

MOTIVAR

PLANES OFICIALES: LA MIRADA DEL SENASA

La directora nacional de Sanidad Animal, MV Ximena Melón adelanta cambios en las estrategias sanitarias.

Pág. 16 a 18.

SITUACIÓN DE LA SARNA BOVINA

Entrevistamos a Adrián Lifschitz, del CIVETAN, para analizar la multiplicación de casos que reportan los veterinarios.

Pág. 36 a 38.

UN TABLERO DE CONTROL PARA VETERINARIOS

Compartimos una herramienta para que los profesionales puedan planificar mejor las campañas y cumplir sus metas.

Pág. 42 y 43.

¿CÓMO AVANZAR EN UN TAMBO RENTABLE?

Desde el INTA Manfredi proponen acciones de interés para asesores y productores. ¿Qué hay que hacer?

Pág. 58 a 60.

LOS GUARDIANES DE LA SANIDAD

Antonio Riccillo y su equipo son los responsables de una producción que transforma 170.000 toneladas de granos en 30.000 de carne vacuna y porcina al año en Saladillo, provincia de Buenos Aires. En exclusiva, nos cuentan cómo es el trabajo de los veterinarios que llevan adelante los planes sanitarios en cada unidad de negocio. **Páginas 24 a 28.**



CONTROLÁ LOS PARÁSITOS INTERNOS EN TUS TERNEROS.

PARAXANE® INYECTABLE
FOSFAMISOL® M.V.

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 DESDE 1981

www.over.com.ar



**Providean®
ENTERO PLUS 7**

Vacune a la madre para proteger al ternero

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



**MEJORES
EMPRESAS
DE ARGENTINA**

TECNOVAX
Sanidad Animal

LÍDER EN EL MERCADO

7 PUNTOS DE IMPRESIÓN
ENTREGA INMEDIATA

CARAVANAS OFICIALES ELECTRÓNICAS



CARAVANAS OFICIALES



CARAVANAS ELECTRÓNICAS



**IDENTIFICACIÓN Y PESAJE
ELECTRÓNICO GALLAGHER**
BASTÓN IDENTIFICACIÓN
+ MONITOR DE PESAJE



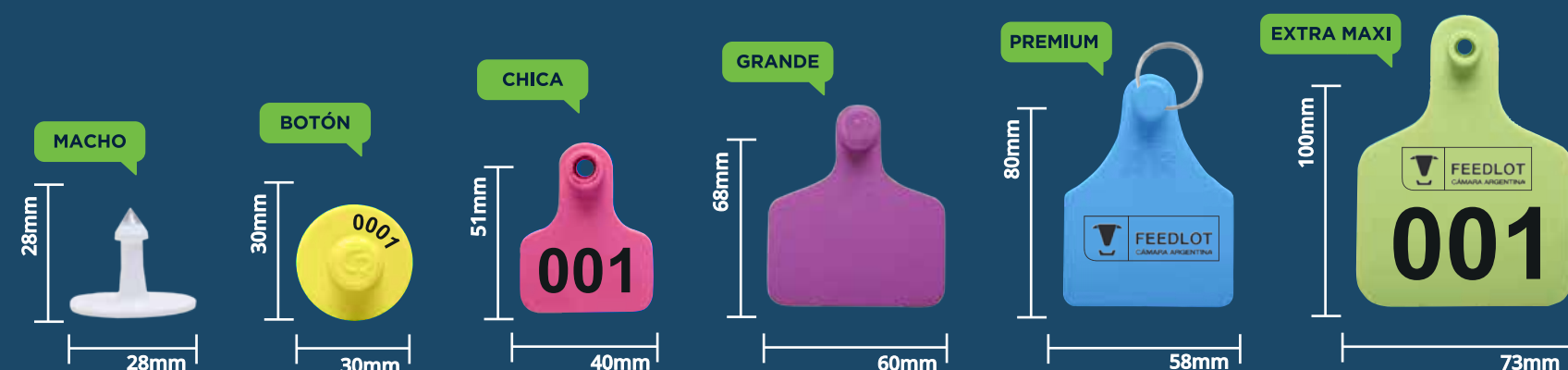
CONSULTÁ POR
LÍNEA COMPLETA

ACCESORIOS
PINZA APLICADORA
+ REPUESTO AGUJA



CARAVANAS DE MANEJO

13 COLORES DISPONIBLES



CARAVANAS DE FEEDLOT



REALIZÁ TODOS TUS
PEDIDOS A TRAVÉS DE:



PÁGINA WEB
www.carretelesrafaela.com.ar



NUEVA APP (Desc. Google Play)
ArgentFlex

ARGENTFLEX
CARAVANAS

CARRETELES
RAFAELA

FABRICANTES DE CARAVANAS

TRAZA
CARAVANAS ELECTRÓNICAS

DISTRIBUIDOR OFICIAL DIGI RODEO

LA TECNOLOGÍA YA SIMPLIFICÓ TU
VIDA, AHORA SIMPLIFICÁ TU RODEO.



Batería de Litio
Última generación



Pantalla
LCD
Panel de
control

JERINGA INTELIGENTE

Cantidad de dosis, fecha y hora de
la aplicación. Facilitando el registro
y la vacunación de tu ganado.
El sistema automatiza la información.
Seguimiento preciso de cada animal.
Tipo de dosis y categoría del animal.
Generación de actas oficiales.
Cuatro colores disponibles.



CONSERVADORA

Portajeringa regulable de 4
o 2 jeringas según modelo.
Capacidad interior de 35 lts.
Con tapón para desagote.
40 cm ancho, 52 cm alto.
30 cm de profundidad.



CASA CENTRAL RAFAELA

Cpto. Elías Zurbriggen 395 (Esquina Eloy Gaitán) 03492 578205 / 578733

☎ SUCURSAL
BUENOS AIRES
John Cook 3145
03492 15571518
011 1558526812

☎ SUCURSAL
CARLOS CASARES
Acceso Roberto
Mouras 304 - Bs. As.
02395 433602

☎ SUCURSAL
BAHÍA BLANCA
Pedro Pico 52
Bahía Blanca
03492 243954

☎ SUCURSAL
RÍO CUARTO
Roma 2550
Córdoba
03492 206872

☎ SUCURSAL
CORRIENTES
Chacabuco 1577
Corrientes
0379 4430716

☎ SUCURSAL
SANTA ROSA
Av. Santiago Marzo
1909 - La Pampa
03492 691413

krönen

— DISTRIBUIDORA VETERINARIA



Promo Línea Antiparasitarios Externos + Línea Cardiológica

COMPRANDO Power Ultra/
Spot On/Met + Power
Comprimidos.



Pragma + Pimobendán en
presentaciones de 2.5 mg,
5 mg y 10 mg.

DE REGALO

**1 Envasadora al vacío
de alimentos hogareña.**

- Función de Vacío
Manual y Automático.
- Diseño compacto de
acero inoxidable y liviano.



Promo Meltra Gold

**COMPRANDO 15 unidades de
Meltra Gold hasta 20 kg + BM**



**COMPRANDO 15 unidades de
Meltra Gold hasta 60 kg + BM**

DE REGALO

**1 Paraguas Golf
Doble Capa**

- Apertura automática.
- Sistema anti viento.



20 AÑOS
ESTO RECIÉN COMIENZA...



La comercialización, el "Trending Topic" del momento

Como todo sector de la economía argentina, la industria veterinaria no está ajena al contexto nacional y global, a lo cual le suma problemáticas propias de su día a día.

Ya lo saben. En octubre de este 2022 **MOTIVAR** estará cumpliendo 20 años, lapso en el cual hemos ido siguiendo diferentes "Trending Topics" que marcaron el ritmo de los debates entre todos los actores involucrados.

Mientras que la recuperación económica y la dolarización o no de las deudas fue "el tema del momento" durante un tiempo a inicios de la década del 2000, luego llegó el turno de las charlas, normativas y encuentros en los cuales los dirigentes pondrían el foco en la calidad de los productos veterinarios.

Las discusiones por el supuesto "doble estándar" que se vivía en el mercado acaparaban el debate.

Y lo hicieron por años, incluso pudiendo haberse generado allí la semilla de lo que luego desencadenaría en la obligación de las plantas de elaboración locales a adecuarse a las normas GMP.

De algo estamos seguros: temas comerciales ligados a precios, plazos, cobranzas y viáticos nunca pasarán de moda. Están en el gen del rubro.

Es cierto que los conceptos de agregado de valor y la necesidad de comenzar a diferenciarse con cuestiones más liga-

das al servicio que a los productos en sí mismos, pudieron en estos años también ganar terreno. Un terreno que parecía destinado al concepto de grandes empresas multinacionales y que hoy todos deben incorporar como base de sus modelos de negocios.

Registros, aprobación de productos, extensiones de certificados, pruebas oficiales. Temas del sector. Temas de todos y, por ende, también de **MOTIVAR**.

Temas que no se van. Son transversales a todos los otros, tal como lo es también el de la comercialización de los productos veterinarios por dentro del canal profesional. ¿Qué se puede hacer? ¿Qué es lo que está prohibido? ¿Por qué sigue sucediendo? ¿Quiénes deben ocuparse de controlar que esto no ocurra?

ESTA CANCIÓN YA SE ESCRIBIÓ...

Muchos pensamos que con las enseñanzas de la pandemia habían desaparecido. Pero no.

Los conflictos que genera la comercialización ilegal de productos veterinarios volvieron a rugir casi en simultáneo a lo que podríamos llamar la vuelta a la "normalidad" luego de lo vivido en los últimos 2 años a causa del COVID19.

El tema volvió con todo.

» "El Senasa convocó a una reunión

para encausar la venta ilegal de productos veterinarios".

» "El Colegio de Buenos Aires reúne a distintos actores para proponer la Utilización Profesional y el Control y Comercialización de Zooterápicos".

» "En el Plenario de la FeVA, los colegios y consejos plantearon un alerta por la venta de productos fuera del canal".

» "Las cámaras de laboratorios y distribuidores se reúnen para analizar el tema".

» "Operativo conjunto entre el Consejo Veterinario del Chaco, Senasa y la Gendarmería".

Títulos y más títulos. Este año, muy concentrados en pocos meses.

¿Qué pasará?

¿Se firmará un convenio al respecto? ¿Surgirá un nuevo proyecto de comercialización? ¿Se reflota la receta obligatoria?

Dudas, preguntas y la sensación del "esto ya lo vivimos" que sobrevuela en todas y cada una de las reuniones.

¿Qué hacer? ¿Lo que ya intentamos hace 15 años y fracasó?

¿Lo que no se probó, pero para lo cual hoy las condiciones sí estarían dadas?

No lo sabemos, pero la sensación es que algo pasará.

El Senasa, las cámaras de laboratorios (Caprove y Clamevet) y distribuidores (Cadisvet), la Federación Veterinaria Argentina, y distintos colegios y consejos profesionales de



@consejovetchaco
Operativo conjunto del Consejo y el Senasa.



@senasaarg
Caprove y Clamevet representan a los laboratorios.

todo el país, entre los que se destacan las acciones encaradas por los de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza o Chaco, por citar algunos ejemplos, están siguiendo bien de cerca el tema. Comercio electrónico, productos falsificados, fármacos sin registrar y expen-

Temas como el de la comercialización de los productos veterinarios a través del canal profesional son transversales y perduran en el tiempo. ¿Qué es lo que está prohibido? ¿Por qué sigue sucediendo? ¿Quiénes deben ocuparse de controlar?



@cadisvet
Los distribuidores participan de los encuentros.



@colvetmendoza
Guía para Directores Técnicos veterinarios.

do de zooterápicos en lugares que no cuentan con un director técnico veterinario. Temas que se repiten. Reuniones que vuelven y un Trending Topic que también **MOTIVAR** abordará de la mano de sus principales protagonistas.

Si bien es cierto que el foco está puesto "en lo comercial", no podemos perder de vista que en el fondo hablamos de productos veterinarios y no de productos masivos a los cuales las personas pueden acceder libremente. Por eso, es interesante el nuevo enfoque que algunos pretenden darle al tema. Está claro que los desvíos en las ventas por fuera del canal profesional perjudican de lleno a los puntos de venta veterinarios y a todos aquellos que hacen bien las cosas, pero además esta práctica también puede tener impacto en la Salud Pública y en los fenómenos de resistencia a diversas drogas que comienzan a verse cada vez con mayor intensidad por el mal uso o la no supervisión profesional del mismo. Negocio, ética, leyes y crecimiento. Por ahí vienen los "nuevos desafíos" ... o al menos eso parece.

Desde el INTA Bordenave se pone a disposición un análisis económico por medio del cual (a valores de marzo 2022) se pueden estimar los costos promedio de implantación de pasturas perennes en el Sudoeste Bonaerense.

También se presenta la relación entre el costo del recurso forrajero y el valor del novillo.



ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL DOCUMENTO COMPLETO EN PDF



MOTIVAR



pmotivar



pmotivar



pmotivar



motivarok



Periódico MOTIVAR



+54 911 6425 3333

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

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

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

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

Impresión Mariano Mas SA

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

Fecha de cierre de esta edición:
5/5/2022

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



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

Incorporamos inyectoras, máquinas serigrafías y tampográficas de última generación.



- Máquinas serigrafías automatizadas con secado UV
- Tampográficas automatizadas
- Trabajamos con tecnología con software y maquinaria Cnc para el desarrollo de nuevos productos.
- Serigrafía y tampografía personalizada.
- Más de 15 años en el mercado internacional.



VETERINARIAS



FARMACÉUTICAS Y ODONTOLÓGICAS



PLAGUICIDAS E INDUSTRIALES.



ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS: PCR REAL TIME

Laboratorio 9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario

- ✓ MAYOR SENSIBILIDAD
- ✓ MENOS MUESTREOS



Escané este código para iniciar un chat con nosotros

EL SECRETO MEJOR GUARDADO

Un buen mixero: el ingrediente para que todos coman



NOTA DE OPINIÓN POR:
Fernando Grippaldi
patacon1966@gmail.com
@patacongrippaldi



Capacitar. Para que el sistema productivo funcione cada vez mejor.



Clave. Todos los animales deben comer lo mismo en cantidad y calidad.

Orden de carga

En matemáticas, el orden de los factores no altera el producto. Acá sí. Que lo más grande primero, que lo más pesado antes, que lo más voluminoso... Debemos estar atentos y dar una orden, en el orden de carga. A veces, la misma es modificada por los propietarios o el mixero, porque:

- Hacen menor recorrido (ahorro de gasoil).
- Les queda más cómodo. Recorrido dentro del "Patio de comidas".
- Ahorran tiempo y aprovechan al mixero para otras tareas.
- Porque el mixer trabaja forzado.

Tiempo de mezclado

El mixero no bate, ¡mezcla!

Todo dependerá del tipo de ración y mixer, pero el tiempo de mezclado no debe mantenerse en un rango no menor a 5 minutos, ni mayor a 7-8 minutos. Si superamos el tiempo, comenzamos a "desmezclar".

Horarios

Es importantísimo que sepa respetar los horarios y orden de las comidas.

No es bueno alterar el orden de los corrales ni los horarios por más de 20-30 minutos. También es importante saber que los corrales con ración de terminación deben comer primero, ya que son los más voraces (hambrientos) y los de mayor cuidado a trastornos digestivos (acidosis).

Repartir la comida en todo el comedero

Todos los animales deben comer.

Nosotros debemos respetar ese 25-30 cm/cabeza y no poner en el corral, animales de más. Todos deben comer y comer los mismo, no lo que quedó.

Respetando horario y forma de distribución, achicamos las causas de estrés y no alteramos la performance –productividad-, en la salud y en la eficiencia de conversión. Por lo tanto, capacitarlo es de mucha importancia. Para que, ante las eventualidades, sepa qué consulta hacer.

Esto hace a la eficiencia, y la eficiencia mejora el negocio. **AR**

Lo abordado aquí por el MV Fernando Grippaldi está a disposición a través de charlas presenciales o virtuales, destinadas a productores, técnicos y operarios.

Ya calenté el agua, a 80° como corresponde, buena yerba y sin mucho lujo, me siento a escribir otra vez sobre la importancia de la capacitación para que el sistema productivo funcione cada vez mejor. Siempre buscando compartir con ustedes, no sólo esta rueda de mate imaginaria, sino también lo aprendido en estos años de vocación, trabajo, lectura y sabiendo escuchar.

Otra vez, nos hacemos las mismas preguntas.

¿Sabe el Mixero los cómo, los porqués, los cuándo y el dónde?

Estos son conocimientos fundamentales para que no altere horarios, orden de carga, tiempos de mezcla, distribución en todo el comedero y estar atento al comportamiento de los animales en grupo o de forma individual: si alguno no se comporta normalmente, cómo y cuántos se acercan al comedero cuando llega con el mixer al corral, etc.

Si bien ver la sanidad es responsabilidad de los recorredores, el mixero también puede estar atento y dar aviso. Verá el comportamiento de la población del corral.

Sabemos que hay cuatro raciones o formulaciones distintas en el feedlot:

- » **La que formula el nutricionista.** Considerando categoría, calidad, acceso y precios de ingredientes, etc.
- » **La que permite el propietario.** "¿Y si le ponemos un poco menos de esto?"
- » **La que prepara el mixero.** Orden de carga, cantidad de cada ingrediente, etc.

» **La que termina recibiendo el animal.** Tiempo de mezcla, cuánto y cómo distribuye, etc.

Lo más importante, y a veces difícil de lograr, es que estas cuatro raciones se diferencien lo menos posible.

Acá es cuando "menos, es más". Por eso una vez unificados los criterios nutricionista-propietario, la mano de quien la prepara y reparte pasa a ser una pieza esencial. Más si hablamos del mixero que no solo reparte, sino que carga y mezcla.

Ahora, la cosa se resuelve en la cocina. Y acá aparece la pieza fundamental de este engranaje: el mixero. Su función y su desempeño deben ser im-pe-ca-bles, diría que deben ser "casi perfectos".

Por lo tanto, es importante:

- » **Que de arranque se "ponga la camiseta".** El grado de compromiso, hace a la eficiencia.
- » **Integrarlo al equipo.** Que se sienta parte del mismo.
- » **Capacitarlo.** El saber no ocupa lugar y enriquece su labor.
- » **Mantenerlo motivado.** Y no hablo solo de lo económico, también es importante que se sienta apoyado, acompañado. Hablamos de una persona que, como es su trabajo, carga con mucha responsabilidad. Su capacitación, su incentivo y sus ganas son primordiales para que todos los días haga lo mismo con la misma eficiencia. Tema no muy fácil de lograr.
- » **Tipo de ración y horarios:** No es lo mismo milanesa con papas fritas que

tallarines con pesto. Servidos como desayuno, que como almuerzo.

» **Limpieza y uniformidad:** No es lo mismo, un plato limpio que sucio o servir en un solo plato para que coman varios.

» **Una cosa simple que debemos saber:** "Lo que uno no comería y dónde uno no comería... los animales tampoco."

Así obtenemos como resultado que todos, y cuando digo todos, es todos, los animales de un corral reciban la cantidad, la calidad, la uniformidad y la distribución correcta, todas las veces que tengan que comer.

Es por esto que capacitar al Mixero le dará la posibilidad de ser "chef" y "mozo" al mismo tiempo y de ejecutar ambas funciones de la mejor manera posible.

La preparación debe ser correcta, la distribución también.

Reitero: Todos los animales deben comer lo mismo en calidad y en cantidad porque si no, al final... la cuenta siempre la paga el mismo: el dueño.

Podemos contar con el mejor nutricionista, el mejor mixer, la mejor premezcla, una correcta línea de comederos, piso de cemento, la mejor raza y/o cruzamiento, etc. Pero si el que da de comer, no sabe los porqués, los cómo y los cuándo de ciertas cosas, todo le dará lo mismo:

1. Cualquier orden de carga.
2. Mezclar durante el tiempo que le parezca.
3. Dar de comer a distintas horas.
4. No distribuir bien la comida a lo largo de todo el comedero.

TODOS LOS MESES
NUEVAS PROMOS
PARA VETERINARIOS

SANI VADEMECUM VETERINARIO

Encontrá todo en **Sani.com.ar**

BONIFICACIÓN MERCADERÍA **BM**

MERCHANDISING PROMOS

0% DESCUENTOS

La web que une la oferta y la demanda



Vacune a las madres y proteja a sus terneros

Vacuná a la madre en el último tercio de la gestación y protegé a los terneros de cuadros entéricos.



www.cdv.com.ar



011 3312 - 2CDV (238)



¿Cómo es el tambo promedio hoy? ¿Qué características tiene?

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGÁ EL INFORME COMPLETO



» Tras una encuesta en más de 200 establecimientos de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y Santiago del Estero, se conocieron indicadores estratégicos para profundizar en la realidad del sector primario.

Imagen N° 1 - Estrategias de manejo (% de casos)

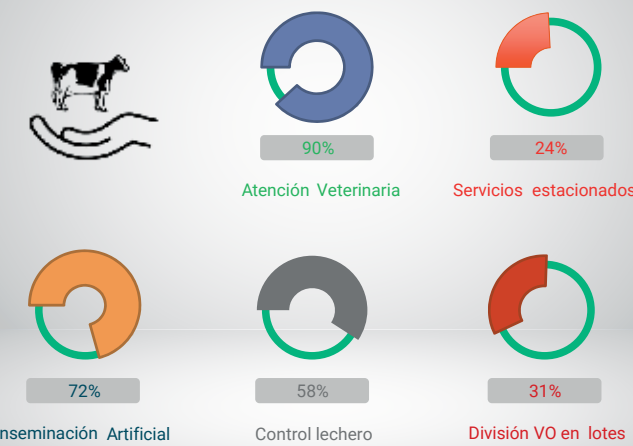
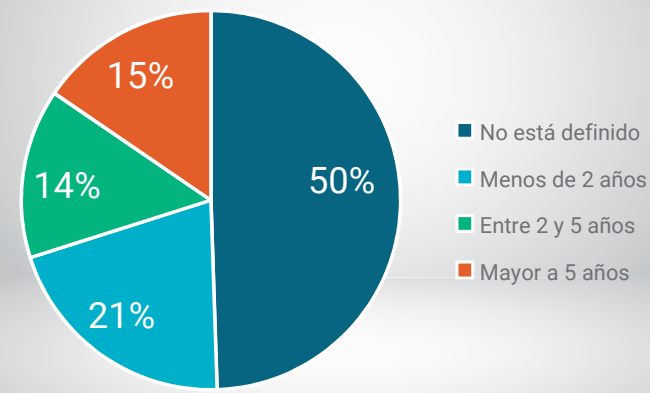


Imagen N° 2 - Plazo previsto para el traspaso generacional



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

Como ocurre desde el año 2002, el INTA y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación llevaron adelante la Encuesta Sectorial Lechera, caracterizando el sector primario a partir de datos provenientes de una muestra de tambos distribuidos por nivel productivo y provincia.

El documento hace referencia a las principales cuenca lecheras del país, ubicadas en la región pam-

peana y en el caso de los resultados presentados recientemente (para el período julio 2020 a junio de 2021) se relevó por medio de entrevistas personales a un total de 202 establecimientos, cifra más alta desde el realizado en 2003-2004 (528).

¿En qué zona geográfica se focalizó la encuesta?

Estuvo posicionada sobre las provincias de Santa Fe (38%), Córdoba (34%), Buenos Aires (18%), Entre Ríos (7%) y Santiago del Estero (2%).

Vale decir que, de los establecimientos relevados, un 35% produjo en el

período evaluado entre 1.000 y 2.500 litros; un 22% de ellos entre 2.500 y 4.000, otro 22% entre 4.000 y 9.000, un 17% menos de 1.000 y un 4%, más de 9.000 litros.

Otro dato significativo tiene que ver con la percepción sobre el futuro de las empresas lecheras en Argentina para los próximos 5 años.

Allí, el 57% de los encuestados se visualizó creciendo; un 36% de manera estable; un 7% vendiendo o alquilando y solo un 1% decreciendo.

Respecto de aquellos que se ven fuera del negocio impactan variables como su baja rentabilidad (37%), la edad / salud

de sus dueños (25%), y el riesgo propio de la actividad (19%), entre otras.

Un trabajo para estudiar

Los interesados en acceder a los resultados completos de la Encuesta Nacional Lechera pueden hacerlo desde el documento disponible en www.motivar.com.ar o escaneando el Código QR que complementa este artículo.

Allí podrán encontrar contenidos vinculados a la estructura de los establecimientos, su manejo y resultados por producción. Asimismo, se destacan datos

Continúa »

Salud y performance de sus aves

Una combinación probiótica única.
Mejora la performance y el control de patógenos de las aves.

MicroLife
PRIME

¡YA DISPONIBLE EN ARGENTINA!

Phibro
ANIMAL HEALTH CORPORATION

ANIMALES SALUDABLES.
ALIMENTACIÓN SALUDABLE.
MUNDO SALUDABLE.

CONOCÉ MÁS EN: [f](https://www.facebook.com/PhibroSaludAnimal) [in](https://www.instagram.com/PhibroSaludAnimal) [yt](https://www.youtube.com/PhibroSaludAnimal) /PhibroSaludAnimal

www.phibrosaludanimal.com

PROMO | MINERALIZANTES Y PROMOTORES DE CRECIMIENTO



Con la compra de
24 frascos de 500 ml
¡Llévate una camisa de regalo!



Con la compra de
72 frascos de 500ml
¡Llévate un termo contigo!

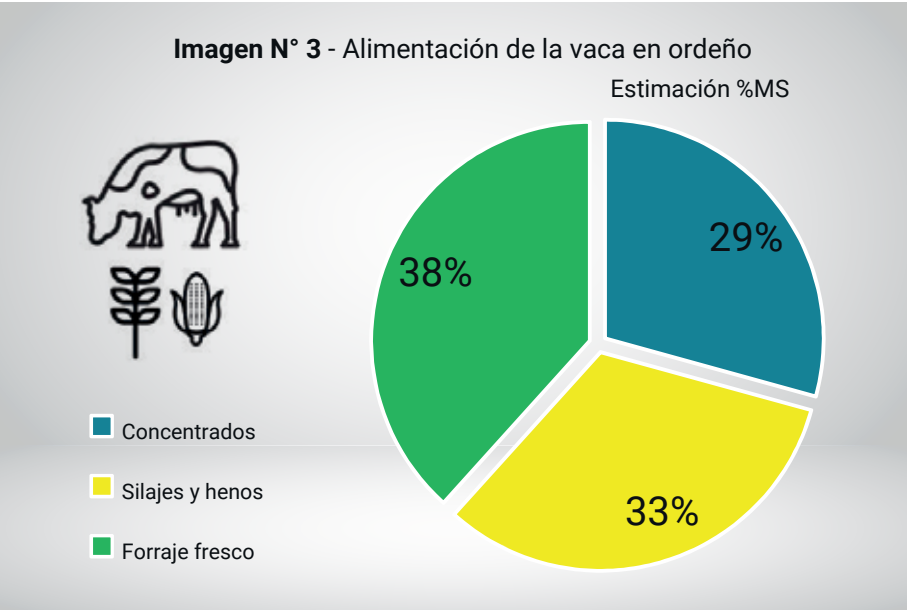


@FATROVONFRANKEN

FATRO
von franken

COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

Válido Abril y Mayo 2022



que todo involucrado en el rubro debería conocer sobre la tenencia y productividad de la tierra, el rodeo de vacas disponibles (totales y en ordeño), la cantidad de razas presentes en los establecimientos y los rangos de producción de leche generales.

Un punto clave también tiene que ver con que el 38% de los tambos encuestados no se encuentra hoy implementando ningún sistema de manejo de efluentes de manera periódica.

Relevante es poder apreciar en la Tabla N° 1 los indicadores reportados por tamaño del rodeo (VT). Más allá de esto y de destacar el trabajo presentado por el grupo coordinado por Patricia Engler y Alejandra Cuatrín (INTA EEA Paraná, Entre Ríos), compartiremos a continuación otras estadísticas destacadas.

Manejo del rodeo de vacas lechera

Clave es la información suministrada por la Encuesta en este sentido, al

describir algunos números concretos en cuanto a las estrategias de manejo.

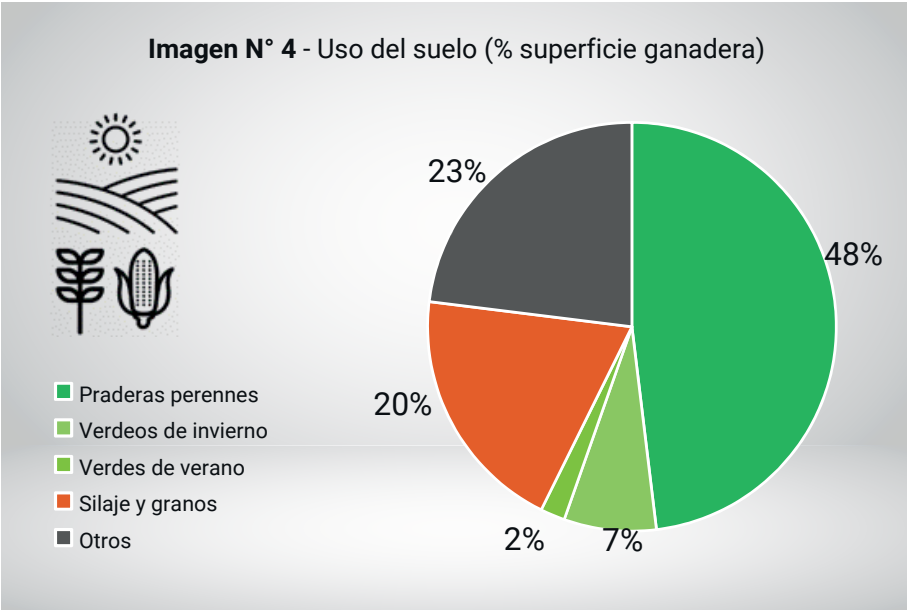
¿Cuáles? Por ejemplo, que un 90% del total aseguró recibir atención veterinaria en sus animales, sin especificar su periodicidad, ni trabajos en concreto.

¿Más datos?

- » El 24% aseguró tener servicios estacionados.
- » El 72% manifestó realizar técnicas de inseminación artificial.
- » Un 58% realiza control lechero.
- » Un 31% divide las vacas en ordeño en lotes.
- » 79,2% VT es el porcentaje promedio de terneros nacidos vivos.
- » 5,7% el promedio en mortandad de vacas y un 15% de descarte de vacas.

El relevamiento también destaca que un 56% de los casos maneja la cría y recría a campo (el rodeo de vaquillonas sin servicio).

Asimismo, se informa que la edad



promedio de los animales al primer parto es de 27 meses y que un 46% del total recorrió los machos del tambo (no necesariamente allí mismo). En el período analizado, un 11% de los establecimientos vendió vaquillonas servida y preparto.

Mano de obra e instalaciones

Más allá del cálculo utilizado para establecer el equivalente a hora hombre, el documento del INTA deja en claro que en más del 40% de los casos la mano de obra es familiar.

Incluso en un 10% de los casos quien ordeña es el productor y en más del 80%, la remuneración de mano de obra no familiar es a porcentaje.

Ahora bien, cuando se revisa el tiempo asignado por tarea, vemos que un 33% se destina al ordeño, un 20% a la gestión, un 17% a la alimentación, un 10% a la crianza y un 20% restante a otras tareas.

En cuanto al asesoramiento agronómico

particular, un 30% aseguró no tener, el 29% lo tienen permanente o contratado; en un 24% de los casos se trata de un agrónomo familiar y un 17% eventual o contratado.

En cuanto a instalaciones y equipamiento, un 19% aseguró mantener instalaciones tipo brete... Un 60% mantiene corriente trifásica en el campo.

Respecto de los corrales de espera, fue interesante saber que un 55% del total los tiene con sombra artificial, un 25% tiene ventiladores, mientras que un 22% dispone de aspersores.

¿Y el traspaso generacional?

El 48% está preparando a un familiar como sucesor: en promedio, la edad de ese candidato ronda los 35 años. En un 88% se aseguró que esa persona ya participa en la toma de decisiones, en lo que respecta un tema trascendental para la continuidad y la sustentabilidad de las inversiones en la actividad. **AR**

LABORATORIOS
agroInsumos S.A.

Selfos Plus
ASOCIACIÓN DE SELENO Y FÓSFORO CON VITAMINAS A D E

BIO COBRE
Cu + Zn + Mn
MINERALIZANTE A BASE DE COBRE, ZINC Y MANGANESO

OPTIMIZADOR BIO
SUPLEMENTO VITAMÍNICO MINERAL Y AMINOÁCIDOS
Emulsión inyectable estéril

EXPRESA EL POTENCIAL DE SU RAZA

Laboratorios AgroInsumos S.A.
Caldas 175 (C1427AGA) CABA, Argentina
Tel./Fax: (+5411) 4855-9410

www.laboratoriosagroinsumos.com

GMP
ELABORADOS BAJO NORMAS • PRODUCTOS

zoovet®

Multipen inyectable.

RÁPIDA RESPUESTA CLÍNICA

LARGA DURACIÓN

MEJOR COSTO BENEFICIO

- ✓ **ACCIÓN 4X4** Fórmula balanceada con 4 acciones diferentes.
- ✓ Moderna combinación de alta performance.
- ✓ Acción sinérgica antibiótica - antiinflamatoria.
- ✓ Acción antifebril - analgésica.
- ✓ Enzimas y flunixin.
- ✓ 48/72 horas de protección en una sola aplicación.
- ✓ Sinergia total entre activos.

Dosis: 1 ml cada 12,5 ó 25 k.p.v. de acuerdo a la necesidad de uso, cada 48 -72 hs o según criterio profesional veterinario.

Fórmula: 5.000.000 UI: Cada frasco con polvo contiene: Penicilina G sódica 1.250.000 UI, Penicilina G procaina 1.250.000 UI; Penicilina G benzatina 2.500.000 UI, Gentamicina sulfato 2,5 g, Flunixin meglumine 0,275 g, Tripsina 90.000 UI, Quimotripsina 15.000 UI. Cada frasco con diluyente contiene: Diluyente estéril 20 ml.

Fórmula: 10.000.000 UI: Cada frasco con polvo contiene: Penicilina G sódica 2.500.000 UI, Penicilina G procaina 2.500.000 UI; Penicilina G benzatina 5.000.000 UI, Gentamicina sulfato 5,0 g, Flunixin meglumine 0,55 g, Tripsina 180.000 UI, Quimotripsina 30.000 UI. Cada frasco con diluyente contiene: Diluyente estéril 40 ml.

zoovet.com.ar

"Buscamos mayor impacto para bajar la prevalencia de las enfermedades"

» La directora nacional de Sanidad Animal del Senasa, Ximena Melón, analiza la actualidad de los distintos planes oficiales, adelanta una revisión en las estrategias y enumera los principales desafíos para este 2022.



Ximena Melón. "Es inminente la publicación por parte de la UE de un listado de antibióticos veterinarios que no podrán ser utilizados en humanos y, por ende, tampoco en animales de producción".

identificados como positivos. Este esquema se planteó en etapas, conociendo y escuchando las realidades del sector.

Hoy en las principales provincias ganaderas más del 80% de las existencias de los establecimientos de más de 300 vacas ya tienen el estatus conocido.

Este es otro ejemplo de acciones directas para bajar la incidencia de la enfermedad, acompañada siempre por la estrategia de vacunación.

Más allá de la exigencia del mercado chino en cuanto a esta enfermedad en particular, entendemos que es clave poder bajar su incidencia también por el alto impacto que la misma tiene en los índices productivos de los rodeos bovinos.

Tenemos que profundizar el paradigma de mejorar la eficiencia y revalidar que toda inversión en sanidad es en beneficio del productor y la actividad en conjunto.

¿Se modifican los objetivos con el cambio de autoridades en el organismo?

XM: No. Los planes sanitarios se mantienen con los objetivos planeados, que son netamente técnicos. Mejorar la productividad de los rodeos y los mercados internacionales son objetivos comunes a todos.

¿Y en cuanto al Plan de Garrapata bovina? ¿Cuál es la actualidad?

Las enfermedades que afectan a los animales de producción tienen impacto en la productividad de los distintos establecimientos y también en el comercio internacional de los productos que se exportan desde Argentina al mundo.

Para estar atentos a la mirada oficial sobre este tema, **MOTIVAR** entrevistó a la MV. Ximena Melón, directora nacional de Sanidad Animal del Senasa, quien brindó detalles de la situación sanitaria local, a la vez de compartir información relevante para todos los eslabones del sector.

"Este año nos propusimos revisar las estrategias planteadas en programas oficiales como el de brucelosis y garrapata bovina, así como también de sarna ovina y anemia infecciosa equina, entre otros. Entendemos que una estrategia que logra bajar la prevalencia de las enfermedades, pero que luego se mantiene estable en el tiempo, debe ser modificada. Es necesario buscar acciones que tengan un mayor impacto", nos aseguró Ximena Melón.

MOTIVAR: ¿Este es el caso de los cambios impulsados en Brucelosis?

Ximena Melón: Así es. En estos últimos dos años dimos un salto diferencial en la cría bovina. Habíamos avanzado ya en el tema de los tambos libres y las cabañas, pero la cría era un tema pendiente.

Después de muchos años de cumplimiento de la vacunación, había una prevalencia estable, que no bajaba del 12% de establecimientos positivos.

Por eso se realizó un trabajo estratégico en todas las provincias ganaderas para que los productores realicen una serología, un relevamiento del estatus de sus rodeos en materia de brucelosis y avancen en el saneamiento de los campos

XM: La prioridad hoy es el sostenimiento de las zonas libres, con acciones dirigidas y mayores controles, tales como los que hemos llevado adelante en 2021 en Corrientes y Entre Ríos, los cuales se extenderán este año a las provincias de Córdoba y Santa Fe.

Se introdujeron mejoras en el SIGSA para controlar de manera más efectiva los tratamientos previos y los movimientos de hacienda.

Además, se llevaron adelante distintas capacitaciones: en zonas específicas se capacitaron veterinarios y técnicos de la actividad privada en el control de garrapata.

En definitiva, hemos identificado una serie de limitantes que generaban que la estrategia planteada no estuviera funcionando. Fue así que corregimos los desvíos haciendo foco en la inspección predespacho; la constatación de los tratamientos previos al traslado y la capacitación de veterinarios y técnicos privados para que puedan acreditarse y hacer frente a esta enfermedad en particular.

"En garrapata bovina, la prioridad hoy es el sostenimiento de las zonas libres, haciendo foco en la inspección predespacho; la constatación de los tratamientos previos al traslado y la capacitación de veterinarios y técnicos privados para que puedan acreditarse y hacer frente a esta enfermedad en particular".

¿Cómo se manejó esto en la emergencia por los incendios en Corrientes?

XM: La situación fue muy difícil, con departamentos provinciales en los que se incendió cerca del 40% de la superficie. Había que sacar rápido a los animales, para lo cual fue clave contar con el soporte de veterinarios oficiales de distintas regionales del Senasa, quienes asistieron al terreno y reforzaron su participación en los controles de garrapata posteriores.

Los movimientos de animales que fueron a otras provincias como Buenos Aires, Entre Ríos y Santa Fe, fueron

monitoreados (aquellos que habían salido sin tratamiento previo) y se realizaron inspecciones en los campos de destino para identificar si los animales tenían algún estadio de garrapata.

De hecho, el video que circuló con un caso de bovinos afectados en la provincia de Buenos Aires (proveniente de Corrientes) fue tomado por un veterinario oficial del Senasa que se encontraba precisamente revisando la tropa.

Ante la necesidad de mover, hubo que actuar rápidamente en destino y sofocar posibles focos.

Trabajamos de manera coordinada y

no hubo mayores problemas.

¿Hay que esperar novedades en cuanto al tema estradiol en bovinos?

XM: En primer lugar, hay que dejar en claro que las medidas que se tomaron en torno al 17 B Estradiol tienen que ver con una solicitud del mercado de la Unión Europea. Sabemos que la argumentación técnica es discutible y que es bueno que se use tecnología para hacer más eficiente la producción, pero debemos sostener un equilibrio para poder sostener los mercados.

En este contexto y luego de mantener reuniones con los servicios veterinarios de los países de nuestra región, se buscó una estrategia común pensando en que por este mismo tema Uruguay tuvo que restringir hace dos años la exportación de hembras bovinas a la UE y que Paraguay la suspendió también durante seis 6 meses para esque-

Continúa »

INSUPEC

zoetis over MSD CALIER VETUE

25 Años

ACOMPÑANDO TU COMPROMISO POR LA SANIDAD Y BIENESTAR ANIMAL

Visita nuestra web o Redes Sociales y entérate de todas las novedades!

Laboratorio Azul
Diagnóstico S.A.

Diagnóstico de Tricomonos 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

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

matizar un circuito en el cual se puedan segregar hembras que tratadas con estradiol o sus derivados.

Por eso, vale destacar el trabajo del Senasa en cuanto a que Argentina nunca debió hacer esto y sus exportaciones se mantuvieron 100% abiertas.

Además, y con el objetivo de profundizar el tema con el sector privado, generamos la Comisión Nacional de Sanidad Animal y Bienestar de los bovinos, en la cual se hicieron presentes todos los involucrados. De allí surgió la propuesta de generar un sistema de declaraciones juradas sobre el no uso de estradiol en los animales que se envían a faena con destino a la Unión Europea.

Es una primera etapa: nos sirvió para que no se corte el comercio y sostener un mercado con el cual se venía trabajando.

Sin embargo, hay consenso en cuanto a que no nos podemos quedar con eso y por eso planteamos un trabajo a futuro para desarrollar un sistema de segregación. Es decir, un registro de las hembras que sí son tratadas con 17 B Estradiol en cada campo. De cara al mediano plazo, debemos establecer un sistema sólido de registro de uso y trazabilidad posterior de esas hembras.

Además, hoy está el sistema de etiquetado en los productos veterinarios que contienen estradiol o sus derivados, donde dice que no deben administrarse en animales productores de alimentos para consumo humano cuyos productos cárnicos se exporten a la unión europea y/o a otros países con requisitos equivalentes.

Seguramente en este caso, el alcance se amplíe hacia productos a nivel general y no solo cárnicos.

¿Hay otros productos veterinarios en una situación similar a esta?

XM: El tema de residuos y de la utilización de fármacos en animales de producción es un tema emergente, que determinados mercados seguirán impulsando. De hecho, es inminente la publicación por parte de la UE de un listado de antibióticos veterinarios que no podrán ser utilizados en humanos y, por ende, tampoco en animales de producción.

Evidentemente la identificación y la rastreabilidad serán cada vez más importante para el sostenimiento de los mercados. No tenemos los sistemas productivos de otros países que producen según sus sistemas productivos. Por eso la identificación y rastreabilidad son la respuesta para sostener o a abrir nuevos mercados.

¿Habrán cambios en el cronograma de vacunación antiiftosa?

XM: No está previsto en el corto plazo dejar de vacunar ninguna categoría.

Sin embargo, el contexto del resto de los países, del comercio y de las ventajas comparativas que surgen, hacen que sea necesario estar constantemente atentos y trabajando sobre el tema.

En este contexto, vale decir que se están ampliando los convenios con los Entes y Fundaciones a pedido de la nueva conducción del Senasa, con la premisa de dejar las bases sentadas para poder sumar el trabajo conjunto en otras enfermedades de los animales más allá de la fiebre aftosa, siempre sobre la base del concepto de Una Salud. **AR**

PREOCUPAN LOS CASOS DE INFLUENZA AVIAR EN AMÉRICA DEL NORTE Y DE PESTE PORCINA AFRICANA EN DOMINICANA

Si bien muchas de las enfermedades que hoy afectan los sistemas productivos globales son exóticas en Argentina, la evolución del comercio internacional y el intercambio turístico hacen que existan riesgos concretos para nuestro país. Por esto, fue interesante también conocer la visión de Ximena Melón directora nacional de Sanidad Animal del Senasa, en cuanto a la situación global y regional de la Peste Porcina Africana y la Influenza Aviar altamente patógena.

"El Senasa trabaja en dos grandes campos para hacer frente al tema (preparación y contingencia). Por un lado, en la preparación debemos hacer todo aquello que esté a nuestro alcance para que las enfermedades no ingresen al país. Y en esto mucho tiene que ver la divulgación.

Hay preocupación por los casos de IA que hay en América del Norte y lo mismo con la Peste Porcina Africana en República Dominicana. Debemos estar todos en alerta", aseguró.

Para el caso de la PPA, Melón destacó que la preparación tiene que ver, por ejemplo, con contar con las pruebas diagnósticas de-

sarrolladas, capacitado al personal y a los equipos oficiales para que puedan hacer un diagnóstico tanto de necropsia como de laboratorio y lógicamente, disponer de los kits necesarios, etc.

Además, el Senasa ya cuenta con un mapa de riesgo de las fronteras y distintas acciones de vigilancia pasiva que están poniéndose en marcha en todo el país.

"En cuanto a la contingencia, contamos con planes actualizados y consensuados con los distintos sectores tanto para el caso de PPA, como de Influenza Aviar.

Si hay un evento que no pudimos evitar, tenemos que estar preparados", aseguró nuestra entrevistada. Y concluyó: "La OIE promueve herramientas para que los países puedan establecer zonas de contención en las cuales demostrar acciones concretas frente a un potencial brote a los socios comerciales, para poder así seguir exportando. En definitiva, se trata de la necesidad de tener un plan, informarlo y darle cumplimiento para garantizar el abastecimiento a todos los mercados a los cuales llegan las exportaciones argentinas".



El mensaje es claro. "Debemos estar todos en alerta", sostiene Ximena Melón.

Kuraderm®

CREMA EN AEROSOL ANTIBIÓTICA, ANTIMICÓTICA, CICATRIZANTE Y REGENERADORA DE TEJIDOS.



DE FÁCIL APLICACIÓN

- Trata heridas, parches calientes, quemaduras, dermatitis bacterianas y micóticas en **tiempo récord**.
- Efecto film** que protege la herida y permite su correcta ventilación.
- Efecto hemostático y astringente** que controla el exudado de la zona afectada favoreciendo la cicatrización y el control de microorganismos contaminantes.

König

www.koniglab.com[/laboratoriokonig](https://www.facebook.com/laboratoriokonig)[/koniglab](https://www.instagram.com/koniglab)11 6020-0721

CUANDO ESTÁS TAN CERCA DE TU MASCOTA, ESTÁS SEGURO CON VANGUARD PLUS®



CoughGuard PlusDefensor®Felocell 3®GiardiaVax

POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

¿Cómo ven el futuro ganadero los productores CREA?

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL INFORME COMPLETO



» Más de la mitad de los consultados proyecta aumentar el stock de vientres en un contexto en el cual esa categoría de hacienda opera como reserva de valor frente a un contexto inestable.

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

La encuesta SEA realizada a más de 1.100 productores agropecuarios de la Red CREA analiza la actualidad del Índice de Confianza del Empresario Agropecuario (ICEA CREA) y brinda información sobre la perspectiva a futuro de las distintas producciones.

Si bien los interesados pueden acceder al documento completo al escanear con sus celulares el Código QR que completa este artículo, compartimos parte del análisis que realiza CREA sobre actividades estra-

tégicas como lo son la producción ganadera de carne y también la lechería.

La ganadería de carne

- » Con precios internacionales en buenos niveles y una demanda traccionando, Argentina toma parcialmente las oportunidades que el mercado ofrece, dada las medidas regulatorias vigentes en el comercio desde mediados de 2021.
- » Las tasas de extracción (TE) de machos y hembras disminuyeron en 2021. Esto posiblemente se deba a la extensión de los ciclos productivos por el incremento en el precio de los granos, y debido a estrategias defensivas para resguardar valor frente al contexto inflacionario y ante un escenario de incertidumbre.
- » El 2022 inició con volúmenes de faena más elevados que el promedio histórico, pero menores a los de 2019 y 2020 (años récords). A pesar de ello, el consumo de la carne bovina sigue disminuyendo (-5,5% vs 2021), principalmente asociado al poder adquisitivo del salario.
- » Respecto a los precios, la variación interanual indica que la carne bovina supera la inflación (+4).
- » Los precios de la hacienda se encuentran en los máximos históricos de los últimos 12 años. Y la recomposición en el precio de los novillos mejora la relación compra-venta, generando alivio en los sistemas de corrales. Para el resto de los



sistemas productivos, la estrategia apunta a sistemas más pastoriles con ciclos más largos. Esta última estrategia también se implementa en los encierres para diluir el costo de compra del novillo.

- » Las estimaciones en la cantidad de terneros a destetar son similares o mayores a los obtenidos en 2021, inclusive con las condiciones climáticas adversas acontecidas. Así, el porcentaje promedio de terneros a destetar estimado es de 4,2% versus ciclo pasado.

La lechería nacional

- » Se espera una leve caída en las producciones individuales por las condiciones climáticas del verano. Habrá que ver cómo evoluciona esto, considerando las estrategias productivas de los empresarios en un contexto de menor disponibilidad de reservas y suba de costos productivos.
- » El 2022 inició con números negativos para la demanda interna (en factura-

ción): disminuyó el volumen de ventas, los precios crecieron por debajo de la inflación, y el poder de compra del salario se deterioró respecto a la canasta láctea.

- » Para los próximos meses, los valores futuros de la leche en polvo disminuyen, pero se mantienen muy por encima de los precios históricos (4.300 vs 3.000 U\$S/t).
 - » En marzo se registran aumentos en los costos productivos (+8,8%), principalmente de la alimentación (50% del gasto total), y casi sin variación en el precio percibido (+1,6%). La relación de los índices de precio y costos es la más baja del último año (0,81).
 - » El deterioro comienza a notarse en el análisis financiero mediante el incremento en los días de endeudamiento a corto plazo: pasó de 31-32 en noviembre de 2021 a 35 en marzo de 2022.
- Accedé al informe completo generado desde CREA escaneando el Código QR que completa este artículo. **AR**

ROSENBUSCH

EXPERIENCIA EN SANIDAD ANIMAL

Combatí la **Clostridiosis** y **multiplicá** tus beneficios



IR9 | IRT | MANCHA, GANGRENA Y ENTEROTOXEMIA | BACTERINA MIXTA | HEMOGLOBINURIA BACILAR | BOTULISMO C Y D

Vitonal B™

CADA 3 FRASCOS
1 YERBERA DE
REGALO*



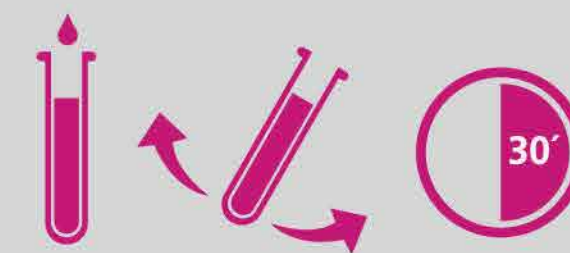
Una vaca caída es una urgencia productiva

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.



PROMOCIÓN VÁLIDA HASTA AGOTAR STOCK Y PARA LA REPÚBLICA ARGENTINA

Richmond
Vet Pharma™

richmondvet.com.ar



NUEVAS AUTORIDADES EN CÓRDOBA

“Estamos para trabajar por un mejor Colegio y una mejor profesión”

» Marcelo Calle, recientemente elegido presidente del Colegio Médico Veterinario de la provincia de Córdoba, enfatizó en el esfuerzo colectivo y el diálogo como motores de cambio.

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

En el Colegio Médico Veterinario de Córdoba se realizó el acto de asunción de las nuevas autoridades de la institución. La ceremonia, que tuvo lugar el 28 de abril, contó con la presencia de representantes de diferentes actores vinculados a la profesión veterinaria, entre ellos el Senasa, el Ministerio de Agricultura y

Ganadería de la provincia, la Universidad Nacional de Córdoba y la Universidad Católica de Córdoba.

También estuvieron presentes los ex presidentes de la entidad Bernabé González, Juan Larghi, Osvaldo Ferri, Rodolfo Maich, Carlos Sosa, Fidel Baschetto y Oscar Luján.

Ellos fueron los encargados de entregar los reconocimientos a quienes inician esta nueva gestión.

Las autoridades elegidas para formar el nuevo Consejo Directivo son:

- Presidente: Marcelo Calle.
- Vicepresidente: Carlos Rivero.
- Secretaria: Natalia Elstner.
- Vocal titular: Gretel Castillo.
- Vocal suplente: Ariel Cejas.

Luego de la presentación, se leyó una carta enviada por el ministro de Agricultura y Ganadería de Córdoba, Sergio Busso, quien felicitó a las nuevas autoridades y los llamó a trabajar de forma articulada para mejorar las condiciones de trabajo de los veterinarios de la provincia.

Un fin común: mejorar la profesión

El recientemente electo presidente, Marcelo Calle, cerró el acto con un llamado al diálogo y

al trabajo colectivo para continuar con la labor iniciada por los que lo antecedieron, quienes tuvieron un lugar destacado en el encuentro.

“Este momento que vivimos es posible gracias a todos los ex presidentes que hoy están acá y a toda la gente que ha trabajado a lo largo de los años en este Colegio Veterinario para mejorar el bienestar de los colegas”, comentó Calle.

Luego continuó su discurso destacando la importancia del aporte de cada uno en la construcción de una mejor profesión: “Quienes asumimos estos cargos tenemos una responsabilidad social. No estamos en este lugar para el beneficio personal sino para servir al Colegio”, puntualizó.

Y agregó: “Tenemos que dar lo mejor de nosotros y trabajar por la unidad porque todos somos actores y todos los días tenemos una nueva oportunidad de hacer lo mejor por el prójimo y por la profesión, para así poder estar cada día un poquito mejor”.

En relación al trabajo de la gestión que comienza, el presidente destacó que “tendremos por delante muchas batallas, pero lo primero que queremos hacer es escuchar, dialogar y debatir porque si bien no siempre tendremos todos la misma idea, si compartimos un fin común: mejorar la profesión”. **AR**

IMPORTANTE

La Libreta Única es válida en todo el país

» Tas una reunión con la FeVA, el Senasa aceptó la Libreta Sanitaria Única Canina y Felina como documento válido para realizar trámites de traslados de mascotas.

Se amplió a todo el ámbito nacional el uso de la Libreta Sanitaria Única Canina y Felina, que ahora puede utilizarse para realizar trámites de traslado de mascotas dentro y fuera del país.

El anuncio ocurrió luego de una reunión entre el Senasa, representado por su vicepresidente, el MV Rodolfo Acerbi, y la Federación Veterinaria Argentina.

Por su parte, el MV Federico Berger, presidente de la FeVA, destacó: “Que sea reconocida como documento válido para el tránsito es algo que planteamos hace años ante el Senasa y el Ministerio de Salud de Nación. Es un logro del que estamos realmente orgullosos”. **AR**



En vivo El evento se transmitió a través de las redes sociales.



/esperanzadistribuciones

Innovamos, para seguir estando cerca.

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





34 años al servicio de la farmacia veterinaria.



Brigadier López 25, Esperanza Santa Fe.



03496-426815



www.esperanzadistri.com.ar







LA SOLUCIÓN INNOVADORA PARA EL TRATAMIENTO DE LAS OTITIS EXTERNAS

El único tratamiento que se aplica en forma líquida y se transforma en un gel de larga duración.

Activo donde se necesita.





Osumia®

Apunte la cámara de su celular hacia este QR Code y sepa más sobre Osumia®.



VISITA A CAMPO EN SALADILLO, PROVINCIA DE BUENOS AIRES

"No contar con un plan sanitario es negativo y se refleja en el resultado"

» Antonio Riccillo y su equipo son los guardianes de una producción que transforma 170.000 toneladas de granos en 30.000 toneladas de carne vacuna y porcina al año. ¿Cuáles son los tres ejes que destacan a futuro?

FACUNDO SONATTI
redaccion@motiviar.com.ar
@facusonatti



A la altura de El Mangrullo, en el partido de Saladillo, provincia de Buenos Aires, un feedlot que recibe 60.000 cabezas por año y una granja porcina de 2.500 madres le dan forma al Grupo Riccillo, un gigante que transforma granos en carne desde hace 35 años.

Un camino rural de 9 kilómetros en condiciones que distan bastante de las que se pueden considerar óptimas es lo que separa ese clúster productivo que montó Antonio Riccillo de la Ruta Nacional 205, arteria que hace las veces de canal tanto para la recep-

ción de los insumos como el despacho de su producción.

Su dueño se retrasa unos minutos de la hora fijada para la entrevista con **MOTIVAR** porque casualmente estaba reunido con autoridades locales para resolver el asunto vial.

"Nos prometen una solución desde hace décadas, pero por el momento solo hicimos un mejorado con recursos propios en un tramo corto de la traza", señala Riccillo escoltado por su equipo de veterinarios como testigos.

MOTIVAR viajó hasta las entrañas de este emprendimiento que, junto a otra granja porcina de 2.500 madres, ubicada en General Alvear, transforma el equivalente a cuatro barcos Panamax de maíz y soja en proteína animal cada año.

Los MV. César Moyano, encargado del feedlot, y Agustín Colmenero, al frente de la granja porcina más antigua de la firma son los guardianes de una producción en torno a las 30.000 toneladas de proteína animal cada año.

En un mano a mano exclusivo con este medio, repasan similitudes y diferencias de los aspectos sanitarios de



Entre todos. Antonio Riccillo escoltado por Facundo Re (encargado de la granja porcina); el MV César Moyano (responsable de ganadería del feed lot); el MV Agustín Colmenero (asesor externo en producción de cerdos) y Alejandro Arévalo, a cargo de la operación ganadera del Grupo.

ambas producciones y adelantan cuáles serán los ejes del futuro.

Industria a cielo abierto

En El Mangrullo la zafra de destetes que se da entre febrero y abril motoriza en ingreso de unas 3.000 cabezas de ganado bovino cada semana. La dinámica en la recepción es siempre la misma.

El rol del médico veterinario es garantizar la aplicación del plan sanitario donde dos colaboradores hacen el trabajo en la manga.

"La dinámica consiste en un chequeo general de los animales, los más chicos se van a la recria (180 kilos es lo normal) y el resto, después de una sanidad de ingreso, pasa un día en la recepción con rollo y agua. Además, se suministran antibióticos, vacuna preventiva de neumonía, clostridiales y antiparasitarios, como la ivermectina", resume Moyano su trabajo.

"En estos sistemas multi origen una tro-

"Si la salud de los animales no está acorde a su potencial, la producción ganadera se torna realmente inviable".

Antonio Riccillo, Grupo Riccillo.

Concentrados. El feedlot recibe 60.000 cabezas al año.



Crecer. La granja de la empresa en Saladillo cuenta con 2.500 madres.

pa enferma puede causar graves problemas y generar un contagio masivo de todos los animales. Debemos estar preparados", advierte el médico veterinario.

Y agrega un ejemplo: "Los problemas de sarna muchas veces vienen desde el campo y contagian el lote. No solo se busca evitar esas situaciones, sino tam-

bién garantizar la sanidad general de los animales. Para ello, a los 15 días se repiten las aplicaciones y, en el día a día, nos ocupamos de revisarlos para detectar problemas de forma preventiva".

Riccillo sostiene que atenerse al plan sanitario es importante porque, de lo contrario, sus consecuencias se reflejan

en los resultados de la empresa.

Mientras tanto, la inversión en sanidad puede alcanzar tres puntos de los costos totales.

En ese sentido, Moyano aporta un margen de tolerancia en línea con lo que ocurre en otros feedlots de similares características en la provincia de

Buenos Aires.

"El ratio de mortandad debería estar por debajo del 1,5%, el cual se logra con clima seco. Sin embargo, muchas veces en temporadas difíciles de lluvia, las muertes son inevitables y eso eleva el número de cabezas perdidas destrozando el promedio. Asimismo, el confinamiento es la principal herramienta para palear el factor climático, por lo cual sumamos los primeros dos galpones".

A fines de diciembre de 2019, el Grupo Riccillo habilitó un galpón estabulado de 9.000 metros cuadrados con capacidad para 3.000 animales para mercado interno o 2.000 gordos para exportación. Ahora, ya tiene dos, en los cuales invirtió cerca de un millón de dólares en cada caso para lograr mejores resultados productivos.

Pero sigamos con nuestro recorrido...

Tras la recepción de los animales, los mismos reciben una dieta de recria por

Continúa »



DISTRIBUYENDO CONFIANZA



VETERINARIAS INTEGRADAS DE ARGENTINA

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

VENTA EXCLUSIVA EN VETERINARIAS

Comunicate con nosotros:

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

informate acerca de nuestra promociones vigentes:

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES



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

SPORT HORSE
farmacología equina con experiencia

fórmulas originales

FENITIDINA
analgésico con protector gástrico
2 en 1

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

HEPATO-RENAL
protector hepato renal
2 en 1

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

011 4293-6916



+54 9 221 621-0113

info@sport-horse.com.ar



sport horse argentina

www.sport-horse.com.ar



Sport Horse - Argentina

dos semanas para luego pasar a una más energética en pos de lograr el engorde en un plazo variable de 90 a 120 días. “La nutrición debe ser balanceada y que todos los componentes estén en su justa medida porque de lo contrario puede generar problemas digestivos como acidosis o aquellos sin comida que, luego, comen de golpe y tienen una indigestión que puede provocar la muerte por asfixia”, advierte Moyano uno de los principales contratiempos.

“En el feedlot la principal causa de muerte es la neumonía, sobre todo durante el invierno. Esto coincide muchas veces con la llegada de animales chicos o sufridos por carencia de pasturas o aquellos de feria con dos o tres días sin dieta, sumado a climas hostiles, como lloviznas y la presencia de barro”, señala el encargado de esta unidad de negocios Y completa: “Lo ideal sería que los animales vengan con minerales o alguna vacuna respiratoria al pie de la madre. Si lo atendiesen bien desde la cría, podríamos reducir los efectos en el feedlot. De hecho, debido a esas carencias, tenemos que hacer dos dosis en el establecimiento para cumplir con la efectividad”.

Las ventajas de un ciclo completo

“El estatus sanitario argentino es envidiable y las granjas de ciclo completo reducen las transferencias entre establecimientos disminuyendo también los riesgos”, dispara Colmenero al

“El estatus sanitario argentino es envidiable y las granjas de ciclo completo reducen las transferencias entre establecimientos disminuyendo los riesgos”. MV Agustín Colmenero, encargado de la producción porcina.



Atentos. En la granja se busca prevenir el ingreso de enfermedades.

definir en dos líneas lo que sucede con la producción porcina local.

Y agrega: “A pesar de que está creciendo la presencia de sistemas integrados, como los popularmente extendidos en Europa, Brasil y los Estados Unidos; en la Argentina el estatus es más estable”.

En cuanto a la producción en las granjas de Riccillo, el médico veterinario señala que, en los últimos cuatro años, “cerramos los planteles e ingresamos solo machos al centro de inseminación de un origen conocido y desarrollamos nuestra propia genética desde bisabuelas, abuelas hasta las madres de cría. Eso estabilizó la salud de forma significativa: al conocer muy bien el perfil de la granja, podemos adelantarnos a los agentes que pueden



Coincidencia. Bienestar animal, medio ambiente e inocuidad de las carnes son los temas del futuro.

“En sistemas de encierres multi origen debemos evitar el ingreso de una tropa con problemas sanitarios que se puede traducir en un contagio masivo al resto de los animales”. MV César Moyano, encargado del feedlot.

llegar a aparecer”.

Asimismo, en los últimos años el Grupo Riccillo comenzó a aplicar una política de inmunización sobre madres y cachorras de reposición para maximizar la transferencia vía calostro. “En la pelea por la salud siempre se va perdiendo, porque nunca podés tener una efectividad del 100%”, sentencia Colmenero.

Y agrega: “Si bien hacemos una producción porcina que tiene la misma genética, alimentación y ambiente, hay niveles de 120 a 140 kilos de carne por m2, con lo cual la tasa de estrés, agresión entre animales y contagios son muy altos, por eso si un hecho se va de control nos pega fuerte”.

Para Riccillo, no quedan dudas que, si bien todas las producciones intensi-

vas requieren especial atención sanitaria, es en el sector porcino que se torna más trabajoso.

“El mayor problema en las granjas, como en toda producción intensiva, es el respiratorio. Hoy, a partir de todos los avances para lograr altos niveles de rendimiento, superiores al 75% en materia de conversión. Lo que se gana en carne y músculo se pierde a nivel huesos y aparato respiratorio”, advierte el profesional.

Y sigue: “Los estándares de comida mejoraron considerablemente, pero después de los respiratorios los problemas que siguen son los digestivos porque las raciones son cada vez más

Continúa »»

RESISTENCIA
TOSTADO
VERA
RAFAELA
SANTA FE
MAR DEL PLATA

Al gran campo argentino, salud!

• 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

DISTRIBUIDORA VETERINARIA

GURUvet.ar

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.

intensivas en proteínas y energía que tiene sus efectos en todo el aparato”.

El médico veterinario no reduce su atención solo a aspectos meramente sanitarios. Para Riccillo, su rol cobra fuerza también tanto en reproducción como terminación.

En este caso, los costos pueden duplicar a lo que ocurre en el feedlot al saltar del 3 al 6% de los costos totales. “Si la salud no funciona, la producción se torna inviable”, asegura su dueño.

“En la práctica, como veterinarios, estamos tanto para armar como implementar el plan sanitario y atender las urgencias, pero también participamos de la reproducción, gestión del plantel, el centro de inseminación y sus técnicas, en nutrición y estrategias de alimentación; el control de producción y puntos críticos de la granja y capacitación del personal son otras áreas donde hemos ganado terreno”, repasa Colmenero, acompañado del MV Juan Pablo De Titta, encargado en la granja de General Alvear.

Nuevos desafíos

“En el futuro inmediato los desafíos en producciones intensivas tanto de cerdos como carne vacuna van a girar sobre tres pilares: bienestar animal, medio ambiente e inocuidad de la carne”, señala Colmenero.

Y agrega: “La gente quiere que los animales vivan bien y estén libres de antibióticos. Para eso hay que tener en cuenta otros puntos, como por ejemplo en el cerdo, la necesidad de crecer en volumen a partir de mejoras en la genética. Asimismo, debemos tener espacios de cuarentena en frontera para evitar poner en riesgo

LA REDUCCIÓN DEL USO DE ANTIBIÓTICOS PLANTEA UN NUEVO PARADIGMA

“Ante cada lanzamiento que llevan adelante los laboratorios veterinarios se abre la puerta a tener que realizar análisis del costo beneficio en cuanto a su incorporación en el manejo de los animales”, advierten a coro los médicos veterinarios que forman parte del equipo del Grupo Riccillo durante la visita de **MOTIVAR** a las instalaciones ubicadas en Saladillo, provincia de Buenos Aires. “En cualquier caso, el punto de equilibrio lo termina poniendo el productor”, agrega Antonio Riccillo, al frente de un grupo que produce alrededor de 30.000 toneladas de proteína animal cada 12 meses. “Hay un nuevo paradigma que es la reducción del uso de antibióticos y en ese sentido, cada semana recibo media docena de visitas que proponen incluir en la dieta de los cerdos probióticos u hongos. Sin embargo, si bien es cierto que la aplicación en exceso de antibióticos genera resistencia, las nuevas tendencias muchas veces no son efectivas y llevan a un mayor uso. Es decir, logran el efecto contrario al deseado”, ase-

gura el productor. En el caso del feedlot, en cambio, se utilizan antibióticos tanto como terapia de shock para atender casos puntuales, como también para evitar las neumonías. “En los corrales los primeros 15 días son los más intensos en materia sanitaria. Nosotros hacemos hotelería y si bien la mayoría envía animales en buen estado, también están aquellos productores que compran por precio antes que calidad”, señala el creador del feedlot. “En los últimos años la presencia del piojo que deriva en sarna creció, lo que nos lleva a gastar más dinero al aplicar medicamentos tanto internos como externos. Lamentablemente, los criadores conservan una cultura aún

en la cual ven a la sanidad como un gasto y no como una inversión y solo piensa en hacer su zafra anual de terneros sin preservar la calidad”, analiza Antonio Riccillo y anticipa a **MOTIVAR** que ya puso un pie en la actividad de cría para revertir esa tendencia.



Antonio Riccillo. El productor recibió a **MOTIVAR** y dialogó sobre distintas tendencias en el manejo de los animales.

el estatus sanitario nacional”.

Para Riccillo, en ese futuro lo ideal es tener un veterinario involucrado en el trabajo diario de cada producción sobre todo porque los niveles de especialización son muy altos. A su vez, la mirada de otros profesionales en algunos aspectos centrales como la nutrición es clave, al mismo tiempo que las capacitaciones sean constantes.

“En los feedlots la tarea la hace el personal guiado por veterinarios y también la colaboración de profesiona-

les externos tanto de aquellas empresas que hacen los núcleos, como las visitas de los laboratorios”, explica Moyano.

A lo que su jefe advierte: “No siempre tuvimos veterinarios a cargo de todo el proceso. Hoy, la zootecnia es una expertise donde el médico veterinario también está cada vez más involucrado y participa de la mesa de toma de decisiones con una mirada mercantilista, más allá de la repercusión sanitaria que pueda tener cada droga”. (Ver recuadro)

En cuanto a las granjas porcinas, Colmenero señala que es más común que sean veterinarios los encargados de esas unidades de negocios, pero, en cualquier caso, al tener volumen también contamos con acceso a profesionales externos.

“Las empresas externas aportan su “know how” y suelen realizarse también capacitaciones para todo el equipo”, asegura Riccillo. Y admite: “Muchas veces no se citan porque la sobreinformación puede ser contraproducente”. **AR**



ZINCRON
Combinación perfecta de Cobre, Zinc y Manganeseo



PREVENICAL
Asociado con 10.000.000 de UI de Vitaminas D y B12. Con complejo de aminoácidos esenciales y no esenciales



PREVENMAG
Mantiene el Magnesio en sangre por 28 días



GENTAPEN 50
Único en el mercado con Gentamicina, Penicilina, Vitamina B y Dexametasona



BURNET



La solución más eficiente la encontrás en la nueva generación de productos Burnet

www.burnet.com.ar | @laboratoriosburnet

BIOLÓGICOS  TECNOFARM

MADRES SANAS
ASEGURAN + TERNEROS
RINDIVAC LEPTOSPIRA



SÍNDROME REPRODUCTIVO



zoovet®

Líderes en herramientas tecnológicas para la reproducción.



¡Listo para usar!



Kit J-Synch con Prociclar

Prociclar 750 mg con Buserelina

Kit Reproductivo FULL

Prociclar 750 mg con Cipionato

Kit Reproductivo Diprogest 600

Diprogest 600 mg con Cipionato

Kit J-Synch con Diprogest

Prociclar 600 mg con Buserelina



Gonadotrofina Coriónica Equina Recombinante.

Foli-Rec.

Líquido / Inyectable reCG 7000 UI

Dosis 1,5 ml a 2 ml / 30 ml rinde 15 a 20 dosis / 100 ml rinde 50 a 66 dosis

 **Biotechnofe**
SOCIEDAD ANÓNIMA



Simposio
internacional
de reproducción
animal.

FECHA Y LUGAR A DETERMINAR. (Córdoba Argentina, Agosto - Septiembre)

Promo

Comercio Veterinario

Comprando 15 kits
Te llevás 30 kits

¡Sin cargo!

+ Entrada
al simposio.

Comprando 30 kits
Te llevás 60 kits

¡Sin cargo!

+ Entrada
al simposio. + Hotel*
2 noches.

Comprando 20 u
de FOLI-REC x 30ml
Te llevás 20 u

¡Sin cargo!

+ Entrada
a la fiesta exclusiva
de Zoovet®

Invitaciones 100. Máximo 2 por cliente.

(*) Hotel 4 estrellas con desayuno. Habitaciones dobles o triples.
La disponibilidad de entradas para IRAC, plazas de hotel y accesos al
evento exclusivo, son limitados. Máximo dos por cliente.
Operaciones facturadas en abril. Pago con valores al 31/08 - 30/09 - 31/10 del 2022.

Promoción válida en la República Argentina.

ACTUALIDAD Y FUTURO DE LA EMPRESA RADICADA EN SANTA FE

Entre sorteos y novedades, Zoovet volvió a mostrar su potencial

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRA EL EVENTO COMPLETO EN VIDEO



» La empresa transmitió en vivo el cierre de una destacada acción comercial y fueron sus directores, Enrique Ariotti y Daniel Della Schiava quienes, además, destacaron las inversiones, lanzamientos y planes a futuro.



En Santa Fe. Pablo Gaitán, Luciano Aba, Daniel Della Schiava y Enrique Ariotti.

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

A fines de marzo, el laboratorio Zoovet volvió a acaparar la atención del sector veterinario al concretar el sorteo de los dos vehículos Toyota Yaris (patentados) puestos en juego en una acción comercial que finalizó el pasado 28 de febrero e involucró productos de su línea de animales de compañía.

El encuentro se realizó en la planta

ubicada en el Parque Tecnológico del Litoral Centro, en Santa Fe, fue conducido por el editor de **MOTIVAR** y la **Revista 2+2**, Luciano Aba, y se transmitió en vivo por YouTube.

Los interesados en ver el evento completo pueden hacerlo escaneando el Código QR que completa este artículo.

La jornada contó con la activa participación de Enrique Ariotti y Daniel Della Schiava, directores de Zoovet, quienes coincidieron en destacar el éxito de la acción que promocionó los productos Spinomax Duo comprimidos (Spinosad

27% - Lufenurón 10%); Pets Protector Max (Fipronil 10% - Metopreno 10%); Pets Protector Spray (Fipronil 0,25% - Metopreno 0,25%) y las pipetas P.I. (Imidacloprid 10%) y P.I.P (Imidacloprid 8% - Permetrina 30%), a los cuales se sumó con un creciente éxito en unidades vendidas el Kit Tratamiento antiparasitarios integral para perros y gatos de la firma.

“Todos estos productos crecieron en unidades vendidas por sobre el mercado interno de animales de compañía en 2021. Los veterinarios cada vez más eligen nuestros productos en todo el

país”, remarcó Ariotti. “Zoovet nunca para. Siempre apuesta por más”, sumó Daniel Della Schiava para dar paso al gerente comercial de la empresa, Pablo Gaitán, quien confirmó que en el primero de los sorteos (destinado a los vendedores de distribuidoras que se sumaron a la acción) el ganador fue Mario Calo (Distribuidora Veterinaria Krönen). En segundo lugar, se sorteó la instancia orientada a médicos veterinarios. Allí el ganador también de un Toyota Yaris fue el MV Alejandro Angelino, de Rosario, Santa Fe.

Vacuna contra la rabia

Otra noticia compartida durante la jornada estuvo ligada a Rhabdo-Like Recombinante (VLPs), vacuna contra la rabia animal. “Recibimos por parte del Senasa el certificado de aprobación del primer lote y en el corto plazo estaremos comercializando en el mercado local y luego en otros lugares del mundo”, remarcó Ariotti.

Se trata de la primera vacuna biotecnológica contra la rabia a partir de partículas pseudovirales y generada en células animales modificadas por ingeniería genética. Fue desarrollada por un equipo de científicos y científicas de la Universidad Nacional del Litoral y el CONICET, es fruto de una investiga-

Continúa »»

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



RINOQIM

Vacuna contra Rinoneumonitis equina.

Minimice los riesgos contra el aborto equino.

El control de última generación, su exclusivo adyuvante Bioquick y la incorporación de cepas actualizadas circulantes, aseguran elevados estándares de calidad y óptima protección prologada frente al aborto equino.

Disponibilidad garantizada

Producción en Argentina



Información técnica.

Composición:

Cultivo inactivado de Herpes Virus Equino 1.

Conservantes:

Metorgan y Gentamicina; Adyuvante: Polímeros y Gel de Aluminio.

Dosis:

 **2 ml**
Vía intramuscular

Administración:

Yeguas gestantes: Aplicar durante el quinto, séptimo y noveno mes de gestación. Ante un riesgo concreto de exposición vacunar cada 30 días. Revacunar anualmente con el mismo plan sanitario o según criterio veterinario. Equinos a partir de los 4 meses de edad: aplicar 2 dosis con intervalo de 21 días, luego revacunar semestralmente o según criterio veterinario.

Frasco conteniendo:

10 ml / 5 dosis

Contactenos para más información.

info@biochemiq.com www.biochemiq.com

ción que comenzó en 2008 y que tomó impulso por medio de la articulación público-privada por la cual el conocimiento del sistema científico nacional fue potenciado por las capacidades de Zoovet, Cellargen Biotech y Biotecnofe para hacerse realidad.

Esta vacuna antirrábica destinada a perros, gatos y posteriormente bovinos, tiene la misma eficacia que otras disponibles en el mercado pero no emplea virus en su sistema productivo. Se realiza en base a una partícula similar al virus (virus like particle). “Las células fueron modificadas en su genoma para producir una estructura o partícula pseudoviral compuesta de glicoproteínas idénticas a las que presenta el virus, pero sin su genoma. Esa partícula es incapaz de provocar una infección, pero sí protección en el animal vacunado”, explicaron.

Más tecnología en la línea de antiparasitarios de Zoovet

En la transmisión, se mencionaron también los avances del proyecto iniciado allá por 2019 también junto al CONICET y la UNL para desarrollar un collar antiparasitario de liberación controlada con aplicación en terapias

Se los llevaron. Mario Calo y Alejandro Angelino ganaron los autos involucrados en el sorteo de Zoovet.



de sanidad en mascotas.

“Hace 3 años comenzó esta idea que hoy ya está en proceso de aprobación inminente para sus dos presentaciones destinadas a perros en Senasa. Vamos a marcar un antes y un después en el segmento de los collares”, destacó Daniel Della Schiava.

Y agregó: “Tenemos un compromiso con la innovación permanente”.

“Pets Protector Collar es un producto de alta tecnología, en un segmento muy competitivo, en el cual vamos a poder ofrecer una formulación con la combinación de dos activos estratégicos (Deltametrina 6% - Fipronil 3%)”, reforzó Ariotti, para luego explicar que el producto demostró un 100% de eficacia durante 8 meses contra garrapata y que en septiembre se avanzará con la correspondiente prueba para el caso de las pulgas.

Nueva planta de vacunas

También desde la empresa se enumeraron las distintas inversiones que se vienen realizando en el

Parque Tecnológico del Litoral Centro de Santa Fe. “Hay varias obras en marcha, como un depósito de productos semielaborados, la ampliación del comedor y oficinas, pero sin dudas el más ambicioso es la nueva planta de vacunas para perros, gatos y equinos que estamos construyendo”, agregó Della Schiava.

“Ya tenemos nuestra propia identidad de marca para la línea de vacunas. Bajo el paraguas de Zoovet Bio, ya hemos registrado las líneas Can Vac y Fel Vac”, sostuvo Enrique Ariotti, para luego dar a conocer las propuestas iniciales.

» **Felvac triple felina:** rinotraqueitis viral felina, enfermedad respiratoria causada por Calcivirus y panleucopenia felina, causada por parvovirus felino.

» **Canvac L2:** leptospirosis canina (2 serovares).

» **Canvac L4:** leptospirosis canina (4 serovares).

» **Canvac Puppies 4 (0,5 mL):** moquillo, parvovirus, hepatitis, y tos de las perreras.

» **Canvac 5:** moquillo, parvovirus, hepatitis, parainfluenza y tos de las perreras.

» **Canvac 6:** moquillo, parvovirus, hepatitis, parainfluenza, tos de las perreras y corona virosis canina.

“Más allá de las pruebas y certificación del Senasa, vamos a avanzar también en la validación de todo el proceso de producción por parte del Centro de Medicina Comparada que dirige Hugo Ortega, en la FCV de la UNL (Esperanza)”, sostuvo Ariotti. Y completó: “El objetivo es producir la mejor vacuna, en la mejor planta habilitada por Senasa bajo normas GMP y tener certificado el proceso de elaboración de cada una”.

La construcción y puesta en marcha de esta nueva planta es fruto de un crédito oficial (ARN) y tendrá una superficie de 600 metros cuadrados, con cuatro pisos totales.

Además de esto, desde Zoovet se aprovechó el evento para destacar otros dos recientes lanzamientos de su línea de animales de compañía: Barbitol y Full Hepat.

“Seguimos invirtiendo y creciendo con propuestas innovadoras en el mercado argentino, sin perder el foco en toda la expansión que tenemos en el campo de las exportaciones. Este es otro pilar estratégico para Zoovet, con muchas posibilidades en los mercados en que ya participamos, tanto como en aquellos que lo estaremos haciendo en el corto plazo”, concluyó Daniel Della Schiava. **AR**



Expansión. El laboratorio avanza en su infraestructura.



Vacunas. La empresa ya tiene imagen para las marcas de lo que será su línea de biológicos.

CONDROvet[®]

FORCE HA

La fórmula ganadora en Condrotección



Condroitín sulfato (CSBioactive[®])
Glucosamina HCl
Ácido Hialurónico (Mobilee[®])
Colágeno nativo tipo II (b2-Cool[®])

Bioiberica

PRODUCTOS INTERNACIONALMENTE
PROBADOS, CONTROLADOS, SEGUROS



SEGUIMOS SUMANDO SOCIOS EN TODO EL PAÍS

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



CADISVET
CÁMARA ARGENTINA DE
DISTRIBUIDORES DE
PRODUCTOS VETERINARIOS

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



LEJOS DE RETRAERSE, LA PROBLEMÁTICA AVANZA

“Los colegas nos reportan una enfermedad que antes no veían en los bovinos”

» Analizamos junto al Vet. Adrián Lifschitz, de la FCV de Tandil y el CIVETAN, la presencia de sarna bovina en diferentes provincias ganaderas. ¿Qué pasa con los tratamientos? ¿Cómo abordar hoy el problema?

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



Comentarios generales en relación a los frecuentes reportes de veterinarios y productores en cuanto a presencia de sarna bovina en campos de cría y recria, feedlot y tambos de regiones donde la problemática se había erradicado.

Decidimos entrevistar a Adrián Lifschitz, docente de la Cátedra de Farmacología en la FCV de la Universidad Nacional del Centro e investigador del CIVETAN (CONICET) en Tandil.

“La sarna bovina es una enfermedad que durante años estuvo ausente o con un nivel de aparición bajo en relación con lo que ocurría en nuestro país hasta fines de la década del 80 cuando se avanzó en su control, con un fuer-

te soporte técnico por parte del Dr. Jorge Núñez. Luego de esto, hubo generaciones de veterinarios que durante años no vimos sarna en los campos ganaderos”, nos introduce al tema Adrián Lifschitz en una entrevista realizada con **MOTIVAR** y que puede verse completa escaneando el Código QR que completa este artículo.

Y reforzó: “La situación ha empeorado año a año de forma masiva desde 2014 y 2015 cuando referentes del INTA de Rafaela, como Oscar Anziani, y la FCV de Tandil por medio del equipo de César Fiel, alertaron sobre una mayor incidencia”.

Más allá de esto, el profesional explicó que la problemática actual en cuanto a sarna bovina se refleja en distintos tipos de establecimientos productivos, sean estos feedlots, campos de cría y recria o tambos.

“Entendemos que, en toda la zona templada y templada-fría está habiendo problemas importantes de sarna (Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires y La Pampa)”, aseguró Lifschitz en diálogo con **MOTIVAR**. Y reforzó: “Los colegas nos reportan constantemente sobre la presencia de esta enfermedad que antes no veían. Ahora empieza a bajar la temperatura con días



Lifschitz. “No es una pérdida de tiempo encerrar a la hacienda para revisar la presencia de sarna”.

las parasitosis internas o para el caso de la garrapata en el Norte, está faltando para sarna.

¿C cambió la enfermedad desde los años '80?

En este punto ya entramos en el terreno de las hipótesis.

Entiendo que la enfermedad no cambió, sino que las que fueron cambiando son las poblaciones. Hemos ido gradualmente hacia poblaciones de susceptibilidad reducida, por no decir resistentes: soluciones que hasta hace poco respondían siempre bien, hoy no lo hacen

del mismo modo en todos los casos.

¿Esto tiene que ver con fallas en los tratamientos?

El tratamiento mayormente utilizado en estos años contra la sarna bovina fue a base de lactonas macrocíclicas, principalmente ivermectina y por vía inyectable.

Teniendo una herramienta eficaz, de fácil manejo (desde la óptica del productor) y con un precio que en los últimos 20 años se redujo considerablemente, el potencial tratamiento al ingreso se hace con ivermectina y no se le da -a nivel general- ningún tipo de seguimiento.

Esta práctica desplazó a la otra opción de tratamiento que tiene la sarna

húmedos y seguramente se incrementarán los problemas. Incluso tuvimos reportes de sarna activa durante el verano, lo cual es un indicador del potencial aumento en la incidencia de la enfermedad”.

MOTIVAR: ¿Existen trabajos que confirmen la gravedad de la situación?

Adrián Lifschitz: La poca información actualizada con la que contamos hace que el abordaje de la sarna bovina sea hoy más complejo. Tenemos que ir generándola de manera estandarizada para poder luego hacer recomendaciones específicas basadas en la evidencia. Toda la información epidemiológica en los diferentes sistemas productivos que uno puede encontrar para

bovina que son los baños de inmersión o de aspersión, siendo estos últimos de más difícil implementación frente a una enfermedad tan contagiosa que requiere el 100% de eficacia. Si quedan animales con ácaros vivos, se reestablece el ciclo.

Si bien los baños de inmersión son más efectivos, la realidad nos muestra que en muchas zonas ganaderas los establecimientos no los tienen contruidos o están sin uso desde hace muchos años.

El control de la sarna requiere una acción terapéutica concreta y un componente importante de manejo: al tratarse de una enfermedad tan contagiosa es clave intervenir profesionalmente y de manera adecuada para evitar la reinfección.

Desde el CIVETAN realizaron un estudio sobre la eficacia de la ivermectina. ¿Cuáles son las conclusiones?

AL: En 2016 y junto al equipo del Dr. César Fiel llevamos adelante un trabajo en un engorde a corral con una importante cantidad de hacienda, en el cual probamos

dos formulaciones diferentes y esquemas de tratamiento distintos a base de ivermectina. Uno con una dosis y otros con dos (repetiendo a los 7 días). Bajo situaciones controladas y teniendo todos los animales una alta concentración de ivermectina comprobada, ninguna opción de tratamiento llegó al 100% de eficacia.

¿Y fuera de los feedlots?

AL: Luego de realizar aquel trabajo, comenzamos a ir entonces a campos con sistemas extensivos de cría y recria, confirmando resultados similares.

No quiero decir con esto que en el 100% de los casos donde se emplean, las lactonas vayan a fallar. Pero hay lugares donde se hace un correcto tratamiento y seguimiento, con las respectivos raspajes, y a los 14 días seguimos viendo animales con un alto nivel de ácaros. Los tratamientos están empezando a fallar.

¿El tratamiento es más complejo en el tambo?



Atentos. El control de esta parasitosis requiere de una acción terapéutica concreta y un compromiso importante desde el punto de vista del manejo de los animales.

AL: En este sistema los profesionales tenemos una cantidad restringida de tratamientos: hay muchos fármacos que se eliminan por leche y para usarlos hay que considerar su período de retiro. En el caso por ejemplo de las lactonas inyectables, no está permitido su uso en animales en ordeño ya que el período de retiro sería tan largo que su utilización es incluso económicamente inviable.

Es decir que, frente a una situación sanitaria compleja, incluso tenemos restringido el arsenal terapéutico.

¿Cuál es el mensaje en cuanto al comportamiento e impacto de la enfermedad en los distintos sistemas?

AL: Hablamos de una enfermedad

Continúa »

LOS PRECIOS MÁS BAJOS PARA EL TAMBO



Contactá con nosotros escaneando el QR



Pro-Sec
Penicilina G Procaína + Neomicina

Jeringa para secado



Pro-Cloxam
Cloxacilina + Ampicilina

Jeringa para mastitis



Proceft LPU
Ceftiofur 5%

Antibiótico sin retiro en leche



Megluxin
Flunixin 5%

Antiinflamatorio, analgésico, antipirético



Crema de ordeño
Vitamina A + Lidocaína

Crema emoliente y cicatrizante



ALLIGNANI



MÁS DE
50
AÑOS

APORTANDO ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO
A LA MEDICINA VETERINARIA.

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

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

Encontranos en las redes



@allignani



@allignanihnos

DESDE 1969
PROAGRO
Laboratorio Veterinario

www.proagrolab.com.ar
info@proagrolab.com.ar
0800-555-0008

que necesita un diagnóstico precoz porque es muy contagiosa. Si antes nos quedábamos tranquilos luego de realizar el tratamiento con lactonas inyectables al ingreso, ya no podemos hacerlo.

Se requiere una actualización profesional con mucho seguimiento.

La sarna entra a los lotes y produce enorme pérdidas en kilos. Se habla de 60 o más kilos en sistemas intensivos y hasta 20 kilos en dos meses en sistemas extensivos.

En nuestro caso particular, vimos que animales con un alto grado de infestación (trataos), no solo no ganaban peso, sino que perdían 20 kilos promedio en 28 días.

Más allá de esto y cuando la cobertura de las lesiones llega al 50 o 60% de piel del animal, podemos tener mortandades como las que han tenido algunos establecimientos recientemente, con cientos de terneros involucrados.

Los veterinarios rurales se van a tener que acostumbrar a raspar animales cuando vean lesiones en la piel, para hacer una observación cualitativa con una lupa o un microscopio. Habrá que volver a acostumbrarse a hacer seguimiento de tratamientos a través de raspajes.

¿Qué soluciones pueden hoy los veterinarios proponer a los productores en cuyo campo ya está el problema?

AL: Tenemos productos que están aprobados como acaricidas y son los que debemos usar. Lamentablemente y en la búsqueda de alternativas, padecemos que la biología corre más rápido que la generación del conocimiento. Para hacer nuevas recomendaciones de forma masiva deberemos poder validarlas científicamente para no empezar a hacer tratamientos empíricos "porque el vecino lo hace" o un colega que cree que un producto no apro-

"Entendemos que, en toda la zona templada y templada – fría está habiendo problemas importantes de sarna. Empieza a bajar la temperatura con días húmedos y seguramente se incrementarán los problemas".

bado le anduvo bien.

La recomendación para el colega es que esté cerca del tema. Tenemos todavía la posibilidad de evaluar en cada caso las lactonas macrocíclicas aprobadas. Asimismo, se empiezan a construir bañaderos en distintas regiones, en lo que actúa como un reposicionamiento de los tratamientos de inmersión propiciados por el Dr. Núñez para lograr la erradicación en los establecimientos.

La sarna es una enfermedad del campo, con la cual es muy difícil convivir. No podemos dejarla dentro del campo, es necesario hacer los tratamientos que en cada caso se decidan a los animales que ingresan y apartarlos dos semanas para controlar vía observación y raspaje la evolución del tratamiento.

Si el profesional nota fallas, existen otras opciones de tratamientos dentro de las lactonas, como puede ser la doramectina, o en algunos casos formulaciones de larga acción que estén aprobadas como acaricidas.

¿Cuál es la problemática en cuanto a emplear productos que no están específicamente aprobados como antisármico en este caso?

AL: En primer lugar, que no hicieron la prueba oficial como acaricidas. Luego, el problema es la conclusión errónea de los colegas sobre una eficacia que puede no ser tal, difundiendo tratamientos no comprobados científicamente.

El problema lo tienen ahora y necesitan

resolverlo. Eso es entendible, pero las formas que mencionamos son las que hoy se deberían emplear; por eso hoy hay feedlots construyendo bañaderos de inmersión.

En cuanto a la prueba oficial para los productos, vale decir que es exigente, pero fue pensada antes que surgieran las formulaciones concentradas de larga acción: enfrentamos un problema que no teníamos hace décadas, que volvió renovado y para el cual no hemos actualizado las herramientas para enfrentarlo.

¿Qué soluciones vislumbrás a futuro?

Ya es tiempo de que se produzca una reunión o confluencia entre diferentes sectores para abordar la problemática, con la visión del Senasa, la Academia, los INTA, la industria de laboratorios farmacéuticos y los veterinarios, para aunar visiones para empezar a encontrar soluciones concretas.

En esta nueva era del rebrote de la sarna bovina los colegas veterinarios requieren recomendaciones para su control y para eso es necesario poder generar la evidencia de que algún producto no aprobado como acaricida aún, pueda tener efecto.

No se vislumbra la posible aparición de un fármaco nuevo contra la sarna. Por lo cual deberemos avanzar en la hipótesis del reposicionamiento de tratamientos o evaluar otros fármacos.

Otra alternativa a mediano plazo es que alguna nueva aprobación de producto contra la garrapata tenga un efecto contra la problemática, como lo nuevos comprimi-



Sarna. ¿Cuál será la solución definitiva?

dos pulguicidas y garrapaticidas para los perros, donde se revolucionó el tratamiento de la sarna demodéica, lo cual nos tienta de pensar en un paralelismo con la sarna de los bovinos. Si bien es cierto que algunos laboratorios han realizado pruebas al respecto, aún no está probada su eficacia.

Es necesario brindar recomendaciones claras que permitan actuar dentro de un marco donde se pueda estar seguro de qué producto y cómo se debe usar.

¿Y al productor, cómo se lo involucra?

Hay que involucrarlo en la información y en la necesidad de que apoye a su veterinaria, si es que lo tiene. No es una pérdida de tiempo encerrar a la hacienda para revisar la presencia de sarna. Es clave que el ganadero entienda que hablamos de un problema que requiere la participación de un veterinario. No se pueden hacer las cosas por la recomendación de un vecino.

Necesitamos generar un ámbito de discusión con los diferentes actores involucrados en el sistema para encontrar las mejores soluciones. **AR**

Baldini
veterinaria

DISTRIBUIDORA EQUINA
envíos a todo el país en 24hs.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL MERCADO EQUINO

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

SAN ANTONIO DE ARECO
Alvear 241 02326 454142

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



Más sanidad, más oportunidades.



Usando tecnología durante el **preparto** garantizás el nacimiento de terneros con inmunidad fortalecida. Se recomienda aplicar:

ROTATEC J5®: vacuna para prevenir la diarrea neonatal. Transmite anticuerpos al ternero a través del calostro de la madre. Recordá que esta enfermedad es la principal causa de muerte en terneros recién nacidos.

SUPLENUT®: evita la carencia de cobre y zinc y fortalece el sistema inmunitario de los terneros.

La evolución de la salud animal.

Biogénesis
Bagó

Se presentó una nueva tecnología de reproducción bovina

» El laboratorio Agropharma lanzó al mercado un producto que aseguran revolucionará un sector dinámico y en franco crecimiento dentro de la actividad ganadera.

El año 2022 inició con una novedad de alto impacto para el sector ganadero. El laboratorio Agropharma recibió la aprobación por parte del Senasa de su producto BullSynch®, una innovadora herramienta especialmente diseñada para activar la función ovárica y reducir los periodos improductivos durante el puerperio. Según destacaron desde Agropharma, esta plataforma de liberación inteligente es un sistema calibrado para que se libere progesterona y se extinga

dentro de un tiempo establecido, con el objetivo de lograr dinamizar la actividad reproductiva de animales en anestro. Y, a su vez, la sincronización de animales cíclicos para agrupar las ovulaciones y así organizar la ventana de fertilidad para el servicio por toros”, completaron. “Hablamos de un producto de características únicas, que permite aumentar el porcentaje de preñez a la cabeza de parición. Además, concentra el servicio, con beneficios tanto para los animales, como para los veterinarios y, principalmente, los productores. Por ejemplo, alcanzar terneros más pesados al destete, minimizando las categorías improductivas”. Convocado el Lic. Victor Tonelli para evaluar el impacto productivo y económico de dicha tecnología, manifestó: “Agropharma presenta una tecnología que permitiría alcanzar mejoras significativas en la rápida

salida de anestros en los vientres con servicio natural a través de la implementación de tecnologías basadas en este nuevo producto cuyo nombre comercial es BullSynch®”. Considerando que la aplicación de la tecnología sobre la base de BullSynch y el adecuado asesoramiento profesional podría generar una mejora mínima del 10% en la tasa de destete y un cambio en la proporción de terneros cabeza, cuerpo y cola que pasarían de la situación base de 1/3 en cada etapa a una relación de 60%, 25% y 15%, respectivamente, se realizaron los cálculos de mejoras en la tasa de destete, la tasa de reposición, la producción de carne por ha y el diferencial de kilos netos adicionales de terneros para una media de 100 vientres en servicio.

Se ponderó finalmente los números en relación a la participación mencionada de cada región sobre el total de vacas asignadas por el MAGPyA. Cuando se agregan los beneficios que genera la mayor tasa de destete en la reducción de la tasa de reposición y la mayor disponibilidad de



terneros a la venta, se generan mejoras significativas en la tasa de extracción del stock y en la producción promedio de kg de carne por hectárea que generando beneficios económicos superiores al 20%. **AR** Fuente de la información: www.agropharma.net.

“Agropharma presentó una tecnología que permitiría alcanzar mejoras significativas en la rápida salida de anestros en los vientres con servicio natural a través de la implementación de tecnologías basadas en este nuevo producto cuyo nombre comercial es BullSynch®”. Victor Tonelli, consultor ganadero.

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

AGROPECUARIA ALMAFUERTE S.A.

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 TECNIVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet Brouwer

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



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.

¿Qué tener en cuenta para planificar una precampaña desde la veterinaria?

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y ENCONTRÁ MÁS INFORMACIÓN



» El Tablero de Control pueden ayudar a trazar estos planes y a evaluar cómo van avanzando los objetivos planteados. Ayudan a tomar decisiones a partir de información consolidada.

ANTONIO JOSÉ CASTELLETTI
MV. MBA, Zoetis Argentina
antonio.j.castelletti@zoetis.com



Muchos de los veterinarios de grandes animales venden productos y/o servicios profesionales desde su veterinaria. Además, algunos poseen negocios adyacentes como talabartería o nutrición, por nombrar algunos. En todos estos casos es importante saber cómo está funcionando cada unidad de negocio en particular y la veterinaria como empresa en general. En cada unidad de negocio es importante, como hemos visto en otras notas

también disponibles en www.dosmasdos.com.ar, tener una planificación estratégica -de cada negocio en particular- donde podemos definir los objetivos que deben tener ciertas características:

- » Específicos: ¿qué queremos lograr?
- » Medibles: ¿cuánto queremos lograr?
- » Asignables: tiene que haber una persona responsable de ese objetivo.
- » Realistas: ¿lo podemos lograr con los tiempos actuales que disponemos y con los recursos que tiene mi empresa?
- » Medibles: ¿cuándo se va a lograr?

Un ejemplo de un objetivo puede ser incrementar las ventas de alimento balanceado en un 10% en mostrador en el mes de julio. Muchas veces por falta de tiempo o de organización es difícil el monitoreo mensual de las variables del negocio en la veterinaria.

Primer paso para una gestión eficiente

Una de las herramientas utilizadas en gestión es el Cuadro de Mando Integral. Tiene 4 perspectivas: financiera, del cliente, de aprendizajes y crecimiento e interna donde se pone en manifiesto los indicadores a partir de una visión y misión empresarial.

Muchas veces comenzar a trabajar con esta herramienta se hace difícil. Por eso, una manera conveniente para medir más de una variable es dar un primer paso con el uso de un Tablero de Control como el que pueden descargar escaneando el Código QR que

acompaña esta nota. El Tablero de Control es una herramienta gerencial que tiene por objetivo principal presentar el estado actual de uno o varios elementos de la medición (indicadores, planes, estrategias, iniciativas) de la gestión de una empresa, en este caso la veterinaria, bien sea a nivel global o por cada una de sus áreas o procesos.

¿Qué son los indicadores o KPI?

Un indicador, métrica o KPI (de rendimiento) es aquel cuyos resultados permiten saber cómo están funcionando nuestras acciones y mejorar aquello que estamos midiendo. Los indicadores dan información para facilitar la toma de decisiones y nos permiten medir cada proceso: el ingreso que genera, cuáles son los gastos, comparar entre distintos periodos. Existen múltiples KPI y todo depende del grado de accesibilidad de la información y grado de análisis que uno quiera llevar. De cada indicador, se debe determinar:

- » **Frecuencia de actualización:** tiempo que transcurre entre distintas actualizaciones de los datos (diaria, semanal, mensual, etc.).



Tomarse el tiempo. Es clave analizar el resultado de cada unidad de negocio y de la veterinaria en general.

- » **Apertura:** forma en la cual se puede clasificar la información para acceder a sucesivos niveles de desagregación (matrices multidivisionales por producto, sector geográfico, concepto de análisis, entre otros).
- » **Referencia:** base sobre la cual calcular las desviaciones. Puede ser un estándar, la historia, el mes anterior, el promedio de los últimos doce meses, el presupuesto inicial o revisado, un objetivo o una meta, etc.
- » **Parámetro de alarma:** niveles por encima o por debajo de los cuales un indicador es preocupante. En este caso una alarma podría ser una disminución en la cantidad de unidades

vendidas en el segmento antiparasitario en el mes de marzo o abril. En muchos casos se puede usar un sistema de semáforos como: si el porcentaje es mayor o menor a unidades vendidas que el mismo mes que el año pasado usando un criterio de alarmas según el porcentaje de crecimiento.

- » **Gráfico:** forma de representar gráficamente la realidad que muestra la información (gráfico de torta, barras, etc.).
- » **Responsable de monitoreo permanente:** debe existir un responsable de cargar la información y el seguimiento de los indicadores.

¿Para qué se utilizan los tableros de control en las veterinarias?

Las veterinarias desarrollan estrategias (ejemplo: precampañas), planes (ejemplo: descuentos o promociones) y tácticas (ejemplo: visitas a clientes o charlas a futuros clientes) todo el tiempo a lo largo del año comercial. Los tableros pueden ayudar a los veterinarios a trazar estos planes, a evaluar cómo van los objetivos planteados.

Ayudarán a tomar decisiones a partir de información consolidada.

Beneficios de su uso

Lo ideal es empezar utilizando los indicadores que ya hay disponibles en la veterinaria. Las métricas o KPI deben ser fáciles de calcular y entender. Si llevan más tiempo que el ahorro que pueden generar debe evaluarse su utilidad. Algunos de los beneficios que se ve en la implementación de Tableros de Control en las veterinarias de grandes animales son la visibilidad rápida y concisa, brindan una mayor visibilidad con la información disponible; menor tiempo en el análisis y toma de decisiones, ayuda a mejorar los pronósticos comerciales, se visualiza de una mejor manera las ventas y compras. Los Tableros de Control son un paso más para ir tomando información y analizarla de manera rápida. Luego se podrá arribar a Cuadro de Mando Integral donde el veterinario pueda delinear su visión y bajar esto a metas claras que le permitan crecer o mantenerse en el mercado. **AR**

SALIÓ LA REVISTA 2+2 DE MAYO

Marketing y habilidades “blandas” para los veterinarios

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGÁ LA REVISTA COMPLETA



Ya está disponible la segunda edición del año de la **Revista 2+2** (www.dosmasdos.com.ar), en la cual se pueden encontrar una serie de contenidos pensados para abordar el día a día de las clínicas y puntos de venta veterinarios de todo el país. Aquellos interesados en descargar el material completo en PDF ya pueden hacerlo con solo escanear el Código QR que completa este artículo. Allí encontrarán la opinión de columnistas como

Javier Paoloni, Natalia Luka, Eliana Mogollón, José Luis Villaluenga, Antonio Castelletti y Javier Sánchez Novoa, entre otros referentes y periodistas de la **Revista 2+2**.

¿Qué hacer con los servicios tradicionales? ¿Cómo abrir una veterinaria? ¿Qué saber hoy del mudo de las redes sociales? ¿Por qué es clave definir una estrategia de atención telefónica en las veterinarias? Esto y mucho más en una edición imperdible, ya disponible también en www.dosmasdos.com.ar.

Biológicos  TECNOFARM

FEEDVAC PLUS CLOSTRIDIUM



TRIPLE SOLUCIÓN EN UNA APLICACIÓN

CLOSTRIDIALES

SINDROME RESPIRATORIO

QUERATOCONJUNTIVITIS

 www.tecnofarm.com.ar

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

 [tecnofarm srl](https://www.facebook.com/tecnofarm.srl)

 contacto@tecnofarm.com.ar

20 AÑOS ESTO RECIÉN COMIENZA...



 **krönen**
- DISTRIBUIDORA VETERINARIA



Comprando

45 DOSIS de Bagovac Rabia.
Vacuna inactivada para la prevención de la rabia canina y felina.



Te regalamos

1 Descartador de Aguja 1 Lt.
+
5 Dosis sin Cargo.

kronenvet.com.ar

ventas@kronenvet.com.ar

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

 +54 9 221 6374218

CON LA MIRA PUESTA EN LA ERRADICACIÓN CAMPO POR CAMPO

"La mejor manera de combatir a la sarna es no teniéndola"

» Sin medias tintas, el MV Miguel Mejía nos cuenta cómo se vive hoy la problemática causada por esta parasitosis puertas adentro de los distintos sistemas ganaderos en nuestro país. ¿Cuál es el debate?

LUCIANO ABA
luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



El principal perjudicado por la sarna bovina es el productor", nos decía hace tres años el MV y asesor ganadero Miguel Mejía, al abordar los pormenores de una enfermedad parasitaria de cuya estrategia de erradicación llegó a participar allá por fines de la década del '80.

Pandemia mediante, el tema sigue vigente y ocupa buena parte de las discusiones, charlas y debates entre veterinarios de todo el país, muchos de los cuales están transitando su primera experiencia frente a una problemática de alto impacto sobre el bienestar y la productividad de los rodeos.

"Hoy todo el mundo está hablando de sarna bovina", nos ilustraba la situación días atrás Miguel Mejía (@MejiaVet, en

Twitter), al reestablecer su diálogo con **MOTIVAR** para actualizar su visión sobre el tema y reforzar la postura en cuanto al tipo de solución que se debería abordar a campo. "Si un bovino tiene sarna, la tropa tiene sarna. Debemos avanzar en estrategias de erradicación de la enfermedad campo por campo", nos decía el profesional.

En este marco, el referente que forma parte de un equipo de asesores que trabaja en campos ganaderos de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y La Pampa, compartió su mirada en cuanto al potencial desarrollo a futuro de esta problemática sanitaria en nuestro país.

MOTIVAR: ¿Cuál es la situación que estás viendo a campo en relación con el tema sarna en bovinos?

MM: Desde hace ya varios años que vemos sarna bovina en distintas zonas y sistemas productivos. De hecho, en el caso de los tambos, hace 10 años que venimos alertando sobre la presencia de la enfermedad.

Lo mismo ocurre con los feedlots y hace un tiempo empezamos a verla también en campos de cría y de invernada. Claramente ésta es sarna que se importa. Estamos moviendo sarna, importando sarna.

Si se nos viene un invierno con estrés -poco pasto, húmedo, con días nublados de temporal- vamos a ver muchos más casos, y más severos de la enfermedad.

¿Tenemos que esperar a verla o em-

pezar a perder kilos para hacer algo?

Hoy todo el mundo en la ganadería está hablando sobre si trata o no trata a sus animales, mientras que lo relevante sería tomar la decisión de pelearnos en serio contra la sarna y establecer acciones concretas para solucionar el problema.

Los kilos no se pierden solo cuando vemos la enfermedad sobre el animal...

¿Ahí entra en juego el concepto de la erradicación en cada campo?

MM: Este es un concepto que viene desde los años 80, cuando el Dr. Jorge Núñez -referente en el tema- nos decía algo así como que "si Australia había podido erradicar la sarna con bañaderos de hace 100 años y productos también antiguos, era porque se podía". Y es así: si se conoce el ciclo de la enfermedad y se trabaja de manera profesional, con las herramientas adecuadas, la sarna se acaba para siempre.

Ya Pasteur demostró que la generación espontánea no existe. Si no hay de dónde contagiarse no hay sarna.

En base a esto y a que los tratamientos que se solían hacer al ingreso de la hacienda con lactonas macrocíclicas en algunos casos no generan la respuesta esperada, comenzamos a ver feedlots construyendo bañaderos de inmersión en zonas donde los mismos no formaban parte del paisaje de los campos ganaderos y debatiendo con sus veterinarios los protocolos a emplear.



Mejía. "Si no hay de donde contagiarse, no hay sarna".

¿Están medidas las pérdidas actuales que genera la enfermedad?

MM: No contamos con investigaciones actuales en cuanto a pérdidas por sarna en bovinos en nuestro país. Tenemos las que nos dejó Jorge Núñez, quien ya en su tiempo hablaba de feedlots de Estados Unidos que, por tardar 15 días en tratar la enfermedad, se fundieron. La sarna no perdona.

Algunas veces, en Twitter, vemos que muchos veterinarios comentan tener tal o cual porcentaje de animales con lesiones clínicas en sus rodeos...

En esos casos, debemos tratarlos a todos. Si un solo bovino tiene sarna, la tropa

Continúa »»

NUEVO CAMINO EN TECNOLOGÍAS REPRODUCTIVAS

BullSynch® N



Activador y sincronizador del sistema reproductivo de la vaca

- ✓ Agrupa las pariciones
- ✓ Reduce los tiempos improductivos de las hembras (anestros)
- ✓ Más preñeces con las mismas vacas
- ✓ Terneros más pesados al destete



Consulte a su Médico Veterinario

www.bullsynch.com



AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

RVRC | Richmond Veterinary Research Center

SERVICIOS A TERCEROS
20 empresas confían en nuestro servicio
Planta certificada en 23 países



Toda nuestra calidad, servicio y tecnología, a su disposición

Para que proyecte la evolución de su negocio farmacéutico en calidad, tiempo y cantidad, de acuerdo a sus objetivos.

Elaboración y Dosificado | Inyectables | Comprimidos | Líquidos | Semisólidos

Acondicionamiento GS1 | Hormonales | Psicotrópicos

Depósito y Áreas Segregadas

Control de Calidad y Desarrollo Galénico

Atención exclusiva: (011) 4463-0663 Int. 109

acalidad@richmondvet.com.ar

[richmondvet.com.ar/rvrc](https://www.facebook.com/richmondvet)



tiene sarna. Debemos acostumbrarnos a hablar de sarna sí, o sarna no (como era antes y como debe ser), por tratarse de una enfermedad del rodeo y muy contagiosa.

Si bien su aparición clínica y severidad depende de muchos factores como el clima y el estrés de los animales, hoy son la excepción los campos ganaderos que no la tienen presente en algún grado.

¿Cómo vamos a abordar este tema?

Hay productores que hace ya dos o tres años que están luchando (y perdiendo) contra esta problemática.

¿Ha habido mortandades últimamente?

MM: Absolutamente.

Así como las que veíamos en la década del 80, el año pasado nosotros con nuestro equipo de trabajo tuvimos tres mortandades muy importantes por sarna en establecimientos distintos: varios cientos de cabezas en cada caso.

¿Cómo ves la participación de los veterinarios en este tema?

MM: Imprescindible. Hay que sentarse con los productores, analizar la situación y decidir. ¿Vamos a convivir con la sarna?

Si toman esta decisión, les sugiero que antes hagan las cuentas de las potenciales pérdidas con una calculadora.

¿Lo que queremos es solamente no ver las lesiones? ¿O el objetivo es realmente combatirla? Si es así, la mejor manera de hacerlo es no teniéndola.

Después de muchos fracasos en el pasado, entendimos esto y lo aceptamos.

Debemos armar un plan de erradicación para cada campo afectado por la sarna, buscando mitigar al máximo su ingreso y posterior propagación en la hacienda.

Claro que no el 100% de las medidas que tomemos funcionarán a la perfección, pero en la mayoría de los casos, cuando lo hacés, te va bien. Cada quien deberá analizar cuál es el planteo de erradicación que realiza, evaluando si los tratamientos que se empleaban siguen funcionando o la posibilidad de avanzar en la construcción de bañaderos de inmersión.

Imprescindible será prevenir el ingreso de la sarna por medio de animales que ingresan al campo instalando lazaretos para separarlos el tiempo que la enfermedad dicta.

¿Qué cuestiones centrales hay que tener hoy presente en el campo?

MM: Hay que saber que tenemos que dar dos baños para que recién después los bovinos queden sin ácaros encima.

Del mismo modo, estar atentos a que, si doy una lactona, durante un tiempo voy a tener ácaros vivos sobre el animal.

Hay temas técnicos que deben discutirse cuando se decide la erradicación.

Esto significa, por ejemplo, que todo ternero nacido se trata con ivermectina o se baña porque puede ser portador. Significa que, en un cadáver con materia orgánica y cuero, los ácaros van a vivir mucho más que los 10 o 12 o 15 días que puede vivir el ácaro (o 20, según reportó Candela Cantón de la FCV de Tandil, para condiciones de laboratorio).

¿Es más complejo el tratamiento en el caso de los establecimientos lecheros?

MM: Efectivamente, es más complicado por el tema de residuos y los cuidados que hay que mantener en torno a la administración de fármacos. No me imagino haciendo pasar una vaca lechera por un baño de inmersión. Hemos probado instalar túneles con distintas presiones, etc, para avanzar con aspersión, pero en mi opinión, este tipo de baño siempre tiene un grado de dificultad mayor a la hora de lograr una cobertura total y efectiva sobre los animales.

En los tambos se convive con la sarna por desgracia y porque venimos fallando en los intentos de erradicación.

En mi caso, nunca veo que esta parasitosis tome una dimensión “explosiva” en vacas en ordeño, como en las recria, por ejemplo.

Más allá de esto, es clave dejar en claro que no tenemos información sobre pérdidas en tambo por sarna, como tampoco recomendaciones concretas sobre cómo y con qué actuar. Me encantaría que los organismos oficiales nos bajarán pautas de trabajo y poder decírnos hacia dónde vamos. ¿Vamos a terminar generando resistencia también a los piretroides?

Difícilmente contemos con una nueva molécula o fármaco para enfrentar a la sarna. Por eso es tan importante cuidar las herramientas que tenemos y trabajar para evitar su ingreso a los campos.

jes de piel, tomar muestras e identificar cada caso. Debemos saber transmitirles la importancia de ser responsables de su hacienda y que enciendan las alarmas si ven que los bovinos tienen “lesiones raras”, que antes no veían. Para erradicar la sarna del campo, necesitamos contar con las herramientas técnicas adecuadas y el compromiso de todas las personas involucradas en la estrategia.

¿Cómo visualizás el futuro inmediato?

MM: Lo que debería pasar es que todos los sectores y personas involucradas en el tema deberíamos trabajar todos seriamente en función de una solución, con la guía obviamente de las instituciones oficiales.

En los años '80 la industria se puso el tema al hombro y los laboratorios tenían equipos completos de profesionales recorriendo los bañaderos y brindando un servicio específico sobre la sarna.

Los veterinarios tenemos que capacitarnos y hablar.

Necesitamos entender, saber y poder dar respuestas serias a los productores.

Después hay que trabajar y medir. En muchos campos ya es rutina desparasitar y a los 10 días hacer un HPG. Se puede. Hay que planificar.

Incluso en feedlots ya se está separando a la hacienda luego de los tratamientos al ingreso con productos acaricidas.

A la vez, hoy asesoramos campos de invernada con protocolos de recepción de terneros (en base a lactonas).

Siempre es posible que, de igual manera, la sarna ingrese al campo pero tenemos que intentar lo mejor posible para evitarlo. **AR**

PAUL

Flunixin Paul

Potente analgésico no esteroide con actividad antiinflamatoria y antipirética.

NUEVA PRESENTACIÓN

laboratoriopaul.com.ar

ventas@laboratoriopaul.com.ar

PAUL Fieles a la salud animal desde 1902.

TOMAR MATE SIEMPRE ES UNA BUENA IDEA.

¡ELEGIR TILMEC TAMBIÉN!

Consulte con su promotor por las promociones vigentes

TILMEC ofrece grandes ventajas:

Máxima absorción desde el sitio de administración

Una única administración

Máxima calidad

Pérdida por mortalidad (principalmente en neumonías)

Pérdidas en la producción (pietín, queratoconjuntivitis, etc)

Pérdidas por un aumento del movimiento de hacienda

BROUWER

www.brouwer.com.ar

AUNQUE EL CONTEXTO NO AYUDE

Bedson cumple 43 años y lo festeja con una distinción especial

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y MIRA LA ENTREVISTA COMPLETA EN VIDEO



» En el marco de un nuevo aniversario del laboratorio argentino que exporta más del 85% de su producción, dialogamos con Alicia Romero de Colusi, quien nos da detalles sobre un nuevo reconocimiento.



Primera persona. Alicia Romero de Colusi en diálogo con MOTIVAR.



Presente. Eugenio Colusi es hoy el vicepresidente de Bedson.

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

Al principio de abril y en el marco de su 43° Aniversario, Bedson fue reconocida por Deloitte, Santander Argentina y la Universidad de UCEMA como una de las mejores empresas de Argentina. “Recibir este premio es una caricia en tiempos complejos. En Bedson hace mucho nos esforzamos por formar equipos cada vez más consolidados. Son estas personas las que posibilitan este tipo de reconocimiento”, aseguró

Alicia Romero de Colusi, responsable de la firma nacional en un mano a mano exclusivo con MOTIVAR (los interesados pueden escanear el Código QR que completa este artículo para ver la entrevista completa en video). Vale decir que durante el proceso llevado adelante por Deloitte Bedson recibió auditorías que involucraron a todas las áreas de la empresa, desde la administración, hasta el laboratorio de calidad, por ejemplo. “Nos da satisfacción saber que en todos estos años hemos sabido mantener nuestra búsqueda por la excelencia. Sin dudas que surgieron oportunidades de mejora

sobre las cuales ya tomamos notas para seguir mejorando”, completó nuestra entrevistada. MOTIVAR: ¿Cuáles son las primeras reflexiones en el marco del aniversario? Alicia Romero de Colusi: Siempre son positivas y cargadas de emoción. Somos una empresa radicada en Argentina y con una amplia trayectoria en el mercado veterinario. Exportamos a 50 países aproximadamente el 85% de lo que producimos en nuestra planta de Pilar, en Buenos Aires. Contamos con un equipo internacional establecido en distintos países

del mundo, entre ellos Malasia, Qatar, Bahrein y tantos otros más. La vocación de seguir abriendo mercados está intacta e iremos por aquellos países en los cuales aún no estamos presentes. A pesar de las distancias y gracias al equipo que hemos conformado, lograrlo es posible. Contamos con 90 colaboradores en Argentina, los cuales llegan a 120 si sumamos a aquellos que trabajan en nuestras filiales. Siendo una empresa con una clara visión internacional ¿Cómo evalúan el contexto actual? ARC: El mundo está en un momento

complejo y Argentina no escapa de eso. A veces solamente miramos las cosas a través de un problema político particular, pero en este momento, la problemática es global. Empezamos a salir de la Pandemia y comienza una guerra que sin dudas también nos afecta. El contexto en este momento es muy complejo, para Bedson y para cualquier empresa, en Argentina y en el mundo. Mantener nuestra producción es un desafío, un trabajo constante que requiere de un alto compromiso de todos nuestros colaboradores, con los que coincidimos en que más allá de todo, debemos seguir creciendo y cumpliendo con sus clientes. ¿Qué cualidades de los primeros años de Bedson aún mantienen? ARC: Podríamos decir muchas cosas. Son 43 años de trabajo permanente. Lo que siento es que con Bedson somos distintos. Primero porque prevalecer todo este tiempo a los vaivenes políticos y económicos no es sencillo, pero sabemos que cuando se trabaja con convicción, entusiasmo y planes a futuro, se puede salir adelante. Por supuesto que también creo que cuando recibís una semilla como la que dejaron el Dr. Arnaldo Colusi y Omar

Romano, quienes forjaron una empresa distintas, porque pensaban distinto. Lograron un sello distintivo que perdura en el tiempo. Hoy me toca estar al frente de Bedson con el acompañamiento de Eugenio Colusi, con quien todos los días venimos a la plata a seguir mejorando. Acompañamos la forma de pensar que tenía Arnaldo en la empresa. Hay que entusiasmar a la gente, hay que estar permanentemente atendiendo al cliente, que es y será nuestra prioridad siempre mirando el entorno. El trabajo que hacemos de acción social también habla del perfil de nuestra empresa. Seguimos apostando al futuro. Por eso vamos por muchos años más. ¿Cómo se gestiona ese mix entre el desarrollo técnico y comercial que impulsaron Colusi y Romano? ARC: Yo destaco dos cosas que son fundamentales. En primer lugar, ha-

blamos de dos buenas personas. Ese es un valor que realmente para mí es prioritario. Y después, ellos hicieron una buena conjunción. El Dr. Colusi, como microbiólogo, aportó enormemente con su trabajo tanto a campo como detrás del microscopio. Claro que a eso se sumó la mirada comercial de Omar Romano, proponiendo una mirada distinta. Con sus conocimientos e ideas pasamos rápidamente de ser un laboratorio de biológicos a uno de fármacos, logrando estar a la vanguardia por ejemplo con lo que fue la introducción de la Fosfomicina en el mercado. Otra cosa que destaco es la permanente vocación por la atención a los clientes. Esa era su preocupación, los clientes. Y así sigue siendo, con el foco en ellos, ofreciendo producto de alta calidad en conjunto a un servicio del mismo nivel. Seguimos manteniendo el mismo entusiasmo de siempre. AR

Tiempo de proteger los ingresos?

tratamientos intramamarios

VASECLOX VS VASECLOX MA CEFALEXINA ELMER



Más de 30 años de resultados comprobables* en el mercado de los tratamientos intramamarios para prevenir y tratar la mastitis bovina

*Control constante a campo

La manera más efectiva de mejorar la producción y la calidad de la leche de tu tambo





estapal



ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y VETERINARIA DESDE 1936.

Cumpliendo con los requerimientos indispensables de calidad e inocuidad.



Línea para vacuna antiaftosa



Productos personalizables



Compromiso con el medioambiente

Visitanos en www.estapal.com.ar

PARA NO PERDER DE VISTA A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

¿Circulan Brucella suis y el virus de la enfermedad de Aujeszky en La Pampa?

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGÁ EL INFORME COMPLETO



» La respuesta es afirmativa y surge de la evaluación sanitaria en porcinos de establecimientos periurbanos de la localidad pampeana de Uriburu realizada por el INTA Anguil.

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

Según el Senasa, el 72% de la producción porcina argentina son establecimientos que tienen hasta 10 cerdas productivas, y solo el 13% tienen más de 500 madres. En La Pampa, el 80% de la producción está en manos de productores que tienen hasta 10 cerdas productivas. Este sector se caracteriza por producciones familiares, con escasa o nula tecnificación y bajos índices productivos; tienen escaso conocimiento sobre la prevención y control de enfermedades, escasa asistencia técnica y ausencia de

normas de bioseguridad. A este grupo de productores se lo considera de riesgo para el control y erradicación de ciertos agentes infecciosos que no sólo afectan económicamente la producción, sino que también la salud pública. Con esto en mente un grupo de investigadores del INTA Anguil se plateó el objetivo de detectar la circulación de Brucella suis y del Virus de la Enfermedad de Aujeszky en pequeños productores de da localidad de Uriburu, La Pampa. Quienes deseen acceder al documento completo pueden hacerlo escaneando el Código QR que completa este artículo.

Caracterización de los productores
En la localidad de Uriburu (La Pampa) las explotaciones porcinas se caracterizan por ser producciones de entre 10-20 madres, en sistemas semi - intensivos al aire libre, con superficies pequeñas y dificultades en la tenencia de la tierra. Las instalaciones son, en general, deficientes en cuanto a corrales, mangas y suministro de agua. El 50% de los productores poseen parideras de chapa. Predomina la producción de lechones (8-10 kg), ocasionalmente engordan capones (110 kg) destinados a la producción de chacinados frescos y embutidos, para autoconsumo y venta a terceros. Debido a que, un número importante de productores está localizado muy cerca del ejido urbano o dentro de él, se implementó

un relevamiento sanitario de enfermedades de importancia zoonótica y de impacto reproductivo. A fin del año 2016 y principio del 2017 se trabajó en un relevamiento parcial de porcinos en 6 establecimientos de la localidad, se tomaron muestra de sangre a 40 reproductores se detectaron cero casos positivos Brucella Suis y si se detectaron 6 casos de Virus de la Enfermedad de Aujeszky (VEA).

A partir de estos resultados se siguió en un plan de acción para poder sanear a todos los porcinos reproductores de establecimientos peri-urbanos de la localidad. Se localizaron y relevaron 31 productores, con 215 cerdas madres, 39 cachorras de reposición y 36 parrillos, haciendo un total de 290 animales.

Relevamiento sanitario
Entre los meses de enero a marzo del año 2021, se realizaron los sangrados a todo el plantel reproductor (n=290) para la detección de anticuerpos contra Brucella Suis y VEA. La sangre extraída de la vena



Dato. Casi un tercio de los productores evaluados sufren la presencia de estas enfermedades.

Cuadro N° 1: Representación de cantidad y porcentaje de animales positivos y establecimientos				
Animales	Cantidad positivos	Porcentaje positivos	Cantidad establecimientos	Porcentaje establecimientos
Brucelisis	3	1,03	3	9,70
Aujeszky	16	5,52	8	25,80
Total	290		31	

cava craneal fue procesada en el Laboratorio de Sanidad Animal de INTA (Anguil-La Pampa). Se centrifugó a 3.000 rpm durante 5 min para obtener el suero. Las técnicas serológicas que se aplicaron fueron para Bs de aglutinación con antígeno tamponado en placa (BPA) y polarización fluorescente (FPA) según Nielsen et al., (1999). Ambos Kit comerciales fueron del Laboratorio

Continúa »

 **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

“Elijo producir más y de forma natural. Elijo BEDGEN 40® Plus”



DESCARGA NUESTRA APP
Y calcula la dosificación de todos los productos



EXTRACTO DE ALCACHOFA + CLORURO DE COLINA

EXTRACTO DE ACHICORIA

BEDGEN 40® PLUS

LA FÓRMULA NATURAL PARA UNA NUTRICIÓN INTELIGENTE

+

- Mejor salud e integridad gastrointestinal
- Refuerza el sistema inmunológico a nivel intestinal – Galt
- Modula la función hepática biliar, incrementando la digestibilidad del alimento mientras protege el organismo del animal
- Maximiza la eliminación de toxinas
- Estimula los procesos metabólicos
- Incrementa la absorción de vitaminas liposolubles
- Estabiliza los hepatocitos

HEPATOMODULADOR NATURAL + PREBIÓTICO 🐔 🐖





Soluciones y tecnologías para la salud animal

 @bedsonlatam

 @bedsonlatam

 +54 911 2296 7994

 www.bedson.com

Biológico de Tandil (Buenos Aires - Argentina). Se consideró animal positivo aquel que reaccionó de forma positiva a BPA y luego mostró títulos ≥ 85 en valores de FPA. Para VEA se utilizó un kit comercial de ELISA de bloqueo para la detección de anticuerpos específicos para la glicoproteína E del VA (CIVTEST—Laboratorios Hipra, Girona- España).

Resultados

De los 290 animales muestreados, se detectaron 3 casos positivos para Brucella Suis, que representa el 1,03% de los animales, distribuidos en 3 establecimientos (9,70 %). Por otro lado, se detectaron 16 casos positivos para VEA (5,52 %) en 8 establecimientos (25,80 %).

Solo 2 establecimientos comparten casos positivos para Brucella Suis y VEA, lo que reduce a 9 los establecimientos (29 %) que han visto afectados por alguna de estas dos enfermedades (Cuadro 1).

Desde el punto de vista de la incidencia, considerando los establecimientos que comparten casos de ambas enfermedades, surge que casi un tercio de los productores (29%) sufren la presencia de estas enfermedades.

Los resultados son relevantes si se considera que este tipo de sistemas productivos semi-intensivos poseen alto grado de proximidad, con frecuentes intercambios comerciales de animales e insumos en general, cambios de parcelas ocupadas y renovación de productores. En el mediano plazo, todas las unidades productivas estarían comprometidas en forma irreversible, desde el punto de vista sanitario, además del riesgo a la salud pública. **AR**

Autores: Murcia VN, Beneitez A, Lorda H, Giménez H, Fort M. INTA Anguil. murcia.vanina@inta.gob.ar.

POR UNA MAYOR SUSTENTABILIDAD DE LOS SISTEMAS

Estudio exploratorio sobre Mycoplasma hyopneumoniae

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGA EL TRABAJO COMPLETO

Mycoplasma hyopneumoniae (M. hyopneumoniae) es el agente causal de la neumonía enzoótica porcina (NEP) y es el principal agente involucrado en el complejo respiratorio porcino.

Las infecciones de M. hyopneumoniae son ampliamente distribuidas y conocidas en el mundo por las pérdidas económicas debido a los costos sanitarios, disminución del crecimiento y desarrollo de la piara y alta mortalidad causada por la asociación de agentes etiológicos secundarios.

La transmisión del agente ocurre por contacto directo entre animales que comparten el mismo corral, como también indirectamente mediante el contacto con aerosoles ambientales contaminados hasta 9,5 km de distancia.

Los lechones al nacimiento son considerados libres de infección mientras que, su primer contacto con la bacteria ocurriría durante el periodo de lactancia. Ibarra et al. (2000) reconocen que la mayor incidencia clínica y patológica de la NEP se da en el rango de edades 20 y 50 kg PV.

El monitoreo de la presencia de M. hyopneumoniae en cerdos vivos proporciona información útil sobre la dinámica

de infección dentro de la piara, los factores influyentes y las estrategias de prevención y control empleadas correctamente.

El aislamiento de la bacteria es complicado debido a las exigencias de preparación del medio y de control para lograr el desarrollo de colonias.

En Argentina, estudios realizados por Tamiozzo et al. (2011) determinaron la presencia de varios genotipos de M. hyopneumoniae en diferentes granjas del país e incluso en animales de una misma granja.

En la provincia de La Pampa hay un total de 145.000 cerdos de los cuales no existen registros de la existencia de la enfermedad, pero se presume su presencia por ser tan ubicua en el resto del país.

El objetivo del presente trabajo fue realizar un estudio epidemiológico de campo para determinar la prevalencia de M. hyopneumoniae en granjas porcinas de la provincia de La Pampa.

Materiales y métodos

Se seleccionaron al azar 20 establecimientos porcinos del norte de la provincia de La Pampa. De acuerdo a May et al. (2012), fueron clasificados según la cantidad de cerdas reproductoras que integran la actividad en criaderos semi-intensivos o criaderos extensivos.

Los establecimientos sumaron una existencia total de 5450 cerdos (272 cer-



Ir a campo. Se realizó un trabajo epidemiológico.

dos/granjas). Se muestrearon aleatoriamente el 10% de los animales entre 20 y 50 kg PV de cada uno de los establecimientos, obteniendo un total de 218 muestras.

Resultados y discusión

En los criaderos muestreados al azar en la provincia de La Pampa no se detectó la presencia del agente. Esta diferencia puede deberse a que Tamiozzo et al. (2011) muestrearon criaderos intensivos en zonas del país donde la distancia entre criaderos es inferior a 9,5 km entre sí, límite de distancia propicia para la diseminación de la enfermedad (Otake et al., 2012).

A diferencia de Tamiozzo et al. (2011) las granjas muestreadas en el presente estudio se caracterizaron por ser sistemas semiintensivos y extensivos y estaban ubicadas en un radio superior al establecido por Otake et al. (2012).

Encontrá la versión completa del trabajo realizado Murcia, Beneitez, Pordomingo y Miranda, escaneando el Código QR que completa este artículo o bien contactando a murcia.vanina@inta.gob.ar.

LLEGAMOS DONDE VOS MÁS NOS NECESITÁS.

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

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

ESTRATEGIA NACIONAL

¿Cómo fue la segunda campaña de vacunación antiaftosa 2021?

» El Senasa compartió información estratégica no solo sobre la cantidad de bovinos involucrados, sino un detalle del alcance específico en cada una de las provincias argentinas.

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

Más de 30 millones de bovinos fueron vacunados contra la fiebre aftosa en Argentina durante la segunda campaña de 2021, según informó recientemente el Senasa.

Recordemos que se trata de una de las principales estrategias de prevención y control oficial que permite mantener una situación epidemiológica estable en nuestro país en relación a la enfermedad.

En tal sentido, tal como se había anunciado en el cronograma previsto y como es habitual en la segunda campaña del año, se ejecutó la estrategia de vacunación de las categorías bovinas y bubalinas denominadas “menores”, en la mayor parte de la

zona libre con vacunación.

El Senasa también destacó que, en simultáneo, se vacunó a las terneras de entre tres y ocho meses de edad contra brucelosis, a excepción de la provincia de Tierra del Fuego, reconocida como libre de esta última enfermedad.

La cantidad de bovinos vacunados durante la campaña por provin-

cia y categoría, o por departamento y categoría, se puede apreciar claramente en el Cuadro N° 1 que completa este artículo de **MOTIVAR**.

Buenos Aires a la cabeza

En el material provisto por el Senasa, también se puede apreciar una vez más el impacto porcentual que tiene particularmente la provincia

de Buenos Aires, para la ganadería nacional, con más de 12 millones de bovinos vacunados en esta etapa.

Para graficarlo, podemos decir que para superar ese volumen de hacienda vacunada en el país, se deberían sumar los animales involucrados en la acción en las provincias de Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos, Corrientes y La Pampa, juntas. **AR**

Cuadro N° 1 - CANTIDAD DE BOVINOS VACUNADOS POR PROVINCIA Y CATEGORIA - SEGUNDA CAMPAÑA 2021										
Provincia	Categorías									Total Bovinos
	Ternero	Ternera	Vaca	Vaquillonas	Novillo	Novillito	Buey	Toro	Torito	
BUENOS AIRES	3.376.435	3.416.534	261	2.954.262	657.588	1.668.057	0	76	112.295	12.185.508
CATAMARCA	7.679	6.330	0	17.889	888	9.575	0	0	969	43.330
CHACO	284.988	266.703	0	294.786	85.328	146.893	0	0	30.269	1.108.967
CORDOBA	594.429	620.074	141	823.645	239.394	623.015	0	9	30.412	2.931.119
CORRIENTES	498.367	509.087	46	786.579	263.900	399.113	0	5.422	14.954	2.477.468
ENTRE RIOS	557.573	534.813	0	634.624	402.780	476.403	0	0	24.760	2.630.953
FORMOSA	183.535	157.728	0	252.353	60.714	153.476	0	0	9.430	817.236
JUJUY	814	952	0	4.909	1.640	3.885	0	0	94	12.294
LA PAMPA	363.046	355.276	2	435.934	255.400	435.559	0	0	16.962	1.862.179
LA RIOJA	3.880	3.095	0	5.920	1.269	6.960	0	0	222	21.346
MENDOZA	2.922	2.600	3.522	7.431	4.305	4.938	0	171	138	26.027
MISIONES	21.860	22.741	0	39.564	8.447	25.785	0	0	1.538	119.935
SALTA	93.572	92.331	0	148.153	45.665	88.036	0	0	17.427	485.184
SAN JUAN	2.203	675	621	760	247	859	0	90	2	5.457
SAN LUIS	77.105	83.747	0	255.956	78.654	164.419	0	0	12.593	672.474
SANTA FE	799.641	804.469	0	945.000	444.550	768.673	0	0	29.320	3.791.653
SANTIAGO DEL ESTERO	164.775	136.989	0	214.211	83.766	168.972	0	0	18.532	787.245
TUCUMAN	14.091	13.183	0	16.672	3.741	12.155	0	0	5.628	65.470
Total general	7.046.915	7.027.327	4.593	7.838.648	2.638.276	5.156.773	0	5.768	325.545	30.043.845



STERILOX
Servicio Integral de Esterilización
de Grupo Quality S.A.

Esterilización para terceros por
óxido de etileno y vapor de agua

Comprometidos con la sanidad animal

BPF Aprobados por ANMAT
Certificación ISO 9001:2015

España N° 3475, Villa Lynch (CP 1650) San Martín. 4753.2414 // 4754.0743 // +54 9 1140767036

www.sterilox.com.ar
info@sterilox.com.ar
Instagram: Sterilox_



Línea Reproductiva



Accede a nuestro vademécum

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



ENTERATE MÁS,
SEGUINOS EN LAS REDES.

WWW.CALIER.COM.AR

www.calierformacion.com



UN DESAFÍO DE TODA LA CADENA

“Por una producción de carne socialmente responsable y económicamente viable”

» Abel Argüelles Iriondo, nuevo director ejecutivo de la Mesa Argentina de Carne Sustentable (MACS), destacó la importancia de la sanidad y el bienestar animal, así como el rol de los profesionales en el futuro.

DANIELA MATTIUSI
danielamattiusi@gmail.com



Abel Argüelles Iriondo asumió recientemente como director ejecutivo de la Mesa Argentina de Carne Sustentable (MACS) tras participar en distintas comisiones de trabajo de la Global Roundtable for Sustainable Beef (GRSB).

En diálogo exclusivo con MOTIVAR, el médico veterinario nacido en Santa Fe y egresado de la UBA compartió una primera definición en cuanto a la importan-

cia de avanzar en producciones de carne en base a los recursos actuales, preservándolos al mismo tiempo para el futuro.

“Es ahí donde se le da sustentabilidad al proceso, principalmente en lo que se refiere a los recursos naturales, como el agua, la tierra y los bosques, por citar algunos ejemplos. Por lo tanto, la Mesa trata de que se produzca carne socialmente responsable y económicamente viable”, nos explicó Argüelles Iriondo.

Por otro lado, destacó la importancia del rol de los profesionales, principalmente actuando a nivel de la sanidad y el bienestar animal.

“Más allá de los planes de lucha de aplicación nacional que imparte el Senasa, el resto del cronograma sanitario es de acuerdo con la zona donde esté la producción”, aseguró.

Y profundizó: “En materia de bienestar lo importante y que trasciende cualquier definición, es que los animales no son sujetos a derecho de acuerdo con el Código Civil; pero sí deben asegurarse libertades indispensables para que crezca y se desarrolle normalmente: que no tenga hambre, ni sed, ni ningún

tipo de desnutrición, libre de temor, las molestias físicas y térmicas. Esto es aplicable a toda especie animal”.

Además, dejó en claro que esas libertades son consecuencias ineludibles del entorno de confort que el propietario le brinda a sus animales, muy vinculado esto con el cumplimiento de las buenas prácticas ganaderas.



Argüelles Iriondo. “El objetivo es llegar a hacer un relevamiento de toda la cadena”.

¿Qué es la MACS?

¿Quiénes la integran?

La Mesa Argentina de Carne Sustentable es una sociedad civil sin fines de lucro con la financiación que aportan los miembros, los cuales representan a cada eslabón de la cadena de valor de la carne: productores primarios y asociaciones de criadores; procesadores y frigoríficos; minoristas y restaurantes; empresas de bienes y servicios; y el alimento propiamente dicho. Además, cuentan con la participación de organismos gubernamentales provinciales y nacionales, como es el caso de Córdoba, Santa Fe, el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

que para tomar decisiones estratégicas a futuro y adelantarse a lo que venga, es clave conocer la realidad. “Más allá de la campaña de aftosa donde se proporcionan ciertos datos, necesitamos saber dónde están los animales y cuál es su actividad”.

Por lo tanto, hoy la MACS está llevando adelante un diseño de indicadores que son consecuencia de una autoevaluación que hacen los productores miembro. Así, el próximo paso es hacer algo semejante con el siguiente eslabón que son las plantas frigoríficas. El objetivo final es poder hacer un relevamiento de toda la cadena, pero por supuesto con diferentes niveles de dificultad. **AR**

Relevamiento de la cadena productiva

En lo que respecta a los objetivos de su gestión, Argüelles Iriondo explicó

“Para tomar decisiones estratégicas a futuro y adelantarse a lo que venga, es clave conocer la realidad”.

MOSCAS EN TAMBOS Y FEED LOT?

Si la mosca es su problema, Nosotros tenemos la solución: La línea de mosquicidas más completa del mercado

NUEVO!



PIDA NUESTRA LÍNEA DE MOSQUICIDAS A SU PROVEEDOR HABITUAL

- **MOSCAPLUS ZURON:** POTENTE LARVICIDA PARA VACAS DE TAMBO Y FEED LOTS. Se mezcla con el alimento y se mantiene activo en la materia fecal evitando el desarrollo larvario
- **MOSCAPLUS y MOSCAPLUS AZ:** Mosquicidas. Se diluye en agua y se colocan los cebos líquidos en las zonas de concentración de moscas. Para aves y porcinos.
- **DEVEFOS:** Mosquicida de volteo instantáneo. Se fumiga sobre las moscas en zonas de concentración (100 ml. en 20 litros de agua).
- **CYNLARVIN SOLUBLE:** Potente larvicida. Se fumiga sobre las zonas de crecimiento larvario (100 gramos en 20 litros de agua).

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

Aviar
LABORATORIOS

FABRICA DE ETIQUETAS AUTOADHESIVAS EN BOBINA

Industrial Print & Labels Argentina

Etiquetas para envases
Desarrollos especiales

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

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



Eprinover
pour on

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

3 DÍAS SIN PERÍODO DE RETIRO EN LECHE

over +40
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981

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

¿Qué hacer para tener mejor rentabilidad en el tambo?

ESCANEA EL CÓDIGO QR Y DESCARGÁ EL INFORME COMPLETO

» El MV Alberto Guaendulain toma un modelo de 100 terneros para describir su manejo en una situación normal y luego ir evaluando los costos al complicarse su morbi - mortalidad.

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

Atendiendo a las consultas que se reciben en el INTA Manfredi (Córdoba) por parte de productores preocupados por la falta o baja rentabilidad de sus explotaciones tamberas, el MV Alberto Guaendulain publicó una Cartilla Técnica para ayudar a encontrar el camino de la producción económicamente rentable y que sostenga las fuentes de trabajo que genera la producción láctea.

A través de una publicación a la cual

se puede acceder escaneando el Código QR que complementa este artículo, el profesional fue desglosando el tema, destacando que si bien la crianza artificial de terneros es la base de la problemática en los tambos de nuestro país, en muchos casos es la actividad más descuidada todavía.

“Hablamos de mortandades del 15% como si fuera algo normal en nuestras guacheras, pero no es así. Esto es muy alto y asegura que el tambo no sea rentable, ni pueda crecer o, mucho menos, vender genética (vaquillonas o vaquillonas preñadas) para tener un ingreso adicional al tan esperado cheque de la leche”, aseguró el profesional.

Y reforzó: “Este indicador de mortandad debería estar entre 3 y 5% de los terneros para poder cumplir con ser rentables, crecer y tener excedentes para venta”.

Si bien la descripción de cada uno de ellos está disponible en el material completo que se puede descargar desde www.motivar.com.ar, resumimos aquí los



Clave. No es correcto naturalizar mortandades del 15% en las guacheras.

- principales problemas que Guaendulain observa en sus recorridos que realiza por distintas cuencas lecheras.
1. Atención al parto.
 2. Calostro y calostrado.
 3. Desinfección del ombligo.
 4. Peso del ternero al nacimiento, a los 30 y 60 días.
 5. Higiene.
 6. Hábitat de los terneros.
 7. Manejo de la crianza y terneros.

“Hoy contamos con información de todo tipo, pero pocas veces se hace en las guacheras un seguimiento de cuánto nos cuesta criar nuestros terneros y, mucho menos, de cuál es el beneficio de tener una crianza eficiente (baja morbi - mortalidad)”, resumió el profesional.

La realidad

Invitando a los lectores a seguir un ejemplo de lo que sería un cálculo de una guachera tipo con bajo y alto grado de eficiencia, el MV Alberto Guaendulain toma un modelo para 100 terneros para describir su manejo en una situación normal y luego ir evaluando los costos al complicarse su morbi - mortalidad.

“El primer costo es la leche suministrada a los terneros”, se asegura en el trabajo.

Considerando que se suministre leche de buena calidad extraída del propio tambo y que los terneros toman 6 litros por día durante 60 días, la inversión a realizar en este punto será la que

Tabla N° 1. El primer costo es la leche suministrada a los terneros.			
Cantidad litros	\$/litro	\$/total ternero	\$ totales/100 terneros
Leche	360	34,0	12.24
			1.224.000

Tabla N° 2. Es segundo costo, es el alimento balanceado.					
Cantidad Kilogramos	\$/Kg.	\$/totales ternero	Litros por ternero	\$ totales/100 terneros.	Litros/ 100 terneros
Balanceado	50	95	4.75	140	475
					14

Tabla N° 3. El tercer costo en el tambo es la sanidad.						
Sanidad	Dosis	\$/dosis	\$ total/ ternero	Litros/ Ternero	\$ totales/ 100 terneros	Litro/100 terneros.
Respiratoria	3	104,0	312,0	9,2	31.200,0	917,6
Diarrea	3	102,0	306,0	9,0	30.600,0	900,0
Ivermectina	1	2,6	2,6	0,1	260,0	7,6
Aftosa	1	222,7	222,7	6,6	660,0	19,4
Caravanas	2	39,5	79,0	2,3	7.900,0	230
TOTAL	---	---	922,3	27,2	70.62	2.074,6

Tabla N° 4. Morbilidad de la crianza (a).						
15% morbilidad	Dosis	\$/dosis	\$ totales/ ternero	Litros/ ternero	\$ totales/ 100 terneros	Litros/ 100 terneros
Sales Hidratantes	5	35,0	175,0	5,2	26,3	0,8
Antidiarreico	3	115,8	347,4	10,2	52,1	1,5
TOTAL	---	---	522,4	15,4	78,4	2,3

Tabla N° 5. Morbilidad de la crianza (b).						
40% morbilidad	Dosis	\$/dosis	\$ totales/ ternero	Litros/ ternero	\$ totales/ 100 terneros	Litros/ 100 terneros
Sales Hidratantes	15	35,0	525,0	15,5	210,2	6,2
Antidiarreico	12	115,8	1.389,6	40,9	555,8	16,3
Antibiótico	2	141,8	283,6	8,3	113,4	3,3
TOTAL	---	---	2.198,2	64,7	879,4	25,8

se muestra en la Tabla N° 1.

Es segundo costo destacado en este punto es el del alimento balanceado.

“De acuerdo con mediciones que hemos realizado en trabajos de crianza de nuestra zona, un ternero bien alimentado debería comer 50 kg del mismo durante los 60 días de este periodo (Ver Tabla N° 2)”, aseguró el veterinario.

Y reforzó: “El tercer costo es la sanidad de los terneros. Para ello consideraremos las dos vacunas contra diarrea y neumonía que colocaremos a sus madres con el fin de proporcionar anticuerpos calostrales a sus hijos y una tercera dosis durante el periodo de crianza. También una dosis de fiebre aftosa, una dosis de ivermectina al nacimiento y dos caravanas

de identificación, por lo que dicho costo quedará establecido tal como se muestra en la Tabla N° 3”.

El cuarto costo, es el más difícil de calcular, junto al quinto, ya que depende de la morbilidad que tenga la crianza.

Esto está directamente relacionado al tratamiento que tenga la misma.

Por eso, simularemos dos morbilidades, un 15% para una bien manejada y un 40% para una con alta morbilidad.

» **Esquemas con un 15% de morbilidad.**
En este caso normalmente son diarreas en los primeros días de nacidos y con un tratamiento bien realizado se soluciona el problema (Ver Tabla N° 4). “Hay que tener en cuenta que, de cada 100 terneros, se tratan solo 15 (15% de

Tabla N° 6. Costos ligados a neumonías (a).						
5% morbilidad	Dosis	\$/dosis	\$ totales/ ternero	Litros/ ternero	\$ totales/100 terneros	Litros/100 terneros
Antibiótico	2	56,7	113,4	3,3	5,7	0,2
Antiinflamatorio	2	33,3	66,6	2,0	3,4	0,1
TOTAL	---	---	180	5,3	9,1	0,3

Tabla N° 7. Costos ligados a neumonías (b).						
20% morbilidad	Dosis	\$/dosis	\$ totales/ ternero	Litros/ ternero	\$ totales/100 terneros	Litros/ 100 terneros
Antibiótico	4	56,7	226,8	6,7	45,4	1,3
Antiinflamatorio	4	33,3	133,2	3,9	53,3	1,6
Sales hidratantes	6	35,0	210	6,2	42,0	1,2
TOTAL	---	---	570	16,8	140,7	4,1

Tabla N° 8. Diferentes morbilidades y el costo de criar estos terneros.				
Insumo	Morbilidad baja \$/100 terneros	Morbilidad baja litros/100 terneros	Morbilidad alta \$/100 terneros	Morbilidad alta litros/100 terneros
Leche	1.224.000,0	36	1.224.000,0	36
Balanceado	475.000,0	13.971	475.000,0	13.971
Sanidad	70.620,0	2.077	70.620,0	2.077
Diarrreas	78,4	2,3	879,4	25,8
Neumonías	9,1	0,3	140,7	4,1
Personal	113.140,0	3.33	113.140,0	3.33
Costo total	1.882.847,5	55.377,9	1.883.780,1	55.405,3

morbilidad), por lo que el costo del tratamiento de esos 15 terneros se distribuye por 100 terneros”, sostuvo Alberto Guaendulain en la Cartilla Técnica publicada desde el INTA Manfredi. Y reforzó “De esta manera, el costo por ternero será de \$522 (15,4 litros de leche). Pero si lo hacemos proporcional a los 100 que estamos criando, será de \$78,4 o 2,3 litros de leche por ternero que pasó por la crianza”.

» **Esquemas con un 40% de morbilidad.**
“Cuando tenemos tanta morbilidad, ya no se hace solo un tratamiento, se llega hasta 3 o más e incluso al tratamiento que se describió para el 15% de

morbilidad se le agrega otros medicamentos. (Ver Tabla N° 5)”, explica el documento. “El costo de tratamiento por ternero tratado es de \$2.198,2 o en litros de leche 64,7, pero proporcionado a los 100 terneros que pasaron por la crianza, serán \$879,4 o 25,8 litros de leche”, ejemplifica.

Para determinar el quinto costo, el profesional sostuvo la inclusión de otra enfermedad. “Las neumonías tienen menor incidencia que las diarreas normalmente. Es por ello que consideraremos una morbilidad del 5% para una crianza

Continúa »»

30 AÑOS

- DESDE 1992 -
CAMINANDO JUNTOS

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) 405147 / veterinariaprevir@gmail.com

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

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

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

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

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

2281 575794

LaboratorioAzul

LaboratorioAzul

www.laboratorioazul.com.ar

bien manejada y del 20%, para una con dificultades", sostuvo.

» **Esquemas con 5% de morbilidad:** El costo de 1 tratamiento será de \$180 (5,3 litros de leche) pero al poner este costo sobre los 100 terneros que pasaron por la crianza, el costo será con el 5% de morbilidad de \$9,1 o su equivalente en litros de leche 0,3 (Ver Tabla N° 5).

» **Esquema con 20% de morbilidad:** Al tener mayor morbilidad se incrementan la cantidad de tratamientos y los costos serían los expresados en la Tabla N° 7: \$140,07 (4,1 litros de leche) para los 100 terneros que pasan por la crianza.

El sexto costo es el del personal. "Considerando que normalmente en la zona la persona que está a cargo de la crianza no es exclusiva y a los efectos de hacer un cálculo para la crianza de 100 terneros, deberíamos tener alrededor de 125 vacas totales y de ellas 100 en ordeño. Calculando que producimos 24 litros por vaca ordeñada por días y que, al encargado de la crianza, se le paga el 0,4% del ingreso por leche del tambo, el cuadro debería quedar como se expresa en la Tabla N° 8", reforzó el veterinario.

Y detalló: "Es decir que lo que recibiría el responsable de la crianza sería de \$1.131,4 (33,3 litros de leche)".

Resumiendo

Tal lo expresado en el trabajo, existen dos situaciones con diferentes morbilidades y el costo de criar estos terneros (Ver Tabla N° 8).

"Si solo consideramos esto, con una morbilidad baja el costo de cada uno de nuestros terneros sería de \$18.828 o 553 litros de leche y, si la morbilidad fuera

alta, sería de \$18.837 o 554 litros de leche. A primera vista la diferencia es nada, pero cuando comenzamos a hablar de mortalidad, allí está el problema, ya que una crianza con baja morbilidad seguramente tendrá una baja mortalidad y una de alta morbilidad tendrá una alta mortalidad", explicó.

Y profundizó: "Suponiendo que la mortalidad de una crianza con morbilidad baja (15%), tenga un 5% de mortalidad, de cada 100 terneros se deslecharán 95 terneros, es decir el costo del ternero criado será de (1.882.847/95): \$19.819 por ternero que largamos de la crianza. Mientras que, si consideramos el sistema con alta morbilidad (40%), su mortalidad estará en alrededor del 20% y solo lograremos 80 terneros de 100: el costo por ternero será de (1.883.780/80): \$23.547".

Es decir, de hacer las cosas bien a hacerlas mal, la diferencia económica será de \$3.728 por ternero o \$372.800 por cada 100 terneros salidos de guachera o, expresado en litros de leche 109,6 litros por ternero o 10.960 litros por cada 100 terneros logrados.

Conclusiones

Tal como expresa el MV Alberto Gueandulain en su análisis, si de deslechar 80 terneros se pasa a 95 y con un buen manejo en la recría, seguramente tendremos para la venta un mínimo de 10 vaquillonas, que a 6.000 litros de leche cada una, nos significarán a precio de hoy (\$34,0 por litro), \$2.040.000.

"Esto no es despreciable y no le estamos sumando precio al mejoramiento genético que tendremos por poder seleccionar y quedarnos con los mejores jugadores en el campo y jugar el partido con más confianza y tranquilidad", aseguró. **AR**

TRABAJO A CAMPO

Tratamiento de Flemón Digital

ESCANEA EL
CÓDIGO QR Y
MIRÁ EL VIDEO
EXPLICATIVO



Pofcher. "El resultado fue muy bueno".

» El MV y especialista en podología bovina, Enrique Pofcher, brinda detalles sobre la eficacia y duración del tratamiento con Micospectone, de Fatro Von Franken.

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

En una nueva edición de su sección "El Especialista Responde", Fatro Von Franken expuso desde sus redes (@fatrovonfranken) el trabajo a campo realizado por el MV y coordinador de la Comisión de Afecciones Podales de ARO-CAL, Enrique Pofcher, con Micospectone (antibiótico inyectable de amplio espectro con 2 principios activos de efecto sinérgico: Lincomicina + Espectinomicina) en el tratamiento de problemáticas que afectan el día a día de los bovinos en el tambo.

Para este fin, se realizó un ensayo a campo en tambos con distintos sistemas de

producción, desde intensivos, hasta pastos con algo de suplementación, de distinta escala (entre 150 y 3.500 vacas). Se seleccionaron 50 vacas, 24 de ellas con flemón digital, 22 con dermatitis digital en estado avanzado y cuatro con absceso de suela.

Se aplicó Micospectone intramuscular al desvasado (1 ml cada 10 kilos de peso, intramuscular) y al otro día el personal del campo le aplicó la segunda dosis.

"Los resultados fueron realmente satisfactorios, con más del 58% de las vacas que tenían flemón digital recuperadas, más del 82% de las que tenían dermatitis digital y el 100% de las vacas con absceso de suela", indicó el referente. Y profundizó: "Cuando hablo de recuperación me refiero a que mejoraron en su score de locomoción y en su producción de leche. Cabe destacar también, además del éxito del tratamiento, la corta duración de la terapia y poco retiro en leche. Hay otros antibióticos que implican más dosis seguidas, con más tiempo de la vaca a tratar, y con mucho más retiro de leche al tanque". **AR**

Más de 50 años fabricando tecnología de punta

✓ Cámaras y cuartos de estabilidad con PLC

✓ Datalogger

✓ Registradores gráficos



INDUSTRIA
ARGENTINA
ORGULLO NACIONAL

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

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

copreva

BRAVECTO®



DOCE SEMANAS
DE PROTECCIÓN

PASÁ EL OTOÑO CON BRAVECTO SIN PULGAS NI GARRAPATAS EN TU CASA.



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

MIRÁ
NUESTRA
CAMPAÑA



bravecto.com.ar

MSD
Salud Animal

MSD SALUD ANIMAL Y LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE

Garrapata bovina: la importancia del diagnóstico

» Esta parasitosis externa impacta en la salud de los animales y genera pérdidas económicas a los productores. Según el Senasa, afecta a más de 16 millones de cabezas, mayormente en las provincias del norte del país.

La garrapata Rhipicephalus microplus es una parasitosis externa que afecta a todas las categorías y edades de los bovinos (vacas, terneros, novillos y toros), y se alimenta de sangre y otros fluidos de los animales a los cuales afecta.

Es considerada la de mayor presencia en la producción ganadera del mundo: en Argentina, afecta a más de 16 de millones de cabezas y, principalmente se extiende por el norte hasta el noreste del país, siendo las más afectadas Corrientes, Entre Ríos, Santa Fe, Chaco, Formosa, Tucumán, Santiago del Estero y Salta.

La presencia de esta garrapata genera grandes pérdidas económicas debido a que deteriora la salud del animal y, por ende, afecta a la producción de carne.

Se puede ver cómo el ganado pierde peso, se lastima el cuero y, otras enfermedades.

Adicionalmente esta garrapata transmite el Complejo de Tristeza Bovina asociado a dos enfermedades, Babesiosis y Anaplasmosis bovina, que producen anemia y decaimiento general, similar a la “tristeza”, comportándose como un vector generando hasta la muerte de los animales.

Este problema no es ajeno a provincias “libres” de esta garrapata, como por ejemplo Buenos Aires, La Pampa, Córdoba y Santa Fe, ya que para evitar la propagación se debe hacer un control muy estricto de la movilidad del ganado. Es por esto, que es una de las principales preocupaciones de los productores y asesores profesionales de las zonas afectadas.

En Corrientes. Avanzan las capacitaciones a profesionales para avanzar en mejores estrategias.



¿Cómo prevenir?

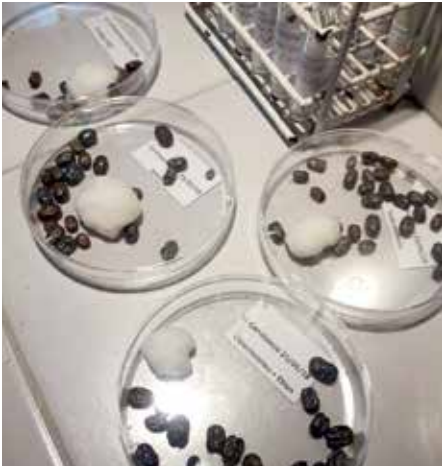
La mayor complejidad que presenta el control de garrapatas es la falta de eficacia de diversos principios activos presentes en el mercado debido a la resistencia de las mismas a estos por el uso sistemático de antiparasitarios de manera rutinaria sin un análisis previo de la situación.

Si bien no existe un medicamento que prevenga totalmente la aparición, cada productor o asesor debe hacer un correcto diagnóstico para ser efectivo en los tratamientos y controlar la presencia de esta parasitosis.

En este sentido, MSD Salud Animal en alianza con la Universidad Nacional del Noreste están llevando a cabo una serie de conferencias con resultados de estudios de sensibilidad y bioensayos, y los protocolos de tratamiento recomendados.

“Estamos compartiendo una serie de buenas prácticas de uso de antiparasitarios a través de un estudio previo de sensibilidad o bioensayos para determinar qué principio activo usar y luego un protocolo antiparasitario más efectivo para el productor considerando la época del año. Queremos garantizar mejores resultados productivos con particular énfasis en el uso racional de antiparasitarios”, comentó Guillermo Gargantini, gerente técnico y de Marketing de la unidad de Ganadería de MSD Salud Animal en la Región Sur.

El objetivo de estos estudios es po-



Estudios. Son la base de la recomendación.

“Queremos garantizar mejores resultados productivos con particular énfasis en el uso racional de antiparasitarios”. Guillermo Gargantini, gerente técnico y de Marketing de la unidad de Ganadería de MSD Salud Animal en la Región Sur.

der diferenciar, entre las zonas geográficas, la sensibilidad de las garrapatas a diversos principios activos y productos comerciales que se vienen utilizando hace tiempo sin la consulta al médico veterinario correspondiente.

Adicionalmente, se contempla la época del año y el ciclo biológico de esta parasitosis para lograr mayor efectividad en el control de la enfermedad.

“Todos los resultados se vienen recabando a lo largo del país a través de

la UNNE (Universidad Nacional del Noreste) liderada por la Dra. Laura Lozina y su equipo; como también los protocolos de tratamiento recomendados por Fernando Fader. En cada capacitación además contamos con la presencia de Senasa y Ministerios de ganadería locales.” concluyó Guillermo Gargantini. **AR**

Fuente de la información: MSD Salud Animal.

ENVITAP S.A.

Buenas Prácticas de Fabricación Veterinarias

VIDRIO TIPO II

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

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

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

Participá de los muestreos con preguntas pensadas por y para veterinarios.

ANUNCIO OFICIAL

La ganadería tiene un plan

» El Gobierno oficializó la creación del Plan GAN.AR con el objetivo de incrementar la producción de carne vacuna y sus exportaciones.

umentar la producción de carne vacuna y fomentar sus exportaciones es una de las grandes cuentas pendientes del sector agroganadero. Con ese mismo propósito, el Gobierno impulsó la creación del “Plan de Ganadería Argentina” o como se lo conoce desde hace un par de meses el Plan GAN.AR.

Según consta en el artículo 2 de la misma, “el objeto es contribuir al aumento de

la producción y de la productividad de la ganadería bovina de carne y de leche, así como mejorar su sistema de industrialización”.

¿De qué se trata?

En los papeles se trata de un programa de tasas bonificadas sobre líneas de créditos y aportes económicos a través de convenios específicos con las provincias y otras entidades públicas y privadas vinculadas al sector.

¿En números? Serán hasta \$100.000 millones que se podrán destinar a inversiones en sanidad y biotecnologías reproductivas; instalaciones para el manejo de hacienda y bienestar animal; infraestructura predial; implantación de pasturas, verdeos, forrajes conservados y alimentación estratégi-

ca; incorporación de genética; incorporación de tecnología ganadera y conectividad; y adecuación de frigoríficos para el fraccionamiento de medias reses, entre otros destinos.

A su vez, se faculta a la Secretaría de Agricultura “a dictar las normas complementarias o aclaratorias que resulten necesarias a los fines de la presente resolución y a celebrar los actos y acuerdos necesarios para la debida operatividad y cumplimiento de los objetivos del Plan”.

Por último, se procederá a la creación de una Comisión Técnica del Plan Gan. Ar. que será presidida por la Secretaría de Agricultura, e integrada por un/a representante de la Subsecretaría de Ganadería y Producción Animal, del Senasa y el INTA.

Una de sus misiones será dar segui-



Dominguez. El ministro anunció medidas.

miento a la ejecución del Plan, efectuando las recomendaciones que considere pertinentes para el logro de los objetivos buscados, y convocar a representantes de las Cámaras, Asociaciones y Entidades Académicas Públicas o Privadas vinculadas al Sector de Producción Ganadera y de la Industria Frigorífica. **AR**

En el supermercado

#HAYunVeterinario

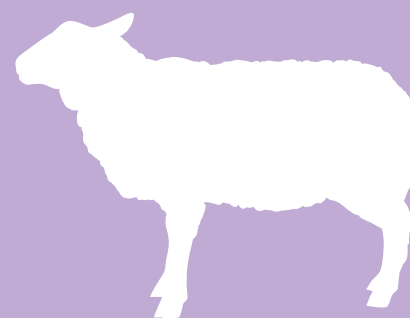
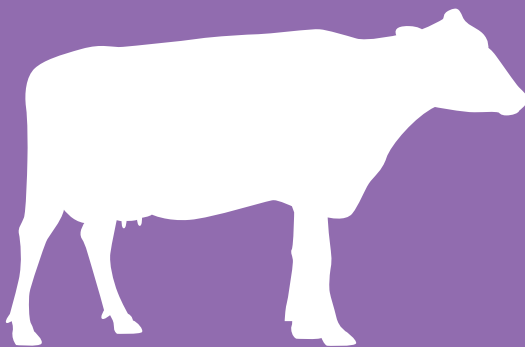
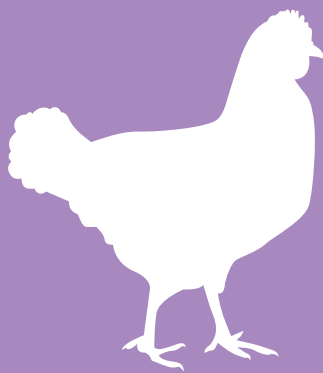
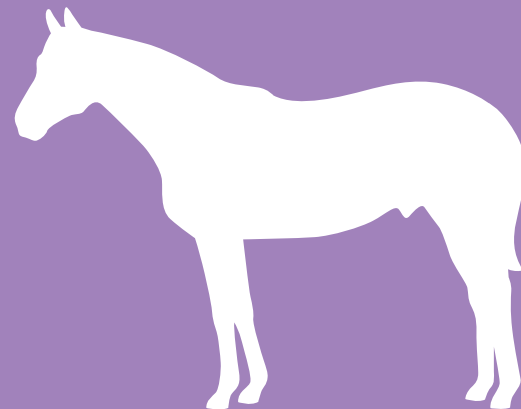
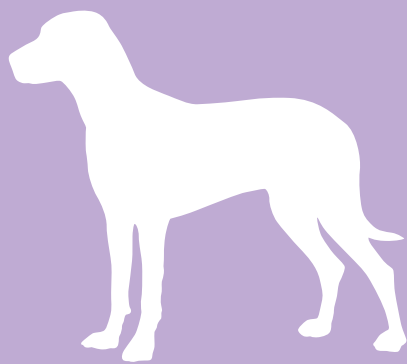
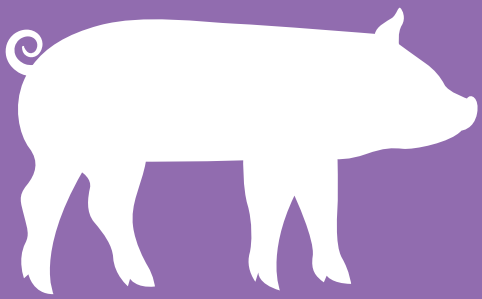
En la calidad de los alimentos, el ambiente y mucho más.

Aunque no lo veas, un médico veterinario está presente en tu día a día.

Descubrí **#HAYunVeterinario**

Reconozcamos Apoyemos Confiamos

Participá difundiendo la campaña.



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



www.caprove.com.ar

CAPROVE
CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

