

MOTIVAR

CUANDO EL CONOCIMIENTO MARCA LA DIFERENCIA

El MV Santiago Diab analiza los desafíos del veterinario rural en el diagnóstico de las enfermedades que afectan, principalmente a los bovinos. Pág. 12 a 14.

¿CÓMO SE VENDEN LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR?

Desde su nueva columna, el MV Antonio Castelletti comienza a aportar conceptos para mejorar el vínculo de los profesionales con sus clientes. Pág. 16 y 17.

¿QUÉ PASA ENTRE EL TACTO Y LOS DESTETES?

El MV Fernando Grippaldi le pone números a las pérdidas que muchas veces son aceptadas como "normales" en los campos ganaderos. Pág. 42 a 44.

LUCES AMARILLAS PARA LOS LABORATORIOS

Luego de un inicio de año con incertidumbre, las empresas vieron en marzo resurgir sus ventas y expectativas. Pág. 52.



, NO ES UNA CUESTIÓN DE FE

La actual situación económica y climática desafía a la ganadería en un momento clave para la producción. Frente a esto, los veterinarios insisten en que se debe sostener la inversión en sanidad para no perder eficiencia al destete. ¿Cuánto cuesta hoy un plan sanitario? ¿Cuál es la consecuencia de dejarlo de lado? Pág. 34 a 36.

El plan es retener cada preñez.



Consulta con tu médico veterinario



Protegé la preñez lograda y combatí la carencia de cobre de la vaca y el ternero por nacer.

Biogénesis Bagó



Conocé el plan completo.



NUEVO

DETOMIDINA

EQUIMIDINA



over +40
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981

Sedante · Analgésico · Tranquilizante
SEGURIDAD PARA VOS Y PARA ELLOS

Providean® RESPI 8 QUERATO

La protección más efectiva y completa
contra las enfermedades respiratorias en bovinos



Vacuna para la prevención del Complejo Respiratorio Infeccioso Bovino (CRIB) y Queratoconjuntivitis Infecciosa Bovina (QIB)

- Menor costo de producto por dosis aplicada
- Menor costo operativo, logístico y de mano de obra
- Menores costos por movimientos de hacienda

TECNOVAX
Sanidad Animal

¿POR QUÉ LA LÓGICA NO SIEMPRE APLICA?

En las últimas semanas fuimos retomando nuestro contacto presencial (en vivo y en directo) con veterinarios y veterinarias dedicados a la atención de grandes y pequeños animales. Y mucho de eso, ustedes pudieron ir siguiéndolo no solo a través de www.motivar.com.ar, sino por medio de las redes sociales.

En el campo y en las ciudades MOTIVAR sigue activo, viviendo junto a los involucrados el día a día de un sector que muestra múltiples desafíos no solo para las empresas, sino también para las personas que forman parte del mismo.

En ese marco, vemos cómo -cada vez más- los profesionales veterinarios buscan reforzar el grado de cumplimiento a sus indicaciones, a la vez de entablar diálogos más frecuentes, ya sea con tutores de mascotas, o bien con productores, encargados o empleados de los establecimientos ganaderos.

“Últimamente, estamos pasando más tiempo alrededor de las personas, que de los animales”, nos dicen permanentemente los profesionales.

¿Y qué es lo que tanto se necesita hablar?

Todo. O más o menos.

Pareciera ser que, muchas veces, la lógica no aplicara a las ciencias veterinarias y que los profesionales no pueden dar vuelta la página y deben seguir insistiendo con mensajes básicos pero que pocas veces se cumplen.

Está claro el desafío que implica poder avanzar en cuestiones preventivas que favorezcan la salud de los animales. Pero de allí a tener que insistir en los beneficios de que cuenten con agua, comida y sombra cuando hace calor, pareciera haber un mundo. Sin embargo, pasa.

Cuestiones básicas, lógicas, es-

capan al día a día y generar cortocircuitos en el normal desarrollo de los profesionales hoy en día.

¿QUÉ SE PUEDE HACER?

Si bien parte del día los veterinarios están comunicándose con sus clientes, deberán entonces profundizar en hacerlo como corresponde, de manera seria, formal y buscando no dejar cabos sueltos en sus recomendaciones.

Claro que del otro lado estos profes-

“**ÚLTIMAMENTE, ESTAMOS PASANDO MÁS TIEMPO ALREDEDOR DE LAS PERSONAS, QUE CON LOS ANIMALES.**”

sionales encontrarán personas para las cuales no siempre “su mundo” pasa por la atención sanitaria de los animales.

Ocurre en el caso de los perros y los gatos, con consumidores cada vez más embebidos en la problemática económica diaria y pasa en la producción ganadera, donde ya va quedando claro que la sanidad no es una de las prioridades de quienes llevan adelante los establecimientos, más allá de que la realidad y las propias estadísticas así lo demuestran.

Lógicas o no, las acciones sanitarias tienen un impacto concreto en la salud y el bienestar de los animales. Habrá que seguir insistiendo, habrá que seguir hablando, con las cartas sobre la mesa y el foco en transmitir bien los mensajes.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar

🐦 @aba_luciano



MOTIVAR

DIRECTOR
Luciano Esteban Aba
luciano@motivar.com.ar

DISEÑO Y FOTOGRAFÍA
Nicolás de la Fuente
nicolas@motivar.com.ar

DIRECCIÓN DE MARKETING
Margarita Briceño
margarita@motivar.com.ar

PUBLICIDAD
Florencia Martiren
publicidad@motivar.com.ar
(11) 4717-2153 | (5411) 2657-3000

REDACTORES
Facundo Sonatti
redaccion@motivar.com.ar

Guadalupe Varelli
guadalupe@motivar.com.ar

Daniela Mattiussi
daniela@motivar.com.ar

Impresión Mariano Mas SA

Fecha de cierre de esta edición: 31/3/2023

📱 pmotivar 📷 motivarok

📄 Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de ideas S.R.L., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640DXT), Buenos Aires, Argentina.

Los artículos firmados no representan necesariamente la opinión de esta publicación, como así tampoco los contenidos vertidos en las publicidades. Los editores no asumen responsabilidad alguna por su contenido o autoría. Prohibida la reproducción total o parcial de todo material incluido en esta publicación sin previa autorización escrita de la editorial.
ISSN: 1667-9566. RPI N°: 732146



¡LANZAMIENTO!

Un tratamiento, varias respuestas

La solución para las infecciones respiratorias, pododermatitis y queratoconjuntivitis.



Antibiótico
Antiinflamatorio
Antipirético
Analgésico de rápida acción y efecto prolongado.

TILMICOSINA 300 mg | mL
FLUNIXINA 37 mg | mL

Info completa



Ganale a los problemas del invierno con este equipo



Richmond Vet Pharma richmondvet.com.ar

GMP CERTIFICATE
SENASA BPPV
Richmond Vet Pharma

One Health
Richmond Vet Pharma

LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

📍 Calle 123 Nro 2174, C.P. 1923, Berisso, PBA

📞 +54 9 0221 4 528242

🌐 labplasticos.com.ar

BROUWER  **+ ikrönen Vet**
www.brouwer.com.ar **PROMO!**

COMPRANDO Power ULTRA - SPOT ON - MET
Power GOLD



» TE LLEVÁS
1 TERMO ELÉCTRICO
PEABODY

¡DE REGALO!



Hacelo tuyo!
con **PUNTOS**
i**krönen Vet**



¡Además, intercambiá puntos
por increíbles beneficios!

¡Escaneá!



Comprá



Acumulá



Canjeá



¿QUÉ TECNOLOGÍAS SE USAN REALMENTE EN LOS RODEOS DE CRÍA DEL ESTE DEL CHACO?

El control y la vacunación de enfermedades reproductivas es aplicado por el 64% de los productores de más de 500 cabezas y disminuye hasta alcanzar el 45% en los más pequeños.

inferior al resto de las zonas ganaderas con mayor intensificación, por tratarse de un ambiente complejo de campos bajos, montes y pastizales de baja calidad.

La actividad aún se realiza con una escasa adopción de tecnología y bajo uso de pasturas.

MÁS NÚMEROS

La producción ganadera en el Este de Chaco representa el 27% del total provincial. El 88% de los establecimientos poseen menos de 500 cabezas bovinas.

Con el objetivo de conocer las tecnologías aplicadas en la zona, en 2022 se encuestó a 120 productores de los estratos de más de 50 cabezas que asistieron a 4 talleres, uno en cada Agencia de Extensión Rural del área de influencia de la EEA del INTA en Colonia Benítez.

Se generó información sobre tecnologías relacionadas al manejo del rodeo, reproducción, sanidad, nutrición, bienestar animal, así como la gestión integral de la empresa ganadera.

La ganadería se presenta como la principal actividad de los productores que poseen mayor cantidad de cabezas de ganado bovino. El mayor nivel de aporramiento y mejor disponibilidad y distribución de aguadas se presenta en los estratos de más de 500 cabezas, reflejándose como una inversión económica

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

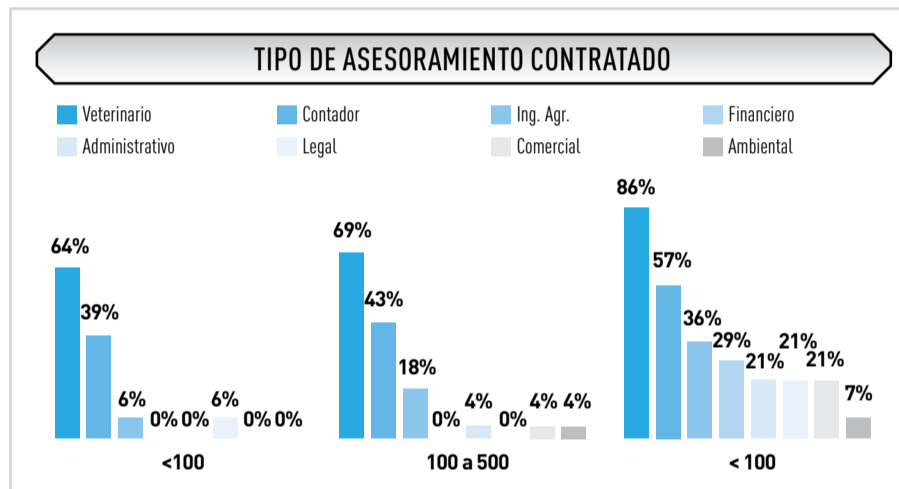
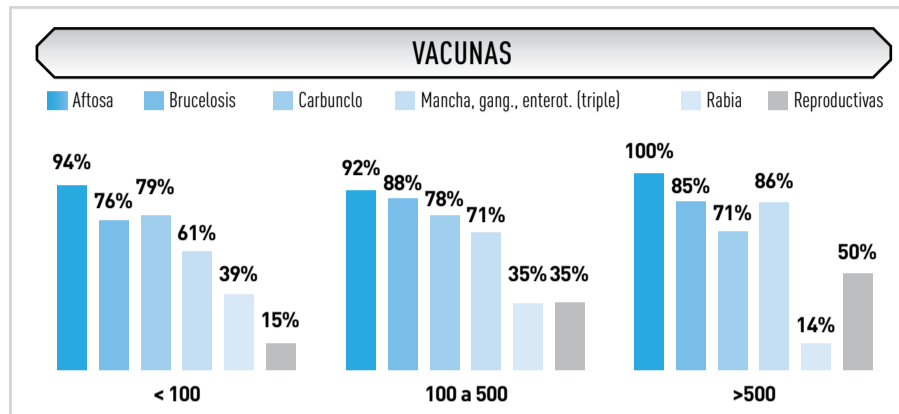
La provincia del Chaco posee una superficie de 9.963.300 Has. (4% de la superficie nacional) y está ubicada en el noreste de la Argentina, formando parte de una de las regiones productivas llamadas "extrapampeanas".

La ganadería bovina está presente con 2,3 millones de cabezas, lo que representa el 4% del stock nacional.

La zona Este posee el 27% del rodeo provincial (617.487 cabezas) y 2.278 establecimientos, de los cuales el 90% contienen menos de 500 cabezas.

La orientación productiva es mixta (cría) y el rodeo está compuesto por 47% de vacas y 16% de novillos + novillitas.

Esta zona es probable que muestre un índice de destete de alrededor de 57%,

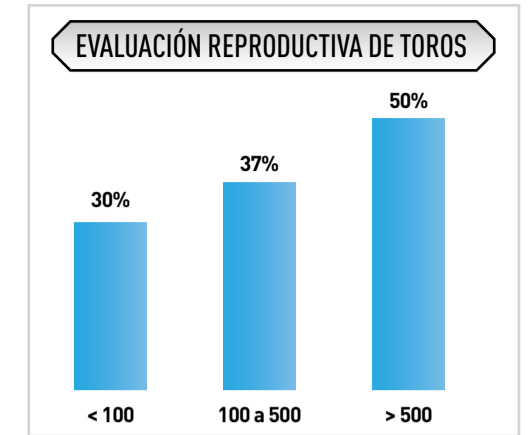
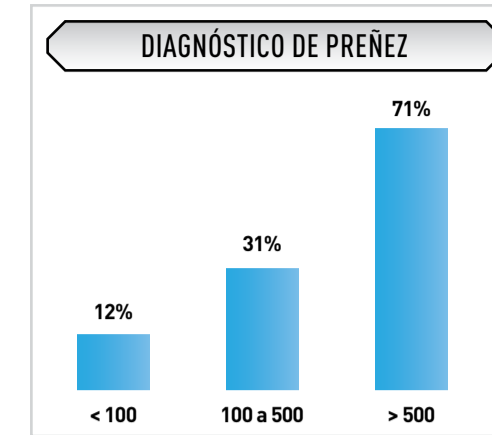
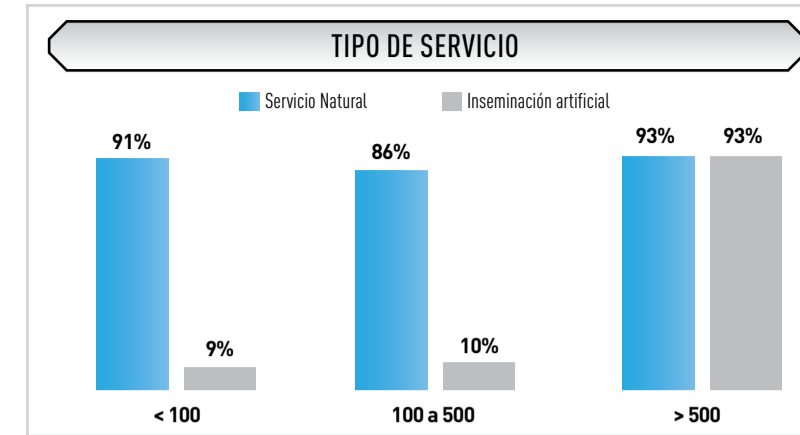


que coincide en el foco de interés en la inversión productiva.

Esta falta de potreros explica el mantenimiento de un servicio reproductivo continuo en el rodeo en los productores

de menos de 500 cabezas.

En relación con la alimentación, se percibe un manejo del pastoreo con cargas inadecuadas entre los productores del estrato inferior, lo que provoca la poca



disponibilidad de reservas forrajeras.

La suplementación es reconocida como una práctica importante. Sin embargo, solo la utiliza el 50% de los productores de menos de 500 cabezas, con las exigencias económicas que conlleva.

El manejo nutricional repercute en la capacidad de lograr el primer servicio de las vaquillas a los 24 meses, produciéndose entores entre 18 y 24 meses sólo en el estrato superior (> 500 cabezas).

recorridas y los registros de nacimientos se realizan en menor medida.

Los productores de más de 500 cabezas emplean prácticas recomendadas por INTA tales como evaluación de la condición corporal de la vaca.

El 50% de los productores de más de 500 cabezas evalúan la aptitud reproductiva de los toros, proporción que decrece en productores más chicos. Aproximadamente el 90% de los productores de todos los estratos realizan destete tradicional.

SANIDAD

Entre las tecnologías de manejo sanitario, el control y vacuna de enfermedades reproductivas es aplicado por el 64% de los productores de más de 500 cabezas y disminuye hasta alcanzar el 45% en los productores más pequeños.

En cuanto a las demás vacunas que integran el plan sanitario, aproximadamente el 20% de los productores de todos los estratos no la señalaron entre los

productos que aplican.

Las desparasitaciones y control de garrapatas se dan en altos porcentajes en todos los estratos, cabe destacar que no se ajustan al esquema de control estratégico y reconocen la resistencia generada a los productos que aplican.

Gran parte de la asistencia técnica (AT) proviene de las consultas entre productores. Los estratos de menos de 500 cabezas bovinas la AT es eventual o no la tienen, en tanto en los establecimientos más grandes es mayor la AT permanente.

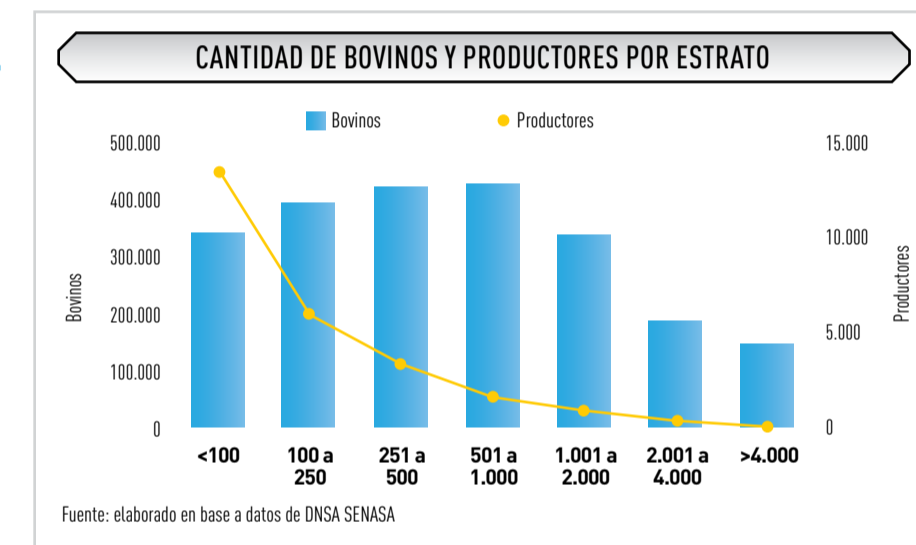
El tipo de asistencia técnica que contratan habitualmente, en los estratos de menos de 500 cabezas el primer lugar lo ocupan los veterinarios, seguidos de contadores e ingenieros agrónomos y en los establecimientos grandes, además de los mencionados contratan asesoramiento administrativo, financiero y comercial.

MANEJO

En lo que respecta a las prácticas de manejo predomina el servicio natural con toros en los productores de menos de 500 cabezas, en tanto que en los productores de más de 500 cabezas la inseminación artificial se aplica en igual medida que el servicio natural.

El diagnóstico de preñez es mayormente utilizado en productores grandes y con servicio estacionado.

Se observa como práctica común en todos los estratos el control de parición, en este caso las curaciones de ombligos se realizan sin excepción en tanto que las



Fuente: elaborado en base a datos de DNSA SENASA

Escanea el Código QR y descargá el trabajo realizado por el INTA.



UNIENDO FUERZAS POR UNA DISTRIBUCIÓN EFICIENTE

Ya **somos 37** las empresas que trabajamos para asegurar una distribución eficiente de los productos veterinarios.



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



CARAVANAS OFICIALES



Oficial Bovino



Oficial Ovino



Tarjeta CUE (Circ. Unión Europea)



Botón + tarjeta (Vac. Aftosa)



Botón + tarjeta (Sin Vac. Aftosa)

ELECTRÓNICAS OFICIALES



Botón Oficial



Binomio Oficial



Oficial Equinos

DE MANEJO



Electrónica reutilizable



Caravanas 13 colores: ●●●●●●●●●●●●●

FEEDLOT



Macho color negro Caravanas 6 colores: ●●●●●●

COMPOSTABLES



Caravanas 13 colores: ●●●●●●●●●●●●●



SOMOS FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES DE CARAVANAS

ÚNICA
con 7 puntos de
impresión láser

**ENTREGA
INMEDIATA**
en 48 horas

BENEFICIOS
por compra en
grandes volúmenes



ARGENTFLEX
CARAVANAS

**CARAVANA PREMIUM
OFICIAL**

LÍDERES EN SERVICIOS DE IDENTIFICACIÓN ANIMAL



CALIDAD



DURABILIDAD



FLEXIBILIDAD



7 SUCURSALES EN EL PAIS
CASA CENTRAL RAFAELA
SUC. BUENOS AIRES

SUC. CARLOS CASARES
SUC. BAHÍA BLANCA
SUC. RÍO CUARTO

SUC. CORRIENTES
SUC. SANTA ROSA

www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela

“LA HERRAMIENTA DE MAYOR IMPACTO PARA MEJORAR EL DIAGNÓSTICO ES EL CONOCIMIENTO”

Analizamos junto al MV Santiago Diab, de Diagnóstico Veterinario a Campo, las principales cuestiones que los profesionales pueden mejorar en sus servicios hacia el productor ganadero.

Luciano Aba

luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



Diagnóstico Veterinario a Campo (DIVEC) se consolidó como una plataforma on line con información educativa para el profesional de campo durante la pandemia, difundiendo conceptos clave sobre las distintas enfermedades que afectan al ganado bovino en nuestro país. Además, y con cerca de 10.000 seguidores en sus redes sociales @diagnosticoveterinarioacampo, promueve el intercambio de conocimientos y genera cursos de capacitación sobre la temática.

Su fundador y cara visible es el médico veterinario Santiago Diab, oriundo de La Pampa, quien tras haber regresado al país tiempo atrás, avanza en la difusión del tema. Diab es especialista en

Sanidad Animal, INTA Balcarce y diplomado en el Colegio de Patólogos de Estados Unidos (2011). Fue profesor e investigador de la Universidad de Davis, California, Estados Unidos (2013-2018), y patólogo en el Laboratorio Santa Rosa (La Pampa). Tiene más de 15 años de experiencia en el diagnóstico de enfermedades animales en el laboratorio y en el campo.

“Tengo un perfil algo híbrido porque de familia siempre tuvimos una empresa agropecuaria, fui veterinario rural inicialmente, y ahora soy productor agropecuario también, o sea que soy como un nexo entre la academia y lo que pasa en el campo; entiendo bien lo que pasa en la academia, entiendo bien lo que pasa en el campo y la desconexión que hay”, aseguró en diálogo con MOTIVAR.

Y reforzó: “El objetivo final de DIVEC es que el veterinario rural tenga más herramientas para ir al campo y solucionar los problemas de productor”.

MOTIVAR: ¿DE DÓNDE SURGE ESA DESCONEJÓN QUE SE DA ENTRE LOS CONTENIDOS TEÓRICOS Y LO QUE REALMENTE PASA EN EL DIAGNÓSTICO A CAMPO?



“Para hacer diagnóstico se necesita educación, tecnología e infraestructura”, dice Santiago Diab.

Santiago Diab: Este fenómeno ocurre en otros países, además de Argentina.

El objetivo de una Universidad es formar profesionales, en este caso veterinarios. Pero a veces, el objetivo de los profesores es también investigar para progresar en su Carrera. Entonces, se van generando publicaciones científicas que muchas veces quedan desconectadas del veterinario rural. Lo que suele ocurrir es que toda esa investigación no llega a trasladarse al campo.

Además, el veterinario rural por lo general genera sus ingresos por medio de servicios de reproducción y sanidad, más allá de otras tareas vinculadas con la nutrición y o el ase-

soramiento a clientes. Eso le genera la mayor fuente de sus ingresos, no el diagnóstico a campo.

¿QUÉ MEJORAS PODRÍAN INSTAURAR LOS VETERINARIOS CUANDO BRINDAN SU SERVICIO DE DIAGNÓSTICO?

SD: Tenemos mucho por mejorar. Uno tiene que recolectar información que lo ayude a llegar a un diagnóstico certero. Y lo que pasa muchas veces es que, en el afán de querer solucionar un problema rápido, los veterinarios de campo diagnos-

ticamos más por intuición que por las evidencias con las que contamos.

Hablamos de un método de diagnóstico que se basa en tres pilares: la historia clínica, los signos clínicos y los hallazgos de necropsia.

En cuanto a la historia clínica, la particularidad que tiene en medicina veterinaria, sobre todo rural, es que lo sucedido nos lo contará un empleado o el encargado del campo, con información limitada y muchas veces basadas en ideas preconcebidas. Debemos contar con una serie de preguntas pensadas de antemano para ser más eficiente en el

Continúa >>>



La ganadería evoluciona Tu negocio también

Identificación Electrónica

La solución que los productores necesitan para una mayor trazabilidad y una gestión eficiente.



Caravanas electrónicas oficiales
FDX / HDX

Bastón Lector
RS420 NFC



Caravanas electrónicas de manejo
Abiertas / Cerradas
FDX / HDX



Conoce más

Conocé más

Livestock Intelligence™

VILLANUEVA

VILLANUEVA.COM.AR

- COSTOS
+ GESTIÓN
+ EFICIENCIA

esperanza
Distribuyendo Salud Animal

MÁS CERCA TUYO

En Esperanza seguimos estando cada vez más cerca tuyo. Por eso, hoy te presentamos nuestro nuevo servicio de **Whatsapp Automatizado**, para que puedas consultarnos lo que necesites en todo momento.

+54 3496 422100
Asistencia Automática 7/24

armado de las historias clínicas. El mayor error de la historia clínica es que nos quedamos con información incompleta.

¿CÓMO SE LE LLEGA A ESE PERFIL DE PRODUCTOR?

SD: Por el bolsillo. Mostrándoles que si no lo hacen tienen más pérdidas económicas potenciales que si lo hacen. Y mostrarles que profesionalizando el agro se obtienen mejores resultados.

El servicio profesional en Argentina, comparado sobre todo con otros países, es todavía muy barato, sobre todo considerando que hay un impacto directo en los resultados cuando se hacen las cosas bien. Está en la responsabilidad de los veterinarios hacer las cosas bien y demostrar que hay una diferencia.

La clave es educar en todo lo que es medicina o sanidad de producción.

Además de tener que hacerse porque corresponde, le tiene que cerrar al productor económicamente, porque si no, no lo van a aplicar.

¿SE POTENCIAN LAS INTERCONSULTAS POR LAS REDES SOCIALES?

SD: Trabajando en un laboratorio de



MV. Santiago Diab en Instagram.

“ EL OBJETIVO ES QUE EL VETERINARIO RURAL TENGA MÁS HERRAMIENTAS PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DE PRODUCTOR. ”



Es clave avanzar en diagnósticos certeros para solucionar los problemas.

diagnóstico y gestionando una red social en la cual hay aproximadamente 9.000 veterinarios, puedo decir que las mismas son un complemento, que no reemplazan nunca la visita del campo; es ahí donde uno tiene el panorama integral de lo que está ocurriendo, frente al animal.

¿QUÉ PASA CUANDO LOS RESULTADOS DE LAS MUESTRAS QUE ENVÍAN LOS VETERINARIOS AL LABORATORIO NO SON CONCLUYENTES?

SD: En primer lugar, hay que dejar en claro que la responsabilidad del diagnóstico no es del laboratorio, es del veterinario actuante.

El laboratorio es un complemento. ¿Qué pasa? Como la gente de los laboratorios por lo general tiene más experiencia en enfermedades, está el mito de que el laboratorio tiene que resolvernos el problema con la muestra que le enviamos.

Eso es algo que hay que cambiar, las responsabilidades.

El laboratorio me ayuda, pero el responsable del diagnóstico soy yo.

¿SE PUEDE HABLAR DE PATOLOGÍAS MÁS COMUNES EN EL CAMPO DE LA GANADERÍA?

SD: Sí, va a depender del tipo de producción y de la zona del país, pero en líneas generales lo que más se ven son enfermedades respiratorias, digestivas, clostridiales, que es un grupo de enfermedades producidas por un género de bacterias que son bastante similares, pero los signos clínicos y las lecciones son diferentes.

Si haces solo tambos son 5, 6, 7 cosas que tenés que identificar: mastitis, problemas de pie, problemas respiratorios, diarreas neonatales y demás.

En el Feedlot, por su parte, va a tener mucho que ver con enfermedades respiratorias y con problemas metabólicos por el tema de la dieta en alto encontrado, del acostumbramiento y demás. Dependiendo un poquito de la región va a ir variando.

¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS QUE VISUALIZÁS A FUTURO?

SD: Sí. En lo que respecta al futuro del diagnóstico de enfermedades y la sanidad animal de la región, te diría que

el mayor desafío es, o con lo que podemos generar más impacto, tanto para nuestra profesión como para el bolsillo de nuestros clientes, y la producción animal, es la educación.

Para hacer diagnóstico certero necesitas educación, infraestructura y tecnología.

Como veterinario rural, la infraestructura no la voy a tener, voy a depender de laboratorios privados o laboratorios estatales, que hacen lo que pueden en un contexto de miles de problemas de importación.

Además, tenemos insumos caros y con vencimiento; por lo que el precio que le tengo que pagar al productor es altísimo.

La herramienta de mayor impacto para mejorar el diagnóstico de enfermedades es el conocimiento. Con conocimiento podemos pegar un salto grandísimo.

Entonces, la educación del veterinario de campo y, por su intermedio, también del productor ganadero, es crucial para lograr mejores resultados. **AR**

Dispocel

CONOCÉ NUESTROS PACKS REPRODUCTIVOS



- PACK DISPOCEL MONOUSO**
Disponible por 50 y 100 tratamientos
- PACK DISPOCEL MONOUSO VAQUILLAS**
100 tratamientos
- PACK DISPOCEL MAX**
100 tratamientos
PACK LECHERO
100 tratamientos
- PACK DISPOCEL MONOUSO J-SYNCH CON BUSERELIN VF O DALMARELIN**
Disponible por 50 y 100 tratamientos
- PACK DISPOCEL MONOUSO S-SYNCH SIN ESTRADIOLES**
Disponible por 50 y 100 tratamientos

* Adquirí los packs reproductivos con Corión eCG a un precio promocional y reducí los costos de la IATF.

LA LÍNEA REPRODUCTIVA MÁS COMPLETA



¡Escanea el código QR para acceder al video de Dispocel!



@ FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

MOSCAS EN TAMBOS Y FEED LOTS?

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

NUEVOS!



PIDA NUESTRA LÍNEA DE MOSQUICIDAS A SU PROVEEDOR HABITUAL

DEVEFOS Es un potente mosquicida de volteo instantáneo. Se fumiga sobre las moscas en zonas de excesiva concentración (Rendimiento: 100 ml. en 20 litros de agua)

CYLNARVIN SOLUBLE Es un potente larvicida que se fumiga sobre las zonas de crecimiento larvario (Rendimiento: 100 gramos en 20 litros de agua)

MOSCAPLUS ZURON Potente larvicida para vacas de tambos y feed lots. Se mezcla con el alimento y se mantiene activo en la materia fecal evitando el desarrollo larvario

MOSCAPLUS Y MOSCAPLUS AZ Son dos potentes mosquicidas granulados que se diluyen en agua para luego colocar los cebos húmedos en las zonas de concentración de moscas. Para aves y porcinos

Santos Dumont 4345 CABA CI427EIS
Argentina Tel: (54)011-4855-6374 (54)011-4854-0282
aviar1@laboratoriosaviar.com.ar



www.laboratoriosaviar.com



MANAGEMENT VETERINARIO

Por Antonio Castelletti. MV - tonicastelletti@gmail.com

SERVUCIÓN: ¿QUÉ ES Y CÓMO AYUDA A REPENSAR LA VENTA DE SERVICIOS PROFESIONALES?

La servucción es un término poco utilizado en temas de gestión y marketing veterinario de grandes animales. Si vamos a su definición concreta nos podemos encontrar lo siguiente: "Es la organización sistemática y coherente de todos los elementos físicos y potencial humanos de la relación cliente-empresa, necesaria para la realización de una prestación de servicio cuyas características comerciales y niveles de calidad han sido determinados".

El objetivo de la servucción es convencer al cliente que compre nuestro servicio.

En esta interacción que ocurre entre el cliente se ponen en juego distintas emociones, las cuales hacen definir o no la compra final del servicio.

Existen 3 elementos básicos en la servucción o venta de los servicios, ya sea que tengamos una veterinaria o un escritorio donde recibamos a nuestros clientes:

1 CLIENTE: que en el caso de la venta de servicios de grandes animales sería el productor ganadero.

2 SOPORTE FÍSICO: es el material necesario para realizar el servicio, como puede ser el guante de tacto, dispositivos para la IATF, etc. Es importante desarrollar estrategias de venta donde demos importancia a todo material de ayuda a venta, como puede ser bibliografía o planillas de impacto económico.

También es relevante considerar cuestiones en materia de soporte físico en lo que respecta a las veterinarias. ¿Se consideran estas situaciones?

» ¿Dónde va a estacionar mi cliente?
» ¿Cómo está el ingreso de mi veterinaria? Desde el picaporte hasta si tengo una sala o escritorio privado.

» ¿Tengo un lugar de recepción? ¿Cómo está ese lugar? ¿Qué comodidades tiene? ¿Podemos servir un café, un mate?

» ¿Cómo está la limpieza en general?
» ¿Qué información ve mi cliente mientras me espera? ¿Tengo infografía de un plan sanitario? ¿Está actualizada? ¿Tengo revistas del sector?
» ¿Está actualizada la información de la cuenta corriente del cliente?
» ¿Me preocupo por la imagen en general del lugar: iluminación, pintura, etc?

3 PERSONAL DE CONTACTO: es todo personal que toma contacto con el cliente, como puede ser un socio, empleado, administrativo o un familiar que atiende de la veterinaria. Estas personas deben saber qué hacer y qué decir. En algunas veterinarias existe un protocolo al ingreso del local para la atención de los clientes.

CADA MOMENTO

Existen "momentos" que son clave en la interacción entre el cliente (produc-

tor ganadero) y el proveedor de servicios profesionales (veterinario) denominados momentos de la verdad y contemplan todas las ocasiones donde el cliente toma contacto con nuestra empresa de servicios veterinarios. Son la oportunidad que el cliente tiene de calificar (de manera inconsciente) la calidad del servicio que le estamos ofreciendo. Para determinar cuáles son los momentos de la verdad debemos armar un ciclo de venta, a modo de ejemplo:

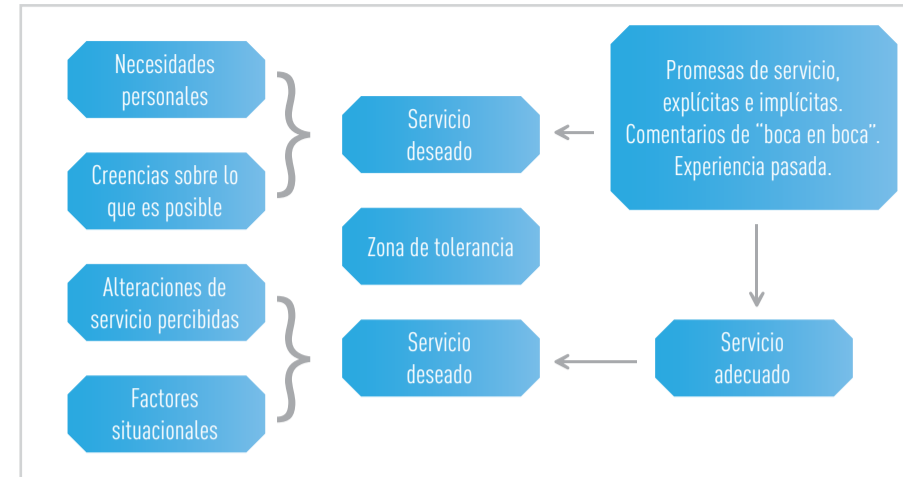
1 INVITACIÓN AL ESCRITORIO O LA VETERINARIA: el punto de partida es darle relevancia al tema, coordinando una reunión formal con el cliente.

2 PROPUESTA DEL SERVICIO: ¿Qué ventajas va a tener con el servicio que le estoy ofreciendo? A modo de ejemplo podemos mostrar ventajas económicas como puede ser la IATF, la rotación de

drogas, etc. Si es un servicio que ya le hemos vendido se puede indagar cuáles cosas salieron bien o mal la última vez: horarios, instalaciones, cantidad de personal disponible para el desarrollo de las tareas, uso o relevancia de la información que se envía posterior al servicio.

» ¿Qué necesitamos del productor para este servicio? Podemos solicitar las inversiones necesarias como pueden ser compra de insumos, o muchas veces lo que necesitamos son cambios en el manejo interno del establecimiento. Ejemplo de esto puede ser que -a partir de este momento- el control parasitológico pase en manos de nosotros como profesionales idóneos en la temática.

» Material de soporte de la propuesta: es importante contar con material de apoyo para dar relevancia a la propuesta que le estamos presentando al cliente: informes técnicos, datos históricos de los trabajos realizados en el



campo, planillas de Excel mostrando los beneficios económicos.

» Chequeo de la propuesta: una vez presentada debemos corroborar que el cliente está de acuerdo con la propuesta entendiendo todos los puntos y estando de acuerdo en la misma.

¿QUÉ FACTORES QUE INFLUYEN EN LA EXPECTATIVA DEL CLIENTE?

El Cuadro N° 1 fue extraído del libro Marketing de servicios de Lovelock y permite ver los factores que influyen en las

expectativas que tienen los clientes de nuestro servicio. Si las expectativas se cumplen o superan, el cliente considera haber recibido un servicio de alta calidad.

Existe una zona de tolerancia. Esto lo podemos ver, a veces, cuando estamos en temporada de tacto y no podemos cumplir con los calendarios. A pesar de eso, el productor nos espera para que nosotros hagamos el trabajo y no otro profesional.

Cuando el servicio cae por fuera de este rango los clientes reaccionan de manera negativa o positiva.

Es importante que podamos realizar un flujo mapeo del "viaje del cliente" en la venta de nuestros servicios.

De esta manera, podremos detallar las partes de este proceso como son el descubrimiento, es donde el cliente tiene un problema y busca la solución, en esta etapa compara e investiga las propuestas. Y los servicios complementarios cumplen uno de dos papeles. AR



MEDICAMENTOS VETERINARIOS

Registro de productos veterinarios.
Ensayo de esterilidad en medicamentos veterinarios.
Ensayos de depleción de residuos para determinación de periodo de restricción a faena.
Ensayos de bioequivalencia.

RN9 KM 280 (2130) MicroPI, Alvear. Santa Fe
+54 0341 527 8944 +54 9 341 601 6807
litoral@laboratoriolitoral.com
/Laboratorio Litoral SA

LABORATORIO LITORAL
LABORATORIOLITORAL.COM



PROTEGE TUS INGRESOS Antidiarreico Lechones Elmer

2 Presentaciones: 100 ml y 1 Lt



La **solución más efectiva** para la prevención y tratamiento de la **Colibacilosis Neonatal**, contiene en su fórmula **Neomicina**, antibiótico de amplio espectro y acción bactericida muy estable en presencia de alimentos y fermentos digestivos, así como a las variaciones del pH intestinal. Completa su fórmula la combinación de **Sulfametoxazol** y **Trimetoprima**.



AVICULTURA: NUEVA VACUNA DE CEVA

Ceva Salud Animal incorporó a sus registros en el Senasa, su vacuna inactivada en emulsión oleosa indicada para la inmunización de aves contra la hepatitis por cuerpos de inclusión.



La vacuna Cevac® IBH-8k ya se encuentra registrada con el Nro. 23-001 y es de libre comercialización. Contiene una cepa del serotipo 8b de Adenovirus aviar (FAvV) junto con un adyuvante oleoso que proporciona altos títulos de anticuerpos de alta duración.

Está indicada para la vacunación de aves sanas en la etapa de crianza a partir de las 8 semanas de edad y, al menos, 6 semanas antes del comienzo de la producción.

FASTNEWS

VETPLUS SE INSTALA EN BUENOS AIRES

VetPlus inauguró su sede en Buenos Aires, incrementando su presencia global con socios exclusivos o subsidiarias a 42 países. Líder en nutracéuticos veterinarios, apunta a desembarcar en otros países sudamericanos. Esta noticia llega después de que la empresa informara un aumento del 27% en la facturación, de 28,1 millones a 35,7 millones de libras esterlinas.



La empresa ya cuenta con referentes en el país.

MSD PRESENTA SURE PETCARE

MSD Animal Health presentó recientemente en Iberzoo-Propet, Sure Petcare, un microchip con sistema sensor de temperatura.

Se trata de una nueva gama Sure Petcare concretamente para la identificación inteligente de mascotas, enfocada a los productos ThermoChip y ThermoChip® Mini.

Hablamos en este caso de una nueva generación de microchips de identificación de mascotas con un biosensor de temperatura integrado, que, además de identificar a los animales, lee simultáneamente la temperatura, minimizando así el estrés causado por el uso de un termómetro tradicional.

BEXACAT, DE ELANCO, YA ES UNA REALIDAD

Elanco anunció que la FDA de los EEUU aprobó Bexacat™ (tabletas de bexagliflozina), el primer medicamento recetado administrado vía oral para mejorar el control glucémico en gatos con diabetes mellitus, expandiendo su cartera felina, al tiempo que aborda una necesidad insatisfecha para esta condición crónica en gatos adultos.

Bexacat es el primer inhibidor del cotransportador de sodio-glucosa 2 (SGLT2) aprobado por la FDA en cualquier especie animal.

Presenta un nuevo mecanismo de acción que ofrece un medicamento oral sin insulina, sin agujas, una vez al día, diseñado específicamente para gatos con diabetes mellitus. Este tratamiento está indicado para mejorar el control glucémico en gatos sanos con diabetes mellitus que no han sido tratados previamente con insulina.

Se prevé que Bexacat esté disponible para los veterinarios estadounidenses en el primer trimestre de 2023.



ZOETIS ANUNCIÓ ALPHATRAK 3



Zoetis anunció el lanzamiento en Estados Unidos del sistema de monitoreo de glucosa en sangre AlphaTrak 3 para gatos y perros que sufren de diabetes.

Este modelo se basa en el AlphaTrak original.

Incluye una nueva aplicación móvil que permite una comunicación fluida y simplificada y el intercambio de los datos de glucosa de una mascota e información adicional con la práctica veterinaria en tiempo real.



SOMOS EL ALIADO IDEAL PARA EL DESARROLLO Y REGISTRO DE SUS PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

- Estudios piloto y regulatorios.
- Ensayos de eficacia.
- Estudios de residuos en tejidos y leche, farmacocinética, seguridad.
- Diseño de protocolos experimentales bajo normas de aseguramiento de la calidad y bienestar animal.



www.alianzainvet.com

info@alianzainvet.com

+54 9 11 3315 0638

+54 9 3496 502722

MOTIVAR

La mejor opción!

Neumogen GOLD

Tulatromicina 10%

Antimicrobiano

Antibiótico - Macrólido

Solución Inyectable



Uso en medicina veterinaria

Cont. Neto 100ml

Generar Laboratorio Veterinario



Dosis única de larga duración

Adiós a la neumonía



cada día somos más

Seguinos en las redes @laboratoriogenerar

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

¿CÓMO ES TRABAJAR EN LA CABAÑA MÁS AUSTRAL DEL MUNDO?

El MV Enrique Pofcher viajó a Tierra del Fuego para realizar el desvasado en toros y hembras donantes de embriones en Estancia Pirinaica. Además, estableció un plan de prevención de problemas de patas en todo el rodeo.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar



Enrique Pofcher realizando trabajos de podología en Estancia Pirinaica, ubicada en Río Grande, Tierra del Fuego.

La ganadería bovina se mantiene firme al sur de la Patagonia, aun con los desafíos asociados a temperaturas que, en verano no superan los 17° y, en invierno, llegan a 25° bajo cero, con hielo y nieve.

Con una fuerte apuesta genética, sobre la base de la raza Hereford, la Estancia Pirinaica, de Jorge Sevillano y Silvia Martínez, se ubica en Río Grande, Tierra del Fuego y avanza en su consolidación, apostando por la robustez de animales bien carniceros, adaptados al ambiente y con una fuerte apuesta por su mansedumbre, fruto del trato que reciben.

Hacia allí, rumbo a la cabaña Hereford

más austral del mundo viajó el MV Enrique Pofcher, profesional especializado en podología bovina (@podologiabovinaargentina), con el objetivo de realizar diversos trabajos en el lugar.

¿Qué tareas? El desvasado en los toros y hembras donantes de embriones; así como la planificación y puesta en marcha de un plan de prevención de problemas de pata, teniendo en cuenta que las grandes extensiones de los campos de la zona hacen que los animales tengan problemas de renguera frecuentemente.

a tiempo fijo. Ese mismo año comenzaron a competir en una exposición y remate de la raza Hereford, siendo la raza de la provincia en un 95%", relató Enrique Pofcher.

Desde este momento, la Pirinaica empezó a competir en exposiciones y categorías, para -en 2015- comenzar su trabajo cabaña. "Ya en 2016 implantaron 20 embriones de cabaña Las Tranqueras, quienes los tutelaron en cuanto a la selección de combinaciones, el biótico y genotipo, entre otras cosas", aseguró.

La historia siguió y para 2018, se avan-

"Se lesionan una rodilla, la cadera: o en el caso de los toros, sufren quebraduras", nos contaba Pofcher en una colaboración exclusiva para MOTIVAR.

Ubicada en la provincia más austral del mundo, Estancia Pirinaica es un establecimiento rural de 22.000 Has. que a lo largo de su historia se dedicó a la producción ovina, llegando a tener un stock de 17.000 lanares.

“ESTANCIA PIRINAICA TIENE 22.000 HAS, QUE HASTA 2014 ERAN DESTINADAS A LA PRODUCCIÓN OVINA, LLEGANDO A TENER 17.000 LANARES.”

zó en implantar 119 embriones junto a Estancia y Cabaña La Retranca, de la misma cabaña y así continuaron trabajando de forma constante con 20 implantes por año. "Si todo va bien, el año que viene comenzaremos a hacer lavaje de nuestros propios vientres ya que, a raíz de la condición sanitaria de la provincia, tenemos una puerta importante a un mercado general en el mundo. La idea es orientarnos a la exportación", destacaron los representantes de la Estancia en diálogo con el MV Enrique Pofcher.

INSEMINACIÓN

Interesante fue también saber que en el establecimiento desde hace unos años utilizan un mismo protocolo para inse-

Continúa >>>

Al gran campo argentino, salud!

trt
DISTRIBUIDORA VETERINARIA

• SANTA FE · SAN JUAN 2434
0342 455 7214

• RESISTENCIA · SALTA 985
0362 443 0470

• VERA · PTE. PERÓN 853
03483 422 098

• RAFAELA · RUTA N° 34 Y VÉLEZ SARFIELD
03492 29 0767

• TOSTADO · 12 DE OCTUBRE 1586
03491 470 544

• MAR DEL PLATA · AV. COLÓN 3725
0223 472 2540

TRTSA.COM.AR
TRTvet

GURUvet.ar



Vacuná a tus terneros antes del destete

➔ **CDV**



Protegelos contra:

- Neumonía
- Queratoconjuntivitis
- Enfermedades clostridiales

Prevenir con CDV es una **decisión inteligente**

www.cdv.com.ar | 011 3312 - 2CDV (238) | @labcdv

“**EN LA ZONA HAY TEMPERATURAS QUE, EN VERANO NO SUPERAN LOS 17° Y, EN INVIERNO, LLEGAN A 25° BAJO CERO.**”

minar y trasplantes embrionarios; es el técnico elige cuál va a cada una, generalmente entre la primera quincena y mitad de enero.

De esta forma, explicaron que “se utiliza un toro cada 25 vacas, pero por una cuestión de extensiones, en la Estancia se hacen dos rotaciones de toro”, detallaron.

Además, contaron que se hacen 3 o 4 encierres por año. El primero para inseminación (por lote); luego cuando mudan los animales de los campos de invierno a los de verano pasan por el corral para darle asistencia sanitaria de desparasitación, administrar vitaminas y minerales. El otro encierre grande es al de destete.

“Respecto a las vacas vacías, no es lo mismo las que tienen un ternero de 20 días que las que lo están por segunda temporada. Esta última se va y es uno de los problemas de la extensión en superficie. En nuestro rodeo ponderamos la longevidad de las vacas por una cuestión de adaptabilidad”, le explicaron Jorge Sevilano y Silvia Martínez a Enroque Pofcher.

Por otro lado, indicaron que en la provincia de Tierra del Fuego se está trabajando en un centro de genética apoyado desde la Asociación Argentina de Criado-



Los animales demuestran una gran mansedumbre, fruto del trato que reciben.

res de Hereford, el gobierno provincial, la Sociedad Rural y el INTA.

“Ya está todo aprobado y comienza la construcción. Actualmente no solo se hacen trasplante embrionario, sino que ya hay animales propios”, indicaron los referentes de la Estancia.

¿Y CON EL CLIMA?

El stock bovino de Tierra del Fuego ronda entre los 45.000 y 50.000 vientres y hay aproximadamente 4 veterinarios dedicados a ganadería en la provincia. Son animales adaptados a dos estaciones en el año: una con frío y otra, con menos frío.

De hecho, en la zona donde está ubicado el establecimiento la época de nieve comienza en mayo/junio, con temperaturas constantes bajo cero.

“Tenemos el campo cubierto de nieve y hielo, las aguadas son por curso natural

y muchas veces se congelan. Por suerte tenemos bosque, que es lo que hace de especie de galpón con una especie forrajera superior al resto de la zona. En agosto aumenta la temperatura y se empieza de a poco a descubrir los campos. La temperatura máxima en verano es de 17°. El verdeo en los campos empieza desde fin de octubre hasta mediados de enero, pero a partir de ahí hay oferta de pasto seco en el campo”, detallaron los dueños de Estancia Pirinaica.

Por el lado del manejo de los potreros, indicaron que son tipo invernada, de forma tal de dar descanso a los que se van utilizando.

Esto es relevante en superficies que albergan un bovino cada 10 o 15 hectáreas. El manejo de los campos se realiza con personal que van con perros porque los potreros van desde las 600 hectáreas hasta 1 legua.

“**SE LOGRAN PORCENTAJES DE PREÑEZ DE MÁS DEL 90% Y EL DESTETE DEL 86% EN CONDICIONES DE ALTA EXTENSIÓN TERRITORIAL.**”

LA RECONVERSIÓN

“De la noche a la mañana nos convertimos en productores de ganadería bovina, dejando atrás años con el ovino. El personal que se va incorporando, va tomando más timing al manejo que instauramos”, manifestaron desde la Estancia.

Además, agregaron que uno de sus focos está puesto en seguir profundizado el tema (y las inversiones) de bienestar animal.

Y concluyeron: “Es un esfuerzo muy grande lo que se está haciendo; se logró un biotipo muy adaptado al clima y al ambiente. Esto se ve también en los porcentajes de preñez de más del 90% y el destete del 86% en estas condiciones de extensión territorial y agresividad climática”, concluyeron el mano a mano con el MV Enrique Pofcher. **AR**

Escanea el Código QR y mirá más fotos



CAMPAÑA DE OTOÑO UNA NUEVA OPORTUNIDAD

Combinalos 
y obtené mejores resultados.



eCG
recombinante

Innovación al **servicio** de tu rodeo

+ Consultá más información:



zoovet

WEIZUR

LÍNEA REPRODUCCIÓN

KIT REPRODUCCIÓN

50

TRATAMIENTOS

- + 5 DISPROZUR x 10u
- + 1 BENZATRIOL x 100ml
- + 1 CIPIONAL x 50ml
- + 5 CELOPROST x 20ml

DISPROZUR

DISPOSITIVO INTRAVAGINAL
PROGESTERONA 1G



CELOCHECK

PINTURA MARCADORA
DE GANADO



LA INDUSTRIA VETERINARIA ARGENTINA PRESENTE EN LA ESFERA MUNDIAL

Labyes, OVER, Biogénesis Bagó, Bedson y Tecnovax participaron activamente en las primeras ferias internacionales de renombre del año. ¿Qué le aportan al negocio?

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



En plan de entender las estrategias que implementan los laboratorios locales para escalar sus ventas globales es necesario viajar hasta Bangkok con una escala previa en Londres y adentrarse en el incommensurable mundo de las ferias internacionales.

MOTIVAR dialogó con Esteban Corrales, director general de Labyes y Diego Esborraz, director comercial de OVER que participaron de dos eventos relevantes para la industria veterinaria mundial.

“Es clave tener acceso a información y contactos que de otro modo no pudiéramos acceder, desde multinacionales y empresas regionales, hasta posibles distribuidores o especialistas”, señala Corrales que, los pasados, 6, 7 y 8 de



Esteban Corrales, de Labyes, en el 8° Animal Health, Nutrition & Technology Innovation realizado recientemente en Londres, Inglaterra.



Diego Esborraz, del laboratorio OVER, con representantes de su distribuidor en Arabia Saudita en la VIV Exhibition Asia llevada adelante en Tailandia.

marzo, fue el único representante de un laboratorio de toda Latam en la 8ª edición del Animal Health, Nutrition & Technology Innovation que organizó Kisco Research, en Londres.

A 16.863 kilómetros de Buenos Aires, desde la capital de Tailandia, Esborraz agrega que participar de encuentros como VIV Exhibition Asia es la puerta de entrada a los mercados asiáticos. “Es un gran punto de encuentro: en un solo lugar se pueden conocer múltiples distribuidores”, resume el hombre de OVER que busca abrir nuevos caminos en Bangladesh, Sri Lanka, Singapur y Camboya.

¿CÓMO LO HACEN?

Un grupo de más de 650 ejecutivos de todo el mundo, la presencia de más de 40 fondos de inversión y al menos 180 startups le dan un marco especial al encuentro que desarrolla Kisco Research en Londres, con réplicas en EEUU, Asia y América Latina.

Corrales reparte en dos sus principales objetivos a la hora de ser parte: información y contactos. “Son dos días de conferencias, y una jornada previa adicional. Este año tenía dos tipos de presentaciones: pequeños animales y animales

de producción”, explica el director general de Labyes. Y sigue: “Las empresas comparten datos y se exponen tendencias; se transforma en un espacio para escuchar a líderes de la industria global, como Zoetis y Elanco. A su vez, participan especialistas que permiten sumar información para planificar nuestra propia estrategia”.

En otro continente, OVER participó con stand propio de un encuentro que se cuele entre los más grandes del mundo para la industria de producción animal al que asisten más de 50.000 personas.

“Para nosotros, la presencia por segunda vez consecutiva con espacio propio

“**HAY MUCHAS NOVEDADES DONDE EMPRESAS COMPARTEN DATOS Y SE EXPONEN TENDENCIAS. ESTEBAN CORRALES, LABYES.**”

es una estrategia para ingresar en esa región”, afirma Diego Esborraz desde OVER.

Y agrega: “Es un punto de encuentro para todos los distribuidores que tenemos, no solo en el sudeste asiático sino también en Medio Oriente. Además, se pueden sellar acuerdos B2B para complementar la línea de productos a través de la producción a fason”, comenta Esborraz, que en Bangkok compartió la feria con otras firmas locales, como Biogénesis Bagó, Bedson y Tecnovax.

EL RETORNO A LARGO PLAZO

A la hora de medir el impacto de estas ferias internacionales, los empresarios locales aseguran que siempre surge algún cliente valioso tanto de mercados donde aún no tienen presencia como así también, permite validar qué tan bien están haciendo su trabajo los distribuidores con los que ya se tiene un vínculo.

“A medida que pasan los años, una regularidad en la participación de este tipo de encuentros mejora la recepción de tu marca y la empresa gana en seriedad y prestigio”, asegura Esborraz, que al mismo tiempo reconoce que es una inversión de la cual no esperan un retorno inmediato o al menos no lo miden de ese modo.

Para Corrales, se trata de una cuestión probabilística y lo resume en “hay que estar”. El empresario sostiene que es un ejercicio que hay que hacer para ganar presencia en el globo y si bien siempre se vuelve con algo positivo no

“**ES UN PUNTO DE ENCUENTRO, NO SOLO EN EL SUDESTE ASIÁTICO SINO TAMBIÉN EN MEDIO ORIENTE. DIEGO ESBORRAZ, OVER.**”

siempre se trata de un nuevo cliente.

“En este caso, aprovechamos el viaje a Londres para evaluar diversas oportunidades y dialogar con especialistas en materia regulatoria porque estamos avanzando en el proyecto de certificar normas PIC/S para acceder al mercado europeo”, adelanta desde Labyes y amplia: “El mismo consiste en un trabajo de cinco a siete años que va desde la arquitectura, pasando por inversiones en procesos, el desarrollo de productos con mayor demanda

de testeos y resguardo de información, hasta el proceso de selección de materias primas y la producción en sí. En pocas palabras, es una GMP europea”.

Desde Bangkok, Esborraz afirma que, al ser una feria de negocios, muchos proveedores también participan y los visitantes suelen marcar los stands previamente y coordinar encuentros vía mail mientras que otros llegan de forma espontánea.

“Generalmente, hacemos un checklist de esas solicitudes y para corroborar su existencia y validar estos posibles socios también nos apoyamos en los agregados comerciales de las embajadas”, sentencia y agrega: “Si existe la posibilidad, incluso visitamos sus depósitos”.

El seguimiento en esa clase de intercambio, lo describe Corrales: “Una vez saldadas las instancias administrativas, se consensua un presupuesto anual, se firma un contrato y se avanza con el acuerdo; un ejercicio habitual sobre todo con distribuidores fuera de Latam”. **AR**

ROSENBUSCH

EXPERIENCIA EN SANIDAD ANIMAL

- ✓ Diclosan A
- ✓ Diclosan S
- ✓ Cefapirina Intramamaria

Calidad y experiencia en la medida justa



Antibióticos intramamarios

Diclosan A

para mastitis clínicas a base de Amoxicilina (Trihidrato).

Diclosan S

para el período de secado a base de Cloxacilina.

Cefapirina

para el período de secado a base de Cefapirina.

Contactanos

ventas@rosenbusch.com

+54 9 11 5598 5959

LA Laboratorio Azul
Diagnóstico Veterinario

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

2281 575794 LaboratorioAzul LaboratorioAzul

¿EN LA ANTESALA DE UN PROCESO DE LIQUIDACIÓN?

Tras varios meses de seca comienzan a verse uno de los efectos más elocuentes: el número de vacas que se está enviando a faena, vientres que dejarán de estar productivos en el presente ciclo.

De acuerdo a los datos de faena informados por la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario, en los dos primeros meses del año la faena de vacas supera las 390.000 (+24% respecto de lo faenado un año atrás). Febrero, con 193.000 vacas enviadas a sacrificio, es el tercer mes consecutivo en superar los registros del año previo lo que marca de manera muy elocuente la expulsión de vacas que está generando a causa de la seca.

Otro indicador de esta expulsión o venta forzosa de vacas es la drástica

“**EL 25% DEL STOCK DE VACAS ESTÁ BAJO CONDICIONES DE SEQUÍA “SEVERA” A “EXTREMA”.**”

caída en los pesos de faena que registra esta categoría.

Durante el mes de febrero, el peso medio por res de vaca en gancho se situó en los 219 kg contra 226 kg obtenidos en febrero pasado.

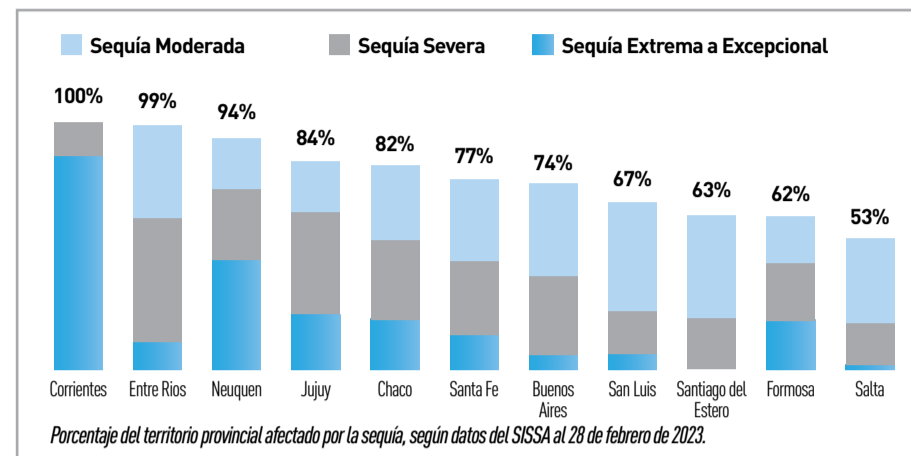
Desde el mes de junio del año pasado, la faena de vacas ya viene registrando menores rendimientos al gancho en relación al año previo, lo que refleja el bajo estado corporal con el que salen de los campos.

Esta misma pérdida de kilos es, a su vez, el reflejo del estado de la vaca que sigue estando en el campo, donde la oferta forrajera debe ser suficiente para, en primer lugar, cubrir sus requerimientos nutricionales, luego para producir leche suficiente para criar al ternero y, recién en tercera instancia, para mantener su ritmo de ciclo que asegure una correcta preñez.

Por tanto, bajo las actuales condiciones, es altamente probable observar una fuerte caída en las preñeces, especialmente en aquellas zonas donde la sequía ha estado golpeando de manera más severa. Sin duda este es un factor que termina acelerando el rechazo de vacas vacías que, en otras circunstancias, permanecerían en producción hasta el próximo servicio.

Actualmente, las zonas ganaderas más complicadas por la seca se localizan en el NEA, en provincias como Corrientes, Chaco y Formosa, pero también en áreas centrales como Santa Fe, Entre Ríos y centro-norte de Buenos Aires.

Un cálculo realizado en base la cla-



sificación que publica el SISSA, apoyado en el último dato disponible de stock ganadero, arroja que el 25% del stock nacional de vacas se encuentra en zonas bajo condiciones de sequía clasificadas como “severa” a “extrema”, lo que equivale a 5,6 millones de vacas.

A LOS NÚMEROS

En 2022, la faena de vacas registró un total de 2,38 millones de cabezas, equivalentes al 10% del stock inicial de dicha categoría. Durante la seca de 2009, la faena de vacas marcó un pico de 3,175 millones de cabezas, equivalentes al 14% del stock registrado en aquel entonces.

De un año a otro, la seca se cobró unas 365.000 vacas más que debieron ser enviadas a faena.

Extrapolando el ritmo de faena que se viene registrando en los últimos

“**ES ALTAMENTE PROBABLE OBSERVAR UNA FUERTE CAÍDA EN LAS PREÑECES.**”

meses y dependiendo de cuánto tiempo más se prolongue esta seca, la faena de vacas podría alcanzar este año entre 2,7 y 2,9 millones de cabezas.

Esta sobreoferta de vacas, que ya está llegando al mercado sin una tracción equivalente por el lado de la demanda, conduce indefectiblemente a un derrumbe de valores, especialmente para este tipo de hacienda liviana que necesariamente debe salir de los campos. **AR**

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario.



Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

☎2302-306357 / 306359 ☎0800-222-6401 ✉distribuidorasivet@gmail.com 🌐distribuidorasivet.com.ar 📱Sivet SH 📷distribuidorasivet



LINALTEN LACTANCIA

El avance en la terapia intramamaria



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A LA FICHA TÉCNICA



Enterate más seguinos en las redes **calier.com.ar**



Participá de nuestros webinars abiertos en **calierformacion.com**

“EN TODOS LOS PAÍSES DE LA REGIÓN HAY POTENCIAL PARA AUMENTAR LA INVERSIÓN EN SANIDAD”

En palabras de Marco Antonio Gallardo, director de la Unidad de Ganadería de MSD Salud Animal, Región Sur, este 2023 se focalizará en la mayor eficiencia productiva y la integración de tecnologías.

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



De un lado de la Cordillera de los Andes, Chile avanza en la ganadería con 2,6 millones de bovinos de carne y 350.000 destinados a la producción de leche. Mientras que, del otro, Argentina expone un stock que supera los 53 millones de cabezas (carne) y alrededor de 1.5 millones de vacas lecheras.

En ese marco y al tanto de las similitudes y diferencias de ambos mercados, Marco Antonio Gallardo dirige la operación de la Unidad de Ganadería de MSD Salud Animal Región Sur, con responsabilidades sobre ambos países.

En ese marco, el profesional

que ya cuenta con cerca de 20 años de trayectoria en la compañía dialogó con **MOTIVAR** sobre las particularidades del negocio de la sanidad animal en nuestra región y destacó el alto potencial de crecimiento que todavía existe en la ganadería de todos los países para la incorporación de tecnología en busca de alcanzar una mayor eficiencia productiva.

Más allá de las limitantes propias de nuestro país a la hora de incorporar determinado tipo de productos e innovaciones, la firma multinacional avanza en sus vínculos con los asesores veterinarios, fomentando el buen uso de los productos.

“Tanto en Argentina, como en otros países de América Latina todavía el uso de vacunas reproductivas es bajo en cantidad con respecto a lo que debiera utilizarse, por ejemplo. Es importante avanzar en la crianza de los terneros, haciendo un buen uso de vacunas clostridiales; así como de los anti-diarreicos o de aquellos productos prevengan las neumonías en los animales. Hoy esto es fundamental”, aseguró Gallardo en diálogo exclusivo con **MOTIVAR**.

Y agregó: “Se ha avanzado mucho en tecnología desde el punto

de vista de disponibilidad de productos para la prevención. Pero, sin dudas, uno de los puntos a desarrollar es de qué manera podemos difundir aún más la información para tener una buena toma de decisiones de parte del veterinario y, por supuesto, del productor. Debe quedar en claro que la sanidad no es un gasto, sino que es una inversión con un retorno asegurado”.

Más allá de esto, Gallardo destacó las dos grandes líneas de productos que la multinacional ofrece a la ganadería en Argentina.

Por un lado, la línea de pharma, con todo lo que son medicamentos y vacunas que se comercializan a través de distintos actores del canal comercial: distribuidores, mayoristas y veterinarias.

Y, por otro, la línea de negocio de inteligencia animal, la cual es distribuida en el país por Villa-



“Lo más importante en tiempos difíciles es ser eficientes con los recursos con los que disponemos”. Marco Antonio Gallardo.

nueva. “Ahí tenemos todo lo que es trazabilidad a través de la identificación con caravana, ya sea visual o electrónica y toda la línea de monitoreo de salud”, aseguró el profesional chileno.

Y completó: “Seguramente la estrategia para este año sea fo-

Continúa >>>



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

Esterilización para terceros por óxido de etileno y vapor de agua

Comprometidos con la sanidad animal

BPF Aprobados por ANMAT
Certificación ISO 9001:2015

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

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

LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria
veterinaria y farmacéutica



www.labplasticos.com.ar

Calle 123 Nro 2174, C.P. 1923, Berisso, PBA

+54 9 0221 4 528242

LA SANIDAD NO ES UN GASTO, SINO QUE ES UNA INVERSIÓN CON UN RETORNO ASEGURADO.

calizar en la eficiencia de producción, a través de la integración de tecnología. Lo más importante en tiempos difíciles es ser más eficientes con los recursos que tenemos disponibles”.

MOTIVAR: ¿CUÁLES SON HOY LAS TENDENCIAS EN EL SECTOR DE LA SALUD ANIMAL?

Marco Antonio Gallardo: El asesoramiento para reducir el uso de antibióticos comienza con el incentivo a la prevención.

Y acto seguido, un diagnóstico oportuno para un uso adecuado del antibiótico.

Hay segmentos donde uno ve tecnologías que nos sirven para ir aportando cada vez más, sobre todo en los tambos con un monitoreo integral de la salud que permiten adelantar el diagnóstico de un animal enfermo.

Es así como tus chances de éxito en el tratamiento se incrementan considerablemente.

La visión de la compañía, y la mía personal, es que siempre el foco tiene que estar puesto en dilucidar de qué manera podemos

hacer que el productor sea más rentable. De la mano, por supuesto, con todo el tema de bienestar animal, también del bienestar de las personas que trabajan con esos animales.

TE LLEVO AL PLANO LOCAL Y UNO DE LOS GRANDES TEMAS DEL MOMENTO: LA SEQUÍA. ¿CUÁL CREEN QUE PUEDE LLEGAR A SER EL IMPACTO?

MAG: Analizamos el impacto de la sequía sobre todo en la parte norte del país ya que lo seguimos desde el año pasado, después de los incendios en Corrientes, por ejemplo, lo cual afectó al sistema de producción.

No solo por la quema del pasto, del forraje, sino que también por el daño que hubo a nivel de infraestructura, para los manejos, así que desde 2021, nosotros vemos un impacto desde el punto de vista del manejo sanitario y la productividad en la zona.

Los efectos de la sequía sin lugar a duda van a tener un impacto en lo inmediato, pero también en los próximos dos y tres años.

¿ESOS EFECTOS ALCANZAN LA VENTA DE PRODUCTOS? ¿EL PRODUCTOR RESIGNA LA INVERSIÓN EN SANIDAD?

MAG: Normalmente está correlacionado; cuando hay un impacto en la disponibilidad de forraje, obviamente para el productor su foco de atención no es la sanidad, porque tiene otro objetivo de mayor urgencia que tienen que abor-

LA ESTRATEGIA PARA ESTE AÑO SERÁ FOCALIZAR EN LA EFICIENCIA DE PRODUCCIÓN, A TRAVÉS DE LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍA.

dar, como es la parte de nutrición, y poder lograr alimentar a sus animales.

Eso lo hemos visto desde el punto de vista de los manejos, sobre todo a la hora de aplicar vacunación y el uso de antiparasitario que disminuyeron en lo que va de este año 2023.

¿ESO PUEDE VERSE COMO UN RETRASO EN LAS APLICACIONES?

MAG: Exactamente, nosotros confiamos en que sea solo un retraso en el manejo, porque sabemos que eso también va a traer un impacto negativo si no se realiza. Pero todo va a depender de cuánto se extiende esta sequía y qué tan aguda sea, porque puede llegar un momento en el cual el ganadero simplemente se salta una instancia de manejo.

Es por eso que, en estos momentos, pensamos en apuntalar la relación histórica que tiene el productor con el veterinario, debido a que el profesional sigue siendo la persona de consulta en la gran mayoría de los casos. **AR**

AGROPHARMA LANZA NUEVO SERVICIO

El nuevo Departamento de Asesoramiento Técnico de Agronegocios busca aportar soluciones que mejoren la rentabilidad del negocio ganadero.

Agropharma, empresa argentina dedicada hace más de 100 años a la investigación, desarrollo, elaboración de productos y servicios para la mejora de la productividad y rentabilidad del sector agropecuario, lanzó un nuevo servicio denominado D.A.T.A (Departamento de Asesoramiento Técnico de Agronegocios).

Este es un espacio creado para brindar un servicio técnico y comercial gratuito a clientes, usuarios y cadena comercial, aportando soluciones que mejoren la rentabilidad de su negocio. El departamento está liderado por el Dr. Oscar Agustín Ferrero e integrado por un equipo de profesionales de Agropharma, quienes trabajaron diseñando modelos de negocios agroeconómicos rentables.

Entre los servicios que se brindarán se destacan consultorías, capacitaciones y visitas a establecimientos.

Más en: data@agropharma.net. **AR**

Fuente: Agropharma.

Cuando tus animales respiran sanos, vos respirás confianza.



BIOPOLIGEN® HS y BIOPOLIGEN® AIR

Previenen el síndrome respiratorio bovino.



Tenemos un plan para cada etapa.



Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



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

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

www.romikin.com.ar

CHEMO
ROMIKIN

LOS LABORATORIOS GANAN ESPACIO EN EXPOAGRO

El espacio ganadero de la mega muestra crece junto con la industria. Biogénesis Bagó, Tecnovax y Vetanco participaron este año con propuestas especiales.

Guadalupe Varelli

guadalupe@motivar.com.ar



todo el ciclo productivo de la cría. ¿Cómo? Con un plan sanitario a medida para cada etapa. "Los productores que hacen las cosas bien, que se asesoran, que planifican, que tienen reservas forrajeras y que aplican un plan sanitario durante todo el año hoy están viendo los resultados", declaró Juan Cruz Muriel, gerente técnico comercial de Biogénesis Bagó. Y aclaró que, quienes aplican tecnologías como la IATF y cuentan con un veterinario para planificar y aplicar los productos, alcanzan incluso resultados superiores.

Del 7 al 10 de marzo se realizó Expoagro 2023. Allí estuvo MOTIVAR para dar cuenta del crecimiento de un sector ganadero, que si bien sigue ocupando un espacio minoritario, crece año tras año. En el vértice Este del Predio Ferial y Autódromo de San Nicolás, hubo remates de hacienda, jornadas técnicas, stand de laboratorios veterinarios, razas y empresas de servicios que acercaron sus propuestas a los productores.

"MISIÓN POSIBLE". CUANDO LA PLANIFICACIÓN ES IGUAL A RESULTADOS

Biogénesis Bagó participó una vez más en Expoagro presentando las líneas de comunicación con las que trabajará a lo largo de todo el año. Con el concepto "Misión Posible" propone, justamente, que es factible incrementar los resultados en

En conversación con MOTIVAR, Muriel también dio cuenta de tres iniciativas que serán parte de la propuesta del laboratorio durante 2023. La alianza con Laboratorio Azul Diagnóstico, el uso racional de antibióticos y antiparasitarios, y la certificación Control Union en bienestar animal.

La propuesta de Biogénesis Bagó en Expoagro también incluyó dos charlas para productores, asesores y veterinarios.

La primera, dictada por David Miazzo, miembro de la Fundación FADA, puso el foco en el aporte de la agroindustria, y de la ganadería en particular, al PBI del país.

"La ganadería aporta US\$ 11.000 millones al PBI y genera 400.000 puestos de trabajo", resaltó Miazzo.

El economista también brindó información sobre variables macroeconómicas y planteó un escenario sobre el que el productor tiene que planificar este 2023.

Luego, el médico veterinario Ricardo Chayer, del grupo Compas, hizo un recorrido por cada uno de los momentos en que se pierden terneros en el ciclo productivo



Juan Cruz Muriel, gerente técnico comercial de Biogénesis Bagó.

de cría, planteó las variables sanitarias que se pueden emplear para mejorar los resultados e hizo hincapié en que destetar terneros no es una cuestión de suerte.

"Hay un montón de variables en las cuales se puede intervenir con la aplicación de tecnologías y con planificación", señaló el profesional radicado en Tandil, provincia de Buenos Aires.

Teniendo en cuenta los complejos de

saños que presentan tanto el clima como la economía para los productores, Muriel hizo énfasis en la importancia de no descuidar la sanidad. "Las variables externas no las podemos manejar, pero tranquilas adentro sí, y no podemos claudicar en sanidad. No hay que abandonar lo que se viene construyendo, todo lo contrario, en estos momentos es donde hay que estar mejor preparado porque en el momento

REPRESENTACIÓN PROFESIONAL

El Colegio de Veterinarios de Buenos Aires también se hizo presente en el sector ganadero de Expoagro. En diálogo con MOTIVAR, su presidente, Osvaldo Rinaldi, destacó el crecimiento del segmento. Además, hizo mención a la modificación de la Ley orgánica del Colegio, el 65º ani-

versario de la institución y el reciente reconocimiento a la profesión como de interés sanitario. El Colegio ofreció un ciclo de charlas, orientado a profesionales y productores, donde se abordó el tema de la ganadería regenerativa, y el uso y gestión del agua en producción.



Martín Schang, asesor técnico para la línea de Rumiantes en Vetanco.



Mario Cúccolo, jefe técnico de la división ganadera de Tecnovax.

en que la rueda vuelva a girar, los que hagan las cosas bien serán los que primero en cosechar resultados", insistió.

Por último, Muriel adelantó que el laboratorio estará presente en el Mundial Brangus, que se llevará a cabo del 19 al 27 de abril y recorrerá Buenos Aires, Corrientes, Santa Fe y Chaco, donde realizará el lanzamiento de un nuevo producto.

LABORATORIOS QUE SE SUMAN

Este año fueron dos los laboratorios que se sumaron por primera vez a la exposición, Tecnovax y Vetanco, ampliando aún más el sector ganadero con propuestas concretas. Tecnovax estuvo festejando los 20 años de la compañía, ofreciendo descuentos exclusivos para los visitantes

al stand, y fortaleciendo los vínculos con el productor con el objetivo claro de seguir siendo la empresa número uno en venta de biológicos para ganadería.

El médico veterinario Mario Cúccolo, jefe técnico de la división de ganadería de Tecnovax, señaló: "Nuestra idea es mantenernos en el podio y, a su vez, seguir creciendo en cantidad de dosis respecto

de lo vendido el año anterior". Además, contó a MOTIVAR que el laboratorio tiene la voluntad de estar cerca de los productores, por lo que desde su departamento técnico ofrecen apoyo a los ganaderos no solo en relación con qué productos usar sino también en cuanto a diagnóstico y el manejo de los productos.

También el laboratorio veterinario Vetanco participó por primera vez en Expoagro.

Allí, el equipo técnico comercial de su división de Ganadería brindó asesoramiento a los visitantes y mostró toda su línea de productos para el segmento, haciendo especial foco en Vedevax BLOCK, la primera vacuna recombinante a subunidad del mundo contra el Virus de la Diarrea Viral Bovina, desarrollada por Bioinnovo.

Además, en el evento, sus técnicos asesoraron a los productores sobre el manejo de la sanidad en el escenario de sequía que vienen registrando distintas zonas del país. AR





EXPRESA EL POTENCIAL DE SU RAZA





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

www.laboratoriosagroinsumos.com





Doraprox^{AD3E}

SOLUCIÓN INYECTABLE
Destinada al control de parásitos internos y externos con vitaminas de lenta liberación para uso en bovinos, ovinos, caprinos y porcinos.
USO EN MEDICINA VETERINARIA
Venta bajo receta

PROAGRO
Especialidad Veterinaria

Cant. neta 500ml



Doraprox^{AD3E}

- ✓ Solución inyectable de acción prolongada
- ✓ Tratamiento y control de parásitos internos y externos
- ✓ Puede utilizarse en hembras preñadas y reproductores



Conocé más sobre este producto escaneando el código QR.

DESDE 1969
PROAGRO
Laboratorio Veterinario

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

Experiencia en medicina veterinaria

DESTETAR TERNEROS NO ES CUESTIÓN DE SUERTE

En un contexto económico desafiante, la sanidad está en el eje de las medidas a tomar para evitar pérdidas reproductivas en rodeos de cría. ¿Sucede en la realidad?

Guadalupe Varelli

guadalupe@motivar.com.ar



tendrá un piso del 100% y el PBI presentará tasas negativas de entre 2 y 3%. A ello se sumaría, según su visión, un aumento de la pobreza del 40% y la disminución de los salarios en 25%.

En cuanto a la ganadería, el economista de FADA señaló que, a pesar de las dificultades climáticas, la producción acumulada de los últimos 12 meses alcanzó los 3,2 millones de toneladas, muy cerca de los picos máximos históricos de producción. También destacó que el 2022 terminó con el mayor nivel de exportaciones de la historia reciente, tanto en volumen como en porcentaje de producción, y que debido a la mejoría de los precios internacionales "vamos a un 2023 con buenos precios para novillos de exportación".

ES MANEJO, NO SUERTE

A continuación, tomó la palabra el médico veterinario Ricardo Chayer, especialista en salud animal y socio fundador de CONPAS, grupo de asesores veterinarios y agrónomos con sede en Balcarce, Rauch y Saladillo.

La pregunta que guió su presentación fue: ¿cómo trabajan los criadores que logran los mejores índices de destete? Haciendo foco en que no se trata de suerte si no de manejo, profundizó en tres factores claves: la nutrición, la genética y la sanidad, a lo que sumó el bienestar animal en los rodeos. "Estamos convencidos de

que no podemos dejar librado a la suerte el principal indicador de un rodeo de cría, que es la tasa de destete", señaló Chayer e insistió en que, a pesar de las dificultades presentadas durante el 2022, tomar la sanidad como variable de ahorro es la peor decisión posible.

Al finalizar su exposición, MOTIVAR dialogó con él para profundizar sobre los principales aspectos a tener en cuenta al momento de pensar cómo mejorar los índices de un rodeo de cría en un contexto desafiante.



Ricardo "Chiche" Chayer, en Expoagro, representando al Grupo CONPAS.

MOTIVAR: ¿CUÁL ES EL PROMEDIO HOY DE DESTETES A NIVEL NACIONAL?

Ricardo Chayer: A nivel nacional, durante las últimas cuatro o cinco décadas se registran porcentajes de destete de entre 60 y 62%. Este dato suele ser desalentador, ya que en rodeos con buen manejo los índices de destete pueden superar el 80% e incluso más.

Pero también hay que tener en cuenta que antes esos números se obtenían en suelos de primera clase, hoy abocados de lleno a la agricultura. Es decir que hoy tenemos el 62% en zonas

marginales. Eso quiere decir que, si bien hay mucho por hacer, algo bien se hizo. Me gusta ver el vaso medio lleno.

¿CUÁLES SON LAS PÉRDIDAS POSIBLES EN UN RODEO DE CRÍA?

RC: Hay tres momentos en que se producen pérdidas en un rodeo de cría.

En primer lugar, hay que contabilizar los fallos de preñez al momento de servicio. De allí surge el índice de preñez.

Luego, las pérdidas que ocurren cuando una vaca se da por preñada pero no llega al parto, llamadas merma

Continúa >>>

NUEVO CAMINO EN TECNOLOGÍAS REPRODUCTIVAS

Kit BullSynch®

Activador y Sincronizador del Sistema Reproductivo de la Vaca



Para Monta Natural



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

Más Beneficios. Más Ganancia.



Consulte a su Médico Veterinario y los Protocolos de Aplicación agropharma.net

AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

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



AGROPECUARIA ALMAFUERTE S.A.

www.agropalmafuerte.com.ar

El mejor portfolio en productos veterinarios

- ✓ 38 Laboratorios en un contacto
- ✓ Precios y ofertas imperdibles
- ✓ Todo en un solo envío
- ✓ Llegamos a todo el país



Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNOVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROUWER

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

tacto-parto, que se pueden deber tanto a abortos como a mortandad de vientres. El tercer momento de pérdidas es el posterior al parto, llamadas merma tacto-destete, que involucran a las que se producen durante el parto -que en vaquillonas suele ser importante- o por mortandad de terneros.

¿POR QUÉ SOSTENÉS QUE NO SE DEBERÍA PONER COMO OBJETIVO UN TERNERO POR VACA POR AÑO, COMO SUELE DECIRSE?

RC: Porque es un objetivo inalcanzable. Cada campo es distinto y debe mirar su situación particular, pero como mínimo tendríamos que estar destetando un 85% de los terneros sobre vaca que recibió servicio, de ahí para arriba.

¿CÓMO SE LOGRA ESE NÚMERO?

RC: Hay tres grandes factores que tienen que ver con el manejo del rodeo que son la genética, la alimentación y la sanidad.

En cuanto a la alimentación, hay que tener en cuenta que para que una vaca quede preñada, es fundamental que esté en una buena condición corporal.

Esto es necesario durante todo su ciclo productivo, aunque hay momentos en que tiene menos requerimientos, cuando podemos darle una oferta forrajera menor o de menor calidad.

Pero tenemos que estar monitoreando y cuidando la condición corporal de la vaca durante todo el año para que pueda quedar preñada, geste ese ternero, para un ternero viable y lo pueda destetar con el mayor peso posible.

En cuanto a la genética, al criador le impacta en el resultado económico tanto el porcentaje de destete como

el peso de los terneros al destete. Es decir que el objetivo es de destetar la mayor cantidad de terneros posibles con el mejor peso posible. Y ese mejor peso posible va a estar influenciado tanto por la genética como por la alimentación y la calidad de la preñez.

¿Y EN RELACIÓN A LA SANIDAD?

RC: La sanidad juega en todo el ciclo productivo del rodeo de cría. En los tres momentos que señalamos al comienzo, la preñez, el parto y el destete, tenemos que cuidar los factores relacionados a la sanidad. En principio, para poder preñar a las vacas es necesario que no haya ninguna de las enferme-

“ **TODO EL COSTO SANITARIO DE TODO EL RODEO ES HOY DE 12 KILOS DE TERNERO POR VACA.** ”

dades venéreas que producen disminución del porcentaje de preñez. Si estas enfermedades están en el rodeo es inviable preñar más del 60-70% de los animales. También es importante dar una muy buena vacuna reproductiva, que son las que se dan previo al servicio para tener buena inmunidad, para que no se produzcan abortos.

También es necesario tener sanos a los animales con un buen antiparasitario a la recría como para que lleguen a su primer servicio en condiciones y

puedan quedar preñadas. Además, debemos asegurarnos de que no tengan carencias minerales y aplicar el mineral que hace falta según el campo.

¿CÓMO SE PREPARA UN PLAN SANITARIO EN LA ACTUALIDAD?

RC: Tenemos que armar un plan sanitario acorde a cada establecimiento y no copiar recetas porque no funciona.

Además de las vacunas obligatorias, hay otra innumerable cantidad de vacunas y de productos veterinarios que dependen del productor y que son los que nosotros como veterinarios de la actividad privada tenemos que tratar de ubicar en el momento justo.

¿QUÉ COSTO REAL TIENE LA SANIDAD EN LA PRODUCCIÓN?

RC: La sanidad es un gasto directo de la actividad cría. El valor actual, incluyendo los honorarios veterinarios y de laboratorio, las sales minerales, los minerales inyectables, los antiparasitarios, las vacunas obligatorias y las no obligatorias, es decir, todo lo que le podamos aplicar a un rodeo de cría, da un valor de 12 kilos de ternero por vaca.

Todo el costo sanitario de todo el rodeo es de 12 kilos de ternero por vaca.

¿QUÉ LE RECOMIENDAN AL PRODUCTOR QUE TIENE UN MAL AÑO A NIVEL PRODUCTIVO?

RC: En mi experiencia, el productor, cuanto peor es la crisis, más busca ayuda en grupos de profesionales que lo sepan asesorar. Desde CONPAS nuestra sugerencia siempre es que haga lo imposible por no achicar, ni en sanidad, ni en alimentación. Si este año, por ejemplo, por la sequía tiene dificultad

para mantener los costos, es mejor que disminuya la carga de su campo antes de tener la misma cantidad de vacas y no las cuide como las venía cuidando.

Cuidarlas implica seguir manteniendo el plan sanitario que corresponde, darles de comer como corresponde y tener el personal necesario.

¿Y CUÁL ES EL RIESGO DE ACHICAR EN CALIDAD Y NO EN CANTIDAD?

RC: El riesgo es enorme porque todo lo que llevó años conseguir se pierde muy rápido y cuesta muchísimo recuperarlo. Para darte un ejemplo, cuando entramos a un campo con una merma tacto-parto importante, bajar esa merma de un 15% al 3,5%, que fue el valor objetivo que propuse en la charla, puede llevar 10 años. ¿Y perderlo?

Lo perdés en nada. Si se introduce brucelosis, si no se raspan los toros o se muestrea menos y se introducen enfermedades venéreas, después lleva muchos años recuperarse.

¿POR QUÉ EL BIENESTAR ANIMAL TAMBIÉN INFLUYE EN LA TASA DE DESTETE?

RC: Te voy a dar un ejemplo que lo va a dejar muy claro. Hay ensayos que muestran que cuando se hace inseminación artificial a tiempo fijo (IATF), la presencia de un perro en la manga baja 10 puntos porcentuales de preñez. Solamente su presencia. Las vacas están distintas, están estresadas, liberan cortisol, y por ende no se preñan.

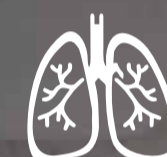
Si andamos con un rebenque, con una picana, a los palazos, el animal está diferente. En cambio, si usamos banderas, el animal sabe que entra, pasa y nadie le hace nada. **AR**

f @ www.over.com.ar



Acción persistente en 1 sola dosis

Tulatromax



ALTA
CONCENTRACIÓN
EN PULMÓN



RÁPIDA Y
LARGA ACCIÓN



PARA BOVINOS
Y PORCINOS



over
MEDICINA VETERINARIA

ANTIBIÓTICO INYECTABLE

Tulatromicina



ALLIGNANI



MÁS DE
50
AÑOS

APORTANDO ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO
A LA MEDICINA VETERINARIA.

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

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

Encontranos en las redes

f @allignani @allignanihnos

RÉCORD: EL MERCADO VETERINARIO BRASILEÑO ALCANZÓ LOS R\$ 10 MIL MILLONES

Así lo aseguran las primeras estimaciones del SINDAN, en donde se destaca el particular crecimiento que tendrá en el corto plazo el segmento de biológicos para todas las especies.

11,5%. La tasa prevista para los caballos es del 10,5%, y para los cerdos y aves de corral al 10% y el 8,2%," se destaca en el Anuario publicado por el Sindicato Brasileiro de Productos para la Sanidad Animal, que se puede descargar desde el Código QR que cierra este artículo.

En los números finales ya consolidados por SINDAN, la representatividad expresada por clase terapéutica ratifica la reducción de los antimicrobianos, mientras que el buen desempeño de los más utilizados, antiparasitarios y biológicos, con rangos respectivos de 26% y 22%. En estas, se incluyen vacunas, que representan el buque insignia en el movimiento del sector y revelan la conciencia del productor sobre la prevención de la salud animal.

"A pesar de las dificultades observadas en el período, podemos considerar 2022 otro año positivo en nuestra historia", dice

Emilio Salani, vicepresidente del SINDAN.

La entidad evalúa que el continuo crecimiento del sector se explica por la creciente importancia de la sanidad animal, tanto para el mantenimiento del bienestar de las mascotas, hoy insertas como verdaderos miembros de la familia, como para la buena productividad y salud de los animales de producción.



Las expectativas de los empresarios locales apuntan a que crecerá el mercado de biológicos en Brasil.

LAS VACUNAS GARANTIZAN LA SANIDAD ANIMAL

La estimación de SINDAN preveía cerrar el año 2022 con cerca de 700 millones de dosis fabricadas para animales herbívoros, lo que representa un crecimiento de alrededor del 7,7% respecto al año anterior, con una producción de 650 millones de unidades.

El volumen también aumentó en las vacunas aviares, donde el total estimado alcanza la cantidad significativa de 21 mil millones de dosis en 2022, un número que se espera que aumente a 23 mil millones en el nuevo año.

Según el director técnico de SINDAN, Luiz Monteiro, la acción del sindicato como mediador entre el mapa y las industrias para garantizar el número requerido de vacunas se puso a prueba especialmente en 2022 en la vacunación contra la fiebre aftosa, equilibrando la desaceleración de la producción frente a la discontinuidad de la vacunación en algunos estados, con la garantía de suministro de 175 millones de dosis a las otras regiones. [AR](#)

Escaneá el Código QR y descargá el trabajo completo en PDF



De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

El mercado de medicamentos veterinarios en Brasil registró en 2022 un nuevo crecimiento, estimado en diciembre en el rango del 10% respecto de 2021 e impulsado en particular por el mercado de perros, gatos y rumiantes, según datos recopilados por la Comisión de Información de Mercado del SINDAN.

El segmento de rumiantes se mantiene a la cabeza con un 51%, y las aves y los cerdos también mantienen un peso significativo en el mercado, con una pequeña reducción debido a la influencia de los costos y el crecimiento en las mascotas.

"La proyección de un aumento en el destino de productos para perros y gatos corresponde al 15,6% y la de rumiantes al

PRODUCCIÓN DE VACUNAS

Dosis fabricadas en el Brasil para animales.

2021 **650 millones**
2022 **700 millones**
2023 **750 millones**

Tron

Encendemos tu pasión de Innovar

SOFTWARE Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN SOLUCIONES PARA EMPRESAS DE MEDICINA VETERINARIA

Contamos con 30 años de experiencia brindando soluciones informáticas, fáciles de usar y alineadas con su estrategia de negocios.

- ✓ **Sistemas administrativos contables ERP para gestionar empresas con sucursales online.**
- ✓ **Gestión integral móvil para fuerza de ventas.**
- ✓ **Soluciones para fabricantes, distribuidores y puntos de venta.**
- ✓ **Picking automatizado para el preparado y despacho de pedidos, con dispositivos móviles y scanners bidimensionales**
- ✓ **Consultoría en integración de sistemas, etiquetado con códigos bidimensionales, trazabilidad de productos etc.**

CONTACTO

www.tron.com.ar

ventas@tron.com.ar



¡NUEVO!

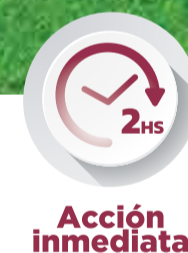
Eficaz y sabroso bocadito masticable para perros, contra pulgas y garrapatas

¡CON PROTECCIÓN DE LARGA DURACIÓN!



12 semanas de protección

Eficacia comprobada 99% 99%



Ahora, el bocadito es Masticable para perros **Power Gold** FLURALANER



Para más información consultá a tu promotor de confianza Seguinos en redes

BROUWER
www.brouwer.com.ar

BÚFALOS: EVALUACIÓN DE PARÁMETROS MORFOMÉTRICOS Y CRONOMETRÍA DENTAL

En el Grupo de Producción Bubalina de la UNNE acumulan información valiosa sobre el alcance de los mismos y su relevancia a la hora de lograr la mansedumbre de los rodeos.

Dra. MV. Gabriela Alejandra Koza

✉ gakoza@vet.unne.edu.ar

Cátedra de Fisiología Facultad de Ciencias Veterinarias, UNNE. Integrante del Grupo de Producción Bubalina

bre los rasgos productivos del búfalo, ha impulsado al desarrollo de técnicas en búsqueda de mayor eficiencia productiva y reproductiva, considerando que las relaciones entre las medidas corporales y el peso vivo de los animales varían de una raza a otra, de acuerdo con el biotipo leche-carnicero y aún, entre individuos de una misma raza, criados en regiones distintas o bajo diferentes manejos zootécnicos y nutricionales (Costa Ferraz, 2012).

Esto motivó que surgiera como objetivo de nuestro trabajo, demostrar la importancia de la valoración de índices morfométricos, tales como el peso vivo (PV), el perímetro torácico (PT), la altura al sacro y a la cruz, además de la condición corporal, como indicadores de desarrollo en el ganado bubalino.

Así mismo, muchos establecimientos de cría bubalina, no cuentan con balanzas para el registro del PV, necesarias para aplicar medicaciones, instaurar manejos nutricionales o al momento de la venta de los animales.

En los búfalos, al igual que ocurre también en otras especies, existe una alta correlación entre el peso corporal y el PT, este último, puede ser utilizado para de-



Se demostró la importancia de la valoración de los índices morfométricos como indicador de desarrollo.

terminar el PV, debiendo siempre considerarse al sexo, como un factor de variación.

En nuestros trabajos, hemos descrito no sólo la elevada correlación entre el peso vivo y el perímetro torácico, sino también entre los otros parámetros morfométricos, tanto en machos como en hembras, en distintas categorías del rodeo, en diferentes razas y sus biotipos.

La exploración de las variables biométricas desde edades tem-

pranas, permiten a la vez, registrar la evolución del crecimiento de los bubillos.

Estas maniobras sencillas, poco invasivas, colaboran con el manejo del rodeo, familiarizando a los animales con las instalaciones (corrales, manga, cepo) y el contacto cercano con el personal.

En el caso específico de los machos jóvenes, hemos corroborado la elevada correlación entre el PV y la circunferencia escrotal, lo que permite la evolución del crecimiento y



Dra. Gabriela Alejandra Koza.

“ LA EXPLORACIÓN DE VARIABLES BIOMÉTRICAS DESDE EDADES TEMPRANAS PERMITE SEGUIR EL CRECIMIENTO DE LOS BUBILLOS. ”

Esta práctica es poco usual en el desarrollo de los bubillos seleccionados como futuros padres.

La determinación de este parámetro, en los búfalos, se puede establecer por los procesos de erupción, muda, desarrollo y desgaste de los dientes incisivos, al igual que en el ganado bovino.

Pero con algunas particularidades morfológicas, como las tinciones marrón-negra de los dientes, tanto en el borde gingi-

val como lingual, que aparecen a temprana edad, en la dentadura decidua y son más evidentes en la dentición permanente.

Los becerras no presentaron más de tres pares de incisivos hasta los siete días de nacidos.

Las búfalas, a los cuatro años, presentaron, en mayor porcentaje de cuatro a seis dientes permanentes, mientras que sólo una minoría tuvieron solo dos dientes.

El número de incisivos se correlacionó positivamente con el PV y la CC.

La corroboración de la edad es de vital importancia en la clasificación del rodeo en categorías y al momento de la compra y venta de animales.

Esto se respalda en la característica longevidad de la especie, que, en el caso de las hembras, es de 17 a 22 años, lo que asegura una larga vida reproductiva.

El seguimiento del rodeo, a través de la valoración de estos pa-

“ LA CORROBORACIÓN DE LA EDAD ES IMPORTANTE EN LA CLASIFICACIÓN DEL RODEO EN CATEGORÍAS Y AL MOMENTO DE LA COMPRA Y VENTA. ”

rámetros morfométricos y la cronometría dentaria, redundan en ventajas, ya que, al arrojar datos cuantitativos, se transforman en aportes valiosos al momento de la toma de decisiones, como emprender planteos comerciales, reproductivos y nutricionales, favoreciendo cuestiones no menores, como lo son el manejo racional y el bienestar animal, potenciando la mansedumbre de esta especie. **AR**

desarrollo de los bubillos seleccionados como futuros padres.

TAMBIÉN EN LA DENTADURA

Otro aspecto, que es un indicador asociado al seguimiento de los rodeos, en la implementación de la evaluación es la cronometría dentaria.



DISTRIBUYENDO CONFIANZA

VETERINARIAS INTEGRADAS DE ARGENTINA

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

VENTA EXCLUSIVA EN VETERINARIAS

Comunicate con nosotros:

Tel: (03388) 15-466993 / 15-418191 / 15-418213
15-418195 / 15-418206 +549 3388 466993
ventas@veterinariasintegradas.com
www.veterinariasintegradas.com

informate acerca de nuestra promociones vigentes:

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES



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

oncología Veterinaria de Excelencia

ONCOVET® IM (crema)

EL TRATAMIENTO MÉDICO DE PRIMERA LINEA APROBADO PARA CARCINOMA DE CÉLULAS ESCAMOSAS EN FELINOS

Comercialización: Categoría II (Venta Bajo Receta Archivada)

senasa Cert. 22-055



SANIDAD EN GANADERÍA

Por Fernando Grippaldi - @patacongrippaldi - patacon1966@gmail.com

MERMA “TACTO – DESTETE”, UN PORCENTAJE CON MUCHO PARA DECIR

Ya arrancamos la ronda de mates 2023 con estados en los feedlot que son causa y consecuencia de algunos manejos... Pero ahora vamos a hablar de números en la cría bovina.

Cuando hablamos de porcentajes, en cualquier reunión, la mayoría de las veces surgen los que hablan de economía: tasas de interés, inflación, devaluación, etc. Pero en nuestras rondas de mate, los porcentajes hablan de logros y no logros, de productividad, relación costo-beneficio, rentabilidad y margen bruto... de cuánto debe comer un animal en relación con su peso, cuántos toros debo “echar” a servicio, el tenor graso en leche, las proporciones de los ingredientes en las raciones y muchos más.

Estamos llenos de porcentajes que aportan datos para ver si mantenemos o modificamos tal o cual medida de manejo.

Siempre haciendo hincapié en que “un número calla mil palabras”, es importante

tener en cuenta que ese número no siempre lleva el signo pesos por delante.

Calculando que ya todo el territorio ganadero terminó o va terminando con el destete, recordemos que en el oeste ganadero argentino -semiárido y árido- el servicio de algunas zonas a veces arranca en febrero. Por eso, se me ocurrió poner sobre la mesa un índice que todos deberíamos llevar y no sé si todos lo llevamos.

En la cría bovina, una vez que decidimos qué porcentaje de toros vamos a “echar” al servicio, el que dependerá de la zona, distribución y tamaño de los lotes y aptitud de los toros, nos quedamos a la espera de los porcentajes de procreo: Preñez, Parición y Destete.

Hablando de servicio natural y/o Inseminación Artificial, el primer porcentaje lo obtenemos al hacer el tacto rectal, para diagnosticar cuántas vacas preñadas hay.

Este porcentaje de Preñez, dependiendo del resultado, más allá de remon-

tarnos a cómo hicimos las cosas, también si no ayudó el clima, nos hará pensar que para el próximo año debemos llegar al servicio con la vaca en mejor estado.

Recordando la cita que dice: “la vaca también se preña por la boca”.

El clima es una variable que no podemos manejar, pero sí podemos adecuar cómo actuar ante el mismo, cuando el año “no vino” como esperábamos.

Dentro de este porcentaje recién obtenido, existe una clasificación que también nos sirve como herramienta de manejo, como base, para mantener y/o modificar algunas decisiones. Y son los porcentajes de Cabeza, Cuerpo y Cola de preñez los



En el caso de los veterinarios, los porcentajes hablan de logros, de productividad, margen bruto o rentabilidad.

que, según su distribución, también ayudarán a hacernos ver cómo venimos haciendo las cosas.

Del porcentaje de preñez, pasamos al

Continúa >>>



DISTRIBUIDORA EQUINA
envíos a todo el país en 24hs.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL MERCADO EQUINO

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

SAN ANTONIO DE ARECO
Alvear 241 02326 454142

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



Solucionemos la neumonía con una dosis

NEUMOXINA

Tulatromicina 10%

Excelente biodisponibilidad y jeringabilidad.

21 días de retiro. Larga acción. Única dosis.

Apto para tratamiento de pietín y queratoconjuntivitis

Consultá más información:



zoovet

LA MAYOR PÉRDIDA SE PRODUCE EN EL PERIPARTO: LAS PRIMERAS 72 HORAS DE NACIDO EL TERNERO.

de parición y luego, al de destete; siempre calculados sobre vaca entorada.

No siempre es posible obtener el de parición o ver cuántas vacas presentan ternero al pie; al menos en los campos de producción más extensiva y marginales, como por ejemplo pasa en la zona que residio, campo de monte. Pero al destete sí podemos saber más a ciencia cierta cuántos terneros destetamos.

Es ahora donde aparece este parámetro muy a tener en cuenta: el porcentaje de mermas Taco - Destete. En este dato, expresado en porcentaje, podremos ver cuántos y cuándo son los terneros "perdidos", en nuestro sistema de cría.

Debemos considerar que, además de los errores o cuestiones de clima, sanitarias y nutricionales, que nos suban esta diferencia, están los depredadores, como el puma en los campos de monte, cóndores, en los serranos, etc., según geografía.

MOMENTOS DE PÉRDIDA

Durante los primeros 60 días de preñez, todos aquellos factores de estrés, como movimientos, encierres, falta de agua, falta de comida, clima (calor o frío);

enfermedades venéreas o infecciosas, pueden producir muerte embrionaria.

Es decir: una vaca que el "vete" marcó preñada, no presentará ternero al parto o al destete. De esta diferencia o porcentaje de pérdida desde el tacto al destete, la mayor pérdida se produce en lo que conocemos como periparto.

Es decir, las primeras 24-72 horas de nacido el ternero. El servicio en estas zonas está planificado en 90 días, calculando que la vaca de "preñez cabeza" llegue a parir al menos unos 25-30 días posteriores a las primeras lluvias, que van de octubre a abril. Porque cuando llueve... Llueve agua y no pasto.

Por eso, debemos llegar con la vaca al parto en la época de mayor oferta forrajera en calidad y cantidad.

ORDENANDO LAS IDEAS

Sabemos cuántas vacas preñamos y conocemos, al destete, cuántos terneros destetamos. Entre ambos hay una diferencia, que según el caso podrá ser alta o baja. Dependerá de donde estamos, qué es bajo, qué es alto. La bibliografía habla de un 4-5%, también de un 7-8% como normal, en campos bien manejados, pero es un número, que repito, dependerá de dónde estamos trabajando.

¿Sabemos de esa diferenciación cuántos terneros perdimos entre el Tacto y la Parición? ¿Sabemos cuántos terneros perdimos entre Parición y Destete?

Acá aparece el tan mentado, pero a veces muy poco analizado porcentaje de merma tacto - destete.

En los planteos ganaderos extensivos, de la zona de monte, sierra, montaña, es difícil ver a la vaca abortada, el parto distócico, o las muertes perinatales. Por ende, la cuenta muchas veces la sacamos al final, es decir al destete.

Pero más allá de las causas, posibilidades de calcular ¿sabemos cuánto es? Conocerlo nos permitirá tomar medidas para mejorarlo, que van más allá de las tecnologías reproductivas que usemos; más allá de la nutrición y sanidad.

Por ello es bueno que el equipo Propietario - Asesor - Personal sepa dónde está esa pérdida, para ajustar las medidas, según sean las causas.

No es problema de uno solo, no es problema de una sola solución. Al ser multi-causal, obtenerlo y saber cuándo sucede, nos permitirá tomar nuevas medidas o mejorar las que tomamos.

El análisis y la capacitación al personal deben ser los pilares sobre los cuales trabajar e invertir para corregir y mejorar así achicamos el 7-8% de pérdidas.

Los números hablan, pero cuando los calculamos y los analizamos.

No sirven solamente para llenar una planilla o comentarlos en un café o en la reunión de grupo. Salvo que los participantes de cualquiera de los dos eventos opinen y ayuden a interpretarlos.

Sirven si una vez analizados y de ver en cuál etapa se producen, para ver qué medidas de manejo, sean sanitarias, reproductivas, y/o nutricionales, debemos

replantear. Debemos ser conscientes que no todos los años son iguales, por ello obtener y analizar los datos nos permitirá mejorar y lograr en cantidad y calidad: un ternero por vaca y por año.

Pero al ir escribiendo cada etapa, se me iban los dedos en el teclado, para no mezquinar información y que todo quedase lo más explicado posible.

Por eso les propongo, aunque fuera de época, la próxima ronda de mates, nos encontremos para hablar de la meta a cumplir: lograr la mayor cantidad de terneros destetados, achicando la brecha diferencial desde el tacto. Los espero. **AR**

Lo abordado por el MV Fernando Grippaldi, está a disposición en charlas destinadas a productores, técnicos y operarios. Más información: patacon1966@gmail.com



MICROFLUD CEFT AD K

Único Cefotiofur de depósito con Ketoprofeno

- Una sola aplicación.
- 7 días de acción Antibiótica-Antiinflamatoria.
- Sin residuos en leche.



UBRES DE CALIDAD PRODUCEN LECHE DE CALIDAD



Udder Choice Cream es un producto a base de aceites esenciales de origen vegetal diseñado para mejorar la salud de la ubre.

- Reduce el edema pre y post parto.
- Disminuye la incidencia de mastitis clínica.
- Coadyuvante en el tratamiento de mastitis.
- Reduce el conteo de células somáticas (ccs)
- De gran ayuda en procesos inflamatorios.



Maximiza la producción.



Fácil y rápida aplicación.



Sin período de retiro en leche.



ESTUDIOS CLÍNICOS Y BIENESTAR ANIMAL: JUNTOS A LA PAR...

Si el objetivo es predecir el resultado de la interacción de un fármaco, vacuna o alimento con una unidad experimental viva sin interferencias, se deben asegurar criterios claros en favor de los individuos involucrados.

Diego Diaz David y Natalia Cardillo*

diego.diazdavid@alianzainvet.com
natalia.cardillo@alianzainvet.com

Mucha agua ha corrido debajo del puente de los estudios con animales.

Podríamos remontarnos a hitos de la historia mundial, tales como la tristemente célebre perra Laika (no sobrevivió a su viaje orbitando la tierra en el Sputnik II) o al no menos famoso "perro de Pávlov" (el de la salivación estimulada por el sonido). Lo que no suele recogerse en los libros de historia de la ciencia es que Pávlov no trabajó solamente con "el perro" sino que fueron varios.

Sin embargo, además de ser un pionero en el estudio del sistema nervioso y de la psicología experimental, lo fue

también en el trato ético a los animales de experimentación.

En una época en la que no había ninguna ley de bienestar animal y cualquier maltrato estaba permitido, él fue pionero en anestesiarse a los animales antes de someterlos a cualquier proceso doloroso y en evitar vivisecciones o dolor innecesario.

De hecho, siempre consideró a sus perros parte indispensable de su equipo, y gracias a eso conocemos el nombre de muchos: Mancha, Comadreja, Halcón, Gitano. Hacia el final de sus días, sus alumnos le regalaron a Pávlov un álbum

con 40 fotos de sus perros y en 1935 fue erigido un monumento al perro en su centro de investigación. Como dijo el propio Pávlov: "Permitase que el perro, el ayudante y amigo del hombre desde tiempos prehistóricos, se ofrezca así mismo como sacrificio a la ciencia. Pero nuestra dignidad humana nos obliga a garantizar que esto se produzca siempre sin dolor innecesario".

LA DISCUSIÓN

En la actualidad la discusión sobre la necesidad de ensayos en animales



(ej. invertebrados).

» Las **alternativas de reducción** aluden al uso de un número racional de animales, de manera de obtener datos suficientes que den respuesta a la investigación, o bien, la maximización de la información obtenida por animal sin comprometer su bienestar.

» Las **alternativas de refinamiento** aluden a los procedimientos adoptados para minimizar el dolor y la angustia, así como para mejorar el bienestar de los animales.

El reemplazo de animales por técnicas in vitro o especies diferentes a la diana es aplicable a los estudios pre-clínicos, especialmente para medicamentos de uso humano. Sin embargo, en estudios clínicos es indispensable el uso de animales de la misma especie de destino (según especialistas, ello será así por al menos unos 50 años más), no dejando de lado los criterios de reducción y refinamiento, que llevan implícito el concepto de asegurar el bienestar animal.

» Las **alternativas de reemplazo** aluden a métodos que sustituyan el uso de animales por un modelo no animal (ej. modelos informáticos) o bien utilizar animales con una menor percepción del dolor

Los expertos en bienestar animal se basan en cinco criterios o "libertades" que deben asegurarse durante los ensayos: libres de sed, hambre y malnu-

trición; libres de incomodidades; libres de dolor, traumas y otras enfermedades; libres para expresarse contando con la compañía de otros animales de su especie y suficiente espacio; libres de temor y estrés.

La aprobación previa por estos Comités es considerada un requisito fundamental para cualquier tipo de experimentación con animales en muchos países.

¿QUIÉN DEBE VELAR POR EL BIENESTAR ANIMAL EN LOS ENSAYOS CLÍNICOS?

Es responsabilidad primordial de los investigadores principales y de sus dirigidos (investigadores secundarios, monitores, personal de campo, etc), quienes deben encontrarse capacitados para evaluar condiciones y comportamientos asociados al bienestar animal. En algunos países, incluso, es posible el acceso a títulos terciarios y de posgrado en bienestar y ética en el manejo de animales.

No menos importante debería ser la preocupación por parte de los patrocinantes y organismos de control estatal.

Adicionalmente, en el ámbito académico y más recientemente en el privado, se incorporó el rol de los Comités Institucionales de Cuidado y Uso de Animales de Laboratorio, Investigación o Experimentación (CICUAL o CICUAE).

Son integrados por un equipo multidisciplinario de científicos, médicos, veterinarios y representantes civiles que evalúan la propuesta del ensayo clínico y deben velar por el trato digno y justificado de los animales, así como asegurar que se ajuste a los reglamentos de buenas prácticas clínicas y a los manuales de procedimiento o protocolos previamente establecidos.

¿POR QUÉ BUSCAR EL BIENESTAR ANIMAL EN ENSAYOS CLÍNICOS?

El conocimiento creciente sobre el comportamiento y la fisiología de los animales permite comprender qué factores pueden alterar los parámetros normales. Sin embargo, los investigadores no siempre consideran tales efectos en sus diseños experimentales, impactando negativamente en la reproducibilidad del estudio, en el uso del modelo animal y en la calidad de los resultados.

Si el objetivo de un estudio clínico es predecir el resultado de la interacción de un fármaco, vacuna o alimento con una unidad experimental viva sin interferencias, se debe asegurar que los individuos gocen de las libertades anteriormente descritas. Resulta fácil predecir que un animal mal nutrido no debería ser enrolado en un estudio clínico, pero condiciones menos evidentes como un ambiente empobrecido (alojamientos en donde los animales no pueden desarrollar todo su repertorio conductual y satisfacer sus necesidades comportamentales) también son importantes factores que



ta en práctica de los criterios de exclusión (retiro de un animal del estudio) éticos y humanitarios.

MARCO NORMATIVO

Los principios rectores internacionales para la investigación biomédica fueron elaborados por la CIOMS y el ICLAS en 1985, y a partir de 2012, se enunciaron consideraciones sobre el uso científico y éticamente justificado de animales vertebrados en actividades científicas y la incorporación de los principios de las 3R en el diseño y la ejecución de actividades que involucren animales.

En Argentina, la Ley Nacional 14.346 de Protección Animal es el único marco normativo vigente desde 1954 y si bien (incluida en el Código Penal), condena actos de crueldad animal, no establece la concepción de los mismos como seres vivos, sintientes y sujetos de derecho, ni regulaciones sobre prácticas científicas con animales.

Es por ello que la conformación de los CICUAL/E asegura la mirada multidisciplinaria, al incorporar la visión científica, veterinaria y de los ciudadanos comunes en la evaluación de dichas prácticas, que promuevan no solo el bienestar animal, sino también, el uso justificado en el rigor estadístico y la validez de los resultados del estudio. **AR**

Otra situación se presenta en estudios en los cuales es condición sine qua non restringir alguna de esas libertades, como ocurre, por ejemplo, con los estudios de eficacia de antiparasitarios con infestación artificial o aquellos que reproducen sistemas de crianza en confinamiento. Es fundamental en estas situaciones conducir el estudio con la mayor responsabilidad, evitando descuidar otras variables y ser muy criteriosos en la determinación y pues-

* Diego Diaz David es Dr. en Ciencias Veterinarias - Natalia Cardillo es Dra. en Parasitología y Salud Pública.

PROMO

Tacrolimus + Hyalmed

Con la compra de **1 TACROLIMUS** llevate de **SIN CARGO! 1 HYALMED** **Combo!**

Tacrolimus Paul
Solución oftálmica
Para caninos y felinos.
10 ml Cont. Neto

HYALMED
GOTAS OFTÁLMICAS ESTERILES
Para caninos y felinos
10ml contenido neto

PAUL
Laboratorio Veterinario

120 AÑOS
CUMPLIENDO!

PA PEQUEÑOS ANIMALES

@LaboratorioPaul • Laboratorio Paul
laboratoriopaul.com.ar • ventas@laboratoriopaul.com.ar • 11 6304 8849

ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS: PCR REAL TIME

- ✓ UNA SOLA MUESTRA
- ✓ 2 RESULTADOS
- ✓ UN SOLO COSTO

Laboratorio 9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario

Escaneá este código para iniciar un chat con nosotros

Laboratorio9dejulio www.lab9dejulio.com.ar

REPUDIOS MASIVOS A LO OCURRIDO EN NEUQUÉN

La profesión veterinaria reaccionó con todas sus armas ante el uso político que hiciera el intendente de Neuquén al participar en la cirugía de un felino.

Guadalupe Varelli

✉ guadalupel@motivar.com.ar



A mediados de marzo llegaron los repudios. Es que, al intendente de la ciudad de Neuquén, Mariano Gaido, le pareció una "buena idea" compartir un video en el que se lo ve participar en la cirugía de castración de un gato.

Esto ocurrió durante una recorrida del funcionario a las instalaciones de Bienestar Animal del Municipio.

Gaido estuvo acompañado, según se ve en el mismo video, por la subsecretaria de Ciudad Saludable, Andrea Ferracioli; la presidenta del Colegio Veterinario de Neuquén, Guadalupe Plumet Garrido; y el referente del Tribunal de Disciplina de la misma entidad, Lucio Agúndez, ambos funcionarios municipales. Valga la aclamación: Mariano Gaido no es veterinario, es un político en campaña.

El video fue compartido por el propio Gaido en sus redes sociales el 28 de fe-

brero, pero el hecho ganó visibilidad en marzo, cuando la diputada provincial por el PRO y veterinaria, Leticia Esteves, lo difundió desde sus redes sociales, incorporando este hecho a la contienda política que los tiene de protagonistas.

"Repudio absolutamente que el intendente participe de una esterilización en un felino. Ejercicio ilegal de la profesión y falta de respeto a los que tantos años nos formamos y capacitamos para hacerlo de manera responsable. Eso también es bienestar animal", escribió en su cuenta de Twitter.

A partir de ese momento, profesionales, Colegios, Federaciones y protectionistas se sumaron al repudio.

La Federación Veterinaria Argentina declaró: "Repudiamos lo que ocurrió en Neuquén". Y agregó que "hechos como este no solo contribuyen al desprestigio de la profesión, sino que ponen en riesgo la salud de los animales intervenidos y la salud pública en general."

La FECOVET publicó: "Repudiamos toda la situación, no solo porque la profesión veterinaria claramente es menospreciada y mostrada como un acto más de campaña electoral, sino porque se trata de un delito perpetrado por un funcionario público que además tiene el agravante de ser cometido ante los ojos de profesionales veterinarios que deberían resguardar los principios éticos y legales que rigen la profesión."



Se difundió el video del Intendente del lugar, haciendo una práctica profesional que no le corresponde.

También los Colegios de las provincias de Buenos Aires, Mendoza, Corrientes, Río Negro, Santa Fe, San Luis y Entre Ríos se sumaron a las críticas.

Desde Buenos Aires, pusieron el énfasis en la responsabilidad de los profesionales presentes, y enviaron cartas de repudio tanto al intendente como a Plumet Garrido. "Resulta inadmisibles que un funcionario público, con fines exclusivamente proselitistas, cometa un delito y ponga en peligro la Salud Pública que debería resguardar. Pero aún más preocupante y repudiable resulta ser que una médica veterinaria, quien debería constituirse en garante de la Salud Pública y el Bienestar Animal se preste a tan lamentable espectáculo, que sin dudas desprestigia la profesión y pone en peligro todo lo que un médico veterinario debiera defender, como", declararon en la carta dirigida a la presidenta del Colegio de Neuquén.

Hasta el momento, no hay ninguna resolución por parte del Colegio de Neuquén, donde el caso está siendo evaluado. **AR**

IMPULSANDO LA PROFESIÓN

La Sociedad de Medicina Veterinaria festejó un nuevo aniversario su sede porteña, reforzando el vínculo con los actores del sector.

La Sociedad de Medicina Veterinaria Argentina festejó sus 162 años de existencia junto a los principales referentes de las academias, colegios y federaciones profesionales. También los representantes de las cámaras industriales acompañaron a la institución que promueve la difusión del conocimiento científico veterinario y la defensa de la profesión.

Leonardo Sepiurka, presidente de la SOMEVE, compartió un discurso en el que destacó el trabajo dedicado a la prevención de enfermedades, el desarrollo de vacunas y la lucha contra la resistencia antimicrobiana. También señaló el trabajo de los veterinarios en la preservación del agua y el medio ambiente, el cuidado del bienestar animal y en asegurar alimentos sanos, seguros, nutritivos y confiables.

Durante el encuentro, la Dra. Karina Trono, directora del Instituto de Virología del INTA y el CONICET, recibió el premio Sociedad de Medicina Veterinaria por su investigación en el desarrollo de una vacuna contra la leucosis bovina. **AR**



LÍNEA DE BIOLÓGICOS ZOETIS

Nuestro portafolio brinda una amplia protección desde el comienzo

MÁS INFO



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.



FENITIDINA
analgésico con protector gástrico
2 en 1

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

HEPATO-RENAL
protector hepato renal
2 en 1

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

fórmulas originales

011 4293-6916

+54 9 221 621-0113

info@sport-horse.com.ar

sport horse argentina

www.sport-horse.com.ar

Sport Horse - Argentina



ESPAÑA



CUANDO LA INTEGRACIÓN VERTICAL EXPLICA EL ÉXITO DE LA INDUSTRIA PORCINA

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



España es al negocio porcino en Europa lo que la Argentina a la soja a nivel global. Con más de 32,5 millones de cabezas, según el último censo revelado por el Ministerio de Agricultura, el país ibérico es el mayor jugador de carne de cerdo del continente y exporta más del 70% de lo que produce.

Solo en los primeros 10 meses del año pasado, faenó porcinos por un número equivalente a todos los habitantes de la Argentina: 46,7 millones.

Su crecimiento sostenido desde 1986, que le permitió superar a Alemania en 2015, viene acompañado de múltiples transformaciones. **MOTIVAR** contactó a Javier Segura, director Comercial de Magapor, una compañía española de genética porcina con alcance mundial para repasar cuáles fueron esos cambios y qué

desafíos presenta esa industria.

"El modelo de producción de España, que la ha llevado a ganar peso en la exportación y volverse un jugador relevante, fue la integración vertical del negocio porcino", dispara Segura resumiendo en una frase décadas de expansión. Si el stock apenas superaba los 15 millones de cabezas a mediados de los 80, el crecimiento hasta la fecha se traduce en un 100%.

MOTIVAR: ¿CÓMO LO HICIERON?

Javier Segura: El modelo cooperativo empezó a funcionar hace algunos años, pero lo que protagonizó el cambio fue la integración vertical donde fabricantes de nutrición necesitaban clientes y mejorar su competitividad. Eso los llevó a ingresar en el negocio, sumando madres.

Descubrieron que era más rentable producir carne porcina que el negocio de la nutrición en sí.

En los últimos 20 años, pasamos de explotaciones pequeñas de 250 a 500 ma-

dres a un piso de 2.500.

Antes eran explotaciones familiares que buscaban agregar valor a la agricultura con la ganadería porcina y, a su vez, tenían su propia planta de alimentación.

Y, si bien la escala solía representar una diferencia, hoy esa escala se vuelve una necesidad para alcanzar los parámetros que demanda la industria.

¿CUÁLES SON ESOS PARÁMETROS QUE LLEVARON A AUMENTAR LA ESCALA?

En la industria porcina, las leyes y legislaciones a escala europea subieron la vara y eso llevó a una mayor demanda de capital, elevando los costos de producción.

Para sostener esos costos fijos, donde la exportación supera el 70% de lo que se produce, nos lleva a competir con otros países y eso exige afinar los números y optimizar la producción.

Si antes una explotación de porcinos era parte de una empresa de familia, hoy son verdaderas fábricas de carnes.

¿SIGNIFICÓ TAMBIÉN UNA MEJORA EN LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD?

La productividad en España ha mejorado a partir de la escala.

Todo nace en la genética, pero la nutrición, el manejo, la infraestructura y la sanidad tienen un papel fundamental.

En números te puedo decir que hay 2,28 millones de reproductoras -más de

LA ACTIVIDAD EN ESPAÑA

- » Censo 2022: 32,5 millones de cabezas.
- » Stock de madres: 2,28 millones.
- » Faena Enero-Octubre 2022: 46,7 millones de cabezas.
- » Toneladas producidas Enero-Octubre 2022: 4,167 millones.
- » Toneladas exportadas Enero-Octubre 2022: +2,4 millones.
- » Consumo interno: 19,6 kilos per cápita.

Fuente: Ministerio de Agricultura de España.



Javier Segura, representante de Magapor.



La producción porcina europea busca generar nuevos lazos con un nuevo perfil de consumidores.

seis veces el monto en Argentina- y, en nuestro caso, hemos visto el proceso de concentración reduciendo de 2.500 a no más de 500 clientes.

Con ese número de madres se ha elevado notablemente el volumen producido tanto nominal como per cápita.

¿QUÉ FRENTES ABIERTOS TIENEN?

Hoy el mayor problema de Europa es la caída de la producción sobre todo en Alemania, Holanda y Bélgica. Eso tiene que ver con problemas sanitarios que irán debilitando al continente por riesgos ascendentes como la peste porcina.

En España el brote de rosalia, una variedad del Síndrome Reproductivo y Respiratorio Porcino (PRRS) azota la producción desde hace dos años arrasa con las granjas y la única alternativa es vaciar los establecimientos.

¿CÓMO ENFRENTAN ESA SITUACIÓN?

El brote de rosalia se traduce en una obsesión por la bioseguridad; porque es clave a la hora de lograr buenos índices de productividad.

De hecho, una granja nueva acaba de implementar ocho fases de control por colores, cuatro de ingreso y cuatro de salida. Si bien es una granja de genética, esto se está volviendo cada vez más común para evitar contagios.

¿Y EN CUANTO AL USO DE ANTIBIÓTICOS?

La lucha contra el uso abusivo de antibióticos genera costos sanitarios extra y búsqueda constante de alternativas.

Las restricciones van a aumentar notablemente, aunque sin fechas definidas y eso deja a merced a la industria con márgenes cada vez más pequeños.

¿CUÁL ES EL IMPACTO PARA EMPRESAS DE GENÉTICA?

Magapor asume que el mercado europeo tiende a reducirse y tenemos estrategias enfocadas a aquellos países que observamos tienen potencial de crecimiento y entre ellos, podemos hablar de México, Brasil y China. Esos mercados aún tienen mucho por hacer tanto en sanidad, como en tecnología. En Estados Unidos hay que estar siempre, a diferencia de Rusia que a partir de lo que ocurrió el último año, nuestros planes están en stand by. **AR**

Nueva vacuna

ZooRespivac Max

La máxima protección contra el Complejo Respiratorio Bovino (CRB) en cada aplicación.

Composición: IBR 1 (Herpesvirus Bovino tipo 1), IBR 5 (Herpesvirus Bovino tipo 5), DVB (Virus de la Diarrea Viral Bovina), Pi3 (Virus de Parainfluenza tipo 3), VRSB (Virus Respiratorio Sincicial Bovino), *Pasteurella multocida* tipo A, *Mannheimia haemolytica*, *Histophilus somni* y *Trueperella pyogenes* (Arcanobacterium pyogenes).



Más de 50 años fabricando tecnología de punta

- ✓ Cámaras y cuartos de estabilidad con PLC
- ✓ Datalogger
- ✓ Regitradores gráficos



INDUSTRIA ARGENTINA
ORGULLO NACIONAL

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

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

copreva

zoovac+
+ cerca del campo.

www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com

zoovac.ar

¿QUIÉN MUEVE AHORA LAS ESTANTERÍAS?

Recién en marzo muchos laboratorios veterinarios pudieron empezar a cumplir con sus estimados de venta a nivel local. ¿Cuál es el desafío para el sector de animales de compañía? ¿Qué pasa en ganadería?

Luciano Aba

luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



el valor relativo de los mismos. Tal es así, que los referentes del sector ya hablan de que, mientras la inflación general a nivel país el año pasado fue cercana al 100%, el precio de los productos veterinarios (contemplando todas las especies), no se habría incrementado por sobre el 65 o el 75%.

Esto, con el agravante de una serie de insumos y servicios que incluso han aumentado por sobre el 100%, sumando a ello determinados tipos de faltantes tanto en el abastecimiento de materias primas, como de productos terminados desde el exterior de nuestro país.



Aumentan las acciones de laboratorios y distribuidores para acelerar la rotación de los productos.

EN CADA UNO DE LOS MERCADOS

Ante los vaivenes económicos y la incertidumbre que muchas veces viven las actividades industriales en nuestro país, siempre parece una buena opción estar "apalancado" en el sector de la sanidad animal.

Aun con sus distorsiones, este mercado se mantiene activo, con inversiones en marcha, en sus distintos segmentos tanto en el plano local, como también en el de la exportación.

Pero eso no implica que esté todo bien. Ni mucho menos.

Ya desde los meses de agosto / septiembre de 2022, el sector de laboratorios y distribuidoras veterinarias viene sintiendo un fuerte ajuste no solo en los volúmenes de fármacos y vacunas que se comercializan, sino incluso en

Los rubros de productos veterinarios para pequeños y grandes animales evidencian hoy algunas problemáticas en común.

En primer lugar, sin dudas que el efecto del clima (seca y ola de calor) ha modificado el cumplimiento de planes sanitarios, principalmente sostenidos en base a desparasitaciones y vacunaciones.

A ello se suma indefectiblemente un contexto económico que tanto a nivel general (pensando en los tutores de las mascotas), como específicamente en el campo argentino (con foco en la ganadería) promueve una contracción en las inversiones y en la necesidad de cuidar el gasto.

Pero esto no es todo.

Además, en la industria existe la preocupación por determinados indicadores que a nivel interno también generan alertas de cara al futuro.

En primer lugar, no son pocos los negocios que se han concretado en los últimos meses, por los cuales distribuidores de todo el país cuentan con amplios stocks de fármacos y vacunas esperando que el ritmo de las ventas se incremente en relación a lo que viene ocurriendo en los últimos meses.

Específicamente en el rubro de los animales de compañía, el sector sin dudas vive un reacomodamiento en cuanto a sus expectativas iniciales para el año. El clima, las vacaciones, el inicio de las clases, etc. Diversos son los motivos que se pueden enumerar por los cuales dos categorías estratégicas para las compañías del rubro cayeron considerablemente

en unidades en los últimos meses: vacunas y productos antiparasitarios, puntualmente las pipetas.

En el mundo ganadero, el sobre stock pareciera hoy focalizarse principalmente en dosis de vacunas que también aguardan que el calendario económico, electoral y climático permita el avance de las vacunaciones.

Viáticos, presencia en eventos y cada vez más acciones de marketing dirigidas a posicionar sus marcas y productos en la mente de los veterinarios y los consumidores finales.

Estos temas se escuchan frecuentemente en el sector de laboratorios veterinarios. Temas que vuelven al ruedo, con el año en marcha y un cúmulo de desafíos que dividen las aguas en torno a la tan necesaria generación de demanda: ¿quién mueve hoy las estanterías de las veterinarias? **AR**

LLEGAMOS DONDE VOS MÁS NOS NECESITÁS. **Caminos Distribuciones S.R.L.**

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

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

zoetis | CHINFIELD | König | Biogénesis Bago | BIOCHEMIQ | Boehringer Ingelheim | Elanco | CDV | MSD | Richmond

Cuprifarma MAX

Más Cobre por Más Tiempo

Suplemento Preventivo Terapéutico Mineral
Cobre, Selenio y Zinc en alta concentración y efecto prolongado

INYECTABLE

AGROPHARMA
Uso en Medicina Veterinaria Industria Argentina

CONT: 500 ml

- ✓ Exclusiva Tecnología FLOW
- ✓ Más de 115 Días de Cobertura por Aplicación
- ✓ Mayor Rendimiento por Dosis
- ✓ Más Dosis por Frasco

Revierta las Pérdidas y Daños que Ocasionan las Carencias de Cobre, Selenio y Zinc

Consulte a su Médico Veterinario **www.agropharma.net**

AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

“EL PRODUCTOR DEBE TERMINAR DE ENTENDER QUE LA SANIDAD ES UNA INVERSIÓN”

Así lo manifestó el MV Ernesto Odriozola al inicio de un ciclo de charlas sobre la importancia de la buena salud de los animales al destete, organizado de manera conjunta por los laboratorios Agroinsumos y Tecnovax.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Los representantes de las empresas organizadoras junto al MV Ernesto Odriozola.

Con el objetivo de brindar herramientas y actualizaciones tanto en prevención de enfermedades, como la administración de minerales al destete, Agroinsumos y Tecnovax realizaron una jornada para veterinarios y productores.

MOTIVAR participó de la charla brindada en Tandil junto a representantes de los laboratorios y el M.V. Ernesto Odriozola. El ciclo continuó en Bahía Blanca y Coronel Suarez con la idea de brindarle al productor nuevas herramientas y al veterinario más técnicas para implementar en el rodeo, mostrando ensayos sobre los temas en los que se va avanzando.

“La idea es complementar y hacer-

lo en conjunto para hacer más llamativa la jornada y así cubrir todo lo que es la sanidad del destete”, especificó M.V. Ángel Bence, asesor técnico de Agroinsumos, quien además fue el encargado de presentar las charlas.

El inicio de la capacitación estuvo a cargo del M.V. Ernesto Odriozola, referente histórico del INTA Balcarce, quien dialogó con MOTIVAR y explicó que a los veterinarios y productores les hacen falta estas capacitaciones ya que los conocimientos

se van renovando. “Es una manera de adelantarles conocimientos. Nosotros estamos más en contacto y con acceso, pero es importante poder transmitirlo a ellos que están en la diaria”, nos explicó.

En ese sentido, adelantó que su charla se trataría de un refresco sobre las enfermedades que afectan a los terneros, cerca del destete y hasta los 2 años de edad.

En su relato, Odriozola especificó que las enfermedades son generalmente siempre las mismas, por lo que el obje-

tivo es refrescar cómo detectarlas, qué muestras tomar para confirmarlas y qué medidas hay que tomar para prevenirlas.

“La idea es ayudar a quienes no están todo el día haciendo diagnósticos, a recordar ciertos signos de enfermedades que son las más comunes tales como mancha, neumonía, parasitarias, polioencefalomalacia, leptospirosis, diarrea viral bovina, queratoconjuntivitis, fiebre del transporte, entre otras”, agregó.

En ese sentido, indicó que el veterinario debe poder detectar temprano una enfermedad, para eso con las herramientas que les da la profesión, deberán entender qué le pasa al animal y si lo que manifiesta es digestivo, respiratorio, nervioso, etc.

Por otro lado, y en referencia al contexto actual de sequía, explicó que aparecen enfermedades poco comunes, como es el caso de la carencia de vitamina A, la cual está totalmente ligada a este fenómeno “y si uno no la leyó o no tiene buena memoria, la pasamos de largo porque el signo es una ceguera”.

De esta manera, Odriozola resaltó que la medicina preventiva es a la que tiene que apuntar el veterinario, lamentándose que muchas veces llegan tarde.

“Aquí existe el agravante que no tenemos nadie que nos diga qué le pasa, sino que dependemos de la gente que recorre, del grado de dedicación que tengan para detectar temprano una

enfermedad y así actuar para frenar y prevenir la difusión al resto del rodeo”, añadió el investigador del INTA Balcarce en diálogo con MOTIVAR.

Por último, detalló que la tarea de los laboratorios es fundamental para concientizar a los productores de utilizar los productos de prevención. “Muchas veces la sanidad es lo primero que se corta cuando el precio de la hacienda baja y eso es erróneo. El productor tiene que entender que la sanidad es una inversión”, concluyó Odriozola.

“LA SUPLEMENTACIÓN DEL TERNERO COMIENZA EN LA MADRE”

Por su parte, el M.V. Ángel Bence, asesor técnico de Agroinsumos y docente de la Facultad de Ciencias Veterinarias (UNICEN), fue el segundo en brindar su charla sobre la suplementación de vitamina mineral al destete.

Sin embargo, comenzó explicando que brindaría un pantallazo para tratar de dar a entender evidencias científicas de que esa suplementación en el ternero comienza en la madre.

Bence detalló que el estado nutricional de los animales, tanto de las vacas como de los terneros, es sumamente importante. Así es que es absolutamente necesario que la madre cuente con un buen estado nutricional ya que, si “la leche es muy deficiente de nutrientes, entonces el ternero, desde que nace hasta que nosotros lo suplementamos, vive en esas reservas que debió haber incorporado de la madre, además de lo que necesita para el crecimiento”, agregó el representante de Agroinsumos.

En ese sentido, manifestó que “de lo que estamos hablando es de la necesidad y la importancia que tienen todas estas suplementaciones, todas estas vitaminas y minerales en el ternero. Esto se ve no solo para evitar estas patologías que

mencionó Odriozola tanto en el pre-destete como en el post destete”, concluyó el M.V. Ángel Bence.

INMUNOLOGÍA Y PREVENCIÓN DE LOS TERNEROS

Por último, el M.V. Facundo Urtizbiria, coordinador técnico regional de Tecnovax, fue el tercer orador de la jornada haciendo referencia puntualmente a las vacunas y las distintas opciones que ofrece el laboratorio para cada una de las enfermedades existentes.

Así fue que su charla se basó en la parte de inmunología y prevención de los terneros en el destete que se está llevando a cabo entre los meses de marzo y abril, y de todas las técnicas que se pueden implementar para las pérdidas frente a distintas patologías como neumonías y enfermedades clostridiales.

“MUCHAS VECES LA SANIDAD ES LO PRIMERO QUE SE CORTA CUANDO EL PRECIO DE LA HACIENDA BAJA Y ES ESTA ES UNA DECISIÓN ERRÓNEA.”

Por último, Urtizbiria puntualizó cuestiones a tener en cuenta en este contexto, como es la necesidad de contar con un plan vacunal correctamente diseñado de acuerdo a las necesidades del establecimiento; ejecutar a lo largo del tiempo y maximizando la cobertura vacunal; manejar la variable inter-temporal de las vacunaciones; hacer diagnóstico y refugar o segregar a los animales enfermos; elegir inmunógenos de alta calidad y administrarlos bajo supervisión veterinaria. **AR**




ACOMPAÑANDO A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y VETERINARIA DESDE 1936.

Cumpliendo con los requerimientos indispensables de calidad e inocuidad.



Línea para vacuna antiaftosa



Productos personalizables



Compromiso con el medioambiente

Visitanos en www.estapal.com.ar

Tilmigen max

Tilmicosina 30% - Flunixin 3,9%



Antibiótico

Analgésico

Antipirético



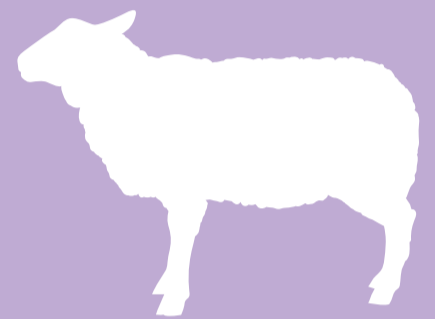
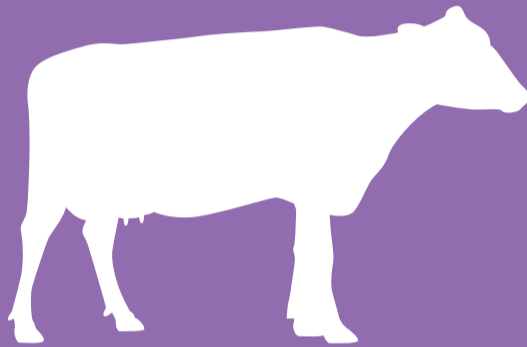
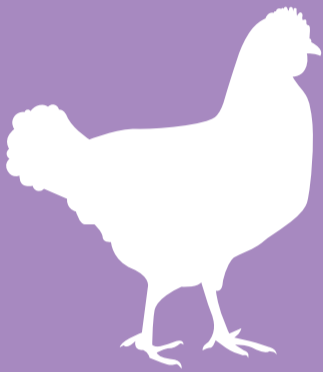
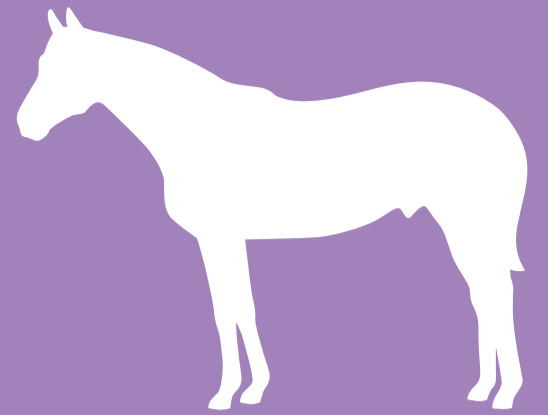
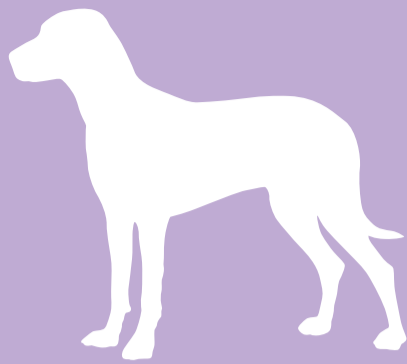
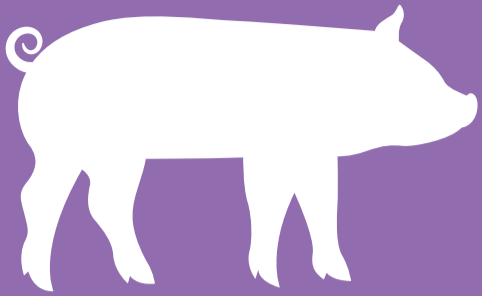
Olvídese de la Neumonía, Querato y pietín

LA POTENCIA DE UN LÍDER



cada día somos más

Laboratorio Generar - Ruta 9 km 280,5 Lote 124 S2126 Alvear, Santa Fe - Argentina (54-341) 5580303
generarlab.com.ar - INDUSTRIA ARGENTINA - Seguinos en las redes     [laboratoriogenerar](https://www.laboratoriogenerar.com.ar)



CAPROVE,

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



www.caprove.com.ar

CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

