quien es desde hace algunos meses el nuevo presidente de APROCAL.

“Hoy me toca ocupar este lugar con mucha alegría y orgullo, aunque acompañado siempre con el resto de los integrantes de nuestra Comisión Directiva, trabajando codo a codo por el bien común”, aseguró el médico veterinario, quien también adelantó a **MOTIVAR** la

Continúa »»



Juntos. Los profesionales de la Comisión Directiva de APROCAL volvieron a reunirse en forma presencial luego de casi dos años.

[/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



Dispocel



LA LÍNEA REPRODUCTIVA MÁS COMPLETA



PROMOCIÓN VIGENTE POR TIEMPO LIMITADO

AHORA NUESTROS PACKS INCLUYEN 100 VAINAS PARA INSEMINACIÓN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

[f fatrovonfranken](#) [@ fatrovonfranken](#)

firma de un acuerdo con la Universidad de Barcelona, en España, por medio del cual APROCAL podrá brindar su sello, un certificado de bienestar animal para rodeos lecheros.

“Es un paso muy importante debido a que no hay en el sector lechero un protocolo específico diseñado para nuestros sistemas productivos”, sostuvo Albergucci. Y agregó: “El objetivo básicamente es evaluar para poder mejorar. Si no sabemos dónde estamos parados no sabemos a dónde ir”.

Asimismo, el profesional destacó en este caso la trayectoria y todo el aporte generado en este y otros temas por el MV. Mario Sirvén en vida.

De cara al año entrante, Albergucci explicó que el objetivo es seguir haciendo extensión en conjunto con las capacitaciones. Tal es así que se está conformando una comisión técnica específica en contenidos académicos.

Apuesta a los contenidos académicos

Otro de los proyectos además de la certificación en bienestar animal de rodeos lecheros, con foco en el ordeño, fue la creación de una nueva Comisión de Contenidos Académicos; y quién mejor que la MV. Mariana Lucas, vicepresidenta de APROCAL, para contarnos los detalles.

“Tras el éxito que tuvimos con las dos ediciones de La Vaca Alrededor de la Ubre virtual, nos planteamos un nuevo desafío: mejorar en nuestra oferta académica de cursos, en parte en formato virtual y en lo que surja presencial”, explicó Lucas.

Y continuó: “Estamos generando un sistema de gestión de cursos dentro de la Asociación para que todos los que formamos parte podamos acceder y presentar propuestas”.

Tal es así que, según la vicepresidenta,

en el mediano plazo van a generar una plataforma educativa virtual para dar los cursos y que puedan acceder más fácilmente quienes deseen, y tener a la vez una mayor oferta académica virtual. En cuanto a los contenidos, Lucas declaró: “La idea de los temas se desprenderá de los que promuevan las Comisiones Técnicas. También tomamos en cuenta las encuestas que realizamos después de jornadas. Es clave saber qué temas son de interés de nuestros colegas”.

Más herramientas para los productores

Desde la Comisión de Crianza de APROCAL, fue la MV Victoria Lucas quien detalló el trabajo realizado a lo largo del año por esta unidad específica dentro de la entidad.

“Nos propusimos trabajar en un proyecto de calidad higiénica de calostro, estableciendo los parámetros que queríamos contar a los productores y a los profesionales que nos siguen”, sostuvo la veterinaria.

“Hicimos una búsqueda bibliográfica intensa de la cual participaron todos los miembros de la Comisión de Crianza. Al final, nuestro trabajo fue generar la información y armar un escrito, con los pasos a seguir para garantizar la calidad higiénica del calostro: de qué manera extraerlo, conservarlo y ofrecerlo para que tenga la menor cantidad de bacterias por mililitro”, aseguró Lucas.

Y completó: “En el segundo cuatrimestre del año, trabajamos en un proyecto que es la crianza colectiva bajo techo. La idea es avanzar en la misma línea, consolidando un documento para que el productor sepa cuáles son los parámetros que debe considerar al momento de construir una estructura bajo techo de esta índole”. **AR**

UNA ESPECIALIDAD QUE AVANZA

Podología: “El mayor caudal de trabajo viene de la mano de los buenos resultados”

“Este 2021 lo pasé con mucho trabajo, incluso más que el año pasado. Estamos pasando las 10 mil vacas desvasadas contra las 8 mil de 2020. Esto quiere decir que cada vez se toma más conciencia de los problemas podales. Tienen solución y se está invirtiendo más en protocolos preventivos, desvasados estratégicos, para tener menos vacas rengas”, aseguró el MV. Enrique Pofcher en diálogo con **MOTIVAR** también durante el encuentro de APROCAL.



Enrique Pofcher. Referente en la Comisión de Afecciones Podales.

Pofcher se dedica a la podología bovina y es a la vez coordinador de la Comisión de Afecciones Podales de la Asociación. “Hay más clientes y más vacas por cliente. El mayor caudal laboral viene de la mano de los buenos resultados en los tratamientos, de la mejora en las vacas, en la reproducción, y también en el precio final de los animales”, sostuvo el también referente en las redes sociales a través de @podologiaveterinaria.

Y agregó: “Alrededor del 21% de las vacas tienen problemas de patas y hoy uno de estos animales vale más de \$200.000, entonces los productores em-

piezan a trabajar antes en la solución de los problemas, para no tener pérdidas”.

Según explicó el especialista, hace 15 años se pensaba que la vaca renga “iba directamente a la feria”, pero ahora se trabaja en la difusión de estrategias de prevención. “Es mucho trabajo de extensión, de comunicar, de que hay alternativas, que se conozca la actividad. Hay gente que considera que la podología es algo muy puntual, solo para animales de alto valor económico. Pero en realidad, es un servicio accesible para todos: la inversión a realizar equivale a un 1% de la liquidación de leche del mes y con muchos resultados”, asentó Pofcher.

Para concluir, el referente nacional sostuvo: “En la Comisión apuntamos por difundir esta actividad. Hicimos un protocolo de acción que desarrollamos a través de siete pautas de control para bajar la cantidad de vacas rengas o prevenir que aparezcan casos nuevos. Es todo material que está a disposición de los interesados por medio de APROCAL”.

DUBARBIER
TERMOPLÁSTICOS

Somos una Empresa Argentina, **productora y comercializadora de jeringas sin aguja con cánula.**

TECNOLOGÍA CON SOFTWARE Y MAQUINARIA CNC PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS.

SERIGRAFÍA Y TAMPOGRAFÍA PERSONALIZADA.

MÁS DE 15 AÑOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

PRODUCIMOS **JERINGAS PLÁSTICAS DOSIFICADORAS** CON Y SIN CÁNULA PARA DIFERENTES INDUSTRIAS:

- VETERINARIAS
- FARMACÉUTICAS Y ODONTOLÓGICAS
- PLAGUICIDAS E INDUSTRIALES.

+54 9 221 353-0097 | +54 2214225062 | www.dubarbier.com.ar

CALIER

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
REPRODUCIENDO VALOR

Tecnofarm inaugura Centro de Operaciones Logísticas en el Gran Buenos Aires

» El mismo le permitirá a la empresa afianzar su crecimiento en el segmento de fármacos y vacunas destinados a los animales de producción. Además, potencia su servicio de elaboración a terceros.

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

Luego de culminar un 2021 con buenos resultados comerciales e inversiones en su planta productiva, el laboratorio Tecnofarm inauguró recientemente un nuevo Centro de Operaciones Logísticas en el partido de San Martín (GBA).

“El 60% de las unidades producidas en nuestra planta ubicada en Villa Lynch (GBA) durante el año pasado fueron comercializadas bajo la marca Tecnofarm, mientras que el 40% restante se produjeron para terceros laboratorios que, además de participar en el mercado interno, exportan sus productos a países donde se les exige elaborar en una planta con la certificación GMP oficial del Senasa, como la nuestra”, le explicó el gerente de Planta de la empresa, Mariano Aba, a **MOTIVAR**.

Y agregó: “Esta doble actividad conlleva un gran movimiento de materiales, planificación y coordinación entre distintos departamentos de la empresa y sus clientes. Esto nos llevó a la necesidad de lograr una mayor eficiencia de nuestro espacio productivo y optimización de tiempos logísticos, que culminó con la incorporación de un nuevo Centro de Operaciones Logísticas, ubicado estratégicamente en San Martín (GBA).

El mismo fue recientemente auditado por el Senasa, cuenta con 500 metros cuadrados, y permitirá a Tecnofarm optimizar espacios, tiempos de producción y también de entrega. “Esta inversión nos posibilitará agregar valor a los productos para potenciar y ampliar nuestra base de clientes, nuestra marca e infraestructura para consolidar la empresa”, aseguraron desde el laboratorio.

Las instalaciones

El nuevo Centro de Operaciones Logísticas de Tecnofarm cuenta con un sector de almacenamiento de producto terminado mediante la utilización de un sistema de racks selectivos que permite almacenar 300 pallets de productos terminados, con la utilización de 1 apilador eléctrico que alcanza los 5 niveles de altura.

“Con el mismo sistema, se destinaron 150 posiciones para el almacenamiento de pallets de material de acondicionamiento que permitirán optimizar los tiempos de entrega a planta en el momento que esta los re-

quiera”, agregó Mariano Aba.

Dado que en el año 2022 Tecnofarm retoma su presencia en mercado de los biológicos para bovinos, donde participó con vacunas como Feedvac Moraxella de muy buena recepción por parte del mercado, esta nueva estructura logística ya cuenta con una cámara de frío con capacidad para 5.000.000 de dosis.

Esto tiene que ver con que saldrán al mercado vacunas como Feedvac Moraxella, Feedvac Nova 9X, Feedvac Plus Clostridium, Feedvac Nova, Rindivac Leptospira, Rindivac Moraxella, MGE3, MGE MS Nova y Rotavac Plus Oleo. “Esta cámara cuenta con todos los requisitos para garantizar la calidad de nuestros productos”, agregó nuestro entrevistado.

También se diseñó y construyó un sector de Acondicionamiento Secundario que permitirá a futuro enviar los productos envasados de la planta elaboradora para poder realizar allí su correspondiente etiquetado y estuchado, previo al almacenamiento final.

Las nuevas instalaciones de Tecnofarm cuentan con los siguientes sectores: Producto terminado; Cámara de frío para productos biológicos y farmacológicos que

Recién instalados. El edificio se encuentra ubicado en el partido de San Martín (GBA).



lo requieran; Material de acondicionado; Preparación de pedidos; Recepción; Expedición, Servicios y el sector de acondicionamiento secundario.

“En definitiva este nuevo logro nos permitirá una mayor eficiencia en la producción y nos dará agilidad y seguridad para toda la logística que siempre ha sido nuestra característica distintiva: despachos seguros para un abastecimiento inmediato como lo demanda nuestro mercado”, completó Mariano Aba en diálogo con **MOTIVAR**. **AR**



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.

Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



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

¿Qué aprendizajes adquirió el sector veterinario para la post pandemia?

» Veterinarios, laboratorios y distribuidores vivieron tiempos intensos durante los últimos casi dos años. Repasamos los temas y acciones que se perfilan para marcar el nuevo ritmo de la industria.



LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



Empatía. Será sin dudas una de las cualidades a desarrollar por los profesionales en los tiempos que vienen. Fuente: @veterinaria.vida.



Profesionalismo. Mostrar el trabajo que se realiza y los procedimientos que se emplean es parte de la diferenciación. Fuente: @veterinarioural.

Una de las preguntas que más resonaban en los medios de comunicación e incluso en los debates familiares allá por marzo / abril de 2020 tenía que ver con cómo nos imaginábamos cada uno de nosotros una vez que la pandemia pasara. No pasó, falta todavía.

Aún con casos en aumento pero más del 70% de la población nacional vacunada con doble dosis contra el COVID19, nos animamos en esta primera edición de 2021 a reformular el interrogante y trasladárselo a ustedes, nuestros lectores en las múltiples plataformas de MOTIVAR.

Así es: ¿qué enseñanzas incorporarán los veterinarios dedicados tanto a grandes, como a pequeños animales luego de

todos los desafíos que lograron sortear en este tiempo? ¿Qué tomarán y qué dejarán los laboratorios en su accionar diario?

¿Cuáles acciones funcionaron y cuáles ya son desestimadas por el canal comercial y distribuidor de la Argentina?

Sabemos que puede sonar prematuro y que esta nueva transición que vivimos como sociedad no ha culminado.

Sin embargo propondremos el ejercicio de hacer un balance de los últimos dos años y también proyectar las acciones y metodologías que se impondrán en el corto o mediano plazo.

El sector en su conjunto

Como más de una vez hemos destacado, la actividad veterinaria en Argentina está hecha de anécdotas, mitos, asados, mate y mucho cara a cara. Todas cuestiones que la crisis sanitaria devenida en el desarrollo de la pandemia por COVID19 puso en jaque y que hoy pujan por volver.

A pesar de las ganas y el atractivo de las reuniones presenciales, a nivel general – y en base a los proyectos de los cuales MOTIVAR está al tanto – una de las principales certezas a futuro tiene que ver con la convivencia entre la

tan ansiada presencialidad (con foco en acciones prácticas) y diversos formatos de vinculación a distancia (que se perfilan hacia la divulgación de contenidos teóricos y reuniones de trabajo).

Funcionó. Y si bien los distintos modelos irán sufriendo ajustes en el tiempo, el teletrabajo fusionado con nuevos esquemas de presencialidad será una realidad para las áreas ventas, cobranzas, marketing, RRHH y administración. Claro que esto tendrá un peso mayor en el sector de laboratorios veterinarios, respecto de los otros esla-

bones de la cadena (Ver recuadro).

Asimismo, ha quedado claro que, en mayor o menor medida, todos deberán trabajar de manera permanente sobre la gestión del cambio. Luego de lo vivido, sería redundante explicar por qué las empresas y personas que lo hagan, prevalecerán por sobre el resto.

Era importante antes de la pandemia y lo será en los tiempos que vienen. El recambio generacional, fundamentalmente en las empresas familiares, es otro tema que ya muchos están abordando, comprendiendo la importancia de hacerlo incluso durante los peores meses de la pandemia. Puede que en el rubro de los distribuidores este proceso sea más evidente (Ver recuadro), pero no por eso se debe dejar de vista el tema en los demás jugadores del sector.

Quedará también para siempre la necesidad de incorporar cada vez más acciones y vocabulario digital, con foco en la importancia de agregar va-

Continúa »

5 CLAVES EN LA DINÁMICA A FUTURO DE LOS LABORATORIOS

A la luz de las decisiones que se tomaron y tomarán en el sector de los laboratorios veterinarios que operan en Argentina, vale destacar que buena parte de las empresas se encuentran revisando la estructura de sus negocios, prestándole atención a temas como la inversión en acciones digitales y, sin dudas, a la gestión del capital y también de los riesgos. En este marco, existen al menos cinco temas de relevancia que ya se han instalado en el interior del sector.

1. Si bien la mayoría de los responsables de los laboratorios nacionales y multinacionales manifiestan que no habrá grandes cambios en la logística, ni en el modelo comercial, está claro que muchos de ellos apuestan sí por poder interactuar de manera mucho más fluida con los usuarios finales de los productos. No quizás con el foco en vender, pero sí de estar cada vez más cerca.

2. Cada vez más laboratorios buscarán sumarse al grupo de aquellos que no dependen de una sola unidad de negocios, sino que participan en segmentos destinados a las distintas especies animales. Además, en el caso de la industria nacional, la apuesta también involucra la posibilidad de incrementar las exportaciones, campo en el cual incluso en tiempos de pandemia, muchos pudieron avanzar.

3. El costo de estructura de los laboratorios veterinarios que operan en Argentina sigue siendo una preocupación para sus directivos, aunque sin dudas en una proporción menor a lo que representaba en 2019, por ejemplo. La búsqueda de un nuevo punto de equilibrio en este tema será también un tema clave en la transición hacia lo que viene.

4. El abastecimiento de los principios activos que se emplean en la formulación de los productos veterinarios representaba una alerta para la in-

dustria antes de la pandemia y la representa aún hoy. Estos famosos "API" tienen el epicentro de sus operaciones en China, país que no solo se encuentra dando batalla a la pandemia, sino que ya venía mostrando una serie de alteraciones como principal proveedor global de estos insumos. A esto, incluso en el último tiempo se sumó lo que los medios llaman "la crisis de los contenedores", para graficar el conflicto, las demoras y los aumentos en el transporte marítimo que complica las importaciones desde nuestro país.

5. Sin dudas la industria va a acelerar procesos como la digitalización de tareas, el teletrabajo y los sistemas de comunicación, buscando estar preparados para adaptarse a los cambios que proponga el contexto. La preocupación por la salud de los colaboradores, la sustentabilidad del negocio, el aumento de la productividad y la humanización de las compañías serán también temas a considerar en el mediano plazo.



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



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

Mayor Sensibilidad y Especificidad



Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

Tel. 02281 43-3000 (rotativas)
Av. 25 de Mayo 479 - Azul, Pcia. de Buenos Aires, Argentina (CP 7300)
info@laboratorioazul.com.ar - www.laboratorioazul.com.ar

2281 575794  LaboratorioAzul  LaboratorioAzul

PODER RESIDUAL 32 DÍAS

Endectosan® L.A.

Endectocida | Garrapaticida



- ✓ Ivermectina 3.15%
- ✓ Envase Colapsable 500 ml
- ✓ Bovinos

AUTORIZADO POR SENASA

para uso en zona de control (zona sucia), erradicación y foco en zona indemne.

Necaverm®

Endectocida | Garrapaticida



- ✓ Abamectina 1.13%
- ✓ Envase Colapsable 500 ml
- ✓ Bovinos, Ovinos y Porcinos

AUTORIZADO POR SENASA

para su uso en zona de control (zona sucia).





ventas@rosenbusch.com +54 9 11 5598 5959

lor tanto en las redes sociales como en las plataformas de contenidos, así como también en acciones directas vía mailings o WhatsApp.

A pedir de los veterinarios

Muchos serán los aprendizajes que podrán tomar los profesionales en cuanto a lo vivido en tiempos de una pandemia que, al igual que al resto del sector, pero con un lugar destacado, los posicionó como esenciales frente a los ojos de la sociedad.

Aquí enumeraremos solo algunos de ellos, entre los que se destaca que la mayor vinculación de los veterinarios con los productores ganaderos y los tutores de perros y gatos redundó en un mayor bienestar animal y adopción de las tecnologías para diagnosticar, prevenir y contrarrestar enfermedades.

¿Qué hay que hacer? ¿Cuándo y por qué hay que hacerlo? Tres preguntas que, en múltiples formatos y propuestas, hoy llegan tanto a clientes que “aprenden” y accionan. Mostrar el trabajo profesional que se realiza, los procedimientos empleados, el impacto directo e indirecto que trae como consecuencia su accionar y difundir cuáles son los resultados, también fue estratégico para reposicionar a la actividad.

Pareciera ser también que la pandemia demostró que las veterinarias (sean de grandes o pequeños animales) que mejor “funcionan” son las que se gestionan correctamente, como empresas que buscan ser sustentables en el tiempo.

En la clínica de animales de compañía

Una primera gran nota a tomar es la importancia de trabajar en protocolos de entrenamiento y atención, orientados a la prevención. La medicina preventiva no solo es la más necesaria para los animales,



No terminó. Deben mantenerse los cuidados en el lugar de trabajo.

sino también la más rentable para los veterinarios. Llegó para quedarse.

Las Urgencias, la atención a domicilio y la incorporación de servicios para los gatos, son tres acciones que le dieron una nueva dinámica a las veterinarias en este tiempo. Así como lo han hecho la entrega de alimentos balanceados “puerta a puerta”, el traslado de animales a la clínica y la mayor limpieza y preocupación por la imagen de los locales comerciales.

Es cierto que los turnos funcionaron y organizaron la dinámica de las veterinarias. Deberían mantenerse, pero hoy no pareciera posible volver a sostener la misma metodología que promediando la pandemia. Claro que existen clínicas veterinarias que sí lo han logrado y, sin dudas representan el ejemplo a seguir para los demás en estos tiempos.

En las veterinarias y en el campo

Como se dijo, la primera gran enseñanza en el sector de grandes animales tiene que ver con revalidar el hecho de que la presencia de un veterinario en el campo o manteniendo reuniones frecuentes con los productores (sin interme-

LOGÍSTICA, ¿TODO SIGUE IGUAL PARA LOS DISTRIBUIDORES?

En el marco de la pandemia, los distribuidores revalidaron su imprescindible rol logístico para la industria de la sanidad animal. Asegurar el abastecimiento de los productos en tiempo y forma fue y es el gran objetivo a considerar por empresas que siguen “en la calle”, sumando promotores, vendedores y vehículos, insistiendo en el contacto presencial y frecuente con los puntos de venta veterinarios, principalmente orientados al rubro de animales de compañía. La posibilidad de mantener los plazos de pago y las formas electrónicas de abonar las facturas representa una meta para todos, aunque lentamente los esquemas comienzan a

resquebrajarse, buscando también un nuevo punto de equilibrio entre lo que era y lo que será. ¿Es esto impulsado por la competencia presencial que no ocurría tiempo atrás? Con inversiones en depósitos, plataformas o Apps con Comercio Electrónico para veterinarias clientes, vendedoras también ven cómo se modifican los ámbitos de comunicación entre clientes, consumidores y proveedores. Avanzarán las metodologías de trabajo a distancia en las áreas administrativas y la digitalización de sistemas de pago. En el caso del personal que visitaba veterinarias, realizará menos kilómetros por año.

diarios) redundó en más y mejor trabajo.

Enseñanza: si el productor no se acerca, hay que ir a buscarlo. Funciona.

Ideal sería que pudieran mantenerse todas y cada una de las buenas prácticas que se implementaron en los campos en tiempo de pandemia, así como el cuidado y la limpieza de las veterinarias.

No lo perdamos de vista, la crisis sanitaria por COVID19 no ha finalizado.

Aún en este marco, el sector vio cómo se resignificó la importancia de cumplir con calendarios de vacunaciones, asesoramiento y protocolos de diagnóstico, prevención y tratamiento de enfermedades. Prevenir es mejor que cuidar y el hecho de poder mantener esta frase bien en alto es el mayor de los desafíos que vienen por delante.

Salir de la manga, dejar atrás la rutina, establecer una estrategia de marketing personal, capacitarse de manera continua y conformar equipos de trabajo, es el camino. Muchos de ustedes,

nuestros lectores, ya lo están transitando y los resultados no se hacen esperar.

Contar con depósito propio, acercarse a la tecnología, incorporar innovaciones y lograr buenos acuerdos comerciales con las empresas proveedoras ha sido otro gran valor adquirido en el marco de los acontecimientos que por más lejanos que parezcan hasta hace poco tiempo dominaban nuestras vidas.

Es malo, pero se queda.

Buena parte de las personas transitamos la pandemia y llegamos a este momento realmente agotadas.

El “burnout” se vive en todo el sector y lamentablemente pareciera establecerse como una característica intrínseca más con la cual convivir.

De allí, la relevancia de pensar, planificar y tomar decisiones correctas en los puntos que definen nuestro día a día. Esto siempre fue y será crucial para afrontar la realidad. **AR**



Consulta con tu médico veterinario

FLOK® y FLOK® 3,15

Con un alto poder de volteo contra garrapatas y un efecto inmediato y duradero contra ura, bicheras y parásitos internos.

La evolución de la salud animal.





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

Laboratorios Agroinsumos S.A. Dirección: Caldas 175, CABA, República Argentina
www.laboratoriosagroinsumos.com Teléfono: (+5411) 4855-9410


 /LaboratoriosAgroinsumosSA

“La fantasía del multitasking genera ansiedad y agotamiento”

» Entre los diversos profesionales que pasaron por el Ciclo de Jornadas Virtuales Drovot 2021, el Lic. Psicología, Diego Laham, brindó herramientas para alcanzar los objetivos diarios sin estrés.

GUADALUPE VARELLI
guadalupe@motivar.com.ar



Durante octubre y noviembre se realizó el Ciclo Drovot 2021, una propuesta de capacitación y actualización para veterinarios con profesionales de primera línea, organizado por la empresa distribuidora de medicamentos e insumos para la sanidad animal que tiene su casa central en Rosario, Santa Fe. Con la moderación del editor de MOTIVAR, Luciano Aba, ocho especialistas en diferentes temáticas conversaron con los más de 500 participantes que se conectaron de manera virtual y gratuita a las jornadas. El ciclo de capacitación de Drovot para toda la comunidad veterinaria recorrió un arco de temas que comenzó y terminó con

el análisis de la productividad.

La primera jornada estuvo a cargo de Nacho Mérida, veterinario español y Máster en Administración y Dirección de Empresas, quien presentó una charla sobre la productividad y el tiempo libre en los centros veterinarios, con la propuesta de aprender a trabajar mejor para trabajar menos. Asimismo y durante el último encuentro del Ciclo, fue el Lic. en Psicología Diego Laham, quien conversó con los asistentes sobre la productividad personal y la gestión efectiva del tiempo.

“En este contexto de altísima demanda y exigencia, la capacidad de gestionar la enorme cantidad de variables laborales y domésticas, de planificar, de decir que “no” adecuadamente y de controlar nuestra tendencia al multitasking se convierte en una habilidad fundamental”, comentó el especialista.

¿A qué costo se generan los resultados?

Como se dijo, el cierre del Ciclo estuvo a cargo de Diego Laham, Lic. en Psicología especializado en gestión de recursos humanos. En una charla con mucha participación de los asistentes, Laham analizó los diferentes aspectos que afectan la productividad personal y la gestión efectiva del tiempo, y propuso algunas herramientas para lograr los objetivos diarios con un menor gasto energético emocional.

La premisa de partida de Laham es que todos logramos alcanzar los objetivos diarios en nuestros puestos de trabajo, la pregunta es ¿cuál es el gasto energético emocional que eso conlleva? y ¿cómo se puede cumplir con la demanda de tareas cotidianas sin perder la salud emocional en el camino?

Laham habla desde su área de expertise. Es Lic. en Psicología especializado en gestión de recursos humanos, consultor y profesor del Centro de Educación Ejecutiva de la Universidad Torcuato Di Tella.

Tiene una amplia trayectoria en diseño, coordinación y facilitación de procesos de capacitación, cambio organizacional y coaching, y cuenta con un Certificado en Hogan Assessment Systems.

Ante la pregunta de Laham, los asistentes señalaron que las principales causas que afectan la organización de su día a día se cuentan: la multiplicidad de temas y tareas, (¿por dónde empezar?) la demanda de terceros (jefes, clientes, familia, etc.) y los imprevistos. Entonces, ¿cómo organizar el día de trabajo teniendo en cuenta esta realidad? El Lic. en Psicología propuso reflexiones sobre tres conceptos centrales que queremos compartir con nuestros lectores.



Laham. Presente en el Ciclo de capacitación de Drovot.

La falacia de planificación

Al organizar la agenda, el cerebro hace un esfuerzo por convertir en simple lo complejo. La “falacia de planificación” es un sesgo cognitivo por el cual el cerebro no anticipa lo que no sabe que va a ocurrir, entonces cree que esa lista de tareas ordenada y prolija es una imagen real del futuro cuando la realidad es mucho más compleja. Entonces, cualquier evento que dé cuenta de esa complejidad es interpretada como un imprevisto.

Pero si los imprevistos ocurren todos los días, lo que tienen de inesperado no

Continúa »»

zoovet®



M.V. César Ignacio Torossi
Promotor de Garrapaticidas. Z. Norte
promotornorte@zoovet.com.ar
362 4520551



CON VAQUERO® SIEMPRE GANÁS ¡PARTICIPÁ POR UNA TOYOTA® HILUX® OKM!

Exclusiva para productores y 100 lts de Vaquero para el veterinario asociado.

+ ¡SUMÁ CHANCES!

1 chance cada 1 bidón de Vaquero de 5 lt / 1 chance cada 6 bidones de Vaquero de 1 lt



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



**¡Pedile a tu vendedor el
maxi bidón de exhibición
para tu punto de venta!**

IMAGEN ILUSTRATIVA. SORTEO 14/12/2022 BAJO SUPERVISIÓN DE ESCRIBANO PÚBLICO. VÁLIDO SOLO PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA. PERÍODO 01/01/2022 AL 30/11/2022.

¡ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ENTERATE DE LAS BASES Y CONDICIONES!

SORTEO 14/12/2022

copreva S.A.I.C.
ATMÓSFERAS ESTABLES

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

INDUSTRIA ARGENTINA
ORGULLO NACIONAL

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



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

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

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

es su ocurrencia sino su contenido. Es decir, si sabemos que van a pasar aunque no sepamos con certeza de qué tratarán.

¿Cómo superar este sesgo? Planificar los imprevistos, asignarles un espacio en la agenda. Laham recomienda asignar un 20% de la jornada laboral para resolver cualquier demanda que pueda surgir durante el día.

Una invitación a ser realistas

Hay dos verdades que debemos aceptar para renunciar a la omnipotencia de creer que podemos hacerlo todo. Por un lado, el tiempo no es elástico. Por mucho que lo deseemos, una hora dura simplemente eso, una hora.

Podemos optimizar algunas tareas, pero de todos modos ocupan un espacio en nuestro tiempo finito.

Por otro lado, el cerebro no tiene capacidad de hacer más de una tarea a la vez ya que trabaja de manera secuencial. Cuando hacemos dos cosas al mismo tiempo es porque estamos usando dos partes diferentes del cerebro pero con el costo de quitarle atención a una tarea para repartirla con la otra.

Diego Laham lo explicó de la siguiente manera: "Al igual que una máquina fotográfica, nuestro cerebro puede hacer foco en un solo aspecto, el detalle o el entorno, y si bien el entorno no desaparece cuando hacemos foco en un detalle si pierde su nitidez". La fantasía del multitasking genera ansiedad, estrés y agotamiento.

¿Qué hacer? Aceptar que no podemos cumplir con todo y priorizar, lo que implica decirle que sí a algo mientras le decimos que no al resto. Al organizar el día de trabajo, el licenciado



Virtual. La propuesta de conferencias abordó temas de animales de compañía, producción de cerdos y ganadería de carne y leche.

recomienda jerarquizar las tareas en función de su valor y no por el tiempo que nos pueden llevar.

La demanda de los otros

Nadie trabaja solo, siempre estamos articulados y en relación con otros que pulsamos por nuestra atención. Sea un jefe, un empleado o un cliente, siempre genera malestar saber que hay otra persona esperando una respuesta de nuestra parte. Laham nos propone ser flexibles para poder discernir cuándo es necesario cortar la tarea en curso y cuándo esa respuesta puede esperar.

¿Cómo hacerlo? Aplicar el criterio del triage que utilizan los médicos en las guardias, es decir, no atender a la demanda por el orden de llegada sino por la urgencia y nuestra capacidad de respuesta. Algunas cosas pueden esperar.

Una herramienta muy útil para lograr estar en calma con ese no es el "no prospectivo". ¿Qué significa? Anticiparse y avisar a los clientes que, ante

una consulta, recibirán respuesta en un plazo establecido de antemano. De ese modo, si tardamos dos horas en responder, el cliente habrá recibido su respuesta en el tiempo en que la esperaba.

El último engranaje

Hablamos de tiempo y de tareas, pero en este engranaje falta un último elemento: los objetivos. Ellos serán el norte que nos ayude a priorizar las tareas.

Entonces, la propuesta de Diego Laham es comenzar el día con los objetivos claros y la lista de tareas pendientes. Con eso en mano, definir las cinco cosas que sí o sí se deben resolver ese día.

Luego, organizar la jornada en bloques de aproximadamente una hora, del siguiente modo:

- » Una tarea prioritaria.
- » 5 minutos de descanso.
- » 10 minutos para resolver los imprevistos que se hayan presentado hasta el momento.

De ese modo, se jerarquizan las tareas, se tienen en cuenta espacios de

descanso que ayudan a llegar con energías hasta el final de la jornada laboral y se acumulan muchos menos imprevistos porque se les va dando respuesta de forma sistemática.

Un ciclo completo y abarcativo

Durante octubre, las jornadas de Drovét contaron con la participación del MV Mauricio Castro, diplomado en Medicina Interna de Pequeños Animales y jefe del Servicio de Neurología y Neurocirugía de Dr. Pet Hospital Veterinario, Ecuador, quien abordó aspectos fundamentales del manejo inicial del trauma medular agudo en animales de compañía.

Luego llegó el turno de los grandes animales. El MV. MSc. Martín Pol, especialista en calidad de leche, Máster en Ciencias y consultor privado, expuso opciones terapéuticas en el tratamiento de las mastitis para disminuir las pérdidas en los rodeos lecheros. Y la MV Gabriela Ibanez Barbosa, especialista en sanidad porcina, lo hizo sobre la Colibacilosis post destete y su correlación con enfermedad de Edemas.

En noviembre, Marta Jiménez, también especialista en actividad porcina, ofreció claves para una correcta inmunización de PCV2 y Mycoplasma y la Dra. Mary Marcondes, DVM, MSC, PhD, referente en enfermedades infecciosas y parasitarias disertó sobre la Leishmaniasis en el siglo 21 y se preguntó: ¿Cuánto hemos avanzado en prevención? Por su parte, el MV Francisco Javier Corral, docente y jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra de Cirugía de la Facultad de Ciencias Veterinarias (UBA) analizó cómo enfrentar a la claudicación en caninos. **AR**



BRAVECTO®

PASÁ ESTE VERANO CON BRAVECTO Y OLVIDATE DE LAS PULGAS, GARRAPATAS Y SARNAS

Protegé a tu mascota durante todo el verano, con 1 sola dosis. Bravecto® dura hasta 3 veces más que cualquier pipeta o comprimido del mercado contra pulgas, garrapatas y sarnas.

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ENTERATE MÁS SOBRE ESTA HISTORIA



12 DOCE SEMANAS DE PROTECCIÓN

bravecto.com.ar



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



“El desafío es sostener la curva de crecimiento de la empresa”

» Desde San Francisco, Córdoba, Eduardo Tolaba analiza lo que fue el año 2021 para la Distribuidora El Pony, destacando la impronta de una empresa familiar que se prepara para celebrar sus 30 años en el sector.

del país.

Al frente de la operatoria de la distribuidora desde marzo de 2017, Eduardo Tolaba tomó contacto con MOTIVAR a fin de graficar la expansión actual y futura de la empresa.

“El objetivo de mi llegada a El Pony tuvo que ver con redoblar la apuesta por el sector y reubicarnos en las distintas unidades de negocio en las cuales participamos”, nos contaba Tolaba en una entrevista realizada a finales de 2021. Y agregaba: “Los principales tres objetivos tuvieron que ver con ordenar las áreas administrativas, de depósito y la designación de tareas según puestos de trabajo. Asimismo, avanzamos en adoptar una política comercial clara y bien definida, al tiempo de darnos el espacio para plantear acciones que nos diferencien de la pelea continua que propone la venta por precio”.

Con presencia física en distintas provincias del país y acuerdos logísticos, El Pony proyecta su desarrollo de la mano de las empresas líderes del mercado, tanto de productos veterinarios, como de alimentos balanceados para

las mascotas.

“Frente a una industria cada vez más compleja, tenemos la firme convicción de que los cambios que adelantó la pandemia llegaron para quedarse, como la aceleración de los procesos que nos vinculan con los laboratorios”, aseguró Eduardo Tolaba.

Para adelante

Como decíamos,

El Pony provee de fármacos y biológicos veterinarios a más de 300 veterinarias de todo el país, a muchas de las cuales también abastece con el alimento balanceado que representa en su zona (Pedigree). Con sucursales también en Río Cuarto, Córdoba; Rafaela, Santa Fe y Salta, la empresa logró alcanzar sus objetivos en 2021.

“El balance es más que positivo porque los niveles de sell out fueron ma-

yores a los esperados, lo cual nos pone el desafío de sostener la curva de crecimiento”, le aseguró Eduardo Tolaba a MOTIVAR. Y agregó: “Tenemos un pensamiento propio dentro de la empresa y es que la cadena de distribución de medicamentos veterinarios debería tener cambios estructurales. Para ello, los distintos actores deberían sentarse en una mesa de diálogo y ver qué es lo mejor para la industria y la sustentabilidad de los diferentes eslabones. El desafío que tenemos es seguir creciendo sin renunciar a nuestras bases; profesionalizando todos los días a cada uno de los miembros de esta gran familia que es El Pony”, completó. **AR**



Eduardo Tolaba. Referente en Distribuidora El Pony.

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

Con sede central en San Francisco, provincia de Córdoba, la distribuidora de productos veterinarios y alimentos balanceados, El Pony, se encuentra próxima a celebrar sus primeros 30 años de vida, alcanzando una serie de logros que, incluso durante la pandemia, se hicieron visibles en el sector.

Así es como esta empresa familiar cuyo fundador es Carlos Bennasar, avanza no solo en su mayor vinculación con las empresas del rubro, sino también con las más de 300 cuentas veterinarias que atiende en la actualidad, con foco en la zona centro norte

“Tenemos que seguir avanzando sin renunciar a nuestras bases, profesionalizando todos los días a cada uno de los miembros de esta gran familia que es El Pony”.



Muchas Gracias

a todos los veterinarios y disertantes que nos acompañaron en nuestro segundo año del espacio Zoom Sport Horse Argentina

BIENESTAR EQUINO



farmacología equina con experiencia para mejores resultados

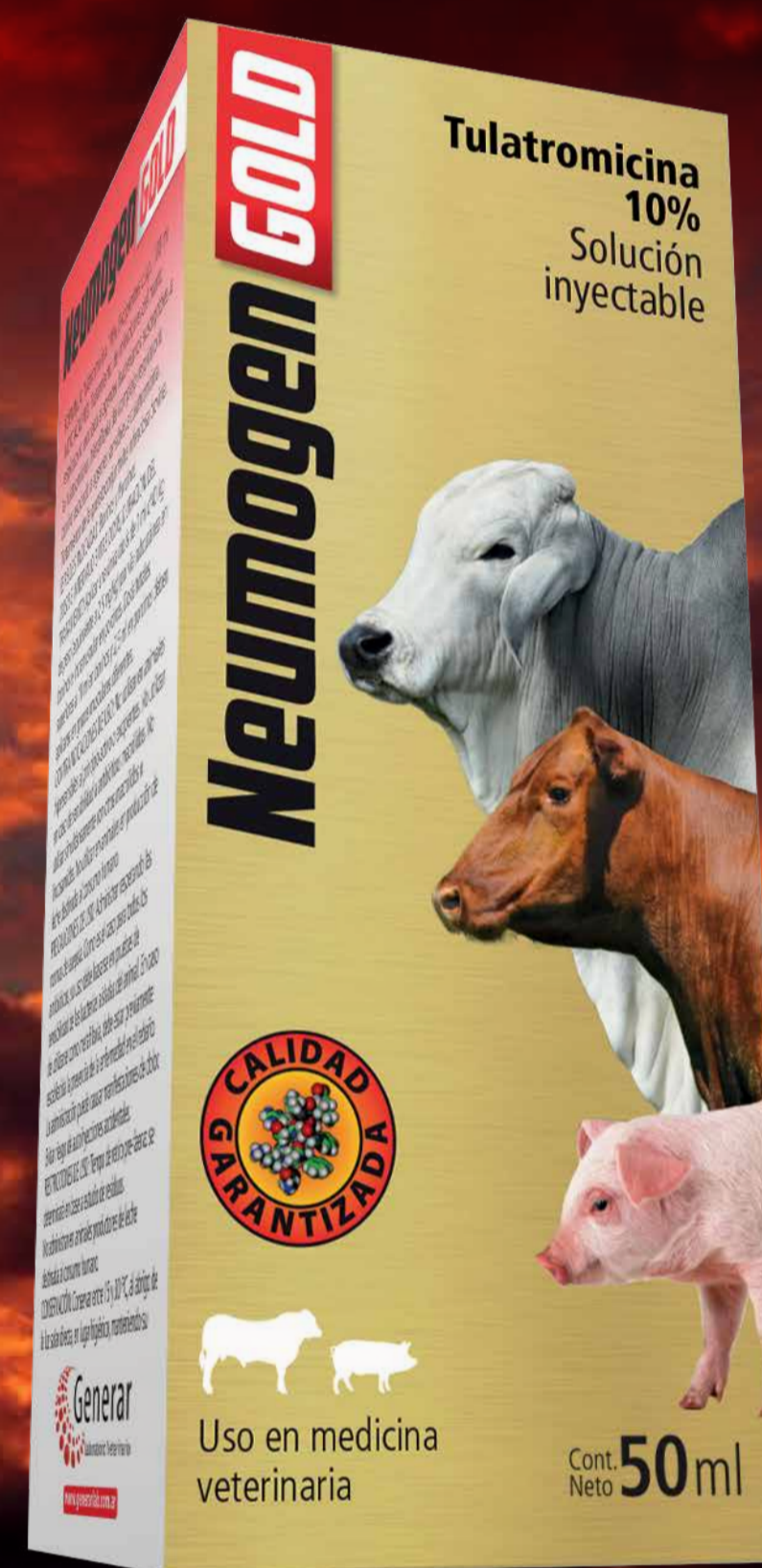
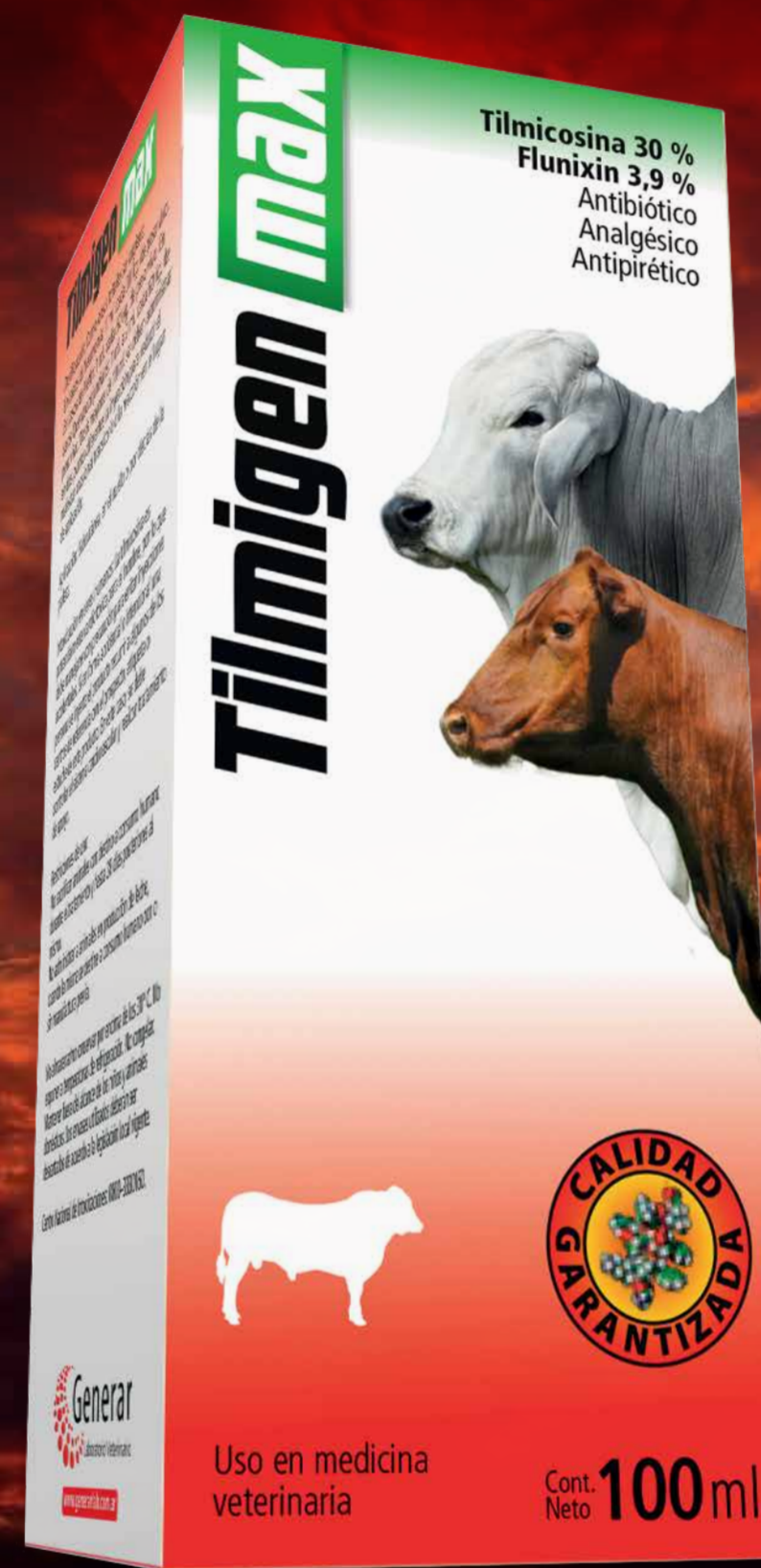


+54 9 221 621-0113
011 4293-6916

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

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

Contra la neumonía, la solución definitiva.



La confianza de los líderes.

cada día somos más

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



Aprueban un kit para evaluar la calidad de las vacunas veterinarias

» Es un test de Elisa que mide la cantidad de anticuerpos que induce la vacuna contra la IBR. Fue desarrollado por Incuinta, aprobado por el Senasa y permite a las empresas mejorar sus procesos de elaboración.



Marina Bok. "Lograr que las vacunas argentinas contra IBR tuvieran un dato de potencia fue un quiebre muy importante para la sanidad animal del país".



Kit. Ya está disponible.

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

La Rinotraqueítis Infecciosa Bovina (IBR) es una enfermedad contagiosa del ganado bovino causada por el Herpesvirus de tipo 1 (HVBo-1). Con síntomas asociados a cuadros respiratorios agudos, reproductivos y nerviosos, se trata de una enfermedad ampliamente difundida a escala mundial que genera importantes consecuencias económicas para los productores.

En la actualidad, la prevención de la IBR se realiza con vacunas basadas en el uso de virus vivo modificado y también con vacunas inactivadas. Por esto, un equipo de investigación de Incuinta desarrolló un test de Elisa que sirve para evaluar la calidad de esas vacunas.

El kit comercial fue recientemente aprobado por el Senasa, que emitió un certificado que permite su uso y comercialización.

Testimonios

"Evaluar la calidad y la eficiencia de los lotes de vacunas para bovinos que se liberan al mercado es fundamental para mantener los distintos status sanitarios", aseguró Marina Bok, investigadora de Incuinta, quien agregó: "Lograr que las vacunas argentinas contra IBR tuvieran un dato de potencia fue un quiebre muy importante para la sanidad animal del país".

Por lo pronto, el kit es utilizado por el Senasa –para evaluar los lotes de vacunas antes de que salgan al mercado– y es comercializado a las empresas que producen vacunas contra la IBR para sus controles internos.

"Este desarrollo tiene el potencial de ser exportado a algunos países de Latinoamérica, aunque antes hay que realizar trámites de registro en cada país de destino", indicó Bok.

Si bien, en términos económicos, el impacto no es muy grande, debido a que no se comercializa de manera masiva, "es una herramienta que

brinda fiabilidad a las empresas para mejorar los lotes productivos antes del lanzamiento de cada serie comercial", señaló Bok y puntualizó que "no existen otros kits similares, es único en el mercado, debido a que está diseñado para el modelo 'cobayo' –que diseñó Viviana Parreño hace unos años– y es una herramienta clave para que ese modelo se pueda llevar a cabo".

En este caso, es el primer kit desarrollado con base en un modelo animal. Lo inédito de esta técnica es que utiliza cobayos en lugar de la especie de destino, es decir, las vacas.

Se trata de un modelo matemático de dosis-respuesta que se encuentra relacionado con la concentración de

antígeno viral presente en la vacuna y el nivel de anticuerpos inducido en los animales vacunados.

"Se utilizaron cobayos debido a que presentan un alto grado de homogeneidad y, en la mitad del tiempo que los bovinos, producen resultados confiables y reproducibles que permiten desarrollar pruebas estandarizadas para evaluar comparativamente la potencia de cada lote de vacuna", expresó Bok.

Vale decir que del trabajo también participaron Viviana Parreño, Andrés Wigdorovitz, Vanesa Franco y Lucía Rocha, todos investigadores de Incuinta. **AR**

Fuente: Revista RIA.

Carbunco: alerta por casos en La Pampa

» El brote afectó a bovinos en la zona de Bernasconi. Ya intervino el Senasa y reforzó la importancia de vacunar.

La Mesa de zoonosis pampeana está compuesta por representantes de los ministerios de Salud y Producción, el Centro Regional La Pampa-San Luis del Senasa, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), el Colegio Médico Veterinario y la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa.

Ante la notificación de casos de carbunco en animales de la zona rural de Bernasconi, provincia de La Pampa, el Senasa, en el marco de trabajo de la Mesa de zoonosis provincial, recomendó tomar precauciones contra esta grave enfermedad - cuya sospecha es de notificación obligatoria - que puede transmitirse de los animales enfermos a las personas.

Es importante recordar que el carbunco se encuentra dentro del grupo de enfermedades de notificación obligatoria, por lo que ante la sospecha o confirmación de algún caso en animales, las personas deben contactarse con los veterinarios del servicio sanitario oficial para que puedan ponerse en conocimiento del caso y evaluar cuáles son las acciones a seguir. **AR**



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



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

¿Por qué la prueba de la tuberculina es eje central para la detección de tuberculosis?

» Hasta la actualidad no se ha logrado reemplazar su eficacia, seguridad y practicidad por nuevos desarrollos tecnológicos.

MV CARLOS GARRO
INTA Castelar

En el ganado bovino, la principal especie causante de tuberculosis (TB) es el *Mycobacterium bovis*, que también puede infectar al hombre y a otras especies de animales domésticos y silvestres. Un bovino con TB puede mantenerse subclínico (sin manifestaciones observables) por largos periodos de tiempo y aún así, transmitir la infección a otros individuos susceptibles. Por lo tanto, es crucial poder discernir a través de pruebas diagnósticas a aquellos animales infectados. La detección y segregación de los mismos es clave en los programas de control y erradicación. Entre las pruebas diagnósticas que evalúan inmunidad celular, la referencia a nivel mundial es la prueba de la tuberculina (PT).

Diagnóstico

La PT es el método de referencia

de la Organización Mundial de Sanidad Animal para la detección de TB bovina. Consiste en medir el espesor de la piel en el sitio a inocular, aplicar la tuberculina en forma intradérmica y volver a medir la piel a las 72 horas post-inoculación.

Varios países que basaron su estrategia en la aplicación sistemática de la PT y la eliminación de los positivos han logrado, en conjunto con otras medidas, erradicar la infección. Ejemplo de ello, son los progresos reportados por Australia, Canadá, países de la Unión Europea y gran parte de Estados Unidos. En otros países, esta metodología logró reducir drásticamente la incidencia de TB bovina, pero no su erradicación. Esto podría atribuirse a diversos factores, como la existencia de reservorios de *M. bovis* en animales silvestres. En otros casos, la falta de incentivos o compensaciones económicas podría limitar el progreso del saneamiento de TB.

En Argentina, la PT es el eje central del diagnóstico de TB en el que se basa el Programa Nacional de Control y Erradicación (Resolución SENASA 128/2012). Las tuberculinas son producidas bajo normas de estándares internacionales y su potencia biológica y otros factores intrínsecos, son exhaustivamente controlados previo a su liberación al mercado.

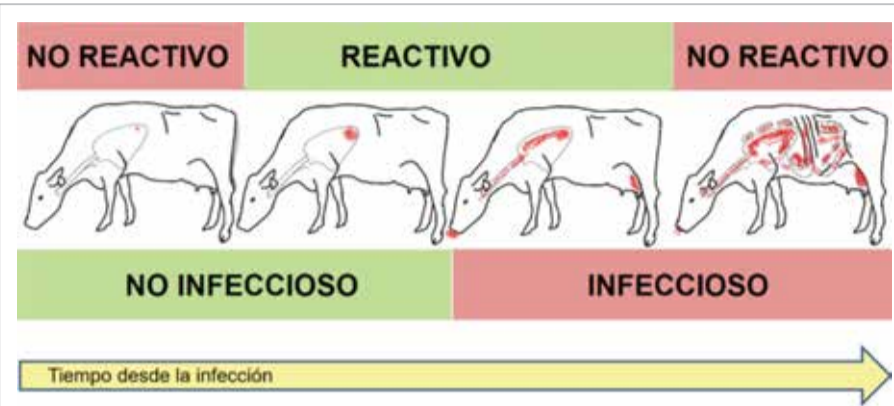


Figura N° 1. Esquema representativo de los estados de la tuberculosis bovina. En los estados iniciales y finales, el bovino infectado puede no presentar reactividad a la prueba de la tuberculina.

Validez del diagnóstico

El éxito de diversos programas de erradicación basados en la PT demuestra la confiabilidad de la reacción como indicador de infección-enfermedad. Sin embargo, y como toda prueba diagnóstica, la PT no es infalible y puede tener una falta de precisión al clasificar a los animales. Esto puede ser cuantificado a través de sus valores de sensibilidad (proporción de infectados-enfermos clasificados como positivos) y especificidad (proporción de no infectados-enfermos, clasificados como negativos).

Los motivos por los cuales un bovino infectado-enfermo por TB puede resultar negativo (falso negativo) a la PT pueden ser varios. Un ejemplo es la

aplicación de la PT durante el estado pre-alérgico (Figura N° 1). Este tiempo puede ser de entre 3 y 6 semanas, aunque estudios señalan periodos más extensos. Otra potencial causa es la aplicación de la PT en animales desensibilizados, cuando no se respeta el intervalo mínimo de espera entre pruebas (60 días). Por otro lado, pueden influir en la respuesta a la PT factores estresantes para el bovino que alteran el sistema inmune (postparto temprano, malnutrición, transporte, etc.). Asimismo, la aplicación de glucocorticoides puede reducir drásticamente el tamaño de reacción o impedir la respuesta

Continúa »»

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 | Boehringer Ingelheim | zoetis | zoovet | BROUWER

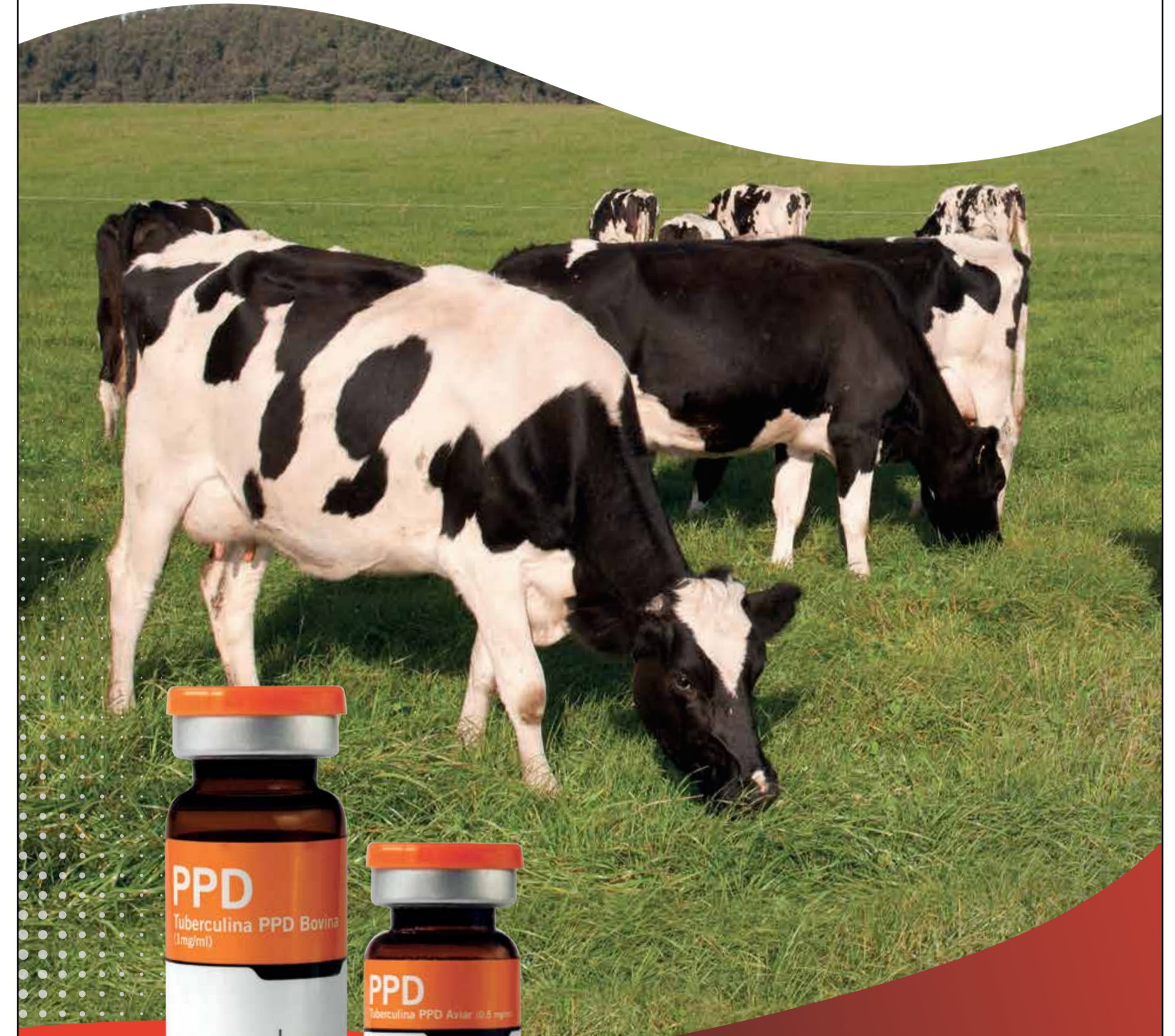
Holiday - Von Franken - Agro Insumos - Rio de Janeiro - Agropharma - Calier - Osspret - Labyes - Biotay - Proagro - Richmond - Mayors - Mustad - Nort - Imvi - Windhoek - Camabe - Cimol - Vetue - Induvet - Invesbio - Janvier - John Martin - Kualcos - Afford - Perez hnos - Elmer - Arsa - Equi System -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

ESCANEA PARA MÁS INFO



PPD Bovina

Diagnóstico confiable



#SanidadInteligente

www.cdv.com.ar

011 3312 - 2CDV (238)



a la PT. Bovinos con TB generalizada y/o con un estado avanzado del cuadro patológico podrían no responder en forma positiva a la PT. Otras causas de anergia pueden ser las infecciones concomitantes que alteran la respuesta del sistema inmunitario (ej: DVB, paratuberculosis, etc).

La administración errónea de la tuberculina, en forma subcutánea, también puede resultar en un

falso-negativo. Por eso, la formación de una pápula visible es crucial para poder identificar la inoculación intradérmica del PPD. Para un correcto diagnóstico, la PPD debe conservarse entre 2 y 8 °C y evitar exponerlo a la luz solar y el calor. Los frascos de tuberculina, una vez abiertos, solo pueden reutilizarse en un tiempo máximo de 24 horas.

Por otro lado, los motivos por los cuales un bovino no infectado-enfermo de TB puede resultar positivo (falso positivo) a la PT son limitados. Esto podría ocurrir debido a que otras micobacterias no tuberculosas presentan proteínas análogas a las del *M. bovis*, pudiendo ocasionar una reactividad cruzada. Por ejemplo, bovinos con paratuberculosis podría dar reacción cruzada a la PT.

Finalmente, será el veterinario acreditado para el saneamiento de TB el que interpretará los resultados basados en el contexto epidemiológico del rodeo.

Sitios de inoculación

La PT **ano-caudal** aplicada en el pliegue interno es la prueba de rutina

en Argentina. Si existen antecedentes de TB en el rodeo toda reacción ≥ 3 mm es positiva mientras que, en situaciones desconocidas o sin antecedentes, las reacciones ≥ 3 mm son sospechosas y las ≥ 5 mm son positivas. Es importante aclarar que el tamaño de la reacción

inoculación cuidando de no irritar la zona. Reacciones ≥ 3 mm son positivas a TB. La sensibilidad y especificidad reportada para esta prueba es de entre 86-96% y 70-85%, respectivamente.

La **PT cervical comparada** consiste en inocular en el tercio medio del cuello 0,1 ml de PPD bovina y a unos 12-15 cm de distancia 0,1 ml de PPD aviar. Si el tamaño de reacción es mayor a PPD bovina (≥ 4 mm) que al PPD

aviar el animal es positivo a TB mientras que si la diferencia es menor (≤ 2 mm) a la reacción de PPD aviar, se considera negativo a TB. Un valor intermedio será sospechoso. La sensibilidad y especificidad reportada es de entre 72-78% y 96-98%, respectivamente.

Otras pruebas diagnósticas

Diversos desarrollos han sido investigados para el diagnóstico de TB bo-

vinos presentando lesiones macroscópicas compatibles con TB durante la inspección de faena. Estos datos son preocupantes y

la PT no es indicativo el número de bacilos infectantes, ni de la severidad de las lesiones, aunque se han asociado reacciones grandes a infecciones recientes. La sensibilidad y especificidad reportada para esta prueba es de entre 75-82% y 96-99%, respectivamente. En otros países que aplican la PT en el pliegue ano caudal, utilizan el pliegue externo. Investigaciones del autor, demostraron que las reacciones en los pliegues internos y externos están significativamente correlacionadas, aunque se registran engrosamientos de mayor tamaño en el pliegue externo. Este último, al ser más grueso, podría facilitar la aplicación intradérmica y la interpretación subjetiva por palpación, como utilizan otros programas de control.

La **PT cervical simple** consiste en la inoculación de 0,1 ml de PPD bovina en un pliegue cervical del tercio medio del cuello. Debe rasurarse el sitio de

logística de transporte y conservación de la muestra de sangre, que no siempre podrían garantizarse dadas las grandes extensiones de nuestro territorio.

El **ELISA** cuantifica la inmunidad humoral (anticuerpos) y tiene algunas ventajas operativas que facilitan su implementación. Sin embargo, tiene reportada una baja sensibilidad diagnóstica por lo que su aplicación individual no puede ser implementada para la erradicación.

Los desarrollos que contribuyan a identificar bovinos con TB será de gran aporte para los programas de control y erradicación. Sin embargo, para su implementación, las técnicas deben ser validadas en condiciones de campo para establecer su eficacia y precisión para clasificar a los animales.

Comentarios finales

En Argentina, y para el año 2019, el 38% de las unidades productivas bovinas obligadas al saneamiento (tambos y cabañas) no eran oficialmente libres de TB. En ese mismo año, unos 39.000

bovinos presentaron lesiones macroscópicas compatibles con TB durante la inspección de faena. Estos datos son preocupantes y

sugieren que la TB bovina continúa siendo un problema importante en la ganadería. En este contexto, es probable que la PT continúe siendo por muchos años más, el eje central para la detección de TB en el ganado bovino. **AR**

*Este artículo fue publicado previamente en *CDVet*, del Laboratorio CDV.

Toda prueba diagnóstica para tuberculosis bovina debe ser validada en condiciones de campo para establecer su eficacia y precisión para clasificar a los animales.

Se destaca que ambas tuberculinas (PPD bovina y PPD aviar) se producen en Argentina bajo estándares internacionales. Su potencia biológica y factores intrínsecos, son exhaustivamente controlados.

vina, como las pruebas sanguíneas de gama interferón y enzimoimmunoanálisis (ELISA).

El test de **gama interferón** se basa en la cuantificación de este mediador químico liberado por células sensibilizadas a *M. bovis*, luego de ser expuestas antígenos específicos. Para su implementación, se requiere de una

40

AÑOS

PRODUCIENDO CIENCIA PARA LA SALUD




1981
2021


f
@
www.over.com.ar








over® 40 AÑOS
MEDICINA VETERINARIA



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 Nº 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
Carmena 336 CP7100 (Dolores, Buenos Aires)
Tel. (02245) 440358 / labsudeste@gmail.com

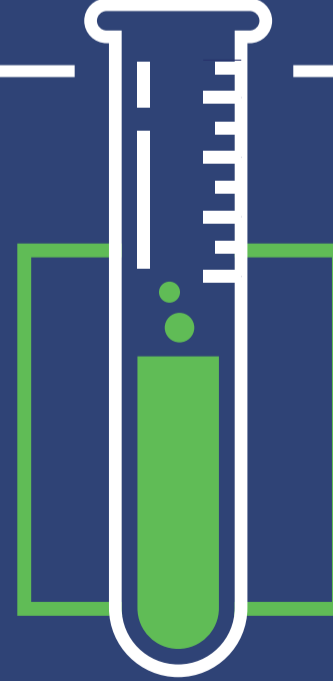
6. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO TANDIL
Caseros 736-738 CP7000 (Tandil, Buenos Aires)
Tel. (0249) 443 0418 / labdiagvettandil@infovia.com.ar


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 / idolavarría@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

www.laboratorioazul.com.ar

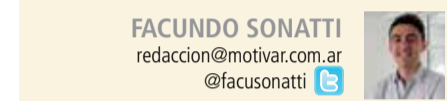
LaboratorioAzul

ARGENTINA SUPERÓ POR UN 4% LOS LITROS DE LECHE PRODUCIDOS EN 2020

“Crecemos en el marco de un proceso de concentración del sector primario”



» Jorge Giraudó, director del OCLA, sostiene que más allá del incremento productivo, esta tendencia en la lechería a nivel global es inexorable.



Los productores recibían un precio que superaba el índice de inflación general hasta junio de 2021, cuando esa situación se revirtió”, rompió el hielo Jorge Giraudó, director del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA) en una nueva edición de **MOTIVAR Live**.

“Si bien en dólares, al tomar el precio mayorista, el productor recibe el equivalente a 34 centavos por cada litro de leche, y sigue en alza, lo cierto es que hay un retraso del tipo de cambio superior al 20% en el año, sin descontar que

de considerar el tipo de cambio paralelo ese número cae a sólo 17 centavos por litro”, sostuvo.

“Hay una combinación de factores que deterioran la rentabilidad del productor que tienen que ver la suba de los precios de insumos básicos, como maíz y soja en el mercado internacional, y lo que ocurre con las vacas de rechazo, un subproducto del negocio tambero, donde al menos un 20% del stock se vende como vaca de conserva, perjudicada por el cierre del mercado chino”, explicó el referente lo que significa un nuevo momento de incertidumbre para el productor lechero argentino.

En una mirada retrospectiva, Giraudó señaló que hace pocos años los tambos de menos de 2.000 litros de leche tenían una participación en la producción del 25%, cayeron al 15%, y de representar el 60% de los tambos, hoy, son “sólo” poco más del 40%. Por el contrario, los tambos de más de 10.000 que eran solo el 1% en 2010 y aportaban el 5%; hoy representan casi el 6% y aportan un 25% de la leche del país.

“Esto es algo que se agudizará en los

próximos años”, aseguró.

Derribando mitos

“Argentina produce la misma cantidad de litros de leche hace más de 20 años”, es una frase que se repite hasta el hartazgo. Sin embargo, Giraudó tiene una visión diferente con respecto a lo que sucede con la producción local.

“Si bien hicimos un pico de producción en 1999, en los últimos 20 años hubo dos momentos críticos debido a factores externos al sector que, de aislarse del análisis, el país tendría un crecimiento sostenido del uno al dos por ciento anual”, afirmó.

Y agregó: “Esos índices no tienen nada que envidiarle a Nueva Zelanda: con una producción local que será 4% superior al año pasado (Ver Cuadro N° 1), alcanzando los 11.500 millones de litros después de haber crecido 7,4% en 2020”.

Este crecimiento se da en el marco de un proceso de concentración del sector primario.

“El fenómeno es mundial, pero en la Argentina está más atenuado que en el resto de los países productores. Aquí



JORGE GIRAUDO
Coordinador del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina

es del dos al tres por ciento anual y se estima que hay cerca de 10.000 tambos, mientras que la tasa en los Estados Unidos está más cerca del 5%”, comparó el analista; y avanzó con las razones detrás de este proceso.

“Hay dos factores de producción que son caros y por ende escasos: la tierra y las vacas. Cuando más productos les saques a cada hectárea, tus números serán mejores. Si una vaca vale el equivalente a 6.000 litros, no es lo mismo producir 18 que 34 litros por día y eso se logra con la nutrición y el bienestar animal. Es decir, media sombras, corrales, ventiladores, aspersores, dispo-

Continúa »»

“Cada litro extra que se genera a nivel local se debe exportar y para eso hay que ser competitivo y previsible. Por lo cual, debemos organizar la industria”.

Celebramos

50 AÑOS

Tu mayor seguridad es nuestra trayectoria.



El Torito S.A.

Buenos Aires	Santiago del Estero	Vera	Resistencia
buenosaires@eltoritosa.com.ar (011) 4327 0932 / 4327 2174 Suipacha 211 Piso 20 D CP 1008	sgo@eltoritosa.com.ar (0385) 425 9035 Rep. del Libano 2035 CP 4200	vera@eltoritosa.com.ar (03483) 420 238 / 420 410 Eugenio Alemán 1738 CP 3550	resistencia@eltoritosa.com.ar (0362) 442 4485 / 443 3954 Ameghino 247 CP3500

Siempre estuvimos y ellos lo saben.

La mejor calidad, al mejor precio.





Alta concentración de Dexametasona



Respaldo de marca



Apto para varias especies



FUROFIELD

Diurético - Antiinflamatorio

20% BM

POR TIEMPO LIMITADO.



nibilidad de agua en cantidad y calidad para que el animal exprese al máximo su potencial genético”, aseguró.

En ese mismo sentido, Giraudo sostuvo que hay que invertir en pisos en el corral para evitar el barro, instalaciones de ordeño con aspersores y todo lo que hace al bienestar animal.

Sin embargo, en Argentina hay contratiempos. “La tasa de interés mensual es similar a la tasa anual de otros países, lo que dificulta concretar esas inversiones. Dicho esto, los productores saben lo que tienen que hacer para producir más y mejor porque se ha hecho un gran trabajo de docencia, pero lo que no tienen son los recursos para concretar esas mejoras. Esto, sumado a la carencia de obras de infraestructura pública”, completó.

Viejos problemas, nuevos desafíos

Los cambios que viven la lechería argentina quedan en evidencia en el terreno.

“Si bien las cuencas lecheras siguen siendo las mismas que antaño, con Cór-

doña, Santa Fe y Buenos Aires, en ese orden, concentrando el 90% de la producción, hay un tema logístico a atender y tiene que ver con que si antes en 40 kilómetros juntabas una docena de tambos, hoy, hay solo uno a 200 kilómetros la redonda”, disparó Giraudo

Y siguió: “Esto demanda que conserves más tiempo el producto hasta dejarlo en las usinas y eleva los costos de recolección”.

A su vez, el consultor repasó otra de las características del sector, pero en un eslabón diferente de la cadena.

“La Argentina tiene un proceso de atomización muy grande en el eslabón industrial y a diferencia de otros países donde cuatro empresas concentran el grueso de los litros procesados, acá tenés una variedad de empresas -incluidas Pymes dedicadas a la venta de commodity (cosa que no ocurre en otras partes)-, lo cual se suma a la enorme presión impositiva que lleva a muchas firmas a comercializar por fuera de los esquemas convencionales parte de su producción. Esto limita la planificación a largo pla-

zo”, analizó.

“A su vez, las industrias en el corto deben convivir con cierre de exportaciones, derechos de exportación, problemas sindicales y múltiples planes de precios cuidados o máximos que atentan contra el crecimiento del sector”, advirtió Giraudo, quien se sumó al OCLA en 2016 a partir de la iniciativa del entonces Secretario de Lechería, Alejandro Sammartino.

“Los 8.500 millones de litros para abastecer el mercado interno están”, resaltó el entrevistado.

Y adelantó: “Cada litro extra que se genera se debe exportar y para eso hay que ser competitivo y previsible por lo cual debemos organizar la industria. En ese sentido, mientras que en Nueva Zelanda las plantas que se instalan tienen capacidad para secar hasta 5 millones de litros por día, acá en promedio sólo tienen 500 mil litros. Así que debemos apuntar a estructuras más grandes y modernas, porque el grueso de inversiones se hizo en los años 90. Si esas inversiones no llegan y contemplando las proyecciones para el pico de producción, en octubre de 2022, las estructuras van a crujir”.

No es una novedad que a la Argentina le sobran ventajas comparativas,

pero carece absolutamente de condiciones competitivas.

“Si se puede mejorar esas condiciones en la medida que se logren garantías de seguridad jurídica, el país se transformará en un lugar en donde todos van a querer invertir porque se pueden producir 20.000 millones de litros por año sin ningún problema. Solo en los últimos 18 meses, con todas las condiciones en contra, la Argentina colocó 1.200 millones de litros adicionales en el mercado mundial. Claramente la industria tiene todo para ser de los mejores del mundo”, cerró Giraudo. **AR**

Países/Bloques: enero-octubre	2021/2020
Argentina	4,0%
Australia	-1,0%
Bielorusia	0,7%
Chile	0,3%
Nueva Zelanda	1,2%
Turquía	2,1%
Ucrania	-5,8%
Unión Europea - 27 países	-0,2%
USA	1,6%
Uruguay	2,5%
Brasil (a junio)	2,7%
Japón	1,8%
México	2,2%
Reino Unido	0,4%
Rusia	-0,1%
Total Países Seleccionados Año 2021	0,57%

Cuadro N° 1. Se toma un grupo seleccionado de los principales países productores e importadores que representan alrededor del 60% de la producción mundial de leche de vaca, en el cual se puede observar un aumento de la producción del 0,57%, para enero-octubre 2021 respecto a igual período del año anterior. Fuente: www.ocla.org.ar.



Activos. Los tambos de más de 10.000 litros de producción, proveen el 25% del total de la leche del país.

PAUL
LÍNEA DE GRANDES ANIMALES

SPRAYER
Curabicheras Líquido

✓ **Combinación Exclusiva**

✓ **Máxima Penetración y Adherencia**

✓ **Alto Poder Residual**

NUEVO!

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

PAUL | Fieles a la salud animal desde 1902.

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

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: Helmintos: 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 12° C1107 Buenos Aires - Argentina
Tel: (54 11) 3724 7700
www.ceva.com.ar

**Somos innovación
e inteligencia aplicada.**

Próximamente



En desarrollo

CIRCOREC SUINOS

Disponible



**Productos desarrollados por Biotechnofe[®]
y comercializados por Zoovet[®].**

PLAN DE EXPANSIÓN TAMBIÉN A NIVEL LOCAL

¿Cómo es la alianza entre Biogénesis Bagó y Laboratorio Azul Diagnóstico?

» Se trata, en concreto, de la firma de un acuerdo de cooperación para realizar diagnóstico e investigación y, así, obtener información valiosa de alta calidad y precisión.

En el marco del plan de expansión de Biogénesis Bagó para posicionarse entre los 20 laboratorios más grandes del mundo para 2025, la compañía anunció una alianza con Laboratorio Azul Diagnóstico, uno de los expertos en análisis clínicos veterinarios más importantes de la Argentina, con más de 45 años de historia.

Se trata, en concreto, de la firma de un acuerdo de cooperación para realizar diagnóstico e investigación y, así, obtener información valiosa de alta calidad y precisión.

Esta iniciativa permitirá, a su vez, generar alertas tempranas y desarrollar nuevas herramientas y estrategias de prevención de enfermedades que, si no se evitan, además de afectar la salud de los animales, perjudican la producción.

Al sumar a su portafolio de productos y a su capacidad y soporte técnicos el diagnóstico de laboratorio, Biogénesis Bagó integra aún más el servicio que

brinda a usuarios y veterinarios.

Además, con Laboratorio Azul Diagnóstico, la compañía planifica la construcción de un centro de investigación para el desarrollo de vacunas, incluso para que estas puedan elaborarse a medida, en función de enfermedades originadas por cepas no vacunales que puedan sufrir animales de distintos establecimientos.

Los involucrados

Biogénesis Bagó es una empresa de biotecnología especializada en el desarrollo, producción y comercialización de tecnologías destinadas a la salud animal.

Su equipo está formado por más de 900 colaboradores a nivel global altamente calificados, con un management moderno, integrando 14 nacionalidades en casa matriz, filiales y representaciones comerciales.

Sus plantas tienen una capacidad productiva de 450 millones de dosis de vacunas para la prevención de diversas enfermedades que afectan la salud de los animales. Cuenta con 95 productos (vacu-



En persona. Esteban Turic, Alfredo Martínez, Ramón Nosedá y Rodolfo Bellinzoni.

na anti aftosa, vacuna antirrábica felina, canina y contra rabia pareasante, otros biológicos, antiparasitarios, reproductivos, intramamarios, vitaminas y minerales, antibióticos y desinfectantes) y 633 registros de productos de salud animal aprobados en todo el mundo.

Por su parte, Laboratorio Azul está radicado en Azul, en el centro de la pro-

vincia de Buenos Aires. Presta servicios a terceros de diagnóstico veterinario y realiza ensayos biológicos, en ambos casos, relacionados con áreas de Serología, Virología y Microbiología. Cuentan con más de 30 personas en su equipo y, desde 1975, se han erigido como uno de los principales laboratorios de diagnóstico del país.

El acuerdo

Con esta alianza, entonces, Biogénesis Bagó da otro salto cualitativo en su liderazgo en el mercado veterinario robusteciendo aún más su papel como creador de soluciones integrales para el manejo sanitario de la producción pecuaria argentina. **AR**

Fuente de la información: Biogénesis Bagó.

Junto a Laboratorio Azul Diagnóstico, Biogénesis Bagó planifica la construcción de un centro de investigación para el desarrollo de vacunas, incluso para que estas puedan elaborarse a medida, en función de enfermedades originadas por cepas no vacunales que puedan sufrir animales de distintos establecimientos.

Al gran campo argentino, salud!

RESISTENCIA trt
TOSTADO trt trt VERA
RAFAELA trt SANTA FE
MAR DEL PLATA trt

• 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 SANSFIELD
03492 29 0767
• TOSTADO · 12 DE OCTUBRE 1586
03491 470 544
• MAR DEL PLATA · AV. COLÓN 3725
0223 472 2540

TRTSA.COM.AR
TRTvet

trt
DISTRIBUIDORA
VETERINARIA

VIT Vitonal B™

Una vaca caída es una urgencia productiva

Diagnostique **rápido** y aplique el **mejor** tratamiento

Ahora **Incluye**

Test Rápido para el Diagnóstico de Hipocalcemia a Campo

TEST EDTA



En 30 minutos y 3 simples pasos, realice un diagnóstico presuntivo, necesario para iniciar el tratamiento apropiado de urgencia.



Descargá el informe técnico



Richmond
Vet Pharma™

richmondvet.com.ar



TRAS CASI DOS AÑOS DE VIRTUALIDAD

X-VET: el reencuentro de los veterinarios

» La Editorial Intermédica convocó a casi 400 profesionales dedicados a animales de compañía a la primera edición de un encuentro donde líderes de opinión formaron parte de dos jornadas con gran diversidad de temas vinculados a la profesión.



Volverse a ver. La propuesta convocó a veterinarios de distintas partes del país y ofició de previa para el regreso de las Jornadas Veterinarias en 2022.

El 5 y 6 de diciembre pasados se llevó a cabo el congreso "X-VET - El reencuentro", una actividad organizada por la Editorial Intermédica en Parque Norte, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Como bien su slogan lo indica, se tra-

tó de un lugar de reencuentro para veterinarios, laboratorios, marcas de alimentos balanceados y proveedores de insumos y servicios, tras dos años de actividades virtuales y a la distancia.

Con decenas de stands y la participación de siete disertantes de tra-

jectory local e internacional, sin dudas que la audiencia se actualizó sobre temas como dermatología, oncología, anestesiología, enfermedades infecciosas y parasitarias; y mucho más. Como todos los años, el equipo de **MOTIVAR** y **la Revista 2+2** dijo presente, ha-

ciendo una cobertura exclusiva de las jornadas, donde se coordinó con varias figuras y representantes de empresas para conversar tanto de los nuevos productos lanzados al mercado, como de las actualizaciones en las distintas especialidades médicas.

Novedades en oncología veterinaria

Uno de los disertantes de las conferencias X VET fue el MV Matías Tellado, especialista en oncología veterinaria, quien nos resumió los focos de sus charlas. Pero antes, declaró: "Es la primera vez que en un evento de estas características preparamos temas bien técnicos, bien oncológicos".

Y siguió: "El primer tema estuvo ligado a los factores de actualización de oncología veterinaria en mastocitoma, factores pronósticos, y discutimos sobre puntos de diagnóstico de la enfermedad, fin de poder establecer algunos

factores o indicadores que favorezcan la orientación del tratamiento".

"La segunda fue sobre neoadyuvancia, que es una de las herramientas de tratamiento que tenemos los oncólogos: consiste en aplicar quimioterapia previo a las cirugías. Trabajamos sobre los pros y contras de ese uso y tratamos de establecer un criterio para su uso racional", aseguró Tellado.

Y con respecto a la última charla, agregó: "Es un manejo clínico del TBT que es el tumor más frecuente de todos; hicimos un punteo de los temas respecto de qué cosas pueden fallar y cómo resolverlas para que todos los veterinarios puedan hacer un manejo correcto de la enfermedad".

Por último, el referente remarcó que además de lo técnico, lo comunicacional viene "muy fuerte", siendo necesi-

Continúa »»



Matías Tellado. El referente en oncología veterinaria dijo presente en las Conferencias X VET.

RIOFLUNIXIN TRATAMIENTO DEL DOLOR E INFLAMACIÓN

- ✓ Analgésico
- ✓ Antipirético
- ✓ Antiinflamatorio

REGIDO POR ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD

PRODUCTO ARGENTINO

Encontranos en las redes

Planta Santa Fe - Balcarce 951 - Tel. (0342) 4538777
Planta La Plata - Ruta 36 esq. 78 - Tel. (0221) 4962392

www.allignanihnos.com.ar
allignanihnos@ciudad.com.ar

Línea de antiparasitarios externos Brouwer

Aliados en el control de la mosca del cuerno, piojos, miasis y sarna.

Un producto para cada necesidad.



- Fórmulas resistentes al agua
- Práctica y sencilla dosificación
- Eficacia asegurada

Consultá a tu promotor de confianza

Seguinos en redes



BROUWER
www.brouwer.com.ar



Pablo Borrás. "La ciencia avanza todos los días y tenemos la obligación de estar actualizados".



Cabrera Blatter. "No solo las enfermedades cambian, sino también las posibilidades diagnósticas y terapéuticas".



Santiago Fuensalida. "Necesitamos mejorar la calidad médica que ofrecemos como veterinarios".

sario formarse en esta temática para asumir el rol de líderes de opinión que les corresponde a los veterinarios.

Enfermedad de Adisson y diabetes

Con respecto a la endocrinología, fue la MV María Fernanda Cabrera Blatter quien nos comentó cuáles fueron los ejes principales de las conferencias que brindó.

"Hablé sobre la enfermedad de Adisson, que si bien es de baja frecuencia es muy importante que los colegas tengan en cuenta, y también sobre el tratamiento de diabetes mellitus", explicó la especialista. Y agregó: "La diabetes de por sí es muy frecuente y creo que todos tienen un poco de temor sobre cómo encarar el tratamiento, cómo manejarse con los tutores y es fundamental que estén actualizados".

Con respecto a esto último, Cabrera Blatter remarco que es fundamental porque "cuando yo estudié, estas enfermedades se mencionaban como de baja frecuencia, pero ahora las vemos todos los días. Las cosas van

cambiando, no solo en prevalencia de enfermedades sino también en posibilidades diagnósticas y terapéuticas".

Temas conocidos y grandes desafíos

Otro de los disertantes de lujo fue el MV Pablo Borrás, especialista en enfermedades infecciosas y parasitarias en animales, quien en diálogo con MOTIVAR se mostró muy contento y agradecido de encontrarse nuevamente cara a cara con sus colegas.

En su disertación habló sobre enfermedades parasitarias, en particular sobre los parásitos gastrointestinales en los cachorros, que es un tema muy importante, de todos los días para los veterinarios de pequeños animales.

También expuso sobre la neospora. Más allá de que sean temas más conocidos, el veterinario asegura que los desafíos son cada vez más incipientes por la presión de la propia enfermedad, del clima y de la gente.

"La ciencia avanza todos los días y tenemos que estar continuamente actua-

lizados; creo que es importante tener estos espacios en los congresos para poder compartir información clara con evidencia científica. Hoy el mundo se basa en la evidencia científica, en hacer consulta médica en pequeños animales y tener estos espacios es genial", declaró Borrás.

Y continuó: "El desafío es ser originales. Creo que el formato mixto viene para quedarse, llegar a través de las redes sociales, de otras aplicaciones más modernas, y poder trabajar siempre en la evidencia científica".

Anestesia en perros y gatos

Por último, desde el stand de MOTIVAR y Revista 2+2, entrevistamos al MV Santiago Fuensalida, especialista en anestesiología veterinaria que también fue parte del panel de disertantes en estas jornadas tan esperadas.

"Hoy me encuentro acá, contento de volver a los encuentros presenciales y me convocaron para hablar sobre dos temas puntuales, que son la sedación en perros y gatos -sobre todo en pacientes

críticos-, y sobre las consideraciones técnicas en felinos", declaró.

A la hora de consultarle por qué consideraba necesario que los veterinarios sepan de estos temas, Fuensalida explicó: "Básicamente lo que necesitamos lograr es mejorar la calidad médica que ofrecemos como veterinarios, y la idea es proponer algunos pequeños cambios que están muy al alcance de la mano y de seguro pueden mejorar estas prácticas que tenemos".

Y agregó: "No es nada nuevo lo que vinimos a hablar, sino más bien dar algunos tips o cosas más importantes para lograr así, generar algún cambio".

En relación a los felinos, el especialista consideró que sin duda los veterinarios están cada vez más en tema, con un montón de nuevos lugares y prácticas cat-friendly para mejorar la calidad de atención a los felinos.

Pasaron las jornadas X Vet y no solo sirvieron para reencontrarse, sino también para que los profesionales se capaciten con referentes de primer nivel. **AR**

Krönen y Chinfield los mejores aliados para el DESTETE



VETERINARY SUPPLIER
krönen™



COMPRANDO

12 Litros en total de la misma presentación o combinando:

- YODACALCIO B12 D
- YODACALCIO MG
- ADE + SELENIO Y ZINC
- COBRE + ZINC
- FOSFORO + COBRE PLUS

Prepará los terneros para el DESTETE con la Línea Minerales de Chinfield



TE REGALAMOS

✓ 1 SILLÓN DIRECTOR PLEGABLE
Outdoors Profesional



LA MEJOR OPCIÓN LA ENCONTRÁS EN LABORATORIOS BURNET

LA LÍNEA DE METABÓLICOS MÁS COMPLETA DEL MERCADO

La Mejor Experiencia En Sanidad Animal

www.burnet.com.ar | @laboratoriosburnet

Consultá con tu médico veterinario

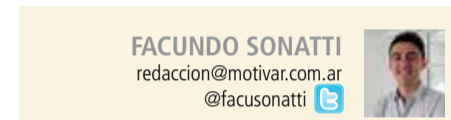
Contamos con la más amplia gama de productos para todas las especies

PASÓ EN MOTIVAR LIVE

“La sanidad es un tesoro; te defiende y posiciona en el mercado mundial”



» El MV Jorge Brunori, del INTA Marcos Juárez, tiene una mirada positiva sobre el futuro del sector. Aboga por el asociativismo y un modelo que también crezca en exportación.



El año para el cerdo estuvo plagado de matices, donde después de 24 meses difíciles, la actividad sigue creciendo, pero la rentabilidad es dispar y los desafíos aún son importantes. Así se desprende del análisis que compartió el MV Jorge Brunori, del INTA Marcos Juárez, en lo que fue uno de las últimas ediciones de **MOTIVAR Live** en 2021.

“El precio máximo del capón superó los \$180 al cierre del año, lo que a los productores les permitió recuperar rentabilidad en

el segundo semestre, pero no está para tirar manteca al techo”, rompió el hielo el también profesor de la Cátedra Producción Animal en la Universidad Católica de Córdoba.

“Para aquellos que no llegan al precio máximo, porque hay un precio promedio de \$143, la rentabilidad es más ajustada y está basada en la eficiencia. Sin embargo, de enero a noviembre la producción creció un 6% y un punto más si se mira la faena, algo que se lee como una buena noticia”, sostuvo Brunori. Y agregó: “En cuanto al consumo, según datos oficiales del Ministerio, estamos con un crecimiento del 4% en los primeros tres trimestres, lo que deja en evidencia la competitividad que ofrece la carne porcina”.

Un modelo a medida

En la Argentina conviven tres sistemas de producción de carne de cerdo: al aire libre; sistemas intermedios, como túnel de viento, cama profunda y salas de parto con fosa seca; y los tradicionales de confinamiento. Para Brunori, con 36 años de experiencia en el sector, si se mide en número de madres, aquellos que piensan en hasta 100, pueden optar por cualquiera de los dos primeros, pero a partir de las 200 madres, deben hacerlo confinado más o menos especializado.

“En cualquier caso, la eficiencia se mide por el número de crías por madre por año y el volumen de conversión de alimento en carne. En el primero se puede producir en-

tre 1.600 y 1.800 kilos por madre por año, monto que, en la Argentina, usualmente estuvo por debajo”, advirtió el profesional.

Y amplió: “Este sistema requiere una inversión de US\$ 2.000 por madre donde un criadero de 50 madres ocupa más de 10 hectáreas y convierte cuatro kilos de alimento por cada kilo de carne. En el segundo caso, se obtienen 2.100 kilos y un nivel de conversión de 3,3 kilos; para finalmente hablar de los establecimientos confinados, donde de acuerdo a la especialización en el manejo de cada una de las etapas, van desde 2.500 kilos por madre por año y niveles de conversión de tres kilos para pasar a los mejores donde se pueden producir hasta 4.000 kilos con conversiones de 2,7 kilos de alimentos por kilo de carne, ratios cercanos a la industria avícola. En estos últimos, la inversión supera los US\$ 6.000 por madre”.

Más allá del sistema que adopte, para Brunori lo importante es que el productor alcance el máximo potencial que ofrece cada sistema y pueda trabajar en favor de mejorar su productividad.

En Argentina el promedio de producción oscila en torno a los 20 capones por madre por año cuando el promedio mundial supera los 24 cada 12 meses.

“Es en el pequeño y mediano productor de menos de 200 madres donde más hay que trabajar en la eficiencia e incremento de la escala”, propuso Brunori.



“La carne de cerdo es estratégica para la Argentina”.

Luces amarillas

“Hay dos indicadores que no nos gustan mucho”, disparó el invitado. “El crecimiento de las importaciones con un salto de más del 90% y una caída en las exportaciones en torno al 25% dejó una balanza comercial negativa después de dos años de superávit”, comparó.

“Si bien esto es solo una foto, porque el mercado mundial está en un proceso de transformación tras estar monopolizado por China, la demanda del mercado inter-

nacional se reanuda y -en la medida que podamos mover el precio del mercado interno, donde volcamos un 95% de la producción,- la industria seguirá creciendo”, alentó.

Y agregó: “Debemos buscar siempre el equilibrio sin subir tanto el precio del capón para mostrarnos competitivos en las góndolas locales y exportar”.

En ese sentido, Brunori alentó a extremar los cuidados de la sanidad para conservar el alto estatus del que goza el país.

“La sanidad es un tesoro porque te defiende y posiciona en el mercado mundial. Hay que seguir trabajando en ese sentido con los organismos oficiales. Ante los últimos acontecimientos, seguimos demostrando que estamos atentos y somos eficientes a partir del aporte de Senasa e INTA, entre otras entidades, siempre en pos de cuidar el estatus sanitario del país”, señaló.

“Hay un trabajo de CREA de 2018 que señala que el 67% de los miembros del sector

En Argentina. El promedio de producción oscila en los 20 capones por madre y por año.



porcino son menores de 50 años versus otras actividades donde no superan el 40%. Ese dato es saludable pensando en el mediano y largo plazo, sobre todo porque se observa un cambio entre los estudiantes y futuros asesores del sector en su interés para participar de esta actividad. A medida que el sector siga creciendo y tenga este cambio cualitativo será una puerta más que se le abre a los médicos veterinarios”, alentó Brunori.

Una mirada integral

“Hay que hablar de forma integral sobre la carne, porque el argentino tiene un

consumo de 112 kilos entre todas las carnes, versus los 99 kilos de inicios de siglo. En ese período se resintió el consumo de carne vacuna, trepó el de carne avícola, pero se triplicó el de carne porcina”, advirtió el entrevistado en una nueva edición de **MOTIVAR Live**.

“No hemos dejado de comer carne, ni siquiera reducido el consumo, por lo cual no hay que restringir exportaciones. Argentina lo que está haciendo -al compás del encarecimiento de la carne bovina- es sustituir su dieta con otras opciones, como la carne de cerdo”, analizó.

Y completó: “La prospectiva de la Argentina es que el consumo trepe a 24 kilos per cápita en 2030 y las exportaciones superen las 800.000 Tn, lo que significaría duplicar el número de madres en menos de una década”.

En otras palabras, Brunori sostuvo que hay que exportar toda la carne bovina que demande el mundo y esa oferta local

sustituirla por carne porcina. “Se trata de una cuestión de eficiencia donde una sola cerda genera el equivalente en carne a diez novillos de exportación por año”, comparó. Y sumó: “Eso lo tiene que ver el Estado y evitar tomar decisiones equivocadas. Así se entenderá que los argentinos seguimos consumiendo carne, pero de otras especies y de ese modo apoyar el desarrollo de la industria porcina, incentivando una mejor distribución, impulsando modelos asociativos e incrementando cadenas de frío, entre otras cosas”.

Brunori no dudó en afirmar que la carne de cerdo es estratégica para la Argentina. “Tenemos que vender con mayor valor agregado. Sólo este sector puede invertir US\$ 2.000 millones para duplicar su tamaño en la próxima década. Chile exportó más de US\$ 500 millones en carne de cerdo el último año, consumiendo la mitad de ese alimento proveniente de la Argentina. Nuestro país -que sólo exportó alrededor de US\$ 70 millones- puede hacerlo perfectamente”, sentenció. **AR**

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

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

Ganadería: ¿qué puede pasar en 2022?

» El Área de Ganadería de CREA elaboró dos escenarios: uno desfavorable por un reforzamiento de las restricciones a la exportación, y otro más favorable, con facilidad en las ventas externas.

Año	Faena (Cab)	Producción (kg rch)	Exportaciones (kg rch)	Consumo (kg rch/per)	PMF (kg rch/cab)	Stock varia(%)
2020	13.991.421	3.168.472	899.407	49,9	226,5	0,19%
2021	12.695.451	2.913.071	784.626	46,3	229,5	0,59%
2022	11.659.595	2.716.716	652.012	44,4	233,0	3,34%
2022	13.717.170	3.167.437	886.882	49,1	230,9	2,45%

Fuente: Área de ganadería - I&D CREA. **Outlook Ganadero 2022** CREA

Tabla N° 1. Proyección de faena, producción, exportaciones, consumo, PMF y stock ante diferentes escenarios.

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

Las intervenciones de mercado no son gratuitas en términos de productividad, y la experiencia registrada este año debería ser un claro ejemplo al respecto.

Tal es la conclusión de la nueva edición del Outlook Ganadero 2022 realizada recientemente por CREA con la finalidad de presentar las proyecciones de corto plazo acerca del contexto económico, climático-forrajero y agrícola, así como la situación para la actividad.

En 2021 se interrumpió de manera pronunciada la tendencia observada desde 2011 en lo que respecta a la tasa de extracción de machos (novillos + novillitos), debido a que muchos rodeos de esas categorías permanecieron más tiempo en los campos (Gráfico N° 1).

“La tasa de extracción de machos bajó casi 10 puntos en 2021, en línea con un crecimiento de la duración media de la invernada; es decir, se alargó el ciclo de engorde”, explicó José Lizzi durante el último Outlook Ganadero

CREA. Un fenómeno similar se observó en los rodeos de vaquillonas.

Mientras que en 2006 el período de terminación promedio a nivel nacional era de 18 meses y el peso medio de faena era de 238 kilogramos res

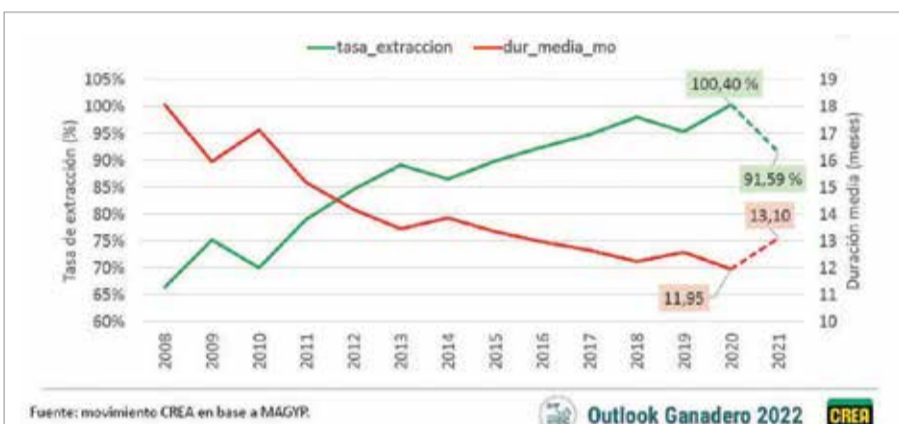


Gráfico N° 1. Tasa de extracción de novillos y novillitos, y duración media del engorde (de 2008-2021).

con hueso, en 2020 estas cifras fueron de 12 meses y 250 kilogramos gracias a un proceso de intensificación que permitió proveer un mayor volumen de carne vacuna.

Sin embargo, en 2021 muchas empresas ganaderas implementaron sistemas “defensivos” y recurrieron a dietas conformadas con una mayor proporción de pasto, lo que produjo una extensión de los plazos de terminación de machos y vaquillonas junto con un aumento del peso promedio de faena. En otras palabras: la hacienda, si bien salía más pesada, tardó mucho más en egresar de los campos (Gráfico N° 2).

¿Es posible imaginar un aumento en la oferta de carne partiendo de una normativa que regula el peso mínimo de faena (PMF)?

Lizzi señaló que, para que eso sea factible, debería plantearse una política de incentivos con un horizonte de largo plazo.

“Implementar por norma un peso mínimo de faena es una medida que no funcionó en el pasado y tampoco va a funcionar ahora, en caso de que se quiera implementar”, afirmó el especialista de CREA, para luego indicar que para aumentar el peso mínimo de faena se requeriría resignar oferta de carne por un período de, al menos, dos años (Gráfico N° 3).

Continúa »»

sivet Más de 20 años acompañando al veterinario

Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

📞 02302-306357 / 306359 📞 0800-222-6401 ✉️ distribuidorasivet@gmail.com 🌐 distribuidorasivet.com.ar 📱 Sivet SH 📍 distribuidorasivet

HEPATOMODULADOR NATURAL 🐄 🐑 🐖 🐘

BEDGEN 40®

LA FÓRMULA NATURAL PARA UN ALTO RENDIMIENTO PRODUCTIVO

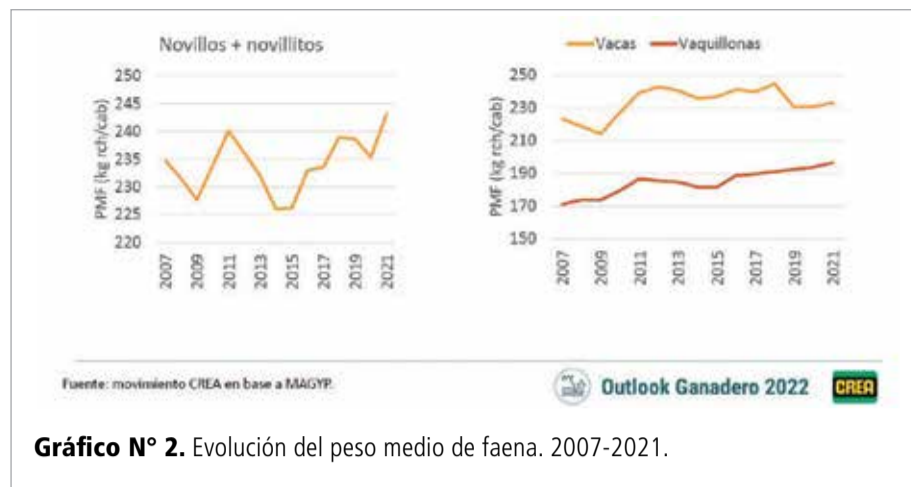
- Mejora la salud gastrointestinal y respuesta hepática ante toxinas.
- Modula la producción de bilis debido a sus efectos coleréticos y colagogos.
- Estimula el metabolismo hepático.
- Incrementa la absorción de vitaminas liposolubles (A,D, E y K) y la disponibilidad de lípidos (triglicéridos)
- Optimiza el aprovechamiento de los nutrientes.

DESCARGA NUESTRA APP
Y calcula la dosificación de todos los productos

Google Play Store Apple Store

📱 @bedsonlatam 📱 @bedsonlatam 📞 +54 911 2296 7994 🌐 www.bedson.com

bedson
Soluciones y tecnologías para la salud animal



“Para aumentar el peso de faena con medidas estructurales, sería necesario, entre otros muchos factores, cambiar la genética del rodeo y diseñar crías más eficientes, además de estar dispuestos a asumir una menor oferta de carne hasta que la faena de novillos comience a tomar un rol más preponderante respecto de la de novi-

litos”, apuntó.

Otro fenómeno que resta oferta de hacienda es el proceso de retención de vientres, asociado a la necesidad de resguardar el capital de las empresas frente a la creciente depreciación del peso argentino e incertidumbre macroeconómica (Gráfico N° 4).

Ambos factores, invernaadas más

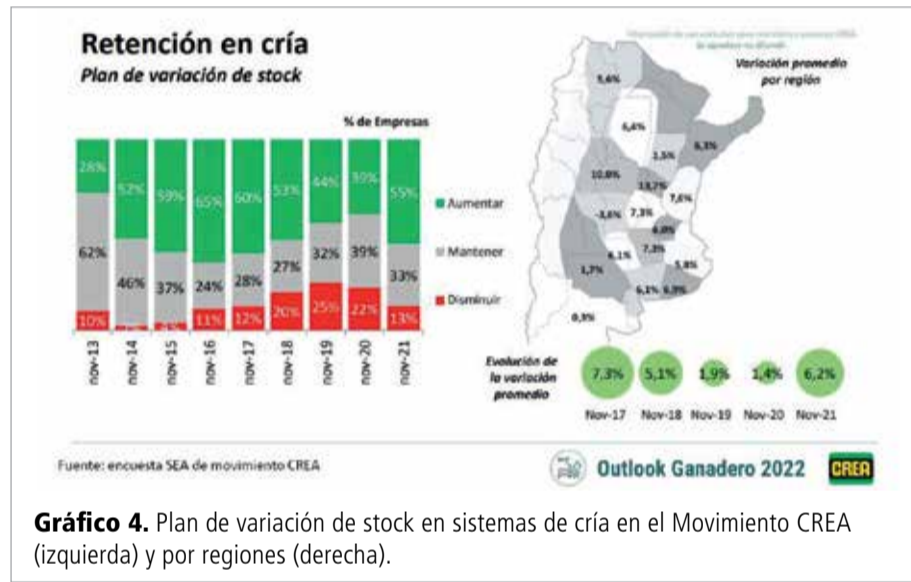
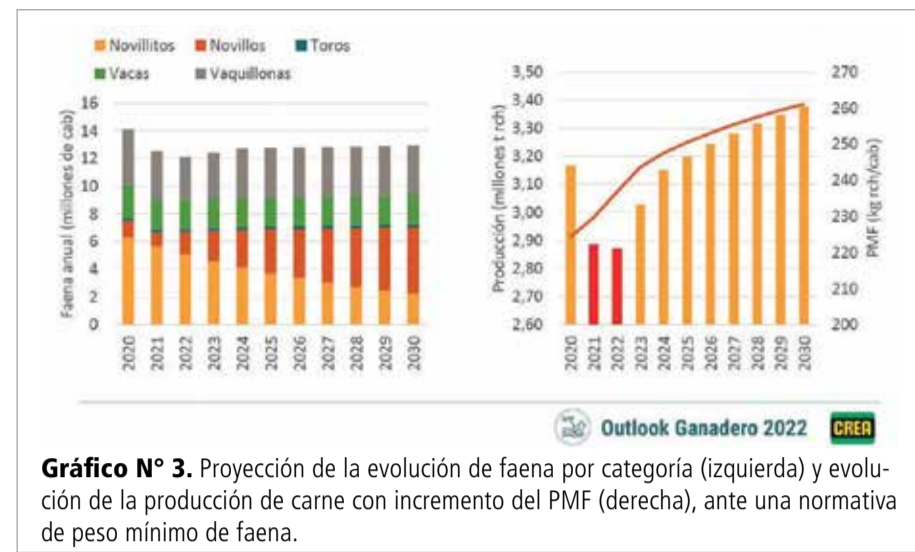


Gráfico 4. Plan de variación de stock en sistemas de cría en el Movimiento CREA (izquierda) y por regiones (derecha).

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



extensas y pastoriles sumadas a un proceso de retención de vientres, son las principales variables que explican la retracción de la oferta de carne registrada durante 2021.

¿Qué puede esperarse para 2022?

Para responder esa pregunta, el equipo técnico del Área de Ganadería de CREA elaboró dos escenarios: uno desfavorable, caracterizado por un reforzamiento de las restricciones a las exportaciones de carne vacuna, y otro más favorable sustentado en una política orientada a facilitar las ventas externas del producto.

En el primer escenario, la oferta de carne vacuna, lejos de crecer, seguiría retrocediendo porque se potenciarían precisamente los factores que la hicieron caer en 2021.

En la segunda hipótesis, en cambio, cabría esperar una recuperación de la producción (Tabla N° 1).

“El escenario rojo está caracterizado por planteos mucho más de-

fensivos, con dietas que contienen cada vez más pasto y menos granos, menores ganancias de peso y terminaciones mucho más extendidas en el tiempo”, graficó.

“De todas maneras, vale remarcar que, en ambos escenarios, el stock bovino crecerá de manera significativa como producto de la disminución de la tasa de extracción de novillos, novillitos y vaquillonas”, añadió.

“Intervenir un sistema tan complejo como el mercado bovino no genera desacoples, sino desequilibrios”, concluyó Lizzi.

Vale tener en cuenta además que la Argentina lidera el ranking mundial de consumo de carne vacuna y que el consumo aparente de todas las carnes animales estimado para 2021 es de 108,1 kilogramos / habitante / año, una cifra superior al promedio de las últimas dos décadas, que se ubica en 104,8 kilogramos / habitante / año. AR

LLAMAS
LABORATORIOS Y SERVICIOS
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 | llamaslaboratorio | laboratoriolllamas
www.laboratoriolllamas.com.ar | info@laboratoriolllamas.com.ar

AIRMIX

Máxima protección de neumonías y patologías oculares para bovinos.

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

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

- MBS Molecular® Biology Supported
- Antígeno
- Gen controlado
- IBR
- Gen de la Glicoproteína B (gB)
- PI3
- Gen de la Proteína F
- DVB
- Gen de la proteína 125/80
- P. multocida
- Gen KTM1

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



BIOCHEMIQ
Mejorando el presente

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

PRESENCIA EN EL MERCADO LOCAL Y TAMBIÉN EN EL EXTERIOR

“Aumentamos la capacidad de producción y crecimos en unidades vendidas”

» A la hora de realizar un balance de lo ocurrido en 2021, Enrique Ariotti destaca la consolidación alcanzada por Zoovet, tanto desde lo comercial, como en lo productivo, contemplando también la creciente incorporación de personal.



Ariotti. Presente en CIVA 2021.



En San Pedro. Parte del equipo de Zoovet celebrando el fin de año.

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

Das antes que la empresa recibiera la aprobación de un nuevo crédito del Banco Nación (Santa Fe) que le permitirá hacer frente a buena parte de sus proyectos, **MOTIVAR** tomó contacto con el referente del laboratorio Zoovet, Enrique Ariotti.

“Este año fue el segundo consecutivo de crecimiento continuo para la empresa, algo realmente difícil y muy valorado en un país donde las cosas no siempre son como deberían. La pandemia se prolongó y el mercado pudo seguir creciendo”, sostuvo Ariotti, quien agregó que este desempeño estuvo basado en algunos pilares

estratégicos como: el lanzamiento de productos y propuestas innovadoras, el respeto por el canal comercial veterinario y su red de distribuidores, la incorporación de personal, la apertura de nuevos mercados y las inversiones llevadas adelante para acompañar el crecimiento en sus instalaciones del Parque tecnológico Litoral Centro en la provincia de Santa Fe.

“En un mercado local que prácticamente no creció en unidades, Zoovet logró seguir avanzando en la comercialización de todas sus líneas de productos. Es así como mostramos un crecimiento del 20% en unidades en el segmento de fármacos para grandes animales, donde se destacó la participación de nuestro producto Vaquero, a la vez de toda la línea de kits para la reproducción bovina y las distintas solu-

ciones que ofrecemos para la producción del tambo, entre otras”, aseguró Enrique Ariotti. Asimismo y al referirse a la línea de fármacos para pequeños animales, nuestro entrevistado sostuvo que la empresa creció un 7% a nivel interno, por encima de lo que fue el desempeño general del sector.

“Para esto desarrollamos un modelo de negocio que se adapta a clientes que estén dispuestos a innovar, a afianzar y mejorar sus resultados comerciales con una atención personalizada. A ellos, desde Zoovet proponemos un servicio diferencial y de asesoramiento integral, técnico-comercial”, completó Ariotti.

Vale recordar también que la empresa concretó sorteos de valor a lo largo de 2021, como el de dos autos Toyota Yaris acompañando a la línea de an-

tiparasitarios externos en pequeños animales y de dos camionetas Toyota Hilux para los Kits reproductivos con FOLI-REC y ROCHY, una línea de curabicheras con una formulación y presentación innovadora para grandes y pequeños animales, lo que la posiciona como un hito dentro del segmento.

Obras en marcha

Como se dijo, la empresa busca seguir avanzando en el Parque Tecnológico Litoral Centro con una serie de inversiones que no solo buscan ampliar y eficientizar su capacidad de producción, sino también potenciar nuevas unidades de negocio y reasegurar su capacidad de elaboración

Continúa »»




ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y VETERINARIA DESDE 1936.

Cumpliendo con los requerimientos indispensables de calidad e inocuidad.



Línea para vacuna antiaftosa




Productos personalizables



Compromiso con el medioambiente


Visitanos en www.estapal.com.ar



LUIS PASTEUR

Cuidamos tu salud

Tu mejor elección en Cobertura Médica



#SiemprePodemosEstarMejor

oslpasteur.com.ar

R.E.N.O.S. N° 4-0200-4, R.N.E.M.P. N° 1013, SSSALUD 0800 222 SALUD (72583) - www.sssalud.gob.ar



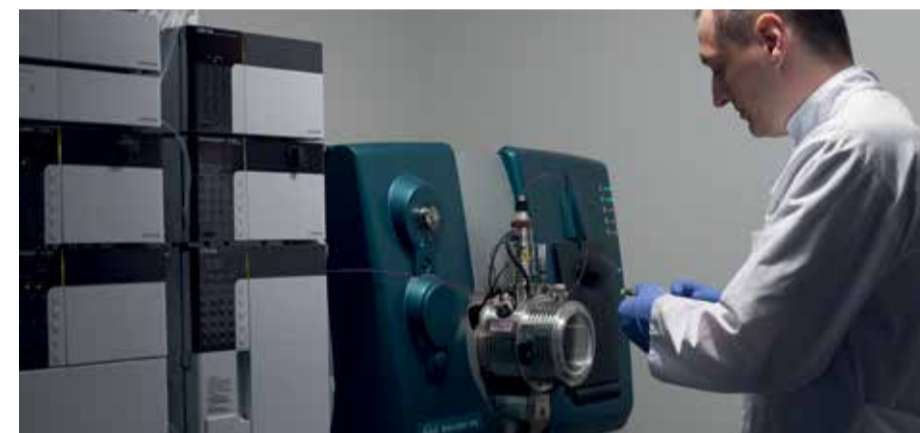
para terceros.

Es así que en los próximos cinco meses Zoovet tendrá 5 obras en ejecución:

- » Ampliación del comedor y sala de reuniones.
- » Planta de biológicos de pequeños animales y equinos.
- » Un nuevo sector de 30 oficinas y de packaging.
- » Planta de lavado y esterilizado de frascos, sector de inyección de horquetas intravaginales y jeringas intramama-

rias. Para concretar este objetivo, la empresa debió recurrir a diversos créditos; presentar proyectos de inversión y armar un gran equipo de gestión para planificar las obras y comprar los equipos, muchos en el exterior, como por ejemplo, moldes e inyectoras.

- » Ampliación de planta San Martín (GBA) al 100% de producción de dispositivos Diprogest y marcas anexas.
- “Estas inversiones tienen que ver con nuestra capacidad de crecimiento y la vo-



Equipamiento. Continúa la incorporación de tecnología en el laboratorio nacional.

PUNTOS ZOOVET, OTRA FORMA DE VINCULACIÓN

Ya son cerca de 40 los puntos de venta que desde distintas partes de la Argentina se han adherido al programa de vinculación que propone el laboratorio nacional a través de programas que incluyen los Puntos Zoovet Full (locales semi exclusivos de la línea Zoovet), los Puntos Zoovet Mascotas y los Puntos Zoovet, a quienes se acompaña con inversiones edilicias estructurales, aporte de materiales POP, estanterías, carteles y merchandising, entre otros. Vale decir que a esto se suma el programa Clientes Asistidos para los veterinarios de pequeños animales, a los que ayudamos a lograr diferentes objetivos que redundan en beneficios para sus negocios. Asimismo, el Club Zoovet está orientado a nuestros clientes transfer mediante el cual acceden a importantes premios, beneficios y capacitaciones en instituciones y plataformas

educativas de relevancia. “A nuestros clientes de grandes animales los apoyamos con el Programa Clientes Monitoreados, mediante el cual y a través de nuestros profesionales, brindamos asesoramiento técnico a productores referidos por ellos, con la finalidad de ampliar su segmento de mercado local y regionalmente”, aseguraron desde Zoovet.



Para adelante. Ya son cerca de 40 los Puntos Zoovet registrados en el país.

luntad de seguir apoyando con soluciones innovadoras a todos nuestros clientes, en favor de un cada vez mayor bienestar animal”, aseguró Ariotti. Y completó: “Esto también es importante para poder avanzar con nuestros planes de expansión en el comercio internacional, por medio de alianzas con distintas empresas, entre las cuales podemos destacar el laboratorio Sanfer en México y Ouro Fino en Brasil”.

Otro dato relevante tiene que ver con el hecho de que durante el año pasado Zoovet sumó 50 nuevos colaboradores en sus distintas plantas y unidades de negocio, siendo ya más de 200 personas las que conforman la planta permanente de la empresa radicada en Santa Fe y con alcance en todo el país.

Como si fuera poco, ya se anuncian nuevas incorporaciones y búsquedas

para seguir incorporando profesionales a la compañía.

Con un fuerte trabajo en el campo regulatorio, recibiendo visitas en su planta no solo del Senasa, sino también de otras empresas y países compradores, desde Zoovet también destacaron que en 2021 las aprobaciones de productos no tuvieron la fluidez que venían teniendo en el mercado local.

“Más allá de la complejidad de los reportes y el contenidos de los dossier, este año vimos demoras en el aspecto burocrático que nos impidieron avanzar en nuestro plan de lanzamientos. Esto demora no solo nuestros planes a nivel local, sino también la posibilidad de avanzar en el exterior con productos realmente innovadores y que aportan valor al mercado”, aportó Enrique Ariotti. **AR**



Requisitos que cumplen las distribuidoras de Cadisvet

- ✓ Disponen de Director Técnico veterinario.
- ✓ Cuentan con un depósito habilitado por las autoridades competentes.
- ✓ Garantizan la conservación de la cadena de frío de los productos veterinarios.
- ✓ Comercializan únicamente productos veterinarios habilitados.
- ✓ Cuentan con fuerza de venta propia.
- ✓ Fomentan la comercialización exclusiva a comercios veterinarios habilitados.



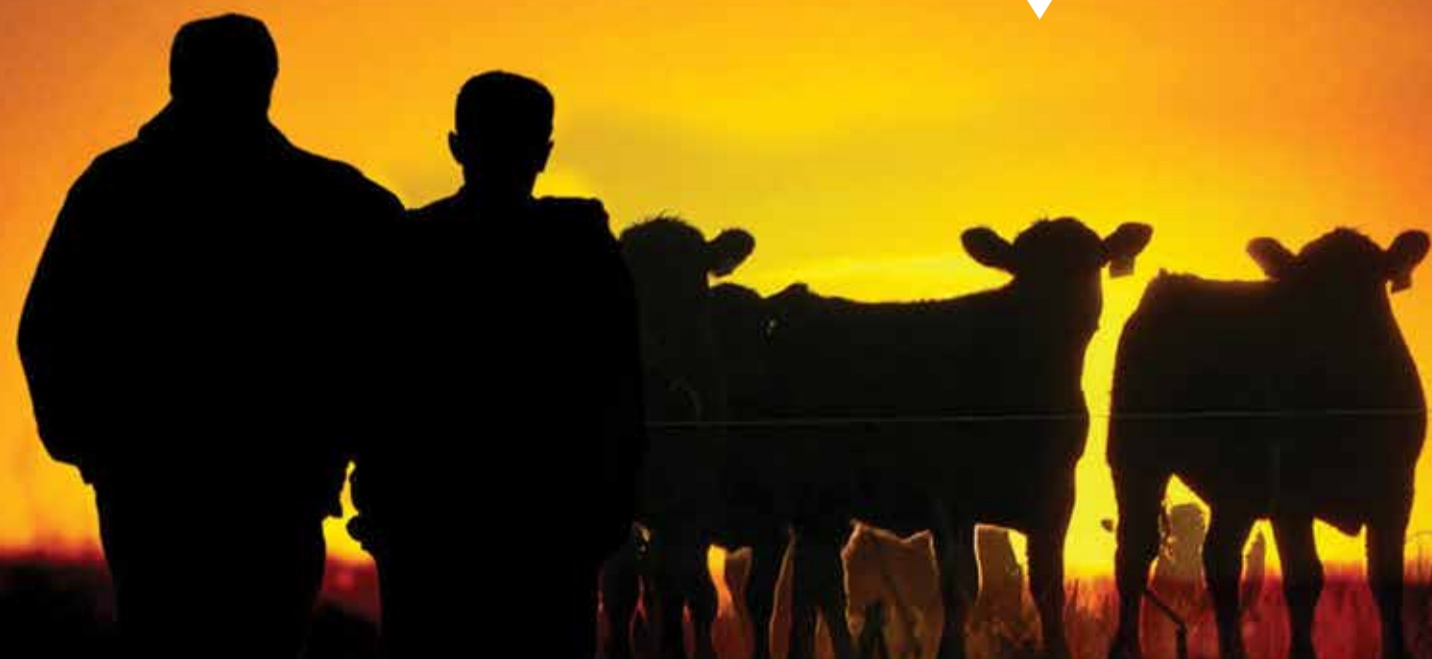
¿Querés asociar a tu empresa?

www.cadisvet.com.ar

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



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



Garrapata: analizan la eficacia de métodos de control estratégico

» Desde el INTA, evaluaron la sustentabilidad de estrategias para controlar la garrapata común del bovino *Rhipicephalus (Boophilus) microplus*, uno de los parásitos con mayor impacto en la producción ganadera.

El impacto de *Rhipicephalus microplus* sobre la producción ganadera implica pérdidas para el productor debido a efectos como la reducción en la ganancia de peso en bovinos en desarrollo y disminución en la producción de leche, daños en los cueros, mortalidad, morbilidad y transmisión de hemoparásitos causantes de la babesiosis y anaplasmosis bovina. También las altas infestaciones con esta garrapata favorecen el desarrollo de miasis.

Para el control de *R. microplus* se

utilizan principalmente acaricidas químicos sintéticos, cuyo uso intensivo puede originar problemas como el aumento de la resistencia a los medicamentos y la acumulación de residuos químicos en la carne o la leche.

Con el objetivo de paliar estos efectos derivados de la aplicación de químicos sintéticos, es posible utilizar métodos de control estratégico, que se basan en la aplicación de no más de tres o cuatro tratamientos durante la temporada en que la población de garrapatas es menos numerosa y más vulnerable.

Por tal motivo, un equipo de investigadores coordinado por Santiago Nava, del Instituto de Investigación de la Cadena Láctea (IDICAL, INTA-CONICET), en la Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Rafaela del INTA -Santa Fe-, desarrolló un estudio para analizar los efectos a largo plazo de las aplicaciones estratégicas de acaricidas químicos en la infestación de *R. microplus* en bovinos en latitudes subtropicales.

De acuerdo con el reciente estudio publicado en la revista internacional *Parasitology Research*, el control estratégico permite mantener un bajo nivel de infestación durante la mayor parte del año en los potreros utilizados por los bovinos tratados, siempre y cuando la población de garrapatas sea susceptible a las drogas aplicadas. Sin embargo, se debe tener en cuenta que estos métodos no son aplicables cuando el objetivo es la erradicación de este parásito.

“Estos esquemas se basan en la aplicación de tres o cuatro tratamientos anuales entre fines del invierno y fines de la primavera. Aunque el primer tratamiento puede diferirse desde finales del invierno a principios de la primavera y el tercer o cuarto tratamiento de finales de primavera al verano”, detalló Nava acerca del estudio en el que también participaron los especialistas del INTA José Toffaletti, EEA el Colorado -Formosa-, Victoria Rossner, EEA Colonia Benítez -Chaco-, Nicolás Morel y Atilio Mangold, ambos de la EEA Rafaela -Santa Fe-.

Según Nava, todos los compuestos acaricidas disponibles comercialmente “pueden ser empleados para el control estratégico de *R. microplus* siempre y cuando la población de garrapatas sea susceptible a las drogas escogidas”, destacó y reconoció que debe evitarse aplicar “tratamientos sucesivos con drogas



Clave. Es crítica la alternancia de grupos químicos en los tratamientos.

que tengan un mismo modo o sitio de acción”, a fin de evitar una presión de selección que pueda conducir al desarrollo de resistencia. En otras palabras, es crítica la alternancia de grupos químicos.

Con respecto a las evaluaciones previas existentes sobre la eficacia del control estratégico contra *R. microplus* aplicadas en Argentina, cabe destacar que comprenden un período temporal limi-

tado, 10 meses, sin evaluar cómo las sucesivas aplicaciones del control estratégico en años consecutivos afectaron la abundancia de garrapatas del ganado o el desarrollo de resistencia.

En latitudes subtropicales del norte de la Argentina, la dinámica del nivel de infestación con *R. microplus* en bovinos se caracteriza por un aumento en la abundancia desde mediados o finales de la primavera hasta el otoño, para luego tener una marcada disminución durante el invierno y principios de la primavera.



Hecho en Argentina. El estudio fue publicado en la revista internacional *Parasitology Research*.

Estrategias de control en áreas subtropicales de Argentina

Para desarrollar la investigación se llevaron a cabo dos de los tres ensayos de campo en El Colorado, provincia de

Formosa, mientras que el tercer ensayo se realizó en Colonia Tabay, provincia de Corrientes. Ambas localidades son representantes del área definida como ecológicamente más favorable para *R.*

microplus en Argentina, caracterizadas por un clima subtropical húmedo.

Los resultados de estos ensayos realizados entre 2017 y 2020 demuestran que la eficacia del control estratégico aplicado en tres años consecutivos fue significativa.

“La infestación por garrapatas en el grupo tratado siempre se mantuvo en niveles bajos, porque el número medio de garrapatas por bovino casi nunca fue superior a 20. Con respecto al ensayo en el que la tercera aplicación de acaricida fue diferida de primavera a verano, y la primera de fi-

nales de invierno a primavera, la eficacia del control estratégico también fue significativa”, especificó Nava.

Los resultados de este estudio añaden evidencia que “respalda la sosten-

tabilidad del control estratégico en áreas subtropicales donde la dinámica poblacional de *R. microplus* se caracteriza por un marcado patrón estacional, debido no solo a que se alcanzaron buenos niveles de eficacia con no más de tres o cuatro tratamientos anuales, sino también porque se mantuvo la susceptibilidad de las poblaciones de garrapatas a las drogas aplicadas”, concluyó el investigador.

El especialista mencionó que son tres los aspectos relevantes a destacar: “Por un lado, la viabilidad y eficacia de sucesivas aplicaciones del control estratégico en años consecutivos. Por el otro, la ventana de tiempo para iniciar la secuencia de tratamientos o para diferir el último de ellos, lo que le da plasticidad al sistema; y finalmente, que estos esquemas posibilitan obtener mejores ganancias de peso diaria durante la recría al evitar que los niveles de infestación con garrapatas superen el umbral de daño económico”. AR

Fuente: Revista RIA.

En latitudes subtropicales del norte de la Argentina, la dinámica del nivel de infestación con *R. microplus* en bovinos se caracteriza por un aumento en la abundancia desde mediados o finales de la primavera hasta el otoño, para luego tener una marcada disminución durante el invierno y principios de la primavera.



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
info@veterinariabaldini.com.ar www.veterinariabaldini.com.ar



DESDE 1969
PROAGRO
Laboratorio Veterinario

LA DESPARASITACIÓN EFECTIVA. LOS PRECIOS MÁS BAJOS.



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

ENCABEZA LA MESA DIRECTIVA PARA EL PERIODO 2021 - 2024

Federico Berger, nuevo presidente de la Federación Veterinaria Argentina

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL ANUARIO 2021 DE LA FEVA



» El médico veterinario que ya fuera presidente del Colegio de Santa Fe, reemplaza en su cargo a Héctor Otermin.

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



Foto. El presidente saliente, Héctor Otermin, junto a Federico Berger.



Juntos. Dirigentes de distintos colegios y consejos profesionales de todo el país se hicieron presentes en la Asamblea Anual de la Federación Veterinaria Argentina.

Con la presencia de representantes de los Colegios y Consejos profesionales de Catamarca, Chaco, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, La Pampa, Misiones, Río Negro, San Luis, Santa Fe (1° y 2° Circ.) y Tucumán se llevó a cabo el pasado 10 de diciembre la Asamblea Ordinaria de la Federación Veterinaria Argentina, en la sede de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Las novedades

Como puntos centrales del encuentro, podemos mencionar la aprobación de la Memoria y Balance del ejercicio 2020/2021, la presentación por parte de Asociación de Ideas de los spots de la Campaña de posi-

cionamiento para la profesión veterinaria con lanzamiento en febrero 2022, la presentación del Anuario FeVA 2021 y un esbozo del proyecto Censo Veterinario 2022.

En base al Anuario 2021 presentado, vale decir que aquellos interesados en descargarlo pueden hacerlo con solo escanear el Código QR que complementa este artículo. Allí encontrarán información actualizada sobre las acciones que realizó la Federación, su alcance y resultados. Asimismo, se presenta un informe en relación al desempeño de sus redes sociales y la comercialización On Line de Cursos de actualización profesional.

Además, se presentó el informe de presidencia y el de tesorería y se delegó a la

Mesa Directiva resolver temas pendientes con la SOMEVE. Se fijó como sede del 1° Plenario 2022 al CV de Río Negro, en Choele Choel, los días 1 y 2 de abril.

Por último, se realizó la elección de los nuevos miembros de la Mesa Directiva para el periodo 2021-2024, quedando conformada de la siguiente forma:

- » **Presidente:** Vet. Federico P. Berger (CMV Sta. Fe 1° Circ.).
- » **Vicepresidente 1°:** MV Osvaldo Ruffini (CMV Entre Ríos).
- » **Vicepresidente 2°:** MV Sebastián Robledo (CMV Chaco).
- » **Secretario:** MV Marcelo Pierini (CV Río Negro).
- » **Tesorero:** MV Ricardo M. Bosch

(CMV Catamarca).
 » **Vocal 1°:** MV Verónica Veglia (CMV San Luis).
 » **Vocal 2°:** MV Hugo Gross (CMV Misiones).
 » **Revisor de Cuentas 1°:** MV Alexis Burna (CMV Corrientes).
 » **Revisor de Cuentas 2°:** MV Adrián de Antuano (CMV Tierra del Fuego e I. del A.S.).
 Como hecho destacado, durante el encuentro se realizó un reconocimiento al Dr. Héctor Otermin, quien culminó su mandato en esta Asamblea, por la tarea desplegada en estos dos últimos periodos presidenciales para posicionar a la FeVA en el ámbito nacional e internacional. **AR**

MATERIAS PRIMAS, INGREDIENTES ACTIVOS, VITAMINAS, EXCIPIENTES PARA LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA VETERINARIA, HUMANA Y NUTRICIÓN. DIRECTO DESDE CHINA.



NUESTRO OBJETIVO:
 100% CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS
 100% SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
 100% ENTREGA A TIEMPO
 BASADOS EN UNA ALTA VOCACIÓN DE SERVICIO Y COMPRENSIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES



鼎方集团
FIPHARM GROUP

0086-898-68526592 | 01161959200

argentina@fipharm.com | info@fipharm.com

15 AÑOS DE EXPERIENCIA Y GRAN REPUTACIÓN.
 PRESENCIA EN 106 PAÍSES, DEDICADOS SOLO A LA EXPORTACIÓN DE INSUMOS PARA LA INDUSTRIA.
 OFICINAS COMERCIALES PROPIAS EN MÉXICO Y ARGENTINA
 150 INSUMOS REGULARES EN INVENTARIO CONSTANTE.
 3150 CLIENTES.
 4675 FABRICANTES ASOCIADOS.

www.fipharm.com

TODAS LAS MARCAS. UNA SOLA EMPRESA.

Autorizado por la Dirección de Productos Veterinarios de la Red



QUIMICA

Fénix s.a.

PROVISION INTEGRAL PARA LABORATORIOS

CERTIFICADO ISO 9001



VIALES, MEMBRANAS



MATERIAL PLÁSTICO



INSTRUMENTAL



MATERIAL DE VIDIO



FILTRACIÓN



REACTIVOS

EQUIPOS



BIOLOGÍA MOLECULAR



DISTRIBUIDORES



REPRESENTANTES



IMPORTADOR DIRECTO SOLICITE CATÁLOGO

QUIMICA **Fénix s.a.**
 PROVISION INTEGRAL PARA LABORATORIOS

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

CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS



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



¡Felicitaciones!

CDV

Hoy **Caprove** felicita a nuestro asociado **Laboratorio CDV** por el avance alcanzado en la incorporación de **Códigos Inteligentes** en toda su línea de vacunas veterinarias (QR y DATAMATRIX), con los cuales busca agilizar los procesos de trazabilidad, a la vez de ofrecer una herramienta **tecnológica que permite eficientizar el trabajo** del canal distribuidor veterinario. En este marco, vale también el saludo a CDV y a todo su equipo de trabajo por la distinción recibida debido a este mismo tema en los **Premios CITA 2021 a la Innovación en Tecnología Agropecuaria**.



www.caprove.com.ar