

MOTIVAR

CADA VEZ HAY MÁS CLÍNICAS VETERINARIAS EN BRASIL

Ya superan las 35.000 en un país donde también crece la cantidad de hospitales ¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes en perros y en gatos? Pág. 8 a 9.

PRIMEROS PASOS PARA LA RECETA ELECTRÓNICA

Autoridades del Senasa confirmaron que están trabajando en una normativa para que la misma se haga realidad. También se vienen cambios en las normas GMP. Pág. 12 a 14.

CRECIERON LAS VENTAS DE SANIDAD EN EL SECTOR PORCINO

Compartimos un informe especial, donde se destaca el aumento de hasta un 10% en unidades de fármacos y vacunas durante el primer semestre. Pág. 18 a 20.

EDUCACIÓN CONTINUA CUMPLE 20 AÑOS

El Programa que dicta la FCV de Tandil ya es una marca registrada en la formación de los veterinarios. Pág. 50.



Un trabajo a campo realizado en Buenos Aires por Nicolás Sottani y tutoriado por Germán Luberriaga confirma lo que muchas veces se presupone en el mundo ganadero: en los rodeos donde se cumplen los planes sanitarios y los mismos son aplicados por veterinarios, el porcentaje de terneros logrados es mayor. En esta nota, te contamos cómo "se paga sola" la inversión en sanidad. Pág. 38 a 40.

Nueva presentación,
la efectividad de siempre.



Consulta con tu médico veterinario



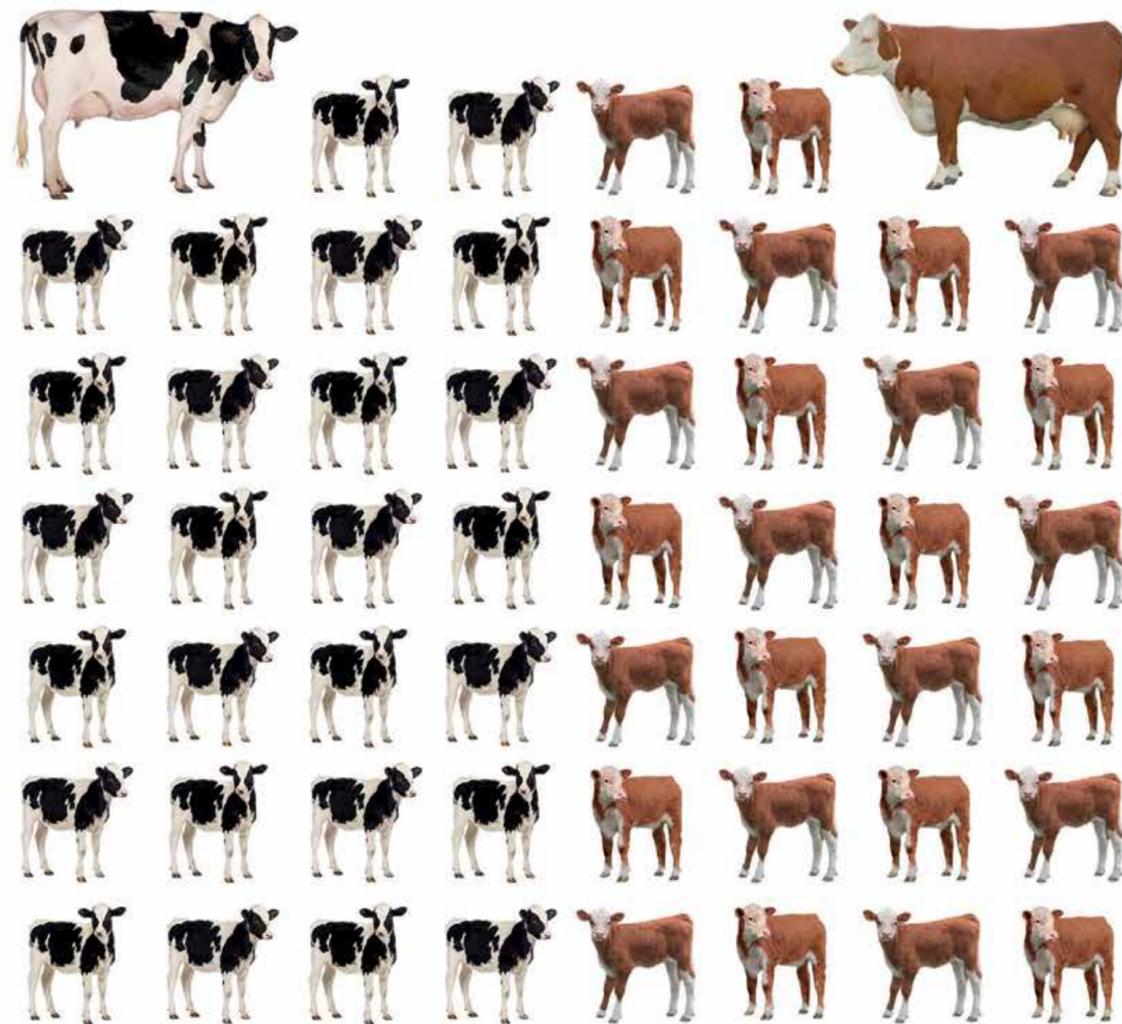
ECEGON® 20.000ui

La fórmula de siempre con una **nueva presentación** que permite **más aplicaciones por frasco** facilitando la gestión de productos en manga y minimizando errores de administración.

Biogénesis
Bagó



Conocé el
plan completo.



50 TRATAMIENTOS

- 1 APLICADOR SINCOVER
- 5 BOLSAS DE SINCOVER 1000
- 1 ESTRADIOL MULTIDOSIS X 100 ML
- 1 ESTROSINC X 100 ML
- 2 PROSTAL X 50 ML



100 TRATAMIENTOS

- 1 APLICADOR SINCOVER
- 10 BOLSAS DE SINCOVER 700
- 2 ESTRADIOL MULTIDOSIS X 100 ML
- 1 ESTROSINC X 100 ML
- 4 PROSTAL X 50 ML

KITS REPRODUCTIVOS OVER
www.over.com.ar

over
 MEDICINA VETERINARIA

Más terneros con los mismos vientres



Vacuna con 12 antígenos virales y bacterianos para prevenir las principales enfermedades reproductivas en bovinos



TECNOVA
 ciencia que protege

LAS TAPAS QUE NO FUERON

No lo duden. Cada una de las notas que escribimos desde la Redacción de **MOTIVAR**, es pensada, producida y editada con el objetivo de informar.

Aún así, puede pasar (pocas veces ocurre en un sector tan dinámico como éste) que ninguna de ellas "califique" para ser la tapa del mes.

Pero esta edición de agosto no es el caso. Todo lo contrario.

Nadie duda que el trabajo a campo realizado por Nicolás Sottani como parte de su evaluación final para recibirse de veterinario en la FCV de Tandil y que fuera tutoriado por el MV Germán Luberrriaga, merece ser la portada de esta edición.

Allí se demuestra que, en los rodeos bovinos donde efectivamente se aplica un plan sanitario completo a manos de un veterinario, se logran

más terneros.

Y no solo eso. Sino que también se llega a una conclusión muy relevante: por cada ternero extra logrado aplicando conocimiento y tecnología, se pagan 11 paquetes tecnológicos para aplicar en los animales.

Tenía que ser nuestra tapa y lo es.

Sin embargo, no podemos pasar por alto que también lo merecía el informe especial realizado por Facundo Sonatti, confirmando que fue en el sector porcino donde más creció la venta de vacunas y fármacos veterinarios durante el primer semestre de este 2023.

Lo percibíamos en los diálogos con veterinarios, laboratorios y distribuidores y así lo confirmaron distintas fuentes en esta edición colmada de información relevante para el sector.

¿Y por qué no fue tapa? Porque sin dudas la noticia de la llegada del "dólar maíz" a las variables macroeconómicas que deben considerar los actores de esta cadena luego del último acuerdo de nuestro país con el Fondo Monetario Internacional, opaca -al menos momentáneamente- la buena noticia que ésta mayor adopción de tecnología genera en el rubro.

EXCLUSIVO

Más allá de invitarlos a leer todas y cada una de las notas que preparamos para esta edición, vale destacar otra que seguramente dará que hablar y tiene que ver con

CRECIÓ LA VENTA DE FÁRMACOS Y VACUNAS EN PORCINOS, MIENTRAS QUE EL SENASA PROMUEVE NUEVAS NORMATIVAS

la entrevista exclusiva que **MOTIVAR** logró con Ximena Melon y Gisela Pa-paleo, directora nacional de Sanidad Animal y responsable de la Dirección de Productos Veterinarios del Senasa, respectivamente.

Sin ánimo de spoilear, les adelantamos aquí las novedades: se puso en marcha la iniciativa para que sea realidad una receta electrónica veterinaria; las normas GMP sufrirán modificaciones relevantes en lo que respecta a la obligatoriedad de que las plantas cuenten con áreas segregadas para la elaboración de determinados fármacos y será obligatoria la inclusión de un QR en todos los productos, el cual redireccionará al ya activo vademecum oficial del Senasa.

Un montón, ¿no? Si, pero falta. Interesante será también interiorizarse por medio de nuestra entrevista en cómo piensan las autoridades nacionales avanzar en la efectiva digitalización de buena parte de los 7.900 expedientes que aún se encuentran en papel.

En el mes de los veterinarios, seguimos estando cerca de un rubro que no se detiene. ¿Cómo? Compartiendo más y más información. Para no perderle el tren a las tendencias..., para no quedar afuera de lo que viene.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar

🐦 @aba_luciano



MOTIVAR

DIRECTOR
Luciano Esteban Aba
luciano@motivar.com.ar

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

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

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

REDACTORES
Facundo Sonatti
redaccion@motivar.com.ar

Guadalupe Varelli
guadalupe@motivar.com.ar

Daniela Mattiussi
daniela@motivar.com.ar

Impresión Mariano Mas SA

Fecha de cierre de esta edición: 31/7/2023

📱 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 (B1640EYU), 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

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

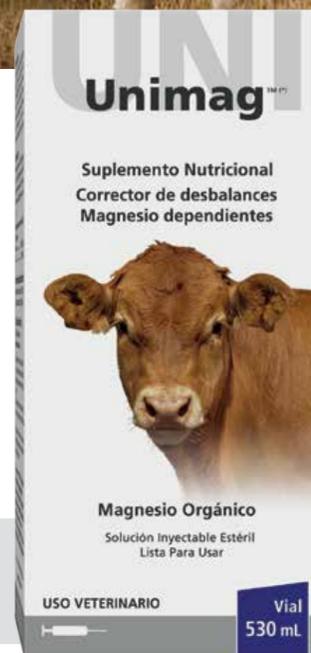
Contáctanos ✉ info@vaccser.com.ar 📞 11 5566 1011 | 11 6885 9755

PROMO INVIERNO

Comprando 20 unidades de Unimag
Llevás **SIN CARGO** 4 unidades más

NO CONGEELES TU PRODUCCIÓN Suplementa con magnesio

Línea Nutricional Richmond Vet Pharma



Y para seguir sumando, Línea Nutricional Balance



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



Richmond Vet Pharma™

richmondvet.com.ar

GMP CERTIFICATE
SENASA BPPV
Richmond Vet Pharma



En **kronen Vet**
el **día del veterinario**
dura **todo el mes.**

¡Y lo festejamos **juntos!**



Biogénesis Bagó

BROUWER



FAWNA



KUALCOS
LABORATORIOS

Richmond
Vet Pharma™

TECNOVA >>>

¡No olvides escanear
para ver **todas las**
promociones disponibles!

¡Escaneá!



telemarketing2@kronenvet.com.ar

+54 9 221 6374218

0810-666-1155 | 0800-222-1729

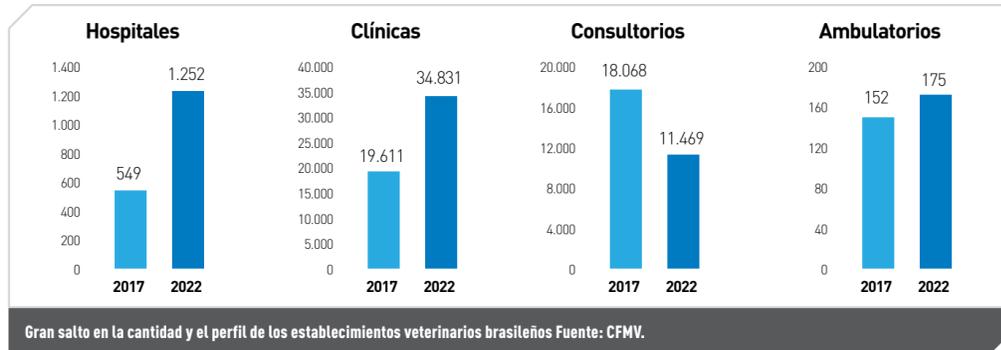


¿CÓMO ES EL MERCADO DE LAS CLÍNICAS VETERINARIAS EN BRASIL?

Enorme sería la respuesta más obvia, pero el informe de la Comisión de Animales de Compañía del SINDAN, comparte detalles más concretos de su evolución y alcance.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar



Las mascotas están presentes en más de la mitad de los hogares brasileños. Durante la pandemia, ganaron aún más espacio en el corazón de sus tutores, asegurando que, incluso ante la recesión económica a nivel mundial, un amplio sector de productos y servicios siguiera creciendo en Brasil y el mundo. Las mascotas, especialmente perros y gatos, impulsan la evolución y desarrollo de la industria, contribuyendo a la promoción de la economía en su conjunto, según lo refleja un informe anual de la Comac, Comisión de Animales de Compañía del SINDAN en ese país.

En este contexto, uno de los segmentos que presenta continua y expresiva evolución es el de productos y servicios para la salud animal, con

ventas por más de R\$ 9.000 millones en 2021, es decir más de US\$ 1.400 millones aquel año, considerando productos para rumiantes, cerdos, aves, caballos, peces, perros y gatos.

Los indicadores recogidos en esta publicación hecha en conjunto con la Unión Nacional de la Industria de Productos para la Salud Animal, registró una mayor oferta de productos, servicios, atención especializada, infraestructura médica veterinaria, profesionales especializados y el uso de la tecnología en la interacción y en la información.

Por otro lado, que los tutores también están más atentos a la salud de sus mascotas, haciendo hincapié en brindar atención regular, invertir en prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades.

No es de extrañar que el 31% de los dueños de perros y el 27% de los dueños de gatos consideran a sus animalitos como niños. A su vez, 28% y 26%, respectivamente, cree que la mascota es parte de la familia.

“ CERCA DE 1/3 DE LOS ESTABLECIMIENTOS VETERINARIOS (EN SUS DISTINTOS FORMATOS) TIENEN UN VETERINARIO. ”

Al mismo tiempo, Comac reveló que 8 de cada 10 dueños de perros y 7 de 10 tutores de gatos compraron medicamentos veterinarios durante 2021.

Y mientras que 86% afirmó ser meticuloso y disciplinado con la medicación de sus mascotas, el 85% dijo ser muy observador cuando su mascota toma algún medicamento.

El 69% solo compra medicamentos prescritos por veterinarios.

LOS NÚMEROS DE UNA INDUSTRIA EN EXPANSIÓN

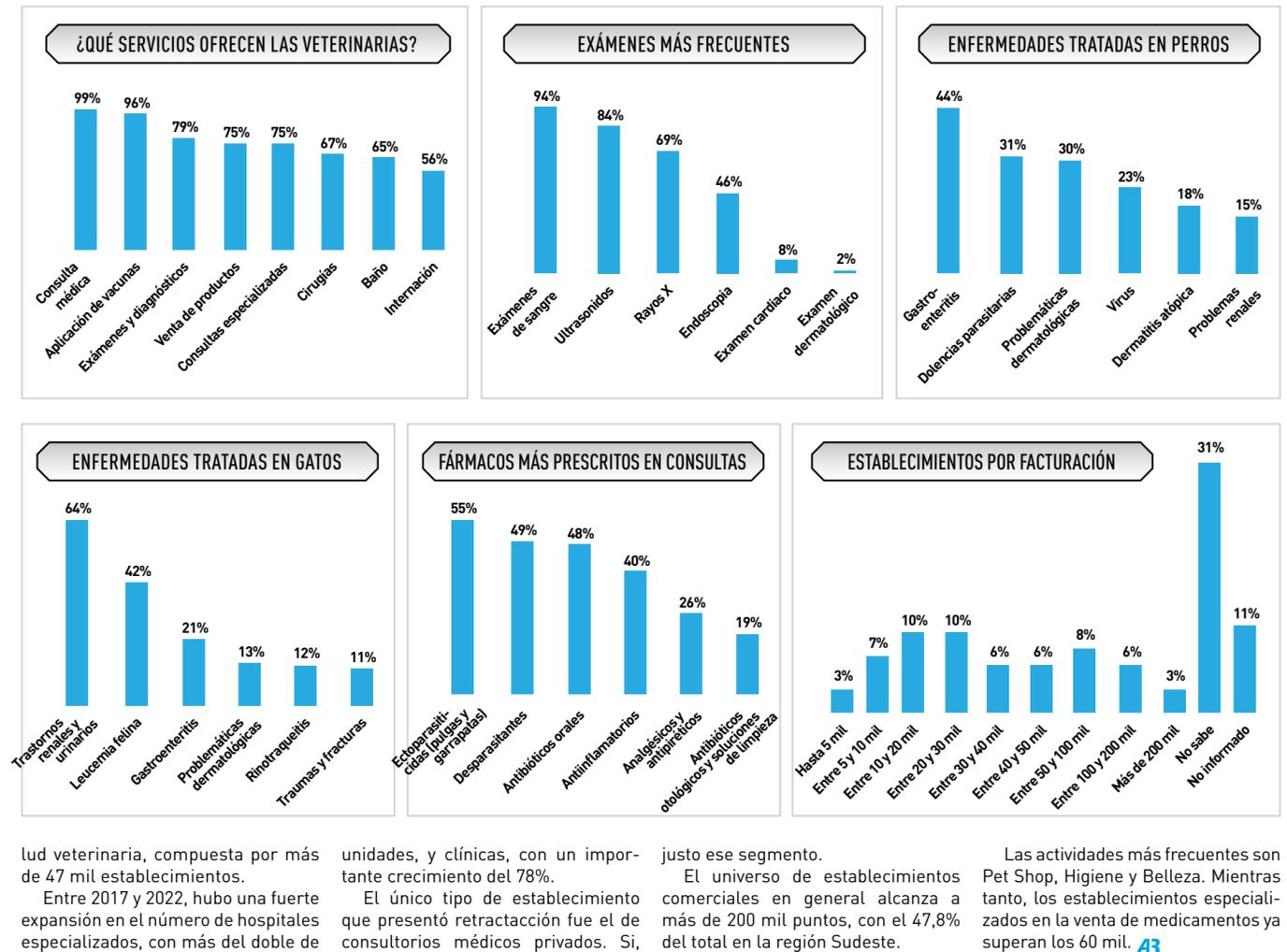
Brasil ahora tiene una infraestructura sólida de atención de la sa-

lud veterinaria, compuesta por más de 47 mil establecimientos.

Entre 2017 y 2022, hubo una fuerte expansión en el número de hospitales especializados, con más del doble de unidades, y clínicas, con un importante crecimiento del 78%.

El universo de establecimientos comerciales en general alcanza a más de 200 mil puntos, con el 47,8% del total en la región Sudeste.

Las actividades más frecuentes son Pet Shop, Higiene y Belleza. Mientras tanto, los establecimientos especializados en la venta de medicamentos ya superan los 60 mil. **AR**



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



SOMOS FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES DE CARAVANAS

ARGENTFLEX Bio
CARAVANAS COMPOSTABLES

LA PRIMER CARAVANA COMPOSTABLE DEL MUNDO

ArgentFlex Bio es fabricada con EcoVio, un polímero de última generación desarrollado por BASF, es biodegradable y compostable. Son reutilizables. Se ofrecen lisas o numeradas, en cuatro tamaños:



IMÁGENES EN TAMAÑO REAL



13 colores disponibles



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

REGISTROS, NUEVAS GMP Y PUNTA PIE INICIAL PARA LA RECETA ELECTRÓNICA VETERINARIA

La directora nacional de Sanidad Animal, Ximena Melon, y la responsable del área de Productos Veterinarios del ente sanitario, Gisela Papaleo, dan detalles de la situación actual y lo que se viene para el sector.

Luciano Aba

luciano@motiviar.com.ar
@aba_luciano



Las decisiones que toma el Senasa, sus tiempos y sus normativas impactan de lleno en el sector veterinario nacional. Por eso, **MOTIVAR** entrevistó a la directora nacional de Sanidad Animal, Ximena Melon, y a la responsable de la dirección de Productos Veterinarios del ente sanitario, Gisela Papaleo.

¿El objetivo? Consultar sobre las demoras que existen en la aprobación de registros y conocer más sobre los proyectos de incorporación de un Código QR oficial en los productos, la receta electrónica veterinaria y los cambios que se vienen en la normativa GMP que cumplen los laboratorios.

Todo esto, contextualizado por una denuncia que pone sobre el tapete el accionar del organismo.

"En realidad hablamos de una denuncia, de un usuario específico, que hace una serie de acusaciones, desde irregularidades en la evaluación de sus productos, hasta denuncias de corrupción, ninguna de ellas con elementos probatorios. Frente a esto, el Estado -por medio de la Unidad de Auditoría Interna del Senasa, que depende de la Auditoría General de la Nación-, hizo una auditoría en el área de registros para ver si había irregularidades (como favorecer algunos laboratorios por sobre otros) y no encontró elementos para concluir eso", le explicó Ximena Melon a **MOTIVAR**.

Y sumó: "También intervino la Oficina Anticorrupción, llegando a la misma conclusión. Vale decir que este usuario tiene sus dos firmas canceladas por irregularidades documentales, presentación de firmas apócrifas y porque Senasa encontró -en más de una oportunidad- venta de productos no registrados. También tiene procesos judiciales en proceso por estas mismas irregularidades".

A su turno y con cerca de 9 meses en



Ximena Melon (directora nacional de Sanidad Animal) y Gisela Papaleo (responsable de la Dirección de Productos Veterinarios).

su cargo, Gisela Papaleo, agregó: "A partir de la salida del director anterior, Federico Luna, reestructuramos el equipo y estamos actualizando normativas, a la vez de generar procesos estandarizados para la realización de los trámites".

Y completó: "Estamos trabajando fuerte en lo que es la digitalización e informatización de los sistemas. Esperamos tener los resultados antes de fin de año".

"Esto tiene que ver con cubrir las demandas de la industria veterinaria en

cuanto a temas normativos, pero también de procedimientos. Es decir, lograr que aquellos técnicos que revisan expedientes sigan un proceso estandarizado, a fin de reducir todo lo posible las diferencias de criterio", reforzó Ximena Melon.

MOTIVAR: ¿EN QUÉ INSTANCIA SE ENCUENTRA LA DIGITALIZACIÓN DE REGISTROS?

Gisela Papaleo: Por un lado, tenemos unos 7.900 registros en papel (entre firmas y productos) que, en buena medida, deberían digitalizarse. En estos momentos estamos intercambiando propuestas con la industria para definir la mejor manera de avanzar en este sentido.

Por otro lado, y si bien desde 2017 contamos con expedientes electrónicos, esperamos durante este mes de agosto poder tener la totalidad de los expedientes iniciados mediante TAD, lo cual es un beneficio para el usuario y para la agilización de los procesos internos.

Hemos avanzado también en lo que es firma electrónica no solo las nuestras,

Continúa >>>

ClameVet

Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios

Trabajamos para promover, prestigiar y defender la industria medicinal veterinaria argentina.



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

Miembro fundador de FLAIVET **FLAIVET** Federación Latinoamericana de la Industria Veterinaria

LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica



www.labplasticos.com.ar Calle 123 Nro 2174, C.P. 1923, Berisso, PBA +54 9 0221 4 528242

sino la de los usuarios. En aquellos países que las acepten, los certificados libre venta sean 100% digitales.

¿SERÁ OBLIGATORIO QUE LOS PRODUCTOS VETERINARIOS INCLUYAN UN QR OFICIAL DEL SENASA? ¿DEBERÁ IR EN EL ENVASE PRIMARIO?

GP: Esta iniciativa no es impulsada ni por el área de Productos Veterinarios, ni por la Dirección de Sanidad Animal, sino por el Senasa como organismo sanitario oficial y tiene alcance también sobre agroquímicos y productos que registra el área de alimentos, entre otros. La inclusión de este QR está pensada para brindar más información al usuario final, pudiendo ver de manera rápida y práctica si el mismo está aprobado por el Senasa. Es una herramienta gratuita que con el tiempo se irá incorporando a los productos.

No está previsto que sea necesariamente en el envase primario; puede ir en el envase secundario. Lo importante es que esté fácil leer en góndola.

Ximena Melon: Esto no implica para el laboratorio elaborador ningún trabajo o inversión adicional, en el sentido que lo que trae ese QR es la información pública del rótulo del producto, desde la base de datos del Senasa.

Es un salto de calidad en cuanto a la información que se le brinda al usuario.

En cuanto a la obligatoriedad, es importante desde el punto de vista de los plazos que se están trabajando con la industria porque necesariamente debemos dar un tiempo de adaptación.

Pero luego sí, una herramienta como ésta, tiene que ser obligatoria.

¿SE ESTÁ TRABAJANDO EN UNA RECETA ELECTRÓNICA VETERINARIA?

XM: Así es. La receta electrónica es un objetivo en sí mismo pero que sin dudas requerirá ir cumpliendo etapas, y contar con el compromiso y el involucramiento de todos los actores, además de una se-

EL OBJETIVO DE LA RECETA ELECTRÓNICA ES TRAZAR LOS PRODUCTOS HASTA QUE LLEGAN AL VETERINARIO

rie de desarrollos informáticos.

GP: La receta electrónica es una herramienta del profesional veterinario, un método de trazabilidad, que brinda mayor transparencia. Es un proceso que se ha iniciado y tiene como objetivo ir trazando el producto desde su elaboración hasta que llega al veterinario. Para eso estamos trabajando junto a los colegios y consejos veterinarios, quienes están a favor y muy comprometidos con esto.

¿QUÉ PRODUCTOS ESTARÁN INVOLUCRADOS EN ESTA ETAPA?

GP: El avance será por etapas. La Ley nos obliga hoy a todo lo que tiene que ver con los antimicrobianos, pero como filosofía de lo que es la trazabilidad, tenemos que apuntar hacia todos los productos de venta bajo receta.

¿SE VIENEN CAMBIOS EN LA NORMATIVA GMP?

GP: Tenemos una norma que es del año 2002 y que fue realizada con otro

espíritu; quedó desactualizada en relación con el avance y crecimiento de una industria nacional muy diferente en la actualidad.

En ese marco, se están evaluando los problemas que se generan por el tema de contar con plantas segregadas.

Hoy tenemos métodos de validación de limpieza, sistemas que se ajustan a poder de tener plantas sin la necesidad de una segregación, pudiendo llevar adelante elaboraciones por campaña.

Por otro lado, ya en medicina humana se aceptan productos importados desde ciertos países que tienen una reglamentación de buenas prácticas de alto nivel (que son las de referencia para nuestras normas) cuando no cumplen con este requisito de ser elaborados en plantas segregadas. Este fue un planteo que nos hizo también la industria veterinaria y que se sometió a discusión técnica, no encontrando obstáculos para poder avanzar, siempre que las empresas puedan demostrar todos sus métodos de limpieza y que no haya contaminaciones.

XM: La idea es que cada uno pueda llegar al objetivo a través de procedimientos y medidas que se ajusten a sus posibilidades y que la normativa no sea un obstáculo.

No solo en la industria en lo que hace a productos veterinarios, sino a nivel general, apuntamos a tener normas lo menos prescriptivas posibles, indicando qué debe cumplirse (resultado) pero estando abiertos a diferentes métodos o procedimientos para alcanzar ese objetivo.

GP: Adicionalmente a esto y en materia de certificaciones GMP, hay una propuesta de avanzar en que las mismas tengan una duración incluso superior a los 3 años de la actualidad.

¿CUÁL ES LA EXPECTATIVA EN MATERIA DE ACORTAR LOS TIEMPOS DEL REGISTRO?

XM: La incorporación de técnicos al área, la digitalización de expedientes, el avance del TAD y las propuestas de los cambios de normativa tienen el objetivo de agilizar los plazos de evaluación en la Dirección de Productos Veterinarios. Estas acciones ya fueron realizadas o están en proceso, aunque no generan resultados de manera inmediata, por sí esperamos que lo hagan en el mediano plazo.

GP: El mundo aumentó sus demandas y lo mismo ocurrió tanto con la in-

LAS ACTUALES GMP SON DEL AÑO 2002. ESTÁN DESACTUALIZADAS EN RELACIÓN AL AVANCE DE LA INDUSTRIA

dustria nacional, como con la extranjera.

Ante este incremento de trabajo en las áreas regulatorias, es clave el compromiso también de los actores privados.

Muchos de los retrasos que se producen tienen que ver con que la documentación provista se presenta incompleta, generando una serie de demoras. Desde el lado del Senasa, buscamos revertir esto, generando normativas claras y más amplias, e incluso quizás restaurando nuestra Guía de Trámites para facilitar estas cuestiones, más allá de las capacitaciones periódicas sobre estos puntos que llevamos adelante a la industria. **AR**

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

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

“HAY UNA IDEA EQUIVOCADA DE LO QUE SIGNIFICA SER VETERINARIO”

Los creadores de Influvetes cuentan cómo surgió el proyecto, qué contenidos ofrecen y cuáles son sus planes futuros.

Guadalupe Varelli

guadalupe@motivar.com.ar



Aquello que se encuentra en constante movimiento suele presentar resistencia a ser encorsetado en las pocas palabras de una definición.

Influvetes es precisamente uno de esos casos. Podríamos definirlo como un innovador proyecto multimedial liderado por los veterinarios Ximena Doxandabarat y Matías Lourido, quienes se propusieron acompañar a los tutores de mascotas en sus decisiones y mostrar la verdadera realidad de ser veterinario. Sin embargo, esta descripción se queda corta.

Si bien Ximena y Matías lideran el proyecto surgido en 2019, desde sus inicios se percataron de que los veterinarios también deseaban escucharlos y compartir sus propias experiencias.

El proyecto incluye diversas formas de contenido, como el libro “Animales y Veterinaria”, que se puede descargar desde

el Código QR que completa este artículo y cuenta con la colaboración de más de 70 veterinarios; el Podcast en Spotify, y un canal de YouTube (todos disponibles en www.influvetes.com.ar).

En diálogo con MOTIVAR, Doxandabarat explicó que esta idea surge en un contexto de exigencia, que a veces llega a la violencia, en la que se espera que el veterinario trabaje “por vocación”, sin cobrar por sus servicios.

“No se paran de este lado para ver que somos personas que vivimos de nuestro trabajo”, subrayó quien además de veterinaria es bioquímica y docente de Farmacología en la FCV de la UBA.

Otro de los mitos que buscan desterrar es que ser veterinario se limita a vacunar mascotas, o que sea una “hermana menor” de la medicina humana. “Creo que la gente tiene una idea equivocada de lo que significa ser veterinario”, reflexionó.

El proyecto busca informar sobre todas las circunstancias en las cuales se debe recurrir a un veterinario.

El libro “Animales y veterinaria” recopila la experiencia de 70 veterinarios, tanto la referida a la formación académica y las especializaciones, como las vivencias propias de cada uno. “Cuando empezamos a planificar, nos dimos cuenta de que



Matías Lourido y Ximena Doxandabarat, creadores de Influvetes.

información promovida por las nuevas tecnologías. Por eso, al pensar el Podcast, priorizaron crear un espacio donde poder escuchar historias distintas, que no son las que están habitualmente en los medios tradicionales.

“Encontramos un espacio para mostrar una visión más amplia de la veterinaria, para mostrar que hay un montón de veterinarios viviendo experiencias que están buenísimas, y otras no tanto, y que es muy interesante escuchar esas voces”, subrayó.

En cuanto a sus próximos planes, adelantaron a MOTIVAR que antes de fin de año se lanzará la segunda parte del libro “Animales y veterinaria” y que ya está en proceso la creación de un tercer libro, con un plazo estimado de un año para su publicación.

Esta obra abordará el tema interdisciplinario de “animales y niños”, un asunto que involucrará a profesionales de diversas áreas, como pediatras, psicólogos, veterinarios y filósofos, a fin de brindar un enfoque completo y enriquecedor. **AR**

no solo iba a ser imposible para nosotros escribir todos los capítulos, sino que era mucho más enriquecedor si lo escribían quienes realmente ejercían en cada especialidad”, comentó Matías Lourido, MV en el Hospital Escuela y docente de Farmacología en la FCV de la UBA, quien también es director técnico del centro quirúrgico veterinario Mayka.

OTRAS VOCES

Matías entiende la formación de esta comunidad de veterinarios como parte del proceso de democratización de la

Escanea el código QR y descargá el libro de Influvetes



¡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. Seguinos en redes

BROUWER
www.brouwer.com.ar

NexGard SPECTRA

CUIDÁ A TUS PACIENTES CON UN BOCADO MENSUAL

Muchos perros que visitan una clínica se ven afectados por parásitos internos y externos. Nexgard Spectra® contiene Afoxolaner y Milbemicina Oxima garantizando un amplio espectro antiparasitario. Recomendalo en la próxima visita.



¿CUÁNDO RECOMENDAR MENSUALMENTE NEXGARD SPECTRA®?

- Cachorros entre 2 y 6 meses
- Perros adultos que viven en áreas endémicas de dirofilariosis
- Perros adultos que convivan con niños pequeños y/o con personas inmunocomprometidas



nexgard.com.ar

Se recomienda una posología mensual de Nexgard Spectra en los siguientes casos: cachorros de 2 a 6 meses, perros adultos que convivan con niños, adultos mayores, personas inmunocomprometidas (por el riesgo de transmisión de enfermedades zoonóticas) y perros que vivan en zonas endémicas de dirofilariosis. Nexgard® y Nexgard Spectra® son marcas registradas del Grupo Boehringer Ingelheim. Consulte con su veterinario. Boehringer Ingelheim Animal Health Argentina S.A. | Complejo Empresarial Urbana Cazadores de Coquimbo 2841 Piso 2 B1605AZE Munro, Poa, de Buenos Aires | saludanimal@boehringer-ingelheim.com

EL AÑO DEL CERDO: EL SEGMENTO VETERINARIO QUE MÁS CRECE EN UNIDADES

¿Cuáles son las razones de este fenómeno versus el resto de las producciones? La mirada de los que más saben y las proyecciones de una industria en crecimiento.

Facundo Sonatti

✉ redaccion@motivar.com.ar
 @facusonatti



La producción porcina avanza en distintas partes del país.



Pablo Pereyra de Veterinaria La Cesira, en Córdoba.

En la mitología china, los cerdos son diligentes, compasivos, generosos y tienen una gran concentración: "una vez que establecen un objetivo, dedicarán toda su energía a lograrlo".

Sin apelar sólo a las bondades de la astrología, resuena en la industria porcina local esa sensación de crecimiento, donde el techo aún está lejos.

Algo que queda en evidencia si se analiza lo que pasa con la comercialización de productos veterinarios, un componente que no suele superar el 4% de los costos de la producción en las granjas, pero que sirve de termómetro sobre los niveles de adopción de tecnología, expansión del sector y hasta cómo se configura la escala de

los jugadores del mercado.

MOTIVAR reúne el testimonio en on y en off de productores, veterinarios, asesores y distribuidores del rubro veterinario para entender este fenómeno de crecimiento de hasta dos dígitos en términos reales versus el resto de lo que ocurre en el resto de las producciones.

El zootecnista Juan Luis Uccelli, de JLU Consultora, afirma que esta performance viene sucediendo todos los años sobre todo porque crece el rendimiento de la actividad.

"El año pasado, la producción de

carne de cerdo creció entre seis y siete puntos, y este año, los guarismos pueden estar incluso por encima, ya que en el segundo semestre van a aparecer los animales producto de las inversiones que se hicieron entre fines de 2021 e inicios de 2022", adelanta como uno de los motivos más elocuentes de este crecimiento en ventas de unidades de productos veterinarios.

"El segundo dato tiene que ver con que los productores más grandes trabajan de manera más eficiente. La sequía dejó a varios pequeños

jugadores fuera de juego e irónicamente, con menos productores hoy se produce más. Por cada madre que se suma en una granja grande, multiplicás por tres la producción de aquella que ocupaba un establecimiento pequeño", explicaba Uccelli para completar el panorama.

Ese es otro proceso que viene sucediendo y queda expuesto en el último reporte anual de JLU Consultora, donde de forma interanual se verificó una importante caída en el número de establecimientos chicos: -470 o un desplome del 18,3%.

10%

Es lo que algunos distribuidores estiman ha crecido, en volumen, el segmento de productos veterinarios para los porcinos en el primer semestre del año.

EL EFECTO REFLEJO

"El rubro de la sanidad es el que ha mostrado un crecimiento sostenido dentro del sector porcino con un alza estimado real del 10%, aunque varía según cada laboratorio",

afirma Pablo Pereyra, de Veterinaria La Cesira, desde Córdoba. "De hecho, es el único rubro que creció en unidades", agrega.

Misma situación describe desde Rosario, Martín Dilucca, gerente Comercial de Drovet: "Hemos crecido un 10% en unidades en el primer semestre del año, principalmente hablando en fármacos y biológicos para porcinos".

"Los grandes productores tenemos menos margen de maniobra porque el estatus sanitario debe ser de excelencia: cualquier desliz puede terminar en una pérdida millonaria", coinciden los productores consultados por este medio.

Para el médico veterinario Eugenio Valette, a partir de 500 madres la granja debe tener un veterinario fijo que supervise toda la producción, cumpla con los planes sanitarios y asegure los desempeños productivos a través de controles en los

“**POR CADA MADRE QUE SE SUMA EN UNA GRANJA GRANDE, MULTIPLICAS POR TRES LA PRODUCCIÓN.**”
 JUAN LUIS UCCELLI.

“**EL RUBRO DE LA SANIDAD CRECE DENTRO DEL SECTOR PORCINO CON UN ALZA ESTIMADO DEL 10%.**”
 PABLO PEREYRA.

protocolos de trabajo, la aplicación de medicaciones e inclusión de productos en el alimento y su correcta dosificación. Asimismo, con respecto al análisis de la situación actual afirma que, los productos veterinarios nunca se dejan de consumir, pero lo que puede ocurrir en épocas de crisis es que los productores roten algún principio activo.

"Más allá de los faltantes de algunas drogas que exigieron cierta inte-

ligencia en el uso de los recursos, se verifica un crecimiento", dice Valette en conversación con MOTIVAR.

"A su vez, a partir de la sequía hubo algunas afecciones a partir de maíz y soja contaminados y a propósito de las altas temperaturas, se generaron brotes de algunas enfermedades que tienen que ver con las fallas reproductivas. Ese

Continúa >>>

Curabicheras

LÍQUIDO y en AEROSOL

- ▶ **Combinación exclusiva.**
- ▶ **Máxima penetración y adherencia.**
- ▶ **Alto poder residual.**

FÁCIL DE USAR 360°

- ▶ **Antimiásico**
- ▶ **Cicatrizante**
- ▶ **Bactericida**
- ▶ **Fungicida**
- ▶ **Epitelizador**
- ▶ **Repelente**

- Bovinos • Equinos
- Ovinos • Porcinos

- Bovinos
- Equinos
- Ovinos
- Porcinos
- Caprinos
- Camélidos
- Caninos

PA PEQUEÑOS ANIMALES

GA GRANDES ANIMALES

PAUL

Laboratorio Veterinario

120 AÑOS

CUMPLIENDO!

@LaboratorioPaul • Laboratorio Paul

laboratoriopaul.com.ar • ventas@laboratoriopaul.com.ar

11 6304 8849

LA Laboratorio Azul
 Diagnóstico Veterinario

Diagnóstico de Tricomonosis y Campylobacteriosis Bovina

Mayor Sensibilidad y Especificidad

LA Laboratorio Azul
 Diagnóstico Veterinario

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

2281 575794 • LaboratorioAzul • LaboratorioAzul

mismo clima alterado, también trajo influenza y neumonía en cerdos, pero lo más trascendental es que de a poco, vamos torciendo la idea de ahorrar en sanidad y la inversión es una constante, porque claramente los riesgos son muy altos”, explica el médico veterinario.

Hoy, para Pereyra, el uso de las vacunas veterinarias es lo que motoriza el crecimiento.

“El sistema de producción porcina sigue creciendo y crece su consumo, debido a que se mide más y al notar los resultados positivos, se sigue adoptando. La productividad se acompaña con manejo, genética, nutrición y sanidad que son los pilares; y los productores entendieron que este último elemento no es un gasto sino una inversión”, afirma desde Córdoba.

“Si hablamos de animales de compañía, ganadería y porcinos como segmentos principales para Drovét, este último fue el que más creció”, dispara Dilucca y aporta razones.

“Creo que fue el sector que supo mantenerse más estable a los vaivenes de la economía, a pesar de que el precio del capón no acompañó a la

“**CRECE EL USO DE VACUNAS. LAS GRANJAS PROFUNDIZAN SU APUESTA POR LA PREVENCIÓN.**

MARTÍN DILUCCA.

inflación. Si bien en el sector no tuvo grandes inversiones, en el segmento medio-grande sí hubo crecimiento a base de integraciones.”

EN LA PREVENCIÓN ESTÁ REALMENTE LA DIFERENCIA

“Los productos que más crecieron fueron las vacunas, las granjas están profundizando su apuesta por la prevención de enfermedades”, reafirma el gerente Comercial de Drovét, a lo que Uccelli le aporta otro análisis.

“El tema de las vacunas es un dato elocuente porque si se analiza la evolución de su consumo versus la nutrición vienen más rápido y eso tiene que ver con productores cada vez más tecnificados que deben sostener sus estatus sanitarios”, señala el consultor.

Y advierte: “Esto no quita que vamos hacia un uso más responsable de los antimicrobianos, pero siempre con prescripción médica veterinaria, cosa que tienen los grandes productores y no siempre los pequeños”.

Eugenio Valette detalla por el lado de qué productos vino el crecimiento

“**EL COSTO SANITARIO SIGUE SIENDO EL MENOR EN CUANTO A INVERSIÓN-RESULTADO.**

MV EUGENIO VALETTE.



La prevención de enfermedades es clave ante la intensificación de los sistemas.

to en lo que va del año: “son las vacunas de micoplasma y circovirus, parvovirus en hembras y productos antibióticos, tanto de los betalactámicos, como micoplasmas de vía oral. Luego, el hierro de dextrano es otro de los elementos obligatorios y de alto consumo. Así y todo, el costo sanitario sigue siendo el menor en cuanto a inversión-resultado”.

En la mirada comercial, Pereyra agrega que también acompañaron como empresa este desarrollo.

“Somos mayoristas y hace cerca de 50 años que estamos en el sector y si bien nuestra participación en porcinos era menor, fue creciendo al calor de la profesionalización, tanto en sanidad, como en nuestra pata de nutrición”, sostiene el hombre de Veterinaria La Cesira.

Con los faros largos, Uccelli se anima a decir que incluso hasta 2032 el crecimiento del sector porcino no tiene techo.

“Si bien puede modificarse el porcentaje año a año y, por ejemplo, las medidas que se acaban de tomar con respecto al precio del maíz no son favorables, pero las inversiones ya están en marcha”, adelanta.

Y completa: “Estamos viendo que algunas industrias tienen interés en tener una mayor inserción en la producción primaria a partir de la adquisición de granjas para asegurarse entre un 25 y 30% de la demanda. Asimismo, es un negocio de volúmenes y márgenes chicos, por lo cual los pequeños productores tienen el enorme desafío de ir hacia modelos cooperativos”. AR

Dispocel



CONOCÉ NUESTROS PACKS REPRODUCTIVOS



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

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

LA LÍNEA REPRODUCTIVA MÁS COMPLETA



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



@ FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

vedevax BLOCK



La primera vacuna a subunidad direccionada del mundo para la Diarrea Viral Bovina



blema de capacitación de los RRHH del sector” que a priori tendría una natural solución (capacitar más o con mayor intensidad), debería ser abordado con un mejoramiento de las condiciones laborales de los operarios del sector maternidad para que la rotación de personal baje.

Para seguir con el análisis del caso, tomemos la causal asociada a máquinas y equipos.

En este caso se identificó que las parideras están mal mantenidas.

Rápidamente se pensaría en un programa de mantenimiento de las mismas (cosa que no se descarta), pero deberíamos preguntarnos ¿por qué están mal mantenidas?

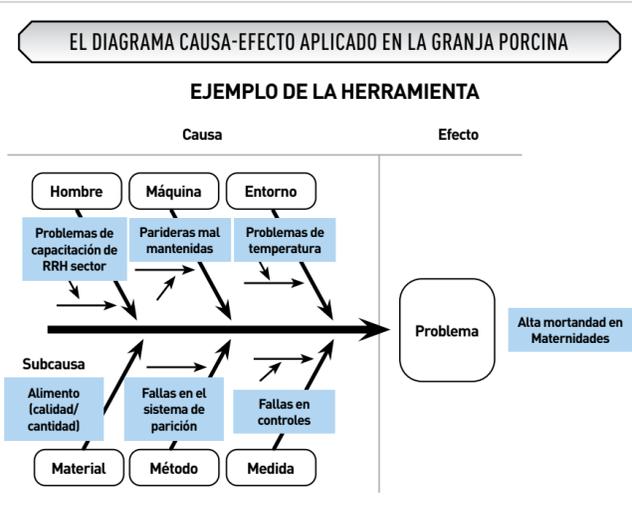
Porque se ha reducido la frecuencia de verificación de estado de las mismas. ¿Por qué? Porque el aumento del tamaño de la granja provocó una redistribución de funciones de personal, en donde el mantenimiento quedó con menos horas mensuales asignadas. ¿Por qué? Porque el encargado, ante la urgencia en cubrir otras tareas, resignó la función mantenimiento para más adelante. ¿Por qué? Para no contratar más personal.

Se advierte entonces una causal más bien económica que expone prioridades en las funciones.

Si bien el programa de mantenimiento preventivo existe en la granja, quedó desarticulado parcialmente por reasignación de funciones en su desmedro.

En cuanto a los problemas de temperatura que afectan la mortandad, ¿por qué ocurren? Por filtraciones superiores a lo normal.

¿Por qué? Por roturas en las ins-



talaciones. ¿Por qué no se detectan a tiempo? Por sensores de temperatura que están mal regulados. ¿Por qué? Por falta de control metódico.

Es decir, que más allá de las fallas de entorno, se termina identificando un tema de procesos, partiendo de una causal iniciada por el lado del entorno: esto es bastante habitual en general.

Las causales de déficit calidad y cantidad de alimento, ¿a qué se deben? A que existe un inadecuado suministro. ¿Por qué? Por ocasionales faltantes de stock.

¿Por qué? Por una errática planificación de compras. ¿Por qué? Porque la función de compras está asignada a dos personas en la granja y hay problemas de comunicación.

¿Y LAS FALLAS EN EL SISTEMA DE PARICIÓN?

¿Por qué ocurren? Por procedimientos poco claros. ¿Por qué? Por cambios en el asesor veterinario que cambió algunas pautas en el sector.

¿Y por qué se dan las fallas? Porque los nuevos procedimientos no están escritos. ¿Por qué? Porque no hay cultura de documentar procedimientos y no hay un responsable de ello.

Por último, las fallas en los controles ¿por qué existen? Porque no hay indicadores que anticipen los problemas en maternidad. ¿Por qué? Porque no hay un tablero de comando que cubra todos los sectores. ¿Por qué? Porque solo se trabaja con indicadores

clásicos insuficientes.

De esta forma se procuró ir a lo profundo, intentando llegar a las causales de último orden de manera participativa y luego resta diseñar soluciones que enfoquen particularmente en las mismas.

COMENTARIOS FINALES

Del uso de la herramienta, se extraen algunas conclusiones a manera de recomendación. En primer lugar, no quedarnos con la primera causal, porque detrás de la misma siempre hay causales más profundas que pueden identificarse a partir de los 5 porqués. Otro punto es que puede existir interrelación de causales de distinto tipo que se potencian entre sí y esto será bueno tenerlo en cuenta.

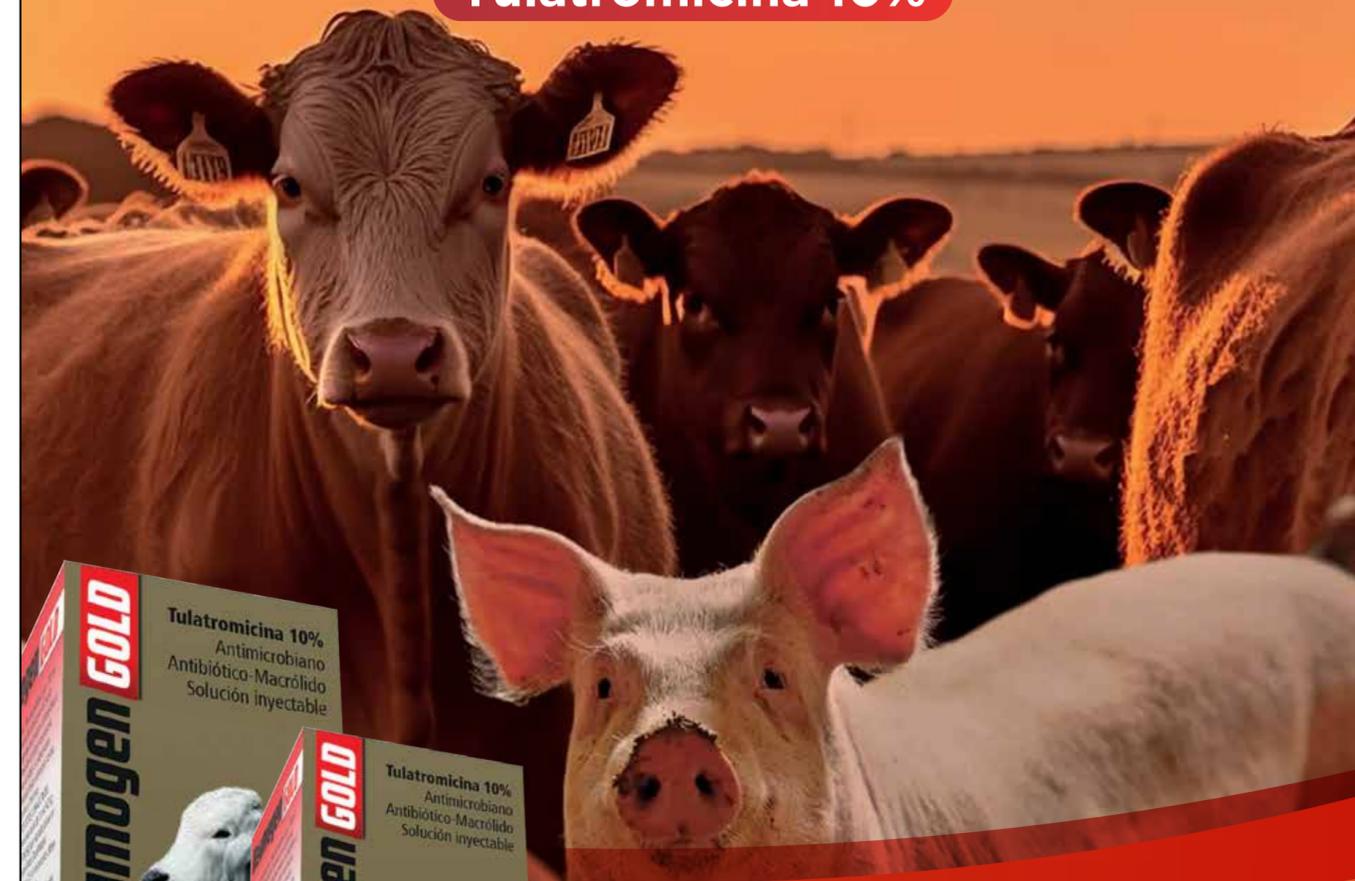
No olvidar procurar que la actividad sea participativa, de manera tal que la identificación de causales no quede sesgada sectorialmente.

Si bien el método es cualitativo, las causales pueden convalidarse o descartarse con estudios cuantitativos estadísticos, tema no abordado en el presente artículo. Por último, es clave pensar y diseñar soluciones que se basen en las causales de último orden, pensando que los problemas suelen ser multicausales. **AR**

**El autor es Lic. en Administración. Contador Público. Magister en Administración de Negocios. Docente Área Economía y Administración Rural (FCV - UNCPBA). Docente de la Maestría en Gestión Integral de Granjas Porcinas (FCV - UNCPBA). Consultor privado.*

Neumogen GOLD

Tulatromicina 10%



Para enfermedades del complejo respiratorio, NO HAY NADA SUPERIOR

Dosis única de larga duración



cada día somos más

Seguinos en las redes @laboratoriogenerar - generarlab.com.ar

Ruta 9 Km 280,5 Lote 124 S2126 Alvear, Santa Fe - Argentina (54-341) 5580303 - INDUSTRIA ARGENTINA

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

INSUMOS Y PRODUCTOS VETERINARIOS IMPORTADOS YA PAGAN EL IMPUESTO PAIS

Tiene una alícuota del 7.5%, cuyo 95% debería abonarse incluso antes de lograr la SIRA definitiva. La medida es retroactiva para quienes tenían pagos pendientes. ¿Qué opinan en el sector? ¿Se traslada todo a precio?

tes que el sistema SIRA les habilite los dólares para hacer el pago al exterior.

Como si esto fuera poco, la medida oficial, indica que este impuesto es también retroactivo para aquellas SIRAS que hayan quedado pendientes de pago antes de julio.

IMPACTO EN EL MERCADO

Nuevamente los mails y WhatsApp de referentes de laboratorios y distribuidores se pusieron al rojo vivo el lunes 24 de julio (un día después de que el Ministro Sergio Massa adelantara la medida).

Listas que aumentaban, baches en las ventas y una incertidumbre que se prolongó días hasta que la situación paulatinamente se fue aclarando y comenzaron a conocerse los nuevos valores que daban a conocer para sus productos veterinarios algunas firmas multinacionales, trasladando el 100% de este nuevo impuesto al valor de los mismos en el mercado.

"Esta alícuota alcanza tanto a las materias primas, como a los insumos y a los productos veterinarios terminados", le confirmaron a MOTIVAR representantes de Caprove, entidad que estuvo presente en lo que fue un nuevo encuentro de todas las cadenas agroalimentarias e industriales con el Subsecretario de Agricultura, Delfo Buchailot, en el marco de La Rural de Palermo (CABA).



Laboratorios y distribuidores se mantuvieron en contacto luego de la medida oficial.

"La obligación de ingreso del pago a cuenta recae sobre el importador, quien deberá cumplirla al momento de la oficialización de la destinación de importación, junto con los derechos, tasas y demás tributos que gravan la importación", explica-

ban. Y agregan: "A los 50 días del pago, el Banco Central autoriza a girar al exterior los dólares y se paga el 5% restante".

ALERTA ABASTECIMIENTO

También consultados por MOTIVAR, distribuidores aseguraron que esta medida no hará más que profundizar "un faltante ya notorio" de distintas presentaciones y productos por parte de las empresas del sector, además de generar un aumento en el precio de los productos que llegarán a las veterinarias.

"Hacia tiempo que no veíamos una situación con tantos inconvenientes y baches en el abastecimiento de vacunas y fármacos veterinarios", nos decían. **AR**

LUEGO DE ANUNCIADA LA MEDIDA, YA DISTINTAS EMPRESAS TRASLADARON EL 100% DE LA ALÍCUOTA AL PRECIO DE SUS PRODUCTOS.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

En agosto el tema se va a poner todavía peor". Con esta frase distintas fuentes consultadas por MOTIVAR adelantaban lo que finalmente ocurrió en materia de importaciones de insumos y productos veterinarios.

Así es: a las ya habituales demoras que sufren las empresas del sector para comprar, pagar y traer bienes desde el exterior, y en el marco del último acuerdo concretado entre Argentina y el Fondo Monetario Internacional, se sumó a fines de julio la decisión de que las mismas paguen también un 7.5% de impuesto PAIS.

Y eso no es todo, sino que el 95% de ese monto, debería abonarse incluso an-

Tron

Encendemos tu pasión de innovar

IN-LOG: SOLUCIÓN PARA LA GESTIÓN INTEGRAL DE PEDIDOS EN DEPÓSITO

Software orientado a gestionar en forma integral la preparación de pedidos y su despacho en forma jerarquizada por tipo de Cliente, con asignación de preparadores con dispositivos móviles y scanner 2D.

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



CONOCÉ LA IMPLEMENTACIÓN EXITOSA EN

over
MEDICINA VETERINARIA



Escaneá el QR

CDV

Mejorá el índice de preñez



Vacuná a tus vacas 60 y 30 días antes de la época de servicio.

Evitá enfermedades reproductivas y venéreas, y **mejorá** tu producción de terneros.

Prevenir con CDV es una **decisión inteligente**

CONSULTE CON SU VETERINARIO



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



SANIDAD EN GANADERÍA

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

VAQUILLONAS: ¿CÓMO Y CUÁNDO SELECCIONAR?

Continuando con esta ronda de mates que venimos llevando adelante hace poco más de un año en **MOTIVAR** y dándole continuidad a los 10 mandamientos para la correcta elección de vaquillonas por parte de los criadores (Ver recuadro), avanzamos ahora en definir otro aspecto

central de este proceso fundamental para la producción ganadera: ¿Cuándo y cómo debemos hacer la selección?

Al destete: un dato importante a tener en cuenta es que debemos retener, como mínimo, entre un 35 y un 55% de las terneras para mantener el tamaño del rodeo de vientres.

De esta forma, nos aseguraremos ese 20% que debemos reponer anualmente.

Otro momento, es después de pasar el primer invierno.

Otra, en cambio, sería previo al servicio, hacer un tacto pres-servicio, donde veamos:

- La amplitud de su canal de parto.
- El desarrollo de su aparato reproductivo (ovarios, tamaño del útero y ciclicidad).
- Tacto diagnóstico de preñez, descartando la vaquillona que quedó vacía.

MANEJO DE LAS TERNERAS DESPUÉS DEL DESTETE

Después del destete es preciso sostener un ritmo de crecimiento relativamente intenso si se pretende dar el servicio inicial a los 15 meses de edad; las vaquillonas que toman servicio a los 24 meses, en cambio, admiten un manejo nutricional menos exigente, incluso con alguna restricción invernal.

En el primer caso (entore precoz), es condición imprescindible que la vaquillona llegue a los 15 meses con muy buen desarrollo: se debe verificar que haya alcanzado la pubertad (ocurrencia del 1º celo y ciclo regular), lo que coincide con, por lo menos, el 65% de su peso de adulto (más de 280 kg. al inicio del servicio, con variaciones según raza y tipo de hacienda).

Previo al entore es preciso realizar una selección definitiva y más

rigurosa de las vaquillonas por peso y/o condición corporal, operación que debe ser complementada con un examen ginecológico, por tacto rectal, que permite identificar animales que presentan mal-

DECÁLOGO PARA UNA SELECCIÓN EFECTIVA

Estas son las 10 características principales que los criadores deben tener en consideración, según el MV Fernando Grippaldi.

1. Precocidad (peso al destete y peso al año).
2. Pubertad temprana.
3. Fertilidad.
4. Facilidad de parto.
5. Aptitud lechera.
6. Aplomos y estructura.
7. Temperamento (disposición).
8. Facilidad de engorde.
9. Espesor de musculatura.
10. Frame o Tamaño Corporal.

formaciones y escaso desarrollo de los órganos genitales, lesiones, y todo cuanto pueda inhabilitarlos para la reproducción.

La vaquillona no solamente debe llegar con el peso apropiado al primer servicio, sino que además se le debe garantizar la continuación de su desarrollo con posterioridad a la primera preñez, de modo que tenga un parto normal, amamante debidamente al ternero, complete su crecimiento y quede preñada por segunda vez, evitando lo que suele conocerse como "descenso de la fertilidad en el segundo entore".

Los vientres que llegan a su primer parto y paren en la época propicia seguramente tendrán un buen desempeño en el segundo entore.

Conviene destacar que, bajo las condiciones imperantes en la región,

DEBEMOS RETENER, COMO MÍNIMO, ENTRE UN 35 Y UN 55% DE LAS TERNERAS PARA MANTENER EL TAMAÑO DEL RODEO DE VIENTRES

este peso mínimo al parto debe lograrse antes de la entrada del invierno ("peso de otoño").

La vaquillona de reposición será el futuro vientre de nuestro rodeo que reemplazará los próximos descartes.

El futuro vientre nos tendrá que

dar la mayor cantidad de terneros posibles en su vida útil. Los terneros logrados nos deberán generar el mayor ingreso posible al momento de la venta (peso y calidad del ternero).

MOMENTOS DE SELECCIÓN

Al destete:

1. Peso y desarrollo corporal.
2. Biotipo y características raciales.
3. Temperamento.

Preservicio:

1. Peso y desarrollo corporal.
2. Biotipo y características raciales.
3. Temperamento.
4. ADPV durante la recría.
5. Pelvimetría (canal de parto).
6. Revisación genital (útero y ovarios).

NO OLVIDEN QUE UNA COSA ES PODER ELEGIR Y, OTRA, SABER ELEGIR

En el tacto:

1. Por preñez.
2. Tipo de preñez (Cabeza, Cuerpo o Cola).

No olviden que una cosa es poder elegir y otra, saber elegir. **AR**

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



WEIZUR

LÍNEA REPRODUCCIÓN

KIT REPRODUCCIÓN

50

TRATAMIENTOS

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

DISPROZUR

DISPOSITIVO INTRAVAGINAL
PROGESTERONA 1G



CELOCHECK

PINTURA MARCADORA
DE GANADO



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

CDV AVANZA EN SU PLAN DE REGISTRAR PRODUCTOS EN 50 PAÍSES

De la mano de su vacuna antiaftosa, con el foco en cerrar acuerdos comerciales inteligentes y ya con la construcción de su nueva planta en marcha, el laboratorio define un camino de expansión internacional.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Ya consolidado como uno de los principales jugadores del mercado argentino en materia de vacunas, reactivos y servicios de diagnóstico para bovinos, el Laboratorio CDV avanza en la expansión de su negocio internacional por medio de un ambicioso plan que se propone tener registros disponibles en 50 países de todo el mundo a finales de 2024.

De la mano de su vacuna antiaftosa, elaborada en la planta ubicada en el Parque Industrial de Pilar, Buenos Aires, la empresa apunta por expandir su extensa línea no solo en países de la región, sino también en Asia, Medio Oriente y África.

"Avanzamos en este plan sobre la base de tres pilares estratégicos, como

lo son el regulatorio, el comercial y el productivo", le explicaba a MOTIVAR respecto de este tema el director comercial de CDV, Fernando Matticoli.

Y profundizaba: "Estamos creciendo en cantidad de registros alrededor del mundo, a la vez de ir consolidando acuerdos con distribuidores y poniendo ya en marcha la construcción de una tercera planta de vacunas en Pilar, la cual cumplirá con la normativa internacional de calidad PIC/S y ampliará considerablemente nuestra capacidad de producir distintos tipos de vacunas para animales".

MOTIVAR: ¿CÓMO SE POTENCIAN LAS EXPORTACIONES DE VACUNAS ANTIAFTOSA CON EL RESTO DE LA LÍNEA?

Fernando Matticoli: Este es un camino que iniciamos hace dos años y, fruto de este trabajo, se acelera el proceso de registros en distintas partes del planeta.

“ESTE MES, ESTAMOS ENVIANDO NUESTRA PRIMERA EXPORTACIÓN DE VACUNA ANTIAFTOSA HACIA VENEZUELA”

como pueden ser Corea del Sur, Sudáfrica u Omán, por citar algunos ejemplos.

En la actualidad, las exportaciones de vacunas antiaftosa tienen un rol preponderante, pero conviven con los planes de crecimiento para otras vacunas que se utilizan en otras campañas como pueden ser las de rabia y las clostridiales. A ello, sin dudas se suma la vacuna de brucelosis, tanto cepa 19, como también la RB51.

También crecemos en envíos de reactivos como la PPD, o la vacuna reproductiva o la Feedlot Plus.

Estamos avanzando con todo el paquete para que veterinarios y productores cuenten con productos de calidad, a un precio justo.

Esto ocurre en nuestra región, donde las distintas vacunas están disponibles no solo en Uruguay y Paraguay, sino también en Colombia y Costa Rica, entre otros.

¿CUÁLES FUERON LOS ÚLTIMOS HITOS EN MATERIA DE EXPORTACIÓN?

FM: El haber sido una de las empresas autorizadas a enviar vacuna antiaftosa a Indonesia cuando reapareció la enfermedad después de 35 años es un gran hito.

Enviamos 6 millones de dosis, siendo unos máximos proveedores de vacuna en el momento que ellos más necesitaban.

Actualmente, nos encontramos también registrando este producto en Corea



Crece las exportaciones de CDV.

del Sur, Kazajistán, Vietnam y otros países de Asia y Medio Oriente.

También la exportación de un millón de dosis vacuna antiaftosa a inicios de este año a Uruguay representa un verdadero hito que esperamos ir profundizando con el paso del tiempo.

Como novedad, también podemos adelantar que estamos enviando nuestra primera exportación de vacuna antiaftosa a Venezuela, país que cuenta con 12 millones de cabezas bovinas y que busca reforzar su estrategia de vacunación para hacer frente a la enfermedad.

Por último, es interesante destacar, el crecimiento en las exportaciones de nuestras vacunas para peces, cuyo principal mercado es Chile, donde ofrecemos productos a través de Abbot y nuestro distribuidor AGRO-VET. Este año vamos a exportar un 60% más en dosis que en 2022. **AR**



Línea Reproductiva



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADÉMECUM

Entérate más seguinos en las redes calier.com.ar

Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com

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

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

Foli-Rec®

Una nueva generación de hormona eCG llegó para revolucionar la producción ganadera



Ciencia + Tecnología

Foli-Rec es un producto biotecnológico pionero en la reproducción animal.

La única hormona eCG (Gonadotrofina Coriónica Equina) recombinante del mundo que se obtiene a partir de células modificadas por ingeniería genética cultivadas bajo exigentes normas de calidad, garantizando un producto robusto y bioseguro, compatible con normas de sanidad y cuidado animal.

Foli-Rec es una solución estable y lista para usar, que revoluciona la reproducción y la productividad del rodeo. **Eficiencia y bienestar animal en un solo producto.**



Sincronización de celo y programas IATF.

Diprogest 1200: Progesterona 1,2 g.

Diprogest 600: Progesterona 0,6 g.



NUEVAS GUÍAS CONTRA LOS PARÁSITOS EN ANIMALES DE COMPAÑÍA

El Consejo Tropical para Parásitos en Animales de Compañía compartió un documento de consulta para los veterinarios de la región.

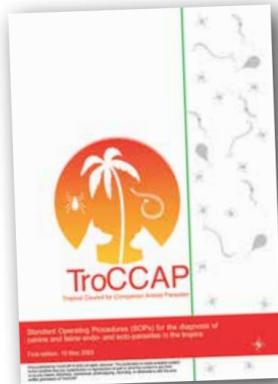
De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Tropical Council for Companion Animal Parasites (TroCCAP) busca informar, guiar y hacer recomendaciones de las mejores prácticas de forma independiente a veterinarios y profesionales de la salud, afines para el diagnóstico, tratamiento y control de parásitos de animales de compañía en los trópicos y subtropicos, con el objetivo de proteger la salud animal y humana.

En ese marco, recientemente se publicó un documento con "Claves para el diagnóstico de endo y ectoparásitos caninos y felinos", con procedimientos operativos estándar para lograr diagnósticos más efectivos y cuya versión en inglés puede descargarse desde el QR que completa este artículo.

En concreto, estas guías brindan consideraciones generales y recomendaciones en materia de diagnóstico,



técnica de microscopio óptica para examinar portaobjetos, métodos basados en heces, métodos de flotación fecal, Técnica Baermann y técnicas de diagnóstico de ectoparásitos.

LOS GATOS DEBEN SER EXAMINADOS PARA DETECTAR ENDOPARÁSITOS REGULARMENTE, DOS VECES AL AÑO

"Las pautas presentadas fueron desarrolladas por miembros del Consejo y se basan en literatura científica publicada, revisada por pares y basada en evidencia", sostienen desde la entidad que cuenta con 15 miembros, entre los cuales se encuentra el MV argentino, Pablo Borrás (UBA).

CLAVES A CONSIDERAR

Si bien el documento cuenta con una extensa e interesante propuesta de contenidos, a modo de graficar su impacto compartimos solo tres de sus conceptos más destacados a considerar por los veterinarios de la región.

1. "Los perros que viven en los trópicos y subtropicos deben someterse a pruebas de parásitos gastrointestinales al menos una vez cada 3 meses para controlar la eficacia de los regímenes de control de parásitos y el cumplimiento del propietario".
2. "Los gatos deben ser examinados para detectar endoparásitos regularmente (dos veces al año) para controlar la eficacia de los regímenes de control y el cumplimiento del propietario".
3. "Ninguna técnica es 100% sensible, por lo que, en algunos casos, las infecciones parasitarias pueden permanecer sin ser detectadas".

LOS PERROS DEBEN SOMETERSE A PRUEBAS DE PARÁSITOS GASTROINTESTINALES AL MENOS UNA VEZ CADA 3 MESES

Vale remarcar que el énfasis de TroCCAP está dirigido a proporcionar recursos educativos gratuitos para el aprendizaje en línea sobre parásitos animales para veterinarios, en forma de pautas publicadas a través de su sitio web, seminarios, conferencias y talleres veterinarios organizados localmente.

Las mismas son destinadas a capacitar a veterinarios y profesionales de la salud relacionados en el trópico sobre el impacto y control de parásitos en mascotas y zoonosis parasitarias en las personas. **AR**

Más información en: www.troccap.com.

Escaneá el código QR y accedé a las Guías (en inglés) en PDF.



LLEGAMOS DONDE VOS MÁS NOS NECESITÁS.



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

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



El camino hacia el alivio del prurito parecía muy largo...



...hasta que llegaron Apoquel y Cytopoint

Escaneá para más info:

apoquel



CYTOPOINT.



zoetis

por personas particulares y el 40% posee un calendario sanitario incompleto (que también es aplicado en forma particular). Un 20% no posee plan sanitario.

El 100% de ellos no posee asesoramiento de ningún tipo ni plan forrajero anual. Un 60% realiza parcelas en ocasiones.

Solo un 20% realiza IATF. Finalmente, es interesante reparar las particularidades de los establecimientos que en este análisis tuvieron tasas de terneros logrados inferiores al 80%.

En este caso, solo el 12% realiza tacto, el 38% posee el servicio estacionado y solo un 25% realiza una revisión clínica sanitaria de toros con un solo raspaje.

Solo un 12% posee un plan sanitario incompleto que es aplicado en forma particular. El 100% de ellos no posee ningún tipo de asesoramiento, ni plan forrajero anual.

¿Más? Si, no realizan IATF.

INVERTIR EN SANIDAD ES RENTABLE

Otro de los puntos planteados por Sottani tenía que ver con determinar qué cantidad de paquetes tecnológicos aplicados se pagan con solo un punto porcentual más de terneros logrados y cuáles son las tecnologías que más impactan en este indicador.

Es así como analizó el valor de un ternero logrado extra, en kilos de novillo; mientras luego se determinaron los costos de un paquete tecnológico que incluye: tacto y plan sanitario completo, 2 revisiones clínicas sanitarias de toros

(más raspaje), realización de IATF y manejo de parcelas.

Por su parte, en el documento cuya versión completa se puede encontrar en www.motivar.com.ar con el detalle de toda esta información.

"Vemos que cada punto más de ternero logrado costea 11,5 aplicaciones de paquetes tecnológicos", sostiene el documento.

Asimismo, y a fin de avanzar en el segundo interrogante, se evaluaron los



En equipo: Patricio Lascombes, Nicolás Sottani, Germán Lubberriaga, Matías Passalacqua y Juan Ignacio Charaf.

casos de productores que tuvieron una tasa superior al 92%.

"Se pudo observar que el 90% de ellos poseía un plan sanitario completo y que un 80% de ellos era aplicado por veterinarios. Otro punto interesante es que el 90% poseía un asesoramiento veterinario / agronómico y un 80% poseía un plan forrajero anual establecido. Además, el 70% de ellos realizaba IATF".

LA HISTORIA DETRÁS DEL TRABAJO

Nicolás Sottani es oriundo de Chacabuco, en la provincia de Buenos Aires y decidió viajar a Tandil para formarse como veterinario, situación que alcanzó su punto cúlmine el pasado mes de julio con la aprobación del trabajo en referencia.

Con él dialogó MOTIVAR para conocer los pormenores que lo llevaron a inclinarse por la temática elegida.

me contó que hace algunos años él había hecho un análisis similar, para exhibir la existencia o no de una relación positiva entre la aplicación de tecnologías ganaderas de los productores que eran asesorados por veterinarios y de los que no, evaluando las diferentes tasas de terneros logrados", nos decía Sottani.

Y agregaba: "Si bien es cierto que a simple vista podemos darnos cuenta de la brecha que existe entre quienes tienen y no tienen asesoramiento, ahora también podemos mostrarlo con números. Esta es la clave: dato mata relato".

Frente a esto, MOTIVAR también dialogó con el MV Germán Lubberriaga, quien fue contundente: "El objetivo siempre fue generar una herramienta para defender el trabajo profesional. Si me dejás raspate los toros dos veces por año, si me dejás hacer un plan sanitario a medida, si te lo puedo aplicar yo, si me dejás ir una vez por mes al campo a revisar los animales, seguramente los resultados van a acompañar", nos explicaba el profesional.

Y agregaba: "Realzar la profesión no pasa siempre por ser especialista en algo, ser sanitarista es también un punto muy importante. La tendencia es que donde los veterinarios están presentes, aplicando planes sanitarios y revisando la hacienda, es posible revertir los números".

Por último y al compartir un mensaje final, Nicolás Sottani fue contundente: "Se ve un cambio generacional en la ganadería, el cual debemos aprovechar para mostrarle a los productores el impacto que tiene nuestro trabajo a campo y la incorporación de tecnología, pensando siempre en crecer y ser mejores". AR

"Si bien ya tenía un tema asignado previamente, lo quise modificar porque era sobre el tema de reproducción y entendía que sobre eso ya había mucho", nos comentaba Nicolás, explicando que fue una vez que inició su residencia en la Veterinaria Fortín Oeste de 9 de Julio, de Germán y Juan Manuel Lubberriaga y Juan Ignacio Charaf.

"Hablando de este tema con el Vasco,

El plan es lograr la preñez.



Consulta con tu médico veterinario

Pack Reproductivo sincroniza el ciclo reproductivo de tu rodeo. **BIOABORTOGEN® H** protege la preñez lograda. **ADAPTADOR® MIN & VIT** mejora la potencia de los resultados al usar IATF.



Conocé el plan completo.



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 podés congelar las muestras para remitirlas

Laboratorio 9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario



Laboratorio9dejulio



www.lab9dejulio.com.ar



“PARA QUE UN PLAN GENÉTICO TENGA ÉXITO, HAY QUE INSEMINAR A LAS VACAS”

Así lo sostuvo Sebastián Debernardi en un encuentro organizado por Biogénesis Bagó en La Rural 2023, donde el laboratorio veterinario también mostró stand renovado, lanzamientos y novedades.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion1@motivar.com.ar

Con stand renovado, una destacada presencia de marca y el lanzamiento de ECEGON 20.000 unidades, Biogénesis Bagó desplegó toda su potencia en la Exposición Ru-

“**HABLAMOS DE GENÉTICA, DIAGNÓSTICO Y REPRODUCCIÓN, TRES VARIABLES CLAVE EN LA GANADERÍA**”

ral de Palermo 2023.

Con la presencia de los directivos locales, pero también de su CEO, Esteban Turic, y su Director Ejecutivo de Negocios, Sebastián Perretta, la empresa realizó diversas actividades.

Una de ellas estuvo destinada a concientizar sobre la vacunación de perros y gatos. Con el lema “Vacunarlos es quererlos”, la compañía difundió su línea de productos para animales de compañía.

Y la otra puso el foco específicamente sobre tres aspectos centrales en la producción bovina.

“Generamos una propuesta para productores y veterinarios en la cual hablamos de genética, diagnóstico y reproducción, herramientas que permiten mejorar los resultados y la rentabilidad de los rodeos”, nos decía el Gerente Técnico Comercial de la empresa, Juan Cruz Muriel.

Y agregó: “Además, lanzamos la nueva presentación de ECEGON 20.000 unidades, hormona que optimiza los resultados en programas de sincronización e IATF. Es una herramienta que le permite al veterinario usar menos frascos en la manga y minimizar errores, ya que con un solo frasco tenemos hasta 50 dosis de 500 unidades internacionales”.

Ya en el marco de las presentaciones de las cuales MOTIVAR fue parte,



Santiago Debernardi, junto a Juan Cruz Muriel, Gustavo Combessies y Julián Bartolomé.

el director técnico de Laboratorio Azul, Gustavo Combessies, se refirió al diagnóstico y prevención de brucelosis, tricomoniasis y campylobacteriosis, tres enfermedades que provocan grandes pérdidas en el rodeo.

“En brucelosis hicimos hincapié en el estado actual del plan nacional. Vemos que queda mucho por hacer, muchos establecimientos por controlar y animales positivos por realizar el diagnóstico y control”, aseguró el referente. Y completó: “También destacamos las pruebas de PCR que es-

tamos utilizando en Laboratorio Azul para el diagnóstico de tricomoniasis y campylobacteriosis; la importancia de su uso y la mejora y facilidad que nos puede dar junto a las técnicas tradicionales que venimos realizando hace mucho tiempo”.

A su turno, de la partida también fue Julián Bartolomé, docente de Reproducción de la FCV de la UNLPam y asesor privado, quien compartió información sobre el uso de la insemi-

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

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

nación artificial, la sincronización y la IATF en rodeos de cría, en vacas con cría al pie, tanto en sincronización, como en resincronización.

"Discutimos los beneficios de estas tecnologías como estrategia para mejorar la eficiencia reproductiva de los rodeos de cría", le explicó Bartolomé a **MOTIVAR**.

LA FRUTILLA DEL POSTRE

Sobre el cierre de la jornada, los asistentes pudieron escuchar a Sebastián Bernardi, de la firma Select-Debernardi, quien en los minutos que duró su presentación mostró toda su pasión y conocimiento sobre genética bovina.

"La genética nos sirve para hacer más eficientes los sistemas productivos". La única manera que un productor pueda ganarle más dinero a un verdeo que sembró, es que la cosechadora de cuatro patas que le ponemos arriba, en vez de convertir 6 a 1, convierta 4 a 1", graficaba Debernardi. Y sumaba: "La genética no es "la frutilla del postre", no debe ser algo que quede para el final".

Además, el MV reforzó que uno de los beneficios de inseminar masivamente a los

rodeos tiene que ver con el orden que gana ese establecimiento en su preparación y obviamente que te ayuda a mejorar las preñeces.

"Para que un plan genético tenga éxito, hay que inseminar a las vacas. ¿Cuántas? Todas", declaraba el profesional ante el atento seguimiento del auditorio, dejando luego en claro la relevancia de contar con programas sólidos.

"Detrás de un gran toro, hay un gran rodeo que lo respalda. Lo más importante que tiene un toro es el rodeo de dónde viene. Este es el puntapié para entender de qué va el mejoramiento genético en un rodeo". **AR**



Biogénesis Bagó presentó un nuevo Stand en La Rural 2023.

MANO A MANO CON MARTÍN MASCARENHAS, REFERENTE PARA LATAM SUR

Durante la recorrida de **MOTIVAR** por la Exposición Rural 2023, también pudimos dialogar con Marín Mascarenhas, director comercial LATAM Sur de Biogénesis Bagó, con responsabilidades sobre los negocios de Argentina y Uruguay.

Con él, pudimos analizar la actualidad de la empresa, su expansión regional y global, tanto en los rubros de grandes animales, como también de animales de compañía, su participación en cada uno de ellos y las proyecciones para lo que resta de este 2023.

¿Querés conocer todos los detalles de esta entrevista? Mirala escaneando el QR que completa este artículo.

Durante la misma, vas a escuchar a Mascarenhas analizar el avance de la integración con Laboratorio Azul y también compartir novedades no solo en cuanto a los avances luego de la adquisición de Mayors, sino también un nuevo lanzamiento en el marco de su línea de animales de compañía, en el marco de las Jornadas Veterinarias de Intermedica.

Además, el profesional se refirió al negocio de Biogénesis Bagó en Uruguay, con un cambio de estilo en la gestión, con el foco de incrementar cada vez más su participación.



"Estamos en pleno proceso de expansión, con muchas novedades para los próximos tiempos, tanto en Argentina como en el resto de los países en los cuales Biogénesis Bagó está presente", aseguró Mascarenhas.

Escaneá el Código QR y mirá la entrevista completa



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.



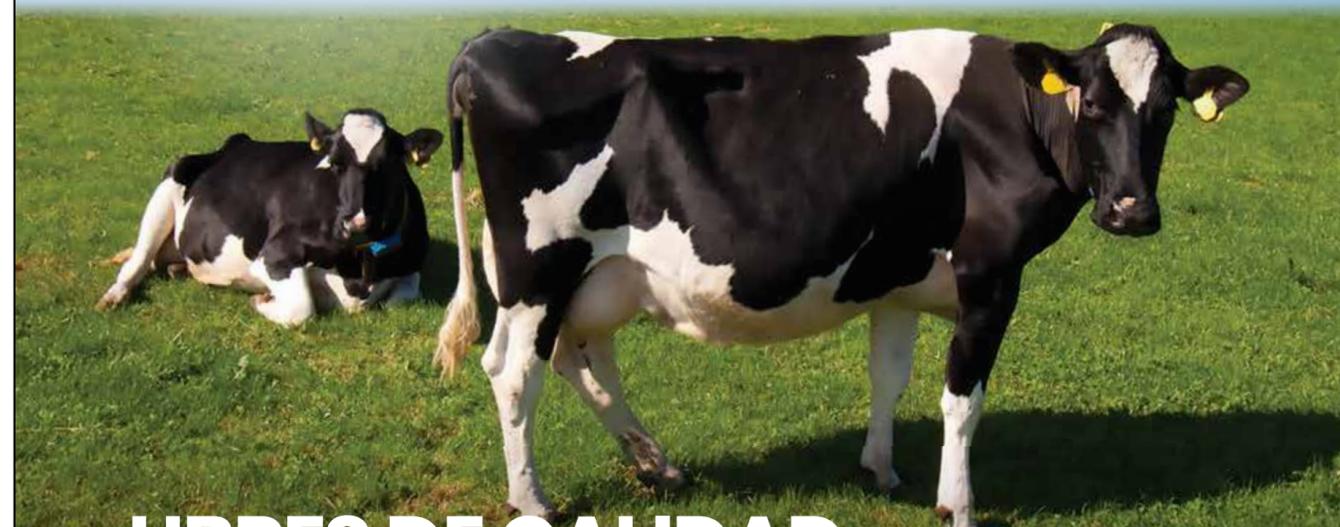
BIOCHEMIQ



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

UDDER CHOICE CREAM

CHINFIELD



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

EDUCACIÓN CONTINUA, UNA MARCA REGISTRADA EN LA FORMACIÓN VETERINARIA

El Programa que dicta la FCV de Tandil cumple 20 años capacitando a profesionales. Compartimos un encuentro con alumnos que inician su recorrido.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar

🐦 @Gaba_Luciano



Compartimos una jornada práctica a campo con los alumnos y las alumnas del primer año del Ciclo 2023 del Programa de Educación Continua de la Unicen.

Rumbo a Azul, Buenos Aires, partió **MOTIVAR** no solo para participar de una actividad práctica orientada a los alumnos del primer año del Programa de Educación Continua en bovinos de carne que dicta la FCV de Tandil, sino también para repasar los principales hitos de una iniciativa que cumple 20 años.

"Educación Continua es una marca registrada en la formación de los veterinarios", nos decía el MV Ricardo "Chiche" Chayer, quien se mantiene activo desde el área de coordinación y docente del mismo, habiendo sido alumno de la primera camada. Y agregaba: "Este programa es como un hijo nuestro, lo vimos nacer".

La propuesta educativa consta de un primer año donde los alumnos se actualizan en temas ligados a la cría bovina;

mientras que, en el segundo año, ven temas también teóricos y prácticos, ligados a todo lo que es invernada y feedlot.

"También contamos con un Ateneo para quienes quieren permanecer en el Programa. Hay veterinarios que desde hace 18 años están con nosotros", comentaba Chayer en las instalaciones del Monasterio Trapense, Cabaña Los Ángeles.

Asimismo, **MOTIVAR** dialogó con el MV Matías Confalonieri, del equipo de coordinación del Programa.

"Son 20 años ininterrumpidos generando compromiso y capacitación a los veterinarios que desarrollan la actividad privada, brindando interacción, compartir en equipo, encontrar un lugar de discusión, donde se dictan jornadas teóricas y prácticas", destacó el veterinario.

LA JORNADA A CAMPO

La jornada práctica inició con la participación del MV Carlos "Chuni" Acuña, realizando capacidad de servicio en los toros.

Por la tarde, la actividad se dividió en dos partes. Por un lado, Ricardo Chayer y Osvaldo Meluschi, llevaron adelante una práctica de revisión clínica y sanitaria de toros. Y, por el otro, todo lo que está involucrado en la extracción de semen y calidad seminal, junto al MV Luis Kelly".

EN PRIMERA PERSONA

MOTIVAR pudo dialogar con Federico Bocchio, MV recibido en la Facultad de Pico, La Pampa, quien este año comenzó el programa y nos decía: "Es muy reco-

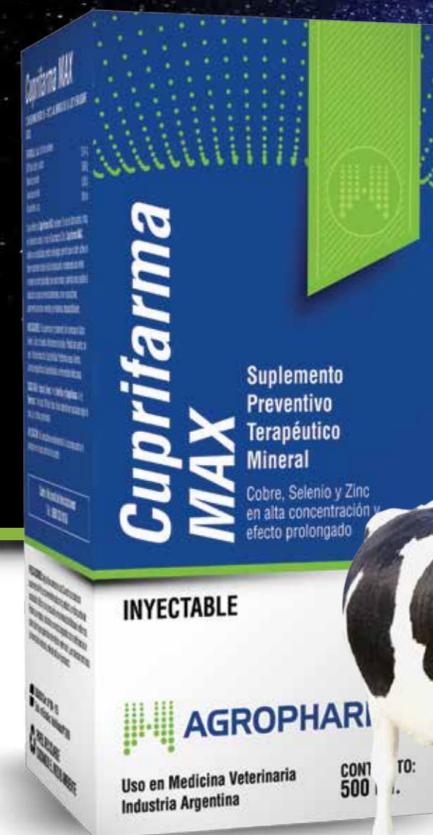
mendable. Hay temas que con el paso del tiempo van avanzando y una actualización que es necesaria. Uno se entusiasma y renueva ideas y se vuelve con la cabeza más abierta a su zona intentando avanzar con la incorporación de la tecnología".

A su turno, el MV Manuel Diéguez, de Las Flores, destacó que su padre fue también alumno de la primera camada del Programa. "Es una forma de educarme, vincularme con gente que hace lo que me interesa. Uno piensa que hay cosas que le pasan a uno solo en el campo y en realidad, no", le decía a **MOTIVAR**.

Pasaron 20 años y el Programa de Educación Continua en bovinos de carne de Tandil no solo se sostiene, sino que avanza hoy con más de 100 inscriptos entre los años 1 y 2 y también el Ateneo. **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

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

www.agropalmafuerte.com.ar

**AGROPECUARIA
ALMAFUERTE S.A.**

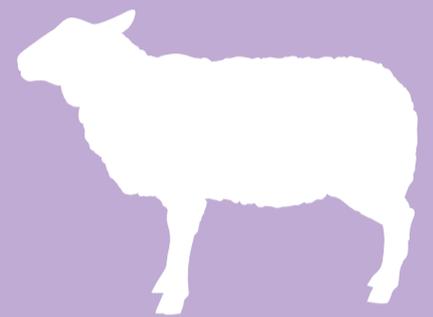
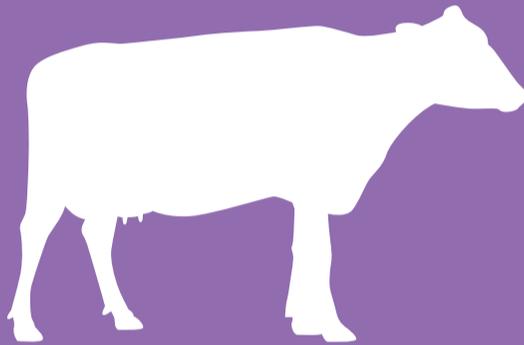
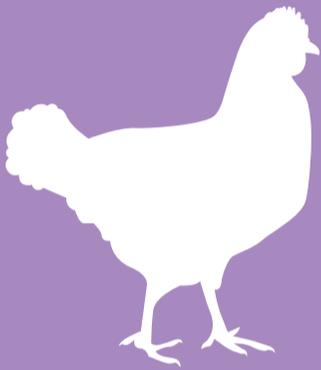
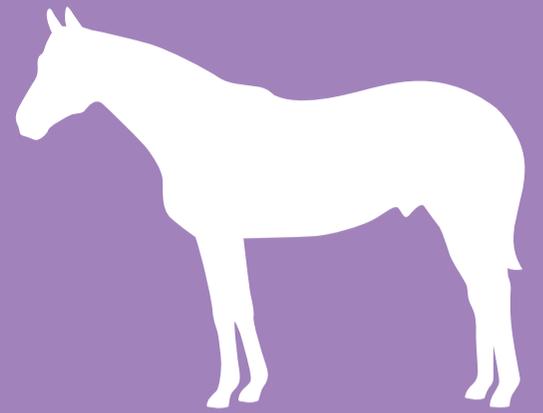
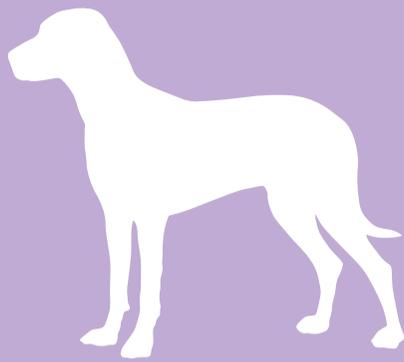
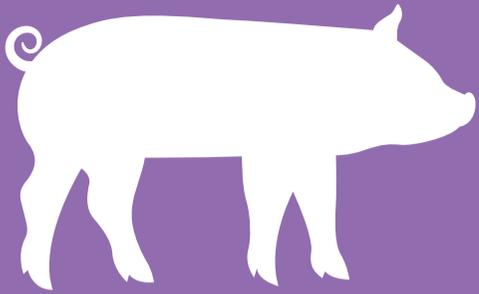
El mejor portfolio en productos veterinarios

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



Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNIVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROWER

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



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

