

# MOTIVAR

## ¿SE DOLARIZA LA INDUSTRIA VETERINARIA?

La última devaluación de la moneda nacional impactó fuerte no solo en aumentos de precios, sino también en las estrategias de los distintos jugadores. Pág. 4.

## HONORARIOS E INSPECCIONES, LOS DESAFÍOS EN MENDOZA

Entrevistamos al presidente del Colegio de Médicos Veterinarios de la provincia, Ricardo Floriani, quien destacó la actividad institucional de la entidad. Pág. 16 y 17.

## URGENTE: ¿QUÉ PASA CON LOS PARTOS EN EL CAMPO?

Profesionales de distintas regiones analizan la importancia de la buena atención de los partos en un momento estratégico para la ganadería. Pág. 20 a 22.

## SE VIENEN CAMBIOS EN LA VACUNACIÓN ANTIAFTOSA

Los mismos fueron anunciados por el Senasa en el Congreso Nacional de Entes y Fundaciones de La Pampa. Pág. 48 y 49.

# CONFIRMADO: DE CIENCIA SOMOS

*Referentes en el ámbito de la ganadería de carne, los ovinos y los equinos analizan por qué y a partir de cuándo los productores comenzaron a “confiar” e invertir en la adopción de biotecnologías como la fertilización in vitro, la clonación, la edición génica, la IATF y el semen sexado. Del laboratorio a la realidad, ¿cómo la ciencia ya impacta en la reproducción animal? Pág. 12 y 13.*



Nueva presentación,  
la efectividad de siempre.

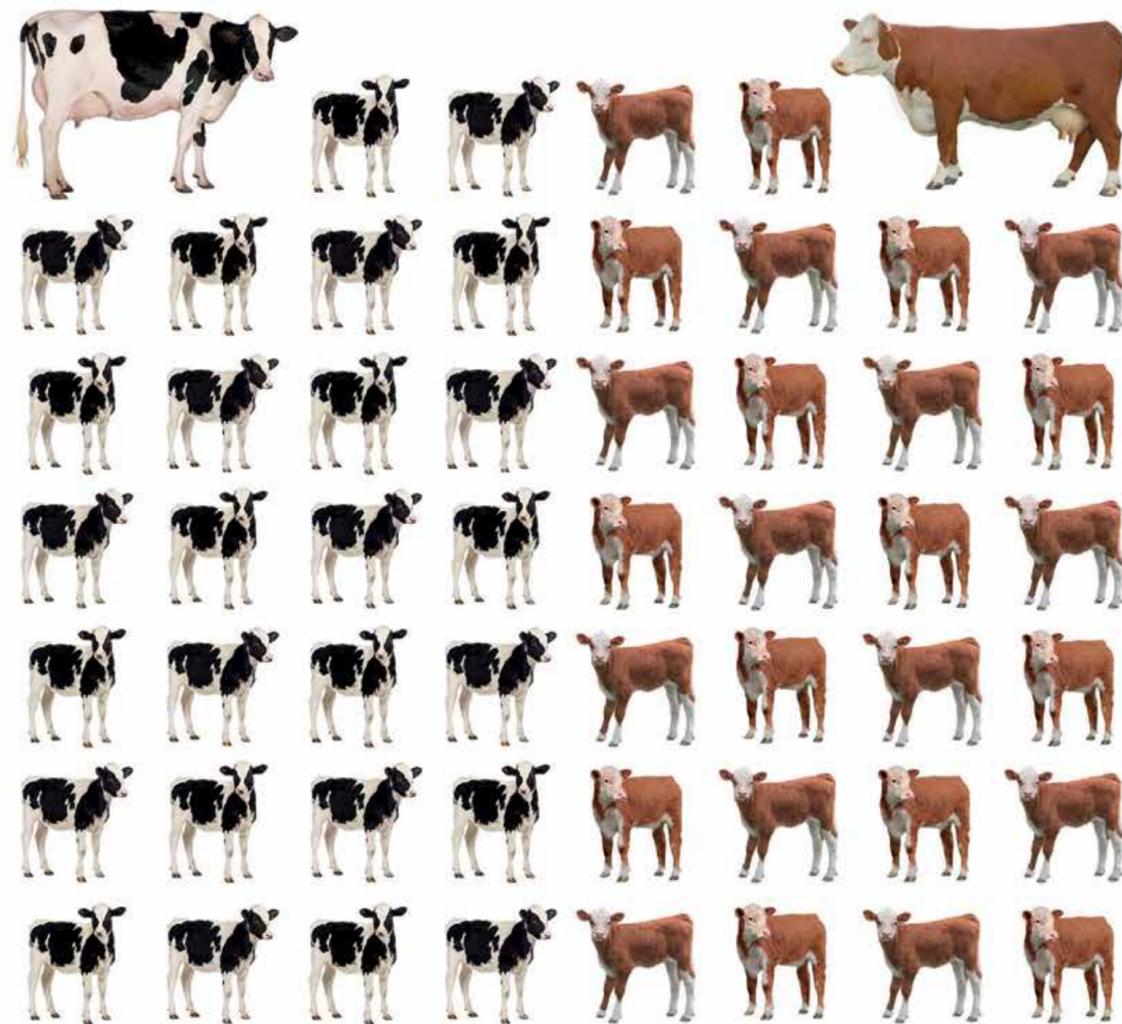
Consulta con tu médico veterinario



**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.



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

# ¿SE DOLARIZA LA INDUSTRIA VETERINARIA?

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar  
 @aba\_luciano



El poco probable pero bien marketinero "boom dolarizador" impuesto en la agenda mediática (y social) luego de los resultados de las últimas elecciones PASO realizadas en Argentina llegó también a la industria veterinaria.

No porque los honorarios o los productos vayan a cobrarse efectivamente en la moneda estadounidense, sino por las múltiples acciones y artilugios que tanto profesionales, como industriales y distribuidores deben realizar para sostener efectivamente el valor de los pesos generados en las operaciones comerciales.

No es nuevo en nuestro país: se mueve el dólar y aumentan los precios.

Y eso es lo que viene ocurriendo a nivel local con los fármacos y vacunas veterinarias destinadas a las distintas especies animales, aunque con una aceleración por sobre lo imaginado en los últimos meses.

De hecho, tras las subas impuestas por varios laboratorios luego que se determinara que los productos veterinarios comenzaban a pagar el impuesto PAIS en julio pasado, se vivió una segunda oleada de incrementos significativos tras el triunfo de Javier Milei, de la Libertad Avanza, en las elecciones de agosto.

"Hoy los desafíos no pasan ni por los precios, ni por las ventas, sino por

**DEBEMOS ESTAR ATENTOS Y SER PRECISOS EN LOS VALORES Y LAS FORMAS DE PAGO QUE TRASLADAMOS AL MERCADO**

mantener ajustada la situación financiera".

En esta frase podemos resumir la visión no solo de los directivos de los laboratorios veterinarios en Argentina, sino también de distribuidores, proveedores y hasta los profesionales de la actividad privada.

"Tenemos que acompañarnos entre todos para poder seguir siendo viables y mantener el ritmo del negocio, por ejemplo, con los plazos de pago", le explicaban a MOTIVAR referentes de distintas empresas.

E insistían: "Si bien cada vez es más notoria la falta de determinadas drogas, insumos y productos, los negocios se generan. La rueda gira. Pero debemos estar más atentos que nunca y ser precisos tanto en los valores, como en las formas de pago que trasladamos al mercado".

## PUM PARA ARRIBA

En lo concreto, tras la última devaluación de nuestra moneda a las veterinarias llegaron listas de precios con incrementos muy relevantes. Para graficarlo, podríamos decir que, en el caso de los productos para animales de compañía, existen empresas que aumentaron sus listas entre un 25% y hasta un 50%.

¿Y en ganadería? Algo similar, aunque con guarismos que rondaron entre un 15 y un 30%, dependiendo el origen de las marcas.

Tal como ha ocurrido en otras oportunidades, estos aumentos no se dieron



todos juntos. Si bien a nivel general se informaron dos o tres días luego de la devaluación, es cierto que algunas empresas dejaron reponer "una cantidad lógica" de productos a sus clientes previo a modificar las listas de precios.

"Esto tiene que ver con la estrategia de cada uno y en especial de aquellos que necesitaban incrementar los volúmenes de venta para cumplir con los objetivos comerciales planteados a principios de año", le explicaban también a MOTIVAR distribuidores de distintos puntos del país.

Y reforzaban: "En muchos casos, los laboratorios nos han pedido validar con ellos antes de cerrar alguna venta relativamente importante".

Ahora bien, ¿impactaron estas subas de precios en la demanda de los productos? A nivel general la respuesta es unánime: "no, se sigue vendiendo". Y no solo eso, sino que se mantienen las inversiones en infraestructura, incorporación de personal y presencia en eventos.

¿Se dolariza entonces la industria veterinaria? No... pero casi.

## 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: 4/9/2023

pmotivar motivarok

Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de Ideas S.R.L., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640DXT), Buenos Aires, Argentina.  
 Los artículos firmados no representan necesariamente la opinión de esta publicación, como así tampoco los contenidos vertidos en las publicidades. Los editores no asumen responsabilidad alguna por su contenido o autoría. Prohibida la reproducción total o parcial de todo material incluido en esta publicación sin previa autorización escrita de la editorial.  
 ISSN: 1667-9566. RPI N°: 732146

Línea Antiparasitaria Richmond Vet Pharma

# No pierda lo ganado

Garantía de eficacia contra parásitos internos y externos



## Fleaset™ POUR ON

### Antiparasitario externo

Control y tratamiento de la mosca de los cuernos en bovinos

Mayor duración y poder de volteo, gracias a su formulación exclusiva de tres principios activos

Gran difusión y adherencia

Sin retiro en leche

## Bovicine™

### Endectocida

Tratamiento y control de parasitosis en bovinos y porcinos

Potente acción parasiticida y amplio espectro, máxima efectividad contra parásitos internos y externos

## Fleaset™ AG Plata

### Curabicheras en aerosol Antimiásico | Antiséptico Repelente | Cicatrizante

Tratamiento y manejo de las heridas en bovinos, equinos, porcinos, ovinos, caprinos

Triple acción

Gran penetración y adherencia



Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

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

+54 9 0221 4 528242

labplasticos.com.ar

Richmond Vet Pharma™

richmondvet.com.ar



**BROUWER**  
www.brouwer.com.ar

**+ krönen *Vet***  
**PROMO!**



**COMPRANDO**

**Power GOLD + COMPRIMIDOS  
+ ULTRA | SPOT ON | MET**



telemarketing2@kronenvet.com.ar

+54 9 221 6374218

Liviana

Cómoda

Práctica

» **TE LLEVÁS**

**1 REPOSERA  
PLEGABLE**



**¡DE REGALO!**

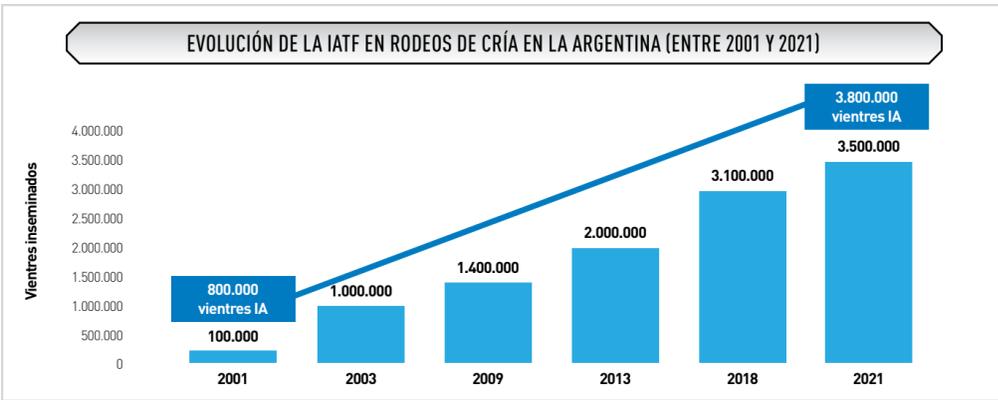
Imagen a modo ilustrativo. Sujeto hasta agotar stock. Ver Bases y Condiciones.

# IATF EN LA REGIÓN: ¿CUÁL ES LA BRECHA ENTRE ARGENTINA Y BRASIL?

La adopción de esta tecnología avanza en los rodeos de ambos países, aunque con volúmenes bien distintos. ¿Se reduce la inversión a realizar en relación al costo total de producción? ¿Cuáles son las tendencias?

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar @facusonatti



En las múltiples carreras que se desenvuelven alrededor del mundo, hay algunas vinculadas a la producción animal, en las cuales Brasil nos sigue sacando varios cuerpos de ventaja.

Así como en las exportaciones de carne vacuna Argentina se estancó, el gigante del Mercosur incrementó en un millón de toneladas sus envíos al mundo en las últimas dos décadas. De la misma manera, en la adopción de la técnica de IATF sobre los rodeos bovinos la diferencia es realmente notoria: 6 a 1.

Y esto quedó reflejado en el marco del II Simposio de Reproducción Bo-

vina LATAM, organizado por el laboratorio veterinario Fatro Von Franken, donde especialistas del calibre de Gabriel Bó (ARG), Pietro Baruselli



(BRA) y Sergio Marcantonio (ARG) expusieron el devenir de ambos mercados en cuanto a la adopción de las Inseminaciones Artificiales a Tiempo Fijo en lo que va de este siglo.

Los guarismos son contundentes. Si bien, ambos países crecieron, Argentina pasó "solo" de 800.000 a cerca de 4 millones de vientres tratados con IATF en las últimas dos décadas, mientras que Brasil avanzó de 6.000 protocolos a 25,1 millones.

"La industria de la IATF ha crecido enormemente en la región, empleándose en cerca del 20% de las hembras bovinas existentes en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, aumentando en

tres o hasta cuatro veces el número de cabezas inseminadas", compartió Marcantonio, magister en reproducción animal y fundador de la Revista Taurus.

**“ NO SOLO CRECIÓ LA CANTIDAD DE VIENTRES INSEMINADOS, TAMBIÉN LA PARTICIPACIÓN DE LAS VACAS Y YA NO SOLO VAQUILLONAS ”**



Son los millones de protocolos de IATF aplicados en Brasil para el año 2022.

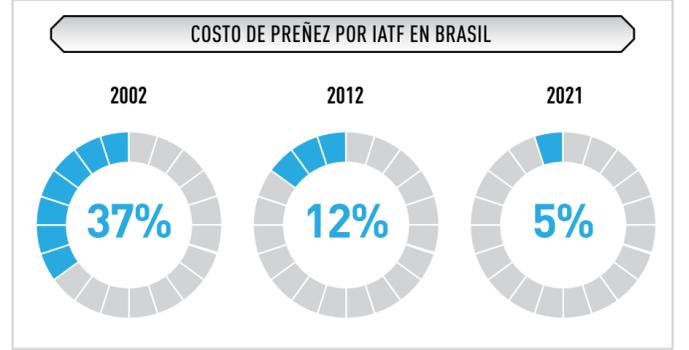
"En nuestro país, no solo creció la cantidad de vientres inseminados sino también la participación de las vacas y ya no solo vaquillonas", aportó.

Y sumó: "A su vez, en los 2000 solo el 12% de las inseminaciones se hacían con IATF en Argentina y, hoy, ese porcentaje asciende a 90".

Por su parte, Baruselli, profesional de Brasil que cuenta con una Maestría y un Doctorado en Reproducción Animal y es miembro del Comité Ejecutivo del ICAR, señaló que en ese país, "se mejoró la cantidad de vacas inseminadas y mientras que el costo de producción de un ternero por IATF era de 37% en 2002 y del 12% en 2012", explicó.

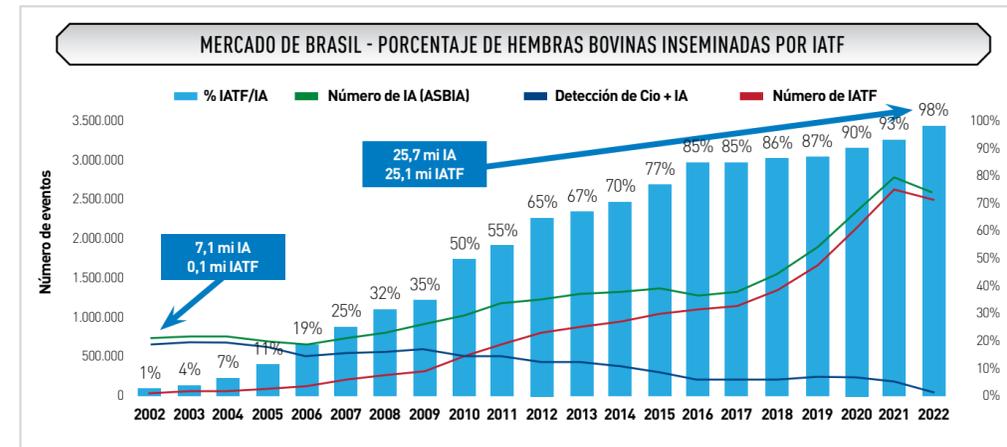
Y agregó que, actualmente, el costo se redujo al 5%. "La IATF mejoró los resultados y redujo los costos de producción, algo que también ocurrió en la industria láctea, pasando de 406 litros a solo 88 en apenas dos décadas", sostuvo.

Los números de Brasil son contundentes: entre 2002 y 2022, pasó de 7 millones de dosis, donde sólo un 0,1% era IATF, a 25,7 de inseminaciones y casi 25,1 millones de protocolos.



"En otras palabras por cada un dólar que el productor estaba introduciendo en el vientre lograba un retorno de 4 dólares en 2014, cifra que aumentó a US\$ 5 en 2017 y, hoy, ronda los 6 dólares. Es decir, es muy via-

ble económicamente el uso de la IATF comparado con producir terneros vía monta natural", comparó Baruselli. Y sumó al cierre más ejemplos: "la transferencia de embriones también trepó de 50.000 en el primer año de este siglo a 1,2 millones en 2021, es decir, 24 veces más. Además, mientras que aquellos eran casi en su totalidad embriones in vivo, ahora el 94% son in vitro. Y si antes menos del 1% apelaban a la TETF hoy más del 95% lo hace con esta tecnología". AR



**“ ES MUY VIABLE ECONÓMICAMENTE EL USO DE LA IATF COMPARADO CON PRODUCIR TERNEROS SIN ESA TECNOLOGÍA ”**

## 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](http://www.cadisvet.com.ar)



## LA RESERVA HILOS DE POLIPROPILENO



HILO PARA  
ARROLLADORA



HILO PARA FARDO

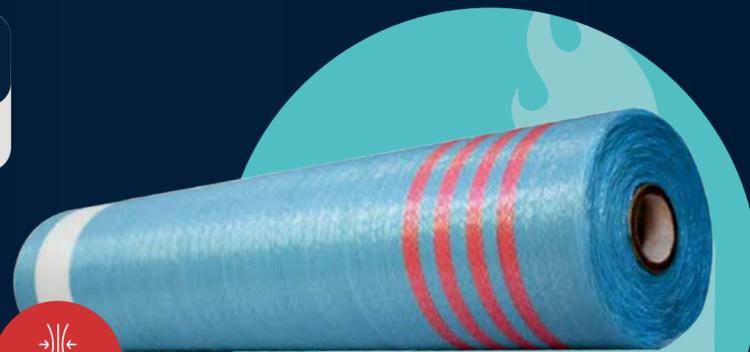


HILO PARA  
MEGA FARDO

## MALLAS AGRÍCOLAS cps

**EXTRA FORCE**  
Funciona en condiciones  
realmente duras.

1,70 x 3.000 mts    1,30 x 3.600 mts



CONSULTA POR NUESTRAS SUCURSALES

www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela

## SOMOS FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES MAYORISTAS

### 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



**ARGENTFLEX BiO**  
CARAVANAS COMPOSTABLES

# REPRODUCCIÓN ANIMAL: EL IMPACTO DE LA BIOTECNOLOGÍA YA SE VE EN EL CAMPO

De "ciencia ficción" a realidad. Entrevistamos a referentes que nos cuentan cómo distintas técnicas lograron imponerse en el ámbito productivo, puertas afuera del laboratorio.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar  
 @Gaba\_Luciano



Esto funciona solo en experimentos de laboratorio"; "en esta zona no va a andar", "quizás sirva en países más desarrollados, pero acá es imposible".

Estas (y otras) fueron las frases con las cuales hace no tantos años se le daba la "bienvenida" al mundo productivo a las distintas biotecnologías que hoy son realidad y muestran su impacto en la reproducción animal a campo.

Nos referimos a tecnologías como la clonación, la fertilización in vitro, la genómica, la inseminación intrauterina por laparoscopia con semen congelado y la edición génica, e incluso a otras que si bien hoy son masivas (como la

IATF o el semen sexado), en sus inicios despertaban dudas en quienes finalmente las terminaron utilizando.

En bovinos, en equinos, en ovinos y en otras especies, estas biotecnologías lograron imponerse en base a resultados.

Llegaron para quedarse y hacer aún más eficiente la producción animal.

Para conocer más sobre estas innovaciones que son fruto de la investigación científica (tanto pública, como privada), MOTIVAR dialogó con referentes nacionales para analizar su presente y, fundamentalmente, su futuro.

## DE LA NEGACIÓN A LA ADOPCIÓN MASIVA

"Cuando empezamos a implementar IATF hace 20 años, la mayoría de los productores nos miraban con desconfianza y recién tomaron la decisión de volcarse a pleno por la tecnología cuando vieron entrar a servicio a las hijas de esas inseminaciones", nos decía el MV Adrián Vater, presidente de la Sociedad Argentina de Tecnologías Embrionarias



Del laboratorio al campo; ese fue el recorrido realizado por muchas de las tecnologías que han revolucionado la producción animal.

cer de fisiología sigue siendo muy relevante. Hoy las tecnologías avanzan a 200 km. por hora y los que las tenemos que aplicar, vamos a 80. Debemos revertir esto".

A la conversación, sumamos al MV Gastón Cuestas, titular en EMBRYO Biotecnologías Reproductivas, quien reforzó: "Tenemos que hacernos amigos de la idea de cambios continuos. En los últimos 15 años estas biotecnologías crecieron a un ritmo donde los promotores de su aplicación y el usuario final tienen un tiempo de estudio, conocimiento y aceptación previo a su aplicación. Hoy es importante diagnosticar, planificar según un objetivo concreto y productivo para direccionar la

(SATE) y referente desde el ámbito privado en su aplicación a campo.

"Quizás está muy trillada y por eso menos valorada, pero recién hemos dado los primeros pasos en relación con el potencial de la IATF. Tenemos mucho por trabajar para que sea adaptable a más lugares y con resultados más consistentes", reforzaba Vater en diálogo con MOTIVAR. Y agregaba: "Los veterinarios debemos comprender que se trata de un proceso, para el cual cono-

adopción de tal o cual herramienta".

Pero esto no solo ocurre en la ganadería bovina. Y eso nos quedó bien en claro luego de contactarnos con el Lic. en Biotecnología, Gabriel Vichera, quien es vicepresidente de la SATE, cofundador y Director Científico de Kheiron Biotech, empresa de biotecnología orientada al sector de los equinos, generadora del primer clon comercial de una yegua

Continúa >>>

# 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

# Hyalmed + Tacrolimus

30 a 100 veces



más potente que la Ciclosporina!



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

**PAUL**  
 Laboratorio Veterinario



equina (Silvina Luna) en 2013.

"Por aquel entonces, la clonación tuvo muchos detractores. No se creía en su implementación, ni en la posibilidad de replicar el potencial deportivo de un caballo original. Sin embargo, en este tiempo ya han nacido 1.000 equinos clonados y se estima que de aquí en adelante nacerán 400 más por año, transformando y mejorando toda la industria ligada a la cría de caballos", relató Vichera, para completar: "La clonación vino a ayudar económicamente al sector, reduciendo considerablemente el volumen de animales que se requieren para terminar seleccionando a aquellos pocos con mérito deportivo de elite".

Claro que no todo fue color de rosas y se contó con el invaluable aporte de un convocado de esta tecnología, como Adolfo Cambiasso. "Había que demostrar que los clones eran útiles y él lo hizo, no solo apoyando, sino ganando diversos torneos empleando estos animales, los cuales incluso con el tiempo se fueron quedando con los premios individuales".

La clonación ya no se discute en el mundo equino y hasta en La Rural de Palermo se ven los resultados: el año pasado -y por primera vez en la historia- fue un caballo clonado el que se hizo con el premio al Gran Macho de Polo Argentino, mientras que este año, la Mejor Yegua de Polo fue una hija de un clon.

¿Y en los ovinos? Para profundizar en este tema, contactamos al médico veterinario (MSc PhD) Andrés Buffoni, especialista en biotecnologías reproductivas en pequeños rumiantes, quien nos aseguró: "Contamos con técnicas como la inseminación intrauterina por laparoscopia con semen congelado, la criopre-

servación de semen y embriones; la superovulación, colecta y transferencia de embriones; la producción de embriones in vitro y también la clonación y transgénesis". Respecto de esta última, explicó: "Aun hay cierto prejuicio, por la modificación genética del individuo. Se pensaba que a partir de allí se modificarían genéticamente las personas, pero la realidad es que su fin es avanzar con procedimientos que brinden soluciones científicas a ciertas patologías humanas, como la diabetes, por ejemplo".

#### ¿SE VIENE O YA ES REALIDAD?

En nuestro diálogo con Gabriel Vichera, el profesional destacó también el avance de la edición genética con CRISPR, probablemente una de las herramientas biotecnológicas más revolucionarias y con más potencial de uso.

"Es una técnica que nos permite silenciar la expresión de genes, reescribir la secuencia de un gen específico o insertar una secuencia que ese animal no tenía. A nivel de investigación, ya hemos generado los primeros embriones editados genéticamente de un caballo a nivel mundial", nos decía el referente de Kheiron Biotech. Y agregaba: "En bovinos, combinando edición génica y clonación, tenemos ya dos nacimientos editados genéticamente, evitando la expresión de un gen la miostatina, lo cual genera que las vacas crezcan con más masa muscular y más contenido proteico. Esto que era impensado hace un tiempo, ya es realidad. No son comerciales porque hay temas regulatorios por resolver dependiendo el país, pero los animales ya nacieron".

A este tema se sumó Adrián Vater con una visión clara y concreta: "La edición génica va a potenciar más aún la IATF en bovinos; ya no será una herramienta para aumentar la cantidad de los mejores animales, sino también para multiplicarlos. Nos evitaremos el proceso de selección, todos los logrados serán los mejores".

#### IN VITRO

Conocida también como FIV, esta tecnología tiene que ver con la producción de embriones en laboratorio, con ovocitos colectados en donantes a campo. "Permite trabajar con más categorías como hembras pre púberes, preñadas y no es requisito la estimulación hormonal de las mismas. Así, se logra el máximo aprovechamiento por dosis seminal y producción de embriones por unidad de tiempo, acortando intervalos generacionales", nos explicaba Gastón Cuestas.

"Hoy los productores no solo creen y adoptan la técnica, sino que muchos de los grandes campeones de La Rural, también son fruto de esta tecnología generada desde el ámbito científico", completó Vichera.

Y agregó: "Hoy en los procedimientos que se realizan en las personas, ya se cuenta incluso con el soporte de la inteligencia artificial para lograr un índice predictivo de preñez que facilita la selección del embrión a utilizar. Seguramente esto también llegará al campo de la producción animal. Se viene una triada muy potente entre la clonación, edición génica y la inteligencia artificial. La convergencia tecnológica ya comenzó".

#### EL ROL DE LOS VETERINARIOS

Adrián Vater tomó el tema por las astas: "Ha mejorado la convivencia entre el veterinario rural y el académico o científico, potenciando todos estos resultados".

Y Buffoni no se quedó atrás: "Como veterinarios, nuestra principal responsabilidad es mejorar y aprender constantemente respecto de la aplicación de cada técnica y las variables que afectan para tener los mejores resultados, como así también la de difundir a través de charlas con productores, congresos y demás alternativas los avances científicos". Y agregó: "Es clave transmitir la experiencia a otros colegas para que haya cada vez más veterinarios formados e idóneos que permitan que los beneficios de cada biotecnología sean aplicados cada vez más al sector productivo".

Frente a esto, Gastón Cuestas concluyó: "Las biotecnologías, independientemente de su estado de desarrollo, constituyen la caja de herramientas tecnológicas disponibles para satisfacer las demandas de sector productivo donde el veterinario tiene un rol de impulsor y ejecutor, con la responsabilidad que conlleva estar actualizado en esos conocimientos. Es clave entender que todas son tecnologías aditivas y no sustitutivas".

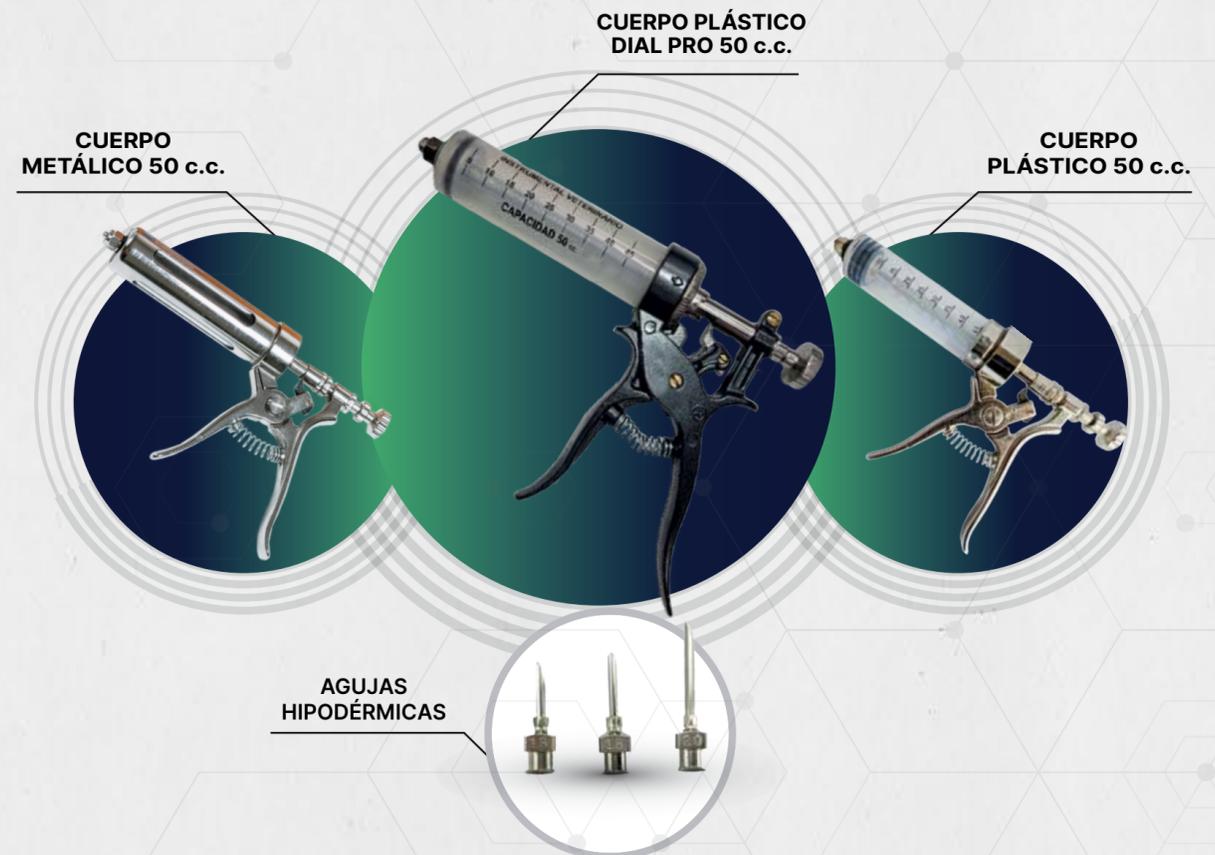
¿Cuáles son los desafíos entonces? Sin dudas poder comunicar bien a los productores los beneficios y las ventajas de las tecnologías. Es clave salir del "es caro" o "¿qué descuento me hacés?"

Mostrar resultados, informes comparativos y proyecciones a futuro será sin dudas la clave para que los veterinarios y la tecnología sigan dentro del campo. **AR**

**Líder**  
Inteligencia en Vacunación

No salgas al campo  
sin esta **dupla ideal**

Al momento de vacunar, confiá en las  
**Jeringas y Agujas Líder.**



+ Precisión + Durabilidad + Resistencia

**VILLANUEVA**  
VILLANUEVA.COM.AR



**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



# HONORARIOS E INSPECCIONES, TEMAS CENTRALES EN LA PROVINCIA DE MENDOZA

Entrevistamos al presidente del Colegio de Médicos Veterinarios de Mendoza, MV Ricardo Floriani, quien describió la situación actual de la entidad y los desafíos de los profesionales locales.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



En el recorrido iniciado por MOTIVAR para visualizar la realidad de los distintos colegios y consejos veterinarios de nuestro país comienza en esta edición por la provincia de Mendoza.

En ese marco, fue el MV Ricardo Floriani, presidente del Colegio profesional, quien detalló la actualidad de la institución y las principales temáticas en las que se encuentran trabajando.

Esta entidad fundada en 1987 como Asociación Civil, pero que obtuvo su personería jurídica recién en 2011, tiene su única sede en la ciudad de Godoy Cruz y cuenta con distintas subcomisiones (pequeños animales, bovinos y equinos), que son las encargadas de difundir información y vincularse con los profesionales.

Una particularidad tiene que ver con que sus matriculados ostentan un promedio de 40 años, lo cual estaría vinculado con la inauguración -en 1997- de la Facultad de Ciencias Veterinarias local, lo cual influyó en el incremento de los matriculados.

Además, vale decir que la provincia cuenta con 400.000 cabezas bovinas totales, cifra que sufrió alguna caída tras la sequía.

Ya hablando de animales de compañía y si bien no existe un censo oficial, las estimaciones sostienen la existencia de unas 500 mil mascotas, entre perros y gatos.

## TEMÁTICAS DE TRABAJO

El presidente del Colegio de Médicos Veterinarios de Mendoza, Ricardo Floriani, destacó tres áreas en las que se encuentran trabajando, destacando también la realización de las Jornadas Andinas de Medicina Veterinaria que tuvieron lugar los pasados 16 y 17 de septiembre.

Vale decir que las mismas tienen como objetivo generar una instancia de intercambio y actualización en lo que refiere a formación académica, a la vez de generar un espacio de encuentro tanto para médicos veterinarios como estudiantes de la



MV Ricardo Floriani, presidente del Colegio de Mendoza.

ral para toda la provincia.

“Así logramos reflotar el GAVET. Buscamos distintos índices sobre los cuales trabajar, como es el caso del salario mínimo, el gasoil, el índice anual del Mercado de Liniers, etc. Y ahora estamos revisando porque incluso con todos esos datos, también ha quedado un poco desfasado con la inflación”, especificó.

Sin embargo, subrayó las distintas realidades que viven los veterinarios en Mendoza, lo cual los llevó a establecer un GAVET Pleno o Categoría A para los departamentos con mayores recursos, el cual hasta el mes de agosto rondaba los \$4.200. Luego cuentan con una Categoría B, con un valor 15% menor y otra C, con una baja del 30%.

Por otro lado, Floriani adelantó a MOTIVAR que están generando un cuerpo de inspectores que se enfocará principalmente al control de productos veterinarios que se vendan por fuera del canal profesional.

“Esto se está haciendo a través de un convenio con el Senasa, donde además hemos incorporado dos personas de planta permanente. Lo que se hace es

Carrera de distintos puntos del país.

Más allá de esto, la entidad se encuentra hoy buscando mecanismos efectivos que permitan actualizar el valor del GAVET que se sugiere para los honorarios mínimos de los profesionales locales.

Si bien en el último tiempo este indicador estaba vinculado al precio del gasoil, la realidad indica que con eso ya no alcanza para ser tomado como válido por los veterinarios de la provincia.

Así fue que la entidad realizó una ardua tarea, recorriendo departamento por departamento, con cerca de 36 reuniones para establecer un valor, promedio gene-

Continúa >>>



Más de 20 años acompañando al veterinario

Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

02302-306357 / 306359 0800-222-6401 distribuidorasivet@gmail.com distribuidorasivet.com.ar Sivet SH distribuidorasivet

## Llevá al máximo la gestión de tu rodeo



Elegí identificación electrónica Allflex, una solución eficiente que te proporciona mayor trazabilidad, individualiza la información, facilita la toma de decisiones y la optimización de recursos.

### Caravanas electrónicas

#### Oficiales SENASA

FDX / HDX



#### De manejo

FDX / HDX  
Abiertas / Cerradas



### Lector Allflex RS420 NFC



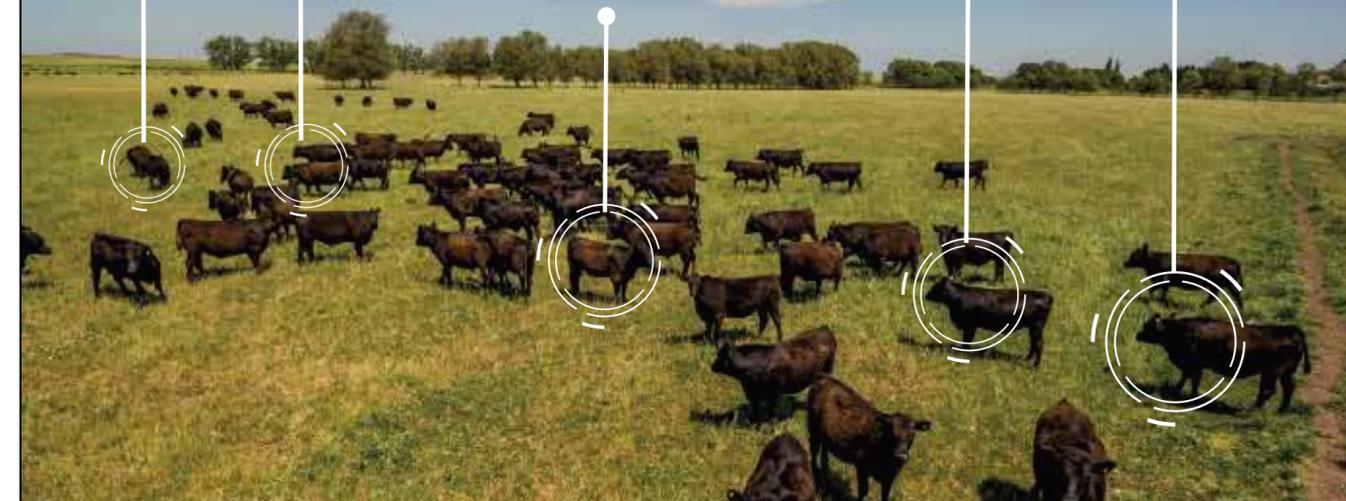
Fecha de nacimiento: 17/10/2022  
Sexo: Hembra  
Peso al nacimiento: 29 Kg

ID padre: 450786223  
ID madre: 232443446  
Vacunación: Si

Cantidad de partos: 3  
Fecha último parto: 17/10/2022

ID ternero: 678954321  
ID padre: 1236229  
ID madre: 2003122

Lote: 37  
Vacunación aftosa: 10/3/2023  
Vacunación brucelosis: 10/3/2023



Conocé más



VILLANUEVA.COM.AR

Comercializa:



## MENDOZA



Colegio de Médicos Veterinarios de Mendoza  
Fundado en 1987

Godoy Cruz

Presidente: Ricardo Floriani  
Vicepresidente: Sol Mantovani

Cantidad de matriculados activos:

1.000

45% 55%

Rango promedio de edad:  
40 años

Ocupación principal:  
Animales de compañía: 75%  
Bovinos: 15%  
Equinos: 5%  
Cerdos: 1%  
Aves: 1%  
Otros: 3%

www.colvetmza.com.ar

Colegio de Médicos Veterinarios  
de la Provincia de Mendoza

@colvetmendoza

Valor del GAVET: \$4.200 en la Categoría más  
alta (al 31 de agosto)

visitar las distribuidoras de productos veterinarios y avanzar sobre laboratorios no habilitados. Buscamos abordar una serie de situaciones irregulares para consolidar un trabajo más firme", enfatizó.

## COMPETENCIA DESLEAL

En lo que respecta a las principales problemáticas que afectan hoy a los veterinarios de Mendoza, el presidente del Colegio indicó que uno de los más importantes es la competencia desleal, ya sea por no respetar el nomenclador sugerido o por el ejercicio ilegal de la profesión.

"Es un problema grave, por eso es que estamos trabajando con el tema de los inspectores", especificó Floriani.

Otra cuestión es la atomización de los servicios profesionales ya que "todos los días se abren nuevas veterinarias" y muchas veces no respetan el salario básico de las y los veterinarios, lo que lleva a que se atomice la oferta, generando más problemas.

Por otro lado, indicó que necesitan darle más espacio a quienes se dedican a grandes animales, ya que los resultados productivos de la ganadería provincial están estancados hace años.

"Ahora están implementando algunas herramientas nuevas con los grupos CREA, para ver si de esa manera se logra generar un impacto positivo; pero es un problema que en realidad lo que termina llevando es a que no se desarrolle la actividad veterinaria en la ganadería", explicó Floriani.

"Así es que existe un gran desafío en desarrollar el ciclo completo: que se genere y se produzca. Existe una cultura en donde los campos no son manejados de una forma correcta, entonces se genera



La sede de la entidad profesional está ubicada en la ciudad de Godoy Cruz.

un sobre pastoreo en campos donde el pasto no abunda, con gran cantidad de animales pero sin las condiciones necesarias para su desarrollo", manifestó.

No obstante, Floriani resaltó que tienen como desafío aumentar el porcentaje de establecimientos que sean negativos a brucelosis, que los productores realmente cumplan con la DOES y terminen de completar ese proceso. "Es un desafío a nivel nacional, no solo provincial", agregó.

Además, indicó que sería bueno poder generar un observatorio de enferme-

dades de notificación obligatoria a nivel local. "Sería fantástico tener un listado actualizado, donde podamos ver información y darle seguimiento", nos explicó.

Culminando nuestro diálogo, el profesional insistió en la importancia de "erradicar" la comercialización de productos veterinarios fuera de los canales habilitados. "Tiene que haber incluso un cambio en la legislación, que excede un poco también al Colegio. Es un tema macro, muy relevante", concluyó el referente del Colegio de Mendoza. **AR**

## ¿QUÉ PASA CON LOS ESCRACHES A VETERINARIOS?

Los escraches a veterinarios también son una realidad en Mendoza. Y es por eso que desde el Colegio profesional se han llevado adelante capacitaciones de auto preservación, sumado a soporte legal con el abogado de la institución.

En ese marco, la provincia cuenta con un protocolo de acción para quienes estén matriculados al día, a través del cual tienen la posibilidad de generar una

carta documento sin cargo desde el Colegio.

"La idea es que el colega tenga alguna defensa de tipo legal ante estas situaciones, lo más rápido posible. Por lo tanto, si hay que hacer algún tipo de certificación con un escribano o algo por el estilo, los acompañamos. Nos parece importante poder estar presentes de esta manera y abordar el tema desde su inicio", nos explicó Ricardo Floriani.

ETIQUETAS  
AUTOADHESIVAS

Sistema Letterpress 9 colores - Laca UV  
Laminados - Relieve - Stamping - Hologramas  
Etiquetas de seguridad - Etiquetas "Libro"  
IMPRESION DIGITAL



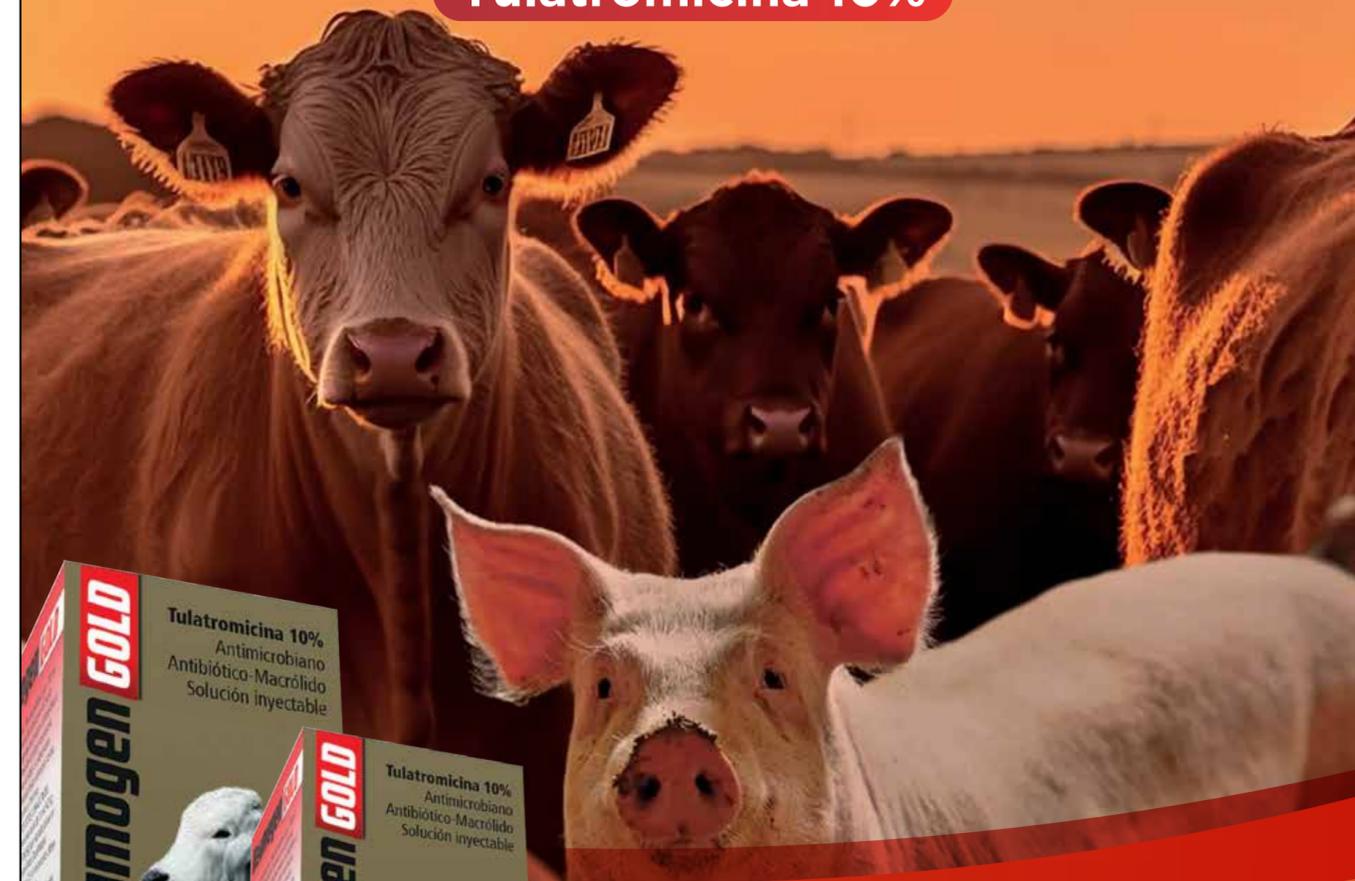
Industrial  
Print & Labels  
Argentina

(54 11) 4755 3213  
ipl@ipl.com.ar

www.ipl.com.ar

Neumogen **GOLD**

Tulatromicina 10%



Para enfermedades  
del complejo respiratorio,  
**NO HAY NADA SUPERIOR**

Dosis única de larga duración

Generar  
Laboratorio Veterinario

cada día somos más

Seguinos en las redes @laboratorio generar - generarlab.com.ar

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

# “ES CLAVE QUE LOS PRODUCTORES LE DEN LA MISMA IMPORTANCIA A LA PARICIÓN QUE AL SERVICIO”

Así lo sostuvieron los veterinarios con los que dialogamos para tratar de entender por qué se sigue considerando muchas veces al parto (fruto de múltiples inversiones) como una urgencia.

Daniela Mattiusi

danielam@motivar.com.ar



El MV Tobias Strumia analiza la situación desde la provincia de Corrientes.



La MV Agustina Errico, de Veterinaria Errico, brindó sus opiniones.

Inversiones en sanidad, alimentación, reproducción, manejo e infraestructura son solo algunas de las premisas que los ganaderos deben tener en cuenta para llegar en óptimas condiciones a la etapa de pariciones que se está atravesando en esta época del año.

Pero ¿realmente se ponen en práctica para que los animales lleguen 10 puntos?

Y cuando ya se llegó al momento del parto, ¿se le da la importancia necesaria después del arduo trabajo previo, siendo un momento clave del proceso biológico y productivo?

Para avanzar en el tema y tratar de entender por qué a las pariciones se las sigue considerando muchas veces

“urgencias”, **MOTIVAR** dialogó con veterinarios de distintas zonas del país. ¿Qué están viendo en los campos?

Para contextualizar, es necesario resaltar que el invierno es la estación por excelencia de las pariciones; exceptuando alguna vaquillona en otoño con un servicio anticipado. Sin embargo, la sequía impactó directamente en la calidad forrajera y fue la causante de distintas problemáticas que se están observando ahora, pero, sobre todo, que se verán reflejadas en el próximo servicio.

En primer lugar, al momento de hacer los tactos, los veterinarios que entrevistamos notaron que en algunos campos se corrió el servicio, por lo que hubo más

cuerpo en el segundo mes de preñez.

En otras zonas, hubo un porcentaje menor de preñez teniendo como referencias años anteriores y sin tener otro motivo más allá de la sequía.

Por otro lado, la vaca está llegando a los partos con una condición más baja de la esperada. Inclusive, en algunos lugares han tenido partos lánguidos como consecuencia de una deficiencia nutricional y problemas con el magnesio, lo que hace que en muchas ocasiones los terneros nazcan muertos. Con la continuidad de la seca, la vaca que logró llegar medianamente bien a la parición, aunque le cuesta mucho recuperarse.

“Lo que va a estar muy en juego es

“**A NOSOTROS NOS TOCA EXPLICAR POR QUÉ Y CÓMO SON LOS PROCESOS CORRECTOS DEL PARTO.**  
AGUSTINA ERRICO, 25 DE MAYO.”

el servicio que viene porque la vaca va a estar amamantando, recuperando su balance energético e intentando preñarse

nuevamente”, destacó el MV Axel Mauhourat, asesor técnico de CDV en el sur de Buenos Aires y parte de la Pampa.

En el otro extremo y habiendo atravesado año y medio de sequía, en otras zonas comenzó la época de lluvias, lo que acrecentó esta posibilidad de que en muchos campos se hagan visibles las diarreas, ya sea en las guacheras de los tambos, como en los rodeos de cría, dejando como consecuencia una gran cantidad de animales enfermos... y muertos.

“El campo que viene más o menos ordenado, que tiene recursos forrajeros, rollo y algún otro recurso, no sufre tanto estas situaciones. Depende de cómo estén parados para hacerle frente, ya sea a la seca o la inundación”, relató también en diálogo con **MOTIVAR** la MV Agustina Errico, de Veterinaria Errico, en 25 de Mayo, Buenos Aires.

En todo este contexto, el MV Juan Agustín García, investigador del grupo de sanidad animal en INTA Balcarce, nos brindó algunos detalles respecto a la re-

gión en lo que tiene que ver con enfermedades y las pérdidas que esto acarrea.

Explicó que en bovinos de carne las principales causas de abortos registradas históricamente son *Campylobacter fetus*, *Neospora caninum*, *Leptospira*, virus de DVB, *Brucella*, entre otras; con un estimado de US\$ 150 a US\$ 730 perdidos (media de US\$ 440) por aborto. A su vez, se registran pérdidas perinatales (cerca del parto) por problemas de distocia a veces asociado a minerales.

### ¿POR QUÉ SE LLEGA A LA URGENCIA?

Todo este contexto es producto de un año y medio de trabajo donde se comienza con el servicio, con una planificación nutricional, inversión en sanidad, en reproducción, en personal y también en manejo.

Y es justo en el parto donde se pone en juego buena parte del trabajo planificado, pero ¿a cargo de quién queda este

momento clave dentro del ciclo reproductivo que en su ideal debería culminar con un ternero destetado?

“Por lo general, un resultado tan importante como es hacer una buena parición u obtener la mayor cantidad de terneros nacidos al finalizar queda en manos de la gente que trabaja en el campo”, respondió Axel Mauhourat. En ese sentido es que suceden los partos como “urgencias” en las que se recurre a los veterinarios cuando la situación se complejiza.

“Muchas veces te llaman para contarle que intentaron partear a la vaca, que el ternero viene mal, pero vivo. Entonces ahí se da la urgencia. Necesitas salir lo más rápido posible para tratar de salvar al ternero y a la vaca, pero muchas veces las distancias hasta llegar al campo son grandes”, relató MV Pía Montone, de Veterinaria Nahuen, en Bolívar, Buenos Aires.

En ese sentido, Agustina Errico indicó que es clave el llamado a tiempo para poder salvar no solo a la vaca sino también al ternero. “Eso es mucha en-

señanza en el campo y es por ahí la parte que nos toca a nosotros: explicar por qué, cómo son los procesos del parto y cuándo llamar e intentar resolverlo”.

Por su parte, el MV Joaquín Montiel (Entre Ríos) insistió en la importancia de contar con buenos lugares para las pariciones: limpios, ordenados y con rotación de potreros. En los rodeos de cría, intentar parcelas más grandes, que no haya mucho pisoteo, ni muchos animales y, sobre todo, que las vacas estén cómodas.

¿Pero cuál es el ideal para que se desarrollen bien los partos?

Contar con un veterinario full time o, aunque sea durante el período de pariciones ya que, al tener un cabeza de grupo profesional, se lograrán resultados mucho más eficientes.

“Hay gente súper capacitada en el campo que toda la vida trabajó en la parición, pero que muchas veces el día a día

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

# 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 CI 427EIS  
Argentina Tel: (54)011-4855-6374 (54)011-4854-0282  
aviar1@laboratoriosaviar.com.ar



www.laboratoriosaviar.com



Pia Montone, de Veterinaria Nahuén, en acción.

## MUCHAS VECES LLAMAN PORQUE INTENTAN PARTEAR A LA VACA Y TIENEN PROBLEMAS CON EL TERNERO.

PÍA MONTONE, VETERINARIA NAHUÉN

Eso es justamente lo que muchos laboratorios están realizando, tal como es el caso de CDV, con jornadas de capacitación a personal para la atención de partos. El objetivo es poder brindarles distintas técnicas para que el resultado de la parición sea beneficioso.

La idea de que el personal esté capacitado es que pueda observar la situación general y que se vuelquen los datos obtenidos para luego poder analizarlos, de forma tal de contar con un control de merma y que las pérdidas sean menores.

"Empecemos a trabajar sobre el personal con experiencia; aportemos datos de cuándo una vaca empezará a parir? ¿Cuándo es una aproximación del parto? ¿Cuánto esperarla? ¿Qué hacer y qué no? ¿Cuándo llamar a un profesional? Y dar todas las herramientas en instalaciones, tiempo y dedicación para que esa parición sea la mejor posible", destacó Mauhourat.

Por otro lado, desde el INTA Balcarce sumaron consejos para desarrollar

esta etapa de forma más satisfactoria: contar con un rodeo ordenado es la principal clave, con un servicio estacionado en el cual quede bien estandarizado cuáles son los animales, cómo se da el servicio en cada uno de ellos y realizar al menos 2 o 3 recorridos diarios entre las vaquillonas y las vacas para observar cómo se van dando los partos, analizar si hay pérdidas y evaluar en dónde y por qué se dan.

### ¿ES IMPORTANTE?

Muchas de las problemáticas mencionadas anteriormente, también se solucionan si el productor es capaz de comprender la importancia del período de pariciones y la necesidad de invertir en la previa para obtener los mejores resultados, no solo desde el lado económico sino del bienestar del animal.

Es real que existen distintos tipos de productores y que algunos le dan mayor importancia que otros. Pero, en la mayo-



El MV Joaquín Montiel se sumó al informe desde Entre Ríos.

ría de los casos, no llegan a dimensionar las pérdidas que esto puede ocasionar.

"Hay que invertir en insumos, personal y asesoramiento para ver en marzo o abril en el tacto el resultado y todo esto para que esa vaca para en el 2024 y nos dé un ternero nuevo en 2025. Eso es lo que por ahí nos juega en contra, que es muy a largo plazo", especificó el MV Tobías Strumia (Corrientes).

Por otro lado, muchos veterinarios (no todos) intentan explicar los beneficios de esta planificación previa y una de las cuestiones que más repiten es la posibilidad de estacionar un servicio. ¿Por qué? Por diversas causas: no es lo mismo atender una parición durante 5 meses, donde pare una vaca por día, a tenerlas todas juntas en un mes y medio, por ejemplo.

Todos concuerdan en que el trabajo es arduo. Sin embargo, se puede tratar cada cosa a su tiempo. Por lo tanto, se da todo en un proceso parejo: primero paren, se le brinda atención al ternero, se trata la neumonía o diarrea en los casos que amerite, etc. De esta forma, los especialistas resaltan que cuando se estaciona el servicio, no solamente es para producir más kilos de carne, sino que se está emprolijando toda la producción.

Resulta clave avanzar en la difusión entre productores de la importancia de asignar los mismos recursos, interés, tiempo y dedicación a la parición que al servicio.

Si en el servicio se invierte en honorarios, inseminaciones, semen, kits reproductivos, alimentación, sanidad, etc ¿por qué la parición queda relegada? **AR**

## El plan es lograr la preñez.



Consulta con tu médico veterinario



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



Conocé el plan completo.



## LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS COMPLETA DEL MERCADO



# “EL DOLOR ES LA PATOLOGÍA MÁS TRATADA ACÁ Y EN EL MUNDO CON CANNABIS EN VETERINARIA”

Semanas atrás se reglamentó la Ley 27.669 que incorpora el uso medicinal de cannabis en veterinaria. Enterate cuáles son los beneficios que trae a los animales y qué falta para que sea legal.

Daniela Mattiusi

danielam@motivar.com.ar



Como un gran paso para la medicina cannábica veterinaria en Argentina y tras un gran trabajo de la Asociación Veterinarios Cannábicos Argentinos (AVCA), salió la nueva reglamentación de la Ley 27.669 que incorpora el uso medicinal de cannabis en veterinaria y la venta del aceite para tal fin.

El MV. José Massabo, uno de los miembros fundadores de la AVCA, dialogó con MOTIVAR sobre esta nueva reglamentación que aún no es legal pero que está en vías de serlo. Enterate qué implica y cuáles son sus beneficios.

En primer lugar, es necesario entender que la Ley 27.669 le da vida a la Agencia Regulatoria de la Industria

del Cáñamo y del Cannabis Medicinal (ARICAME). En ese marco, en el Anexo 1, Artículo 4, nombra la posibilidad del uso del cannabis dentro del ámbito veterinario.

“Los usos del cannabis, sus semillas y sus productos derivados alcanzados por la Ley N° 27.669, la presente Reglamentación y la normativa complementaria que dicte la ARICAME son todos aquellos vinculados al uso medicinal humano, veterinario, nutricional, cosmético, industrial, de sanidad y fertilidad vegetal, así como todos aquellos usos que surjan a partir de la investigación científica y del desarrollo tecnológico e industrial”, sostiene la norma.

Para llegar a esto, desde la AVCA trabajaron durante muchos años junto al Senasa, la diputada Mara Brawer y Diego Peña, el presidente de la mesa estratégica del Senasa para la ARICAME, para poder llegar a la reglamentación que hoy se conoce.

“Consideramos que la parte medicinal no estaba regulada y queríamos brindar apoyo y trabajo junto a Senasa ya que, con nuestra experiencia, conocemos la temática, así como realizamos un relevamiento junto a ARICAME, donde pudimos conocer los manejos del cannabis y qué formulaciones son las que más se usan en Argentina, entre otras cosas”, comenzó explicando José Massabo.



MV José Massabo, referente de la AVCA, en su consultorio profesional.

Sin embargo, hay que aclarar que esta reglamentación es un esqueleto, pero todavía hay que ver cómo será la puesta en marcha de la Ley.

“La realidad es que, para ponerla en funcionamiento, hay que armar todo, desde cómo se va a utilizar, qué se va a habilitar y qué no, en qué productos, de qué manera, si es a través de formulaciones magis-

trales o de otro tipo de productos”, detalló el veterinario.

Para eso, se va a crear un consejo consultivo honorario donde los actores irán brindando, desde sus experiencias y conocimiento, información al respecto. “Hay que ver cómo se va a reglamentar, cuánto THC se va a

Continúa >>>

NUEVO CAMINO EN TECNOLOGÍAS REPRODUCTIVAS

# Kit BullSynch®

Activador y Sincronizador del Sistema Reproductivo de la Vaca



Para Monta Natural



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

Más Beneficios. Más Ganancia.



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

**AGROPHARMA**  
Salud, Performance y Productividad Animal

**IA** Laboratorio Azul  
Diagnóstico Veterinario

La Red de Laboratorios de Diagnóstico Veterinario más grande y segura del país

Laboratorios con Convenio de Transferencia de Tecnología y Asistencia Técnica bajo normas de Laboratorio Azul Diagnóstico S.A.

1. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO CORRIENTES  
Tacuarí 1133 CP3400 (Corrientes, Corrientes)  
Tel. (0375) 53 24339 / labcco@gmail.com
2. LABORATORIO PREVIR  
Belgrano 287 CP3187 (San José de Feliciano, Entre Ríos)  
Tel. (03458) 40 5147 / veterinariaprevir@gmail.com
3. DIAGNÓSTICO VETERINARIO LA PLATA  
Calle 69 N° 936 PB "A" CP1900 (La Plata, Buenos Aires)  
Tel. (0221) 452 5817 / diagnosticoveterinariopl@gmail.com
4. LABORATORIO LOBOS  
Rivadavia 335 CP7240 (Lobos, Buenos Aires)  
Tel. (02227) 42 1546 / lablobos@outlook.com
5. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO DEL SUDESTE  
Carmena 336 CP7100 (Dolores, Buenos Aires)  
Tel. (02245) 44 0358 / lablasede@gmail.com
6. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO TANDIL  
Caseros 736-738 CP7000 (Tandil, Buenos Aires)  
Tel. (02494) 59 1140 / laboratoriodiagveterinario@gmail.com
7. LABORATORIO VETEST S.H.  
Belgrano 1588 CP7414 (Laprida, Buenos Aires)  
Tel. (02285) 42 1222 / vetest@laprida.net
8. LABORATORIO DIAGNÓSTICO OLAVARRÍA  
España 2251 CP7400 (Olavarría, Buenos Aires)  
Tel. (02284) 44 5747 / idolavarría@gmail.com
9. LABORATORIO SAN JOSÉ  
G. del Solar 756 CP6450 (Pehuajó, Buenos Aires)  
Tel. (02396) 47 0580 / laboratoriosanjose@hotmail.com.ar
10. LABORATORIO BALCARCE DIAGNÓSTICO VETERINARIO  
Calle 22, 850 esq 25 CP7620 (Balcarce, Buenos Aires)  
Tel. (02266) 57 5123 / labvetbalcarce@gmail.com

**IA** Laboratorio Azul  
Diagnóstico Veterinario

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

2281 575794 LaboratorioAzul LaboratorioAzul  
[www.laboratorioazul.com.ar](http://www.laboratorioazul.com.ar)

der utilizar, ya que esa es la molécula que tiene las trabas. Nuestra idea es que no se reglamenten solamente productos con CBD, que es el principio activo legal, sino que se estudie también el THC", especificó Massabo.

En ese sentido es que desde la Asociación y junto a la Universidad de Lomas de Zamora y la Universidad de Cuyo están avanzando en un trabajo de investigación.

**SOBRE AVCA**

La Asociación Veterinarios Cannábicos Argentinos nació hace 3 años cuando abrieron el consultorio junto a Paula Lezcano en la provincia de Neuquén. Paula fue la pionera en Argentina en luchar por este ingreso a la ley ya que venía luchando y trabajando desde el 2017.

Cuando se conocieron en el 2020, comenzaron a trabajar juntos y José se sumó a su lucha; sobre todo teniendo en cuenta que, al poco tiempo de la apertura de su consultorio, se reglamentó la ley 27.350 de cannabis medicinal humano.

Al principio eran 14 los veterinarios que luchaban por esta causa, pero ante la necesidad de sumar más colegas, comenzaron a realizar difusión de la asociación, armaron videos que circulaban por las redes contando quiénes eran, que trabajaban con cannabis y, sobre todo, poniéndole cara a este discurso. Así fue que, "de un día para otro", pasaron a ser 100 veterinarios

**NECESITAMOS CONTAR CON PRODUCTOS DE CALIDAD, LABORATORIOS CONTROLADOS Y UN SEGUIMIENTO DE PROFESIONALES CAPACITADOS**

argentinos los involucrados.

El 29 de abril de 2021 llevaron a cabo las primeras jornadas nacionales abiertas de cannabis terapéutico veterinario a través del Instagram de la asociación y con esa misma fecha, tramitaron la personería jurídica.

**ACCESO A PRODUCTOS DE CALIDAD**

Respecto a países vecinos, el fundador de AVCA indicó que Colombia es el que está más avanzado. Luego, Perú también

en la parte legal; y Chile. "No es algo común en otros países lo que pasa en Argentina, así que esto marca un avance para lo que es la medicina veterinaria y el uso de cannabis para todos los veterinarios de América Latina y el mundo", agregó.

Cabe destacar que, desde hace tres años, junto a Paula Lezcano fundaron además el primer consultorio de cannabis terapéutico veterinario de Argentina. Por lo tanto, la necesidad por la cual se regula el cannabis en el uso veterinario está en la posibilidad de obtención de los productos.

"Nosotros podemos prescribir, pero la gente no podría comprar aceite de ningún lado porque está prohibida su venta. Por eso, a lo que vamos con esta Ley, es a obtener productos de calidad, estandarizados, con laboratorios controlados o con un seguimiento de profesionales capacitados endocannabinología", detalló Massabo.

**"ES UN ACOMPAÑAMIENTO PARA MEJORAR CALIDAD DE VIDA"**

En lo que respecta a quiénes está orientado el uso del aceite de cannabis, Massabo especificó que es para todo animal que tenga columna vertebral. Ellos puntualmente trabajan con pequeños animales, pero también se puede utilizar en equinos o animales exóticos como aves, reptiles y conejos.

"El dolor es la patología más tratada en Argentina y en el mundo con cannabis

**SE HA LOGRADO UN AVANCE PARA LA MEDICINA VETERINARIA LOCAL, PERO TAMBIÉN DE AMÉRICA LATINA Y EL RESTO DEL MUNDO**

en el ámbito veterinario. Entonces y trabajo con dolor, epilepsia, diabetes, secuelas de mosquillos caninos, disfunción cognitiva senil, que es como el Alzheimer en personas, problemas de piel, cáncer, pacientes oncológicos. En relación con la patología, es la formulación", especificó. Además, resaltó que se usa como "acompañamiento o paliativo para mejorar calidad de vida y el bienestar de los animales. Ninguno es curativo porque todas las patologías que estamos mostrando son crónicas. En el caso de cáncer o la oncología, se busca favorecer el apetito, estimular el sueño, tratar el dolor y algunos efectos secundarios de las quimioterapias".

Por otro lado, Massabo destacó que esta lucha viene acoplada a trabajar por los derechos de los animales para impulsar algún cambio en el código civil, "que los saques de ese lugar que los tienen como objetos inanimados, que pasen a ser seres sensibles, sintientes y sufrientes para la ley".

Por último, manifestó la importancia del reconocimiento como profesionales de la salud en pos de una sola salud y una sola medicina. **AR**



Aún resta definir el contenido formal de la Ley reglamentada.

**¡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 Power Gold**  
Masticable para perros  
**FLURALANER**



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

**BROUWER**  
www.brouwer.com.ar

**¡SUMATE!**

**CONGRESO INTERNACIONAL Veterinario del IGUAZÚ**

10 y 11 de NOVIEMBRE 2023

**REGISTRATE AQUÍ**

**WWW.CONGRESODELIGUAZU.COM**

MAIN SPONSOR



NOS APOYAN



**CONTACTANOS**

- ADMINISTRACIÓN@CONGRESODELIGUAZU.COM
- CIVI.CONGRESOVETERINARIO
- +54 9 3765 221949

**2 DÍAS DE CONFERENCIAS**  
**¡SHOWS EN VIVO, SORPRESAS Y SORTEOS!**  
**CENTRO DE EVENTOS Y CONVENCIONES PUERTO IGUAZÚ**

# “TENEMOS UN MARCADO LIDERAZGO EN EL SECTOR, PERO AÚN HAY MUCHO POR CRECER”

Dialogamos con el MV Tomás Savio García, nuevo Jefe de Ganadería del laboratorio veterinario Fatro Von Franken.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Con el objetivo de consolidar el liderazgo de Fatro Von Franken en el mercado, el MV Tomás Savio García asumió en agosto pasado como Jefe de Ganadería del laboratorio veterinario.

“A cargo tanto del equipo comercial, como también técnico, mi rol es gestionar los objetivos mediante el trabajo con el equipo y con los socios comerciales de cada zona para maximizar las ventas”, le aseguró el profesional a MOTIVAR. Y reforzó: “En esto tiene un rol clave la gestión del equipo técnico, colaborando en la generación de demanda de los productos y en el vínculo estratégico con los referentes del sector”.

Tomás Savio García ha desarrollado distintas posiciones en empresas de la industria farmacéutica veterinaria local desde 2018, liderando y gestionan-

do equipos de trabajo. Cuenta con un Diplomado en Medicina Productiva del Ganado de Leche (UNLPam) y está ya abocado al desarrollo de los productos de ganadería de Fatro Von Franken en Argentina. “Tenemos marcado liderazgo en el sector, pero aún hay mucho por crecer. Ese es el desafío” aseguró.

**MOTIVAR: ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DEL ÁREA?**

**Tomás Savio García:** Básicamente el cumplimiento de lo presupuestado, reafirmando el liderazgo de la línea reproductiva (Dispocel) y de la línea de mastitis de Fatro, mediante el desarrollo de acciones especiales, como así también sobre el resto de los productos de Von Franken.

También dar soporte en los lanzamientos, cumplir con las estimaciones; implementar y llevar adelante esquemas de objetivos con los socios comerciales.

No menos importante es el armado de equipos, donde tenemos trabajo por



**FATRO VON FRANKEN TIENE UNA IDEA CLARA Y ESTRATÉGICA DE HACIA DÓNDE QUIERE IR**



hacer en lo que respecta a incorporaciones y rearmado de zonas estratégicas.

**¿CON QUÉ TIPO DE EMPRESA TE ENCONTRASTE?**

**TSG:** Me encontré con muy buena gente, muy buena predisposición y cordialidad. Esto es clave porque creo que es lo más importante de resaltar desde lo organizacional.

Además, encontré una compañía en crecimiento, con mucho impulso y sólida. Hay una idea clara y estratégica de hacia dónde se quiere ir. Y eso es muy importante.

**¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS EN EL CORTO PLAZO?**

**TGS:** En primera instancia recorrer todo el país, visitando a los socios comerciales con cada ejecutivo de la zona para evaluar el posicionamiento actual y nuestro potencial. Esto nos va a permitir tomar decisiones rápidas para alcanzar los objetivos planteados.

En segunda instancia, lograr el armado de un equipo completo para encarar el 2024 con mucha fuerza y poder desarrollar aún más el potencial que tenemos.



MV Tomás Savio García, de Fatro Von Franken.

**¿Y TÚ EXPECTATIVA PARA AVANZAR EN ESOS OBJETIVOS?**

**TGS:** Mi expectativa es, básicamente, poder adaptarme rápido para desarrollar mis conocimientos y seguir adquiriendo aún más.

En un sector dinámico como éste, es fundamental mantenerse actualizado y con pensamiento estratégico.

Creo que la industria ve en Fatro Von Franken un laboratorio sólido y consistente, con ideas claras y estrategias sólidas, que velan por el desarrollo armónico y sostenido de nuestra línea de productos en todo el país. **AR**



**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



**vedevax BLOCK**



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



# ¿POR QUÉ “AHORA SÍ” EL DOPPLER FUNCIONA EN LA PRÁCTICA VETERINARIA?

Dialogamos con la MV Guadalupe Ranea, especialista en Eco Doppler Vascular, quien describe cómo el tema fue ganando terreno en la profesión.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motiviar.com.ar

Guadalupe Ranea es MV, egresada de la UNLP en 2008, siendo hoy diplomada en Ecografía en

Medicina Interna (SAUMB), Ecografía Ocular (SAO) y Eco Doppler Vascular (Umai) y contando con el título de Grand Master en Ecografía Clínica (TECH). Además de ser cofundadora de “GEN capacitaciones”, Ranea es docente de postgrado de Ecografía y Eco Doppler vascular en medicina veterinaria; coordinadora y cocreadora del curso “EcoDoppler Vascular en la Práctica Veterinaria”.

“Cuando empecé a especializarme en estos temas, allá por el año 2010, mis colegas me decían que esto no era una especialidad que sirviera en veterinarias porque no había patologías vasculares y por-

que los equipos tenían un costo inalcanzable para un veterinario”, recordó la profesional en diálogo con MOTIVAR. Y avanzó: “Más allá de esto, estaba segura de que una especialidad tan importante en medicina humana, como el Doppler, era importante también en veterinaria”.

De allí en más todo cambió y Guadalupe Ranea, una verdadera apasionada por el tema dio cada vez pasos más firmes en una formación que en el año 2012 la cruzó con Norberto Soto, médico y cirujano vascular, especialista en ecografía del Hospital Argerich, con quien hace 10 años que realizan trabajos de medicina comparativa.

“Entre otras tantas cosas, rápidamente pude ver y confirmar que las enfermedades que había aprendido de los médicos sí estaban presentes en los animales”, nos decía Guadalupe Ranea.

**MOTIVAR: ¿CUÁLES SON ESAS ENFERMEDADES?**

**Guadalupe Ranea:** Por ejemplo, la arteriosclerosis. Hoy es una realidad, aunque los libros clásicos decían que es una enfermedad casi inexistente en perros. El mundo cambió... la medicina cambió.

Luego tenemos todo el tema de patologías vasculares congénitas,



MV Guadalupe Ranea.

porque trabajamos con razas, tema en el cual el Doppler tiene mucha importancia, tanto en el caso de los perros, como también de los gatos. Asimismo, un área muy importan-

te en este sentido es la evaluación de los enfermos crónicos renales y hepáticos por medio del Doppler, detectando mucho antes que un análisis de sangre y mucho antes que una ecografía que el paciente tiene la enfermedad. El impacto es total.

Además, no podemos perder de vista que tanto perros, como gatos, son grandes nefrópatas y hepatópatas, con diversos problemas en ambos casos.

**¿ES ALTA LA INVERSIÓN QUE DEBEN REALIZAR LOS ESPECIALISTAS EN EQUIPOS?**

**GR:** Lo es, pero también existen distintas formas de adquirir equipamientos usados, en buen estado, que han sido utilizados de manera privada. Se puede empezar sin ningún problema de esta manera y luego ir invirtiendo en más y mejores tecnologías, en función de las necesidades de cada profesional.

“PUDE CONFIRMAR QUE ENFERMEDADES QUE HABÍA APRENDIDO DE LOS MÉDICOS, SÍ ESTABAN PRESENTES EN LOS ANIMALES”

Más importante que esto, es incluso el hecho de poder cobrar bien nuestros honorarios. Siempre con la premisa de promover un círculo virtuoso que comienza por cobrar ni más, ni menos, que lo que sugiere -en mi caso, por estar radicada en la Plata- el Colegio de Veterinarios de Buenos Aires. Esto nos permite brindar un buen servicio médico, a la vez de generar recursos no solo para reinvertir en equipamientos, sino

para capacitarnos y ser cada vez mejores profesionales.

Cada vez más, los colegas que derivan sus casos en nosotros exigen que mejoremos nuestro conocimiento y, por ende, los servicios que ofrecemos.

Tener esto en mente, nos va a permitir dejar atrás un círculo vicioso que muchas veces ocurre del cual es difícil escapar, que genera frustraciones y malos resultados.

Es importante que estemos capacitados, pero también que tengamos reglas claras para con los clientes. Hoy se valora la puntualidad y el trato profesional.

En mi caso, elijo trabajar pocas horas y cobrar bien, prestando un servicio de calidad. **AR**

Escanea el código QR y lee la nota completa en la Web.



Antiparasitario externo en tabletas  
**SPINOGEN MAX**



Masticable y palatable  
Sabor Carne



**DOBLE ACCIÓN** Spinosad + Lufenurón

**Protección garantizada para toda la familia**

actúa sobre la mascota y el ambiente

**Generar**  
Laboratorio Veterinario  
cada día somos más

# LA FORMA MÁS INTELIGENTE DE COMPRAR.

Lo que necesitás,  
en todo momento  
y en todo lugar.

[www.esperanzadistri.com.ar](http://www.esperanzadistri.com.ar)

**esperanza**  
Distribuyendo Salud Animal



# SANIDAD EN GANADERÍA

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

## SEAMOS "ABANDERADOS" DEL BIENESTAR ANIMAL

Cada vez que nos reunimos, disfrutamos de estas rondas, mate por medio, en **MOTIVAR**. Pero para disfrutar debemos estar en un "bienestar", tanto donde estamos, donde nos sentamos, con quienes estamos, etc. Y ¿por qué no?, con nosotros mismos. Hace más de un año, la primera nota que compartimos se titulaba: "Hacerlo

fácil o hacer lo fácil". Donde el "hacerlo fácil" era sinónimo de facilismo y "hacer lo fácil", significaba simplificar. En el primero, hacemos las cosas como vienen, y en el segundo: planificando, con orden.

¿Por qué traigo esto a colación? Porque la primera frase del título tiene mucho que ver con el tema de hoy.

Generemos entre ese calor del fuego y los mates, ese bienestar entre nosotros, para poder entender de una vez por todas, esto del bienestar que tanto se ha puesto de moda y que, por ciertas costumbres, modos y maneras, no lo hemos llevado a cabo.

Muchas veces por no saber que productivamente -que contrariedad-, mientras mejor tratemos, mejores rindes tendremos, índices productivos y rentabilidad, que es la meta.

Podemos definir al Bienestar Animal como "el estado o la forma en que un animal enfrenta e intenta

adaptarse a las condiciones de su entorno o medio en el que se encuentra".

Un animal logra un buen estado de bienestar si está sano, cómodo, bien alimentado e hidratado, seguro, pudiendo expresar comportamientos normales y si no padece sensaciones desagradables (dolor, estrés, miedo o ansiedad).

La bibliografía y experiencia demuestran que los trabajos y el manejo que aseguran un mayor bienestar animal nos permite lograr mejores resultados económicos, evitando ineficiencias y pérdidas de valor en calidad y económicos, en toda la cadena.

Como más de una vez lo planteamos: no solo es perder rentabilidad o dinero, es muchas veces cuánto dejamos de ganar. En definitiva, los golpes, los magullones, el uso de picanas y perros para el manejo del rodeo, entre otras malas prácticas que pueden darse en cualquier punto de la cadena, generando grandes pérdidas económicas, así como también el estrés del animal que conspira directamente con-

tra la calidad y la terneza de la carne, índices reproductivos, producción de leche, lana, ganancia de peso, etc.

No solamente debemos ser portadores de la bandera de la mejor ración, la mejor vacuna, el mejor mixer, tecnología reproductiva, sistema de ordeño, etc.

La bandera que debemos portar no es una sola, pero les aseguro que la que usemos para el bienestar, siempre nos llevará a mejores resultados.

### ¿POR QUÉ LE CONVIENE ATENDER AL BIENESTAR DE SUS ANIMALES?

Para no sufrir pérdidas originadas en las distintas formas de maltrato.

Estas pérdidas son notorias cuando los animales llegan a las plantas de faena: machucos, cortes de carne oscura, carcasas arruinadas por el pisoteo durante el transporte, etc.

Continúa >>>



## ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS: PCR REAL TIME

- ✓ UNA SOLA MUESTRA
- ✓ DOS 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



**CALIER**  
SOSTENIBILIDAD  
EN SALUD ANIMAL

## Línea Reproductiva



ESCANÉA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADÉMECUM



Enterate más seguinos en las redes  
calier.com.ar



Participá de nuestros webinars abiertos en  
calierformacion.com

## ¿POR QUÉ HAY MALTRATO?

Porque se maneja el ganado por la fuerza, trabajando contra y no con el animal, para obligarlo mediante distintas formas de violencia a hacer lo que se necesita: para entrar a la manga, subir al camión, entrar a un corral.

Traemos la idea de que los animales han nacido para llevarnos la contra y para darnos trabajo, de modo que solamente se puede lograr su obediencia mediante el rigor y la prepotencia. Cuando debemos saber, que el bovino es una especie de presa y su comportamiento es puro y exclusivamente para protegerse

## ¿QUÉ TENEMOS QUE SABER?

1. El vacuno es un animal de manada, de grupo. Lo primero que busca, cuando nos acercamos, es juntarse con sus compañeros. La manada, su grupo es su zona de seguridad.

2. El vacuno es un animal de fuga. Una vez que se ha juntado, procura alejarse de nosotros. Siempre que pueda, se escapará. Sólo nos enfrentará cuando no tenga otra salida. Por ello "dejarle ver" una tranquera, tranca abierta, para donde queremos que vaya, es ofrecerle su vía de escape. Por ende, irá en ese caso, donde nosotros queramos que vaya.

De chico escuchaba, trabajando en los corrales: ¡Dejala mirar! Orden sencilla, simple, de solo dos palabras, pero daba una gran solución. La limitación en la visión del bovino responde a estímulos.

La zona ideal de trabajo o de presión para aprovechar el impulso de fuga del bovino es el costado o flanco, donde éste no puede precisar la imagen del operario, de modo que tiende a escaparse en la misma dirección en que está encaminado. A medida que el operario queda rezagado detrás del animal, entra en su zona ciega lo estimula a darse vuelta para verlo mejor.

La importante es la línea de la cruz: si el trabajador se ubica delante de ella, el animal se detendrá o retrocederá, como se suele observar a la entrada de la manga cuando alguien se queda parado mirando al animal que avanza; si el trabajador camina hacia atrás, una vez que pasa la línea de la cruz hace que el animal avance. Esta presencia sobre la línea de la cruz, levemente hacia adelante o atrás de ella, funciona en cualquier situación de manejo, al margen de que el animal esté en un brete o a campo abierto.

## ABANDERADOS

A esto le ayuda mucho el uso de las "banderas". Herramienta simple de fabricar, costo muy bajo, pero de gran utilidad.

Eso sí, el operario, debe saber con antelación para qué sirve y cómo debe usarla. Y no que termina usando el palo de la bandera, para pegarle. El palo sirve para sostener lo que usamos como bandera... ¡Y no como arreador!

Una vez instruido el operario, debemos enseñarle a la hacienda a sentir la presencia de la bandera y con el tiempo se acostumbrará a ella.

## MEMORIA

La memoria del miedo es indispensable, pues la experiencia de los riesgos vividos le sirve para sobrevivir. La hacienda tiene memoria de largo plazo.

Los animales que recibieron un manejo brusco tendrán más estrés y serán difíciles de manejar en el futuro. Por ello una vez que se acostumbran al uso de la "bandera", saben que no viene golpe, choque eléctrico, pinchazo y responden con mayor naturalidad a su presencia.

## EL ESTRÉS

Un poco de fisiología, naturaleza interna del estrés. Los principales indicadores fisiológicos están relacionados con la respuesta de estrés y con la respuesta de fase aguda. La intervención de las glándulas adrenales en las reacciones de estrés ha sido analizada

Esas sustancias corticales no son otras que los glucocorticoides, estimuladas a su vez por la una hormona adrenocorticotropa (ACTH) de la adenohipofisis. Muchas situaciones de manejo de los animales (agrupamientos, transporte, etc.) provocan signos de marcada actividad de la corteza adrenal.

La activación de la glándula adrenal acompaña a las reacciones de factores estresantes tan diversos como frío, calor, manipulaciones, exposición a nuevos ambientes, ejercicio muscular o estímulos sociales. Se sabe que el cortisol es el responsable de gran parte del comportamiento de la respuesta al estrés. A corto

plazo, moviliza energía, pero su producción mantenida crónicamente contribuye al agotamiento de los músculos, a la hipertensión y la alteración del sistema inmune y la fertilidad.

La reacción de cualquier animal a un estímulo ambiental externo está correlacionada con la eficiencia de producción.

Ante una situación de amenaza para su equilibrio, el organismo emite una respuesta con el fin de intentar adaptarse. Se definió este fenómeno como un conjunto de reacciones fisiológicas desencadenadas por cualquier exigencia ejercida sobre el organismo, por la incidencia de cualquier agente nocivo.

Se puede definir, pues, como "la respuesta física y específica del organismo ante cualquier demanda o agresión".

Estas situaciones generan en los animales disminución en su productividad, sea carne, leche, etc.

Pero principalmente genera que esa inmunodepresión (defensas bajas), hace que estos animales se enfermen a veces hasta la muerte. El estrés cero, no existe.

Con el estrés, convivimos, solo debemos actuar para lograr que este sea mínimo. ¿Alguien dijo gracias? ¿O seguimos con el mate, agarramos la calculadora y vemos, cuánto dejamos de ganar? Agua y yerba hay, ganas de cebar también.

Pero... ¿hay ganas de saber cuánto somos responsables de la productividad de nuestros establecimientos? **AR**

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



# 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.



DISTRIBUIDORA EQUINA envíos a todo el país en 24hs.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL MERCADO EQUINO

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

SAN ANTONIO DE ARECO  
Alvear 241 02326 454142

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



# GARRAPATA EN BOVINOS: “CADA VEZ SON MÁS LOS RECHAZOS DE TROPAS”

Así lo sostuvo el MV Néstor Sarmiento, del INTA Mercedes, al referirse a las complicaciones que genera entre los productores el actual contexto de resistencia a los tratamientos.

Melina Oliva

melinaoliva15@gmail.com



en bovinos en su zona de trabajo.

## CLAVES PARA EL CONTROL EFECTIVO DE LA ENFERMEDAD

En diálogo con Néstor Sarmiento, el referente indicó algunas recomendaciones para tener en cuenta en esta época del año. En primer lugar, recordar que en el animal sólo vemos parte de la población. Si, la garrapata realiza cuatro a cinco ciclos reproductivos por año, donde cada uno tiene una fase parasitaria y una de vida libre (la cual va a ser la que inicie la próxima generación del arácnido).

“El 5% de la garrapata está sobre el animal y el 95% restante se encuentra en el suelo”, remarcó nuestro entrevistado.

Otro punto para tener presente es que en agosto ya comenzó a eclosionar la primera generación de garrapatas. “A veces es difícil convencerse de tratar temprano porque uno no ve garrapata en el animal, pero el campo ya está contaminado”, reflexionó Sarmiento.

Y agregó: “por cada garrapata nacen tres mil hijas, por eso debemos atacar con todo y evitar que se carguen los lotes”. Esa primera generación es la que sobrevivió el invierno y es la de menor población; por ello es de vital importancia aprovechar a controlarla y así

bajar la carga del campo para el siguiente ciclo.

“La estrategia es evitar que se reproduzca la primera generación, si nosotros atacamos la segunda o tercera, el campo se va a contaminar y la vamos a correr de atrás todo el año”, agregó.

## ELECCIÓN Y ROTACIÓN DE PRODUCTOS

Finalmente, el profesional hizo hincapié en la importancia de conocer qué drogas funcionan en el establecimiento.

La rotación de productos no debe hacerse de año a año, sino dentro de cada generación de garrapatas, usando un principio activo diferente en cada tratamiento, resaltando la importancia de hacer hincapié en el diagnóstico previo.

Una vez realizado el primer tratamiento o “golpe”, con drogas que eviten la eclosión de larvas nuevas, los animales tendrán un efecto de “aspiradora” en el lote, matando los parásitos que allí se encuentren por el período que dure la acción del tratamiento.

Ni bien culmina ese período, se procede a realizar otro tratamiento



Diagnóstico y rotación claves ante un problema vigente.

(en base al resultado de las pruebas de resistencia y a la residualidad del tratamiento previo) y un tercer “golpe”, con las mismas consideraciones.

Este esquema de tratamiento estratégico desarrollado por INTA minimiza el uso de garrapaticidas y busca preservar los baños de inmersión para los despachos a zona limpia.

“Cada vez son más los rechazos de tropas que vuelven al NEA o al NOA, porque en este contexto de resistencia se les complica a los productores limpiar a los animales de garrapatas”, explicó Néstor Sarmiento.

Y reforzó: “En la zona de erradicación se aplicaban hasta quince tratamientos anuales y eso atenta contra la calidad de la carne. El problema es grave, pero el INTA ha desarrollado herramientas y programas estratégicos de acceso libre y gratuito para el control de este parásito”. **AR**

**LABORATORIO LITORAL**

LABORATORIOLITORAL.COM

## MEDICAMENTOS VETERINARIOS

Ensayos de depleción de residuos para registro de productos veterinarios.

Ensayos de Bioequivalencia.

Ensayos de Esterilidad.

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

+54 0341 527 8944 +54 9 341 601 6807

litoral@laboratoriolitoral.com

@Laboratorio Litoral SA

ceva.com.ar  
zoovet.com.ar

innovación en salud + bienestar animal + biodiversidad

# Foli-Rec®

Ciencia + Tecnología

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



Sincronización de celo y programas IATF  
Diprogest 1200: Progesterona 1,2 g.  
Diprogest 600: Progesterona 0,6 g.



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

La única hormona eCG (Gonadotropina 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.**



Potenciamos la Salud Animal





# MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti. MV - tonicastelletti@gmail.com

## EL VETERINARIO, COMO AGENTE DE CAMBIO, Y LA NECESIDAD DE CONOCER EL PERFIL DE LOS CLIENTES

Los indicadores nos siguen mostrando niveles de productividad bajos para la ganadería nacional, como lo es un porcentaje de destete del 60%. Sabemos que muchos vientres no se preñan por anastros nutricionales o problemas sanitarios. En el año 2018 la encuesta nacional agropecuaria determinó una serie de datos (Gráfico N° 1) ligados al porcentaje de establecimientos que realizaban IATF, diagnóstico de gestación y control de fertilidad en toros, comparando las

tendencias tanto a nivel nacional, como en la provincia de Buenos Aires. Frente a estos resultados, vemos que Buenos Aires se encuentra por encima de las métricas generales. A mi parecer, uno de los agentes de cambio crucial en los establecimientos de cría es el profesional veterinario, el cual interactúa con el productor ganadero. En esa interacción se ponen en juego temas económicos y/o emocionales, por nombrar algunos, los cuales hacen variar las tomas de decisiones de los

productores ganaderos. Una característica a tener en cuenta es la curva de adopción de tecnología, en la cual podemos diferenciar distintos segmentos de clientes. » **Innovadores (2,5% de la población):** son los primeros en tomar la tecnología; este grupo está dispuesto a tomar el riesgo de lo novedoso. » **Adoptantes tempranos (13,5% de la población):** estos individuos adoptan el cambio poco después de los innovadores. Los adoptantes tempranos

suelen tener un mayor estatus social y están más conectados con la comunidad. Son líderes de opinión y su adopción del cambio puede influir en la decisión de otros. » **Conservadores (34% de la población):** suelen adoptar los cambios más rápidamente que el resto de la población. » **Escépticos:** son clientes muy tradicionales que no quieren o son muy cautos a la hora de adoptar nuevos productos. El conocimiento de los productores ganaderos (clientes) con los

que trabaja el veterinario todo el año es clave para la toma de decisiones en la venta de productos y/o servicios profesionales.

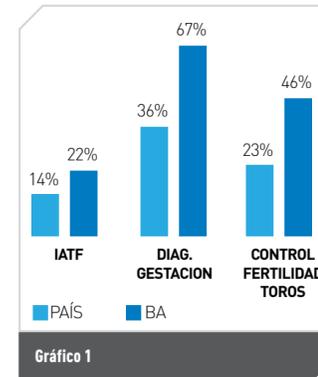
Lo que queremos lograr es un tipo de marketing más relacional que transaccional, donde debe existir un conocimiento del cliente (sus objetivos de producción), donde exista un enfoque a largo plazo por medio de un sistema de

feedback (ida y vuelta) y diálogo.

### ¿CÓMO ES EL PERFIL DE MI CLIENTE?

El primer paso para determinarlo es la recolección de información:

- » **Datos básicos:** cantidad de animales que posee, cantidad de hectáreas productivas, régimen de tenencia (dueño o capitalización), localidad, distancia desde la veterinaria al campo, etc.
- » **Perfil de compra/uso de servicios o productos (penetración):** esta información nos permitirá saber cuáles son los productos y/o servicios que utiliza cada uno de nuestros clientes
- » **Facturación:** montos de facturación por cliente en pesos y en kilos.
- » **Pagos:** cómo es cada cliente pagando las cuentas... se puede categorizar este segmento, por ejemplo: Buena (30 días); Regular (60 días)



Mayoría tardía; 5) Rezagos. » **Perfil de comportamiento:** se puede usar el método DISC, el cual identifica cuatro personalidades o comportamientos de los clientes: dominante, influyente, estable y concienzudo. O también se puede usar alguna clasificación cualitativa: cliente fácil, cliente difícil y cliente intermedio. Una vez finalizada la etapa de recopilación de datos se debe analizar la información, la cual nos va a permitir segmentar a los clientes con más de una característica, pudiendo luego armar estrategias comerciales, ya sea para la venta de servicios y/o productos (Ver Tabla N° 1).

En muchas ocasiones la segmentación de los clientes se hace solamente teniendo en cuanto un solo parámetro, como puede ser la facturación, dejando de lado otros que pueden hacer variar la forma de vender a nuestros clientes. AR

DISTANCIA (KM)	ESTABLECIMIENTO	LOCALIDAD	DISC	ADOPCION TECNOLOGIA	TENDENCIA DE PAGO	FACTURACION			SERVICIOS				PRODUCTOS
						EN \$	EN KG	VACAS CRIA	TACTO	REV. CLINICA DE TOROS	IATF	DIAS TECNICOS	
120	LOLA	AYACUCHO	ESTABLE	MAYORIA TARDIA	MALA +60 DIAS	5,580,000	9,300	3,000	SI	SI	SI	SI	SI
200	EL RELINCHO	TANDIL	ESTABLE	MAYORIA TARDIA	BUENA 30 DIAS	1,380,000	2,300	500	SI	SI	SI	SI	SI
45	LA PASTORA	AYACUCHO	ESTABLE	MAYORIA TARDIA	BUENA 30 DIAS	1,548,000	2,580	600	SI	SI	SI	SI	SI
90	EL ALAMO	TANDIL	DOMINANTE	MAYORIA TARDIA	BUENA 30 DIAS	2,556,000	4,260	1,200	SI	SI	SI	SI	SI
200	EL ESCONDIDO	TANDIL	ESTABLE	INNOVADORES	BUENA 30 DIAS	3,900,000	6,500	2,000	SI	SI	SI	SI	SI

# ZooReprovac

+ protección en la reproducción  
+ resultados en la producción

**Composición:** IBR (Herpesvirus bovino tipo 1), DVB (Diarrea Viral Bovina), *Campylobacter fetus fetus* y *Campylobacter fetus venerealis*, *Histophilus somni* y *Leptospira interrogans* serovares: Pomona, Hardjo y Canícola.

**Dosificación:** 5 ml. vía subcutánea

**zoovac+**  
+ cerca del campo.



www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com

zoovac.ar



# ALLIGNANI

MÁS DE 50 AÑOS

APORTANDO ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO A LA MEDICINA VETERINARIA.

### NUESTRAS MARCAS



FÁRMACOS PARA GRANDES ANIMALES



BIOLÓGICOS Y FÁRMACOS PARA GRANDES ANIMALES



FÁRMACOS DE PEQUEÑOS ANIMALES



FÁRMACOS DE PEQUEÑOS ANIMALES DE INMUNOVET



DISTRIBUIDORES OFICIALES DE LA MARCA HOLANDESA

### COMERCIO EXTERIOR



LÍDERES EN MÁS DE 14 PAÍSES

SEGUINOS EN REDES



@allignanihnos



+549 342 6308163



WWW.ALLIGNANIHNOS.COM.AR

# EL MERCADO URUGUAYO, ¿AL RITMO DE LAS TENDENCIAS REGIONALES?

La palabra de José Mantero, presidente de la Cámara de Especialidades Veterinarias (CEV), refleja el alto estatus sanitario de ese país y el desafío de saltar las fronteras.

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar  
@facusonatti



Un mercado chico y atomizado, así resume José Mantero, presidente de la Cámara de Especialidades Veterinarias (CEV) los US\$ 80 millones que se estima genera la industria de los laboratorios orientados a la salud animal en Uruguay.

En diálogo con MOTIVAR, el también director de Laboratorios Pasteur, firma fabricante que data de 1982 y tiene la representación del argentino Chinfield en ese país, repasa sus casi 10 años de experiencia como miembro de la Cámara, sus tareas institucionales, los próximos pasos en el calendario de actividades y los principales desafíos que enfrentan las empresas del sector.

"Uruguay tiene un alto estatus sanitario y hemos ingresado a una gran variedad de mercados tanto por la estructura de producción que tenemos y en base a la normativa local todos los productores deben cumplir con el 100% de las exigencias debido a que al ser un país tan pequeño exportar se vuelve una necesidad", explica Mantero. Y adelanta la situación actual del mercado: "Si bien estamos en un proceso para cambiar la declaración de ventas de los miembros de la Cámara para tener más y mejores datos, podemos decir que observamos una caída en general, a partir de cuestiones derivadas del clima, la economía e incluso la competencia informal que atenta contra el segmento de animales de producción. En animales de compañía, en cambio, observamos el crecimiento propio de la adopción responsable de las mascotas".

## MOTIVAR ¿QUÉ BALANCE HACE DEL PRESENTE DE LA INDUSTRIA?

**José Mantero:** Como país exportador de alimentos de origen



José Mantero, presidente de la Cámara de Especialidades Veterinarias.

agropecuario, tenemos una visión y un cuidado en cuanto la conservación de los mercados en base a una inocuidad e inocuidad comercial por lo cual la Cámara trabaja mucho en el cumplimiento de normativas y exigencias.

A diferencia de la región, en Uruguay todos los productores agropecuarios están habilitados a exportar a todos los mercados y eso hace que haya un uso restringido y prohibición de ciertos principios activos para respetar la calidad.

Eso eleva el número de productos capacitados para exportar, pero se traduce en un uso menor de ciertos principios activos, lo que demanda mucho tiempo de análisis, sobre todo de parte de nuestros técnicos.

## ¿QUÉ OTROS ALCANCES TIENE LA CÁMARA?

**JM:** La Cámara se creó de la mano de ocho empresas hace 53 años y es una de las gremiales que participa del sector comercial con más tradición del país.

Si bien nació con el fin de tener algo de información comercial y análisis del mercado, porque había

menos exigencias regulatorias de lo que es hoy, el foco fue mutando y hoy las tareas son diversas.

En la práctica, hay laboratorios que participaron de la fundación que continúan siendo miembros, otros se transformaron y algunos ya no participan. Por ejemplo, Merck que ahora es Boehringer Ingelheim; Santa Elena, ahora conocido como Virbac; y otros que siguen, como Laboratorio Uruguay y Compañía Cibeles.

Continúa >>>

# LLAMAS<sup>®</sup>

LABORATORIOS Y SERVICIOS

## MÁS DE 30 AÑOS APLICANDO MODELOS DE EXCELENCIA EN DIAGNÓSTICOS

Análisis  
de Alimentos

Análisis  
de Agua

Análisis  
de Efluentes

Análisis  
Veterinarios

Jujuy 92 | CP 2700 | Pergamino (BA) Argentina  
Tel: 02477-445270 Cel: 02477-15603790  
[www.laboratoriollamas.com.ar](http://www.laboratoriollamas.com.ar)

# Vigormeq

## Shock de energía con más fuerza. Engorde y producción.

### Beneficios



#### Maximice el Engorde y la Producción

Potencia el crecimiento, la ganancia de peso sin presencia de anabólicos, la producción de carne y leche. Mejora de las condiciones de destete.



#### Maximice la Recuperación

Potencia la acción revitalizante o estimulante.



#### Maximice la Fertilidad

Ayuda a revertir carencias que afectan los índices reproductivos.

## Fórmula híbrida superior

Immunomiq: Inmunoestimulante de origen biológico

Fósforo en alta concentración

Oligoelementos

Aminoácidos

Vitaminas



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



**BIOCHEMIQ**

### ¿CUÁNTOS MIEMBROS TIENE CEV Y CUÁL ES LA MAYOR INQUIETUD DE LAS EMPRESAS?

JM: Hoy la Cámara tiene dos tipos de socios: activos y protectores.

Somos 33 de los primeros y 40 de los segundos, es decir, unas 73 empresas integran la institución.

En Uruguay hay decretos que responsabilizan a fabricantes e importadores a hacerse cargo de productos vencidos y envases vacíos y desde la CEV nos hicimos cargo de esa tarea. Por eso se sumaron nuevos socios protectores desde 2014 con el primer plan orientado a pequeños animales. Luego, muy pronto, se sumó el Plan Ganadero.

### ¿EN QUÉ CONSISTE EL PLAN Y QUÉ ROL TIENE LA CEV?

JM: La CEV administra el plan. Se diagramó la ejecución y lo que son centros de acopio, es decir, contenedores especialmente identificados para clasificar los residuos y se convino con veterinarias para ubicarlos de modo tal que los productores puedan acercar esos residuos.

Hoy es un ser viviente que se va adaptando a las diferentes necesidades. Si bien es difícil evaluarlo en el paso del tiempo, el porcentaje de recolección, según el Ministerio de Ambiente oscila en torno al 10 por ciento. El objetivo a mediano plazo es llegar al 30% y al 50% en los próximos años.

### ¿QUÉ SIGUE EN LA AGENDA?

JM: Nosotros participamos activamente de las actividades del Congreso de Camevet que se rea-

lizará en Uruguay 30, 31 de octubre y 1 y 2 de noviembre para lo cual invitamos a todos. Trabajamos en función de grupos técnicos y cada documento se analiza y se trabaja también de la mano del Ministerio de Ganadería y con el consenso de todas las partes se contesta ante cada solicitud como país. Eso es demandante, pero también muy valioso.

### ¿CÓMO DESCRIBE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO?

JM: El mercado local es chico y atomizado. Nosotros en el segmento de animales de producción, que representa alrededor del 80% de las ventas, hemos notado un descenso

## UN TEMA QUE OCUPA NUESTRO TIEMPO ES EL CONTRABANDO DESDE ARGENTINA.

JOSÉ MANTERO (CEV).

en productos específicos y eso tiene que ver, entre otras cosas, con la prohibición de principios activos que en la última década salieron de circulación, como mosquicidas o curabicheras y estradiol, por nombrar solo algunos.

Otro tema que ocupa nuestro tiempo es el contrabando desde Argentina. Si bien no podemos cuantificar, es notorio debido al tipo de cambio favo-

orable y afecta la comercialización en el mercado interno.

A su vez, sufrimos lo mismo con Brasil, pero por productos que allí están habilitados y aquí no.

### ¿QUÉ PUEDE HACER LA CÁMARA PARA DETENER ESTE TIPO DE COMPETENCIA DESLEAL?

JM: El trabajo grupal es muy beneficioso para las empresas y es la única manera de hacer algún cambio y lograr sostener nuestra posición.

La Cámara se ocupa de este tema y está siempre en contacto con Aduana y ministerios afines para poder generar mecanismos de control.

Nosotros no tenemos cifras oficiales para estimar cuánto del mercado está en manos del sector informal, pero de seguro que en pequeños animales es muy importante en algunos productos, como garrapaticidas, por citar solo un ejemplo.

### ¿QUÉ PAPEL JUEGAN LAS CAPACITACIONES PARA LA CÁMARA?

JM: Tratamos de actualizar a través de capacitaciones y tiene una gran ventaja que participan todos los actores.

Las rondas de consejo de salario también forman parte del centro de atención de la Cámara y ni que hablar las campañas sanitarias, a través de grupos de difusión como puede ser la garrapata. Me pone orgulloso que todos podamos trabajar juntos más allá de la competencia comercial.

### ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL PREOCUPACIÓN DEL SECTOR EN EL LARGO PLAZO?

JM: Tenemos una preocupación

# 20%

Es lo que representa hoy el segmento de productos veterinarios para animales de compañía en Uruguay.

grande sobre crear nuevos productos debido a que la vida útil de los mismos actualmente es muy incierta y la inversión que demanda cada desarrollo puede llevar varios años, pero al llegar al mercado puede verse reemplazo en solo un semestre.

Buscamos estar atentos a esos cambios porque de eso depende la viabilidad de las empresas.

### Y EN LA VINCULACIÓN PÚBLICO PRIVADA ¿QUÉ LUGAR OCUPA I+D?

JM: No todo lo esperado.

Si bien se ha avanzado en algunos proyectos puntuales asociado a desarrollos biológicos o biotecnológicos aún no han salido al mercado. Los instrumentos están, hay que difundirlos bien y que las empresas den el paso adelante. CEV forma parte de la Fundación Marco Podestá organización que fomenta la enseñanza, la investigación y la extensión de las ciencias veterinarias. 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](http://www.agropharma.net)

**AGROPHARMA**  
Salud, Performance y Productividad Animal

## 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](mailto:consultasvet@romikin.com)

[www.romikin.com.ar](http://www.romikin.com.ar)

**CHEMO**  
ROMIKIN

# “LO MÁS IMPORTANTE ES DESARROLLAR NEGOCIOS SÓLIDOS, QUE PERDUREN EN EL TIEMPO”

En exclusiva, hablamos con el MV Esteban Turic, CEO de Biogénesis Bagó, quien brinda detalles del crecimiento global de la empresa, sus últimas adquisiciones y visión a futuro.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar  
 @aba\_luciano



América Latina, Asia, norte de África y también Europa, el laboratorio avanza en nuevas inversiones, apuesta por la mayor adopción de tecnología en la producción animal y pone el foco en aumentar su participación en el segmento productos para las mascotas.

**MOTIVAR: ¿CÓMO DEFINÍS LA ACTUALIDAD DE LA EMPRESA EN EL PLANO INTERNACIONAL?**

**Esteban Turic:** Hoy Biogénesis Bagó es la empresa veterinaria número uno de América Latina y estamos presentes con nuestros productos en Asia, el norte de África y Europa.

Tenemos un muy buen posicionamiento en los principales mercados ganaderos de nuestra región, como pueden ser Brasil, México, Colombia, Paraguay, Uruguay, Bolivia y, obviamente, Argentina; con oportunidades para seguir creciendo. Este sector tiene un alto potencial en lo que hace a productividad, de la mano de una eficiencia que se logra con más asesoramiento profesional y adopción de tecnología.

A nivel global, nos encontramos hoy entre las principales 25 compañías del mundo, trabajando para estar dentro de las primeras 20 en el transcurso de los próximos 5 años. Siempre teniendo en cuenta que lo más importante es desarrollar negocios de manera sólida, que perduren en el tiempo.



El MV Esteban Turic estuvo presene en La Rural de Palermo, Buenos Aires.

**¿QUÉ LUGAR OCUPA LA VACUNA ANTI-AFTOSA EN ESTE CRECIMIENTO?**

**ET:** Somos la empresa que lidera a nivel global el abastecimiento de la vacuna contra la fiebre aftosa, abasteciendo campañas de vacunación en 17 países de diferentes partes del mundo. Es un producto con el que llegamos al norte de África, Medio Oriente, Sudeste Asiático y Asia del Este, más precisamente Corea del Sur, donde ya tenemos un 65% de participación. Esto se basa en la calidad de la vacuna y en que podemos dar seguridad en cuanto al abastecimiento.

**¿TIENEN PREVISTO LLEVAR OTRAS LÍNEAS A ESOS MERCADOS?**

**ET:** Sí, por supuesto. La prevención es el corazón de Biogénesis Bagó, con lo cual tenemos una oferta amplia de vacunas para llevar hacia esos países. Este año estamos exportando más de un millón de dosis de vacuna antirrábica a Vietnam, reafirmándonos como el proveedor más grande en dosis de esta vacuna a nivel global, abasteciendo no solo el mercado privado, sino también

Continúa >>>

**HAY UN CRECIMIENTO GLOBAL EN EL USO DE VACUNAS Y UNA REDUCCIÓN EN EL DE ANTIMICROBIANOS**

## ONCOVET CL

Tratamiento para pacientes con cáncer y enfermedades inmunomediadas.

**ONCOVET CL** es el primer medicamento de uso exclusivo veterinario que contiene *clorambucilo*.

Puede ser utilizado en:

### ONCOLOGÍA

- Linfomas
- Timoma
- Leucemia linfocítica crónica
- Mastocitomas
- Mieloma múltiple
- Adenocarcinoma ovarico
- Policitemia vera
- Tumores perianales
- Neoplasias de glándulas salivares
- Carcinoma de células tradicionales de vejiga

### GASTROENTEROLOGÍA

- Linfoma intestinal
- Enfermedad de Bowel
- Tumores perianales
- Enfermedad inflamatoria intestinal

### HEMATOLOGÍA

- Anemia inmunomediada

### DERMATOLOGÍA

- Prurito idiopático
- Complejo péufigo



### MEDICINA FELINA

- Linfoma
- Leucemia
- Prurito idiopático
- Peritonitis infecciosa
- Complejo péufigo
- Enfermedad inflamatoria intestinal

### NEFROLOGÍA

- Glomerulonefritis autoinmune

### OTRAS

- Macroglobulinemia
- Miastenia gravis

¡Para gatos y perros!



**LABORATORIO CHEMOVET**  
 9 de Julio 3875 / Lanús Este.  
 Buenos Aires, Argentina.  
 (011) 4220-3594  
 chemovet@gmail.com / www.chemovet.org

www.over.com.ar



Acción persistente en 1 sola dosis

# Tulatromax



ALTA  
CONCENTRACIÓN  
EN PULMÓN



RÁPIDA Y  
LARGA ACCIÓN



PARA BOVINOS  
Y PORCINOS



ANTIBIÓTICO INYECTABLE

**Tulatromicina**

**over**  
 MEDICINA VETERINARIA

muchas de las licitaciones que hacen los gobiernos. La Organización Mundial de la Salud o la Organización Panamericana de la Salud.

#### ¿ESTAS VACUNAS SE PRODUCEN EN ARGENTINA?

ET: Todas las vacunas, tanto las de aftosa, las de rabia como el resto de las vacunas se elaboran en Argentina. Estamos invirtiendo en ampliar la capacidad productiva tanto en la planta de Garín, Buenos Aires, como también en Brasil. Para el caso específico de aftosa, esto está ocurriendo en Arabia Saudita y en Corea del Sur.

#### ¿CUÁLES SON HOY LAS TENDENCIAS DEL MERCADO?

La prevención es una manera muy práctica y sencilla de reducir el uso de antimicrobianos, por lo que su implementación ha crecido tanto con el uso de vacunas, como en medidas higiénicas, de desinfección y de manejo. Hay un crecimiento global en el uso de vacunas y una reducción en el de antimicrobianos.

Esto no ocurre en el caso de los antiparasitarios, donde deben existir medidas de manejo y un uso racional de las drogas existentes. Es un segmento en el que hay muy poca aparición de moléculas nuevas, pero donde surgen formas de aplicación y administración más novedosas. La tendencia es hacia aplicaciones más inteligentes de las moléculas existentes y las que van surgiendo como nuevas.

#### ¿Y EN REPRODUCCIÓN ANIMAL?

ET: Este es también un rubro estratégico para nosotros, tiene que ver

con eficiencia y la sustentabilidad. Es un segmento en el cual Biogénesis Bagó se ha especializado y crece con desarrollos propios, pero también a través de adquisiciones, como la de la línea de hormonales de HIPRA (6 productos y 160 licencias). Esto nos ha permitido abrir y complementar

## “ EL SEGMENTO QUE MÁS CRECIÓ A NIVEL GLOBAL DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LA INDUSTRIA VETERINARIA ES EL DE LAS MASCOTAS ”

muchos mercados; y fue nuestra llave de ingreso a Europa.

En definitiva, nuestra participación en el mercado internacional de reproducción animal es muy amplia y la vamos a seguir ampliando.

#### ¿CUÁL ES LA VISIÓN EN CUANTO A LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO POR ESPECIES?

ET: El crecimiento del negocio de mascotas es significativo. Hay adopción de tecnología, una mayor conciencia sobre la prevención de enfermedades y el cuidado de las mascotas. Esta es una tendencia global. Es el segmento de la industria veterinaria que más crece en el mundo.

El área de biotecnología es un capítulo muy incipiente en salud ani-

mal, pero sin dudas es más accesible para animales de compañía que para animales de producción, porque son productos más sofisticados -como pueden ser los anticuerpos monoclonales-, donde es más fácil pensar en herramientas terapéuticas sobre esa base tecnológica para un uso más individual, y en patologías más complejas.

En cuanto a rumiantes, el crecimiento seguirá, pero sobre la base de una mayor productividad y no por el aumento de cabezas en los rodeos.

#### ¿Y EN CUANTO AL SEGMENTO DE ANIMALES DE COMPAÑÍA?

ET: Es una apuesta que trasciende los países y tiene un objetivo global.

Seguiremos nuestra expansión en este segmento con productos propios, con otros que hemos tomado en distribución y adquisiciones, como fue el caso de Laboratorios Mayors.

Es de la misma política que aplicamos para animales de producción con la compra de Hipra: son segmentos donde nos queremos especializar y crecer, ampliándonos en nuestro portafolio y a nuevos territorios.

#### ¿QUÉ OTRAS ADQUISICIONES HAN REALIZADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?

ET: Además de las mencionadas, la primera adquisición de Biogénesis Bagó fue la de las licencias del laboratorio IBSA, por medio de la cual transferimos la producción a nuestra planta de Garín y sumamos cerca de 30 registros de vacunas veterinarias en Medio Oriente y norte de África. De esa forma mantuvimos todos los mercados que abastecía IBSA, pero

con productos elaborados por Biogénesis Bagó.

Luego de la adquisición de Mayors en el área de animales de compañía y de Hipra, concretamos una reciente adquisición en Brasil, donde invertiremos en el desarrollo y producción de nuevas vacunas.

#### ¿CÓMO VES EL FUTURO DE LA INDUSTRIA DE LA SANIDAD ANIMAL?

ET: En el caso de la producción bovina, entiendo que existe una demanda real, concreta y creciente de proteínas de origen animal en todo el mundo y de una manera sustentable. Con lo cual el objetivo es seguir brindando tecnologías de alta calidad para que los productores avancen en sus planteos en búsqueda de una mayor eficiencia, de la mano de profesionales que los asesoren.

Por su parte, en el segmento de animales de compañía, vemos que avanza la humanización de las mascotas y, consecuentemente, el acercamiento con los veterinarios.

Con los mayores cuidados, prevención de enfermedades y mejor nutrición, se extiende la expectativa de vida de perros y gatos, lo que trae aparejado una mayor longevidad y con esto una mayor prevalencia de enfermedades que tienen que ver con la vejez y el sedentarismo, como el cáncer, la obesidad, los trastornos neurológicos, los trastornos de piel.

Allí se abren oportunidades para desarrollar muchos productos que ya existen en medicina humana, que se pueden adecuar al uso veterinario.

Es un capítulo que recién está empezando. AR



## Línea Biológicos



# Experiencia en prevención

Comprometidos con la mejora e innovación permanente, nos motiva la seguridad alimentaria en sistemas de producción sustentables y bajo buenas prácticas sanitarias.

Combatir las zoonosis controlándolas en la fuente animal es la solución más eficaz y más económica para cuidar la salud animal y proteger al ser humano.

*Juntos, más allá de la salud animal.*



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



# SE VIENEN CAMBIOS EN LA VACUNACIÓN ANTIAFTOSA

Durante el 12° Congreso Nacional de Fundaciones, el Senasa anticipó modificaciones, más allá de las cuales Argentina seguirá vacunando.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Hoy con una situación de libre de fiebre aftosa al norte del paralelo 42 y con realización de la vacunación como medida preventiva, validamos la posición de que "Libre es libre" y no debería haber restriccio-

nes al comercio de carnes y subproductos como material seminal y embriones, por el uso de una vacunación preventiva. Esta posición ha sido validada por el Senasa en la última asamblea anual de la OMSA, y que deberá tener la aprobación definitiva en la Asamblea de 2024". Esta fue una de las principales conclusiones manifestadas por el presidente de CRA, Jorge Chemes, luego de la realización del 12° Congreso de Entes y Fundaciones en General Pico, La Pampa.

Vale decir que durante la jornada se analizaron nuevos desafíos en cuanto



Rodolfo Acerbi (Senasa), junto a Jorge Chemes (presidente de CRA).

carbono, exigencias de libre de deforestación aplicadas por la UE, llegando a la conclusión acerca de la necesidad de que las Fundaciones tomen para sí nuevas funciones con el debido respaldo jurídico y financiero del Senasa y del Estado nacional".

"Hoy las fundaciones y entes pasan a ser de Sanidad", reforzó Chemes.

Durante el encuentro, el vicepresidente del Senasa, Rodolfo Acerbi, destacó el trabajo público y privado en materia de aftosa y reforzó

a requisitos como otras enfermedades más allá de la aftosa, bienestar animal, certificaciones de huella y/o balance del

la importancia de trabajar mirando al futuro, en favor de "una sanidad con impacto en las exportaciones".

Y agregó: "La vacunación es una estrategia geográfica. No podemos pegarnos un tiro en los pies por defender regiones".

CAMBIOS

De la partida fue también la directora nacional de Sanidad Animal del Senasa, Ximena Melón, quien -vía zoom- expuso una serie de proyectos de resoluciones que ya han culminado su consulta pública.

En primer lugar y en relación con los cambios planteados en la Resolución 725 para el movimiento de animales, se avanza en:

- » Se permite el movimiento de animales primovacunados, sobre la base de que a los años que se lleva de inmunidad poblacional y estabilidad en cuanto a no circulación del virus.
- » "Estos animales sí deben ser revacunados cuando les toque la campaña siguiente en el establecimiento

“LA POSICIÓN DE QUE “LIBRE ES LIBRE” Y NO DEBERÍA HABER RESTRICCIONES AL COMERCIO POR EL USO DE VACUNACIÓN PREVENTIVA”

de destino", explicó Ximena Melón. Durante la campaña se autoriza el movimiento de animales no vacunados durante los primeros 15 días de iniciada la campaña.

En las guacheras comunitarias no se vacunará a los animales en las campañas sistemáticas, sino que la vacunación se realizará a su egreso. Además, desde el Senasa se trabaja en cambios en las estrategias de vacu-

nación en Misiones y Salta. "También se propicia incorporar a los novillos a la categoría de mayores, con lo cual no deberían ser revacunados en la segunda campaña de menores", explicó la funcionaria del Senasa. Y reforzó: "Es importante fortalecer la vigilancia pasiva, es decir, las notificaciones de sospechas de fiebre aftosa. Hoy contamos con muy pocas efectuadas, muy por debajo de lo que ocurre en otros países de la región. Tenemos que trabajar juntos en esto".

Y TAMBIÉN...

Durante el Congreso, hubo un informe del representante de CRA en la reunión de OMSA celebrada en París, Ricardo Burgos, y una exposición del status sanitario regional a cargo de Martín Minassian del OMSA. Al igual que el agregado agrícola de Argentina en Bruselas Gastón Funes, quien des-

“SE PROPICIA INCORPORAR A LOS NOVILLOS A LA CATEGORÍA DE MAYORES: NO DEBERÍAN SER REVACUNADOS EN LA SEGUNDA CAMPAÑA”

cribió los nuevos desafíos del país en los mercados internacionales

En el cierre estuvo Ernesto Tito Lowenstein, junto al expresidente del Senasa, Bernardo Cané, quien presentó el sistema de chipeado de equinos. AR

Escaneá el código QR y mirá todas las charlas en video.



**DESCARGA NUESTRA APP**  
Descargá nuestra app para obtener toda la información de manera ágil y precisa

Google Play Store | Apple Store

www.bedson.com

**BEDGEN 40<sup>®</sup> RUMIANTES**

EL COMPLEMENTO IDEAL PARA UNA NUTRICIÓN INTELIGENTE

- Mejora la salud gastrointestinal y la respuesta hepática ante toxinas.
- Estimula el metabolismo hepático.
- Incrementa la absorción de vitaminas liposolubles (A, D, E y K).
- Aumenta la digestibilidad y absorción de los nutrientes del alimento.
- Alto rendimiento productivo.

+54 911 2296 7994 | @bedsonlab

**bedson**

EXTRACTO DE ALCACHOFA  
CLORURO DE COLINA PROTEGIDA

**PROAGRO**  
Laboratorio Veterinario

**EL TUMBA GARRAPATAS**

Eficacia superior al 99% en garrapatas.

Escaneá el código QR y obtené más información  
www.proagrolab.com.ar

ANTHELMINTICOS de amplio espectro. Acción específica de acción prolongada. Indicado para el tratamiento y control de: GARRAPATAS, REFILITIS, CLASION RESISTENTES, GELANOS PULCROIDES, ALAROS DE LA PIEDRA, BRUCIS, DIA Y HELMINTICOS CIRCULIS (HAGA GARROT) Eso en Medicina Veterinaria. Versto bajo receta.

Pura Oxitina 100% COMBINADO con Moxidectina 3.15 mg/ml. 30 días de protección. Protección de eficacia prolongada.

ANTHELMINTICOS de amplio espectro. Acción prolongada de acción prolongada. Indicado para el tratamiento y control de: GARRAPATAS, REFILITIS, CLASION RESISTENTES, GELANOS PULCROIDES, ALAROS DE LA PIEDRA, BRUCIS, DIA Y HELMINTICOS CIRCULIS (HAGA GARROT) Eso en Medicina Veterinaria. Versto bajo receta.

# “QUEREMOS NUCLEAR A TODOS LOS COLEGAS LIGADOS A LA ORTOPEDIA VETERINARIA”

En Córdoba se creó la Asociación de Ortopedia y Traumatología Veterinaria Argentina (AOTVA).

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Los miembros de la Asociación buscarán darle a la misma el mayor alcance nacional posible.

Tras la realización de un curso teórico-práctico sobre “Desviaciones Angulares en Pequeños Animales” en Córdoba, se formó la Asociación de Ortopedia y Traumatología Veterinaria Argentina (AOTVA).

Allí quedó definida la Comisión Directiva, contando con Xavier Rodríguez Bertero, como presidente, Javier Miserendino, como vice, Carolina Petit, de tesorera y vocales de distintas provincias.

Nicolás Bertero, uno de los fundadores y actual secretario de la AOTVA, es oriundo de Santa Fe, egresado de la FCV de la UNL, y desde su clínica se especializa en la ortopedia veterinaria.

Con él dialogó MOTIVAR para entender más sobre la propuesta.

“Hace tiempo se viene trabajando la idea de conformar esta Asociación y la realización de este curso a cargo del brasilero Thales Bregadioli sirvió como

punta pie inicial. Asistieron cerca de 80 profesionales de distintas regiones”, nos decía el profesional.

## JERARQUIZAR LA ESPECIALIZACIÓN

La importancia de la Asociación radica en nuclear a los profesionales a los que les interesa la ortopedia veterinaria.

“La idea desde un principio fue que ser una entidad federal que agrupe a los colegas vinculados con esta especialidad en todo el país”, destacó Bertero.

Respecto al futuro, detalló que el objetivo es que la misma Asociación “pueda regular ciertos aspectos o nivelar la formación entre los colegas de todo el país”.

Y agregó: “Estamos terminando de definir el estatuto, los beneficios que van a tener los asociados, la regularidad de las reuniones, de los cursos y demás situaciones relevantes para su funcionamiento. Luego queda esperar la resolución y la personería jurídica para a partir de allí comenzar a asociar a los colegas interesados”, adelantó Nicolás Bertero.

En ese marco, quienes estén interesados en conocer más sobre la Asociación, pueden contactarse a través del Instagram @aotva o también vía mail a aoytva@gmail.com.

## TRAUMATOLOGÍA Y ORTOPEDIA

Otra de las cuestiones que resaltó

Bertero en diálogo con MOTIVAR tiene que ver con las distintas ramas de la ortopedia veterinaria, como lo es la traumatología. “Entre otros adelantos, hoy se está avanzando en prótesis osteointegrada, en esos pacientes que tienen algún tumor y que hay que hacer una amputación de un miembro y demás”, especificó.

También destacó avances en reemplazos articulares de cadera, rodillas, parciales de articulaciones, “que requieren de una mayor inversión por una cuestión de desarrollo y de materiales”.

## ESPECIALISTAS Y FISIOTERAPISTAS

Por último, manifestó que la ortopedia se desarrolla, pero que también la kinesiología y la fisioterapia crecen.

“Hay pacientes que se pueden beneficiar de un tratamiento que no sea necesariamente quirúrgico, por lo menos en una primera instancia”, detalló.

Para finalizar, concluyó que hay muchos pacientes gerontes que tienen problemas articulares propios de la edad y que muchas veces no pueden ir a cirugía.

“En estos casos también se beneficia de un tratamiento médico en combinación con un tratamiento fisioterápico, entonces eso también es súper importante en ortopedia”, manifestó Nicolás Bertero. **AR**

# EL PACK REPRODUCTIVO ES DE zoetis

## OVALYSE®

Misma calidad, nuevo nombre  
El retorno de nuestra GnRH



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.



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

www.agropalmafuerte.com.ar

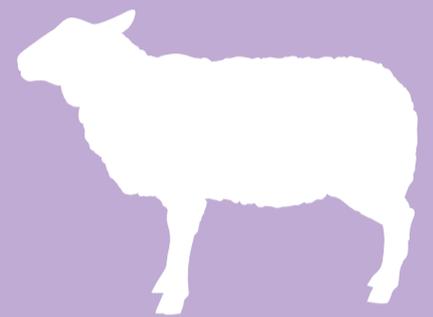
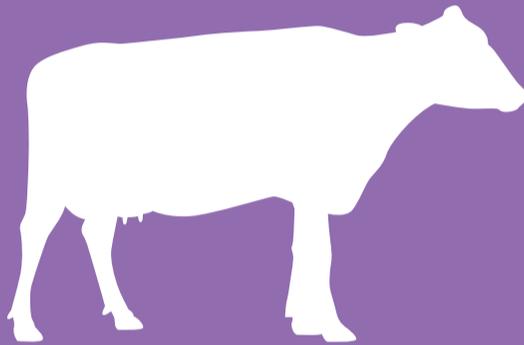
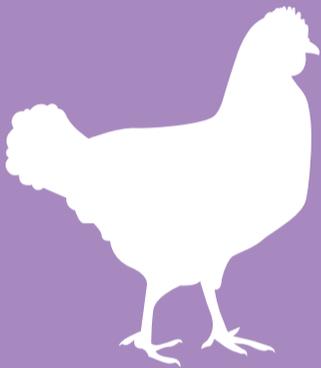
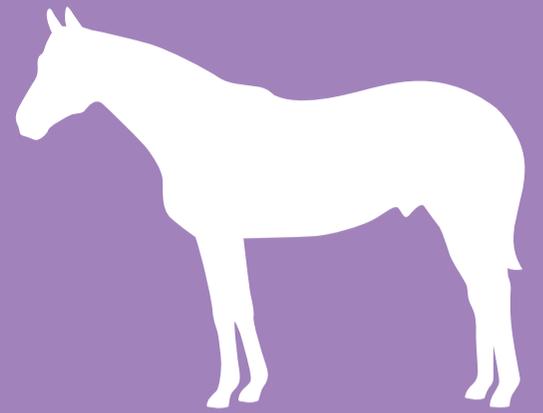
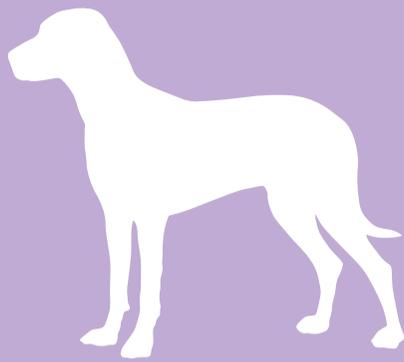
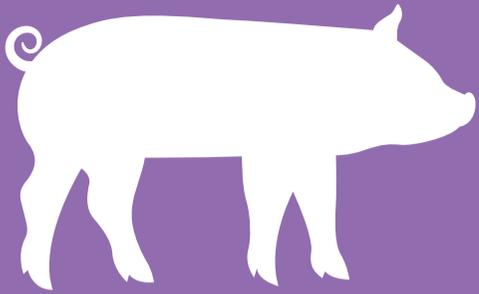


El mejor portfolio en productos veterinarios

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



# 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](http://www.caprove.com.ar)

# CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

