## 

### NUEVO DIRECTOR DE MSD PARA LA REGIÓN SUR

Entrevista exclusiva con Tiago Arantes, responsable por las operaciones de la empresa en Argentina y Chile. Pág. 12 a 14.

### TRT SIGUE AVANZANDO CON MÁS SUCURSALES

Andrés y Damián Puccini repasan el crecimiento de la distribuidora y destacan su expansión territorial.

Pág. 20 a 22.

### MÁS INVERSIONES EN EL SECTOR DE DIAGNÓSTICO

Visitamos las nuevas instalaciones del Laboratorio 9 de Julio, empresa que sigue apostando por la incorporación de tecnología. **Pág. 46 a 48.** 

### NOVEDADES EN EL COLEGIO DE SANTA FE

El nuevo presidente de la 1° Circunscripción, Andrés Maurino, repasa los objetivos de su gestión. **Pág. 56 a 58.** 



¿Qué tanta relevancia tienen la prevención y el control de enfermedades en las principales empresas ganaderas de nuestro país? Para develar este interrogante, entrevistamos a Matías Bagaloni, Lucas Sandoval y Francisco Casasnovas, responsables productivos y sanitarios de Garruchos Agropecuaria, Las Taperitas y Bellamar Estancias, respectivamente. **Pág. 28 a 32** 

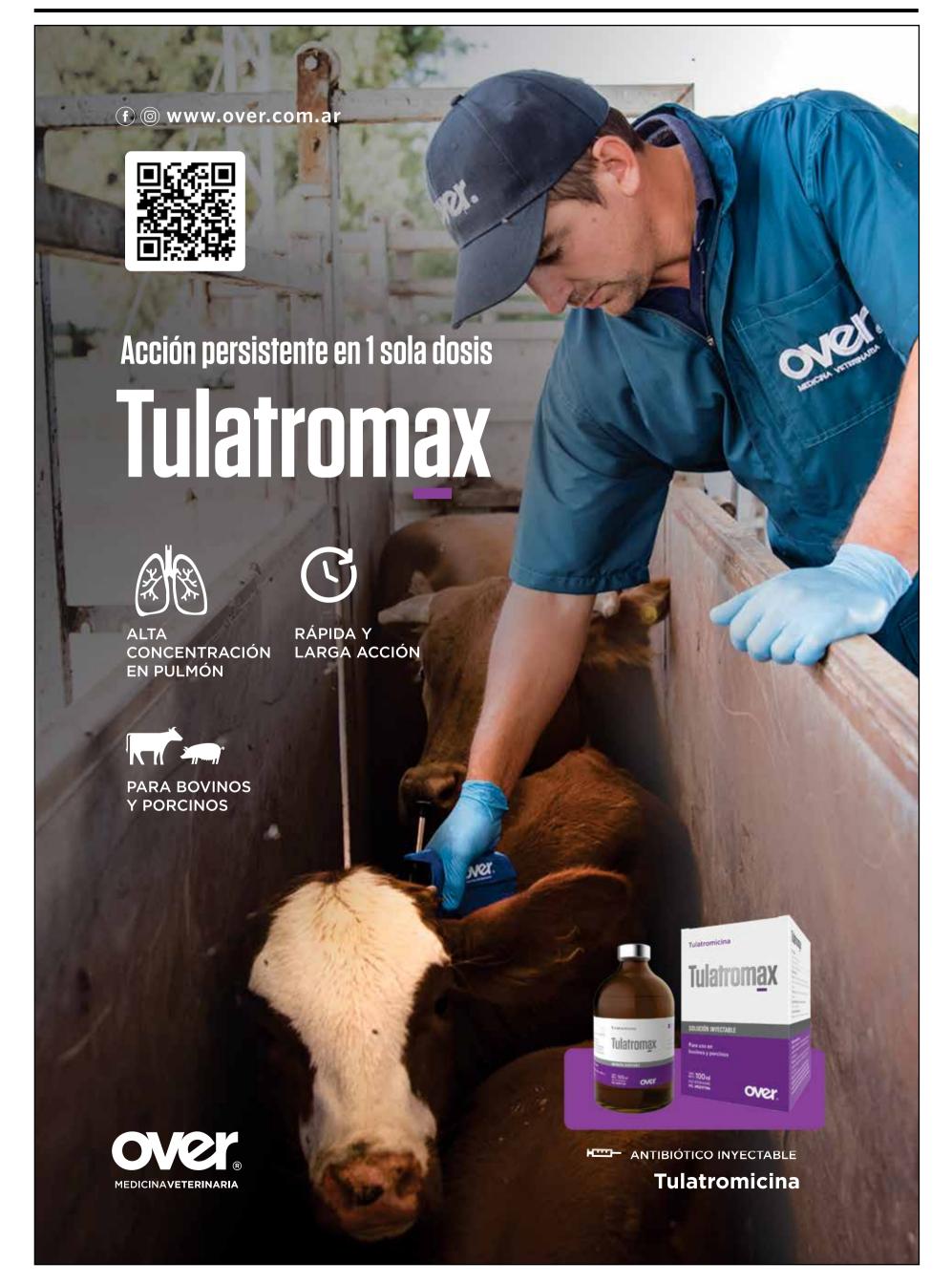


### FLOK® y FLOK® 3,15%

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



Página 2 - MOTIVAR - Página 3







### ALL-WEATHER PAINTSTIK FLUORESCENTES

VERDE FLOUR, AMARILLO FLUOR, NARANJA FLUOR, ROSA FLUOR.



### ALL-WEATHER PAINTSTIK HOT CLIMATES

VERDE, AZUL, ROJO, NARANJA.



ALL-WEATHER MARCADOR
DE CARAVANAS COLOR NEGRO.

**ALL-WEATHER PAINTSTIK** HOT CLIMATE FLUORESCENTES

ROSA FLUOR, VERDE FLUOR.







### **MARCADOR ALL-WEATHER**

Tinta resistente a las condiciones climáticas y a la luz ultravioleta. Seca rápido y no mancha. Contiene una punta accionada por válvula, por lo tanto, nunca se secará como los otros convencionales de punta de fieltro.

**SUCURSALES EN TODA** LA ARGENTINA





# Hacelo tuyo! PUNTOS con krönen Vet

Un programa de recompensas para vos y tu negocio





Intercambiá tus puntos por increíbles beneficios



















Acumulá

780 Puntos KrönenVet

Canjeá

1 Jeringa Fix Master Plus 50 cc















**LUCIANO ABA** 



### Planificación 2023: variables para no perder de vista

**MOTIVAR** 

El mercado veterinario argentino culminará en este 2022 una nueva etapa de transición iniciada allá por marzo de 2020 con el comienzo de la pandemia. Así es, luego de instrumentar una serie de acciones (y decisiones) que tuvieron que ver con mantener la operatoria, sin perder unidades y cuidando la rentabilidad, la industria de laboratorios y distribuidores veterinarios se perfila para comenzar a planificar un 2023 colmado de desafíos reales y concretos.

Próximo a cumplir sus primeros 20 años de vida, **MOTIVAR** se mantiene activo y alerta a los movimientos internos, logrando detectar algunas variables que no pueden perderse de vista, cuando en los próximos meses, los principales líderes de las compañías nacionales y multinacionales que operan en el país comiencen a delinear sus planes (y estimaciones) a corto plazo.

Lejos del fantasma del desabastecimiento de insumos y productos, el rubro vive un entorno desafiante, signado por una macroeconomía cambiante en la cual lo relevante ya no es vender por vender, sino hacerlo de manera "inteligente", resquardando el valor de los activos sin perder competitividad.

Es por eso que a continuación realizaremos un breve repaso por las principales variables que los líderes del sector no pueden perder de vista cuando lapicera en mano, comiencen a definir los planes para el año que viene.

¿Es apresurado el análisis? En absoluto. Es momento de hacerlo.

### **EL MERCADO REAL**

Un primer desafío sin dudas estará dado por la proyección en los estimados de venta que la industria consolide para el año 2023.

¿Tendrán estos más que ver con lo ocurrido en estos meses del año en curso o seguirán la inercia del boom manifestado durante

¿Podrán los empresarios trazar estrategias de corto y mediano plazo para acompañar la inflación? ¿Y al dólar? Porque a nivel general, daría la sensación que ninguna de estas dos metas logrará cumplirse en este 2022 que encara su etapa final. Mucho de lo que ocurra en los próximos meses en el mercado tendrá que ver con esta situación, sobre todo en el caso de las empresas que buscan consolidar en "moneda dura" sus

### **ATENTOS A LA MACRO**

Nos guste o no, todo indica que este año la inflación a nivel nacional rondará entre el 70 y el 80% anual, motivo más que suficiente para que los equipos administrativos y contables de las empresas busquen "sintonía fina" con sus determinaciones y acciones comerciales.

Lejos de los Zooms y los encuentros virtuales, las empresas va provectan mayores costos fijos operativos para 2023, en donde conceptos como paritarias, viáticos, traslados y presencia fija en eventos juegan un rol preponderante en los

presupuestos que se realicen.

"Hoy si no hacés bien los números, te podés fundir, aunque mantengas tu ritmo de venta", nos decían recientemente en una reunión con empresas nacionales que forman parte del rubro. ¿Es así? ¿Todos los laboratorios miden correctamente cada uno de los componentes de sus costos de elaboración?

#### LO QUE IMPORTA ES LA REPOSICIÓN

Las acciones comerciales que se concreten en los próximos meses, sin dudas marcarán el destino del rubro. Promociones, ofertas y "oportunidades" por fuera de los planes acordados entre laboratorios y distribuidores suelen distorsionar no solo los precios, sino también la oferta general de

productos veterinarios.

¿Ocurrirá esto este año también incluso con la situación macroeconómica anteriormente descripta?

Como nunca, en los últimos tiempos el

sector ha logrado -en cierta forma- salir de la estacionalidad que caracterizaba las ventas, en sus distintos segmentos del mercado. Sin embargo y por más que desde este medio hemos siempre destacado el potencial que tiene el mercado, sobre estimar la demanda suena peligroso para los tiempos que vienen, a la salida de la pandemia, con una guerra en curso y en la antesala de un año con elecciones presidenciales en nuestro país. A modo de ejemplo, fuentes consultadas nos aseguran que, en el caso particular de las



La distribución avanza en todo el país.



@over.med.vet Se sigue invirtiendo en tecnología.



Lejos del fantasma del desabastecimiento, el rubro vive un entorno desafiante en el cual lo relevante ya no es vender por vender, sino hacerlo de manera "inteligente", resquardando el valor de los activos sin perder competitividad.

Brasil o México.

empresas locales.

gresan al país (dólares).

buidores locales?

Dirección de Marketing

### **INVERSIONES**

países de la región, pero con cada vez más Rumores más, rumores menos, el sector expectativas sobre grandes mercados como veterinario sin dudas también ingresará en una etapa de transformación en materia de De la misma manera, Medio Oriente y compras y adquisiciones.

> Ya sea por grandes jugadores internacionales que busquen consolidar su presencia en el país adquiriendo empresas locales, o por medio de adquisiciones de empresas medianas y pequeñas a manos de otras más grandes, este tema estará sobre el tapete durante los próximos meses, con las lógicas consecuencias que la concreción de las operaciones puedan generar sobre el total del mercado.

### **MOTIVAR 20 AÑOS**

Es en este marco en el cual nuestro medio se prepara para celebrar sus primeros 20 años de vida. Con temas nuevos y otros que vuelven a la escena, pero siempre con la convicción de estar ahí, donde la noticia nos llame, para seguir informando y agregando valor frente a los desafíos que se nos vienen.

de agosto, el reporte de **Actualidad Agro que genera CREA comparte información** de revelancia para el rubro. Con datos específicos sobre el estado del clima, el negocio agrario y la actualidad de la ganadería, el material reviste de una importancia superlativa para los distintos actores

**LECTURA SUGERIDA** 

En su última edición del mes

del rubro en todo nuestro país.

ESCANEÁ EL CÓDIGO **QR Y DESCARGÁ EL DOCUMENTO COMPLETO EN PDF** 





@biogenesisbagoar

Más exportaciones argentinas.

vacunas para ganadería ya incluso se han

concretado operaciones por más de un año

hacia adelante. ¿En qué cámaras / depósitos

El año 2023 sin dudas consolidará el per-

fil exportador de los laboratorios veterinarios



Margarita Briceño



argentinos, con presencia ya en distintos

África se perfilan como dos regiones del

mundo que impulsarán la mayor participa-

ción de la facturación externa sobre el total

de los resultados que busquen alcanzar las

Este cambio lo hemos vivido en prime-

ra persona: mientras que hace unos años

el rubro exportador no representaba más

del 20 a 25% de la facturación de estas

empresas, hoy la cifra se acerca a prác-

ticamente un 40%, aunque fuertemente

¿Están las áreas de servicios regulato-

impulsada por el valor de las divisas que in-

rios y comercio exterior preparadas para

el boom que se viene? ¿Se perfilan las

empresas a consolidar representaciones

propias en estos países, más allá de distri-







in Periódico MOTIVAR



MOTIVAR es una publicación propieda

### **Director**

están estos productos?

**EXPORTACIONES EN ALZA** 

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

Diseño v fotografía Nicolás de la Fuente (011) 15-6131-9954 nicolas@motivar.com.ar (011) 15-7045-7170 margarita@motivar.com.ar

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

**Publicidad** 

**Impresión** Mariano Mas SA

### Redactores

Facundo Sonatti redaccion@motivar.com.ar Camila Montaña camila@motivar.com.ar

Fecha de cierre de esta edición: 31/8/2022

### Asociación deideassrl

Monseñor Larumbe 1750, Martínez (B1640GYJ), Buenos Aires, Argentina Tel/fax: (011) 4717-2153. Los artículos firmados no representan necesariamente la opinión de esta publicación, como

de Asociación de ideas S.R.L.

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

SERVICIOS A TERCEROS

20 empresas confían en nuestro servicio





### 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





Página 10 - Opinión **MOTIVA**? **MOTIVA**?

TÉCNICAS PARA LA SELECCIÓN DE LOS REPRODUCTORES

### El toro es la suma de las partes (II)



**Fernando Grippaldi** 

i bien en nuestra columna del mes de agosto aquí en MOTIVAR profundizamos sobre distintas cuestiones a evaluar para lograr el máximo desempeño de los toros en los rodeos de cría, en esta oportunidad avanzaremos en claves ligadas a la fertilidad posterior a la pubertad de estos animales. Y es en este punto en el cual debemos ser muy concretos: en el potencial reproductivo de un macho, son cuatro los aspectos que deben ser evaluados:

- Desarrollo testicular y escrotal.
- Habilidad física de servir hembras.
- Calidad seminal.
- Libido o capacidad de servicio.

### 1. Desarrollo testicular y escrotal a) Circunferencia escrotal

El tamaño testicular o cantidad de tejido capaz de producir esperma se estima a través de la Circunferencia Escrotal (CE). Para medirla correctamente, deben seguirse los siguientes pasos:

- Palpar el contenido testicular (testículos, cabeza y cola de los epidídimos), asegurándose de su normalidad en lo que respecta a tamaño, ubicación, consistencia, etc. Si son normales, se palpan testículos firmes (en la parte baja del escroto), estando uno al lado del otro, ejerciendo cierta presión hacia ventral, eliminando así los pliegues escrotales que pueden dificultar las mediciones.
- El pulgar y el resto de los dedos de una mano deben colocarse a ambos lados del escroto, fijando los testículos.

Se coloca la cinta de medición, ejerciendo poca presión en los toros con testículos de consistencia normal; pero si los mismos son blandos, el escroto grueso y/o con grasa, la presión deberá ser mayor.

Se lee la circunferencia y se repite el procedimiento, para confirmar la medida obtenida.

Se puede asegurar que existe una alta correlatividad positiva (r= 0,95), entre la CE v el tejido productor de esperma; por lo tanto: a mayor CE (en testículos normales), mayor producción espermática.

El objetivo en la selección de toros por la CE es elegir aquellos que son realmente superiores a los sejan que la alimentación de los toros sea mínimos, y no aquellos que apenas alta en energía porque va en detrimento

Es importante considerar que la CE aumenta de 2 a 3 centímetros, entre los 12 y 24 meses de edad.

### b) Forma escrotal

La forma del escroto tiene influencia sobre el desarrollo testicular y su función.

Los toros con un escroto pendular normal, con cuello marcado, generalmente tienen mejor desarrollo y funcionalidad testicular.

Los testículos están localizados en el escroto porque el proceso de espermatogénesis ocurre en un rango de temperatura muy chico, varios grados menos que la temperatura corporal normal.

Los testículos se acercan o alejan del cuerpo –suben o bajan– según la temperatura ambiente (termorregulación). Por ello, una forma correcta de la bolsa escrotal permite una adecuada compensación de temperatura testículo / medioambiente.

Aquellos toros con escrotos rectos generalmente tienen un tamaño testicular moderado; en la mayoría de los casos, esta configuración se debe a depósitos grasos que no permiten una correcta termorregulación. Los escrotos con forma de wedge o

cuña se afinan formando una punta en la base, tendiendo a mantener los testículos cercanos a la pared corporal. Ade- **2. Habilidad física de servir hembras** más, los toros con este tipo de escroto tienen testículos pequeños y, rara vez, producen semen de buena calidad.



Ojo con las apariencias. Es clave evaluar el potencial reproductivo de los machos.

### c) Nutrición

Varios estudios realizados en razas británicas (A. Angus y Hereford), desaconde la capacidad reproductiva, que se mide en la calidad del semen y la libido.

Los toros que consumieron una dieta muy energética tuvieron un 50% menos de motilidad, un alto porcentaje de espermatozoides anormales, y realizaron menor cantidad de saltos que aquellos en los que la dieta les permitió estar un poco más delgados.

El por qué, aún no está del todo claro, pero se estima que parte del problema resulta de la deposición de grasa en el cuello escrotal y/o tejido, aumentando de esta manera la temperatura testicular. Por ende, se reduce la calidad v cantidad de espermatozoides producidos.

También existen evidencias de que la ingesta excesiva de energéticos en toros jóvenes genera un crecimiento anormal de pezuñas (debido a laminitis) y, posiblemente, un crecimiento anormal de los huesos, resultando en envaramiento y/o rigidez y cojera.

En el caso de razas continentales, hay poca investigación. Debe reconocerse que los toros de estas razas tienen una conformación corporal diferente con respecto a las británicas. No obstante, tienden a deponer grasa en el cuello escrotal, lo que no permite una correcta termorregulación, originando trastornos en la espermatogénesis.

Existen numerosas deficiencias anatómicas y defectos que pueden afectar al toro. Los aplomos y la correcta es-

tructura (ósea, muscular y articular) son esenciales si el toro debe andar grandes extensiones para realizar su trabajo.

La visión y el olfato también cumplen un rol muy importante en el macho, ya que les permite una correcta detección de la hembra en celo.

En cuanto al pene propiamente dicho, la desviación en espiral, las verrugas, los hematomas, etc, deben ser tenidos en cuenta como factores limitantes de habilidad para servir.

### 3. Calidad seminal

Actualmente, es más frecuente que hace algunos años atrás -no muchospero va hav productores que están optando por usar esta herramienta que, en conjunto con el resto, nos permitirá hacer una muy buena selección del toro.

Los tres factores más importantes a examinar en el semen son:

- Porcentaje de motilidad progresiva.
- Estructura y morfología.
- Concentración espermática.

Como verán, fui desarrollando la nota sin nombrar razas.

Sostengo y defiendo que cada raza tiene sus atributos productivos y genéticos. Solo debemos saber dónde, para qué y quién será tal o cual raza.

Y además siempre sostuve que un toro presentado para una exposición o un remate debería ser más lindo de camisa, alpargatas y bombacha, que de camisa, traje y mocasines.

A veces las apariencias... engañan. 43

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







Las caravanas electrónicas están pensadas para lograr una trazabilidad completa y eficiente.



Caravanas **Oficiales**  - Página 11

FDX / HDX







Caravanas **No Oficiales** 

Abiertas / Cerradas FDX / HDX

¡Sumá Caravanas Electrónicas Allflex a Tu Negocio!

Conocé más











Página 12 - Entrevista

**MOTIVA**? - Página 13

### **MANO A MANO EXCLUSIVO**

## "La oportunidad para el mercado de salud animal en Argentina es gigantesca"

**MOTIVA**?

Así lo sostiene el brasileño Tiago Arantes, nuevo director general para la Región Sur de MSD, unidad que abarca los negocios que la multinacional realiza en nuestro país y en Chile. ¿Cuáles son los desafíos?

> LUCIANO ABA luciano@motivar.com.ar @aba\_luciano 🕞



iago Arantes es el nuevo director general de MSD Salud Animal para la denominada región sur, que involucra a los mercados de Argentina v Chile. Fue nombrado en su cargo en marzo de este año y se encuentra ya radicado en nuestro país desde el pasado mes de julio tras desempeñarse 13 años en la filial de la firma multinacional en Brasil v 4 años en la de México.

En diálogo exclusivo con **MOTIVAR**, analizó los desafíos para la empresa en el mercado local, destacó la importancia de actualizar su portfolio de productos y enumeró una serie de objetivos concretos especie por especie animal.

"En la actualidad, el mercado más

relevante a nivel de América Latina lógicamente es Brasil. Luego, la Región Sur se muestra en una situación similar a la de México, aunque con una tendencia de crecimiento que sin dudas nos permitirá sobrepasar a este mercado si no es este año, en 2023", aseguró nuestro entrevistado. Y agregó: "Si esto ocurre, estaríamos dentro de los 10 mercados principales de la compañía a nivel global". Vale decir que este es un dato realmente relevante si consideramos que MSD Salud Animal está presente con oficinas en más de 50 países y en otros 152 a través de sus distribuidores.

vantes para nosotros. En el caso de Chile,

se caracteriza por ser un mercado concen-

trado en grandes cuentas clave, principal-

mente en las producciones de aves y cer-

cada vez más su comercio exterior.



en cada eslabón de la cadena".

MOTIVAR: ¿Qué características tienen los mercados de Argentina y Chile? que hov representa el mayor negocio lo-**Tiago Arantes:** Estos son dos países relecal en el ámbito de la salud animal.

> En Argentina, por su parte, contamos con un rodeo de 52 millones de cabezas, reconocido no solo por su volumen, sino también por su calidad.

dos, las cuales están enfocadas a impulsar Es cierto que la carne y leche bovina que aquí se produce podría estar presente Lo mismo ocurre en la producción en más países, pero sabemos que por cuesganadera, la cual se orienta principaltiones internas este es un potencial para mente a la lechería, y en acuacultura, desarrollar. Lo mismo ocurre en el caso de siendo la industria de los salmones la las producciones de aves y cerdos, donde

MSD Salud Animal es líder, creciendo fuertemente en el campo de la prevención de distintas enfermedades. Ya al referirnos a los animales de compañía, queda claro que se trata de un segmento estratégico en ambos países. La pandemia nos permitió ver el potencial de este mercado que creció de manera exponencial y en el cual MSD Salud Animal logró liderar en ambos países.

### ¿Cuál es el desafío que plantea la macroeconomía local?

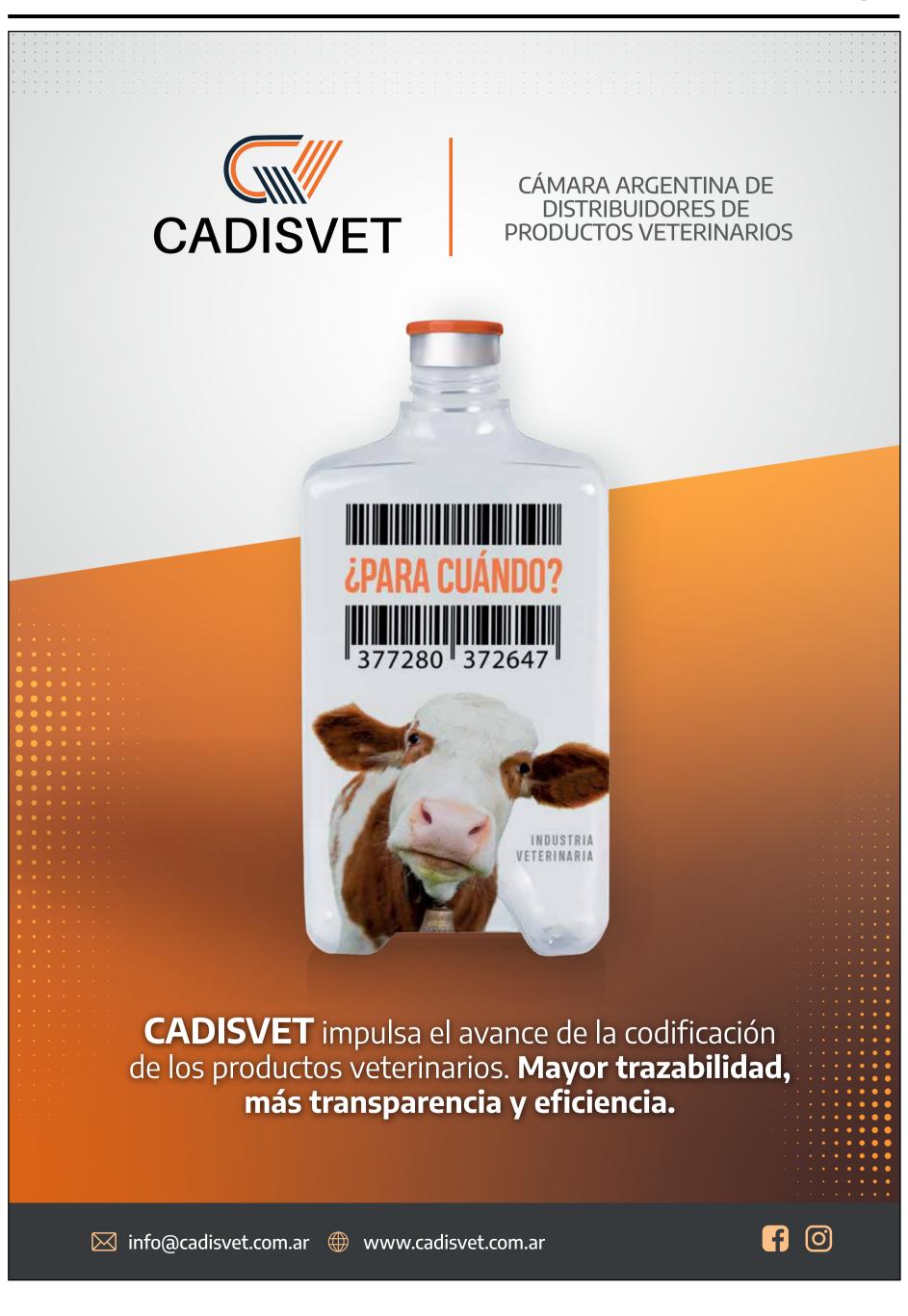
La oportunidad para el mercado de salud animal en Argentina es gigantesca. Sin embargo, tenemos el desafío de ser muy eficientes en manejar las variables macroeconómicas locales.

No hay manera de no seguir incrementando precios al ritmo de la inflación, con el objetivo de acompañar el incremento en los costos que, especialmente, una empresa principalmente importadora como la nuestra mantiene.

En este marco, buscamos implementar incrementos de precios justos para que los socios de MSD sigan siendo competitivos a la vez de lograr la sustentabilidad econó-

Continúa »»





mica de la compañía. Debemos buscar este balance para que la operación sea viable y logre agregarle valor a los clientes.

### ¿Cuáles son los principales objetivos de tu gestión?

En el corto plazo, seguir agregando valor a los clientes con los servicios que podemos ofrecer. Por ejemplo, en producción animal tenemos un Departamento de Cuentas Clave Multiespecie, Sustentabilidad y Una Sola Salud, que coordina con cada cliente lo que para ellos es necesario para crecer. Y en Animales de Compañía, comprometiéndonos en una relación fuerte con los distribuidores, las clínicas y los veterinarios, a fin de llegar a los tutores o padres y madres de mascotas, que necesitan apoyo, información.

Desde 2018, también empezamos a invertir en inteligencia animal con la adquisición de Antelliq (Allflex), estamos muy bien posicionados no solo en medicina, sino también de monitoreo. Buscamos conectar datos inteligentes, información que genere valor a los clientes, con la parte de salud.

En el mediano y largo plazo este va a ser un gran diferencial: información para ser más efectivo en los tratamientos preventivos.

Hoy tenemos monitoreo de vacas lecheras, celos v stress calórico, pero estamos desarrollando mucho más conectado a salud animal. Seguir innovando es el ADN de MSD: invertimos un 20% de la facturación en I+D. Esa es la estrategia: que el mercado nos vea como una compañía orientada a generar valor en cada eslabón de la cadena.

### ¿Mantendrán el modelo de negocio con la distribución de Villanueva?

Absolutamente, Villanueva es importante para nosotros.

Son nuestros socios. Son los responsa-

### ¿QUIÉN ES TIAGO ARANTES?

El actual director general de MSD Salud Animal para la Región Sur tiene más de 20 años de experiencia en la industria de la salud animal. Se formó como Médico Veterinario en la Universidad Federal de Uberlandia en Brasil y cuenta con cuatro maestrías: Parasitología Veterinaria por la Universidad Estadual Paulista; Administración de Empresas enfocado Por más de cinco años se desempeñó en a Negocios (MBA) por la Fundación Getulio Vargas y Administración de Empresas enfocación y Desarrollo y posteriormente como da al Agronegocio por la Escuela Superior de Propaganda y Marketing; las tres instituciones en Brasil. La cuarta, en Liderazgo Positivo por la Universidad Tecmilenio, en México. Vale decir que Arantes empezó su carrera en MSD Salud Animal en Brasil; mientras como investigador en la Universidad Estadual Paulista, donde fue parte del equipo

los tutores de perros y gatos. Buscaremos

conectar parámetros clínicos para que pue-

dan "decirnos" cómo ser más preventivos.

¿Plantea un desafío en particular la for-

taleza de la cadena de distribución de

productos veterinarios para animales

empresarios exitosos que saben hacer ne-

gocios en un ambiente tan desafiante y

cambiante como el argentino. Nosotros

Son socios súper estratégicos. Son

de compañía en Argentina?

farmacéuticas veterinarias antes de ingresar a MSD Salud Animal.

Asimismo, y por más de 2 años trabajó como representante técnico comercial en ganadería, por 2 años en el área de Investigación y Desarrollo y posteriormente como gerente de Producto durante más de 4 años.

Intervet, Brasil, en el área de Investigagerente de Producto.

En 2012 trabajó como gerente de Negocios, posteriormente fue director de la Unidad de Negocios de Ganadería por más de 5 años que en 2018 fue nombrado director general de MSD Salud Animal en México, donde esque desarrolló productos para 5 empresas tuvo en los últimos 4 años.

bles de llegar adonde nosotros no llegaqueremos generarle valor como un actor mos. Tenemos la fábrica acá en Buenos clave de la cadena y que ellos nos vean Aires, hay un plan de inversión fuerte para cada vez más como un socio relevante. los próximos años, con el objetivo de seguir convirtiendo las buenas oportunidades en ¿Avanzarán en algún esquema de distriresultados positivos. También tendremos buidores exclusivos? novedades en la línea Antelliq para mascotas, ofreciendo soluciones increíbles a

**MOTIVA**?

Hoy veo dificil hacer esto en un mercado consolidado como el argentino. Creo que los distribuidores hacen bien el trabajo de capilaridad. La experiencia con México: multiespecie y multimarca, fun- ¿Y en el caso de animales de compañía? ciona. Nosotros somos responsables por generar esta relación exitosa con ellos.

### ¿Qué evaluación hacés de la participación de la empresa en los segmentos destinados a la producción animal?

Ganadería es una de las áreas donde estamos teniendo un crecimiento sostenido en los últimos años. Hace 4 años no

estábamos entre las 5 como hoy. Vamos creciendo más que el mercado en los últimos años. Con la ambición de liderar.

Sé que hay empresas relevantes y que nosotros no actuamos en segmentos importantes aquí, como aftosa. Sin eso, tendremos oportunidades de crecer.

Estamos incrementando el portfolio con 2 o 3 lanzamientos. Este año llegarán próximamente dos productos. Debemos lograr un portfolio local, similar al que tenemos globalmente.

En el caso de la avicultura, buscamos una revolución, mejorando nuestra presencia no solo en pollos, sino también en gallinas. Esto es interesante y podríamos avanzar con los productores de huevos y genética. Apostamos a un fuerte trabajo en incubadoras para mejorar la vacunación de los animales.

Vamos a lanzar una vacuna para laringotraqueitis (que viene de EEUU) y mantendremos un enfoque fuerte en la sustentabilidad por medio del manejo de los productos biológicos.

En el mercado de los cerdos, buscamos traer para Argentina lo que tenemos en otros países, por ejemplo, la vacunación intradérmica que todavía no existe en MSD Argentina. Estamos haciendo un buen trabajo. Seguimos ampliando el portfolio, enfocados en el bienestar animal.

Defender lo que tenemos. Crecer con la parte farmacéutica más allá de Bravecto. con productos como Caninsulin, la parte de perros geriátricos, pero hay muchas vacunas que estamos por lanzar y lo mismo en antiparasitarios. En los próximos años vamos a tener buenas novedades. Completar más el tema gatos, por ejemplo. Este es el mercado que globalmente más crece.





**MOTIVA**?

- Página 15

Página 16 - Encuestas

**PARTICIPARON MÁS DE 100 PROFESIONALES** 

## Solo 4 de cada 10 mostradores son

**MOTIVA**?

## atendidos por veterinarios

>> Un muestreo realizado por **MOTIVAR** -a través de VetData- expone las principales problemáticas comerciales del segmento en el rubro de grandes animales.

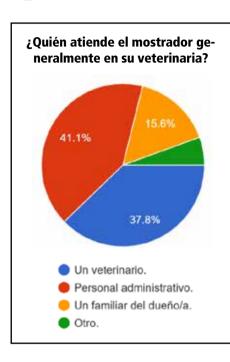
### DE LA REDACCIÓN DE MOTIVAR

n el 31% de las veterinarias dedicadas a grandes animales en la Argentina, el mostrador comercial es atendido por personas que nunca fueron capacitadas para trabajar en ventas. Y, a su vez, sólo en el 38.6% atiende un médico veterinario.

Por otro lado, en un 36.7% de estos establecimientos no se utilizan sistemas digitales de administración y en un 53.6%, sus dueños desconocen cuál es el monto de gastos fijos mensuales.

Estos importantes datos se desprenden de un nuevo muestreo realizado por **MOTIVAR** a través de VetData, del que participaron cien profesiona-

La falta de preparación de los empleados en cuanto al desarrollo de

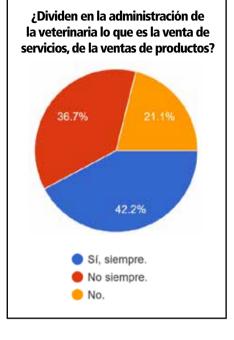


 Sí, mensuales Sí, semestrales Sí, anuales.

¿Tienen en la veterinaria estable-

cidos objetivos de ventas mensua-

les, semestrales o anuales?



las ventas, sin embargo, es una arista menor enmarcada en una problemática estructural del sector: en el 77.4% de las veterinarias de grandes animales confirmaron que no establecen objetivos comerciales, de facturación; ni semanales, ni mensuales, ni anuales. Absolutamente, ninguna

Desde el 36,8% de los establecimientos indicaron que durante el último año se realizó al menos un ciclo formativo específico –enfocado en los empleados— para mejorar las ventas, con "las ventas de productos y servimientras que en el 47.4% de los comercios hace al menos cinco años que no impulsan ninguna capacitación.

Pese a esto, el 66.7% de los encuestados aseguraron que su caudal de transacciones ha crecido en los últimos cinco años; y perciben esa suba, fundamentalmente, en la facturación (36.2%) y en el registro de nuevos clientes (36.2%), mientras que una fracción minoritaria (24.1%) señaló que sus aumentos están conectados

cios" para clientes habituales.

Paradójicamente, frente a la falta de planeamiento, 94% de los encuestados cree que sus indicadores de negocio podrían continuar creciendo; y coinciden también en que -para cumplir ese objetivo- sería necesario destinar recursos al desarrollo de instancias de aprendizaje, puntualmente vinculadas con la comunicación (52.4%), el marketing (35.7%) y la gestión de las veterinarias (11.9%). **43** 





Página 18 - Eventos

**JORNADA CONVOCADA POR BIOINNOVO Y EL INTA** 

Virus de la DVB, inmunosupresión e impacto en los rodeos

**MOTIVAR** 

>> En el II Congreso Internacional del Virus de la Diarrea Viral Bovina se difundió el impacto que genera este virus en la producción y las medidas de control para mitigar su efecto en los animales.

1 Segundo Congreso Internacional sobre el Virus de la Diarrea Viral Bovina organizado en forma virtual por Bioinnovo (empresa público-privada formada por Vetanco y el INTA), contó con la participación de especialistas nacionales e internacionales y fue seguido por más de 1.500 personas de distintos puntos del país y

La primera presentación estuvo a cargo del Dr. Robert Fulton, Profesor Emérito de la Oklahoma State University y referente internacional, quien se enfocó en las implicancias respiratorias

en rodeos de carne y leche.

"Dentro de las enfermedades de los bovinos, el complejo respiratorio bovino (CRB) es una de las más importantes. Las neumonías bacterianas son las presentaciones más severas de estos cuadros, y si bien las bacterias son las culpables de las neumonías, los factores que contribuyen a esta enfermedad son los virus y el estrés", explicó Fulton.

Y advirtió: "La DVB puede facilitar la colonización bacteriana en la mucosa nasal y traqueal. Un efecto muy importante de estas infecciones en el tracto respiratorio es su habilidad de suprimir y destruir los mecanismos de defensa del pulmón. Y es allí donde está el daño severo en el CRB. Además, estos virus alteran el correcto funcionamiento del sistema inmune a nivel sistémico v local afectando tanto la respuesta celular como la humoral (generación de anticuerpos)".

Es por esto que, para el profesor de Oklahoma State University es importante cuidar la bioseguridad de los ro-

deos a modo preventivo.

"Fue posible detectar al menos un virus en el 76.3% de los animales separados para tratamiento contra CRB y en el 100% de los animales necropsiados. El coronavirus bovino fue el virus más comúnmente encontrado en hisopados nasales seguido por el DVB e IBR", aseguró el experto.

Y reforzó: "Si bien las manifestaciones del CRB más importantes se ven en los feedlots, el problema del DVB comienza en los rodeos de cría".

### Impacto en la producción

Por su parte, el MV. y director del Instituto de Reproducción Animal Córdoba (IRAC), Gabriel

Bó, consideró que la ganadería bovina latinoamericana "debe producir más eficientemente actuando sobre los factores que afectan a la producción". como el bajo porcentaje de destete.

Para el Dr. Bó el problema se debe generalmente a errores en el manejo de los rodeos, pero también es importante diseñar "un completo programa sanitario que permita prevenir las en-



fermedades". En porcentajes, afirmó que "más del 50% de las pérdidas de gestación son del tipo infecciosas", mayormente por DVB.

Bó describió que el DVB afecta la reproducción porque tiene un tropismo muy particular sobre los ovarios y los testículos provocando "un menor desarrollo embrionario y, por lo tanto, menos posibilidades de que el

"El problema es que el 20% de los rodeos tiene animales PI, lo cual promueve la diseminación de la enfermedad y genera un efecto negativo sobre la producción total del establecimiento". Gabriel Bó, IRAC.

**MOTIVA**? - Página 19

embrión sobreviva".

Al mostrar los resultados de la eficacia contra la enfermedad que tiene la vacuna VEDEVAX Block, de Bioinnovo, en rodeos afectados explicó que la respuesta fue "un aumento significativo de la tasa de preñez y una disminución de las pérdidas por aborto".

Pero advirtió que además de la vacuna es importante controlar el problema de los animales persistentemente infectados (PI) que pueden ingresar a un rodeo sano a través de una vaca comprada preñada con un ternero infectado por el virus de la DVB.

"Son las 'Vacas de Troya'. Cuando nace el ternero, disemina el virus y se produce una gran complicación", graficó el profesional.

El director del IRAC informó que en la Argentina hay registrado solo un 1% de animales PI. "El problema -alertóes que el 20% de los rodeos los tienen y el hecho de que haya 1 o 2 infectados va a diseminar la enfermedad y a producir

un efecto negativo sobre la producción de todo el rodeo en general"

A continuación, disertó Christopher Chase, Ph.D, Prof. en la South Dakota State University, investigador especializado en la inmunosupresión causada por el VDVB y las implicancias de este virus en la alteración de la respuesta inmunitaria celular.

### A las pruebas...

Emanuel Gumina, MV. Prof. UBA, investigador del Laboratorio de Biotecnología de Vetanco, presentó la evaluación de la respuesta inmune celular inducida por VEDEVAX Block, desarrollada por Bioinnovo, para una enfermedad que causa importantes pérdidas económicas en los rodeos bovinos en todo el mundo y que está presente en el 90% de los establecimientos argentinos.

Esta vacuna combina la glicoproteína E2 del virus DVB con la molécula direccionadora APCH, que tiene afinidad por el sistema inmunológico.

A través de distintos ensayos presentados, Gumina fue detallando los mecanismos por los cuales la vacuna direccionada induce una efectiva respuesta celular y humoral. Comenzó mostrando que "genera una mejora en la unión por parte del antígeno direccionado hacia las células presentadoras de antígenos, y que esa potenciación fue de 22 veces mayor comparado con

el antígeno sin direccionar". "Es una vacuna activa cada paso de la respuesta inmune, potenciándola, lo cual ve reflejado en la performance a campo tanto en cría, como tambos y en feedlots", explicó el investigador.

En los estudios realizados en INTA, comentó Gumina, se comprobó una mejora de cuatro veces en la cantidad de antígeno endocitado, que fue en forma más rápida y que logró una proliferación de células T específicas de hasta 10 veces comparado con el antígeno sin direccionar. La respuesta inmune se polarizó hacia un perfil Th1 necesario

para el control de agentes virales como

Al respecto, el encargado del laboratorio de Biotecnología de Vetanco remarcó que "esto es importante porque terminan polarizando hacia un perfil de respuesta más apropiada para frenar al patógeno y realizar la diferenciación de estas células para generar linfocitos de efectores y de memoria".

Al analizar la respuesta inmune humoral, el Dr. Gumina describió que fue "extremadamente eficiente, siendo 66 veces más efectiva que el antígeno sin direccionar en la inducción de anticuerpos neutralizantes, que son necesarios para proteger al ganado, ya que evitan la entrada del virus a la célula".

A su vez, detalló que "esos anticuerpos tuvieron una persistencia de 12 meses", demostrando la potencia y duración de la respuesta inmune inducida por VEDEVAX Block. 43

Fuente de la información: Vetanco.





Página 20 - Entrevista MOTIVAR

**UN NEGOCIO EN CRECIMIENTO** 

## TRT: el gigante del norte sigue sumando metros en distintos puntos del país

» La empresa dirigida por los hermanos Puccini tiene casi 10.000 metros cuadrados distribuidos en siete puntos de venta y sus respectivos depósitos. ¿Qué sigue?



ara TRT la pandemia no significó un impedimento a la hora de continuar con sus planes de crecimiento. La distribuidora de la familia Puccini siguió sumando metros en Rafaela (Santa Fe), Resistencia (Chaco) y Corrientes de la mano de un equipo que ya pasó los 60 colaboradores.

"En plena pandemia, mudamos la sucursal de Presidente Roca a Rafaela, en un local más importante de 1.300 metros cuadrados sobre la Ruta Nacional 34. En 2021, abrimos el nuevo depósito y centro de distribución en el NEA y, este año, TRT Express, un centro de servicio para clientes de la ciudad de Corrientes, destinado al retiro de mercadería para que no tengan que cruzar a Resistencia, otra de las consecuencias de la pandemia", resumen en tándem



**Juntos.** Andrés y Damián Puccini comandan el crecimiento de la distribuidora.

los hermanos Andrés y Damián Puccini, en diálogo con **MOTIVAR**.

La distribuidora que en agosto celebró 9 años, pero que en sus genes cuenta con más de medio siglo de experiencia, también eligió diversificarse. Si bien el 80% del negocio aún pasa por la sanidad animal, la alianza con Cargill, en la comercialización de Provimi, le permite crecer también en nutrición animal.

"Siempre estamos trabajando y explorando nuevos rubros. Es así como la comercialización de forma exclusiva de Provimi en la región norte de Santa Fe y parte del sur de Santiago del Estero, nos abrió nuevas oportunidades, en zonas de tambos", confiesa Andrés Puccini, director de la compañía que duplicó su escala en menos de una década.

### Creciendo desde el día uno

La continuidad de la familia Puccini en el segmento de la distribución veterinaria tras la escisión de los activos de El Torito SA, firma que co-fundó Rubén Puccini, se concretó en 2013, donde retuvieron tres sucursales a las cuales rápidamente reforzaron extendiendo su presencia geográfica. "Como hitos relevantes del programa de expansión comenzado ese año, podemos mencionar cuatro aperturas: 2013, en Resistencia (Chaco); 2014, Vera (Santa Fe); 2020, Rafaela (Santa Fe); y 2022 en la ciudad de Corrientes", detalla Damián Puccini, en un mano a mano con **MOTIVAR**.

En tan solo 9 años, la compañía pasó de 25 a 66 colaboradores y eso también

significó más capacitación tanto en la división comercial, como agropecuaria.

"Entre los puntos destacados de este periodo también está la inversión en activos fijos, incluidas vacas de cría, maquinarias y herramientas rurales, por citar solo algunos", agrega Andrés. Y suma más detalles: "En el aspecto estrictamente comercial, se concretó la mudanza de la Casa Central a un nuevo local de 1.100 metros cuadrados en la ciudad de Santa Fe. Ya en la pandemia, ocurrió lo mismo con la sucursal de Presidente Roca a Rafaela y la de Resistencia a un nuevo local sobre Ruta 16 de 1.250 metros". Ese crecimiento sostenido se traduce también en más ventas y diversificación de negocios.

Hoy, TRT suma siete puntos de ventas y depósitos que suman 9.870 metros cuadrados y 1.240 posiciones en Santa Fe, Rafaela, Tostado, Vera, Resistencia, Corrientes y Mar del Plata, apoyados por una flota de 24 vehículos.

"Independientemente de la diversificación, el 80% del negocio aún pasa por la sanidad animal, donde rumiantes ocupa el mayor volumen de negocios de la distribuidora", acotan los hermanos Puccini.

### Los laboratorios como aliados

"La estrategia desde el día cero fue ganar presencia territorial en las áreas

Continúa »»



MOTIVA? - Página 21



La evolución de la salud animal.



Página 22 -**MOTIVAR** 

geográficas donde nos habíamos desarrollado y fuimos aggiornando la empresa en materia de infraestructura, incluida la flota que pasó de livianos a camionetas y camiones para comercializar mayor volumen y mejorar el servicio", describe Andrés Puccini lo que fue la visión de TRT desde su origen. "Uno de nuestros slogans es que estamos donde tenemos que estar. Ofrecemos un servicio altamente confiable y le garantizamos stock a nuestros clientes", agrega Andrés.

TRT tiene a Biogénesis Bagó como su proveedor principal, pero también se encuentran entre las distribuidoras líderes para Vetanco, Zoetis y Boehringer Ingelheim. "Trabajamos con un abanico amplio de firmas donde somos un jugador importante. Los laboratorios nacionales también han crecido mucho en todo sentido, sumando presencia en el mercado con productos de excelencia y plantas certificadas con normas GMP", asegura Andrés Puccini y lanza un pedido para algunos players nacionales: "La cuenta pendiente viene por el lado de los códigos de barra para agilizar la gestión del control y la comercialización de los productos, algo que retribuiría en una mejora en la logísti-

ca diaria de la empresa".

La familia Puccini conocía muy bien algunas plazas comerciales como Resistencia. "En las provincias de Chaco, Formosa, Corrientes y Misiones, contamos tanto con logística propia como tercerizada y lo que tuvimos que hacer fue el desarrollo de apertura, debido a que ya teníamos nuestra fuerza de venta y un pie en el lugar", explica Damián Puccini. Y completa: "Vera

es otra plaza que conocemos muy bien porque es nuestra ciudad natal y la exploración vino más de la mano de Presidente Roca y Rafaela, en el centro de la provincia, sobre todo porque no estábamos tan asociados a la producción lechera, algo que se buscó deliberadamente para diversificar la cartera".

Asimismo, en Santa Fe y Entre Ríos, TRT desarrolló el área de cerdos. "Hoy hacemos foco en los productores de menos de mil madres porque los más grandes suelen trabajar de la mano de los laboratorios", señala Andrés.

En Rafaela. Las nuevas instalaciones cuentan con un amplió salón de exposición.





Y agrega: "Somos distribuidores de en una frontera productiva en zonas productores veterinarios y estamos donde el cliente lo requiera, desde clínicas veterinarias hasta los campos ganaderos".

#### Los desafíos

una participación de mercado consolidada que viene generando crecimientos anuales en volumen a partir de la suma de nuevas líneas de productos y servicios que van desde la identificación animal electrónica, hasta mejoras en el canal de animales de compañía por citar solo algunos ejemplos.

En la práctica, Andrés Puccini señala que el mayor desafío de la compañía es alcanzar el mismo número de unidades de 2019. "Especialmente en rumiantes hay mucho por crecer", dispara.

ductor gana plata v tiene estabilidad, la adopción de tecnología es mucho más sencilla. Mientras que en una compañía en cualquier parte del mundo tienen un plan a 5 años, acá es muy difícil planificar por las restricciones y eso retrasa la adopción de tecnología y las decisiones

de inversión en general".

Los resultados de TRT se asientan en una clara política de reinversión constante de utilidades con la clara visión que lo que se invierte da sus frutos.

"Vemos que hay margen de crecimiento en diversos segmentos, algo que se verifica en nuestra propia historia, habiendo duplicado la compañía en 9 años. A su vez, la presencia en el campo con un planteo ganadero propio nos permite revalidar productos

marginales y estamos muy por encima", resalta Damián Puccini, que comparte esa beta de la compañía con cuenta propia de Instagram: @locosxlosbajos

En resumen, los hermanos Puccini Para los hermanos Puccini, TRT tiene sostienen que el negocio pasa por atender al usuario final y eso se traduce en un mercado cada vez más competitivo.

"Sin lugar a dudas es un diferencial tener presencia física para el manejo territorial de cada zona y por otro lado, frente al contexto, con una pandemia de por medio, generó ciertas ventajas estar cerca del usuario y consolidar ese posicionamiento con inversión. Siempre fue parte de la estrategia", afirma Andrés Puccini, para luego concluir a dúo con Damián: "Una de las grandes ventajas que tiene la empresa, contemplando el Y amplía el análisis: "Cuando el pro- costo del dinero versus la inflación, es que tenemos un fuerte stock que queda a la vista con los metros cuadrados de depósitos adaptados a los requerimientos de cada consumidor y con logística propia, desde los garrapaticidas en el Norte hasta productos para tambos y cerdos en el Centro de Santa Fe". AR

### LÍNEA DIGESTIVA

### **REXILÉN ATIEMÉTICO**

Ondansetrón Veterinario

### **RANIVET COMPRIMIDOS**

Ranitidina Veterinario

### **RANIVET INYECTABLE**

**SUCRAVET** 

Ranitidina Veterinario

Sucralfato Veterinario



**WWW.VETANCO.COM** vetancoargentina 👩 🚹





**MOTIVA**? - Página 23

## LÍNEA FATRO PARA EL TAMBO



La diferencia está en la calidad



Sabemos de Lechería

Página 24 - Profesión

**MOTIVA**? **MOTIVA**?

### **MIRANDO AL FUTURO**

## "Invertimos para ofrecer un asesoramiento integral a los productores ganaderos"

>> Los MV. Juan Ignacio Charaf y José Germán Luberriaga nos recibieron en lo que será la tercera sucursal de la Veterinaria Fortín Oeste en la intersección de las Rutas 5 y 65, de la localidad de 9 de Julio.





poco de haber cumplido 10 años al frente de la veterinaria Fortín Oeste en la ciudad de 9 de Julio, Buenos Aires, los MV. Juan Ignacio Charaf (38) v José Germán Luberriaga (37) recibieron a **MOTIVAR** en lo que será una nueva sucursal del emprendimiento, ubicada en la intersección de las Rutas 5 y 65.

Aún con la obra en marcha y la firme idea de concretar su inauguración hacia inicios de 2023, los profesionales nos invitaron a recorrer el predio de una hectárea en el cual ya se encuentra emplazada la estructura central, con cerca de 400 metros cuadrados cubiertos, donde está planificada la construcción de oficinas, una sala de reuniones para llevar

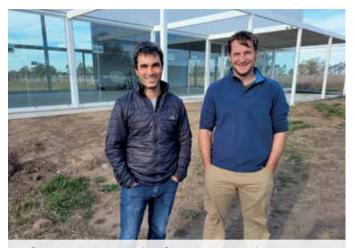
adelante capacitaciones, un depósito, un laboratorio de diagnóstico (principalmente HPG) y un Show Room en el cual convivirán la exposición de fármacos veterinarios, una cámara de frío para las vacunas, herramientas pesadas y hasta motores a explosión.

"Además, en el salón principal dispondremos de un espacio físico importante en el cual expondremos distintos tipos de tecnologías ganaderas, como pueden ser casillas de operar, con balanzas y monitores; bombas solares y otras

herramientas como la identificación electrónica, para que los visitantes puedan tomar contacto directo y vivir la experiencia de uso en primera persona", aseguraron nuestros entrevistados.

Y agregaron: "Por un lado, buscamos la comodidad del productor, para que pueda retirar en un solo lugar todo lo que necesita, de manera prolija y todo bien exhibido. Y, por el otro, la posibilidad de convertirnos en un punto de encuentro entre todos aquellos que requieran un punto físico en la zona para reunirse, generar capacitaciones y vincularse, con el objetivo siempre de brindar un servicio integral".

Interesante fue también escuchar en la voz de nuestros entrevistados cómo fue-



ron los primeros pasos a la hora de decidir avanzar con la inversión.

"Dialogando con representantes de Zoetis sobre esta posibilidad fue que nos vincularon con Agroveterinaria San Martín (Corrientes) v Veterinaria Hernández (Entre Ríos), quienes nos abrieron sus puertas para conocer no solo su infraestructura, sino también su modelo de negocios. Esto nos sirvió para aprender, mejorar y definir lo que queríamos", nos explicó Juan Ignacio Charaf.

### Expansión en marcha

Esta tercera sucursal se suma a las dos que Fortín Oeste tiene (y mantendrá) tanto en el centro de la ciudad de 9 de

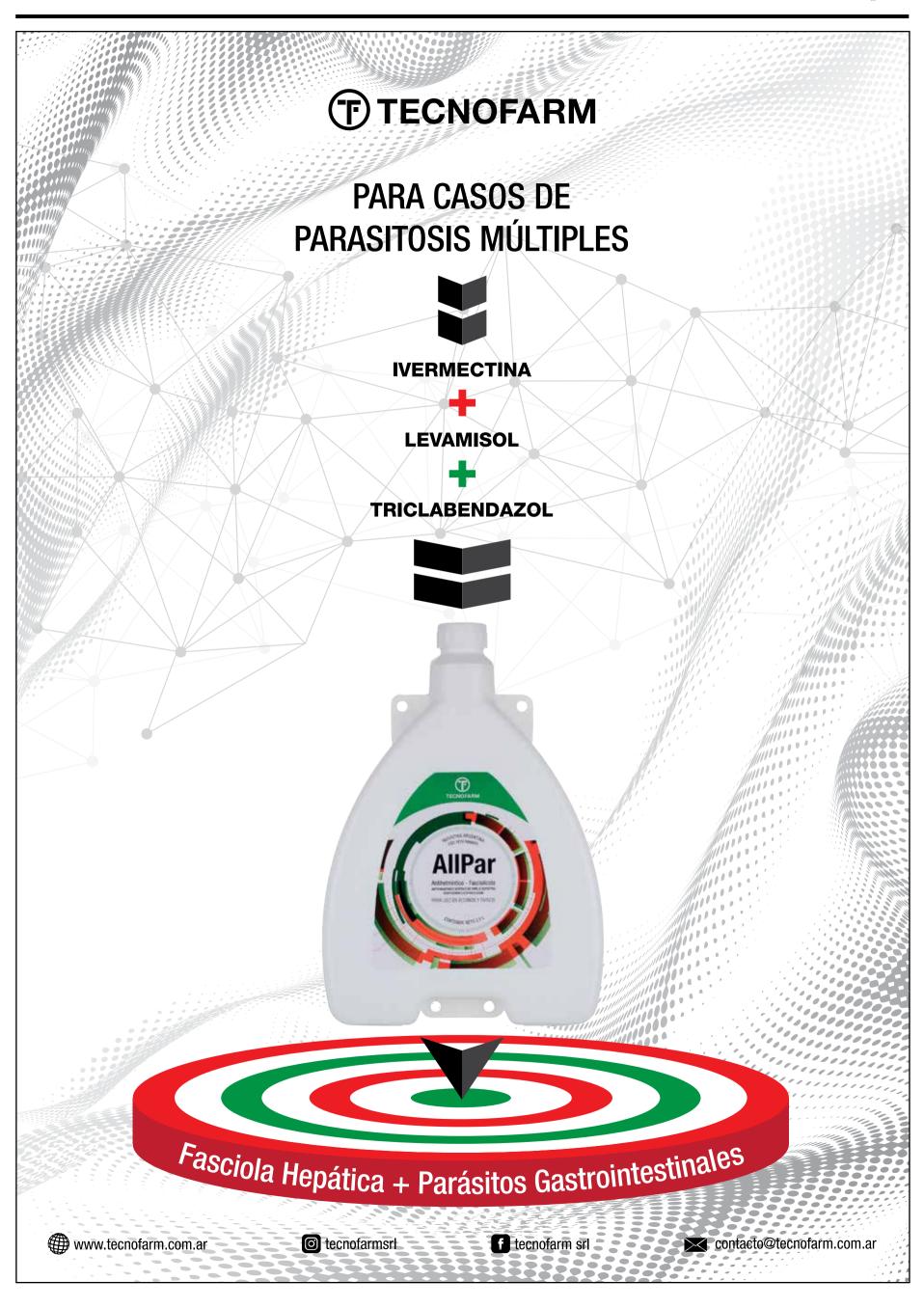
Julio, como en Los Toldos, también provincia de Buenos Aires. Vale decir que, a nuestros entrevistados se suma en la sociedad Juan Manuel Luberriaga y un equipo de trabajo conformado hoy por los MV. Marcos Parera y Patricio Lascombes, así como también Cecilia Caputo, Gisela Ligo y Juan Pablo Thurler.

"Sabemos que al inaugurar esta nueva sede vamos a tener que seguir incorporando personal principalmente en el área comercial, a quienes deberemos capacitar para llevar

adelante nuestra visión ligada a una venta direccionada por el conocimiento técnico específico. No somos despachantes de frascos. Hemos internalizado el concepto de una Sola Salud, por lo cual el foco siempre está puesto en la prevención de enfermedades en los rodeos y la reducción en el uso de antibióticos", nos explicaba también Charaf. A lo que "el vasco" Luberriaga agregaba: "Sabemos que alguno de nosotros se va a tener que dedicar más al gerenciamiento de la empresa. Atrás quedó la época en la cual cerrábamos la veterinaria cuando teníamos que salir a trabajar al campo".

Continúa »»





- Página 25

Página 26 -**MOTIVA**?

### MOTIVAR: ¿Cuál ha sido la principal fortaleza de Fortín Oeste en estos últimos 10 años?

José Germán Luberriaga: Nuestra bandera es vender un servicio serio, con respaldo técnico sobre las decisiones que tomamos. Nuestra satisfacción más grande en este tiempo ha sido ver cómo los campos que asesoramos van mejorando, ya sea en stocks o bien en sus índices reproductivos.

Juan Ignacio Charaf. Cuando compramos la veterinaria éramos básicamente emergentólogos; realizábamos tactos y poco más. Con el tiempo fuimos avanzando en un servicio donde nuestra palabra tiene más injerencia en el manejo de la empresa ganadera. Si bien seguimos atendiendo urgencias, los campos en los cuales trabajamos están mucho más ordenados, lográndose una integración muy buena con los equipos de ingenieros agrónomos con los cuales nos vinculamos en busca de objetivos reales y concretos.

**JGL:** En esos campos donde trabajamos codo a codo con los agrónomos se ven rápidamente los resultados: alcanza el pasto, la vaca está sana y hay una estabilidad en la producción. En años como estos últimos,

un campo bien asesorado, que cuenta con un balance forrajero y una sanidad ajustada, ha funcionado bien frente a los inviernos secos, un claro diferencial en relación con aquellos en los cuales estas situaciones aún no están resueltas.

### ¿Cómo definen el perfil de sus clientes actuales?

**JGL:** Son todos productores mixtos, con esquemas ganaderos montados en mayor

o menor medida sobre bajos o con rotación sobre verdeos, en campos agrícolas. La mayoría se enfocan sobre un ciclo completo y en promedio cuentan con entre 250 v 300 vacas.

JIC: Muchos están ubicados en nuestra zona, el Oeste de la provincia de Buenos Aires, pero también crecimos hacia establecimientos emplazados en el corredor de la Ruta 5 (Bragado, Chivilcoy, Mercedes, etc).

A esto se suma nuestro asesoramiento y trabajo frecuente en dos campos de la misma empresa en la provincia de La Rioja.

Hemos crecido también en nuestra propuesta de servicios. Cuando arranca- ¿Por qué la apuesta por la difusión de la mos hacíamos IATF en 480 vacas y en las últimas temporadas, pasamos las 7.000.

### ¿Qué fue lo que los llevó a realizar esta

**JGL:** Más allá de las dificultades de nuestro país, nos empuja ver el potencial y el esfuerzo de la buena gente; de las personas que producen y quieren crecer, como Juan y el resto de nuestro equipo, sin ir más lejos. Cada vez que salimos a la ruta a trabajar vemos el potencial de nuestro campo y ese sin dudas ha sido un incentivo para avanzar.

**JIC:** Nosotros fuimos unos luchadores. Arrancamos sin un peso y con deuda.

El Vasco vendió todos los regalos del casamiento y yo le pedí a mi hermano la mitad de lo que valía la primera cuota para la compra de la veterinaria.

Así arrancamos. Lo que logramos fue con mucho empeño, trabajo y corazón: es la única forma que conocemos de avanzar, evolucionar y crecer junto a nuestras familias y las de nuestros colaboradores. Seguir invirtiendo es la forma de no quedarnos atrás en un mercado tan competitivo.

### tecnología ganadera?

**JGL:** Nos gusta a nivel personal v desde que adquirimos Fortín Oeste hemos ido sumando distintas tecnologías para diferenciarnos y crecer en nuestra oferta a los clientes. Iniciamos con un microscopio, luego un ecógrafo, un inmovilizador de toros, caravanas electrónicas y hasta una balanza portátil para llevar al campo y medir realmente los resultados que logramos.

Queremos que la gente se familiarice con la tecnología e impulsar la idea de

> las producciones sustentables entre los clientes.

### ¿Y cuál será la oferta de servicios profesionales?

JIC: La atención de urgencias es algo que siempre estará presente y deberemos sin dudas formar profesionales para seguir prestando el servicio. Es un área que demanda esfuerzo y que hoy representa cerca del 30% de nuestra facturación.



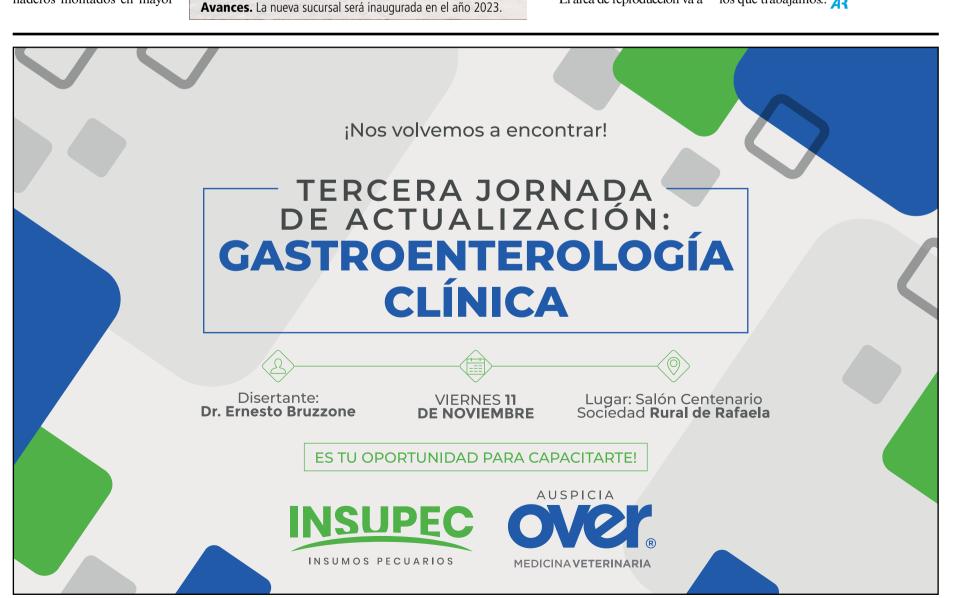
Historia. Se mantendrá la sede de la

seguir creciendo; tal vez empecemos a incorporar algo de transferencia de embriones.

Hay productores para los cuales esto hoy es una necesidad.

Nuestro objetivo es invertir para poder brindar a los productores un asesoramiento integral, en el que podamos trabajar con otros veterinarios y también profesionales como agrónomos, contadores y abogados, por ejemplo.

**JGL:** Nuestro objetivo es el asesoramiento integrado, sustentado en el conocimiento técnico y el soporte de productos veterinarios de aquellas empresas que, al igual que nosotros, respetan la calidad, como pueden ser Zoetis, Biogénesis Bagó, Vetanco, Calier y Tecnofarm, que son los principales laboratorios con El área de reproducción va a los que trabajamos..





Página 28 - Nota de tapa

**MOTIVA**? **MOTIVA**? - Página 29

### RANKING DE LOS MAYORES GANADEROS DE CRÍA

## ¿Cómo producen los más grandes?

Este interrogante buscamos develar en la palabra exclusiva de los responsables productivos y sanitarios de tres de las principales firmas de producción bovina argentinas: Bellamar Estancias, Garruchos Agropecuaria y Las Taperitas.



os 22 productores ganaderos más grandes de la Argentina suman al menos 403.000 vientres v si bien explican apenas 1.8% del stock nacional todos juegan en primera liga con índices de preñez y destete bien por encima de la

A propósito del listado en cuestión (Ver recuadro) que se publicó en el marco de la última edición de la Exposición Rural de Palermo, **MOTIVAR** reúne aquí el testimonio de tres de sus integrantes más destacados, a partir de la palabra de los responsables productivos y sanitarios de las firmas Bellamar Estancias, Garruchos Agropecuaria y Las Taperitas.

media. Pero ¿cómo lo hacen?

Encontrar un hilo conductor resulta sencillo si se pondera el planteo producti-



vo de los protagonistas.

La sanidad, en línea de importancia con la genética, la nutrición y el manejo, constituye uno de los pilares de estas compañías agropecuarias que buscan desarrollar el máximo potencial de sus rodeos.

Para el MV. Francisco Casasnovas, responsable sanitario de las cabañas Corral de Guardia, tanto en Córdoba como Salta, para Bellamar Estancias, invertir en planes sanitarios es más barato que atender las problemáticas.

"A partir de que los sistemas se volvieron más intensivos, la sanidad ganó peso y, en la cabaña, siempre nos apoyamos en planes sanitarios y protocolos locales e internacionales", sostiene quien lleva 36 años trabajando para la firma que per-

teneció al otrora pope de Bunge&Born, Mario Hirsch, dueña también de establecimientos en Formosa y Buenos Aires.

dan cuenta de las inversiones que las empresas en las cuales se desempeñan realizan en materia sanitaria.

"La única manera de proyectar el negocio debe ser teniendo una sanidad de excelencia", sentencia en diálogo con **MOTIVAR**.

Misma visión comparte Matías Bagaloni, gerente de Cabaña Los Murmullos en Garruchos Agropecuaria, del matrimonio Sigman-Gold. "En materia sanitaria, si ingresa una enfermedad puede generar bajas importantísimas en la producción. Es decir, está muy ligado a la parte monetaria, por lo que se la sigue de cerca", afirma. Y completa: "Siempre apuntamos a la prevención, nos adelantarnos a los posibles problemas con un cronograma de vacunación en cada zona,

porque nuestros establecimientos están repartidos en el Norte, Centro, Centro Oeste y Sur del país y cada región tiene enfermedades puntuales".

Desde Rafaela, Santa Fe, el MV. Lucas Sandoval, gerente de Producción Ganadera y Forestal en Las Taperitas, brazo agropecuario de la familia Williner, dueños de la láctea Ilolay, describe una realidad no muy distinta. "En ganadería, tanto de cría como invernada, después de la nutrición, el manejo y el costo de oportunidad de la tierra, en cuanto a presupuesto, lo sigue la sanidad", señala con 26 años de experiencia en la firma que también tiene forestación, agricultura, lechería y cerdos y agrega: "En ganadería, tenemos un planteo orientado a la prevención".



### **Medir con buenos resultados**

La productividad de los sistemas ganaderos en la Argentina no es de las mejores.

En la práctica, sabemos que por cada 10 vacas solo nacen seis terneros cada año.

Mientras tanto, en Uruguay supera el 64%, Australia (70%), Nueva Zelanda (80%), Estados Unidos (89%) y Canadá (93%). Solo Brasil está por debajo de la Argentina, pero con un stock que es cuatro veces más grande, cuando en la década del 60 eran similares.

Hay 94.193 explotaciones agropecuarias (EAP) entre ciclo completo, cría, recría, invernada y hasta cabañas, según el último Censo Agropecuario 2018, pero muchos actores que hacen su trabajo por encima de la media y aquellos que superan los 12.000 vientres pertenecen a ese selecto grupo: son los productores "con la vaca atada".

Para Bagaloni, el objetivo productivo del equipo de Garruchos Agropecuaria es seguir incrementando los índices de deste-

te que, hoy, con 15.520 vientres en servicio promedia el 78%. "Si desglosamos esos datos, la compañía tiene animales de alto valor genético que son las donantes del plantel, después tenemos puros controlados y puros registrados y los vientres generales. En ese universo, los que tienen mayor incidencia con alta carga genética son alrededor de 5.500 vientres y cada núcleo genético tiene índices diferenciados", se explaya el hombre de la cabaña Los Murmullos.

"A nivel empresa, los indicadores bajan en el NEA, porque es una actividad secundaria, silvopastoril, y en la Patagonia es difícil, por eso baja al 78% el índice general", compara Bagaloni. Y sigue: "A su vez, se hacen transferen-

cias embrionarias, son 250 preñeces por año y una tasa del 50% de preñez anual de Angus y Hereford y más allá de los reproductores, gran parte de los hermanos de los mismos se castran y van a los feedlots con ganancias diarias entre 1,6 y 1,8 kilos mientras que el promedio de la hacienda general es de 1,4 kilos diarios. Hacemos

mejorar los niveles de conversión".

En el caso de Las Taperitas, Sandoval de Entre Ríos, en la costa del Paraná de Santa Fe y Corrientes e invernada repartida hasta en Neuquén.

"Tenemos índices de extracción arri-

ba del 80%, es decir, la cantidad de terneros destetados por cantidad de vientres entorados es buena, pero mejorable. Sin embargo, esos indicadores contemplan el promedio de distintas zonas productivas, donde, por ejemplo, tenemos 6.000 vacas en el monte natural del norte entrerriano. Allí, apuntamos a tener un porcentaje no mayor del 8 al 10% en la diferencia entre preñez y señalización", analiza el encargado de la firma que suma alrededor de 13.000 vientres.

"Para que los índices sean sustentables la sanidad juega un papel fundamental, sin ella todos los otros parámetros pueden verse alicaídos y para

mucho hincapié en los mismos, porque eso es clave el diagnóstico de la etapa la producción de reproductores apunta a reproductiva", advierte Casasnovas, de una firma con 20.000 vientres.

"Nuestros establecimientos son libres comenta que tienen campos en el norte de trichomoniasis y campylobacteriosis, con índices productivos que oscilan entre 87 y 90% de destete tanto en Córdoba como Salta", afirma el médico veterinario.

Y adelanta: "En el mediano y largo plazo, creo que estos índices que son buenos deben ser sustentables, es decir, evitar los vaivenes que generan pérdidas y cansancio en el personal, y si algún año podemos robar un puntito hacia arriba mejor, pero la regla es ser sustentables con una mirada a 10 años".

### Un trabajo del día a día

"El monitoreo de enfermedades virales y bacterianas se hace a nivel de rodeo y no sobre individuos, cuando la enfermedad ya se ha manifestado, eso permite cortar más rápido con el problema y evitar ma-

Continúa »»



yores costos. Cuando hacemos sangrados, tomamos muestras y en muchas zonas de campos naturales, aplicamos vacunas de leptospirosis no combinada", explica Casasnovas una de las herramientas empleadas en esta firma de gran escala.

"Lo importante de esto es que hay que tener buenos índices de destete, es decir, lograr que la merma entre tacto y destete sea lo más pequeña posible y de nuevo la clave no solo pasa por el manejo y la nutrición sino también por la sanidad, cuyo punto de partida es la prevención", resalta el hombre de Bellamar.

En cuanto al equipo, el médico veterinario reconoce que hay encargados de ganadería y personal a caballo a campo que son muy eficientes, porque de otro modo no se vería reflejado nuestro trabajo. "Asimismo, nosotros organizamos capacitaciones y reuniones para destacar temas como la atención o asistencia de partos y otra vinculada al manejo integral sanitaria para atención rápida antes de la llegada del profesional veterinario", agregó.

Desde la Patagonia, Bagaloni le señaló a MOTIVAR que cuando hablamos de ganadería, se contemplan los famosos cuatro pilares: genética, nutrición, manejo y sanidad, todos en la misma línea.

"Nuestro objetivo es tener un producto final que pueda tener la mejor conversión posible", sentencia el gerente de Garruchos. Y sigue: "Hacemos mucho hincapié en el confort y bienestar animal, porque no solo producimos esos animales con eficiencia de conversión sino también producimos reproductores para que se adapten a distintas zonas, desde campos duros del NEA o incluso San Luis y La Pampa para que puedan dar servicio y los terneros ex-

Continúa »»

**CON LA VACA ATADA** 

### ¿Quiénes son los dueños de los mayores rodeos de cría de la Argentina?

MIRÁ EL RANKING COMPLETO **GENERADO POR FACUNDO SONATTI** 



**MOTIVA**?

mayor escala en cuanto a la actividad ganadera argentina se ubican en la provincia de Buenos Aires, donde son más de 350 los productores que suman al menos 4.000 cabezas en su stock, lo que se presume en más de 1.300 vientres por campo. Número que se reduce a 199 productores en el caso de la provincia de Corrientes, por citar solo un ejemplo, 2. Cresud: Eduardo Sergio Elszsiempre según cifras oficiales.

En la lista a continuación se agrupan los 22 mayores ganaderos de cría por número de vientres. Un trabajo de investigación que comenzó el año pasado y para el cual Facundo Sonatti contactó a infinidad de fuentes, desde los propios protagonistas pasando por veterinarios, asesores, funcionarios públicos e incluso otros productores que no integran la lista publicada completa en Twitter (acceder desde el Código QR).

Asimismo, una muestra de lo atomizado que está el sector de cría se da al repasar el nombre de aquellas compañías y familias 8. Estancias y Cabaña Las Lilas:

que, si bien no integran este ranking, tienen más de 6.000 vientres en producción. Establecimientos La Negra, Cosufi, Zeni, Gregorio, Numo y Noel Werthein, EDP Agro, Haciendas San Eugenio, Estancias Unidas del Sud, Te-Las unidades productivas de rraGarba, TAESA, La Biznaga, Viluco, Delfabro, Hijas de Juan Harriet, Nelson, Budeguer, Administración Enrique Duhau y Goyaike son solo algunas de las otras grandes firmas del sector que sobresalen por su tamaño y

- 1. Compañía General de Hacienda: Félix Noguera (41.000 vien- 15. Estancia La Pelada Ganadera y
- tain (30.000 vientres).
- **Agronor JC:** Familia Relats (+25.000 vientres).
- 4. Estancias y Cabaña Don Benja**mín:** Gabriel Benjamín Romero (+24.000 vientres).
- 5. Antiguas Estancias Don Roberto: Gabriel Claudio Ladislao Zichy Thyssen (+21.500 vien-
- Unitec Bio: Eduardo Eurnekian (21.000 vientres).
- 7. Juramento Agronegocios y Alimentos: Familia Brito (20.500

- Octavio Caraballo Hirsch (20.000 vientres).
- 9. Bellamar Estancias: Hermanas Saint Olazábal (20,000 vien-
- **10. Delfinagro:** Alberto Guil (18.500 vientres).
- 11. Garruchos Agropecuaria: Hugo Sigman & Silvia Gold (16.000
- **12. Agrodec:** Fabio Clebañer (16.000 vientres).
- **13. Ganagrin:** Luis Roque Otero Monsegur (14.000 vientres).
- 14. Grupo Somma: Familia Somma (14.000 vientres).
- Comercial: Juan Cristian Born (13.500 vientres).
- **16. Caldenes:** Jorge Born (+13.000
- 17. Copra: José Antonio Aranda (13.000 vientres).
- **18. Las Taperitas:** Familia Williner (13.000 vientres).
- 19. Rincón de Corrientes: Gilberte Lovisi de Beaux (Francia) (13.000 vientres).
- 20. Agrosal: Julio Alfredo Fraomeni (12.000 vientres).
- 21. Administración María Aurelia Allende: María Aurelia Allende (12.000 vientres).
- **22. Salentein:** Familia Pon (Holanda) (12.000 vientres).



## ALLIGNANI











MÁS DE 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 (f)@allignani (©)@allignanihnos



Página 32 -

MOTIVAR

presen todo el potencial".

En la firma de la dupla Sigman-Gold la genética tiene especial interés para los accionistas. "Siempre hablamos de una pirámide, desde los animales de alto pedigree dadores de genética que son los proveedores de semen. Incluyendo un plantel de alrededor de 300 vacas puras de pedigree a campo. Hay que seguir produciendo esos animales de pedigree para que trabajen sobre los animales de cría", expresa Bagaloni.

Y lo traduce a números: "Hoy producimos la misma cantidad de toros para remates que para nuestros campos. Esto queda a la vista sobre todo en San Luis, donde tenemos 9.500 vientres en un solo campo, y estamos convencidos que se ve la mejora, porque observamos, año a año, los efectos que tienen los reproductores sobre los destetes".

En Las Taperitas, la producción lechera ocupa un rol protagónico, pero la ganadería de carne también tiene su lugar.

"En cría, los gastos pasan por inseminación artificial a tiempo fijo sobre todo en vaquillonas. Y tratamiento de terneros con vacunas del complejo respiratorio, mancha, carbunclo, iniciales a la señalización", explica Sandoval la especial atención que le prestan al primer eslabón de la cadena.

"En invernada, fundamentalmente apuntamos a un tratamiento inicial, desde el destete, donde el ternero va a recría en pasturas y termina en un feedlot cuando supera los 300 kilos, donde hacemos mayormente cuota Hilton y exportación de animales pesados y consumo semi pesado de hasta 400 kilos, aunque en menor medida", describe los objetivos de la firma santafesina.

"Se hacen desparasitaciones periódicas a partir de relevamiento de materia



Rol central. La buena sanidad es un pilar destacado en el día a día de nuestros entrevistados.

fecal y recuento de huevos y control de piojos y sarna, sobre todo en invierno, porque en los últimos años debido a la mayor tolerancia a productos han tenido bastante resistencia en el centro de Santa Fe. A su vez, en Corrientes, trabajamos en el control de garrapata, que resulta el principal gasto en materia sanitaria", explica Sandoval.

#### El peso de la sanidad

La relación comercial entre Garruchos Agropecuaria y el gigante Biogénesis Bagó se explica por sus accionistas. Hugo Sigman y Silva Gold participan de ambas empresas y es por eso que, a la hora de pensar en la sanidad del rodeo, las grandes compras de insumos se canalizan directamente con este laboratorio.

A su vez, el gerente de Cabaña Los Murmullos señala: "Tenemos un tridente abocado a dar soluciones conformado por los encargados de cada establecimien-

fecal y recuento de huevos y control de piojos y sarna, sobre todo en invierno, Biogénesis Bagó".

En cuanto a los costos, sostiene que dependen según la zona.

"Sacando los campos del NEA, sobre los gastos totales del campo, la sanidad ocupa un 5% que se eleva al 8% en esa región por la carencia de sales y problemáticas del ambiente (Corrientes y Misiones), como garrapata y tristeza, entre otras", explica.

Y completa: "En Buenos Aires, San Luis y Chubut estamos dentro de los parámetros normales y particularmente en las dos primeras, tenemos algunas miasis, diarrea neonatal e hipomagnesemia. En el Sur, se suman los complejos respiratorios por estrés, cuando cambiamos de actividad de un destete a recría, al mover los animales de un campo a otro. Esto se ajusta igualmente de forma inmediata".

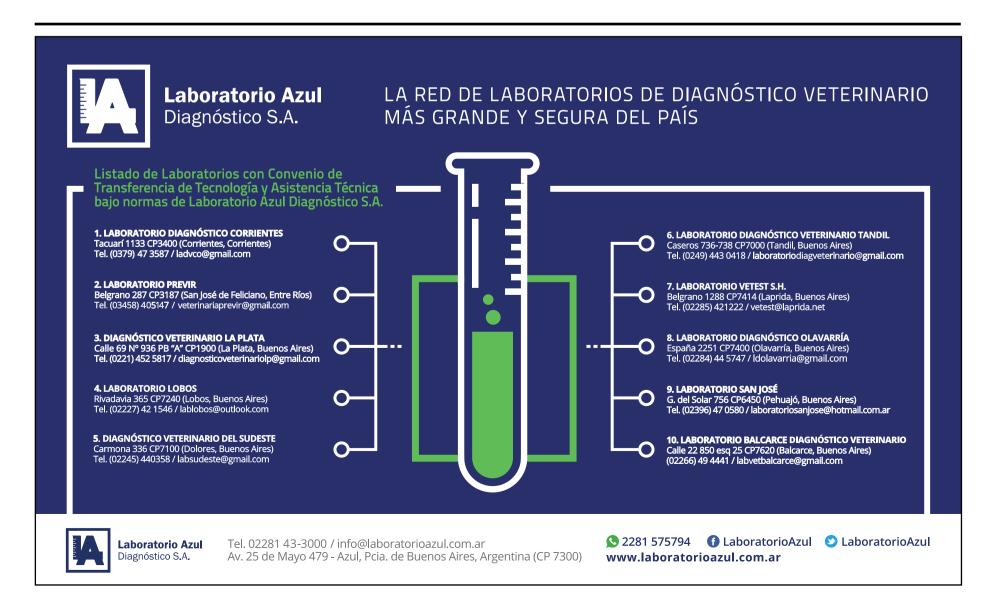
Para Sandoval, sin contemplar el manejo de alfalfa, donde lo que más se usa son carminativos, pero se incluyen en los costos nutrición, la sanidad no supera el 5% de los costos totales en Las Taperitas.

"Los productos veterinarios suelen llegar vía órdenes de compra que se realizan desde los campos al departamento de compras de la firma, aprovechando la escala de nuestro planteo", afirma y agrega: "En la empresa somos dos veterinarios abocados más a la gestión productiva, mientras que los aspectos sanitarios se suelen atender en casos particulares con colaboradores externos".

A su turno, el MV Casasnovas afirma que, si bien la inversión relacionada a la compra de biológicos y fármacos no supera el 3,5% de los costos de Bellamar Estancias, si se contemplan los honorarios profesionales ese monto trepa a cerca de 20 puntos. "La sanidad es muy importante porque es la línea de largada para ser eficiente en la producción", señala quien está escoltado en su tarea por dos colegas, su hijo, Gastón Casasnovas y el Matías Bud.

"Nuestros establecimientos son libres de brucelosis y tuberculosis y a la hora de adquirir insumos, trabajamos de la mano de los administradores de los campos y se puede plantear que productos utilizar, pero son ellos los que salen a cotizar desde veterinarias locales hasta pedidos más importantes en Buenos Aires", explica la dinámica.

Y cierra con una reflexión: "No toda la culpa de no llegar al 75% de destete a nivel nacional se debe a la sanidad, sino sobre todo al manejo, instruir al personal, reconocerlo y estar todo el día en el campo trabajando es fundamental. Quien no lo entienda, por cómo fueron cambiando los tiempos, se va a quedar sin vacas porque no tendrá personal para atenderlas".





Página 34 - Actualidad

INFORMACIÓN GENERADA DESDE LA SUBCOMISIÓN DE APROCAL

## Censo Nacional de Podología Bovina

**MOTIVA**?

DESCARGÁ EL DOCUMENTO COMPLETO DE APROCAL EN PDF



» La iniciativa concretada este año destaca, entre otros puntos, que que la patología con mayor presencia en el tambo es la dermatitis digital.





l primer Censo de Podología Bovina llevado a cabo por APROCAL arrojó datos relevantes. Entre ellos, que el 80% de los profesionales que se dedican a la podología son médicos veterinarios, mientras que el 20% son técnicos. De ese porcentaje, solo el 7% son mujeres.

Aun así, solo el 50% tiene formación específica en podología y el resto "lo va aprendiendo con la práctica". Sobre este punto, el MV. Enrique Pofcher, coordinador de la Comisión Técnica de afecciones podales de APROCAL y docente de la FCV de La Plata, afirma en diálogo con MOTIVAR, que: "solo el 16% se dedican exclusivamente a la actividad, siendo en la mayoría de los casos una actividad complementaria".

Si bien la podología no es un tema nue-

vo en la Argentina, APROCAL buscó entender cómo es la situación actual. En palabras de Pofcher: "los resultados sirven para identificar las lesiones podales, el correcto uso del pediluvio, el registro y comunicación de las patologías al productor".

Los problemas podales en vacas lecheras a nivel nacional rondan el 22%, y a nivel mundial el porcentaje es mucho más variado: entre el 3 y el 60%. Esto se debe principalmente a la falta de trabajo pre-

ventivo y curativo, además de la falta de confort en los tambos debido en muchos casos a problemas de hacinamiento.

Las vacas que presentan alguna enfermedad en las patas sufren dolor. Las vacas rengas evitan desplazarse para alimentarse y, en el caso de los machos, no pueden realizar el servicio. Por esta razón en los tambos se decide vender al animal, ya que genera grandes pérdidas económicas.

Aun así, las vacas se mejoran rápidamente al pasar por el potro y se debe trabajar en campo para mejorar su calidad de vida. Según Pofcher, de 10 vacas enfermas 7 u 8 se mejoran, mucho más si el trabajo se realiza teniendo capacitación previa.

"Las vacas se mejoran con los tratamientos que les hacemos, es cuestión de trabajar rápido y a conciencia, no hacer cosas empíricas si no con bases sólidas de estudio y práctica", confirmó.



**Pofcher:** "Las vacas realmente mejoran con los tratamientos".

Es una problemática grave que genera grandes pérdidas: mucho más que en reproducción y mastitis. Se puede llegar a perder entre el 10 y el 15% de la producción por lactancia.

Según el Censo, es la dermatitis digital la enfermedad con mayor incidencia con un 74% de alcance de esta patología frente a un 40% de presencia de úlceras.

La dermatitis digital es una enfermedad infectocontagiosa causada por Treponema SP. Su tratamiento depende del correcto uso del pediluvio, además de aplicar tratamientos adecuados lo antes posible.

El 96% de los encuestados recomendaron el empleo de pediluvios y de ese total el 50% sostuvo usarlo de 2 a 3 veces por semana. En la mayoría de los casos se emplea formol en el pediluvio, aunque hacerlo genera contraindicaciones.

Según los datos de APROCAL, el 41% lo emplea en la actualidad desconociendo

las restricciones de uso.

A partir de los datos obtenidos, se ha comprendido la necesidad de generar capacitaciones. Es por ello que la Comisión de Afecciones Podales ya realizó una primera jornada en julio y planea realizar una segunda jornada a campo, teórica y práctica en el segundo semestre de este año en curso.

Enrique Poscher desbasta de 1.200 a 1.300 animales por mes y viene trabajando en esta especialidad desde 2007.

"Los productores entienden la importancia del tema y se ha avanzado respecto a la prevención: ya no dudan de los resultados. Por lo cual invierten en un plan de control de afecciones podales", concluyó.

### Más datos del Censo

- El 96% trabaja con herramientas propias, el 63% lo hace con ayudantes, 56% cuenta con potro propio y el 22% realiza auditorías.
- El 81% no son auditados por profesionales externos, el 78% presenta informes de trabajo, el 76% lleva registro de casos y fichas, el 56% hace reuniones de planificación y seguimiento y el 34% carga los datos en el software del establecimiento.
- El 96% de los encuestados trabaja en lechería, el 28% en ganadería, el 11% en animales de exposición y el 9% en centros IA.



Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

Q2302-306357 / 306359 Q0800-222-6401 ☑ distribuidorasivet@gmail.com @distribuidorasivet.com.ar ☐ Sivet SH @distribuidorasivet

MOTIVAR - Página 35



## Acuprin & Prosel

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



Cobre | Zinc | Metionina

Selenio | Vitaminas E & A | Fósforo





## ZCCVET®

Líderes en herramientas tecnológicas para la reproducción.













## >Kit J-Synch con Diprogest

Prociclar 600 mg con Buserelina

## >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 Diprogest Leche 1200

Progesterona 1.2 gr



Gonadotrofina Coriónica Equina Recombinante.

## Foli-Rec Líquido

reCG 7000 UI / Inyectable

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

iListo para usar!



Página 38 - Entrevista **MOTIVA**?

**HERRAMIENTA PRODUCTIVA** 

## "La producción bubalina vive un auge en el Nordeste por su poder de adaptación"

>> La Facultad de Ciencias Veterinarias de la UNNE tiene el visto bueno de la CONEAU para elevar a posgrado la especialidad en Producción Bubalina que se dicta de modo virtual desde 2015.





l búfalo es una herramienta comnes. En ese sentido, la palabra de la Dra. plementaria a la actividad gana-dera tradicional en diversas áreas Fabiana Cipollini Garalza, decana de la Facultad, y los Dres. Diana Martínez y de la Argentina. Su presencia viene en José Konrad, cobra gran relevancia de aumento de forma sigilosa, pero conscara a lo que será otro canal de capatante sobre todo en el Nordeste y es por citación. En diálogo con **MOTIVAR**, los docentes de la especialidad destacan el eso que, de la mano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UNNE, ahointerés que despierta la actividad entre los profesionales no solo aquí sino tamra también contará con un posgrado de 18 meses orientado a profesionales afibién en otros puntos de la región va que

"Incluso con problemas sanitarios, es un animal que sigue produciendo carne y quizás los cambios en los rendimientos pasan más por el manejo y la nutrición que la sanidad". Dr. Fabiana Cipollini Galarza, decana de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UNNE.





su modalidad virtual permite hacerla extensiva fronteras afuera.

### Dando cátedra

En la Universidad Nacional del Nordeste hace tiempo que le abrieron las puertas de las aulas al búfalo.

No quedan dudas que su cada vez más amplia presencia en el territorio correntino es una de las razones que explica ese vínculo. Si bien el primer curso de la especialidad se dictó en 2015, la relación de este claustro con la actividad bubalina data de fines del siglo pasado. "Con respecto a la especialización en producción de búfalos, conformamos el Grupo Búfalo UNNE donde todas las cátedras esta-

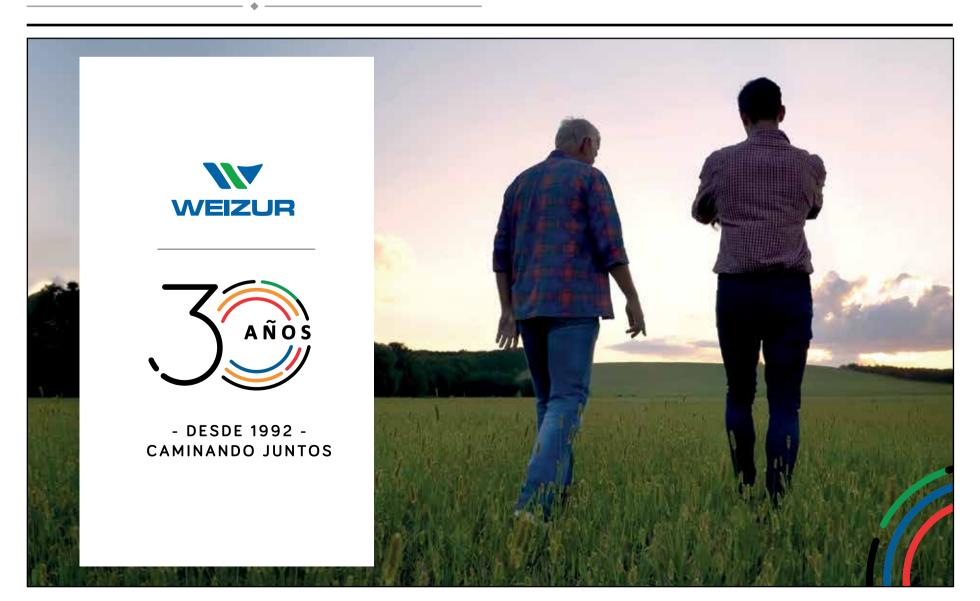


mos realizando trabajos de investigación y está reconocido por Ciencia y Técnica de la UNNE, nucleando cada una de las especialidades de las cátedras y orientando las investigaciones a la producción", explica Cipollini Galarza.

Las asignaturas que completan esta capacitación de 18 meses son las siguientes: Sanidad Animal, Enfermedades (infecciones y parasitarias), Sociología Rural, Bienestar Animal, Fisiología, Nutrición y Reproducción.

"La asistencia a los cursos que dictamos desde 2015 oscila entre 15 y 20 profesionales de toda la región, desde

Continúa »»





**MOTIVA**?

- Página 39

Página 40 -

**MOTIVA**?

"Siempre destacamos que, si bien lo solemos presentar como una alternativa, en aquellos campos donde la vaca sobrevive, el búfalo expresa todo su potencial tanto en carne como en leche". Dra. Diana Martínez (UNNE).

Canadá y México, pasando por Costa el proceso de comercialización. En Co-Rica y Colombia, hasta Paraguay y naturalmente la Argentina", repasa Konrad lo que suele ser la repercusión de esta especialidad.

### La producción bubalina dice presente

"La producción bubalina tiene un gran auge en el Nordeste justamente por su poder de adaptación. En la Argentina se produce especialmente carne en regiones marginales para el bovino por presencia de agua en terrenos bajos donde este animal se convierte en una herramienta para el productor", señala la Dra. Martínez a lo que su colega Konrad agrega que, si bien empezó siendo un complemento, hoy, hay establecimientos dedicados exclusivamente a la actividad o con un gran componente de la misma por los resultados que genera versus el bovino

"Siempre destacamos que, si bien lo solemos presentar como una alternativa, en aquellos campos donde la vaca sobrevive, el búfalo expresa todo su potencial tanto en carne como en leche", resalta el especialista y docente de la especialidad.

La comercialización es una de las cuentas pendientes en la Argentina.

Para la decana de la Facultad, la venta de carne muy pocas veces se hace como carne de búfalo. "Senasa audita la faena, pero después se pierde su trazabilidad en rrientes, algunos puntos de venta intentaron acercar estos cortes de forma exclusiva pero se discontinuó. Y si bien la faena sigue creciendo, aún no se comercializa masivamente como tal", se lamenta.

**MOTIVA**?

"En otros países se logró incluso un precio diferencial a favor de la carne de búfalo por sus beneficios en materia del contenido de graso y la calidad de carne enfermo sería una presa fácil, por ese pensando en la salud humana, algo que también está pendiente en la Argentina", afirma Martínez.

Y completa: "Solo en algunos pequeños pueblos de Corrientes se tiene conciencia ceptible a las mismas enfermedades de los beneficios del consumo de esta carne, pero hay un gran

trabajo por delante a nivel nacional".

### La sanidad

Uno de los grandes mitos que gira en torno al búfalo es que sencilla-

mente nada lo afecta. Sin embargo, los médicos veterinarios deben hacer mucho hincapié en los aspectos sanitarios porque "su resistencia no significa que no es susceptible v no hava que prevenir", disparan a coro los profesionales

"En los hechos, el búfalo ha tenido un mayor tiempo de selección natural por lo cual si muestra que está



**Recomendaciones.** "Es estratégico mantener una estrategia sanitaria integral en los búfalos".

motivo, como método defensivo, no expone sus problemas o cuando lo hace ya está muy enfermo", advierte la Dra. Martínez. "El búfalo es susque el bovino, como brucelosis y tu-

"La asistencia a los cursos que dictamos desde 2015 oscila entre 15 y 20 profesionales de toda la región, desde Canadá y México, pasando por Costa Rica y Colombia, hasta Paraguay y naturalmente la Argentina". Dr. José Konrad (UNNE).

> berculosis. También hacemos foco en la prevención de enfermedades infecciosas y parasitarias, tanto ecto como endo parásitos, como piojos, que son muy comunes en la zona", describe la docente. Y completa: "Asimismo es susceptible a la fiebre aftosa y también a aquellos problemas que afectan los rendimientos, como tristeza, debido a que deja de comer y se rasca".

En palabras de la Dra. Cipollini Garalza, no existe un estudio sobre la caída de rendimientos en bubalinos, pero más allá de eso, el problema pasa por la salud pública y la de otros rodeos, porque incluso con problemas sanitarios es un animal que sigue producien-

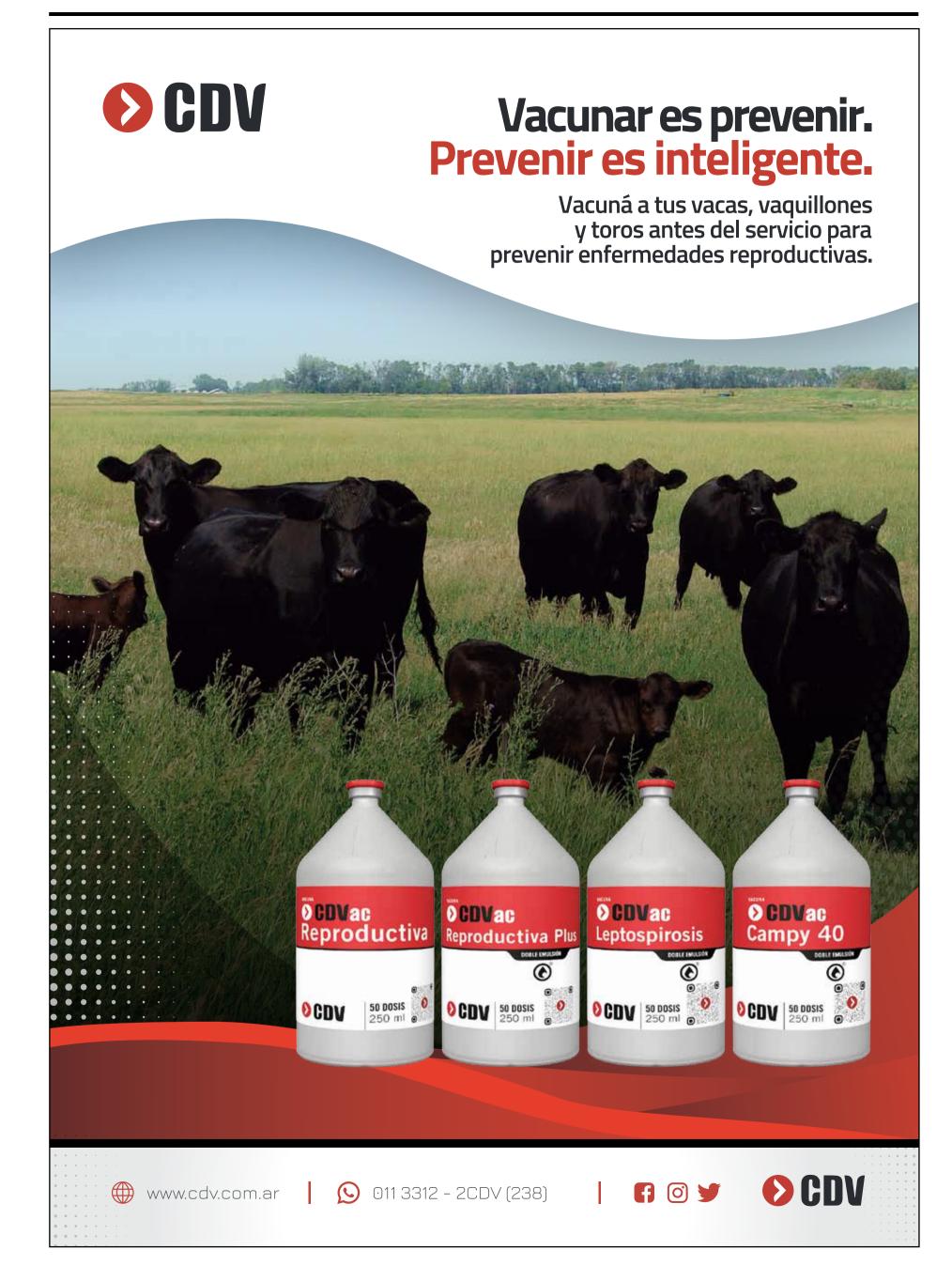
> do carne y quizás los cambios en los rendimientos pasan más por el manejo y la nutrición que la sanidad.

De hecho, la seguía que afectó el último año las

zonas productivas es uno de los mayores contratiempos que tiene hoy la actividad.

"En cualquier caso, se recomienda hacer una atención integral porque en muchos casos los bubalinos comparten establecimiento con los vacunos por lo cual se puede transformar en un reservorio de enfermedades que se terminan transmitiendo", cierra el Dr. Konrad.





- Página 41

Página 42 - Varios MOTIVAR

**INDUSTRIA** 

### TECNOLOGÍA

## **Cuatro apps para los veterinarios de campo**

Muu, WinCampo, Famerin y Cowdoo son plataformas que permiten un mejor seguimiento sobre las distintas etapas de la actividad ganadera. ¿Qué saber respecto de cada una de ellas?





o se conocen entre sí, y –en los comienzos– todas sus historias fueron diferentes. Algunos provienen del campo, otros de la ciudad. Sin embargo, sus destinos conducían a senderos similares. En la actualidad, hay un punto de unión clave que enlaza a cuatro pequeños (pero ambiciosos) grupos de hombres y mujeres: son dueños de aplicaciones digitales que los han transformado en referentes del sector tecnológico ganadero.

Es así como **MOTIVAR** tomó contacto con los responsables de cuatro Apps que sin dudas todo veterinario de campo debe conocer.

Por un lado, dialogamos con Martín Fabre, quien junto a Lucas Arrigghi



**Digital.** Herramientas al alcance de la mano.

y Tomás Rubiolo, desarrollaron Muu Mercado Ganadero: un Market place orientado a facilitar las operaciones de compra y venta de hacienda.

Igual de interesante fue conocer la historia de María Rosa Pérez, creadora de WinCampo, un software específico para la gestión de feedlots, así como la de Leandro Rey, CEO de Farmerin, una startup que ha desarrollado un software enfocado en impulsar los rodeos lecheros.

Finalmente, Sebastián Rodríguez, Santiago Alberro e Iván Arriola –todos ellos socios en Raíces Group Tech- son los responsables de Cowdoo, una app que "utiliza la trazabilidad como una herramienta de gestión efectiva, para individualizar al animal, detectar puntos atípicos y elevar la productividad.

Los interesados en acceder al artículo completo con la descripción de las 4 apps mencionadas aquí pueden hacerlo ingresando en www.motivar.com.ar, o bien escaneando el Código QR que completa este resumen.

### Nueva planta, en marcha



**En Pilar.** Martin Elena, gerente de Administración y Finanzas de CDV, Ricardo Kirsten (Director), Alfredo Rudolph (Director), Juan Roo, gerente general de CDV, Wilfred Hintze (Presidente del Directorio), Carolina Hintze (Directora), Klaus Winkler (Director Ejecutivo), Ernesto Labatut (Director).

» Autoridades de CDV recorrieron el predio donde comenzará a construirse la nueva planta de vacunas veterinarias que demandará una inversión total de US\$ 60 millones.

obre finales del mes de agosto, miembros del Directorio de CDV visitaron el predio ubicado en el Parque Industrial de Pilar, provincia de Buenos Aires, donde ya comenzó la obra para la construcción de la tercera planta de vacunas

veterinarias del Laboratorio CDV.

Con una inversión cercana a los US\$ 60 millones, la iniciativa se enmarca en el plan de expansión que la empresa puso en marcha con miras de crecer hacia nuevos mercados y especies, más allá de los bovinos, cumpliendo siempre con los más altos estándares internacionales.

Por parte de CDV, Juan Roô (Gerente General) y Martín Elena (Gerente de Administración y Finanzas), acompañaron a los miembros de la comitiva: Wilfred Hintze (Presidente del Directorio), Ricardo Kirsten (Director), Alfredo Rudolph (Director), Carolina Hintze (Directora), Ernesto Labatut (Director) y Klaus Winkler vacunas (Director Ejecutivo).





### LA LECHERÍA DEL FUTURO

Patrocinado por Fatro Von Franken

## Bienestar animal y sustentabilidad, ejes en la producción primaria que se viene

Elena Torres y Santiago Fariña analizaron estos puntos en el marco de una capacitación ofrecida por la Sociedad Rural de Rafaela. ¿Tendencia o moda? ¿Por qué los veterinarios tienen que seguir avanzando en estos temas estratégicos?





1 II Seminario Internacional de Lechería organizado por la Sociedad Rural de Rafaela, Santa Fe, denominado "Hacia la eficiencia de la lechería. Tendencias globales v locales" buscó analizar y debatir las tendencias y alternativas para lograr la eficiencia en la producción.

Allí se destacaron temas relevantes como el del bienestar animal, el cuidado del medio ambiente y la sustentabilidad de los establecimientos lecheros.

Al respecto, la Dra. en Medicina y Tecnología veterinaria y docente de la Universidad de la República en Uruguay, Elena Torres, y el Ing. Agr. Santiago Fariña, investigador en pro-

ducción de leche del INIA en Uruguay, expusieron sus puntos de vista sobre la importancia de mejorar estas variables en los tambos, destacando los beneficios económicos, sociales y ambientales que esto trae para la producción global.

¿Cómo contribuye el bienestar animal en la sostenibilidad de los establecimientos lecheros? Para Elena Torres, "este tema tiene una importancia superlativa en la sostenibili-

dad", ya que está directamente relacionada con los desafíos ambientales, políticos y sociales planteados, por ejemplo, en los Objetivos de Desarrollos Sostenibles establecidos por las Naciones Unidas para 2030, que buscan -entre otras cosas-, promover el bienestar animal. Sobre esto hizo especial énfasis y desarrolló su exposición Sostenibilidad económica en unas jornadas cuyo contenido está disponible en www.eventum.com.ar.

### Bienestar animal y sostenibilidad

A mayor concentración de vacas en los establecimientos, se afecta el



bienestar animal, pues -como afirmó

Torres-: "Esto conlleva una mayor ocurrencia de problemas sanitarios, enfermedades, y por lo tanto una mayor utilización de antimicrobianos y generación de residuos".

Según Torres, cuando un establecimiento ganadero tiene un aumento en la carga, se genera una mayor necesidad de mano de obra para la gestión de efluentes, además de una afectación en la producción de leche y de sólidos.

"La manera de ser competitivo en el futuro es cuidando el medio ambiente". Santiago Fariña (INIA de Uruguay).

Además, en su charla se refirió al estrés calórico y cómo este está relacionado con la producción.

"El acceso a sombra mejora la producción de leche: en vacas de alta producción provoca aumentos de alrededor de 5,4 kg/día con respecto a las que no tienen acceso, además, en vacas de lactancia avanzada las mejoras en producción son de alrededor de 2 kg/día", aseguró.

### Sostenibilidad social

Cuando el ambiente, las personas y los animales están en armonía existe bienestar animal, pero, si el tambo está sobrecargado se genera un trato inadecuado

Como afirma Torres, es importante comprender que "las vacas lecheras no demuestran el dolor o la incomodidad" y que las instalaciones humano-animal influyen para favorecer ese trato inadecuado. Por eso es tan importante que el equipo de trabajo en el tambo comprenda las razones por las que se trabaja en el bienestar animal de las vacas en el establecimiento lechero.

¿Es posible una lechería que cuide el medio ambiente?



**MOTIVA**? - Página 45

Para Santiago Fariña hay dos formas de llegar a la lechería que cuida el medio ambiente, una es con incentivos y la otra es con exigencias.

Cuando de exigencias se trata, Fariña se refiere a la presión de la sociedad civil por mejorar las prácticas ambientales en la producción de leche, además de las regulaciones existentes en cada país. Por ejemplo, en Uruguay existe un sistema de gestión de manejo de uso del suelo en los tambos, y en Nueva Zelanda el gobierno reglamentó el pastoreo en invierno, el manejo de humedales y los confinamientos, entre otras cosas.

Según Fariña, en Argentina existe buena legislación al respecto creada por el Estado y los gobiernos, pero esta no tiene pautas claras para los productores. Además, cuesta llegar a ellos porque no se genera un retorno de la inversión, -que es alta-, al corto tiempo de implementar mejoras, en pos de la sostenibilidad ambiental.

En sus palabras: "en Argentina en la legislación fueron muy buenos, hay una corresponsabilidad del gobierno y los Estados de unas pautas claras, pero los productores no lo tienen tan claro, cuesta llegar a que todos los tambos tengan en regla el sistema de

"En vacas de alta producción, el acceso a sombra genera aumentos de alrededor de 5,4 kg/día con respecto a las que no lo tienen. Además, en vacas de lactancia avanzada, las mejoras en producción son de alrededor de 2 kg/día". Elena Torres (Universidad de la República, Uruguay).

efluentes, por ejemplo, porque cuesta quienes buscan que la lechería cambie. dinero, la inversión es grande y no se genera un retorno de inversión inmediatamente" concluyó.

Y si de beneficios se trata, Fariña aclara que si bien aún no existe una el cambio a una lechería sustentable, ya existen casos en el mundo donde se inició el proceso. El gobierno de Holanda otorga un beneficio econótengan en pastoreo.

En Uruguay CONAPROLE (cooperativa productora del 70% de la leche en el país), certifica a los prohay beneficio de precio en el momento, la cooperativa quiere captar el beneficio potencial a futuro.

Asimismo, aseguró que la lechería además de afectar al ecosistema también lo hace a los productores, el equipo de trabajo y sus familias. Son ellos

"La lechería afecta el aire, el agua y el suelo, pero también afecta a otros seres que están como peces, aves, yaguareté, las personas que viven cerca del campo quieren un campo saludable. Cuidar retribución económica que incentive nuestro ambiente, de los productores y del equipo de trabajo y sus familias, es una motivación" concluyó.

Para finalizar, Santiago Fariña aseguró que "la manera de ser competimico por la cantidad de vacas que se tivo en el futuro es cuidando el medio ambiente". Para eso plantea generar estrategias para gestionar sistemas de transición agroecológica en el tambo, cuidar los nichos ecológicos, mejorar la ductores que cuentan con vacas de calidad del suelo, atender el bienestar pastoreo y dieta fresca y, si bien no animal y social, además de cumplir con las normas existentes.









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







Página 46 - Industria / Profesión **MOTIVA**?

**INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA** 

## "Hoy contamos con el laboratorio que siempre quisimos tener"

>> Visitamos las instalaciones del Laboratorio 9 de Julio, donde su titular, Julio Caione, nos permitió recorrer las áreas que ya están activas, brindando cada vez un mejor servicio de diagnóstico veterinario.

luciano@motivar.com.ar



esde el momento en que me recibí siempre soñé con esto. Hoy sin dudas contamos con el laboratorio que siempre quisimos tener".

Así de claro y concreto fue el médico veterinario y bacteriólogo Julio Caione, al recibir a **MOTIVAR** en las nuevas instalaciones del Laboratorio 9 de Julio, operativas y habilitadas por el Senasa desde el 1 de marzo de este 2022.

Y no es para menos.

Fundada en 1992, la empresa suma un nuevo hito, el cual no solo tiene que ver con la culminación -pandemia mediante- de la obra edilicia, sino también con la inversión permanente en sumar nuevas

tecnologías a los distintos procesos que hoy se llevan adelante en el edificio ubicado en 9 de Julio, Buenos Aires.

Pero vayamos por partes. ¿Qué características específicas tienen los 550 metros cuadrados distribuidos en dos plantas?

En primer lugar, vale destacar el orden y la amplitud de espacios con que cuentan los 15 profesionales que allí se desempeñan todos los días, disponiendo de un espacio para la recepción de clientes y muestras, oficinas modernas, comedor, sala de reuniones e incluso un espacio "técnico",

donde poder generar encuentros y avanzar en la planificación de las tareas.

"Buscamos sumarnos a las tendencias actuales, razón por la cual hoy las instalaciones no cuentan con ningún artefacto, ni equipo que funcione a gas. Esto tiene que ver con garantizar la seguridad de las personas y de la operatoria", le explicaba también Julio Caione a MOTIVAR.

### Áreas segregadas y biología molecular

Claro que más allá de esto v de cumplir con las distintas normativas solicitadas por el Senasa para ser miembro de la Red Nacional de Laboratorios de Diagnóstico Veterinario, la empresa sigue



Julio Caione. Director de Laboratorio 9 de Julio.

normas ISO e incorporando tecnología de avanzada.

El edificio de Laboratorio 9 de Julio cuenta hoy con áreas segregadas de Serología y Bacteriología, además de un sector específico para la elaboración y el fraccionamiento de los medios de cultivo que abastecen a esta última unidad.

"También contamos con un laboratorio de biología molecular, donde desarrollamos la técnica de qPCR, un verdadero desafío en el cual venimos creciendo a pasos agigantados", nos aseguró Caione. Vale decir que este espacio cuenta con 4 ambientes: uno donde se realiza la ex-

racción de ADN, otro donde se mezclan los reactivos y los últimos dos destinados a la siembra y el área específica de amplificación de ADN y lectura, donde se encuentra el equipo de PCR.

Además, las nuevas instalaciones disponen de un área para la realización de análisis químico, con foco en evaluar la calidad de agua para consumo bovino (y humano), otra destinada al análisis de muestras de enfermedades venéreas por los métodos convencionales y una adicional para los análisis parasitológicos,

invirtiendo en el mantenimiento de sus enfocados principalmente en el cultivo de larvas y HPG.

> Como si fuera poco, a esto se le suma una sala de necropsia y un depósito interno.

"Recientemente adquirimos un equipo híbrido, Spec Synergy H1 con múltiples aplicaciones: cuenta con inyectores de reactivos, cuyas aplicaciones son polarización fluorescente, fluorescencia, Fluorescencia resuelta en el tiempo, Luminiscencia, Luminiscencia filtrada, Absorbancia UV-Visible, cuantificación

Continúa »»





**MOTIVA**?

- Página 47

**MOTIVA**? Página 48 -**MOTIVA**?



**Inversión.** Pablo Addamo en el área de PCR, con el equipo de gPCR.



Área serología. Maria Elisa Peruzzo y Nicole Manago con el equipo híbrido Synergy H1.

de proteínas y ácidos nucleicos (ADN y ARN) en microvolúmenes", agregó Julio Caione destacando el aporte que esta tecnología brindará, por ejemplo, en el caso de los análisis de brucelosis bovina.

Y agregó: "Con esta nueva tecnología podemos ampliar el servicio de diagnóstico, a su vez obtener resultados cuantitativos, más precisos, con mayor sensibilidad y especificidad que otros métodos existentes. Además, al ser un híbrido, se puede hacer cualquier técnica de Elisa porque lee todas las longitudes de onda y, además, cuantifica ADN, esto es clave por ejemplo en DVB".

#### Retorno en marcha

Siempre sobre la base de uno de los pilares de su negocio, la sanidad de los toros, Laboratorio 9 de Julio comienza a recoger los frutos de la inversión realizada en el caso de la tecnología PCR para el análisis de las enfermedades venéreas. "La mayoría de los clientes más importantes se pasaron a biología molecular y dejaron atrás las técnicas convencionales", sostuvo nuestro entrevistado. Y profundizó: "Ya durante el primer semestre de este año logramos reemplazar por la nueva técnica a más del 40% de los diagnósticos que se realizaban por medio de las técnicas convencionales"

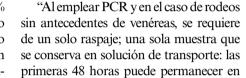
te: "El PCR tiene una sensibilidad 35% mayor a las técnicas convencionales. Esto lo hemos validado incluso con un estudio realizado sobre más de 2.000 animales, en el cual todos los animales que dieron positivos a tricomoniasis por el cultivo dieron el mismo resultado a través del PCR. Nunca

**Bacteriología.** Daniela Andreoli junto

al equipo cabina de seguridad biológica.

pasó a la inversa hasta el día de hoy". una serie de ventajas a la hora de re-

En ese sentido, Caione es contunden-



que cuenta el laboratorio.

Además, el profesional destacó

ferirse a la tecnología de punta con

heladera e incluso luego congelarse para



**Área de elaboración.** Ángel Toledo, con el autoclave eléctrico de última generación.

ferencial concreto", reforzó el profesional dejando en claro que, si bien el valor de ambas técnicas es distinto, el plus que se abona por la de PCR se justifica ampliamente a la hora no solo de ser más efectivo en el diagnóstico, sino también en el campo, recolectando las muestras.

"Al tener más sensibilidad la técnica tenés más capacidad de detección. Si los toros son negativos y no hay antecedentes de venéreas en el campo, con un 1 raspaje es suficiente", agregó.

### Brucelosis, venéreas y enfermedades de la reproducción

Si bien los análisis de muestras para enfermedades venéreas y brucelosis siguen siendo de los más requeridos, Julio Caione destaca también el avance sostenido en materia de diagnóstico de enfermedades de la reproducción bovina como DBV, neospora y leptospirosis.

Respecto de este último, sostuvo: "Se trata de un análisis completo pero que nosotros realizamos desde 1992, empleando los mejores medios, los cuales importamos desde Estados Unidos".

Finalmente, nuestro entrevistado destacó que más allá de prestar servicios de diagnóstico para todas las enfermedades de los planes oficiales del Senasa, contamos con la posibilidad de realizar hepatogramas en vacas lecheras; así como también mediciones de minerales, calcio y cobre, buscando también avanzar en el corto plazo con selenio y zinc. Y concluyó: "Una de las enfermedades que ha avanzado mucho es la neosporosis, para cuvos análisis estamos realizando PCR en muestras de cerebros de los fetos. Esto lo implementamos este año en el laboratorio de biología molecular, al igual que para el caso de la leptospirosis en vacas abortadas". 🚜





- Página 49

Página 50 - Industria / Profesión MOTIVAR

**SOBRE DATOS DE 2021** 

## Carbunclo: avanza la vacunación y baja la incidencia de la enfermedad

Diagnóstico, Ramón Noseda, compartió el análisis anual que se viene llevando adelante en el país, por medio de una evaluación epidemiológica que inició en 1977.

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

na de las primeras conclusiones de la evaluación epidemiológica que desde el Laboratorio Azul Diagnóstico se viene llevando adelante en el país desde 1977 en relación a la situación del carbunclo bacteridiano en el país, tiene que ver con que aún en 2021 se siguen observando aislamientos de Bacillus anthracis en los puntos de monitoreo sistematizado: Buenos Aires, La Pampa y Rio Negro.

"Estas provincias deberían efectuar acuerdos sanitarios para controlar esta zoonosis", sostiene el Dr. Pedro Noseda a lo largo de su reporte. Y agrega: "Se debe instaurar un monitoreo oficial de "bovinos muertos súbitamente" en las zonas involucradas, a fin de mantener Alertas y Respuestas epidemiológicas sensibles y vigentes. Asimismo, el documento señala que la producción y aplicación anual de vacuna (cepa Sterne) debe continuar creciendo y así generar esperanzadoras perspectivas sanitarias del control de la enfermedad en el país.

### **En Buenos Aires**

Tal como se dijo y ya habiendo cumplido 45 años de evaluación epidemiológica, continúa vigente la presencia de Bacillus anthracis. "En el periodo 1977- 2021, se evaluaron 4553 muestras, de las cuales 470 (10%) resultaron positivas. Durante 2021 (Gráfico 1), se evaluaron 45 muestras, resultando 1 (2%) positiva, originaria del partido de Saladillo", asegura el releva-

Vacunas Anticarbunclosas Bovina 2021		
N° de Laboratorios elaboradores	Dosis apro- badas	Diferencia con 2020
9	36.755.070	+7.260.030

miento. Y completa: "El Carbunclo está en retroceso si comparamos el quinquenio 2012-16 (6% positividad), contra el quinquenio 2017-21 (1%)".

En 16 Partidos se manifestaron Brotes de Carbunclo durante el periodo 2013-2021, siendo interesante mencionar que en los años 2017 y 2020 no se produjeron brotes, lo que crearon falsas expectativas de haber solucionado el problema, sin tener en cuenta que los "esporos" se mantienen latentes por decenas de años, amparados por las características de sus suelos.

Por dicha causa, el Estado Provincial obligó al cumplimiento de la Vacunación Anti- carbunclosa en los rodeos bovinos (Ley 6703/61-Resolución MAA115/14), que impiden los movimientos de hacienda no vacunada en su territorio, la cual será necesario mantener vigente, complementada con un monitoreo de cultivo e identificación de Bacillus anthracis, en esta "Área de Evaluación", de todos los bovinos que mueran súbitamente.

### Otros Laboratorios de Diagnóstico

Participaron 5 Laboratorios que, aplicando técnicas similares, realizaron aislamientos de Bacillus anthracis en Buenos Aires, La Pampa y Rio Negro, los cuales procesaron un total de 77 muestras, logrando aislar 2 cepas de Bacillus anthracis (2% de distribución porcentual de muestras positivas), ubicadas en La Pampa (Dto. Utracan) y en Rio Negro (Dto. de General Conesa), demostrando una vez más su endemicidad en ambas provincias.

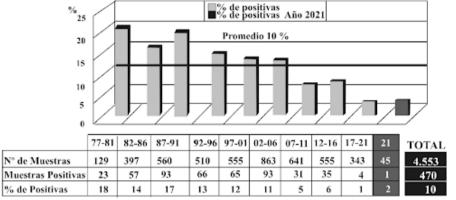
### Producción de vacuna anticarbunclosa de uso veterinario

Fueron 9 los laboratorios elaboradores de vacunas Anticarbunclosa, cepa Sterne, que produjeron 36.755.070 dosis bovinas durante el año 2021, unas 7.260.030 dosis más que las producidas en el año 2020 (Ver gráfico).



### DISTRIBUCION PORCENTUAL DE CARBUNCLO en bovinos muertos súbitamente durante

en bovinos muertos súbitamente durante los años 1977 - 2021



### Vacunación obligatoria

 Partido de Azul (Decreto Municipal N°661/2004): Este Partido es uno de los principales productores de bovinos de la provincia, con una existencia de 591.969 de los cuales 205.506 son terneros y terneras, constituyendo así una población susceptible de 386.463 animales. En los números de vacunados fueron declarados 414.231 bovinos; unos 27.768 más que la categoría susceptible. Posiblemente muchos Veterinarios sugieren tener más certeza de cobertura vacunal, "inmunizando" a la categoría terneros desde el momento que comienzan a comer pasto.

- Buenos Aires: Según información de la Dirección Provincial de Ganadería fueron vacunados en el periodo 8-3 al 31-12 del 2021 un total de 11.787.396 bovinos, evidenciando avances significativos en la inmunización del rodeo provincial.
- Santa Fe: La vacunación obligatoria contra el carbunclo bacteridiano se debe cumplir por Resolución ministerial 1007/2014, de todo rodeo ganadero de la provincia de Santa Fe. A junio de 2022 no fue posible conseguir la información actualizada de la vacunación al 2021.





### Sincronizá tus objetivos.

El correcto manejo del plan sanitario en el preservicio previene enfermedades reproductivas, logra más cabezas de parición y garantiza una **mayor cantidad de terneros**.

- Combiná nuestro **Pack Reproductivo** con técnicas de **IATF**.
- Sincronizá el celo en tu rodeo, adelantá y concentrá las preñeces.
- Preñá vacas en anestro.

La evolución de la salud animal.



Página 52 - Entrevista

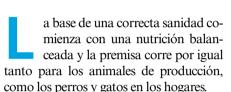
MÁS ALLÁ DE LA COYUNTURA NACIONAL

## "La industria de nutrición animal aún no llegó a su techo"

**MOTIVA**?

>>> Francisco Schang, gerente de CAENA, sostiene que más allá del crecimiento constante del sector -y pese a las dificultadeshay margen para ganar terreno.

> FACUNDO SONATTI redaccion@motivar.com.ar @facusonatti



En Argentina, la industria de nutrición animal sigue creciendo con una fuerte impronta federal. Para Francisco Schang, gerente de la Cámara Argentina de Empresas Nutrición Animal (CAENA), la industria aún no llegó a su techo. "Si bien las empresas tienen una pequeña capacidad ociosa, hay ampliaciones en marcha, sobre todo

de parte de Pymes locales, y varios planes de plantas para la producción de alimentos húmedos", adelanta el ejecutivo en diálogo con MOTIVAR. Y advierte: "Hoy, nuestro principal contratiempo pasa por las restricciones a las importaciones y limitantes en los pagos a proveedores del exterior".

CAENA agrupa 140 empresas que explican alrededor de un 85% del mercado doméstico.

Los efectos de la pandemia sobre la industria, la evolución del mercado, el rol del veterinario, los contratiempos del sector y el posible desabastecimiento de materias primas

importadas que repercutan en toda la cadena son algunos de los temas que repasamos a continuación.

### MOTIVAR: ¿Qué efectos de la pandemia llegaron para quedarse?

Francisco Schang: En términos generales durante el inicio de la pandemia hubo un

"En cualquier caso, el médico veterinario es la persona en la cual confiamos el poder de recomendación respecto a todos los aspectos vinculados a la mascota, incluida su nutrición". Francisco Schang, gerente general de CAENA.



Francisco Schang. "Hay ampliaciones y nuevas plantas en marcha"

incremento fuerte en los volúmenes debido al sobrestockeo de alimento para mascotas, a tal punto que se buscó concientizar a los propietarios para evitar la sobrealimentación de los animales. A su vez, se dió un fenómeno global que fue el crecimiento de la población por adopción y eso se trasladó en más venta de productos. La mayor humanización de las mascotas llevó a que haya un consumo más consciente sobre el tipo de producto sin reparar tanto en precio. La migración hacia productos de mayor categoría y las forrajerías poco a poco se reconvierten a pet shops y eso se verifica en una migración de canal, sobre todo en el AMBA.

### ¿Los segmentos de perros y gatos crecen por igual?

El segmento de gatos crece más que el de perros. En los hechos, un 6% más, y va ganando terreno en el mix de alimentos balanceados entre esas dos especies que hoy ronda un 80/20.

Sin embargo, no hay que perder de vista que por volumen, un 95% de la torta sigue siendo explicada por Grandes Animales y solo 5% queda en manos de "pequeños".

Con respecto al volumen del segmento de Grandes Animales se mantiene estable, básicamente porque los stocks no crecieron demasiado y la tasa de expan-

sión se ubica en torno al 1% anual.

### ¿Qué papel juega el veterinario para la industria de nutrición animal?

Los alimentos balanceados nutricionalmente son suficientes y equilibrados para la salud del animal siempre que hablemos de condiciones normales. Luego, está la cuestión veterinaria que, ante ciertas patologías o deficiencias, existen muchas más alternativas que generan condiciones que favorecen a determinadas situaciones.

En cualquier caso, el médico veterina-

Continúa »»



rio es la persona en la cual **NUTRICIÓN ANIMAL: EL SECTOR LOCAL EN NÚMEROS** confiamos el poder de re-

CAENA engloba 140 empresas que explican el 85% del mercado local:

- » Mercado argentino: 20 millones de toneladas anuales.
- » Grandes Animales: 95% del mercado.
- » Animales de compañía: Alrededor de 1 millón de toneladas anuales.
- » Mix perros y gatos: 80/20. » Exportado en 2022 (enero-junio): US\$ 112.1 millones.
- » Volumen exportado 2022 vs 2021: +32,8%.

» Destinos: América Latina.

Fuente: CAENA.

comendación respecto a

todos los aspectos vincu-

lados a la mascota inclui-

¿Cuál es el principal con-

tratiempo de la industria?

importación, pero la mayor

limitante pasa por la autori-

zación de pagos. En la prác-

tica, cuando quiero liberar

de mínima, en los precios.

me habilitan el dinero. Hay dos alternativas,

puedo apelar al dólar financiero (CCL) para

cumplir con mis obligaciones, pero cuando

ingresas en ese mercado por 90 días no tenes

acceso al tipo de cambio oficial, con las con-

secuencias desventajosas que eso representa.

quier caso, esto puede tener efectos directos

en el abastecimiento del mercado interno y,

La otra alternativa es no pagar. En cual-

Hoy tenemos cupos de

da la nutrición.

### tantes en el corto plazo?

El Gobierno no quiere devaluar, pero está forzando al mercado a hacerlo y la repercusión es que está llevando al límite el stock de las empresas.

La reposición es a cuenta gotas y si bien aún no hay faltantes, la incertidumbre crece y la mayoría de los proveedores locales solo entregan lo justo y necesario.

La situación se soluciona o se vuelve

tir de muchos pedidos que no se están concretando, puede darse un bache en el abastecimiento debido a que los embarques pueden tardar hasta 40 días para despachar la mercadería.

En los hechos, muchas empresas dedicadas a los animales de compañía, que tienen componentes importados equivalentes al 10% del producto final,

el pago a mi proveedor externo, el BCRA no ¿Es verdad que puede llegar a haber fal- no han podido concretar importaciones en las últimas semanas, pero las consecuencias se verán en 50 o 60 días.

que haya faltantes de algunos produc- animal es mayoritariamente local, porque tos o una notoria suba de precios debido a haber recurrido al tipo de cambio CCL para cumplir con las obligaciones de pagos internacionales. Sin embargo, el consumidor no se va a quedar sin alimento para su mascota, quizás va a te-

más crítica, porque a par- ner que buscar otros productos, adaptarse a una oferta limitada. Del mismo modo, esta situación repercutirá en el segmento de los animales de producción, con una suba de los precios.

### ¿Puede la industria seguir creciendo por la vía de las exportaciones?

Hoy, debido a las restricciones a las importaciones, estamos más preocupados en cumplir con la producción y abastecer el mercado local que en incrementar las exportaciones (Ver recuadro). Si pudiésemos eliminar los cupos de importaciones, el mercado local crecería más rápido y, por otra parte, sin derechos de exportación, pudiésemos hasta cuadruplicar los envíos Si no se revierte la situación puede al exterior. Si bien el mercado de nutrición los importadores están enfocados solo en aditivos, como vitaminas, aminoácidos, etc, el grueso de los alimentos tanto para pequeños como grandes se producen localmente, con una porción mínima de materias primas importadas.



Página 54 - Industria **MOTIVA**?

**VACUNAS CONTRA LA FIEBRE AFTOSA** 

### Biogénesis Bagó exporta a Indonesia

Abastecerá al país asiático para que implemente un plan de vacunación frente al brote que se registró luego de más de 35 años de permanecer libre de la enfermedad.

iogénesis Bagó realizó su primera exportación a Indonesia para colaborar con el control de la emergencia sanitaria. El país asiático, uno de los 20 más importantes del mundo en cantidad de animales de producción, sufre un brote de esta enfermedad, que afecta gravemente la salud y la productividad en bovinos, cabras, ovejas y cerdos. El brote fue declarado en mayo y rápidamente se extendió en las dos principales islas, Java y Sumatra, luego de

más de 35 años de mantener el estatus libre de fiebre aftosa, reconocido por la Organización Mundial de Sanidad Animal (OMSA).

Según datos del gobierno indonesio, hasta inicios de agosto la enfermedad afectó a más de 455.000 cabezas de ganado en 23 de las 37 provincias del archipiélago, provocando la muerte natural de 4.720 animales y la de otros 7.561 que debieron ser sacrificados.

Biogénesis Bagó, un referente mundial en la lucha contra la fiebre aftosa, exportará varios millones de dosis de Aftogen Oleo entre agosto y septiembre. Se trata de una vacuna monovalente con eficacia probada en varios países en diferentes especies y en situación de emergencia.

clave para que el país asiático pueda controlar el brote y estar en condiciones de volver al estatus libre de aftosa que gozaba desde 1986. La compañía resulta ser una aliada dado que logró consolidarse como un actor fundamental en el sostenimiento del estatus sanitario a nivel mundial por la calidad de sus vacunas, así como por la sólida trayectoria en la atención de emergencias por brotes de fiebre aftosa en distintos países: Vietnam (2018-2019), Corea del Sur (2016), Uruguay (2002), Argentina (2001) y Taiwán (1997).



**Partners.** El envío se realizó en asociación con la empresa PT. Elanco Animal Health Indonesia, con oficinas en Jakarta

"Enfermedades de este tipo afectan a los sistemas productivos, generan perjuicios económicos millonarios ya que alteran el comercio regional e internacional de animales y productos de origen animal. Indonesia cuenta con nuestro compromiso en el abastecimiento de Aftogen Oleo, una vacuna El aporte de Biogénesis Bagó es líder y de clase mundial para lograr desactivar los efectos de esta emergencia sanitaria", expresó Fernando Barroumeres, director de Operaciones Comerciales de Biogénesis Bagó.

### ¿Cómo es la metodología?

El envío de las vacunas de Biogénesis Bagó se hará en asociación con la empresa PT. Elanco Animal Health Indonesia, con oficinas en Jakarta y estructura para garantizar cadena de frío, soporte técnico local y gestión comercial, fundamentales en un contexto de emergencia.

Biogénesis Bagó lleva comercializadas más de 3.000 millones de dosis de vacuna antiaftosa aprobadas por las autoridades sanitarias más exigentes del mundo.

Desde hace más de 20 años la compañía cuenta con un banco de antígenos y/o vacunas para Estados Unidos, Canadá, Taiwán, Corea del Sur y Argentina.

Fuente de la información: Biogénesis Bagó.

**ACCIÓN PERSISTENTE** 

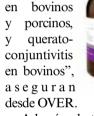
### Nuevo antibiótico

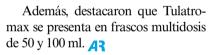
» OVER lanza al mercado Tulatromax, un potente antibiótico inyectable que posee amplio espectro y acción prolongada.

ace unas semanas, el laboratorio OVER lanzó Tulatromax, un antibiótico inyectable de amplio espectro y acción prolongada. El mismo está formulado a base de tulatromicina, un novedoso antibacteriano de rápida y larga acción que logra altas concentraciones en pulmón y otros tejidos.

"Una única dosis asegura un tratamiento efec-

enfermedades respiratorias en bovinos y porcinos. y queratoconjuntivitis en bovinos" aseguran





Fuente de la información compartida: www.over.com.ar





Página 56 - Institucional **MOTIVA**?

**ENTREVISTA EXCLUSIVA** 

## "Uno de los objetivos es sostener la figura del Corresponsable Sanitario"

Así lo sostiene el flamante presidente del Colegio de Veterinarios de Santa Fe (1° Circ.), Andrés Maurino, quien repasó los principales desafíos para la institución de cara al futuro.

> LUCIANO ABA luciano@motivar.com.ar @aba\_luciano 🕞



médico veterinario Andrés Maurino tiene 44 años y fue designado recientemente como presidente del Colegio de Santa Fe (1° Circunscripción) hasta el año 2025.

Nacido en San Nicolás, Buenos Aires, recibido en la FCV de Casilda en el año 2021 y con una fuerte vocación política, Maurino llegó en 2003 a la ciudad santafesina de San Jerónimo Norte, donde fue concejal y aún hoy se desempeña profesionalmente atendiendo tambos de la zona, con un promedio de entre 120 y 130 vacas en ordeñe.

para transformar la realidad y representa un eje central en la dinámica del Co- los objetivos de tu gestión?

legio", le aseguró Maurino a MOTIVAR en un mano a mano orientado a profundizar en los desafíos de una entidad que cuenta con 2.000 veterinarias y veterinarios matriculados, que se complementa con el trabajo desarrollado por la 2° Circunscripción de la institución colegiada, radicada en Rosario.

A pesar de su corta edad, Maurino forma parte del Colegio de Veterinarios de la provincia de Santa Fe desde 2007. Fue durante la segunda presidencia de Federico Berger, allá por el año 2010,

que se sumó a la Mesa Directiva de la entidad, desde donde llegó también a ocupar la vicepresidencia en el marco de la gestión culminada recientemente por Germán Mina.

"Hace 15 años que trabajo activamente en el Colegio, conociendo todo lo que se laburó, y dejar que eso se caiga me daba no sé qué, y me convencieron", sostuvo Maurino. Y agregó: "Siempre vamos tratando de armar el esquema para la sucesión".

"La política es una herramienta clave MOTIVAR: ¿Qué preponderancia tiene la figura del Corresponsable Sanitario en



**Maurino.** "Tenemos la responsabilidad de dar respuestas a las necesidades de los colegas"

tener esta figura es uno de los desafíos postpandemia. Si bien los vínculos con los sectores políticos provinciales siguen activos, es clave reforzar todo el trabajo que se ha venido realizando en materia de reuniones en la Coprosa y las distintas subcomisiones de brucelosis y tuberculosis, por citar algunos ejemplos. Hoy, con los vínculos que tenemos con el Ministerio de la Producción, buscamos reforzar la figura del Corresponsable Sanitario, una herramienta indispensable para la sanidad de los bovinos y para la provincia.

Dejarla caer no nos sirve a nosotros,

ni a la provincia, ni a los productores.

Actualmente, Santa Fe cuenta con 1.100 veterinarios corresponsables sanitarios: 750 corresponden a la primera circunscripción y otros 350, a la segunda.

### ¿Es una posibilidad que se modifique esta figura?

Hoy ya no va a ser posible cambiar o bajar esa figura porque todos los sectores de la producción lo entienden como una herramienta necesaria. Sí queremos reforzarla para que cumpla la función

Andrés Maurino: Sin dudas que sos- que tiene que cumplir, que es que un veterinario vaya a los establecimientos, vea los problemas y sea un primer agente de salud, no solo en la parte sanitaria, sino también asesorar en la parte productiva.

Muchas veces, a partir de las vacunaciones y acciones de sanidad obligatorias, se da el ámbito para hacer recomendaciones concretas a los productores por medio del diálogo y nuestro asesoramiento. El Corresponsable Sanitario nos da la posibilidad de cambiar la realidad de esos sistemas produc-

Continúa »»







bravecto.com.ar

MIRÁ **NUESTRA CAMPAÑA** 



Página 58 -**MOTIVA**?

tivos. Por eso, en su momento era un sistema sanitario y ahora es un sistema sanitario participativo y productivo.

### ¿Siguen siendo obligatorias las capacitaciones para estos veterinarios?

Así es. Los encuentros se realizan dos veces al año e incluso en pandemia pudimos cumplirlos, al menos de manera virtual. Hoy nos encontramos pensando en un sistema híbrido para poder llevarlas adelante con la mayor afluencia de profesionales posible. Encontrarnos presencialmente nos permite aunar criterios en relación con quiénes somos y qué es lo que queremos, pero no es lo único, la virtualidad es una herramienta muy útil de cara al futuro.

### ¿Qué otros objetivos manejan?

Siempre se trabajó mucho en la parte de grandes animales, pero a partir de la creación de las subcomisiones que van teniendo distintas áreas de trabajo y distintos ámbitos, hemos logrado la participación de otros sectores. Lo que muy relevante. También sobre la base de la figura del Corresponsable Sanitario que plantea el Senasa a nivel nacional, se ha podido avanzar en la presencia de veterinarios en las granias avícolas, garantizando la correcta aplicación de los medicamentos, etc.

Queremos hacer lo mismo con la producción porcina.

También la subcomisión de Animales de Compañía sigue ganando peso interno y externo. Debemos darles apoyo político a estos grupos de trabajo para seguir avanzando en una mayor jerarquización en esos espacios de la profesión.

La vinculación con la Facultad tam-

### AGENDA PROFESIONAL: SE VIENE EL PRIMER CONGRESO DE **MEDICINA VETERINARIA EN SANTA FE**

El próximo 19 de noviembre se llevará adelante en la Estación Belgrano de la ciudad de Santa Fe el primer Congreso de Medicina Veterinaria organizado por el Colegio profesional de la provincia. Vale decir que, si bien en esta oportunidad la organización recayó sobre su 1° Circunscripción, el formato acordado plantea que esto se distribuya de manera anual también con la 2° Circunscripción.

"La propuesta surge de la iniciativa de los propios matriculados. En esta oportunidad la duración será de un día (culminando con una cena de camaradería), en el cual se desarrollarán 7 salas simultáneas con temas específicos de grandes nariossfe.com.ar.

animales, animales de compañía, porcinos, equinos, ovinos y caprinos, animales exóticos y avicultura", le comentó a **MOTIVAR** el presidente del Colegio de Veterinarios de Santa Fe (1° Circ.), Andrés Maurino. Y agregó: "Pondremos a disposición de los profesionales las herramientas para que se sigan formando y sumando valor". Vale decir que al Congreso podrán asistir profesionales de todo el país, en una acción que ya cuenta con la difusión, por ejemplo, de la Federación Veterinaria Argentina, entidad de la cual los organizadores forman parte activa. Más información: administracion@colveteri-

del Colegio en su capacitación contínua.

de llevar adelante nuestro primer Con-

greso de capacitación el próximo 19 de

noviembre (Ver recuadro). Tenemos la

responsabilidad de dar respuestas y eso

que desde la primera gestión de Fede-

rico Berger al frente del Colegio se ha

intensificado el trabajo y la participa-

En cuanto a las etapas, entiendo

estamos haciendo.

área ganadera.

Por eso es que tomamos la decisión

bién es un desafío, que yo me puse en ¿Qué tipo de etapa comienza ahora la cabeza, tratar de relacionarnos con con tu gestión? la Facultad de la mejor manera posible, Los colegas cada vez nos exigen más, aunque hasta ahora no hemos tenido solicitando incluso más participación

### se avanzó en avicultura, por ejemplo, es ¿Notás que hay recambio en los colegios de veterinarios?

buenos resultados.

A diferencia de las realidades de otros colegios, nosotros mantenemos una línea de trabajo desde hace 20 años, en los cuales no se generan listas internas, sino que buscamos consensuar los objetivos, sin retrocesos y a paso firme. Esto se ve reflejado en el marco de nuestra renovación: la mitad de los integrantes del recientemente definido Consejo Asesor son nuevos, así como el 60% de Mina, fundamentalmente en el caso del la Mesa Directiva.

Siempre es relevante mantener una visión sustentada en la experiencia, pero debemos siempre sumar nuevas

mayor participación que tiene nuestra entidad en los distintos ámbitos de los cuales forma parte la profesión.

El desafío es enorme por la cada vez

### ¿Cuál es la situación laboral de los veterinarios de la provincia? ¿Qué desafíos concretos depara el futuro?

En materia laboral, entiendo que estamos mucho mejor que en el momento en que personalmente me tocó recibirme, allá por noviembre de 2001.

Hoy la situación es distinta e incluso los profesionales que se suman al mercado pueden elegir qué quieren hacer.

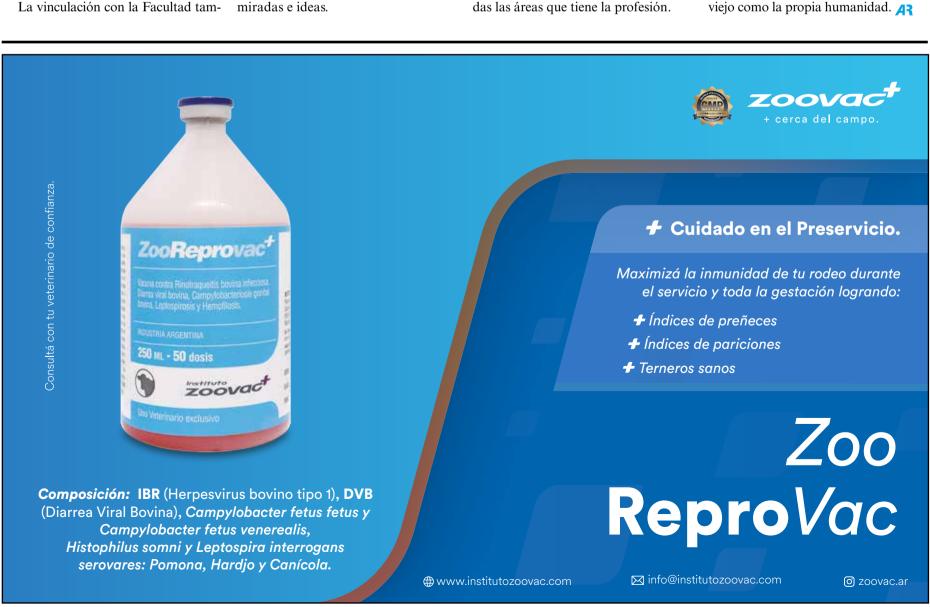
Antes no era así. Esa realidad cambió para bien.

Sin embargo, esto nos genera el desafío de estar 100% actualizados, ya sea para desenvolvernos en el campo de la ganadería, la producción de cerdos, la avicultura o la clínica de animales de compañía, por citar algunos ejemplos.

Hoy se nos exige que ejerzamos la profesión de la mejor manera posible.

Otro tema histórico es la venta ilegal de zooterápicos, sobre el cual hace mucho tiempo que venimos discutiendo y buscando soluciones. Desde el Colegio impulsamos la incorporación de Códigos QR en los establecimientos veterinarios que cuentan con un Director Técnico habilitado, incluso contamos con una resolución provincial que nos avala en este pedido que es ya una obligación.

ción institucional, lo cual fue consoli-Este Código se gestiona a través de la dado durante los mandatos de Germán página Web del Colegio, desde donde se descarga para imprimir y dejar visible en las veterinarias que comercialicen zoo-Entiendo que la etapa actual tiene terápicos. Estamos tratando de avanzar; que ver con hablar de cada una de las va a ser un tema de discusión siempre, áreas de la producción y consolidar toporque combatir la ilegalidad... es tan viejo como la propia humanidad.





**MOTIVA**?



- Página 59

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

**(ii) (D) (i) (o) (iii) (o) (iii) (o) (iii) (iii)**

Página 60 - Industria / Profesión **MOTIVA**? **MOTIVA**? - Página 61

ATENCIÓN INMEDIATA PARA LAS MASCOTAS

### La telemedicina se hace realidad: presentaron "Aló, tu veterinario ahora"

>> Se lanzó en Santa Fe (y con el soporte de la UNL) la App que revolucionará el mercado de la atención virtual veterinaria inmediata v especializada para mascotas... 24 horas, los 365 días del año.





alió al mercado la App que une a los veterinarios con los tutores de las mascotas en Argentina para atender a perros y gatos rápidamente.

En pocas palabras, Aló es un ecosistema de salud digital enfocado en atención veterinaria, para los animales de compañía. El emprendimiento, que nace del programa de incubación Potencia de la Universidad Nacional del Litoral (UNL), planea ser un referente del mercado veterinario local.

egresadas de la Facultad de Veterinaria de la Universidad Nacional del Litoral. Así es como la MV. Alicia Lavernia y la MV. Verónica Bertini, se unen a quien es el CEO de la empresa, Gustavo Oliva.



apoyo de la UNL, sus socios inversores de gos innecesarios. Uruguay y Paraguay, y el acompañamiento de Doc24, +B Sumá Beneficios, +C Sumá Crecimiento y Rapihogar.

Aló (www.alopet.pet) es una App que ofrece un servicio de atención veterinaria inmediata y especializada por video consulta las 24 horas del día, los mente y del colega de que su trabajo 365 días del año.

Cuenta con un equipo de MV que. a través de la evaluación de los signos El equipo está conformado por dos y síntomas de la mascota, llegan a un diagnóstico presuntivo. A partir de ahí instauran un tratamiento asegurando que el cuadro no sea grave.

> Con la App se podrán evitar casos relevantes en los que tanto los tutores

El lanzamiento de la App contó con el como las mascotas pueden correr ries-

La aplicación busca ser una herramienta tanto para el tutor de las mascotas como para el veterinario. Como afirma Lavernia, el emprendimiento "nace de la necesidad del tutor de que su mascota sea atendida inmediatasea monetizado"

Antes de la pandemia era impensable dar un diagnóstico por video consulta, pero con el tiempo esto se modificó. "Atender a las mascotas o llegar a un diagnóstico a través de vídeo llamada, era impensable para mí. La pandemia nos permitió ver que sí se podía. Este es el camino", aseguró Lavernia.



Este es un mercado en crecimiento ya que, según Gustavo Oliva, más del 55% de las consultas que un veterinario realiza se podrían realizar de forma digital.

Hoy en la Argentina millones de perros y gatos viven con sus familias.

Los veterinarios estaban realizando por WhatsApp o por llamadas telefónicas diagnóstico y tratamiento de las mascotas sin recibir un pago a cambio. El equipo emprendedor tomó esto como el primer paso para desarrollar el proyecto que hoy ya tiene socios inversionistas.

Así nació este servicio de atención primaria para las mascotas.



### MÁS POSIBILIDADES PARA LOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES

En palabras de Lavernia: "Imagínese un cachorro de 1 kilo que está vomitando y su tutor lo deja vomitar toda la noche, es muy probable que el animal llegue al siguiente día a la consulta con muy pocas posibilidades de vivir. En cambio, con una consulta rápida, esto se puede evitar".

Siempre los socios del emprendimiento recomiendan la consulta presencial. Si bien con la APP los veterinarios van a poder llegar a un diagnóstico presuntivo, recomiendan que sea el veterinario de cabecera el responsable de llegar a un diagnóstico a profundidad.

Como afirman los emprendedores en diálogo con MOTIVAR, el objetivo es ser una herramienta útil tanto para el tutor como para el veterinario. Ellos no buscan reemplazar la consulta presencial, su objetivo es ser el complemento del médico veterinario.

En ese aspecto la App busca además ayudar en la contención del tutor en emergencias. Según afirma Lavernia: "los profesionales están preparados El lanzamiento de la nueva plataforma se llevó adelante a fines de julio en el Multiespacio de la Universidad Nacional del Litoral, donde

Además de los creadores de Aló, tu veterinario ahora, estuvieron presentes en la jornada el secretario de Vinculación Tecnológica de la UNL, Javier Lottersberger y el decano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la misma Universidad, Sergio Parra.

**MOTIVAR** estuvo presente.



para la contención del tutor en emergencias y brindar estrategias para poder lograr que el paciente sobreviva".

en la innovación pudieron repasar con los presentes (a salón colmado) todos y cada uno de los beneficios de la propuesta.

En este sentido, se destaca también la posibilidad que los médicos veterinarios privados se sumen a la propuesta, disponiendo también de una herramienta digital que les permita capitalizar muchas de esas consultas que suelen irse sin cobrar por vía, principalmente, del

En un ambiente distendido, los involucrados Luego de las preguntas y las correspondientes entrevistas para distintos medios que dieron los anfitriones, el lanzamiento continuó con un almuerzo, en el cual se pudo seguir analizando las posibilidades concretas de crecimiento que tiene Aló, tu veterinario ahora, tanto en Argentina, como en otros países de la región.

### ¿Qué ofrece la aplicación?

Para el veterinario, crear un perfil en la App donde muestre su marca, logo y sulta de Aló, al escanear el código QR.

servicio es posible. De esta manera podrá monetizar las consultas que atiende normalmente por teléfono.

Por su parte, el tutor encontrará atención las 24 horas del día con profesionales especialistas en nutrición, dermatología, comportamiento y cardiología.

Según Verónica Bertini, "Aló busca mayor comodidad del tutor y de sus mascotas. Con su slogan: Tú veterinario ahora, en un clic, es un ecosistema de salud digital para las mascotas".

Además, el emprendimiento busca escalar e incorporar otras funciones que enriquezcan el servicio.

"Vamos a ofrecer nuestro servicio en Doc24 de Córdoba integrándolo a su plataforma", aseguró Oliva. Asimismo, laboratorios y distribuidores podrán ofertar sus productos y servicios.

Es así como, en este marco de alianzas estratégicas, se encontrará entre los productos un alimento para mascotas que permitirá a sus clientes acceder al video con-



Página 62 - Industria / Profesión

**UNA PREOCUPACIÓN LATENTE** 

## Garrapatas: controlar estos parásitos mejora la producción

**MOTIVA**?

Estudios realizados por el INTA en Chaco y Corrientes demuestran que los animales tratados con productos veterinarios para combatir esta parasitosis lograron mayor ganancia diaria de peso que los no tratados.

a garrapata común del bovino es el parásito más importante que afecta a la producción bovina en todo el mundo. En nuestro país, alrededor de 20 millones de animales se encuentran expuestos a esta parasitosis.

ta común en la Argentina se realiza con productos veterinarios llamados acaricidas. En relación a su uso, Victoria Rossner -Investigadora de INTA Colonia Benítez- afirmó que "hav que tener en cuenta dos cuestiones: por un lado, considerar la re- gó que, en Argentina, "no existían sistencia que producen a lo largo del tiempo v. desde el punto de vista de camente" por lo cual, desde el INTA. la salud humana, también es importante tener en cuenta cómo afectan en la inocuidad de los alimentos".



**Demostrado.** El control de los parásitos impulsa los rendimientos.



**Diferencias.** Se hizo evidente el impacto del correcto manejo sanitario.

tratégico de garrapatas en bovinos sobre variables productivas, desde el El tratamiento contra la garrapa- INTA, se realizaron estudios en los cuales se utilizaron productos veterinarios en un momento determinado del año para combatir esta parasitosis.

"Está demostrado que trabajar y controlar estos parásitos mejora la producción", afirmó Rossner y agredatos medidos y registrados científi-"se tomaron distintas poblaciones y se realizó el seguimiento de tres grupos de bovinos, de los cuales dos fue-Para medir el efecto del control es- ron tratados con control estratégico

de garrapatas y uno no".

Para el estudio, se seleccionaron dos establecimientos -uno en Chaco y otro en Corrientes- y se realizó el seguimiento durante 10 meses de los tres grupos de bovinos. Un grupo recibió el tratamiento con control estratégico de tres aplicaciones, otro grupo con cuatro aplicaciones y un grupo de control no recibió tratamiento contra

Según Rossner, una vez finalizado el periodo de estudio "comparamos los datos entre los grupos y lo interesante fue poder registrarlos con un metido científico y poder publicarlo", y agre- Fuente: INTA.

gó: "obtuvimos respuestas muy significativas para el productor de bovinos en

Los resultados obtenidos demuestran que los dos grupos que recibieron el tratamiento con control estratégico obtuvieron ganancias de peso diarias de entre 300 y 400 gramos, "que son las mínimas necesarias para que un animal pueda desarrollarse" explicó Rossner. mientras que los animales que no recibieron tratamiento "obtuvieron ganancias mucho menores a lo largo del periodo de estudio". 43







### Información técnica.

### Composición:

Cultivo inactivado de Herpes Virus Equino 1.

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

### Dosis:



### 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

### Frasco conteniendo:

criterio veterinario.

10 ml / 5 dosis

Contactenos para más información.

info@biochemig.com www.biochemig.com

Página 64 - Eventos

SE REALIZARON EN LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES

### Más de 2.200 profesionales se reunieron en las 30° Jornadas Veterinarias

>> El encuentro contó con disertantes nacionales e internacionales, stands a la altura de los mejores congresos a nivel mundial y una propuesta integral que permitió a los asistentes disfrutar de dos días de capacitaciones.



**Reencuentro.** Con gran alegría los profesionales se hicieron



manera conjunta entre Intermédica y la Revista 2+2.

presentes en Parque Norte de manera masiva.

DE LA REDACCIÓN DE MOTIVAR

a 30° edición de las Jornadas Veterinarias organizadas por la Editorial Intermédica en Parque Norte (CABA) los días 7 y 8 de agosto cumplieron con su propuesta de valor: más de 2.200 profesionales ligados principalmente al segmento de los animales de compañía se dieron cita en un evento colmado de novedades y capacitaciones, en lo que fue el reencuentro del rubro luego de los años de pandemia.

Durante dos días completos, con cinco salas simultáneas v un espacio comercial colmado con los stands de las principales marcas que abastecen de productos veterinarios, accesorios, tecnologías y alimentos balanceados al canal, la propuesta generó

el interés no solo de médicos veterinarios radicados en la Ciudad de Buenos Aires, sino también de diversas provincias argentinas y países limítrofes. Como si fuera poco, el encuentro sirvió también para festejar el Día del Veterinario con un recital en vivo de Los Totora, auspiciado por Zoovet.

### **Disertantes locales e internacionales**

Como es habitual, las Jornadas Veterinarias ofrecieron una serie de capacitaciones de interés, las cuales este año pusieron el foco en el manejo del dolor, medicina felina, animales exóticos y especies no tradicionales. oncología, neurología, dermatología, cardiología, endocrinología y otros tantos que colmaron las expectativas de los asistentes.

Con la participación de referentes de Argentina, pero también de España y Brasil, se avanzó en contenidos de alto valor que permitieron a las y los veterinarios asistentes a lograr mejores resultados en nuestro ámbiavanzar en su capacitación continua.

### **Gestión empresarial**

Destacada fue la participación del capacitador de Experiencia Líderes, Bernardo Bárcena, en lo que fue una sala específicamente orientada a la gestión empresarial, organizada de manera conjunta entre Intermédica y la Revista 2+2 (www.dosmasdos. com.ar). De la misma participaron más de 120 personas entre profesionales veterinarios y representantes de distintas distribuidoras y laboratorios veterinarios de todo el país, quienes pudieron avanzar en su capacitación sobre temas como liderazgo, comunicación efectiva, negociación, ventas, creatividad y actitud protagonista.

"Hablamos de lo que se conoce como habilidades blandas, todos temas orientados

to laboral, pero también en el personal", le explicó Bárcena a nuestro medio.

Y completó: "Se trata de que en todos los casos podamos salir de nuestro rol de víctimas y tomar una actitud más protagonista sobre nuestras acciones, considerando al menos tres variables, como pueden ser: ponerle fecha de inicio a nuestros sueños para cumplir con los proyectos, combinando cantidad y calidad de intentos para lograrlos y considerando que cada vez que nos encontramos frente a un error o una dificultad no buscar culpables, sino preguntarnos a nosotros mismos qué podemos hacer mejor la próxima vez para no fallar".

Bárcena se refirió a la comunicación efectiva y la importancia de trabajar correctamente el contexto de obviedad, destacando que: a mejores relaciones, mejores resul-

**MOTIVA**? **MOTIVA**?

> tados. "El compromiso con el cliente es clave. Si no lo atendemos bien, se va a ir a otra veterinaria. Por eso el liderazgo servicial es estratégico", completó Bárcena.

Los asistentes valoraron la iniciativa y dejaron la puerta abierta a seguir adquiriendo este tipo de conocimientos, cada vez más necesarios para complementar la capacitación técnica, frente a un mer-

cado cada vez más competitivo, donde temas como el Marketing, la planificación y la atención de los clientes, juega un rol cada vez más preponderante.

### El contexto de las empresas

Con stands a la altura de los principales eventos internacionales, la industria de la sanidad y nutrición ligada a los animales de compañía tuvo una participación destacada durante las 30° Jornadas Veterinarias, mos-

Descargá el Vademecum

escaneando este OR.



por el Stand de la Revista 2+2, presente en las Jornadas.

trando novedades, lanzamientos y hasta nuevas presentaciones de productos en un mano a mano interactivo con los asistentes.

Juegos, sorteos, folletería técnica y mucho diálogo fue lo que caracterizó el vínculo entre empresas y profesionales que hacía varios meses no lograban verse de manera presencial en un evento de estas características.

En diálogo con **MOTIVAR**, los referentes de las empresas coincidieron en que, si bien el mercado crece, este 2022 tendrá un cie-



A puro baile Auspiciado por Zoovet, el festejo del Día del Veterinario contó con un Show en vivo.

rre desafiante frente no solo a las variables za en Argentina, con una tendencia a conmacroeconómicas, sino también a la propia dinámica postpandemia del rubro.

### ¿Y los veterinarios?

También fue interesante conversar con los profesionales que participaron de las Jornadas, quienes manifestaron a **MOTIVAR** seguir sosteniendo el ritmo de trabajo de los últimos años, aunque con algunos "baches" en la frecuencia de visita de los tutores de las

Sin embargo, en buena parte de los casos reina el optimismo en cuanto a la llegada de la primavera, momento en el cual se incrementa el trabajo en los puntos de venta, sobre la base del segmento de antiparasitarios internos y externos, así como también de las vacunaciones periódicas de perros y gatos.

mascotas a la veterinaria.

- Página 65

En resumen, el sector sigue manteniendo su fortale-

solidar los resultados alcanzados en 2020 y 2021, pero con el firme desafío de seguir trabajando en la difusión masiva de la importancia de cumplir y sostener en el tiempo los planes sanitarios de las mascotas.

Una vez más, las Jornadas Veterinarias de Intermédica fueron una vidriera de la realidad de un sector pujante, que sigue creciendo e innovando, sin perder de vista los desafios que vienen por delante.





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

Miembro fundador de FLAIVET



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

Página 66 - Industria / Profesión **MOTIVA**? **MOTIVA**? - Página 67

PARTICIPARON AUTORIDADES NACIONALES Y PROVINCIALES

## ¿De qué se habló en el 11° Congreso Nacional de entes sanitarios?

>> El encuentro se realizó en Misiones, donde se debatió sobre fiebre aftosa, rabia paresiante, garrapata y brucelosis, entre otros temas relevantes.

DE LA REDACCIÓN DE MOTIVAR

a interacción público-privada para fortalecer la sanidad animal fue uno de los ejes destacados en el 11° Congreso Nacional de Entes y Fundaciones de Lucha Sanitaria Animal realizado en Posadas, Misiones. Además, se abordaron temas ligados a la sanidad del rodeo en el contexto de la región; entre ellos, la fiebre aftosa, brucelosis, garrapatas y la rabia paresiante.

Estuvieron presentes el secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Juan José Bahillo; el vicepresidente del Senasa, Rodolfo Acerbi; el gobernador de Misiones, Oscar Herrera Ahuad v el ministro del Agro y la Producción de dicha provincia, Facundo López Sartori.

"Haberlos escuchado en estas jornadas nos permite repensar y reelaborar estrategias sanitarias público-privadas que nos lleven a establecer nuevas líneas de trabajo, nuevos horizontes y desafíos", valoró Bahillo.



**Un diamante.** Desde el Senasa destacaron la importancia de "cuidar entre todos" el

Rodolfo Acerbi destacó: "la relación del Senasa con los entes sanitarios es un diamante, porque ha sufrido tempestades sanitarias y políticas desde 1990 a la fecha, y aquí estamos. En la vinculación público-priy durante 2 años tuvimos que ver cómo vada hay acero inoxidable, hay solidez. Esta fórmula debemos cuidarla entre todos".

En su disertación, Acerbi convocó a los entes y fundaciones de lucha contra la fiebre aftosa a que extiendan su alcance a una visión más integral que contemple el concepto de Una Salud, que abarca no solamente la sanidad animal, sino también su interacción con la salud pública y el ambiente.

El Congreso, desarrollado bajo el lema "Una Salud", convocó a referentes nacionales e internacionales que debatieron el cambio de paradigma en la categorización de país libre de aftosa con y sin vacunación.

existe ningún tipo de circulación viral en nuestro país, pero hoy en día no están dadas las condiciones para dejar de vacunar contra la fiebre aftosa".

A su turno, Jorge Bonino, delegado de la Asociación Rural de Uruguay, explicó: "En la actualidad ya no hablamos de erradicar enfermedades. No existe erradicación total sino parcial. Uruguay va a seguir vacunando, lo quieren el sector ganadero y el sector oficial. Con un brote de fiebre aftosa el Mercosur puede perder más de US\$ 15.000 millones"

Mientras que Carlos Trapani, ex presidente de la Asociación Rural del Paraguay y ex presidente del Senacsa, expresó: "El productor paraguayo está convencido de seguir vacunando. La vacuna es el sistema más seguro y más barato para continuar manteniendo este sistema de ser libres de aftosa".

### AVANZA EL BANCO DE VACUNAS REGIONAL CONTRA LA AFTOSA

Con la presencia del vicepresidente del Senasa, Rodolfo Acerbi y la directora nacional de Sanidad Animal, Ximena Melón se realizó a fines de agosto la Reunión Ordinaria de la Comisión Sudamericana de Lucha contra la Fiebre Aftosa. En esta oportunidad se revisaron las acciones de los países, que involucran el fortalecimiento de la vigilancia, la hacia el levantamiento de la vacunación.

En este sentido, Ricardo Burgos, de-

legado de CRA en el Consejo Asesor

del Senasa señaló: "A la fiebre aftosa ya

la conocimos. En 2001 fue una bomba

reinventarnos y lo aprendimos a fuego.

Tenemos todos los muestreos realizados

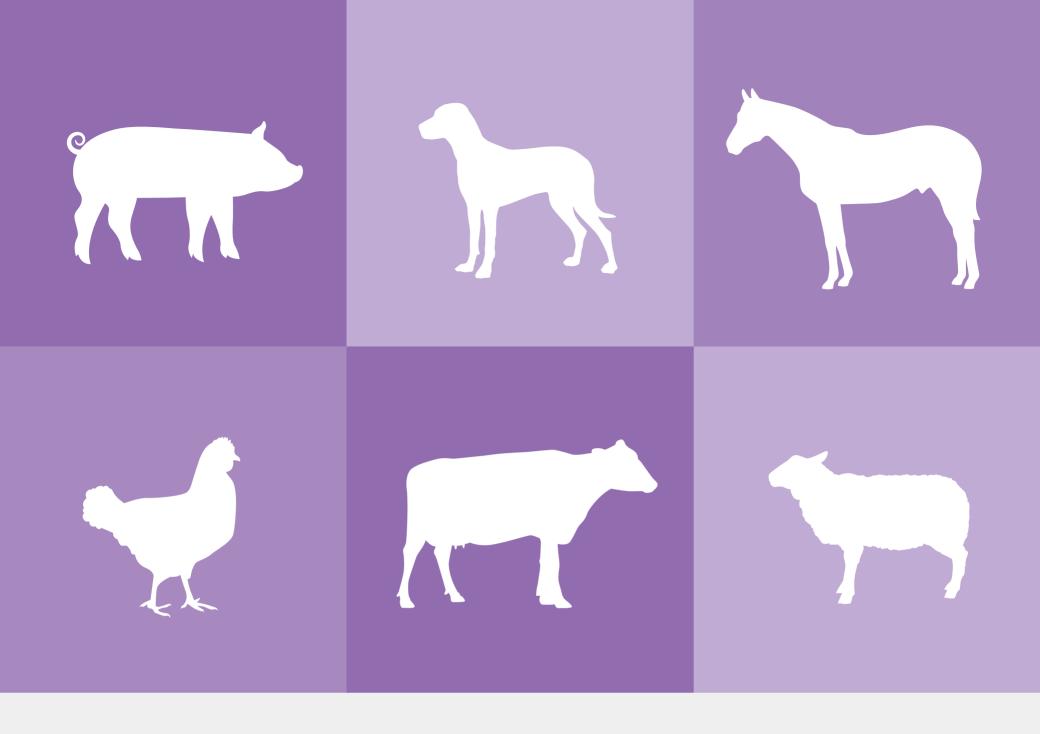
por el Senasa para demostrar que no

Al mismo tiempo, se dieron los primeros pasos en la constitución de un Banco Regional de Antígenos y Vacunas, una herramienta esencial para complementar la estrategia de respuesta a emergencias. También se analizó el estado de los Programas Nacionales y se adoptaron resoluciones para dar eficacia a la cooperación técnica regional y avanatención y gestión de emergencias y la transición zar en el camino hacia la erradicación de la fiebre aftosa en el continente para 2025.









### CAPROVE,

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

























































