

MOTIVAR

¿CUÁL ES EL POTENCIAL DE LAS VETERINARIAS?

El MV Antonio Castelletti comparte herramientas sencillas para determinar indicadores estratégicos pensando en la sustentabilidad de los negocios.

Pág. 18 y 19.

DISTRIBUIDORES ANALIZAN EL MERCADO DE PEQUEÑOS

Dialogamos con cuatro referentes del rubro, quienes repasaron sus distintas variables y pusieron sobre la mesa los principales desafíos para este 2023

Pág. 22 a 24.

¿CUÁNTO CUESTA HOY UN PLAN SANITARIO PREVENTIVO?

Durante su Gira CDVac 24 Hs., el Laboratorio CDV avanza en demostrar el impacto de la sanidad inteligente en la producción bovina.

Pág. 36 a 38.

ESTE AÑO HABRÁ NUEVA RESOLUCIÓN DE BRUCELOSIS

Así lo aseguró el referente del Senasa, Jorge Hart, luego de explicar los últimos movimientos normativos del organismo.

Pág. 48 a 50.

¿LISTAS PARA LO QUE VIENE?

Al tiempo que Argentina ya es el segundo país de la región con mayor cantidad de tambos con ordeñes automatizados (robots) y avanza con sistemas de monitoreo en cada vez más vacas en producción, los problemas sanitarios siguen afectando la productividad y rentabilidad de muchos establecimientos. ¿Qué dijeron sobre este tema los especialistas en Todo Láctea? Pág. 12 a 16.



NUEVO FORBOX FT

TU ALIADO POUR ON PARA COMBATIR LAS GARRAPATAS DE TU RODEO.

17 DÍAS
RETIRO EN CARNE

32 DÍAS
PODER RESIDUAL
CONTRA GARRAPATA

3%
FLUAZURÓN



neocuprexan

DEFICIENCIA MÚLTIPLE
SOLUCIÓN ÚNICA

Combinación
de 5 minerales
esenciales:

COBRE

ZINC

MANGANESO

SELENIO

IODO



- + Ideal para el tratamiento de hipocuprosis.
- + Ayuda a mejorar la fertilidad en machos y hembras.
- + Previene y controla el estrés oxidativo.
- + Favorece el desarrollo en la cría e invernada.

CIENCIA PARA LA SALUD
www.over.com.ar  

over +40
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981



Providean® ENTERO PLUS 7

Vacune a la madre para proteger al ternero

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



CALIDAD TECNOVAX
PARA EL MUNDO

MEJORES
EMPRESAS
DE ARGENTINA

TECNOVAX
Sanidad Animal

UN PASO MÁS, AHORA EN NUESTRA WEB

Pasito a pasito y con los recursos propios de una micro Pyme en el contexto actual, desde **MOTIVAR** logramos alcanzar durante este primer semestre varios de los grandes desafíos que les adelantábamos allá por inicios de marzo de este año.

Ya consolidado un nuevo diseño en nuestra versión impresa, con secciones destacadas, columnistas y análisis en profundidad sobre temas realmente importantes en el campo de la sanidad animal, damos ahora un paso más.

Y no es un paso menor.

Es nuestra visión a futuro en relación a los contenidos que generamos y al rol que tendrá la esta industria en los años venideros.

Por eso invertimos. ¿En qué?

En una nueva plataforma web que está ya disponible desde este mes de junio, en nuestro histórico

www.motivar.com.ar.

Claramente que notarán la diferencia visual, pero nuestro foco no estará allí. Como tampoco en los nuevos formatos publicitarios y las estadísticas que lograremos de manera ágil y unificada.

Nuestra apuesta sigue siendo el contenido y específicamente hoy, su presencia en "los buscadores".

Con más de 20 años informando al sector veterinario, hemos logrado consolidar una calidad y un caudal de información que, bien posicionada, es de referencia para todos los interesados en la temática.

Y hacia allí es donde nos dirigimos, con una nueva plataforma que nos permite aceptar nuestro posicionamiento en Google con una clara estrategia (y capacitación) en SEO, con el objetivo de que nuestro contenido se expanda hacia todo aquel o aquella que esté interesado

“**APUNTAMOS A LOGRAR EN EL MUNDO DIGITAL INCLUSO UN MAYOR POSICIONAMIENTO DEL QUE HOY TENEMOS EN LA EDICIÓN IMPRESA**”

en adquirirlo.

No será rápido, ni sencillo. Llevará un tiempo de adaptación.

Pero no tenemos dudas que en esta transformación que iniciamos, lograr el mejor posicionamiento y la más clara segmentación de nuestros informes y contenidos, no solo repercutirá en mayores visualizaciones e interacciones, sino que permitirá dar un paso más en el posicionamiento de todo el sector veterinario.

Con 3.500 ejemplares impresos distribuidores en todo el país de manera mensual, redes sociales activas y en franco crecimiento, nuevas propuestas para el segundo semestre y el convencimiento de que el rubro está predestinado a seguir creciendo, damos un nuevo paso en www.motivar.com.ar.

¿A qué apuntamos?

A lograr en el mundo digital incluso un mayor posicionamiento del que hoy **MOTIVAR** mantiene en su edición impresa. Los avances tecnológicos nos los permiten.

Nos animamos y avanzamos.

Un nuevo paso, junto a todo un gran equipo de trabajo, comprometido con el presente y con el futuro de nuestra actividad.

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: 1/6/2023

📱 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 (B1640BXL), 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



Sumemos para contrarrestar los efectos del invierno

Línea Nutricional Richmond Vet Pharma

Unimag™
Suplemento Nutricional Corrector de desbalances Magnésio dependientes

Magnésio Orgânico
Solución Inyectable Estéril Lista Para Usar
USO VETERINARIO Vial 530 mL

Nutritional Balance

Unimag. Sales de Magnesio y Calcio de alta biodisponibilidad y de máxima concentración.

Info completa

Richmond Vet Pharma™

richmondvet.com.ar

GMP CERTIFICATE
SENASA BPPPV
Richmond Vet Pharma

One Health
Richmond Vet Pharma

Consultora especializada en mejoras de procesos



- ✦ Implementación de normas de calidad ISO
- ✦ Normativa industria veterinaria: GMP • GSP • SENASA 482-2002
- ✦ Auditorías internas
- ✦ Estimación huella de carbono

- ✦ Auditorías a proveedores
- ✦ Inspecciones
- ✦ Diseño de tablero de comando directivo
- ✦ Gestión de reclamos de clientes
- ✦ Diseño y ejecución de encuestas de clientes

Contáctanos ✉ info@vaccser.com.ar 📞 11 5566 1011 | 11 6885 9755



+ **kronen Vet** PROMO!

COMPRANDO

UDDER CHOICE CREAM SPRAY



» **TE LLEVÁS**

1 SIERRA
Plegable 7' /
180 mm Ingco



¡DE REGALO!



telemarketing2@kronenvet.com.ar

+54 9 221 6374218

Imágenes a modo ilustrativo. Hasta agotar stock. Ver Bases y Condiciones.

¿Estás por abrir tu 1era veterinaria?

kronen Vet te acompaña.

- Precio mayorista**
- Financiación**
- Charlas con **líderes** de opinión
- Asesoramiento**
- Sorteos y premios.**
- Amplio porfolio y **apoyo** de **laboratorios** nacionales.

NUEVO CLUB
kronen Vet
EMPRENDEDOR

Conocé los **beneficios** de **Club Emprendedor**

¿HACIA DÓNDE VA EL SEGMENTO DE LAS MASCOTAS EN EL MUNDO?

Un informe revela las principales estadísticas de la situación actual y futura para el segmento veterinario específicamente vinculado a perros y gatos.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

rente a la caída en ventas de unidades en este segmento durante los últimos tiempos en nuestro país, compartimos datos estadísticos del sector veterinario ligado a los animales de compañía a nivel global, con el fin de ratificar la mirada positiva a largo plazo de la actividad. Para ello, tomamos de base el último informe generado por HealthforAnimals, entidad que representa a los fabricantes de productos farmacéuticos veterinarios en todo el mundo, con estadísticas, hechos y tendencias del estado mundial del cuidado de mascotas

TENDENCIAS GLOBALES

“Es probable que haya más de mil millones de mascotas en todo el mun-

do”, asegura el relevamiento, dejando en claro también que las familias de los Estados Unidos, Brasil, la Unión Europea y China representan más de 500 millones de perros y gatos. Y refuerza: “Se estima que más de la mitad del mundo tiene una mascota en la casa”.

Asimismo, la investigación valida que la tenencia de mascotas está aumentando a nivel mundial, particularmente en los hogares millennials, que tienden a ser familias más pequeñas y tienen hijos más tarde en la vida.

“Ha habido un gran cambio en la cultura de la propiedad de mascotas, y esto también ocurrirá en los mercados emergentes: Sudeste / Sur de Asia, Asia Central, África Subsahariana, Europa del Este”, asegura Shane Ryan, ex presidente de la Asociación Mundial de Veterinarios de Pequeños Animales.

LA SALUD DE LAS MASCOTAS

Las mascotas viven más que nunca. Y eso queda reflejado en que la expectativa de vida aumentó hasta en un 230% para estos animales en algunos países. Obviamente, esto está ligado a mayores niveles de vacunación, atención veterinaria y una mayor conciencia de las necesidades de perros y gatos.

Si bien es cierto que los dueños de mascotas están invirtiendo más en cui-



dato que nunca y el de los seguros es un segmento en crecimiento, los datos son escasos en muchos mercados para los niveles de vacunación.

- » Casi 1 de cada 4 perros (23%) no está vacunado con refuerzos regulares.
- » El 39% de los gatos no reciben vacunas de refuerzo regulares.

Los propietarios dijeron que una de las principales razones por las que no se vacunaba era que “no es necesario”. Además, las pulgas, garrapatas y gusanos siguen siendo un problema común y continuo para muchas mascotas:

» El 85% de los parques para perros visitados en las ciudades metropolitanas de Estados Unidos tuvieron al menos un perro con prueba positiva para parásitos intestinales. En general, el 20% de los perros examinados en los parques dieron positivo.

¿CUÁNTO GASTAN LAS PERSONAS EN SUS PERROS Y GATOS?

La industria de las mascotas es un

1 EL DATO

La esperanza de vida de los perros se ha duplicado en las últimas 4 décadas, y los gatos domésticos ahora viven el doble que sus contrapartes salvajes.

importante sector mundial.

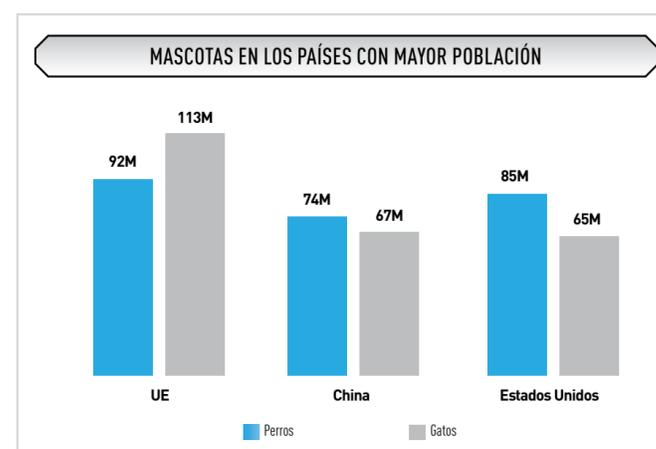
Solo en Estados Unidos, los dueños de mascotas gastaron US\$ 123,600 millones en 2021, de los cuales US\$ 34,300 millones se destinaron a atención y productos veterinarios (sin incluir medicamentos de venta libre).

En Australia, se gastaron 30.700 millones de dólares australianos en perros y gatos en 2021, y la mayor parte del gasto se destinó a alimen-

tos, servicios veterinarios y productos sanitarios.

El gasto específico en atención veterinaria también está creciendo junto con el sector en general.

En el Reino Unido, el gasto anual en servicios veterinarios y para mascotas aumentó de 2.600 millones de libras esterlinas en 2015 a 4.000 millones de libras esterlinas en 2021, un aumento del 54% en solo seis años.



DESAFÍOS

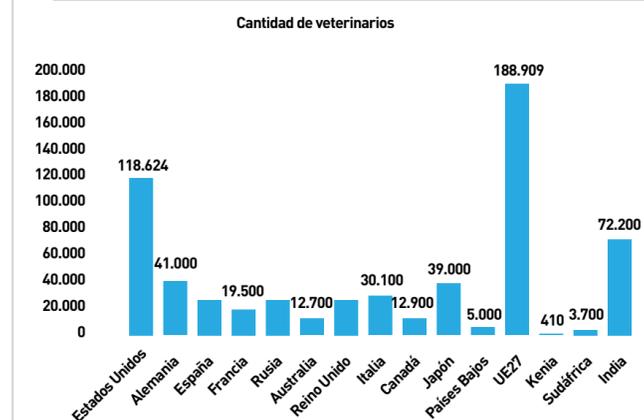
En los Estados Unidos, una encuesta de dueños de mascotas reveló que solo aproximadamente el 40% de los dueños de perros y gatos visitan al veterinario una vez al año. Las asociaciones veterinarias recomiendan que todos los animales vean a un veterinario con regularidad (anualmente o más), por lo que existe una oportunidad para mayores inversiones en atención veterinaria en muchas áreas.

Sin embargo, muchas mascotas, a veces más del 50%, aún no visitan a un veterinario anualmente como se indica en las encuestas a los propietarios.

Datos recientes del Instituto de Investigación del Vínculo Humano-Animal (HABRI) muestran que puede haber una oportunidad para abordar este problema mediante una mejor comunicación con los propietarios: cuando los dueños entienden mejor el vínculo humano-animal, es más probable que cuiden mejor a su mascota, la lleven al veterinario con regularidad, etc. **AR**

“ A NIVEL GLOBAL, UNO DE CADA CUATRO PERROS NO ESTÁ VACUNADO CON LOS REFUERZOS REGULARES RECOMENDADOS ”

¿CUÁNTOS VETERINARIOS HAY EN LOS PRINCIPALES MERCADOS?



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

DE MANEJO



Electrónica reutilizable



Caravanas 13 colores:

FEEDLOT



Caravanas 6 colores:



Macho color negro

OPORTUNIDAD

INCORPORÁ NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIO A TU VETERINARIA

CONSULTANOS



3492 - 644654



Fogonero Circular

Disco 97 cm de diám. Incluye una plancheta, parrilla, dos ganchos, estaca y regulador.



Fogonero Rectangular

Tamaño 100 x 70 cm. Ala de 15 cm. Incluye plancheta, parrilla, dos ganchos para la carne, estaca y regulador.



Fogonero Rectangular

Tamaño 100 x 70 cm. Ala de 15 cm. Incluye plancheta, 2 parrillas, 2 ganchos para la carne, tabla de madera, estaca y regulador.

SOMOS FABRICANTES

BOTAS | ZAPATOS | BOTINES



TERMO BREMEN



SOGA FUERTE



Línea Bremen



Línea Bahco



Línea Irimo



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

ENTRE LO QUE VIENE Y LO QUE FALTA, LA LECHERÍA DEBATIÓ SUS DESAFÍOS EN TODO LÁCTEA

El evento organizado por el Grupo Todo Agro reunió a más de 15.000 personas. ¿Qué tendencias se mostraron? ¿Cuáles son los pendientes?

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



Buscamos recuperar un espacio de orgullo y autoestima tambera, donde se difunda el impacto de la lechería en la economía de nuestros pueblos. Es clave campar estos tiempos difíciles, sin perder de vista la planificación a largo plazo”, decía en la inauguración de Todo Láctea 2023 el director de Contenidos del Grupo Todo Agro, José María Iachetta, cara visible de la organización.

Hacia Esperanza, Santa Fe, viajó MOTIVAR para compartir junto a más de 15.000 personas una megamuestra que fue fuertemente acompañada por la industria de laboratorios veterinarios (Ver Recuadro).

MÁS ALLÁ DEL CONTEXTO

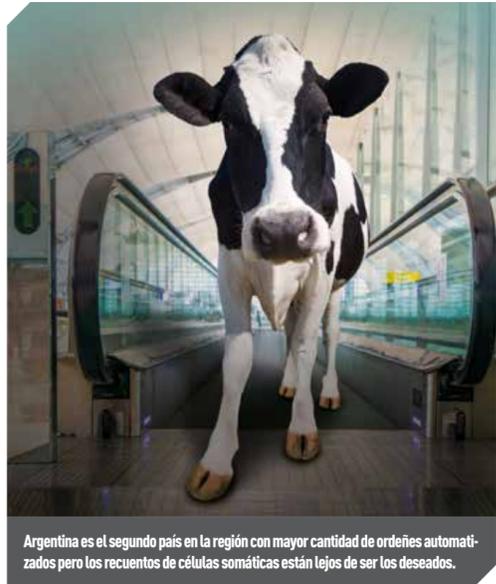
El encuentro que contó con Antonio Vi-

centin, uruguayo sobreviviente de la Tragedia de los Andes, y actividades como las Olimpiadas Lecheras de las que participaron 34 escuelas, concursos y un Tour por tambos de la zona, también puso el foco sobre la crítica situación de la actividad no solo por el impacto del clima sino también por las variables económicas e impositivas que la impactan.

Por eso y en el plan propuesto desde Todo Láctea, valió la pena escuchar las temáticas que se abordaron para encontrar un punto en común entre los desafíos que se vienen y los que se mantienen pendientes desde hace años.

Debería llamar la atención que mientras nuestro país ya es el segundo en la región con mayor cantidad de tambos con ordeñes automatizados (robots), contando incluso con un 10% de las vacas con algún sistema de monitoreo, el promedio nacional de recuento de células somáticas se encuentra más cerca de las 400.000 que de las 200.000 deseadas.

Los referentes llamaron a no dejar de incorporar tecnologías, sin perder de vista que aún hay medidas básicas, muchas veces ligadas a la salud y el bienestar de



Argentina es el segundo país en la región con mayor cantidad de ordeñes automatizados pero los recuentos de células somáticas están lejos de ser los deseados.

la lechería estadounidense, muchos de los cuales seguramente llegarán a nuestro país.

“Tendremos que producir más, con menos recursos”, aseguró Schuenemann, explicando que – en Estados Unidos – se han cerrado prácticamente el 50% de los tambos en los últimos años, aunque sin cambios significativos en el total de un rodeo conformado por 9,3 millones de vacas.

“Cerraron 6 tambos por día durante los últimos 20 años, al tiempo que hemos aumentado productividad individual en hasta 5 veces. Ya sabemos que, en los próximos 10 a 20 años, vamos a tener la mitad de los tambos y que serán más grandes en tamaño y utilizando mucha más tecnología”, completó.

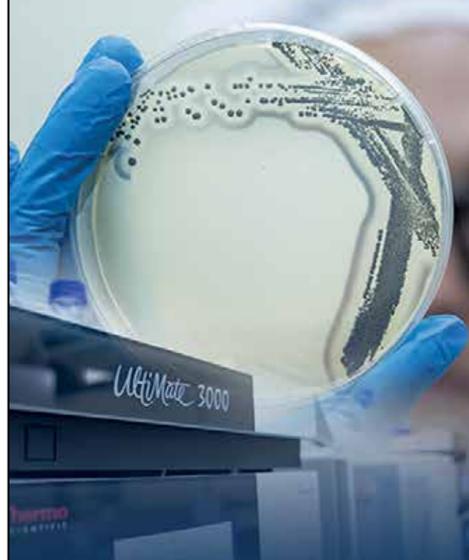
Tras destacar la tendencia en cuanto a lograr tambos “carbono neutro” para 2025, el profesional adelantó que desde este mes de junio, en el país del norte los antibióticos deberán contar con una receta a cargo de un veterinario responsable.

“Será importante centrar los esfuerzos en esquemas de prevención y mejora continua”, repasó e indicó que en Estados Unidos se avanzó en la longevidad de

los animales, que podrían mejorarse para lograr un negocio más sustentable.

DESAFÍOS PARA EL CORTO PLAZO

A la distancia, el MV argentino Gustavo Schuenemann, docente en la Universidad de Ohio, repasó los cambios que transita



MEDICAMENTOS VETERINARIOS

Ensayos de depleción de residuos para registro de productos veterinarios.

Ensayos de Bioequivalencia.

Ensayos de Esterilidad.



LABORATORIO LITORAL

LABORATORIOLITORAL.COM

📍 RN9 KM 280 (2130) MicroPI, Alvear. Santa Fe

☎ +54 0341 527 8944 📞 +54 9 341 601 6807

✉ litoral@laboratoriolitoral.com

📱 @Laboratorio Litoral SA

vacas, que “es donde está la rentabilidad del negocio lechero”. Y explicó: “Necesitamos la rentabilidad de dos años de lactancia para pagar el costo de la cría. La longevidad es clave para que los sistemas sean sustentables”.

Además, en Todo Láctea, se destacaron cuentas pendientes, principalmente vinculadas con el manejo y la salud general de los rodeos.

“No olvidemos que todavía hay muchos que tienen que aplicar lo básico. Hay muchos tambos que hoy no podrían entregar la leche (400 mil células somáticas promedio). De hecho, en Santa Fe el promedio es de 405.000 y es la cuenta central, con un 30% de la producción”, aseguró Eial Izak durante la jornada. Y agregó: “Tenemos mucho por mejorar incluso en el tradicional plan de los 5 puntos, del cual hablamos hace más de 50 años pero que evidentemente sigue sin cumplirse en muchos casos”.

LOS QUE SÍ Y LOS QUE NO

Frente a este contexto, la transición que vive la lechería nacional fue puesta de manifiesto con sus avances y desafíos.

Miguel Taverna, referente del INTA, se refirió al ordeño automático, indicando que, de los 900 equipos instalados en América Latina, Argentina ocupa el segundo lugar en adopción (después de Brasil), con 240 sistemas robotizados.

“Tenemos el 10% de las vacas con algún sistema de monitoreo (150.000 animales). Además, hay un 18% que tienen un sistema de medición de leche y extracción de pezonería; 1,5% de leche es extraída a través de robots”, aseguró.

En el marco del panel Una Salud, también el presidente de Aprocal, Roberto Albergucci, se refirió al tema: “Cuántas menos vacas enfermas tengamos, me-



“No va a haber nuevas “milagromicinas” en el futuro”, dice Martín Pol.

perden unos 500 millones de litros por el impacto directo de malos manejos en el tambo”.

El tema fue graficado por Eial Izak: “Un tambo promedio en Argentina pierde un mes de leche anual: son \$ 80 mil millones (casi US\$ 350 millones)”. Y avanzó: “Hay que dejar de ver el animal clínico. Tenemos sensores de monitoreo, podemos diagnosticar subclínicamente. Tenemos que ver la vaca como un conjunto”.

¿Y LOS VETERINARIOS?

En diálogo con MOTIVAR, Martín Pol, de Lactodiagnóstico Sur, también analizó distintos temas durante Todo Láctea.

“Cada vez tendremos más restricciones en el uso de antibióticos. Deberemos

nos se van a enfermar”, resaltó a la hora de establecer un vínculo entre el bienestar animal con menos tratamientos y más control de la salud. Y completó: “Hay que tener en cuenta que existen pérdidas por mastitis de entre 4 y 5% por las altas células somáticas, con lo cual anualmente se

Continúa >>>

KITS REPRODUCTIVOS SYNKRO^{XY}

Altamente efectivos para técnicas de IAFT.
 Una línea de hormonales reproductivos a la altura de tus toros de alta fertilidad.





Conocé toda la línea Synkro XY
 Escaneando el código QR

Dispositivo Procrear 0.5g, Dispositivo Procrear 1g, Acetato de Buserelina, Benzoato de Estradiol, Cipionato de Estradiol, D+Clprostenoil Sódico, Aplicador



Synkro^{XY}
 hormonales reproductivos
 DESDE 1969
PROAGRO
 Laboratorio Veterinario

sacarnos el chip terapéutico y aceptar que no va a haber nuevas "milagromisinas" en el futuro", nos decía el referente.

Y agregaba: "Vamos a tener que trabajar sobre vacas con bienestar y enfocarnos mucho más en la prevención".

Asimismo, aprovechamos el contacto para que Pol cuente su visión sobre cómo reducir el impacto económico que tienen las mastitis clínicas aún en la actualidad.

"En primer lugar, no tratando animales crónicos sobre los cuales tenemos poca expectativa de cura", aseguró Pol.

Y completó: "El punto dos tiene que ver con la tecnología de cultivo en tambo. Nosotros hemos sido pioneros en Argentina, y no nos queda duda que los establecimientos que lo implementan pueden reducir un 50% el uso de antibióticos".

Más allá de esto, el MV comentó que un tercer punto a trabajar tiene que ver con el rol de los veterinarios en la elección de tratamientos que sean lo más cortos posible, con el menor descarte de leche posible, pero que también sean eficaces.

"En este sentido, presentamos un trabajo que hicimos con Fatro Von Franken, en donde utilizando la jeringa intramamaria Cefaximin L, probamos tratamientos de 1 día y 2 días, evaluando la cura clínica y la bacteriológica. Vimos que para determinadas drogas es posible hacer tratamientos relativamente cortos con una buena tasa de éxito", graficó el MV.

Y cerró: "Cualquier tambo que tenga más de 200.000 células somáticas tiene un problema y pérdidas económicas". **AR**

Escaneá el Código QR
y Mirá la cobertura
de Todo Láctea 2023



¿QUÉ ACCIONES PRESENTARON LOS LABORATORIOS VETERINARIOS?

Todo Láctea 2023 recibió un fuerte acompañamiento de la industria de laboratorios veterinarios que ofrece productos y servicios a la lechería nacional. Aquí resumimos las principales acciones comunicadas en Esperanza, Santa Fe.

Biogénesis Bagó: "Realizamos un Taller en el cual nos focalizamos en analizar todos y cada uno de los procesos que se llevan adelante en el tambo, para buscar mejorarlos y hacerlos cada vez más eficientes", nos decía el MV Rodrigo Garriz, sobre la participación de Biogénesis Bagó. Asimismo, hizo foco en BioConecta, con acciones sobre Adaptador Mimvit, Ubresan secado, Ubresan sellado, como así también Rotatec J5 y Bioenterotec.

Calier: Hablamos con Pablo López, referente de Calier, empresa que también apoyó la realización del evento, comentando las buenas expectativas para este año en toda su línea para lechería.

Chinfield: La empresa centró su difusión en Udder Choice, producto que contribuye a la reducción en el uso de antibióticos en la prevención y el tratamiento de las mastitis. "Es un producto orgánico (verde), elaborado a base de fitoterapico con aceites esenciales y cuya gran ventaja es que no tiene período de retiro en leche", comentaba el MV Nicolás Caggiano, de Chinfield.

CEVA - Zoovet: La empresa estuvo presente con un doble stand en la exposición. En uno, mostró la línea específicamente para lechería, mientras que en otro expuso una innovación. Por medio de un acuerdo por el CITEC de la UNL, se generó un espacio donde visitar a través de realidad virtual, la planta de Biotecnofe y el trabajo que se realiza con los recombinantes, en especial con la hormona SG recombinante, Folirec, tal como nos comentara la MV Victoria Reynals.

Elanco: En diálogo con la MV Yanina Pedevilla, referente de Elanco, pudimos tomar contacto con las novedades de la firma multinacional. En especial, orientada a la difusión de y promoción de los bolos Rumensin ABC, producto indicado para el manejo de la transición.

Fatro Von Franken: El laboratorio referente en lechería contó con una destacada participación, orientada a la difusión de Fatro Seal, su nuevo sellador interno (Ver nota completa en página N° 16).

Insupec: La empresa dijo presente con distintos productos, destacando la nueva unidad de energías renovables.

OVER: El laboratorio de San Vicente ocupó el centro de la exposición comercial en Todo Láctea 2023 y aprovechó la ocasión para promocionar productos como Hidramax, Marbomax y su

tulatromicina, entre otros. "Estamos en nuestra casa. El productor sabe que tiene tecnología en servicio y calidad en los productos de OVER", decía Alfredo León, referente comercial de la empresa.

En específico sobre Hidramax, pudimos dialogar con el MV Diego Scándolo quien así describió al producto: "Es una solución hecolítrica concentrada, altamente palatable que además tiene glutamina. Está indicado para el tratamiento de la deshidratación en diarreas neonatales de terneros".

Suple Feed: La empresa difundió su concepto de bionutrición (con la inclusión de prebióticos) para hacer recrias con menor costo por kilo producido.

Weizur: "Estamos presentando las representaciones que tenemos en Argentina que son las líneas de automatización y monitoreo de Afimilk y la línea de máquinas rotativas Waikato. Puntualmente tenemos la máquina de un solo operario, que es producto lanzamiento", nos decía Juan Carlos Caputto, referente comercial de la empresa nacional que sigue avanzando en el rubro.

Escaneá el Código QR
y mirá la cobertura
de Todo Láctea 2023



Un mundo, una salud



La diferencia está en la calidad.

Ofrecemos soluciones de calidad para mejorar el bienestar de los animales; cuidando también la salud de las personas y el equilibrio del medioambiente.



LA LECHERÍA DEL FUTURO



fatrovonfranken.com



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

Al gran campo argentino,
salud!

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

TRTSA.COM.AR
TRTvet

trt
DISTRIBUIDORA
VETERINARIA

GURUmet.ar

SE PRESENTÓ FATROSEAL CON FOCO EN UNA SALUD

Fatro Von Franken tuvo una activa participación en Todo Láctea 2023: presentó FatroSeal, su nuevo sellador interno y reforzó el posicionamiento de su línea de lechería. Dialogamos con sus referentes.

De La Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Fatro Von Franken reforzó su posicionamiento y compromiso con la lechería argentina participando activamente de lo que fue una nueva edición de Todo Láctea 2023, llevada adelante en Esperanza, Santa Fe.

"Este es un evento relevante para el sector y por eso estamos muy contentos de estar presentes, aportando a los asesores veterinarios y productores información clave y soluciones innovadoras para avanzar en el uso racional de antibióticos en los tambos bajo el concepto de un Mundo, Una Salud", le explicó a MOTIVAR la nueva Jefa de Marketing de Fatro Von Franken, Virginia Spitaleri.

Y agregó: "Estamos en expansión tanto a nivel local, como en el exterior, propiciando siempre estar cerca de nuestros aliados y sumando profesionales a las distintas áreas de la compañía".

En ese marco, la empresa también

anunció su ingreso como nuevo socio de la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove), la realización de un Simposio On Line para LATAM bajo el concepto de "Sabemos de Reproducción" y avances en lo que será su nueva planta de producción de dispositivos para IATF en el Gran Buenos Aires.

"Seguimos avanzando con muchas novedades, en el desarrollo de productos de calidad y trabajando sobre varias líneas, enfocándonos en la innovación", comentó también Sol Yecesen, del área de desarrollo del laboratorio.

EN EL CENTRO DE LAS MIRADAS

Fuerte fue la difusión durante Todo Láctea de FatroSeal, la nueva pomada intramamaria indicada para bovinos al momento del secado como sellador y protector de pezones. "Se trata de un producto de calidad Fatro, con características y ventajas inigualables, basadas en su excelente jeringabilidad, su diseño de punta corta y fácil extracción de tapón, siendo su uso compatible con el cuidado del medio ambiente", le explicó Lía Cuenca, referente de la línea de lechería de Fatro Von Franken a MOTIVAR. Y agregó: "En su elaboración se usó un 20% menos de plástico, se presenta en una caja ecológica e incluye toallas bio-



Profesionales de distintas áreas del laboratorio participaron del evento.

degradables. Invitamos a los veterinarios a que lo prueben y recomienden en los tambos que asesoran".

La profesional también presentó el producto en el Panel "Una Salud" y dejó en claro que FatroSeal es utilizado en terapias electivas de secado, solo o luego del antibiótico (Fatroximín secado).

Con fuerte presencia de su equipo técnico y comercial en el stand que durante Todo Láctea 2023 también incluyó una experiencia 360° donde el público pudo interactuar con los valores de la marca (Ver Código QR al cierre del artículo).

Otra novedad fue Cefaximin L en forma de spray para el tratamiento de las mastitis. "Este producto ofrece menor tiempo de retiro en leche (72 horas o 6 ordeñes) y es capaz de esparcirse rápidamente hacia todas las áreas afectadas de la ubre, gracias a sus excipientes especiales y al gas inerte que forman parte de su formu-

lación, conservando la misma composición que Cefaximin L Pomada: Rifaximina + Cefacetil", explicó Cuenca, quien adelantó que próximamente se presentarán los resultados de una serie de pruebas realizadas en tambos robóticos, a cargo del MV Sergio Castro, experto mastitis.

Más allá de las acciones promocionales que se realizaron para productos como Hepagen o Metabolase, la empresa difundió Vetil, una solución inyectable estéril a base de Tilosina al 20%, un antibiótico del grupo de los macrólidos, de uso estratégico en medicina veterinaria.

"Es clave que los veterinarios se acerquen y conozcan nuestras innovaciones. Necesitamos de todos ellos para armar equipos de trabajo que fomenten el crecimiento del sector", destacó Lía Cuenca. **AR**

Lía Cuenca. **AR**



Escaneá el Código QR y mirá las entrevistas realizadas en el stand



sivet — Más de 20 años — acompañando al veterinario

Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

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

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



MANAGEMENT VETERINARIO

Por Antonio Castelletti. MV - tonicastelletti@gmail.com

¿ES IMPORTANTE DETERMINAR EL POTENCIAL DE VENTA DE MI VETERINARIA? ¿CÓMO HACERLO?

En distintas reuniones con veterinarios se pone en discusión los siguientes interrogantes: ¿cómo podemos mejorar las ventas de la veterinaria?, ¿tengo que conseguir más clientes? ¿Qué más podemos vender para mejorar la rentabilidad?, ¿te parece que deje de vender productos, porque la facturación de servicios profesionales "subsida esta venta"? ¿Cuáles son las variables a medir mes a mes?

Es importante tener en cuenta que las veterinarias son empresas que deben manejarse como tales, teniendo en cuenta la importancia de su sustentabilidad económica. En muchas ocasiones las veterinarias están manejadas por veterinarios que desarrollan su profesión destinando su mayor tiempo y dedicación a los trabajos de manga.

La venta de productos desde la veterinaria debe ser rentable y manejada con indicadores para saber cómo estamos y

planear acciones para mejorar.

Así, como en la profesión la evolución nos permite brindar nuevos servicios, como fue el uso del ecógrafo, debemos evolucionar en el manejo de la veterinaria. Muchas ya vienen transformando sus negocios para ser más competitivas. Una de las tecnologías de bajo costo que podemos implementar es la de procesos, registro y análisis de datos.

AVANZAR

Con respecto a temas de gestión o análisis de la información en la última encuesta que realizamos en conjunto con **MOTIVAR**, se consultó si las veterinarias poseían algún sistema de gestión administrativa para registrar las transacciones comerciales y el seguimiento de la venta: en el 62,9% de los casos no se contaba con esta herramienta.

Con los veterinarios surge el interrogante de cómo empezar un proceso de transformación hacia los nuevos desafíos que trae la venta de productos y servicios.

La mirada que tiene el profesional veterinario en el campo es la que debe tomar dentro del negocio veterinario, la

venta profesional también tiene su proceso el cual debemos conocer.

Dentro de esos interrogantes surgen las siguientes preguntas para responder y armar nuestro proceso de ventas: ¿Cuál es el proceso y qué es lo que se logra? ¿Cómo se realiza o ejecuta el proceso ac-



La venta de productos veterinarios tiene que generar un negocio rentable.



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



Tabla N° 1.	Cantidad	%
Esporádicos	23	26%
Habituales	50	57%
Inactivos	15	17%
Total	88	

tualmente? ¿Quiénes son los participantes y cuáles son sus funciones? ¿Cuáles son las áreas que intervienen? ¿Cuál sería el proceso ideal?

¿Qué información se requiere de las personas? ¿Cuáles son las reglas de negocio que afectan el proceso? ¿Cuáles son los reportes que se necesitan? ¿Qué formatos, documentos o reportes existen?

Uno de los primeros pasos es determinar el potencial de la veterinaria.

Para ello, debemos tener un listado de los actuales clientes, sabiendo además de los datos personales (mail, Teléfono, etc), la siguiente información: 1) Cantidad de

Tabla N° 2 - Servicios.			
Tacto	Rev. clínica de toros	IATF	Productos
NO	NO	SI	SI

stock de hacienda que posee por categoría. 2) Hectáreas. 3) Propietarios. 4) Régimen de tenencia: capitalización o propio.

En esta etapa se debe registrar y conocer la información de todos los clientes que hayan comprado en la veterinaria, luego se pueden subclasificar.

Existen distintas clasificaciones, pero podemos empezar con una simple categorización: clientes habituales, esporádicos e inactivos.

En esta etapa debemos saber la cantidad y porcentaje, tal como ejemplificamos en la Tabla N° 1. En el listado de clientes se puede agregar si le vendemos servicios a esos clientes, además de venderles productos (Ver Tabla N° 2).

De esta manera el análisis de informa-

ción se hace más interesante, pudiendo ver y oportunidades de venta de servicios o productos en distintos clientes. Además, podemos segmentar en distintas categorías, permitiendo realizar acciones puntuales a distintos clientes dependiendo del perfil. Si la información se encuentra disponible se puede agregar en cada cliente también una mirada financiera que es como paga cada cliente.

LA VISIÓN SANITARIA

Por otro lado, debemos determinar un plan sanitario a medida para cada categoría (Vaca, Vaquillona, Toro, Ternero).

El plan sanitario debe ser a medida de cada productor, dependiendo las características productivas, epidemiológicas, etc, pero debe estar actualizado en pesos y en kg de ternero o novillo permitiendo determinar o visualizar de una manera rápida el costo de inver-

sión en sanidad por cada categoría. En su armado debe contar con productos de calidad, que nos brinden confianza su uso, que lo tengamos disponible en el momento de su uso (estacionalidad) y que sea rentable.

La ecuación que nos determina la unión entre la oferta (plan sanitario) y el potencial de venta (potencial demanda) de la veterinaria es la siguiente:

Precio venta de Productos y Servicios (KG) X Precio de Ternero o Novillo (\$/KG) X Cantidad de Vientres del cliente = Potencial de venta por cliente

Determinar la cantidad de clientes con la cantidad de hacienda y la oferta de lo que podemos ofrecer nos permite determinar el potencial de venta de nuestros servicios y/o productos, esto no quiere decir que sea lo que realmente vayamos a vender, pero nos permite planificar acciones dependiendo el segmento de clientes que tenemos. **AR**

Rehidratante Líquido Monodosis

ELECTROLITE ULTRA

Estimula la absorción de agua y compensa las pérdidas de electrolitos en terneros.



Dos presentaciones:
Balde con 50 monodosis por 50 ml
Doypack con 10 monodosis por 50 ml

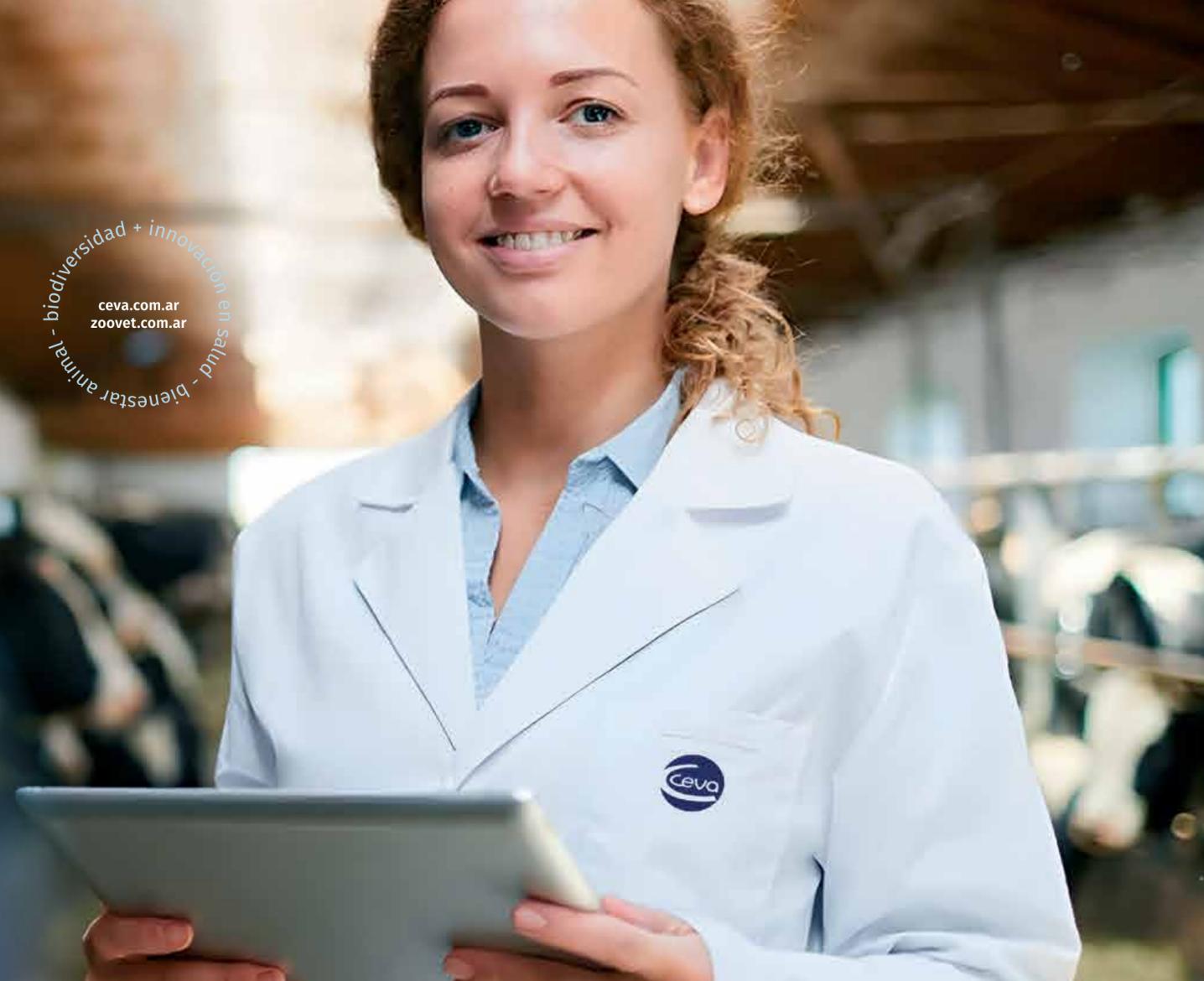


PHOTO CREDIT: UNSPLASH - FREEPIK

Juntos impulsamos la innovación en Salud Animal



biodiversidad + innovación en salud - bienestar animal -
ceva.com.ar
zoovet.com.ar



Potenciamos la ciencia y tecnología para abordar los desafíos actuales y futuros de la medicina veterinaria, mejorando la salud y bienestar de los animales y alimentando al mundo de manera sustentable.

Nos diferencian la pasión por los animales y el compromiso con "Una Salud". Así nos identificarás.

Potenciamos la Salud Animal



DISTRIBUIDORES: ¿QUÉ PASA EN EL MERCADO DE PRODUCTOS PARA PERROS Y GATOS?

La visión de los jugadores del segmento de animales de compañía, promediando este 2023, es ambigua. Mientras que AMBA registra una caída en unidades, el resto del país parece sortear la crisis generalizada.

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



N o hay una, ni dos, sino al menos, tres versiones diferentes sobre el comportamiento del mercado de productos veterinarios para pequeños animales en lo que va del año. Una muestra cabal de que la cosa no marcha bien. En cualquier estudio de mercado, si la situación es bullish nadie se le ocurriría exponer un contrapunto, pero cuando los números empiezan a ajustar y actores relevantes confiesan una caída en unidades, los hechos tienen una gravitación suficiente para hablar de un mal año.

En la industria de salud animal, los distribuidores tienen el pulso de

lo que pasa en los mostradores y la palabra autorizada de jugadores de renombre que reunió MOTIVAR refleja un balance ambiguo hasta mayo, donde AMBA registra caída en unidades, pero el resto del país parece estar sorteando la crisis generalizada.

Para Daniel Otamendi, gerente general de Krönen, si bien los precios del segmento acompañan la suba de precios de toda la economía, el volumen de unidades cae. "Los productos más caros son reemplazados por opciones más económicas y eso impacta en la canasta de ofertas que tiene la compañía", describe el hombre frente a un equipo de 60 personas.

Por su parte, para Carlos Molle, director Comercial de Panacea, las empresas y laboratorios arrancaron este año con expectativas y presupuestos de ventas que traían una inercia de lo sucedido durante 2020 y 2021. Sin embargo, queda en evidencia que al hacer sus presupuestos 2023, a mediados del año anterior, pensaron seguir creciendo a esas tasas, cuando en la realidad ya en 2022 las ventas en unidades comenzaron a disminuir. "Este error de lectura de lo que estaba sucediendo en la demanda, será uno de los factores estresantes que veremos, sumado al contexto político-económico que atravesamos como país que tiene impacto negati-



“ SI BIEN LA INDUSTRIA SOSTIENE LA EVOLUCIÓN DEL IPC, LOS PRODUCTOS TODAVÍA ESTÁN 2 O 3 PUNTOS DEBAJO DE LA INFLACIÓN GENERAL ”

MARTÍN DILUCCA, DROVET



“ BAJARON LAS UNIDADES DE PRODUCTOS NO INDISPENSABLES Y, EN LOS NECESARIOS, SE VE LA BÚSQUEDA DE OPCIONES MÁS ECONÓMICAS ”

CARLOS MOLLE, PANACEA

vo en todos los sectores de la economía", resume el ex hombre de Merial.

Desde Rosario, el gerente General de Drovét, Martín Dilucca, expone un panorama algo más alentador.

"Nosotros tuvimos un muy buen primer cuatrimestre a nivel general,

y también en animales de compañía", asegura en diálogo con MOTIVAR, y agrega: "Creemos que tiene que ver más con mejoras internas en la organización que con el mercado".

Continúa >>>

¡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%



Fácil aceptación



Acción inmediata



Acción prolongada



Menos tratamientos



Seguridad demostrada



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

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

BROUWER
www.brouwer.com.ar

PROMO

Tacrolimus + Hyalmed

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

PAUL PEQUEÑOS ANIMALES

PAUL Laboratorio Veterinario

120 AÑOS CUMPLIENDO!

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

UN PANORAMA SOMBRÍO

"El consumo a la baja tiene que ver con la crisis general y no tanto con los cambios de hábitos del consumidor porque en el caso de los animales se pueden vacunar o no y, en este contexto de crisis, es lo primero que se recorta", dispara Gustavo Muñoz, titular de Muñoz Insumos Veterinarios. "La mayoría de los laboratorios entienden la situación y buscan redefinir objetivos", sostiene el empresario en diálogo con MOTIVAR.

Para Molle, han disminuido sensiblemente las unidades de productos no indispensables y sobre los necesarios se observa la búsqueda de opciones más económicas. Esto trae aparejado una fuerte caída en la rentabilidad, ya que el aumento de los costos empresariales sigue por arriba de los índices de inflación. Punto en el que coinciden todos los distribuidores consultados para este artículo.

"En relación con el segundo semestre, si bien tenemos expectativas de crecimiento, es muy difícil de visibilizar cómo se desarrollará el resto del año por las cuestiones relativas a inflación, problemas de importación, elecciones y pérdida en el poder adquisitivo", aporta Dilucca desde Drovét.

¿CÓMO SIGUE 2023?

En Muñoz Insumos Veterinarios descartaron el plan de crecimiento para este año. "Pasamos a un plan de sostener unidades y si la situación se sigue profundizando, pensamos cómo mantener la participación por unidades con productos o marcas de menor valor y



“ EN UNIDADES VEMOS CAÍDAS, EN TORNO AL 8% Y HASTA EL 10%, TANTO EN PIPETAS, ANTIPARASITARIOS, COMO BIOLÓGICOS. ”

DANIEL OTAMENDI, KRÖNEN



“ PREOCUPA EL ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS DESDE EL EXTERIOR, LAS EMPRESAS TIENEN PROBLEMAS CON LAS APROBACIONES ”

GUSTAVO MUÑOZ, MUÑOZ INSUMOS

recalculando a lo largo de todo el año", confiesa Muñoz y amplía: "La situación más grave es el abastecimiento de productos porque las multinacionales tienen problemas con las aprobaciones para importar y eso dificulta hacer el análisis sobre este contexto. No se sabe si las ventas de segundas marcas crecen por la menor oferta de las "multis" o por la crisis generalizada".

Para Dilucca, en animales de compañía Drovét viene en línea con el presupuesto para esta etapa del año, que contemplaba un crecimiento real de seis puntos en unidades. "Si bien

vemos que la industria viene siguiendo la evolución del IPC, los productos veterinarios todavía están dos o tres puntos por debajo de la inflación general", advierte desde Rosario.

"En número de unidades vemos caídas, en torno al ocho y hasta el 10%, tanto en pipetas, antiparasitarios como biológicos y eso demuestra que hay opciones más baratas", confirma Otamendi y lo pone en los siguientes términos: "Si la quintuple no está quiere decir que la gente claramente no está yendo a la veterinaria".

Para el hombre de Krönen, el de-

saño es atravesar los meses más duros, junio y julio, pero adelanta que la tendencia será la misma: "aspiramos a cerrar el año con estos niveles de unidades vendidas".

LAS ESTRATEGIAS EN EL TINTERO

"Hoy es difícil poder proyectar un segundo semestre porque hay factores que están jugando que nos exceden como distribuidor debido al clima preelectoral y el contexto político en general", analiza Muñoz y se pregunta: "¿Tendremos o no mercadería? ¿O a dónde va a parar la inflación?".

En Drovét, Dilucca está llevando adelante un plan con el objetivo de mejorar el posicionamiento y cobertura en el negocio de animales de compañía sumando más personal, capacitación, herramientas y nuevas familias de producto.

A su vez, Molle, desde Panacea, trae a la mesa un dato favorable: "el sector de negocio que involucra a los animales de compañía está motorizado por el amor de sus tutores, con lo cual el impacto de la caída del negocio será amortiguado por este factor, respecto de otros sectores de la economía", especula. Y Otamendi propone que, a su vez, deben ayudar mucho al veterinario para impulsar las ventas debido a que ya no reciben tanto público como en lo que se había generado con la pandemia. "Eso se transforma en un doble desafío porque son muy pocos los laboratorios trabajan en el punto de venta, en líneas generales, los distribuidores nos fuimos comiendo el punto de equilibrio". AR

LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

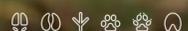


Seraquin®

Tu aliado en condroprotección

Fórmula 2 en 1
Contiene antioxidantes y condroprotectores que ayudan a mantener la función normal de las articulaciones

Fórmula exclusiva con condroitín sulfato, glucosamina y extracto tumérico



Seraquin® es para uso exclusivo en perros y de venta libre en establecimientos con asesoramiento profesional veterinario. Mantener fuera del alcance de los niños y animales domésticos. Ante cualquier duda consulte a su veterinario. Boehringer Ingelheim Animal Health Argentina S.A. Cazadores de Coquimbo 2831, Piso 2, B1605AZA Munro, Pcia. de Buenos Aires. Para más información, consultar: Línea gratuita de Atención al Cliente: 0800-444-2582. Mail: saludanimal@boehringer-ingelheim.com

Boehringer Ingelheim

www.labplasticos.com.ar

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

+54 9 0221 4 528242

VETANCO AVANZA EN EL RÁNKING DE LAS MAYORES EMPRESAS DEL RUBRO A NIVEL GLOBAL

La empresa cerró el año 2022 avanzando hacia el puesto 37 y alcanzando una facturación de US\$ 113 millones (un 20% más que en 2021).

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Destacando el crecimiento de la empresa en la región, el presidente de Vetanco, Jorge Winokur, dialogó con el analista de S&P Global, Anoop Menon, sobre el futuro del negocio.

“Exportamos a alrededor de 35 países, con siete filiales. Vetanco tiene operaciones en Uruguay, Colombia, México, Estados Unidos, Venezuela, Brasil y Argentina. Tenemos una asociación con Dr. Bata, empresa húngara con la que desarrollamos, producimos y comercializamos aditivos orgánicos en todo el mundo. Tenemos laboratorios patentados para investigación y desarrollo, incluidos laboratorios en Minnesota y Budapest, así como en nuestra oficina central en Buenos Aires”, aseguró Winokur.

Vetanco ha estado en un camino de crecimiento constante en los últimos

años, según manifestó Winokur en diálogo con S&P Global.

En los últimos cinco años, sus ingresos crecieron en un promedio del 13% anual y 85% acumulado. La facturación de la compañía creció un 20% en 2022 a cerca de \$ 113 millones.

Este desempeño permitió a la empresa escalar el ranking de S&P Global de las 50 principales compañías de salud profesional de la posición 41 a la 37.

Los productos biológicos son hoy el negocio de más rápido crecimiento dentro de la empresa: las ventas de esta unidad aumentaron 56% interanual en 2022 y más del 200% en los últimos 5 años. En 2019, Vetanco lanzó la primera vacuna recombinante para la diarrea viral bovina en el mundo a través de esta unidad y ahora está logrando registros en varios países.

Otra plataforma son las vacunas virales a través de una licencia para una molécula direccional adquirida a través del INTA a la empresa española Algenex, aplicada a vacunas bovinas, incluyendo herpes y diarrea bovina.

Vetanco también espera ver un fuerte crecimiento en el mercado estadounidense en aproximadamente dos años.

Ya ha registrado la mayoría de sus aditivos y productos medioambientales



Raúl Brega, Eduardo Zavala, Ariel Sugezky, Jorge Winokur y Horacio Mancini, referentes de la empresa que continúa con su expansión internacional.

para aves de corral. Winokur espera que Estados Unidos sea la geografía de más rápido crecimiento para Vetanco, después de México, en el futuro cercano.

Vetanco genera alrededor del 80% de sus ventas mundiales de los sectores avícola (45%) y porcino (35%), y el resto proviene del ganado (20%). Actualmente, los aditivos orgánicos, el control de micotoxinas y los parasiticidas son los mayores contribuyentes a los ingresos.

Geográficamente, Vetanco genera el 60% de su negocio desde América Latina.

NUEVAS INNOVACIONES

Winokur destacó el trabajo de la empresa para desarrollar una gama de vacunas, incluidas candidatas dirigidas

a enfermedades como el estreptococo porcino, Lawsonia y otras. “Estamos empezando a evaluar la eficacia de las nuevas vacunas candidatas para enfermedades no tratadas. Estos están en proceso de ser registrados o listos para ser aprobados este año, principalmente nuestra vacuna especializada contra enfermedades transmitidas por alimentos para aves de corral, cerdos y rumiantes. En cinco años, esperamos tener de 12 nuevas vacunas en el mercado”.

Winokur además señaló: “Ahora estamos buscando fabricantes por contrato en el hemisferio norte para poder registrar y lanzar nuestros productos en la región. Todavía estamos en el proceso de negociación para producir nuestra gama de vacunas y productos biológicos allí”.

Vetanco también está apoyando la construcción de una nueva planta de fabricación en Brasil para el Dr. Bata. El sitio en Chapecó comenzó a construirse el año pasado. Desarrollará y producirá aditivos innovadores para piensos con la cooperación científica de la Universidad Estadual de Santa Catarina. Winokur señaló que Vetanco apunta a un crecimiento de alrededor del 15% en 2023, aunque destacó algunos riesgos a futuro. **AR**



Protegé a tus terneros de la diarrea neonatal

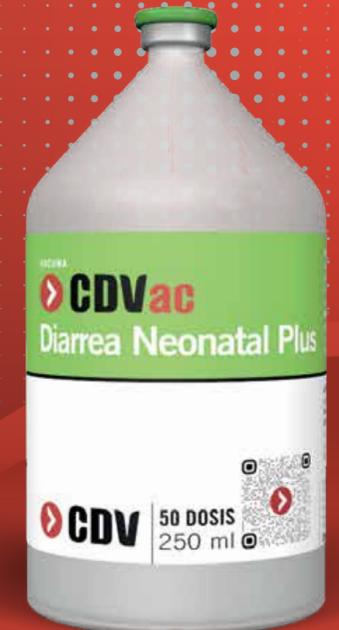


Vacuná a tus vacas 30 y 60 días antes del parto.

Resguardá tu producción de terneros y evitá futuros gastos en tratamientos.

Prevenir con CDV es una **decisión inteligente**

CONSULTE CON SU VETERINARIO



Tron

Encendemos tu pasión de innovar

SOFTWARE Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN SOLUCIONES PARA EMPRESAS DE MEDICINA VETERINARIA

CLIENTES QUE CONFÍAN EN NUESTRAS SOLUCIONES



ESCANEA EL QR Y ACCEDÉ A NUESTROS SERVICIOS



www.tron.com.ar ventas@tron.com.ar

“CADA VEZ MÁS EL DIAGNÓSTICO ES CENTRAL EN NUESTRA ACTIVIDAD PROFESIONAL”

Laboratorio Azul reunió a más de 200 veterinarios en su Reunión Técnico Científica en Sanidad Animal, de la cual participaron distintos referentes en el diagnóstico veterinario.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



Daniela Mattiusi

✉ danielam@motivar.com.ar



Más de 200 veterinarios y veterinarias fueron partícipes de la Reunión Técnico Científica en Sanidad Animal que dictó el Laboratorio Azul a comienzos de mayo en Azul, provincia de Buenos Aires.

MOTIVAR participó de la jornada en la cual no solo pudo tomar contacto con profesionales de distintas regiones, sino también volver a interactuar de manera presencial con los aportes de un grupo de referentes de alto nivel técnico, en

una serie de paneles moderados por Ramón Noseda.

Si bien los interesados podrán ver todas las charlas escaneando el Código QR que completa este artículo, vale la pena destacar el temario abordado en esta oportunidad.

En primer lugar, Ernesto Odriozola, referente histórico del INTA y actualmente incorporado al Staff de Laboratorio Azul, abordó la importancia del diagnóstico veterinario a campo, destacando con ejemplos distintas acciones vinculadas a la producción bovina.

Luego, fue el también referente del INTA, Anselmo Odeón, quien repasó la aplicación e interpretación de métodos de diagnóstico para el virus de la diarrea viral bovina.

A ellos se sumó Alfredo Martínez, quien compartió casuísticas sobre las enfermedades de transmisión sexual, su seguimiento y control en los rodeos bovinos infectados. Y también Carlos Campero, otro ex INTA, quien también abordó la temática vinculada con las ETS, su evolución en el país, actualización diagnóstica y perspectiva

¿QUÉ PASA CON LOS PARÁSITOS?

De la partida fue también el referente en parasitología, César



Gustavo Combessies, César Fiel, Alfredo Martínez, Anselmo Odeón, Ernesto Odriozola y Ramón Noseda, juntos en el Teatro Español, de Azul.

Fiel, actualmente en la Consultora Fiel & Steffan, quien abordó tema del control parasitario bovino, entre la pandemia y la resistencia a los antihelmínticos.

“Todos coincidimos en que cada vez más el diagnóstico es central en nuestra actividad profesional”, inició el profesional, contextualizando que el 95% de los parásitos

están fuera del animal y el 5% sobre el mismo.

“El problema lo manifiestan los animales, pero donde está instalado es en el refugio: la carga parasitaria que tiene la pastura”, indicó.

Y agregó que ahí entran en juego los veterinarios con los tratamientos como única opción práctica para controlar los parásitos.

“LA QPCR ES UNA TÉCNICA QUE SE VIENE IMPONIENDO Y QUE SEGURAMENTE EN LOS AÑOS VENIDEROS SE VA A INSTALAR”

Además, César Fiel destacó el foco en dos tratamientos fijos: uno al destete y otro la segunda quincena de noviembre; mientras que en el medio se hace monitoreo de tropas para ver cuándo hay que desparasitar.

A LOS NÚMEROS

El profesional expuso una encuesta realizada en 2017, donde se

descubrió que había solo un 25% de los campos que se desparasitaban en base al dato que ofrecía el conteo de huevo en materia fecal (HPG); sumado a que un 33% de ellos lo hacía una sola vez.

Además, ninguno tenía tests de resistencia en campos donde más del 60% de la invernada es externa.

“Es decir que compran animales y son desparasitados siempre con lo mismo, pero en un contexto donde sabemos que el 93% de los campos tienen problemas de resistencia a ivermectina”, detalló el veterinario.

En ese marco, indicó que la única forma de atar el problema es con diagnóstico y con el test de resistencia. “Se hace una sola vez, se obtiene información rápidamente. Cada campo debería conocer la eficacia de los antiparasitarios en sus animales antes de empezar a hacer monitoreo de tropas, o al mismo tiempo”, especificó.

Por otro lado, Fiel mencionó una app que elaboraron durante la pandemia junto a Pedro Steffan llamada Vetparasite.

Así crearon a través de información y algoritmos, determinadas variables que ayuden a la toma de decisiones.

Las variables que analiza son: la época del año, el género parasitario, el nivel nutricional, la carga animal, la última lluvia, el aspecto clínico de los animales, la fecha y la droga que se utilizó en el último tratamiento y la presencia o no de resistencia antihelmíntica.

“Esta app sirve mucho para los veterinarios ya que, al fantasma de la enfermedad, le sumamos el de la resistencia. La base para trabajar en esto es sin ningún tipo de duda el diagnóstico, el cual es básico para la toma de decisiones en el control parasitario”, especificó.

Y destacó: “Como en todas las

cuestiones sanitarias, el veterinario resulta esencial en la ejecución de un plan de control parasitario sostenible”.

QPCR: HERRAMIENTA PARA DAR CON EL DIAGNÓSTICO

Culminando el encuentro organizado por Laboratorio Azul, fue Gustavo Combessies -responsable técnico de la empresa- quien tomó la temática del diagnóstico, abordando tanto técnicas tradicionales y PCR, con foco en qPCR en tiempo real.

“Es una técnica que se viene imponiendo y que seguramente se quedará para los años venideros, quizás no como la única, pero sí cada vez más solicitada”, destacó Combessies, quien enfocó su presentación en los trabajos que viene

Continúa >>>



DISTRIBUYENDO CONFIANZA

VETERINARIAS INTEGRADAS DE ARGENTINA

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

VENTA EXCLUSIVA EN VETERINARIAS

Comunicate con nosotros:

Tel: (03388) 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

vigormeq

Shock de energía con más fuerza.
 Engorde y producción.

Fórmula híbrida superior

Inmunomiq: Inmunoestimulante de origen biológico

Fósforo en alta concentración

Oligoelementos

Aminoácidos

Vitaminas

Tónico reconstituyente mineralizante con aminoácidos y vitaminas. Inmunoestimulante inespecífico.



BIOCHEMIQ



biochemiq.com
 Tel.: 0810 333 1692
 Whatsapp: 11 5048 9969

“EL PROBLEMA CON LA SARNA ES QUE NO TENEMOS INFORMACIÓN”

“El problema serio que tenemos con la sarna bovina es que no contamos con información actualizada. Es una enfermedad que se transmite por contacto y tenemos los animales 6 u 8 horas por día en contacto permanente, uno contra otro comiendo contra el potrero. Entonces, ahí es donde empezamos a hacer agua”, le explicaba César Fiel a MOTIVAR en una entrevista realizada luego de su presentación en Azul.



César Fiel, en el Teatro Español de Azul.

Por otro lado, el referente se refirió a las fallas en la aplicación de los productos y su seguimiento, profundizando en cómo los baños por inmersión van ganando terreno incluso en algunos feedlots.

“Hay que pensar como una buena medida en el baño profiláctico al ingreso de los animales. Sabemos que está funcionando perfectamente hoy en día”, agregó.

A su turno, César Fiel también explicó que, en lo que respecta a la aparición de un foco en algún corral, es necesario aislarlo rápidamente, tratarlo con inyectables y comprobar la eficacia antes de reinsertar al animal en el sistema.

“Hay que ser totalmente rígido con este tema porque está descontrolado. El trata-

miento después de un inyectable al 1%, son 14 días de cuarentena. Y cuando hablamos de alta concentración, tendríamos que estar pensando en cuatro semanas. La eficacia se logra recién después del día 21 a 28. Por lo tanto, no debemos mezclar animales durante ese periodo”, concluyó.

Escanea el Código QR y mirá la cobertura completa



Laboratorio Azul volvió a reunir a veterinarios y veterinarias de distintas regiones de manera presencial.

sensibilidad en la cantidad de muestras que nuevas que obtienen y que no las detecta el cultivo, y la especificidad la cual está permitiendo detectar todas las tricomonas patógenas y las no patógenas; mientras que con campylobacteriosis, hay una mayor sensibilidad en la detección.

Otro dato para destacar es el criterio clínico del veterinario para interpretar los resultados, sumado a los datos epidemiológicos del rodeo, ya que ambas cosas son fundamentales en la evaluación del diagnóstico de campylobacteriosis.

“Llevar datos del establecimiento, datos reproductivos, el conocimiento que ustedes tienen de los factores de riesgo, cómo están los alambrados, cómo está la manga, cómo fue la toma de muestra, es clave para poder evaluar si ese resultado que le está dando el laboratorio tiene sentido o no”, manifestó.

Por último, indicó que el criterio establecido por la Asociación Argentina de Veterinarios de Laboratorio y Diagnóstico fue establecido para las técnicas tradicionales de trico y de campy, que es de obtener 2 muestras negativas después del último positivo, sigue vigente para controlar esta enfermedad dentro de los rodeos, aún con el uso de la PCR.

“Respecto a nuestra experiencia en estos años utilizando las 2 técnicas, les podemos contar que en trico es una técnica muy eficiente, y en campy hay mucho por mejorar. Por ahora estas son las herramientas que tenemos y con eso estamos dando el diagnóstico”, concluyó Gustavo Combessies. AR

Escanea el Código QR y mirá todas las charlas completas



realizando el laboratorio en base a esta técnica desde 2019.

Respecto de sus ventajas, detalló que se obtienen los resultados en menor tiempo.

“Lo bueno es que no es como un cultivo que antes lo teníamos 7 días, después en 5 días, acá resolvemos el tema en un día, corremos la prueba y tenés el resultado positivo o negativo”, explicó. Y sostuvo

que se debe tener en cuenta la toma de muestra utilizando un solo raspador, un solo tubo con un PBS, y con esa muestra se puede hacer la PCR de trico y de campy. Eso sumado a la facilidad de la conservación y el transporte de la muestra, la cual pueden enviar refrigerada.

Por otro lado, Combessies explicó que, con respecto a tricomoniasis, está demostrado que tiene mayor

El plan es fortalecerlos apenas nacen.



Asegurá la **inmunidad** de tus terneros durante el **parto**.

ROTATEC J5® previene la diarrea neonatal con anticuerpos que se transmiten al ternero a través del calostro de la madre.

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



Conocé el plan completo.



LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS COMPLETA DEL MERCADO



Conocer más



SE LANZÓ LA NUEVA ESTRUCTURA COMERCIAL DE CEVA

Con una visión compartida y objetivos claros, el equipo de la empresa está preparado para abordar los desafíos, actuales y futuros, de la medicina veterinaria.

En un emocionante paso hacia adelante en el campo de la industria veterinaria, Ceva Salud Animal presentó los nuevos equipos comerciales y técnicos, unificando fuerzas y potenciando el valor de cada uno, los cuales comenzaron con su trabajo conjunto para la República Argentina el primer día del mes de junio de este año.

Esta adquisición estratégica promete ofrecer beneficios significativos tanto para los profesionales de la salud animal como para los usuarios de los productos veterinarios: productores agropecuarios y dueños de mascotas.

Con un enfoque compartido en la innovación y el desarrollo, la calidad de atención al cliente, el crecimiento sostenible y el bienestar animal, el nuevo equipo está listo para transformar el panorama de la salud y marcar un nuevo estándar de excelencia en los segmentos de Rumiantes y Animales de Compañía en la industria veterinaria.

Al revisar las características de Zoovet y la biotecnológica Biotecnofé, adquiridos por Ceva Salud Animal en diciembre del pasado año, se descubren las razones estratégicas detrás de la adquisición por parte de la multinacional francesa que hace poco tiempo ha cumplido tan sólo 20 años de vida: sinergias técnicas en sus portafolios de productos, know-how de los equipos comerciales, ampliación de la base de clientes y fortalecimiento de la posición competitiva.

NUEVAS OPORTUNIDADES

Además, esta adquisición creará oportunidades para el desarrollo local de productos veterinarios y la colaboración con grupos de investigación especializados en Argentina.

No existe un solo tipo de ganadería sino muchas formas que se adaptan a las necesidades locales y globales, y Ceva apoya esta diversidad. La relación de Ceva con las empresas productoras de alimentos más grandes del mundo y con los propietarios de ganado más pequeños de África y Asia, son buenos ejemplos de esto.

Los primeros días de junio fueron intensas jornadas de análisis para el nuevo equipo de Ceva Zoovet, que estuvo reunido en el Hotel Madero de Bue-



nos Aires y donde fue trabajada la misión de la empresa, "Juntos, más allá de la salud animal", la misma enfatiza que la salud y el bienestar de las personas, los animales y nuestro planeta están totalmente interrelacionados.

Siendo la medicina preventiva el foco de la compañía para contribuir a la seguridad de los animales y humanos, se realizó la inducción del equipo en el segmento biológicos, que significa para Ceva Salud Animal más del 40% del negocio global. Como empresa multinacional centrada en la innovación, ocupa el quinto lugar a nivel mundial en la industria de la salud animal.

Una fortaleza no menor de esta unión es la amplia cartera de clientes, que, en asociación con la empresa, permiten un excelente servicio en la distribución de vacunas, medica-

mentos farmacéuticos y otros productos de salud animal en el mercado veterinario nacional, asegurando una cobertura inigualable del negocio. Esta cualidad diferencial, junto con el equipo de profesionales, capacitación permanente, soporte técnico y servicios especializados aseguran una atención de excelencia.

Este lanzamiento marca un hito significativo para la industria veterinaria en Argentina. Con una visión compartida y objetivos claros, el equipo de Ceva-Zoovet está preparado para abordar los desafíos, actuales y futuros, de la medicina veterinaria con el enfoque de Una Salud, para garantizar la salud y el bienestar de todos los animales, potenciando la salud animal. **AR**

Fuente: Ceva - Zoovet.

ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS: PCR REAL TIME

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



Escaneá este código para iniciar un chat con nosotros

❄️ Ahora puedes congelar las muestras para remitirlas

Laboratorio
9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario



Laboratorio9dejulio



www.lab9dejulio.com.ar



Cuprifarma MAX

Más Cobre por Más Tiempo



- ✓ 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

TODO TAMBO FESTEJA 35 AÑOS DE SERVICIOS PARA LA ACTIVIDAD

Son parte de la historia de Lobos, provincia de Buenos Aires y brindan un servicio integral al productor. Todo Tambo celebra este nuevo aniversario con nuevos desafíos y la experiencia trasladada a las nuevas generaciones.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Todo Tambo cumplió 35 años ofreciendo servicios para la actividad lechera desde sus instalaciones en Lobos, provincia de Buenos Aires, lugar hacia el cual nos dirigimos con MOTIVAR para dialogar con sus referentes, analizar su presente y proyectar su futuro a mano de las nuevas generaciones.

"Siempre fui un apasionado del tema de las inseminaciones y eso me llevó a trabajar entre los 25 y los 30 años en un tambo de la familia Blaquier, quienes luego siguieron como clientes cuando decidí emprender mi propio camino con la venta de productos de limpieza para tambos", nos decía Claudio Arévalo en una visita generada por el laboratorio Tecnofarm, para difundir el aniversario.

En ese marco, Claudio siguió recordando los inicios de la empresa nacida en 1988 y el primer depósito en el cual era él mismo quien recibía la mercadería, cargaba, visitaba a los clientes y ofrecía los productos y servicios.

"Así empecé hasta que pude armarlo, tener un local. Luego empezamos a hacer alimento balanceado y después a agregarle valor, con pequeñas hectáreas de cultivo. En los inicios, básicamente trabajábamos solo con tambos; mientras que hoy estamos más diversificados: en su mayoría se han convertido en megatambos", detalló.

Los años 90 fueron de crecimiento y trabajo. Sin embargo, a partir del 2000 el contexto fue cambiando: muchos tambos se cerraron, la gente cambió de actividad y se pasó al boom de la agricultura... "Ahí decidimos buscar otro horizonte. Tenemos un pequeño equipo de agricultura donde alquilamos campos y abastecemos nuestra planta de 2.500 toneladas. Desde allí tratamos de autoabastecernos de toda la materia prima que necesitamos para todo el año", explicó Claudio Arévalo.

SUMAR LA VETERINARIA

En ese mismo contexto, corriendo el año 2000, se sumó a Todo Tambo la unidad de veterinaria de la mano del MV Raimundo Bustos, "el Pampa",



Laureano Bustos, Diego Ricciardi, Raimundo Bustos, Maritza Carnevali y Claudio Arévalo.

asesor veterinario referente de la zona. "En ese momento me comentó que estaba un poco cansado de la venta, y yo vi con muy buenos ojos volver a trabajar en una veterinaria, tal como lo había hecho incluso con 16 años. Y fuimos para adelante", recordó Claudio.

Y el Pampa Bustos agregó: "Cuando uno se recibe de veterinario, no se recibe de comerciante. Cuando yo me recibí, si no tenías una veterinaria, no tenías forma de entrar en ningún mercado, pero por suerte ahora cambió. Al asociarme con Claudio, también cubría esa parte. Y realmente funcionó", nos comentó el profesional para luego darle paso a su hijo (también médico veterinario), Laureano, quien ya ha tomado su lugar en la empresa. "En el

momento que me sumé, mi papá era el director técnico y yo no estaba recibido. Luego él se jubiló y entré yo en ese lugar, tanto de la planta, como de la veterinaria", detalló.

CONTEXTO ACTUAL

Hoy, Todo Tambo se dedica a todo lo relacionado con el tambo: desde las semillas de pastura, fertilizantes, agroquímicos, y alimento balanceado. Ofrecen "un poco de todo", tal como ellos mismos sostienen, buscando que los productores encuentren lo que necesitan, en un solo lugar: botas, traje de lluvia, etc.

"La buena atención profesional y el stock permanente son la base del éxito de

LA ATENCIÓN PROFESIONAL Y EL STOCK PERMANENTE SON LA BASE PARA EL ÉXITO DE ESTE NEGOCIO

este negocio", destacó Claudio Arévalo.

Tal como sostuvieron todos nuestros entrevistados, "la veterinaria es una parte importante de la facturación", así como también generadora de movimiento de personas en el local.

"Buscamos completar las ventas con más opciones; no importa los montos, sino que el cliente se sienta satisfecho, que pueda venir acá y encuentre todo lo que necesita", resaltaron.

En lo que respecta al contexto en general, Laureano Bustos especificó que el foco de su trabajo profesional está en campos de la cría, sobre todo en la época de tactos.

"El porcentaje bajó, pero no tanto como preveíamos en un principio. A pesar de la gran seca que vivimos en la zona, los porcentajes fueron aceptables", le explicó el profesional a MOTIVAR, sin dejar de destacar las complicaciones vividas (y por vivir) por la falta de reservas forrajeras.

"En muchos campos se sacó y vendió todo. Incluso quienes hacen alguna etapa de recría, aprovecharon que se podía vender sin vacunar los primeros 15 a 20 días y también vendieron hacienda", agregó Arévalo.

PRODUCCIÓN Y TECNOLOGÍA

En lo que respecta al contexto macro, el Pampa Bustos indicó que si bien a un ritmo más lento que en la

parte agrícola, los productores ganaderos paulatinamente van avanzando con la adopción de tecnología, incluso en aquellas cuyos resultados no se ven en el corto plazo.

"Hoy el productor tiene más información a través de Internet y de las redes. Entonces a veces viene y hace cosas porque lo leyó previamente o se lo vio hacer a algún conocido", completó.

"Eso sumado a que hoy tenés tambos semi estabulados, automatizados, con collares, etc. El productor avanzó... y, el que no lo hizo, se fue. Los animales más o menos siguen estando, pero con otro tipo de manejo y menos productores", agregó Arévalo. "Hoy en la región tenemos también tambos que son netamente pastoriles y producen entre 24 y 25 litros promedio de leche", sumó Laureano.

Ambos nos contaron que también se están instalando en la región nuevos galpones, con animales monitoreados y apartadoras automáticas, con produccio-

nes cercanas a los 31 litros, aspirando con el encierre, a llegar a los 34 litros.

"Este último es un tambo que se reconvirtió y que está ordeñando 150 vacas y tiene 30 hectáreas", nos comentaban, sin dejar de mencionar que no se trata del único caso, sino que ya existen varias tecnologías de este estilo.

"Los que quedaron y quieren intentar mejorar, cuentan con la tecnología que te ayuda muchísimo. Sobre todo, si sigue el impulso de sangre joven", resaltaron.

PROYECCIONES

Por último, Claudio Arévalo destacó también la continuidad que espera que su hijo Tomás le dé a la empresa, junto a Laureano, aportando las fuerzas y el empuje de la juventud. "Tienen una mente más amplia, tienen otras visiones, otras expectativas y otras ganas de crecer; seguramente impulsarán el negocio", sostuvo. AR

JORNADAS VETERINARIAS

#31-2023

VOUCHER DE OBSEQUIO

TALLERES

5 SALAS SIMULTANEAS

6 y 7 de Agosto de 2023

Goldcenter. Av. Cantilo y Av. Güiraldes s/n. CABA. Argentina

www.jornadasveterinarias.com

/EditorialIntermedica

+54911 4413.9442

eventos@intermedica.com.ar

SPONSOR

ORGANIZA

APOYAN

Laboratorio Azul

Diagnóstico Veterinario

Diagnóstico de Tricomonosis y Campylobacteriosis Bovina

Mayor Sensibilidad y Especificidad

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

PLANES SANITARIOS: ¿CUÁL ES LA INVERSIÓN PARA MEJORAR LA SANIDAD DE LOS BOVINOS?

El Laboratorio CDV avanza con su recorrida por distintas partes del país difundiendo entre productores y veterinarios el concepto de sanidad inteligente. Esta vez, en Jesús María, Córdoba, también participó el consultor Víctor Tonelli.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Nicolás Palacio, junto a Víctor Tonelli, Eduardo Riesra (presidente de la Sociedad Rural de Río Cuarto) y Fernando Matticoli (CDV).

Desde principios de año, el Laboratorio CDV lleva adelante sus Jornadas #CDVac48hs por distintas partes del país, difundiendo las ventajas de su extensa línea de vacunas y servicios de diagnóstico, y también la importancia de invertir en planes sanitarios que protejan la salud de los rodeos de forma estratégica e inteligente.

Pampa del Infierno en el Chaco y Junín en Buenos Aires ya fueron sede de esta recorrida, a las cuales en este mes de junio se sumará también la localidad de 25 de Mayo.

Previo a que esto suceda, MOTIVAR participó del arribo de las Jornadas #CDVac48hs en la Sociedad Rural de Jesús María, Córdoba, donde se compartieron experiencias con productores y veterinarios de la

zona por medio de propuesta que involucró la participación del consultor Víctor Tonelli y también del MV Nicolás Palacio, referente técnico de CDV.

Si bien los interesados en ver nuestra cobertura pueden escanear el Código QR que cierra este artículo, vale decir que los expositores enfatizaron en la necesidad de trabajar con sanidad inteligente para bajar las pérdidas por enfermedades.

En ese punto, Palacio dejó en claro que la sanidad de los rodeos no depende de un hecho aislado, sino de distintos pilares y describió algunos puntos importantes a considerar, como la planificación de las actividades sanitarias, que ayuda a desmenuarlas de manera ordenada, tranquila y

minimizando errores.

"El análisis de los datos colabora en tomar decisiones inteligentes. No se puede mejorar lo que no se mide", reforzó el profesional. Y destacó: "No podemos perder de vista la relevancia de emplear los servicios de diagnóstico como soporte a la hora de determinar, por ejemplo, cuándo y con qué antiparasitario desparasitar e indagar sobre las causas que provocan mermas en la producción, entre tantas otras".

A LOS NÚMEROS

Para contextualizar el concepto de sanidad inteligente, Nicolás Palacio presentó

datos estratégicos en lo que respecta a las enfermedades reproductivas y venéreas, dejando en claro que el costo de una dosis de vacuna reproductiva ronda hoy los \$218; mientras que el valor de 1 ternero (160-180 kg), los \$86.400.

"Con el equivalente a un ternero, vacunamos a 200 vientres a doble dosis", destacó el Médico Veterinario para luego exponer estadísticas sobre la Diarrea Neonatal en terneros y sus pérdidas.

Allí, mostró que la tasa de mortalidad de 20% en un ternero (180 kilos) no logra significar perder \$86.400 y que la forma de prevenir esto es vacunando a las hembras preñadas en el último tercio de gestación. "El valor actual de un ternero

ES FUNDAMENTAL QUE PENSEMOS QUE LA SANIDAD INTELIGENTE ES IGUAL A MÁS PREVENCIÓN, MÁS CARNE Y MÁS LECHE

paga la vacunación a doble dosis de 237 vientres. El costo del tratamiento de un ternero es igual a vacunar con doble dosis a 13 vientres", agregó.

Por último, Palacio habló sobre la sanidad al destete e indicó que las enfermedades clostridiales y neumonías no tratadas a tiempo suelen tener destino fatal; sumado a que las pérdidas por neumonía oscilan los 15/20 kg comparando animales con Enfermedades Respiratorias Bovinas (ERB) versus animales sanos.

"El costo de tratamiento de neumonía oscila entre los \$920 - \$1.300 / animal; mientras que la vacunación a doble dosis de CDVac Feedlot Plus + CDVac Clostrimax T es de \$624 por animal", aseguró Palacio. Y avanzó "Con un valor del ternero \$86.400 a inicios de mayo pagamos la vacunación de 138 animales. Es clave que pensemos que la sanidad inteligente es Prevención igual a más carne y más leche", concluyó Nicolás Palacio.

CONTEXTO GANADERO

En segunda instancia, Víctor Tonelli analizó junto a los productores el futuro de la ganadería (Ver recuadro).

"Los valores están frenados por varios factores. No hay lugar donde poner los terneros, por lo tanto, la oferta adicional no encuentra una demanda sin condiciones de poder presionar y llevarse. Esta situación irá variando a medida que se liberen los encierres", comenzó relatando.

Además, aseguró que "frente al problema, siempre hay oportunidad", graficando lo que puede ocurrir una vez superada esta etapa en cuanto al valor del ternero, la oferta del maíz y la inflación.

En materia de productividad y destacando las cifras de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, el disertante mostró "orgullo como ganadero argentino" al decir que no solo la actividad crece en stock a pesar de todos sus contratiempos, sino que lo hace en el marco de un "crecimiento extraordinario en eficiencia de producción y mejora en la tasa de destete".

En este marco, Tonelli resaltó: "Fueron muchos los factores que nos han impulsado. Sin dudas que hay un cambio cultural y de procesos que impacta, por ejemplo en la aplicación o no de un plan sanitario. "Hasta el tener que contar con campos libres o bajo el control del Programa de Brucelosis que nos permite vender la vaca a China, nos sirvió para esto".

Para finalizar su participación en la Gira #CDVac48hs del Laboratorio CDV, Tonelli concluyó: "Tengo la esperanza de que en 2025 estemos nuevamente donde estuvimos en 2010. Ha habido un cambio cultural que nos permite pensar o pronosticar en una ganadería diferente". AR

Escaneá el Código QR y mirá la cobertura del evento



"EL COSTO DE REPOSICIÓN IMPACTA EN EL 70% DEL RESULTADO FINAL"

Durante la gira #CDVac48hs. del Laboratorio CDV, Víctor Tonelli captó la atención de los productores en la Sociedad Rural de Jesús María y planteó dos relaciones que definen el negocio. La primera, ligada al precio del engorde y los costos de alimentación, sobre la cual manifestó que, en la situación actual, la misma no será una limitación para hacer procesos intensivos.

El otro punto destacado es el que, para Tonelli, define centralmente el negocio, debido a que impacta en más del 70% en el resultado final: el costo de reposición.

"Esa limitante hoy es una situación absolutamente inversa. Probablemente pocas veces hemos visto una ecuación tan favorable al encierre como la que estamos viendo en la actualidad", destacó.

MERCADO INTERNACIONAL

También en su exposición el disertante destacó que, en los últimos años, la producción ganadera en la Argentina no ha dejado de crecer, incluyendo el 2023. En ese sentido explicó que este año en particular está marcado por el freno en la exportación y el crecimiento de la oferta, con un consumo por habitante y por año de marzo y abril que superó los 45 kilos.



Tonelli y CDV en Jesús María, Córdoba.

Así, Argentina es el país que, sumando el pescado, más proteínas animales consume. "Así que, si alguien tiene dudas de que va a faltar carne en la mesa de los argentinos, que duerma tranquilo, esto no es un problema", manifestó. Y continuó explicando que la única región que ha crecido a nivel global, no solamente en volumen sino en participación de mercado, fue el Mercosur.

"Estamos probablemente en la mejor región del mundo para producir carne vacuna. Tenemos que poder hacer las cosas bien, sin ninguna duda", aseguró Víctor Tonelli.

Y concluyó: "Si nosotros logramos superar toda la atadura, todas las restricciones que mantenemos, la ganadería será una de las actividades más interesantes para invertir y trabajar en nuestro país". AR

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

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



SANIDAD EN GANADERÍA

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

LA CALIDAD DE LA CARNE NO SE VE EN EL PELO...

Nos juntamos para hablar de números, medidas de manejo, situaciones, experiencias, razas, pero de la calidad del producto terminado, la res faenada... ¿qué podemos decir?

Para eso, hoy además de mis palabras escritas y compartidas en rondas de mate, haré una revisión bibliográfica. Hace mucho, tuve la dicha de tener en mis manos el libro "La filosofía de la Cría Vacuna" de Laurence M. Lasater, hijo del creador de la raza Beef-Master. Libro que acompañó al del Ing. Agr. Jorge Carrillo "Manejo de un Rodeo de Cría" en el crecimiento de mis conocimientos. De

“**PRODUCIR UN KILO DE GRASA CUESTA 3 VECES MÁS QUE PRODUCIR UN KILO DE PROTEÍNA.**”

esta revisión que les comento, saqué estas citas que hoy quiero compartir.

Algunas pueden ser discutibles en un país como el nuestro, pero...

- » Se necesitan grandes obstáculos para alcanzar grandes metas.
- » La naturaleza es sumamente sabia. La ayuda en todo lo que puedo, pero trato de dejar que ella haga la mayor parte del trabajo.
- » Nuestras mentes son como los paracaídas: funcionan cuando se abren.
- » Los resultados se obtienen explotando oportunidades, no resolviendo problemas.
- » No se pueden ahorrar ganancias.
- » Si planificamos para acrecentar los ingresos, hace falta planificar para presupuestar y controlar los gastos.
- » Cuando un toro o una vaca necesitan un recorte de pezuñas, los mandamos a que se los corten en el frigorífico.
- » La naturaleza es más sabia que todos nosotros.
- » Al descartar toda hembra que no destete un ternero todos los años,

sin excepciones, perdemos algunas buenas, pero eliminamos a todas las fallidas.

» Si pudiera criar una vaca de 15 metros, lo haría.

» Rusticidad: se ejemplifica en individuos que cumplen su misión productiva todos los años, con mínima ayuda.



"La cría bovina es un asunto relativamente simple. El gran desafío es mantenerla así de simple".

desteta todos los años un "buen ternero" y punto.

¿Cuántas de estas nos llevarían a romper con ciertos mitos, creencias y costumbres que aún conservamos?

Pero de ellas, rescato estas dos:

- » La calidad de la carne, no se ve en el

Continúa >>>

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)

CYNLARVIN 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



Línea Reproductiva



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMECUM

Entérate más seguinos en las redes calier.com.ar

Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com



pelo... Se ve en el gancho.
» La cría es un asunto relativamente simple. Lo difícil es mantenerlo simple.

FRASES QUE DICEN MUCHO, CON POCO

Estas me animaron a decirles, además que para aquellos que por zona necesitamos rusticidad, no nos enamorem de un pelo (raza), busquemos mejor cuál será más productiva.

Además, debemos tener en cuenta que si creemos haber elegido la "mejor raza", para nuestras condiciones climáticas y de recursos forrajeros, a esa genética hay que alimentarla.

Y se alimenta desde el día uno, de la gestación; a esto se lo llama "nutrición temprana".

Una raza adaptada a cada zona predispone a que esa rusticidad nos dé mejores porcentajes de procreo (preñez, parición y destete), porque una vaca bien alimentada, da eso un ternero por vaca por año, con bajas pérdidas desde el tacto al destete.

Hagamos o no el ciclo completo, esa buena nutrición temprana se manifestará en mayor cantidad de kilos al destete y en el proceso de engorde en una menor y más prolija deposición de grasa. Además de menor tiempo de invernada.

¿Por qué? Porque un animal bien nutrido formará en su proceso de crecimiento una mayor cantidad de masa muscular. Por ello, cuando comience su etapa de engorde, solo depondrá grasa donde corresponda.

Recuerden: producir un kilo de grasa: cuesta 3 veces más, que producir un kilo de proteína. Por ello tengamos en cuenta que la genética es una pata de todo este proceso y como parte del mismo, tenemos que darle de comer.

Debemos considerar que nos puede gustar una raza más que otra, pero lo que debemos tener en cuenta, es cuánto se adapta esa raza a nuestra zona. Y no hablo solamente de zonas marginales, de sequía, también de aquellas que sufren inundaciones, que también nos "achican" la superficie ganadera y tanto las áridas como las húmedas, también acarrear, desde el punto de vista sanitario,

cada una sus inconvenientes.

Y porqué solo hablar de las vacas en su adaptación, si también tiene que estar adaptado el toro. El que debe también estar bien alimentado, adaptarse a las diferentes geografías, sea monte, sierra, campos duros. No olvidemos que el toro debe caminar bien y a veces mucho.

En los sistemas extensivos de monte, por ejemplo, donde hablamos de cargas de 0,1 EV/Ha o 10 Ha/EV, el toro debe andar y andar. Como el VW 1500, que anda, anda y anda.

Si bien hace mucho escuché esto: Me decía un empleado de un campo de monte, como el descripto: "A ver "Dotorcito", usted está soltero, sale una noche a ponerse de novio. ¿Qué hace? ¿Llena el tanque de su vehículo y sale el sábado a dar vueltas y vueltas hasta encontrar una señorita o va al lugar donde supuestamente van la mayoría de las señoritas?"

Al que respondo: "No. No doy vueltas como un zonzon; voy a donde ellas están".

Y me retruca: "El toro hace lo mismo. Va a las aguadas y espera y de ahí la empuja a seguir".

Igualmente, este toro, deberá estar adaptado al medio en el que deba moverse. Si no lo está, se moverá poco, le molestará andar, o se lastimará, entonces perderemos preñeces, por su poco "trabajo". Entonces...

¿QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA?

Tratar de ver por experiencia propia o ajena, qué raza es la mejor para nuestra zona. Ver su grado de adaptabilidad al clima, piso, búsqueda de los mejores

pastos, agua, "no sombra".

Una vez que lo logremos, nos daremos cuenta de que no solo la cantidad de terneros destetados, serán mayores, también será mayor el peso, porque su madre adaptada, se alimenta, se nutre mejor. Además, anda menos, gasta menos requerimientos y eso se transforma en mayor cantidad y calidad de leche que, en el ternero, mejorará los resultados.

La vaca y el toro, para rodeos comerciales, debe verse con ropa de trabajo, no con vestidos y tacos altos.

En el caso de la vaca, de batón y delantal; y al toro, en vez de verlo de camisa, corbata y mocasines, se apreciará mejor verlo con overol y botas. No lo digo bajo ningún aspecto machista, hablo del trabajo de una vaca madre, solo sirve la comparación en la vestimenta.

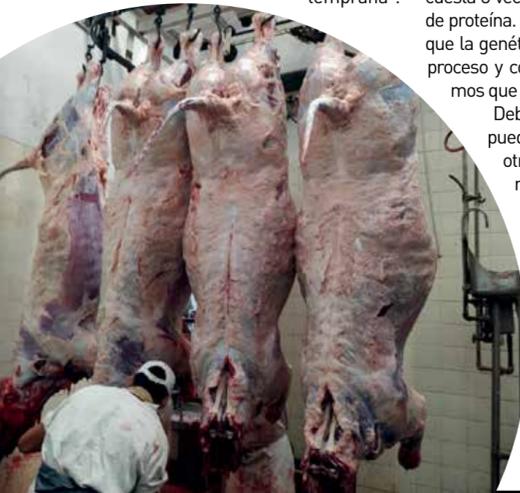
Creo por todo esto, que Tom Lasater hizo historia en la creación de esta raza.

¿Estaremos muy lejos de ver un "rodeo productivo" además de bonito?

Y en este mes de junio, también tan especial para la historia contemporánea de nuestra Argentina soberana y productiva, me los llevo del campo de cría, al campo de batalla. Para recordarles que el 13 de junio de 1982, después de 73 arduas jornadas de heroicas acciones de combate, en tierra, cielo y mar... Fue el día de la máxima resistencia.

Honor, memoria y gloria a nuestros Caídos y Veteranos. **AR**

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



VETAMEC

Doramectina al 1%

El nuevo endectocida de la familia Vetanco

- ✓ Potente acción contra parásitos internos y externos
- ✓ Alta biodisponibilidad en piel, lo que lo hace una herramienta ideal para la prevención y tratamiento de las bicheras
- ✓ Potente acción antisármica
- ✓ Clave en la rotación de principios activos



[f](#) [@](#) [in](#) [v](#) @VETANCOARGENTINA | VETANCO.COM



Contra la neumonía, la solución definitiva.



La confianza de los líderes



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

BROUWER INAUGURÓ OFICINAS Y PRESENTÓ SU PROGRAMA INTEGRAL DE SOSTENIBILIDAD

Visitamos las nuevas instalaciones construidas en Tortuguitas (GBA), donde autoridades de la empresa adelantaron de qué manera llevarán adelante más inversiones para potenciar su crecimiento.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



La inauguración de las nuevas instalaciones fue el 5 de mayo pasado.



Federico Ayala Torales, Rodolfo Perotti (h), Carolina Perotti y Mercedes Savickas recibieron a MOTIVAR.

Con el foco puesto en la mejora continua, el laboratorio Brouwer inauguró a comienzos de mayo nuevas oficinas en Tortuguita (GBA), lugar al cual nos dirigimos con MOTIVAR para dialogar con los referentes de la empresa sobre cómo esta novedad se vincula con su Programa Integral de Sostenibilidad.

“Estas oficinas representan cronológicamente el camino recorrido y el rumbo que Brouwer quiere transitar. Un camino de crecimiento y de inversiones en Argentina, que evidencien la decisión que tomamos para la evolución de la empresa”, nos comentaba Rodolfo Perotti (h), director técnico y miembro del Directorio de la empresa nacional.

Y avanzó: “También desde el punto de vista arquitectónico las instalaciones representan nuestros valores, como una empresa que busca modernizarse, mostrándose atractiva para los nuevos talentos y en pleno proceso de transformación. La construcción de estas oficinas disparó un nuevo horizonte para la creación de una nueva cultura organizacional”.

De nuestro encuentro también participaron Mercedes Savickas, gerente de Marketing, y Federico Ayala Torales, gerente de RRHH, quienes destacaron las inversiones, el crecimiento y la búsqueda de la empresa por concretar espacios de vanguardia y equipos de alto rendimiento.

“La preocupación genuina y noble que tiene la Dirección de la empresa en cuanto a dejar el menor impacto posible de su actividad en el medio ambiente y en el ecosistema, nos llevó a trabajar en un programa integral de sostenibilidad, al cual sumamos muchas acciones que ya se venían realizando y otras que se están poniendo en marcha”, agregó Mercedes Savickas.

LOS DETALLES

Interesante fue escuchar a Federico Ayala Torales contarnos los tres pilares del programa que Brouwer puso en marcha, con foco en las personas; el

ecosistema natural, la salud y el bienestar y los procesos actuales y futuros.

En relación con las personas, el profesional destacó que tiempo atrás Brouwer comenzó con acciones de impacto social destinadas a fomentar valores de educación y cultura de trabajo.

“Desde 2021 construimos una alianza con la fundación Reciduca que promueve el desarrollo y la capacitación de jóvenes. Además de reforzar esto, sumamos apoyos a la Fundación San José Providente todas las Pascuas y también a la Fundación Juanito en las acciones por el día de la niñez”, explicó.

Además de brindar detalles sobre el nuevo espacio inaugurado en Tortuguitas, desde el cual se busca abor-

dar el pilar del ecosistema natural, la salud y el bienestar (Ver Recuadro), el profesional avanzó: “En relación a los procesos, dimos un primer paso en el desarrollo de un plan que marque el contexto de trabajo para continuar nuestro camino, alineando nuestras acciones con la agenda global 2030 del desarrollo sostenible”.

Para ello, la empresa avanza en la estandarización del proceso de medición de la huella de carbono, ítem para el cual en los próximos meses tendrán los resultados de la primera evaluación. Además, se planean acciones de compensación de las emisiones de CO2 y también el diseño de políticas de compras verdes, priorizando proveedores certificados.

“Tenemos una política de compras verdes que priorizará a los proveedores que tengan certificaciones de calidad y medio ambiente, entre otras”, completó.

Y agregó Ayala Torales: “Si bien el futuro ideal es la neutralidad de car-

¿CÓMO SON LAS NUEVAS INSTALACIONES?

Para las nuevas oficinas de Tortuguitas (GBA), Brouwer contempló la construcción de un edificio de 560 metros cuadrados, con un concepto de oficina abierta y de 200 metros cuadrados destinados a pulmones verdes. Asimismo, cuentan con un estanque que representa un “ecosistema acuático” conformado por peces y diversas especies de flora. Además, cuentan con:

- » Tres salas de reuniones, espacios de trabajo colaborativos, livings para reuniones espontáneas.
- » Espacio para eventos y capacitaciones.
- » Comedor para 20 personas, área de sistemas, zona de servicios y un jardín interno y Jardín interior.
- » Climatización sectorizada (minimizar el consumo).
- » Planta de tratamiento de efluentes que permite tratar unos 2.400 litros diarios. Con excelente calidad de vertido que abastece de agua del estanque y propicia un óptimo funcionamiento del ecosistema.
- » El frente del edificio, del tipo curtain wall, presenta doble vidrio hermético lo que permite lograr un adecuado aislamiento acústico y térmico.
- » Acceso para personas con movilidad reducida.
- » Jardín interior.

- » La totalidad de la iluminación artificial es mediante lámparas led.
- » Una gran parte del consumo eléctrico está provisto por una batería de paneles solares mediante un sistema ongrid que permite en caso de excedentes de generación sobre el consumo propio, inyectar energía a la red. Además de un fuerte ahorro económico de la energía eléctrica consumida, permitirá disminuir al cabo de 20 años 217 Tn de CO2
- » En el frente se localiza un sector de estacionamiento previsto para 41 vehículos y casilla de vigilancia.
- » Se incluyeron acciones de bienestar tales como taller de pausas activas, alimentación saludable.
- » La estructura permite ampliaciones futuras en un segundo nivel.

Escanea el Código QR y mirá la cobertura del evento



bono, sabemos que es difícil porque obviamente que cualquier actividad del hombre genera un impacto, pero nuestra expectativa es ir dando pasos en ese sentido, aportando y compensando con acciones concretas”.

Además, la Brouwer avanzó en la segregación de residuos para reciclaje y en la conformación de un Comité interdisciplinario de sostenibilidad, que ya dio sus primeros pasos en la confección del FODA para el programa.

“Estamos convencidos del camino que hemos iniciado”, resumió Rodolfo Perotti (h) en su diálogo con nuestro medio, no sin antes destacar el compromiso de todo el equipo de trabajo de Brouwer en este tiempo, y en especial de su padre y fundador de la empresa, Rodolfo Perotti, y de su hermana, Carolina, directora en Brouwer.

“Ellos fueron grandes impulsores para que la empresa comience también a sumar valor desde esta nueva visión que ya hemos puesto en marcha”, completó. **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).



zoovac+
+ cerca del campo.

www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com

zoovac.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



“TENEMOS QUE PREPARARNOS PARA LA VETERINARIA DEL FUTURO”

El Colegio de Veterinarios de Buenos Aires cumplió 65 años. Dialogamos mano a mano con su presidente, Osvaldo Rinaldi.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

El mismo día en que confluyeron en la Quinta de Olivos para reunirse con el presidente de la Nación, Alberto Fernández, los principales dirigentes de la profesión veterinaria volvieron a encontrarse, en La Plata, para celebrar los 65 años de existencia del Colegio de Veterinarios de la provincia de Buenos Aires.

“Este año nos tocó ser partícipes de eventos importantes, donde toda la profesión trabajó para lograr la firma de la Resolución, por parte de la ministra de Salud de la Nación, Carla Vizzotti, que destaca la profesión veterinaria como de interés sanitario”, declaró el presidente del CVPBA, Osvaldo Rinaldi.

El evento, que contó con la participación de representantes de las cámaras, federaciones, colegios, organismos y universidades del sector y la industria veterinaria, ofició de lanzamiento del Ci-

clo de Charlas de Capacitación Continua con la que el Colegio busca aportar a los desafíos que enfrenta la profesión.

El eje de este ciclo está puesto en el concepto de Una Salud. “Ahora debemos transmitir a los médicos veterinarios en general, el compromiso y la responsabilidad que están asumiendo en este nuevo paradigma”, declaró Rinaldi.

“LA PROFESIÓN CAMBIÓ”

Rinaldi insistió en que el desafío para la profesión es grande. Desde su punto de vista, los veterinarios deben estar preparados no solo para cuidar la salud de los animales de compañía y la sanidad en la producción, sino también para desempeñar un rol en áreas como la producción sostenible, la conservación del medio ambiente, el bienestar animal, las buenas prácticas ganaderas y la seguridad alimentaria. Además, luego de la pandemia, hay mayor énfasis en las enfermedades zoonóticas.

“La profesión está atravesando cambios significativos y se espera que, en los próximos años, quizás sea completamente diferente a la que conocemos”, destacó el dirigente y señaló que la tecnología está desempeñando un papel cada vez más relevante.

También señaló el compromiso del Colegio en la tarea de concientizar desde

la formación sobre el rol que tiene un médico veterinario como agente sanitario. “Queremos poner en valor y hacer visible este nuevo paradigma, la profesión veterinaria tiene que ponerse a la altura de este compromiso que la sociedad, a través de las autoridades nacionales y provinciales, nos adjudica”, subrayó.

ACTUALIDAD DEL COLEGIO

“Estamos trabajando desde hace cuatro años en la renovación de la infraestructura informática del Colegio, para que en la actualidad la mayoría de los trámites que realizan los matriculados se puedan hacer a través de autoservicios, lo cual permite una gestión más rápida y eficiente”, detalló el presidente del CVPBA. Y agregó que el siguiente paso es la implementación de la firma manuscrita digitalizada.

“Se trata de un mecanismo mediante el cual el matriculado podrá acompañar cualquier documento que lleve su firma, como una receta, un certificado o un contrato, con un código QR generado por el Colegio que validará que la persona que firma el documento sea realmente quien dice ser”, explicó.

Otro punto destacado es la separación

del GAVET: desde este año, se actualiza cada tres meses.

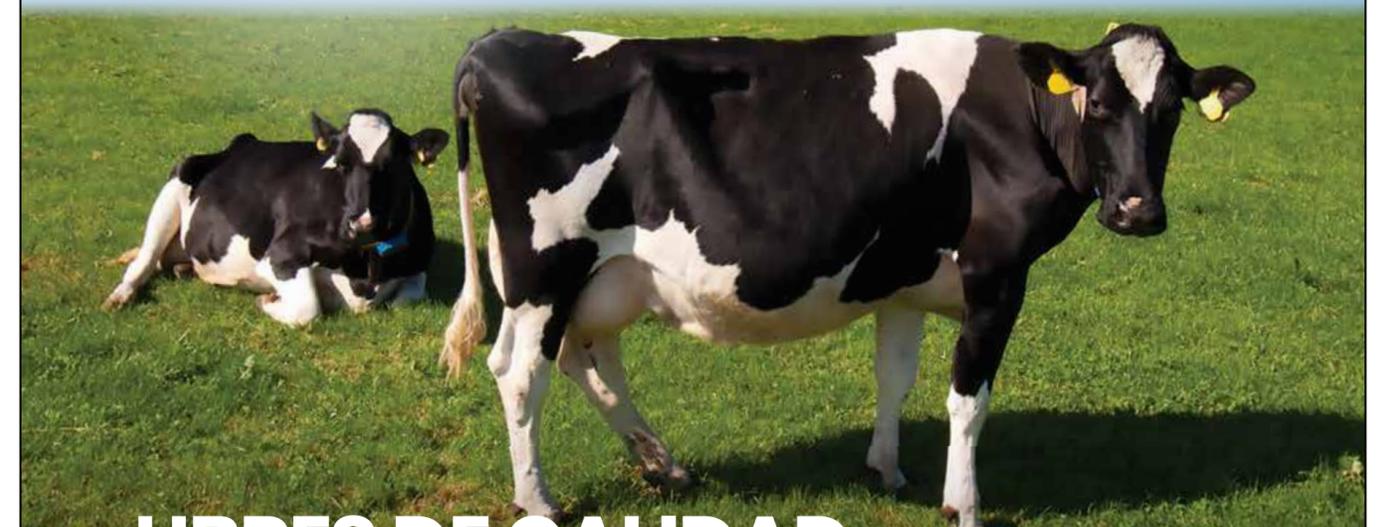
“Al valor del GAVET se influye tanto en los honorarios mínimos establecidos por la provincia, como en el monto de las matrículas. Sin embargo, en ocasiones puede ser necesario ajustar únicamente los honorarios profesionales sin afectar las matrículas. Por esta razón, es clave establecer una separación para abordar cada aspecto”, enfatizó Rinaldi.

En cuanto a la nueva Ley Orgánica del Colegio, Rinaldi resaltó que está en estado parlamentario y que hay un amplio consenso para llevarla adelante. “Esta nueva norma enfatizará el reconocimiento del veterinario como agente de salud pública”, puntualizó. **AR**



Osvaldo Rinaldi, presidente del Colegio de Buenos Aires.

UDDER CHOICE CREAM



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.



TEL/FAX: 00 54 11 4762-5163

info@chinfield.com

Av. Ader 3205, (1605) Munro, Buenos Aires, Argentina

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 MORTALIDAD PUEDE LLEGAR AL 15% DE LAS AVES ENTRE LA PRIMERA Y SEGUNDA SEMANA”

El especialista colombiano Hernando Morales explicó cuál es la situación de la Salmonelosis Aviar en la región, sus pérdidas y las formas de prevenirla.

Guadalupe Varelli

✉ guadalupel@motiviar.com.ar



foco en biotecnología y magister en Biología, quien llegó desde Colombia invitado por Calier Argentina para brindar una charla sobre la actualidad regional de esta enfermedad.

En diálogo con **MOTIVAR**, dio detalles de cuál es la situación real, cuáles las pérdidas, cómo se debería llevar adelante la prevención y de qué depende que baje su incidencia en las granjas.

MOTIVAR: ¿CUÁL ES LA SITUACIÓN REGIONAL EN SALMONELOSIS AVIAR?

Hernando Morales: Es compleja y se extiende por todos los países de Latinoamérica. Desde México, hasta la Argentina, todos estamos afectados por esta enfermedad que impacta en la producción de carne y huevos.

La manifestación del tifo aviar es más prevalente en países donde hay mayor cantidad de aves. Brasil, que es un importante productor de carne, pollos y huevos, es uno de los más afectados.

En otros sitios con un fuerte desarrollo avícola, la problemática es igualmente proporcional al tamaño de la industria y su prevalencia está relacionada con la transmisión vertical de madre a progenie, ya que se desconoce cuáles son las estirpes que están más infectadas y cuáles están



Morales: “Brasil es uno de los países más afectados por la Salmonelosis”.

vos la situación es aún más complicada, ya que las aves tienen una vida más larga y la probabilidad de mortalidad sin tratamiento puede alcanzar hasta un 80% del lote.

Incluso con tratamiento vacunal, las aves pierden la capacidad de producir huevos. Probablemente vamos a favorecer la vida, pero se van a dañar dos indicadores claves como la uniformidad y el peso del lote. Y la cantidad de huevo por ave alojada será menor.

¿CÓMO SE DEBERÍA LLEVAR ADELANTE LA PREVENCIÓN DE ESTA ENFERMEDAD?

HM: En este punto es necesario diferenciar entre la erradicación y el control. La erradicación implica la detección y eliminación de los animales infectados antes de que se reproduzcan, lo cual es difícil de implementar en países latinoamericanos por la alta cantidad de animales infectados en la línea de reproducción.

Esto podría llevar a pérdidas de productividad y crisis alimentaria en estos productos. En cambio, el control se puede lograr mediante vacunas y prácticas que disminuyen la sensibilidad de las aves a los cuadros clínicos, aunque no lleve a la erradicación de la enfermedad.

enviando más unidades formadoras de colonias a su progenie.

¿CUÁLES SON LAS PÉRDIDAS QUE CAUSA HOY LA ENFERMEDAD?

HM: En el caso de la carne aviar, la mortalidad puede alcanzar hasta un 15% en aves entre la segunda y tercera semana, lo que resulta en una producción menor y menos rentable. Además, las aves enfermas tienen una menor conversión alimenticia: consumen más alimento, pero convierten menos. Como resultado, su estadía en las naves de producción es más prolongada y se vuelve más costoso alcanzar los pesos deseados.

Por otro lado, en la producción de hue-

80%

Es la mortandad por lote que puede afectar a la producción de huevos si ingresa la enfermedad al establecimiento.

El ideal es controlar desde las abuelas, haciendo una disminución de la sensibilidad de estas aves a la presentación de los cuadros clínicos. Aunque los animales seguirán estando enfermos, vamos a privilegiar dos parámetros: la vida, es decir, la viabilidad del lote, y la productividad de las aves, aunque sin alcanzar nunca los niveles de un corral sano.

¿DE QUÉ DEPENDE QUE BAJE SU INCIDENCIA EN LAS GRANJAS?

HM: De muchos factores. Uno de ellos es la disminución de la sensibilidad de las aves al contagio de la enfermedad. Esto se puede lograr mediante estrategias vacunales, de bioseguridad, o una combinación de ambas, que es lo recomendable, para reducir la mortalidad que es lo que más preocupa a los productores.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que, si un lote es positivo, seguirá siendo positivo toda la vida. Por lo tanto, complementar estas estrategias con prácticas de manejo adecuadas es esencial. Disminuir la densidad de los lotes y mejorar el suministro de agua y alimento son algunas de las medidas que se pueden implementar para mejorar el bienestar de las aves y reducir los factores desencadenantes de la entidad.

Mantener una temperatura estandarizada en las naves de producción también es importante para disminuir el estrés

y obtener mejores resultados. Además, asegurar condiciones adecuadas de alimentación, incluyendo calidad de agua y alimento, y una buena práctica vacunal.

¿CÓMO FUNCIONAN LOS DIFERENTES PLANES VACUNALES?

HM: Existen diferentes herramientas de inmunización contra la salmonela en las aves de corral. Es importante diferenciar las características de cada, para poder determinar sus diferencias. Por ejemplo, no es lo mismo vacunar con cepas rugosas, que tienen una alta demanda metabólica en el ave, que utilizar vacunas inactivadas, solas o mutantes metabólicos, que es un nuevo concepto en la obtención de cepas vacunales para el control de salmonela.

Cada plan vacunal tiene una condición específica que demandará del ave mayor o menor energía, lo cual se va a traducir en costos para el productor.

No se trata de comparar virtudes y defectos, sino que -gracias a un metaanálisis-

es, es decir, un resultado obtenido en la comparación de muchos lotes atrás en el tiempo, se puedan hacer algunas comparaciones entre los diferentes planes vacunales y ver con qué tratamiento se obtienen mejores resultados.

¿CÓMO FUERON LOS RESULTADOS?

HM: Sí, por ejemplo, las aves vacunadas con mutante metabólico, más vacunas inactivadas que contengan salmone-lla gallinada, son más productivas.

Están produciendo alrededor de 5 huevos menos que lo esperado por las líneas genéticas, pero alrededor de 10 huevos y medio más que las aves vacunadas con mutantes genéticos, las cuales son las aves que más sufren de problemas rugosos en el caso de producción de huevos.

En el caso de pollos de engorde, se ha observado que la cantidad de producción en gramos es significativamente mayor, alrededor de 75 a 80 gramos más por ave al final del ciclo de engorde. **AR**

TILMICOSINAS

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD.

FORTE Tilmicosina + Flunixin
Antibiótico antiinflamatorio,
antipirético y analgésico.

DUO Tilmicosina + Diclofenac
Antibiótico antiinflamatorio
y analgésico.

30% Formulación antibiótica
a base de tilmicosina
para bovinos.



ESCANEA CON TU CELULAR
Y CONOCE TODAS LAS CARACTERÍSTICAS
DE NUESTRAS TILMICOSINAS.



LABORATORIO GANAFORT
WWW.LABORATORIOGANAFORT.COM.AR



Somos un laboratorio con más de 70 especialidades

destinados a la salud y bienestar de pequeños y grandes animales.



Generar Laboratorio Veterinario cada día somos más

Ruta 9 km 280,5 Lote 124 S2126 Alvear, Santa Fe, Argentina. (54-341) 5580303
generarlab.com.ar - Industria Argentina. laboratoriogenerar

BRUCELOSIS: EL SENASA PREPARA UNA NUEVA RESOLUCIÓN PARA ESTE AÑO

Desde el Senasa, Jorge Hart adelanta algunos de los puntos que serán enviados a Consulta Pública en el corto plazo, a fin de contar con una nueva normativa en los próximos meses.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Luego que se conociera la noticia en cuanto a que el Senasa extendería por cuatro años más el Plan Nacional de Control y Erradicación de la Brucelosis Bovina (Resolución 67 de 2019), MOTIVAR tomó contacto directo con Jorge Hart, referente del organismo sanitario nacional en la materia.

Allí, el profesional aclaró que lo que se hizo no fue prorrogar el cumplimiento de la norma, sino que se extendió su vencimiento para mantener vigente y en funcionamiento todas las acciones que se vienen realizando, como la vacunación, las Determinaciones Obligatorias de Estatus Sanitario (DOES), los saneamientos, los controles de movimientos, etc.

“Los planes llevan muchos años

para su desarrollo y es necesario mantenerlos vigentes con las acciones que se tienen que realizar. En ese tiempo, se atraviesan diferentes etapas por lo que conlleva todos los años ir trabajando para poder avanzar en el control de la enfermedad. Es un proceso continuo, paulatino y por etapas. Eso es lo que nos demanda tener que trabajarlo con diferentes resoluciones, encuadrándolas, en función de los avances que se van logrando”, explicó Hart.

En ese sentido es que se creó la resolución 339/23 para dar un marco a la extensión de las normas que estaban vigentes. Cabe recordar que de 2002 a 2019, el Senasa trabajó con la resolución 150, la cual estuvo 17 años en vigencia, pero tuvo un estancamiento y eso lo lograron quebrar con la salida de la Resolución 67.

“De ese proceso, encaramos otros tipos de estrategias, haciendo más masiva la solicitud de los diagnósticos para identificar la situación de los establecimientos positivos y su saneamiento y así empezar a trabajar en el descenso de la prevalencia”, especificó el referente del programa a MOTIVAR.

NUEVA RESOLUCIÓN

En este contexto de mejorar del plan, Hart explicó que, luego de transcurri-

do todo este tiempo y además de mantener la vigencia, ya están pensando en hacer una actualización para este mismo año. “La idea es sacar una nueva resolución con algunos ajustes respecto a una estrategia que ya elegimos y que tiene que ver con mantener las DOES sumado a otras especificaciones”, explicó.

Y agregó: “Estas modificaciones hubiéramos querido sacarlas antes para no tener que extender la vigencia del plan de la 67. Sin embargo, aparecieron algunas enfermedades que, si bien no están relacionadas a brucelosis, cambiaron la dinámica de lo que se había planificado”.

“AL MOMENTO QUE SALGA LA NUEVA RESOLUCIÓN, LOS 4 AÑOS DE LA 67 DEJAN DE CORRER Y PASA A PREVALENCER LA NUEVA EN VIGENCIA”



“Vamos a establecer tiempos fijos para los sangrados”, Jorge Hart.

Además, resaltó que la idea es sacar un nuevo proyecto que mantenga la estructura de la Resolución 67 pero la reemplazaría. “Al momento que salga la nueva resolución, los 4 años de la 67 dejan de correr y pasa a prevalecer la nueva en vigencia”, advirtió.

En ese marco, le adelantó a MOTIVAR que el proyecto se va a centrar en varios puntos importantes:

- » Sustener la vacunación.
- » Modificación en los estatus negativos DOES.
- » En la resolución 67, el estatus planteaba una continuidad del mismo con métodos de vigilancia; ahora se

Continúa >>>



ONCOVET® IM (crema)

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







Comercialización: Categoría II
(Venta Bajo Receta Archivada)





Cert. 22-055

MM-23059

EL PACK REPRODUCTIVO ES DE zoetis

OVALYSE®

Misma calidad, nuevo nombre

El retorno de nuestra GnRH



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.



PROBLEMAS CON LAS NUEVAS LIBRETAS SANITARIAS EQUINAS

Por fallas en la impresión de algunos lotes, el Senasa indica no utilizar estos documentos si han sido adquiridos últimamente.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar



El tema preocupa a los profesionales.

Debido a una falla en la impresión en algunos lotes de las nuevas Libretas Sanitarias Equinas el Senasa indica no utilizar estos documentos si han sido adquiridos últimamente y queda suspendida la venta de las mismas hasta tanto se presente una solución a esta problemática.

Así lo sostiene una reciente publicación sobre este tema por parte del Colegio de Médicos Veterinarios de la provincia de Córdoba, donde también indican que "para identificar aquellas libretas que no deben ser utilizadas se debe contar la cantidad de dígitos impresos debajo del código de barras: si la misma tuviese 16 dígitos, no debe ser utilizada y debe quedar reservada para su devolución, cuya gestión será comunicada oportunamente".

Y agregaron: "Los gastos ad-

ministrativos que genere la devolución de estas a donde corresponda serán adsorbidos por la empresa encargada de la impresión. También se informará la forma de reintegro de acuerdo con el caso particular".

Desde el CMVPC se elevaron los reclamos correspondientes a las autoridades de la empresa encargada de la impresión de las libretas como así al Senasa, "a fin de que se nos brinde una solución lo más rápido posible, ya que entendemos los inconvenientes que esto puede ocasionar en nuestros matriculados".

Cabe aclarar que esta situación afecta también a otros colegios veterinarios del país, dado que la raíz del problema está en la impresión de las libretas y escapa completamente a la capacidad de acción de nuestras instituciones. **AR**

va a proponer una revalidación que se obtiene por la DOES muestreo.

» Planes de saneamiento con tiempos limitados y hijos.

Uno de los objetivos principales de la norma 67 era establecer que, a los establecimientos que detectasen como positivos, inicien un proceso de saneamiento con más diagnóstico.

En esa resolución los planes de saneamiento eran con tiempos abiertos para ser definidos entre el productor y el veterinario acreditado. "En ese sentido, observamos que no han avanzado con la velocidad que quisiéramos para poder capitalizar todo ese trabajo que es la detección", detalló Hart.

Y agregó que, con las DOES, logran muchos establecimientos libres y negativos, pero también les sirvió para el proceso de detección de positivos que son los que tienen que hacer su proceso de saneamiento. "Por lo tanto, vamos a establecer tiempos más limitados y fijos entre cada sangrado del plan de saneamiento. Aún estamos definiendo cuáles van a ser esos tiempos".

Por su parte, el referente se refirió al control de movimientos para evitar la diseminación de la enfermedad.

"Este siempre es un tema importante porque si estamos trabajando en un proceso de detección de los estatus sanitarios de los establecimientos, en un proceso de mejora de saneamiento en los que están infectados, pero si bien trasladando animales de un lado a otro, se disemina la enfermedad y justamente lo que hay que evitar es la diseminación de la enfermedad entre

los rodeos", especificó.

La nueva resolución plantearía la necesidad de una serología que deben tener los animales, previo al movimiento. "Lo que tenemos que definir es en qué condiciones se van a solicitar estos controles de movimiento. Esto será únicamente para los establecimientos que no tengan estatus determinado o que sean casos positivos, si van a tener que hacer la serología previa para evitar la diseminación", aclaró.

FEEDBACK CON LOS VETERINARIOS

Por último, respecto a la devolución de los veterinarios, Hart dijo que cree que esperaban tanto la extensión como la continuidad del plan para darle una previsibilidad de las acciones que se vienen realizando.

"Siempre cuando sacamos alguna nueva resolución es para darle continuidad a un gran plan que va por etapas y con procesos que se van actualizando", indicó.

Por último, el referente de Senasa manifestó que ya vendrán las nuevas resoluciones para llamar a la Comisión Nacional de Bovinos y así ponerlos al tanto de la norma.

"Queremos que el proyecto de resolución salga a consulta pública para ver cómo son tomados por el sector veterinario que son nuestro motor de realización de las distintas acciones: son ellos los llevan adelante estos saneamientos. La idea es tener un feedback para compartirla con el sector antes que salga", concluyó Jorge Hart. **AR**

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 BROWER

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

NUEVO CAMINO EN TECNOLOGÍAS REPRODUCTIVAS

Kit BullSynch®

Activador y Sincronizador
del Sistema Reproductivo
de la Vaca



Para Monta Natural



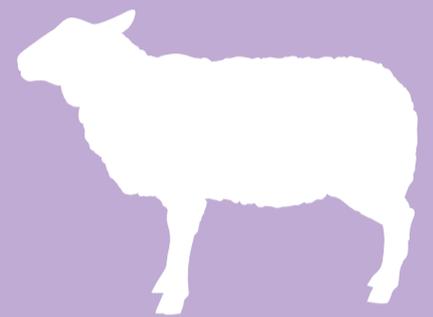
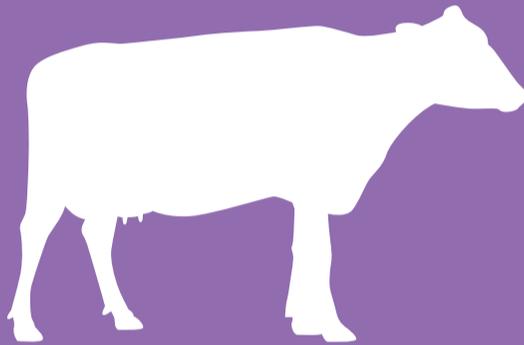
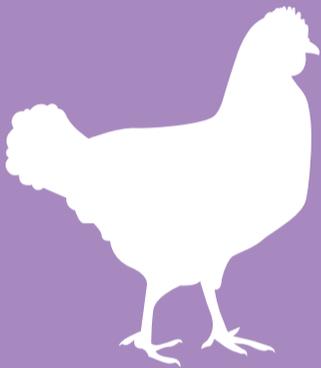
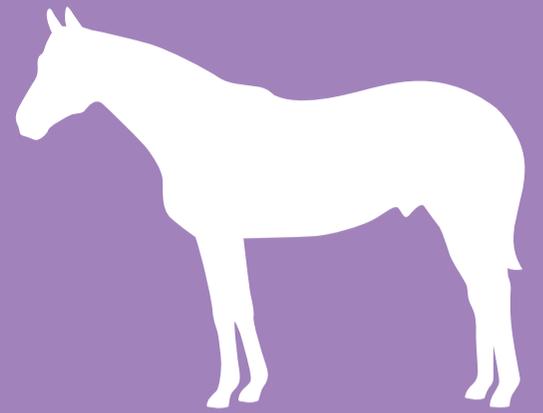
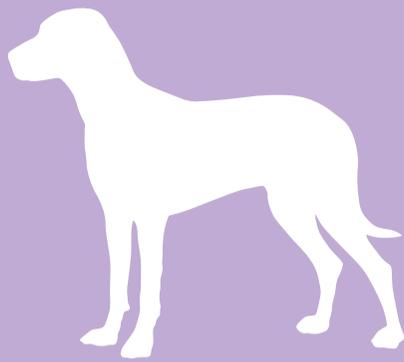
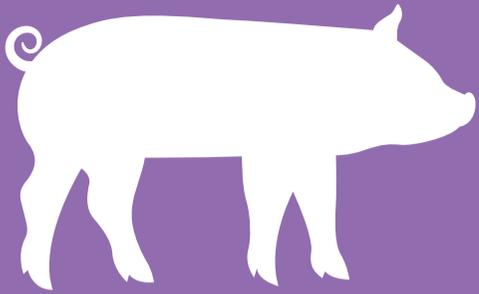
- ✓ Agrupa las pariciones
- ✓ Reduce los tiempos improductivos de las hembras (anestros)
- ✓ Más preñeces con las mismas vacas
- ✓ Terneros más pesados al destete

Más Beneficios. Más Ganancia.



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

AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal



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

