

MOTIVAR

REABREN EL DEBATE POR LA VACUNA RB51

En las Jornadas Taurus, Senasa dejó abierta la posibilidad de analizar la introducción complementaria de esta tecnología en el control de la brucelosis bovina. Pág. 12 a 14.

PARASITOLOGÍA VETERINARIA: ¿QUÉ PASÓ EN LA INDIA?

La MV Candela Cantón nos trae todas las novedades del encuentro realizado con referentes de distintos países del mundo. Pág. 20 a 22.

¿CÓMO VEN EL FUTURO LAS CÁMARAS DEL SECTOR?

Los presidentes de Caprove, Cadisvet y Clamevet analizaron los principales desafíos de laboratorios y distribuidoras de cara al año 2024. Pág. 38 a 40.

“SIEMPRE SUPE QUE IBA A VENDER LA EMPRESA”

En exclusiva, y a casi un año de la venta de Zoovet a Ceva Salud Animal, entrevistamos a Enrique “Quique” Ariotti. Pág. 50.

LA METAMORFOSIS

Cumplimos 21 años, y en esta nueva edición aniversario, analizamos las principales transformaciones que vive la industria veterinaria. ¿Qué cambios impulsó el segmento de las mascotas en un rubro tradicionalmente ganadero? ¿Cómo se adaptan a esto veterinarios, laboratorios y distribuidores? Pág. 32 a 34.



NUEVO FORBOX FT

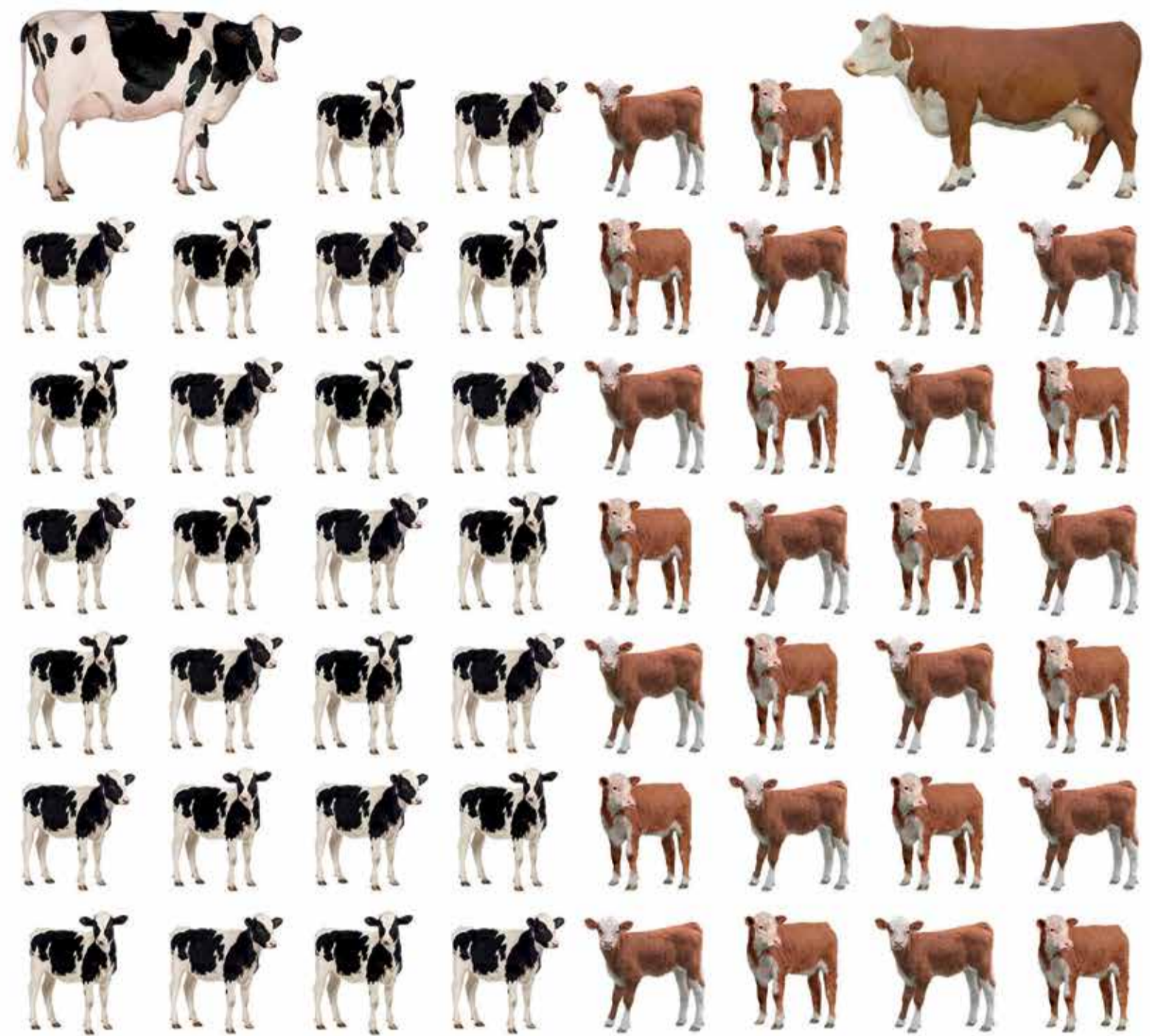
TU ALIADO **POUR ON** PARA COMBATIR LAS GARRAPATAS DE TU RODEO.

17 DÍAS
RETIRO EN CARNE

32 DÍAS
PODER RESIDUAL
CONTRA GARRAPATA

3%
FLUAZURÓN





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



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

¡QUE NUNCA SE ACABE LA MATERIA PRIMA!

Si en materia prima, no hay productos. La industria veterinaria lo sabe y nosotros también.

Esta reflexión que aplica perfectamente al mundo de los laboratorios, a su vez tiene que ver con **MOTIVAR**.

¿Por qué? ¿Estamos por lanzar una línea de fármacos? No, en absoluto.

Estamos cumpliendo 21 años de vida.

Así es, este medio nacido en el año 2002 festeja con ésta, su publicación 250 de manera ininterrumpida, aportando análisis, entrevistas, tendencias y mucha información de valor para el sector de la sanidad y la productividad animal en Argentina

Y ahí está la clave, en la información de calidad: nuestra materia prima. Sin un buen contenido, no hay **MOTIVAR**.

Y eso lo tenemos bien claro.

Sin dudas que la creatividad, el compromiso y el profesionalismo de todo nuestro equipo de trabajo son pilares centrales de nuestro crecimiento.

Así como también lo son las inversiones que realizamos en nuestra presencia digital y el fuerte acompañamiento que recibimos mes a mes por parte de nuestros auspiciantes.

Pero es la información la clave de todo. Nuestro insumo crítico.

Tal como lo son las drogas y los exci-

“**MOTIVAR CUMPLE 21 AÑOS, CON 250 EDICIONES PUBLICADAS DE FORMA ININTERRUMPIDA**”



ipientes en la industria veterinaria; y aún más en un contexto como el actual, donde las importaciones penden de un hilo. Por eso, hoy seguramente nos mimetizaremos con el título de esta editorial: “¡Que nunca se acabe la materia prima!”

A LOS HECHOS

Esta nueva edición aniversario es un ejemplo de lo descrito.

No solo porque desde su nota principal pone de manifiesto las transformaciones vividas por el sector veterinario en Argentina y el mundo, sino porque también adelanta las que se vienen y que, en otros lugares, incluso ya son una realidad. Pero no solo lo hacemos con la industria veterinaria, sino también con las producciones agropecuarias. ¿Cómo?

Por ejemplo, difundiendo los aspectos centrales de la propuesta presentada por la Mesa de las Carnes ante la

Cámara de Diputados de la Nación para darle impulso a la ganadería bovina.

Como si fuera poco, desde la India, contamos con la cobertura de la MV Candela Cantón de lo que fue el Congreso Mundial de Parasitología Veterinaria, sus tendencias y principales conclusiones.

Son ya 21 años de diálogo con referentes y anticipos exclusivos. Son 21 años de contar qué es lo que pasó, qué pasa y qué va a pasar. Tal como lo hacemos en esta edición al referirnos a la producción porcina nacional, entrevistando al referente del INTA, Jorge Brunori.

La transformación está en marcha y nadie puede decir que no le avisamos... ¿Alcanza solo con el buen contenido? No, seguro que no.

Pero es imprescindible para poder generar el resto del valor.

Tal como lo hacemos compartiendo análisis sobre el sector de animales de compañía y una entrevista exclusiva con Enrique Ariotti, quien a casi un año de la venta de Zoovet y Biotecnofe a la francesa Cevea, brinda detalles de la operación.

Contenido exclusivo, contenido de valor. Ahí es donde todo comienza.

Pero luego sigue, claro. Con compromiso, con esfuerzo, con aciertos y errores, pero siempre pensando en la calidad y en la forma de ampliar la llegada de nuestros mensajes y, por ende, el de toda la industria.

Estamos contentos y orgullosos.

Cumplimos 21 años y sabemos que se puede dar más. Siempre un poco más. Estando cerca de las personas que conforman el rubro, de las empresas y del día a día de los veterinarios. Mejorando lo que hacemos y, fundamentalmente, trabajando bien enfocados en que nunca se acabe nuestra materia prima.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar

🐦 @aba_luciano



MOTIVAR

DIRECTOR
Luciano Esteban Aba
luciano@motivar.com.ar

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

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

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

REDACTORES
Facundo Sonatti
redaccion@motivar.com.ar

Guadalupe Varelli
guadalupe@motivar.com.ar

Daniela Mattiussi
daniela@motivar.com.ar

Impresión Mariano Mas SA

Fecha de cierre de esta edición: 6/10/2023

📧 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



Fleanet™ 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

Fleanet™ 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

+ kronen *Vet*
PROMO!



COMPRANDO

Power ULTRA | SPOT ON | MET

 telemarketing2@kronenvet.com.ar  +54 9 221 6374218

» TE LLEVÁS

**1 COMBO DE CINE
PARA DOS**

¡DE REGALO!



**2 entradas
tradicionales**

2 gaseosas

**1 bolsa
popcorn**

Escaneá



**Y encontrá toda
la información
en un solo lugar.**

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

EXPECTATIVA Y REALIDAD, ¿PUEDE CRECER LA PRODUCCIÓN GANADERA?

La Mesa de las Carnes presentó una propuesta para mejorar el rendimiento de la actividad de cara a 2032. ¿Por qué plantean aprobar vacunas a virus vivo? ¿Y la identificación electrónica?

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Situación base y metas a 2032. Cadena bovina argentina				
	Prom. 10 años	Año base, 2022	Año meta, 2032	Var. metas/base
Stock (cabezas)	53,728,351	54,242,595	63,770,267	23.30%
Destete (ternero/vaca)	62.9%	65.8%	75%	9.23 p.p.
Productividad stock (Kg. carne/stock)	54.3	57.7	63	5.5 kg.
Faena (cabezas)	12,902,181	13,480,747	15,373,462	14%
Peso faena (kg)	225.9	232	275	43 kg
Producción (tn)	2,916,594	3,129,431	4,227,702	35%
Consumo (tn)*	2,402,718	2,256,114	2,413,503	7%
Exportación (tn)	516,372	892,599	1,814,199	103%
Consumo (kg/hab)	54.6	48.4	48	

Fuente: FADA. *Consumo aparente, estimado con un total de habitantes de 46 millones en 2022 y 50.2 millones en 2032, en base a INDEC.

A fines de septiembre, la Mesa de Carnes presentó una propuesta con "Lineamientos Estratégicos para la Cadena Bovina" en la Comisión de Agricultura y Ganadería de la Cámara de Diputados de la Nación.

El trabajo plantea metas para 2032 que incluyen la generación de más 114 mil puestos de trabajo, un aumento de la producción de más de 1 millón de toneladas, ingreso por exportaciones por encima de los US\$ 4.000 millones y un aumento en la actividad económica de más de US\$ 5.000 millones.

En ese marco, el documento presentado desde la Mesa de Carnes

(se puede descargar desde el Código QR que completa este artículo) detalla propuestas para alcanzar una producción de 4,2 millones de toneladas a 2032, un 35% más que 2022, el año base.

Se persigue lograr un mayor peso de faena y niveles de destete, principalmente, acompañado de un crecimiento de stock y una mejora en la productividad; es decir, los kilos de carne que se producen por cada cabeza.

Las metas a alcanzar para el año 2032 tienen como motor la mejora en la eficiencia productiva y al mercado externo, con conquista de mercados y un desarrollo equilibrado de todos los eslabones.

En base a ello se plantea alcanzar las siguientes metas:

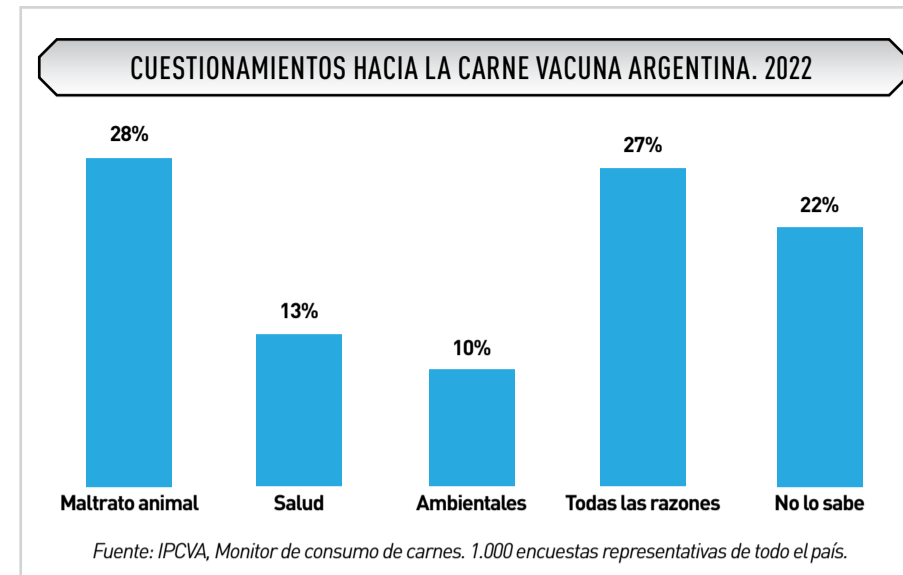
- » **Stock:** 63,7 millones de cabezas, crecimiento de 23,3% en diez años.
- » **Relación ternero/vaca:** 75%, con un crecimiento de 9 puntos porcentuales.
- » **Productividad del stock:** 63 kg, con un aumento en 10 años de 5,5 kilos.
- » **Peso de faena:** 275 kilos, 43 kg más que en 2022.
- » **Cabezas faenadas:** 15,3 millones, 14% crecimiento diez años.
- » **Producción:** 4,2 millón de toneladas, 35% de crecimiento en diez años.
- » **Exportación:** 1,8 millones de tn, 103% de crecimiento en diez años.
- » **Consumo aparente:** 2,4 millones de tn. Consumo per cápita de 48 kilos.

63,7

Son los millones de cabezas que plantea la Mesa de las Carnes para 2032.

¿CUÁLES SON LOS LINEAMIENTOS?

El proceso participativo per-



Fuente: IPCVA, Monitor de consumo de carnes. 1.000 encuestas representativas de todo el país.

mitió establecer 4 áreas focales: cadena, producción, mercados y bienestar animal, ambiente e inocuidad, cada uno con diferentes ejes estratégicos.

Interesante fue ver cómo desde el trabajo presentado recientemente se destaca la importancia de avanzar en el control de enfermedades venéreas para mejorar las tasas reproductivas del ganado bovino.

"De casi 100.000 establecimientos comerciales, solo en el 48% se realizan controles frente a esta problemática", aseguran desde la Mesa de las Carnes.

Y agregan un dato clave vinculado a la sanidad animal: "La existencia crónica de enfermedades venéreas en el rodeo de cría bovina, sumado a enfermedades como brucelosis y tuberculosis, reducen la proporción de terneros logrados entre el 14% y el 20%".

LAS PROPUESTAS

Entre las diversas actividades que se plantean en la propuesta de la Mesa de las Carnes (descargar PDF desde Código QR) se destacan algunas de interés también para el sector veterinario.

Por ejemplo, la propuesta plantea aprobar el uso de vacunas a virus vivo atenuado para el complejo respiratorio, "que tiene efectos positivos en mejoras de la productividad a la vez que reduce el uso de antibióticos".

Asimismo, se propone crear un Programa Piloto de Trazabilidad Electrónica a Campo (PPTEC), a cargo del Senasa.

"Ante los mercados cada vez más exigentes y a fin de comenzar un camino hacia la trazabilidad individual, se plantea la creación del PPTEC, por un período de dos años, que funcione como paralelo al sis-

75%

Es la relación ternero / vaca esperada para cumplir con las metas en 10 años.

tema de trazabilidad grupal", explican desde la entidad.

Vale decir que el proyecto apunta a que el Programa sea voluntario, con el objetivo de introducir paulatina y ordenadamente al rodeo en un sistema de trazabilidad individual electrónica.

"Pasado los dos años de prueba, el Programa debe adquirir carácter obligatorio, habiéndose creado las

condiciones necesarias para este tipo de implementación en los dos años anteriores", refuerzan.

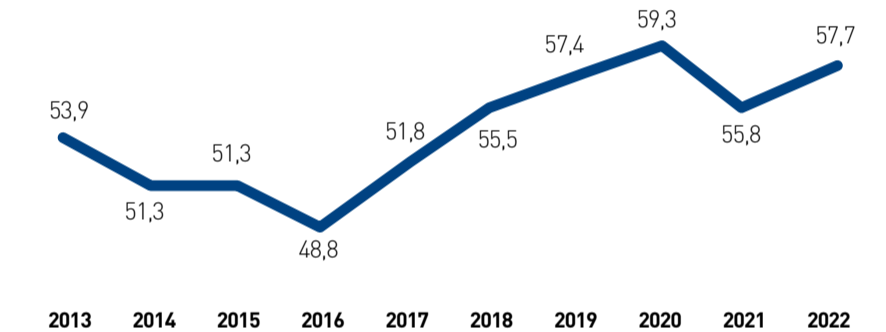
Otro punto destacado de la propuesta tiene que ver con contar con un esquema de Buenas Prácticas para la Cadena Bovina, desarrollado por organismos públicos como Senasa e INTA, así como también la propuesta para certificar el Bienestar Animal bovino y la Producción Amigable con el Ambiente.

Todos temas estratégicos, vinculados no solo a incrementar la producción, los saldos exportables y la rentabilidad del productor, sino también a la necesidad de adecuar los sistemas a los tiempos que corren y las tendencias que vienen. AR

Escanea el código QR y descargá el trabajo completo.



PRODUCTIVIDAD DEL STOCK EN KG / CABEZA (2013-2022). ARGENTINA



Fuente: MAGyP.

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.cadivet.com.ar



MEDIA SOMBRA PARA EL AGRO



HILO PARA EL AGRO

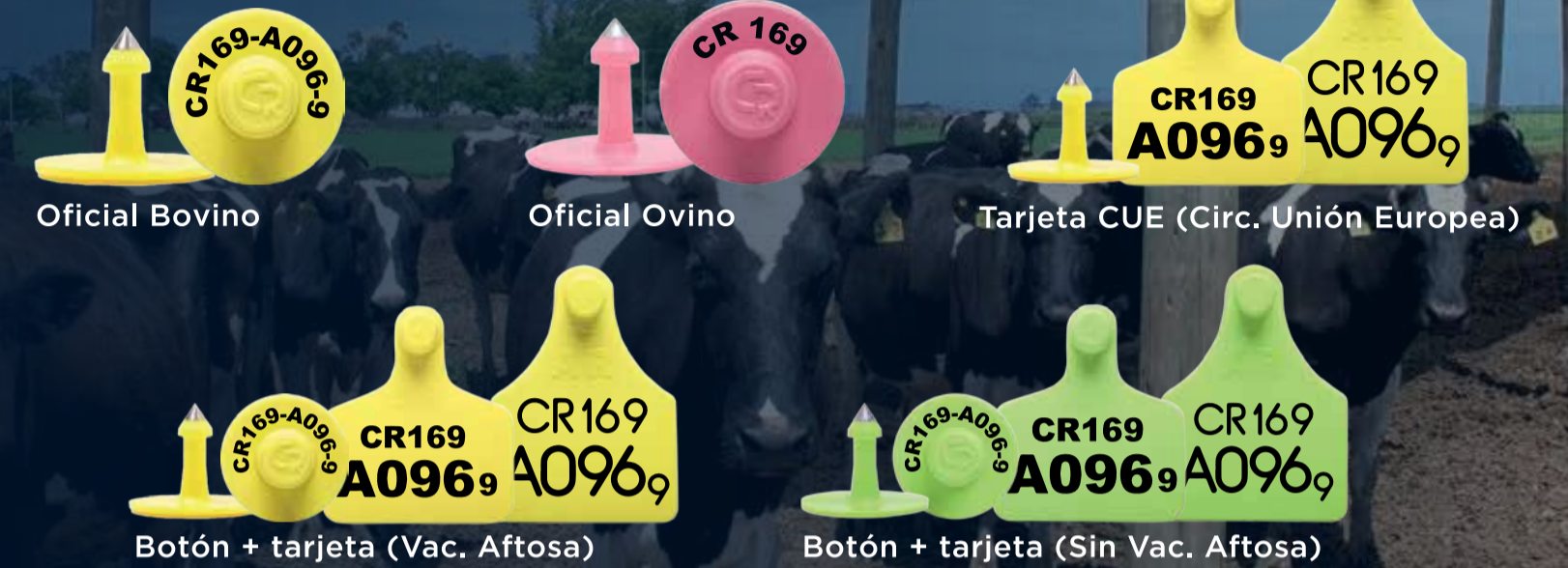


MALLAS AGRÍCOLA

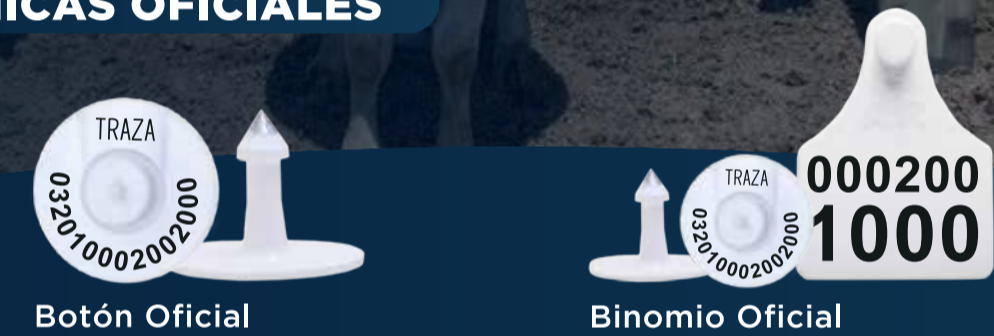


CARRETELES RAFAELA

CARAVANAS OFICIALES



ELECTRÓNICAS OFICIALES



DE MANEJO



FEEDLOT



ARGENTFLEX BiO
CARAVANAS COMPOSTABLES



7 SUCURSALES EN EL PAIS
 ○ CASA CENTRAL RAFAELA ○ SUC. CARLOS CASARES ○ SUC. CORRIENTES
 ○ SUC. BUENOS AIRES ○ SUC. BAHÍA BLANCA ○ SUC. SANTA ROSA
 ○ SUC. RÍO CUARTO

www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela

SE REABRIÓ EL DEBATE SOBRE LA VACUNA RB51 CONTRA BRUCELOSIS BOVINA

Referentes de la actividad privada y funcionarios del Senasa, formaron parte de un panel de discusión sobre la temática en las Jornadas Taurus de Reproducción Bovina.

diagnóstico ultrasonográfico en reproducción bovina en la Argentina. "Es una justa distinción para quien ha formado a una innumerable cantidad de colegas en el uso de esta herramienta durante 20 años", aseguró el organizador de la jornada, MV Sergio Marcan-tonio, en diálogo con **MOTIVAR**.



Luis Samartino, Jorge Hart y Fernando Paolicchi abordaron el tema en las Jornadas Taurus.

BRUCELOSIS Y LA VACUNA RB51

El referente del Programa de Brucelosis bovina del Senasa, Jorge Hart, abordó la historia de la aprobación de esta vacuna en Argentina y repasó las controversias en relación con la utilización a esta cepa RB51, lo que ha resultado en la suspensión, tiempo atrás, de su uso en el país.

Esta controversia ha estado marcada por una serie de hitos que abarcan desde su introducción hace más de 30 años, hasta los debates actuales sobre su efectividad y su eventual reincorporación.

En la década del 90, la cepa RB51 emergió como un posible avance en el campo de la inmunización del ganado frente a la brucelosis, con la ventaja principal de no inducir anticuerpos detectables en las pruebas clásicas; incluso en los estudios iniciales realizados sobre esta vacuna se mencionaba como superior en términos de protección a la cepa 19.

Su autorización en Argentina fue inicialmente provisoria, en cumplimiento con la normativa vigente en el momento y pendiente de demostrar su eficacia para obtener la autorización definitiva.

Los estudios se llevaron a cabo por parte de Senasa y el laboratorio responsable de su comercialización en el país.

El estudio fue realizado en términos de reemplazo de la cepa 19, lo que estaba en acuerdo respecto al uso que se proponía para la vacuna en aquel momento. "Finalmente se encontró que en comparación con la cepa 19, la RB51 no exhibía la misma eficacia como vacuna", destacó Hart en su presentación.

Este hallazgo condujo en 2002 a la decisión de revocar la autorización provisio-

nal de uso de la cepa RB51 en Argentina.

Este paso marcó un hito en el debate sobre la efectividad y sentó las bases hasta hoy para futuras consideraciones.

Más allá de esto, Jorge Hart destacó que la controversia sobre el uso de cepas rugosas como la RB51 no se limitó a Argentina, y explicó que la OMSA ha registrado en su manual terrestre las consideraciones en torno a esta cepa.

Entre los puntos destacados como complejos se encuentran: la bibliografía conflictiva, las condiciones de uso, los contextos epidemiológicos en los cuales es aplicada, la excreción en leche, los abortos que puede ocasionar en hembras

Continúa >>>



Más de 20 años acompañando al veterinario

Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

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

Dispocel

CONOCÉ NUESTROS PACKS REPRODUCTIVOS



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

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

LA LÍNEA REPRODUCTIVA MÁS COMPLETA



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



@FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL



SABEMOS DE REPRODUCCIÓN



gestantes y sus implicancias en la salud pública por tratarse de una cepa resistente a Rifampicina, antibiótico de elección para tratar la brucelosis humana.

En los años posteriores, las solicitudes para la autorización de uso de la RB51 en Argentina se realizaron ya no como reemplazo de la cepa 19, sino como vacunación de hembras adultas y complemento a esta última.

Este enfoque reabrió el debate sobre si, en este contexto, la cepa RB51 podría volver a ser utilizada.

La Resolución N°67/2019 incorporó la posibilidad de agregar al plan otras vacunas aprobadas, lo que añadió un elemento de su posible utilización.

Durante el 2019, Senasa realizó una revisión exhaustiva del tema, lo que resultó en la formación de una mesa técnica para evaluar la posible reincorporación de la RB51 en el marco del plan. Sin embargo, las opiniones divergentes persistieron.

En ese trabajo de la mesa técnica, se planteó la realización de un ensayo para evaluar estas circunstancias evaluando el posible efecto booster y justificar su uso en complemento de la cepa 19.

"El laboratorio que realizó la presentación de la RB51 y la solicitud de uso rechazó la propuesta y el tema no volvió a tratarse", indicó Hart en su resumen.

Y agregó: "Si bien en la actualidad, los objetivos del plan sanitario ganadero se centran en el diagnóstico a través de las Determinaciones Obligatorias de Estatus Sanitario (DOES), la posibilidad de utilizar otros inmunógenos sigue siendo un tema pendiente de discusión".

¿El resumen? Se ha conformado nuevamente la subcomisión técnica, para retomar el tema con todos los sectores interesados y evaluar su utilización.

A su turno, Luis Samartino compartió conceptos clave vinculados al control de la enfermedad, incluyendo la vacunación.

Allí, explicó que hoy la vacuna RB51 se emplea en la mayoría de los países de América Latina, como Paraguay, Bolivia, Brasil, Ecuador, donde se usa en diversas combinaciones con cepa 19.

"Por ejemplo, en Paraguay es obligatoria la vacunación de las terneras con cepa 19 y se revacuna en forma obligatoria al momento del servicio a todas las hembras con RB51; en cambio en Costa Rica, Chile y Uruguay, la RB51 es la única vacuna empleada actualmente", describió.

En relación al resultado de las pruebas de eficacia realizadas a esta vacuna en Argentina en la década del 90, el profesional señaló en su resumen que "este experimento contradice otros realizados tanto en Estados Unidos, como en Venezuela o Brasil, donde los resultados indicaron que "la protección fue similar con ambas vacunas, con la ventaja de que con la cepa RB51 se puede revacunar de acuerdo con las características propias de cada programa [situación epidemiológica]".

"Es esperable que, tras tantos años de utilización de esta vacuna en diversos países, pueda finalmente incorporarse al Programa Nacional", agregó Samartino. Y concluyó: "No deberíamos privarnos de utilizar esta herramienta (RB51) en nuestros rodeos, reglamentando su correcto uso, lo que nos permitiría incrementar el control, bajar la prevalencia y en un futuro erradicar la enfermedad".

PROGRAMAS REGIONALES

A su turno, el MV Fernando Paolicchi explicó que desde 1996, la cepa RB51 de

¿DE QUÉ SE HABLÓ EN LAS JORNADAS TAURUS?

Con la presencia de los principales referentes en la materia, las Jornadas Taurus en Reproducción Bovina contaron con paneles donde se discutieron, por ejemplo, las herramientas que aportan efectividad al examen andrológico del toro; como también sobre la evaluación ultrasonográfica del aparato genital y la evaluación clínica y de calidad seminal.

La genética tuvo su espacio con un momento dedicado a parámetros e índices de predicción de la fertilidad, a la vez de destacarse otras ponencias ligadas a estrategias para aumentar la respuesta en protocolos de IATF y a cómo mejorar la eficacia de la terapia hormonal mediante el conocimiento del ciclo estral.

Asimismo, se realizó un panel sobre manejo



Sergio Marcantonio con MOTIVAR.

eficaz de la vacunación contra enfermedades virales que afectan la reproducción y una conferencia sobre los mecanismos de respuesta del ganado bovino a infecciones virales. Ya culminando la jornada, se avanzó sobre el tema de Resincronización días 19-21 vs 32: Impacto productivo en los rodeos de cría, se compartieron resultados

de protocolos de IATF sin el uso de sales de estradiol: qué aprendimos en 2022 y 2023.

Escaneá el Código QR y mirá más sobre este evento.



B. abortus es la vacuna oficial en muchos países para la prevención de la brucelosis en el ganado bovino. "La eficacia de la cepa RB51 en comparación con la protección inducida por la cepa 19 en el ganado bovino, es muy similar", puntualizó en su resumen, destacando que cada país utiliza métodos ligeramente diferentes en su administración.

Además, dejó en claro que la vacunación es imprescindible para el control de la brucelosis bovina. "Deben aplicarse métodos de control y manejo que complementen el programa sanitario, como lo es el serodiagnóstico y la rápida segregación y eliminación de los animales positivos a la faena y el descarte

biocontenido de los abortos".

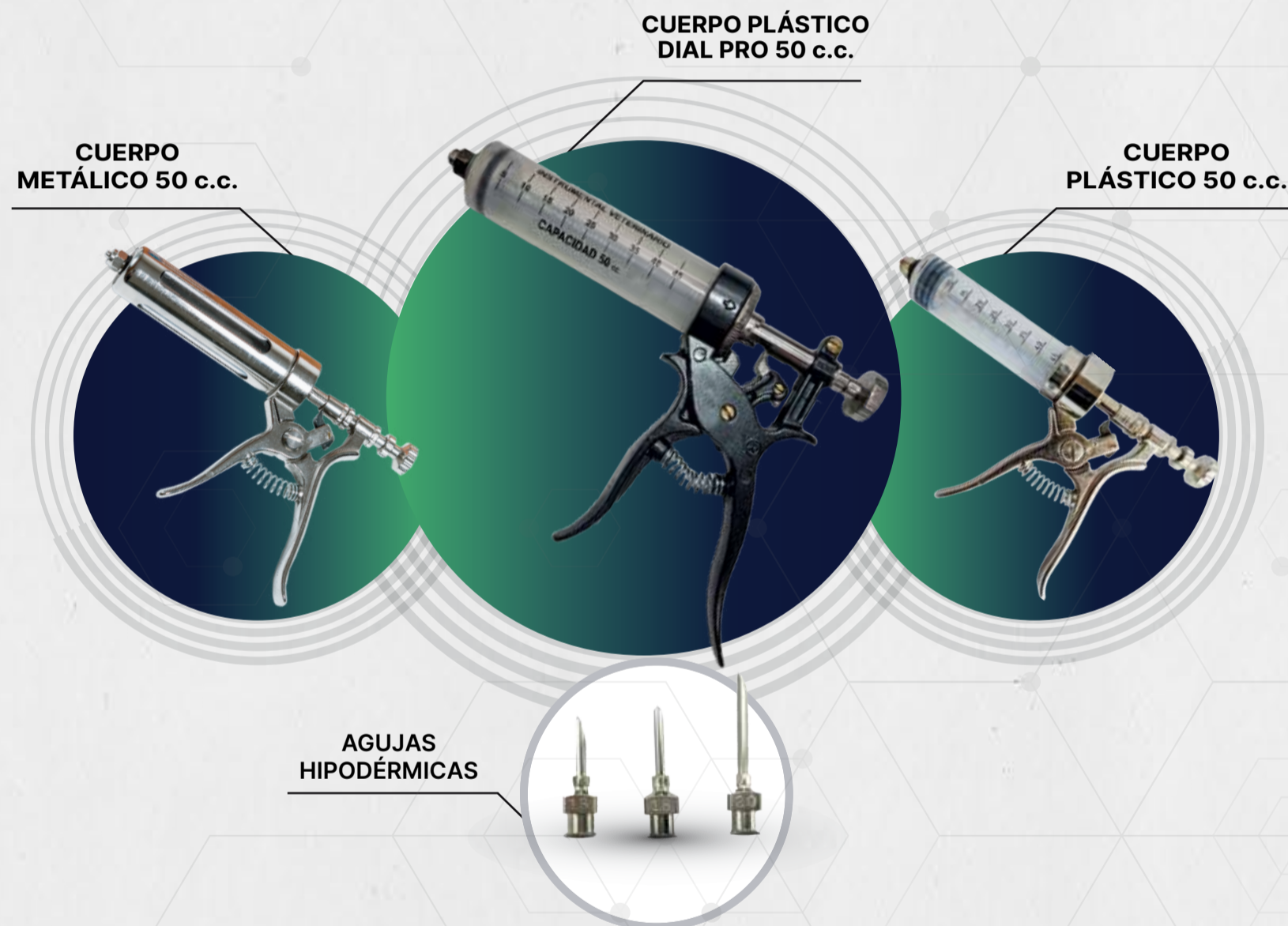
Y agregó: "Todo animal que está incubando la enfermedad, pero resulta ser negativo cuando es vacunado con la cepa RB51, se tornará positivo en algún momento post-vacunación. Sin embargo, la seropositividad no es la causa de la vacunación con RB51, sino por el contrario es que, al estar previamente infectado, el uso de la vacuna no modificará el estatus de la enfermedad".

Según el profesional, el uso estratégico de la vacuna RB51, como complemento de cepa 19 dentro de la campaña de control de la brucelosis, contribuiría al éxito de la disminución de la prevalencia de la enfermedad. **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



LABORATORIOS
Agro
Insumos S.A.

LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS
COMPLETA DEL MERCADO



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



ARCURI, ANIVERSARIO Y ACCIONES PARA SER UNA EMPRESA SUSTENTABLE

Visitamos las instalaciones de la distribuidora veterinaria en el Parque Industrial de Almirante Brown (GBA), donde ya implementa distintas medidas sustentables con el medio ambiente.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

El pasado 29 de septiembre, la distribuidora veterinaria Arcuri cumplió 46 años en el mercado de productos y servicios para el segmento de los animales de compañía.

Esta fue razón más que suficiente para que MOTIVAR visitara sus instalaciones en el Parque Industrial de Almirante Brown (GBA), donde se han puesto en marcha acciones pensadas para ser una empresa sustentable.

Allí, tomamos contacto con miembros de la segunda generación de la familia Arcuri, quienes hoy gestionan el desarrollo de la compañía.

"Somos la primera empresa, distribuidora de productos veterinarios, eco sustentable del país", nos decía

Sebastián Arcuri, a cargo de la gerencia junto a sus hermanos Nahuel y Sergio. Y avanzaba: "Desde estas instalaciones no solo crecimos en volumen para dar respuesta al mercado, sino que también ofrecemos un servicio de excelencia a los veterinarios, siempre con la premisa de aportar a un mercado honesto y saludable. Amamos lo que hacemos".

Del encuentro participaron Diego y José Luis Arcuri, gerente comercial de la distribuidora, quienes destacaron la participación de Rodolfo y Jorge Hugo Arcuri no solo en la planificación y puesta en marcha de los 4.500 metros cuadrados con los que cuenta la empresa en materia de depósito y logística (con más de 3.000 posiciones), sino también en el compromiso por avanzar en la sustentabilidad de sus operaciones.

"Esta transición se inició en 2016, cuando tomamos la decisión de mudarnos a este Parque Industrial, y fueron ellos con toda su experiencia quienes generaron las bases para ser una empresa moderna y ágil, pensada específicamente para este rubro", nos decía José Luis.

Y completaba: "Esto permite que podamos llevar al veterinario y a nuestros socios estratégicos la tranquilidad y el respaldo en cuanto a las buenas prácticas que aplicamos en la logística de los productos".



Nahuel, José Luis y Sebastián Arcuri, en las instalaciones de la empresa ubicadas en el Parque Industrial de Almirante Brown (Gran Buenos Aires).

ECO SUSTENTABLES

"Para ser una empresa eco sustentable hay que tener en cuenta varios factores, entre ellos los consumos de agua y energía", nos decía Nahuel Arcuri, quien es Licenciado en Gestión Ambiental. Y profundizaba: "En cuanto a la energía, nuestro pilar principal tiene que ver con garantizar siempre el 100% de la cadena de frío de las vacunas y contribuir a mitigar el cambio climático".

En este marco, vale decir que las instalaciones de la empresa cuentan

con una tecnología por medio de la cual automáticamente se gestionan los consumos de energía solar (paneles), la propia red eléctrica, baterías solares con una autonomía de 48 horas y un grupo electrógeno externo.

"Constamos con cuatro instancias de seguridad para regular y asegurar nuestro trabajo y la cadena de frío", nos decía también Sebastián Arcuri.

En ese marco, su Nahuel, completaba: "También avanzamos en lo que es el consumo estratégico del agua,

Continúa >>>

vedevax BLOCK



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



Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube icons and social media handles: @VETANCOARGENTINA | VETANCO.COM

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

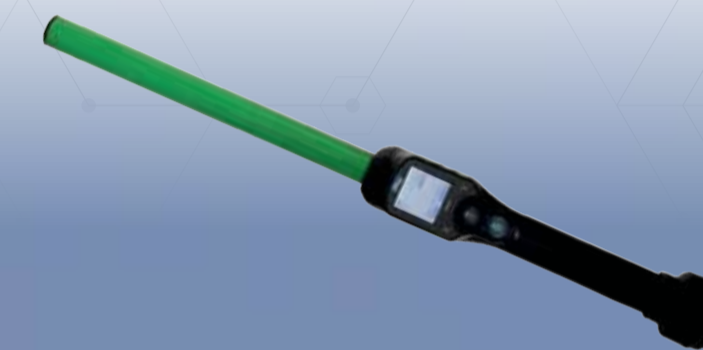


De manejo

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

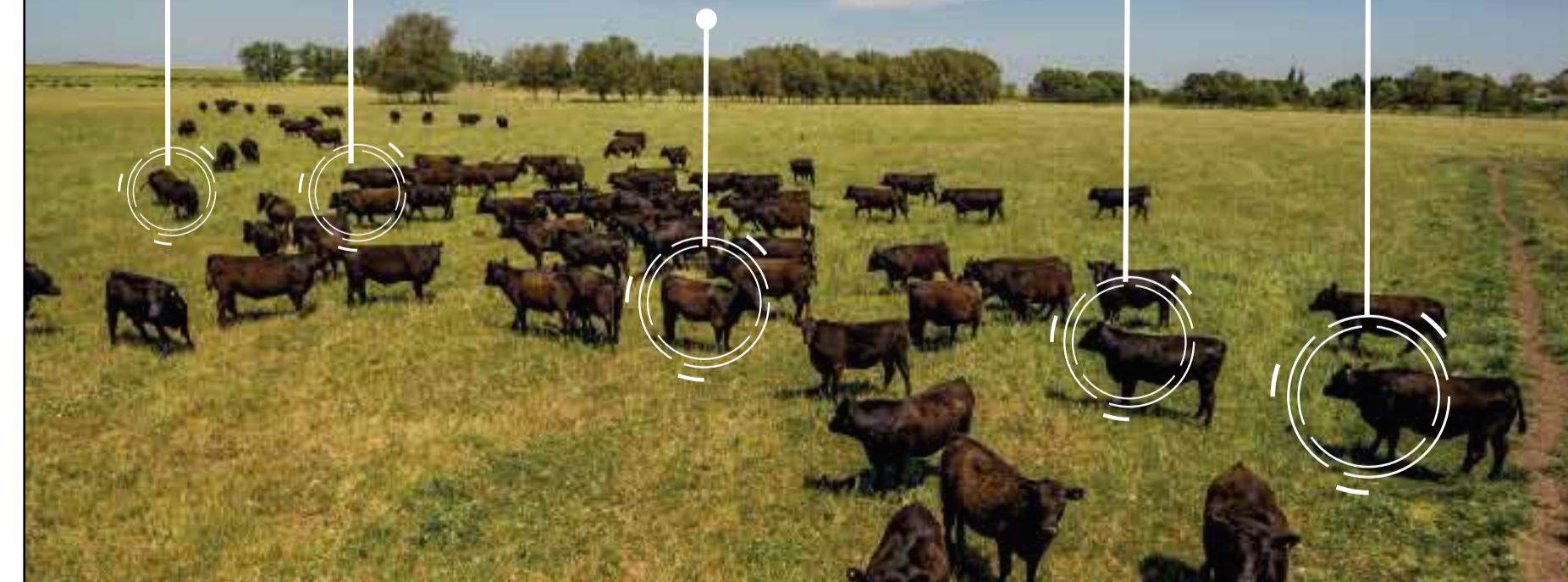
ID padre: 1236229

ID madre: 2003122

Lote: 37

Vacunación aftosa: 10/3/2023

Vacunación brucelosis: 10/3/2023



Conocé más



VILLANUEVA.COM.AR

Comercializa:



generando dos reservorios (uno a cielo abierto y otro techado) que alimentan a todo el sistema de aguas grises de la empresa (canillas, baños, riego)".

Y destacó también la acción que realiza la empresa en cuanto a la clasificación de los residuos en orgánicos y sólidos (secos), los cuales son retirados por una Cooperativa para hacer su tratamiento correspondiente.

"Vamos a seguir avanzando en estas acciones. Estamos pensando estrategias para reducir el consumo del papel en toda la empresa", agregó.

Asimismo, destacaron que se está desarrollando un área de consultoría de medio ambiente para veterinarios, quienes ya pueden contactarse para recibir asesoramiento específico sobre el tema.

"Las que mencionamos son políticas que contribuyen a mitigar el cambio climático, pero también implementamos otras de adaptación, como por ejemplo un sistema de riego perimetral pensando en todo lo que tiene que ver con los incendios, que lamentablemente ya ocurrieron en la zona y volverán, activando también una barrera de contención para el fuego rastrero", agregaron.

ACTUALIDAD Y EXPECTATIVAS

"Avanzamos liderando estas acciones vinculadas a la sustentabilidad, como lo hicimos también cuando lanzamos la primera App en el mundo de las distribuidoras veterinarias. Son todos temas que nos permiten ofrecer un servicio óptimo, donde el profesional se pueda sentir cómodo, y queremos

“**VEMOS UNA UNIÓN CADA VEZ MAYOR ENTRE DISTRIBUIDORAS Y LABORATORIOS, EN LA BÚSQUEDA DE UN OBJETIVO COMÚN.** SEBASTIÁN ARCURI”

seguir en esa vía. Vamos a implementar nuevas tecnologías seguramente en el corto y mediano plazo", resaltaba Sebastián Arcuri, dándole paso a José Luis: "La App ha ayudado mucho a que podamos llegar a más puntos estratégicos. Hoy estamos en condiciones de llegar a cualquier punto del país, obviamente en determinadas zonas tenemos una logística de excelencia".

Además, los representantes de la empresa coincidieron en que el perfil de los clientes está cambiando, se vuelven más exigentes y permeables a los cambios. "La apuesta por ser una distribuidora eco sustentable tiene que ver con nuestros principios, con que el cliente lo valora y que el mundo lo necesita" coincidieron.

Más allá de esto, destacando la falta de disponibilidad de productos que se vive en la actualidad y sin perder de vista los desafíos que aún plantea este 2023, nuestros entrevistados analizaron la realidad del rubro.

"Estamos viendo una unión en el mercado que antes no sucedía entre distribuidores y laboratorios. Se están acercando las partes para un fin común, que es brindar un servicio



La estructura tiene 4.500 metros cuadrados, paneles solares y más de 3.000 posiciones.

mejor al veterinario y cuidar al mercado", nos decía Sebastián. Y agregaba: "Sin dudas, desde la distribución debemos seguir profundizando los análisis y buscando consensos para que el negocio crezca".

Frente a esto, José Luis Arcuri amplió el análisis: "El mercado tiene un potencial enorme. La calidad de los profesionales argentinos es muy destacada en la región y cada vez contamos con familias que destinan mayores recursos al cuidado de las mascotas. Si todos los que conformamos el mercado entendemos esto y fijamos un norte, el crecimiento que podemos tener es exponencial y nos va a hacer muy bien a todos".

En ese sentido, ambos coincidieron en que el trabajo es en dos ámbitos, al menos. Por un lado, ampliar la cobertura de las distribuidoras de productos y por el otro, establecer campañas de concientización para que las personas asistan más frecuentemente a las

veterinarias con sus mascotas.

Ya culminando nuestra entrevista, repasamos el crecimiento también que manifiesta Arcuri en la distribución de alimentos balanceados prescriptos de las líneas de Royal Canin y MV de Holliday Scott, así como también con distintas alternativas de Eukanuba.

"Tenemos que dar un servicio integral. La demanda que teníamos de un alimento súper premium era muy grande", reforzó José Luis. Y amplió: "Vamos a seguir desarrollando la línea de Pet Food, a la vez de hacerlo con la de fármacos y vacunas veterinarias, donde también hay mucho por hacer".

Finalmente, Sebastián Arcuri concluyó: "Estamos muy contentos de poder seguir creciendo, ahora con la segunda generación a cargo de la distribuidora. Sabemos trabajar en equipo y nunca perdemos de vista que nacimos como una empresa familiar y hoy somos una empresa con familia". AR

Más de 50 años fabricando tecnología de punta

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



INDUSTRIA ARGENTINA
ORGULLO NACIONAL

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

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

copreva

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



DE LA INVESTIGACIÓN AL CAMPO

Por Candela Cantón Dra. Vet – CIVETAN / CONICET - ccanton@vet.unicen.edu.ar

LA PARASITOLOGÍA VETERINARIA MOSTRÓ SUS AVANCES Y DESAFÍOS GLOBALES EN LA INDIA

La Conferencia de la Asociación Mundial para el Avance de la Parasitología Veterinaria es la reunión internacional más importante sobre enfermedades parasitarias que afectan a los animales domésticos y salvajes.

India, uno de los países más dinámicos y diversos del mundo, fue el primer país del sur de Asia en organizar este tipo de reunión científica, llevando a cabo la 29ª edición de la WAAVP en la emblemática ciudad de Chennai, capital de Tamil Nadu, del 20 al 24 de agosto pasado.

“Parásitos: impactos globales, soluciones locales” fue el tema central elegido para la reunión, un reflejo de los tiempos actuales, en donde los parásitos desempeñan un papel importante tanto al afectar e impactar la salud y la producción ganadera, en animales de compañía, aves y animales salvajes; como también en las personas.

El concepto de Una Salud cada vez re-

viste mayor importancia.

En este contexto, es necesario centrarse en soluciones locales, pero dada nuestra conectividad internacional, siempre dentro de una perspectiva global.

Y hablando de perspectiva global, de la WAAVP 2023 participaron alrededor de 500 delegados provenientes de más de 40 países diferentes, entre los cuales participamos un grupo de argentinos (Ver recuadro), presentando trabajos científicos en sesiones plenarias, presentaciones orales y sesiones de posters.

Además, el rico patrimonio cultural de Chennai se presentó con espectáculos de danza tradicional y la magnífica cocina india añadió un toque de sabor local al evento global.

¿DE QUÉ SE HABLÓ?

Expertos de renombre compartieron

sus ideas sobre temas que van desde parásitos resistentes a los antihelmínticos y enfermedades zoonóticas, hasta técnicas de diagnóstico y estrategias de control innovadoras.

El Dr. Martin Nielsen de la Universi-

dad de Kentucky (Estados Unidos) fue el encargado de presentar las nuevas guías oficiales de la WAAVP para el diagnóstico de la resistencia a los antihelmínticos mediante el Test de Reducción del Cuento de Huevos (TRCH) en rumiantes, equi-



Carlos Lanusse, Candela Cantón, Santiago Raggio y Luis Álvarez, presentes en el evento.

nos y cerdos.

Esta actualización era sumamente necesaria, ya que las últimas guías oficiales datan de 1992. Uno de los principales cambios es que se proponen dos protocolos diferentes, uno clínico para aplicación en la práctica de campo y uno para investigación (más exigente en el diseño e interpretación de los resultados).

No sólo el problema de la resistencia antihelmíntica fue un tema de interés, sino también la creciente problemática de garrapatas en rumiantes, tanto por el desarrollo de cepas resistentes, como por las enfermedades transmitidas por estos ectoparásitos, como babesiosis, anaplasmosis, theileriosis, entre otras.

Considerando que el impacto global de las infestaciones por garrapatas en la industria ganadera se estima entre US\$ 22.000 y US\$ 30.000 millones al año, es fundamental realizar un monitoreo conti-

nuo de la resistencia a los diferentes acaricidas disponibles en el mercado con el objetivo de utilizarlos de manera óptima y estratégica para prevenir la proliferación de poblaciones de garrapatas resistentes, limitar los efectos de la resistencia a los acaricidas y preservar la eficacia de los mismos el mayor tiempo posible.

En este sentido, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) presentó una red para el control sustentable de las garrapatas del ganado y la mitigación de la resistencia a los acaricidas.

Esta comunidad internacional reúne a distintas partes interesadas de todos los sectores y disciplinas para ayudar a controlar las garrapatas y prevenir la resistencia a los acaricidas bajo un enfoque integrado.

En línea con el problema anterior, otro punto destacado de la conferencia

de este año fue el lanzamiento de la Red Africana WAAVP (WAAVP African Network), financiada por la Fundación Bill y Melinda Gates (BMGF).

Se trata de una red de personas e instituciones que trabajan en áreas prioritarias de investigación para el control de las enfermedades parasitarias de los animales en África. En este contexto, una de las áreas prioritarias fue justamente la optimización en el control de la garrapata en bovinos como también el enfoque de una sola salud para control de vectores y parásitos.

La red organizó una mesa redonda titulada “¿Cómo fomentamos la colaboración entre expertos de África y otras geografías para el control sostenible de los parásitos de animales?” en el que participaron colegas y socios de la WAAVP, BMGF, FAO, ClinGlobal, Consejo Tropical para Parásitos en Animales de Compañía

(TroCCAP) y Organización Mundial de Sanidad Animal (WOAH).

Por otro lado, quedó en evidencia la importancia mundial que tiene el parásito zoonótico *Fasciola spp.*, del cual se presentaron múltiples trabajos científicos realizados en diferentes países. Estos incluyeron desde reportes de resistencia de triclabendazole y albendazole en el control de *Fasciola Hepatica*, screening de nuevos benzimidazoles fasciolicidas, estudios de la respuesta inmune del hospedador hasta comparación de métodos de diagnóstico (sedimentación, Mini-FLOTAC y Flukefinder).

ANIMALES DE COMPAÑÍA

Tradicionalmente el foco de la con-

Continúa >>>

KITS REPRODUCTIVOS PROCREAR SYNKRO^{HY} 100 TRATAMIENTOS

Para técnicas de IATF altamente efectivas.



Dispositivo Procrear 1g / 0,5g. Benzoato de Estradiol. Cipionato de Estradiol. D+Cloprostenol Sódico. Aplicador.

DESDE 1969
PROAGRO
Laboratorio Veterinario

Synkro^{HY}
hormonales reproductivos

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

Al gran campo argentino, salud!

trt
DISTRIBUIDORA VETERINARIA

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

TRTSA.COM.AR
TRTvet

GURUvet.ar



La India fue la sede del encuentro internacional.

tuvo una sesión especial, fueron las enfermedades transmitidas por vectores en perros y gatos, como leishmaniosis, filariosis, bartonelosis, erlichiosis, borreliosis o enfermedad de Lyme, entre otras.

Un producto spot-on basado en una combinación de moxidectin, imidacloprid y praziquantel redujo significativamente el riesgo de infección por *Dirofilaria immitis* en perros tratados en comparación con perros no tratados, en una zona altamente endémica en el noreste de Brasil.

¿QUÉ ES LO QUE SE VIENE?

El Dr. Dwight Bowman, parasitólogo de Cornell University (Estados Unidos), dio que hablar con su charla "Cambiando el paradigma: evaluación de la eficacia antihelmíntica mediante ensayos no terminales".

En este sentido, presentó la endoscopia por cápsula de última generación, con cuatro cámaras de alta resolución (CapsCam), como la opción más viable para reemplazar la eutanasia/necropsia en los estudios de eficacia contra nematodos gastrointestinales. Esta cápsula está diseñada para mejorar la capacidad de diagnóstico al proporcionar una vista directa panorámica completa de 360°, permitiendo el recuento directo de nematodos, siendo de fácil implementación y especialmente contemplando

el bienestar animal. Hasta se podría pensar en un conteo automatizado de parásitos en un futuro cercano.

TENDENCIA

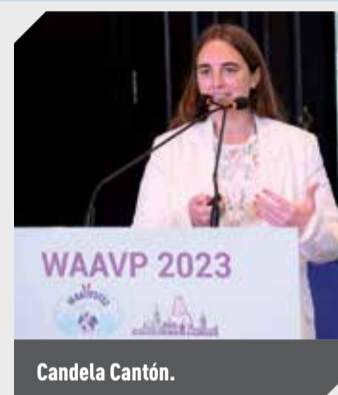
En general, el evento dejó un impacto positivo y duradero, fomentando un objetivo compartido y un compromiso para abordar los desafíos que plantean las enfermedades parasitarias en veterinaria.

Se destaca la importancia de un congreso mundial realizado en Asia con la implicancia del contexto local, aunque el problema de resistencia sigue siendo en la actualidad un problema de escala global.

La conferencia WAAVP 2023 marcó tendencia una vez más: el enfoque multidisciplinario en cada investigación ya no es negociable, sino que es imprescindible. ¡Nos volvemos a encontrar en Brasil 2025! **AR**

REPRESENTACIÓN ARGENTINA EN LA CONFERENCIA MUNDIAL

El Centro de Investigación Veterinaria de Tandil (CIVETAN) estuvo representado por el Dr. Carlos Lanusse, el Dr. Luis Ignacio Álvarez y quien escribe, la Dra. Candela Cantón.



Candela Cantón.

antihelmínticas para optimizar el control parasitario en bovinos, la detección temprana de resistencia a benzimidazoles mediante secuenciación masiva del gen codificante de β -tubulina en nematodos que afectan a los bovinos, y la evaluación de las interacciones entre el microbioma intestinal y los nematodos gastrointestinales en ovinos.

Tu ve la oportunidad de asistir a esta importante conferencia gracias a la obtención de una beca para mujeres científicas en el área de parasitología (EQUIP, Equity in Parasitology Scholarship to support women scientists), la cual fue patrocinada por Bill and Melinda Gates Foundation, WAAVP y Elsevier. Durante la conferencia tuvimos la oportunidad de presentar varios de nuestros trabajos de investigación en el CIVETAN. Entre los trabajos fármaco-parasitológicos realizados en rumiantes se destacan el reporte de *Fasciola hepática* resistente a albendazole en Argentina, la evaluación farmacocinética y de eficacia a campo de combinaciones

También se disertó acerca de la eficacia a largo plazo de un dispositivo polimérico para el control de piojos en gallinas ponedoras.

Finalmente, expusimos acerca del monitoreo de residuos de ivermectina en tejidos bovinos y porcinos analizando el riesgo que éstos conllevan para la población, bajo el concepto de Una Salud. También la industria argentina contó con representante, el Vet. Santiago Raggio, gerente del departamento técnico en Biogénesis Bagó S.A.

El plan es lograr la preñez.



Consulta con tu médico veterinario



Lográ más cabezas de parición con productos de calidad garantizada.

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



Conocé el plan completo.



vigormeq

Shock de energía con más fuerza. Engorde y producción.

Fórmula híbrida superior

Inmunomiq: Inmunoestimulante de origen biológico

Fósforo en alta concentración

Oligoelementos

Aminoácidos

Vitaminas

Tónico reconstituyente mineralizante con aminoácidos y vitaminas. Inmunoestimulante inespecífico.



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

AGENDA 2024: ¿UN ESCENARIO ATADO A LA SUERTE POLÍTICA Y MACROECONÓMICA?

Los presidentes de las cámaras sectoriales de la industria veterinaria aportan su visión sobre lo que les depara a sus socios el próximo año. Cuentas pendientes y múltiples desafíos.

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



Alberto Paz Polito (Cadisvet), Sean Scally (Caprove) y Jorge Casim (Clamevet), dialogaron con MOTIVAR sobre lo que se viene en el sector.

Las versiones vertidas por los presidentes de las cámaras sectoriales de la industria veterinaria pueden tener un tinte personalizado propio de los intereses que cada una representa, pero un hilo conductor atraviesa la agenda 2024: la incertidumbre económica y política altera cualquier posibilidad de planificación y mantiene alerta a todo el rubro.

En palabras de Alberto Paz Polito, de la Cámara Argentina de Distribuidores de Productos Veterinarios (Cadisvet); Sean Scally, de la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove); y Jorge Casim, de la Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios (Clamevet), se condensan

los principales interrogantes que tiene el sector de cara al año entrante.

MOTIVAR: ¿CUÁLES SON LOS ESCENARIOS QUE AMERITAN SEGUIR DE CERCA PARA LO QUE VIENE?

Alberto Paz Polito: En primer lugar, observamos con atención la situación económica del país. Luego, atendemos nuestra participación como Cámara en la comercialización de productos veterinarios, tanto en grandes, como en pequeños animales. Y, por último, bregamos por el diálogo entre todos los actores del mercado.

Sean Scally: En primer lugar, las implicancias políticas sobre las condi-

ciones de importaciones que afectan tanto a la industria nacional como a multinacional. Siendo la industria veterinaria superavitaria en lo que refiere a exportaciones sobre importaciones, Caprove deberá defender esta situación para lograr mantener continuidad en la provisión de medicamentos que son fundamentales para la producción y el bienestar animal. Otro punto es la relación con el Senasa por los temas que aún no se han cerrado. Por otro lado, deberemos seguir de cerca el mercado y los cambios que se están produciendo en la cadena comercial.

Jorge Casim: Hay mucha incertidumbre con respecto a las medidas que

pueda tomar un futuro Gobierno.

Más allá de las voluntades del partido electo, hay una acumulación de tensiones económicas que inexorablemente van a explotar. Las crisis en la Argentina siempre son a fondo para poder después volver a empezar.

MOTIVAR: ¿QUÉ TAREAS PIENSAN CONCRETAR EL PRÓXIMO AÑO?

Sean Scally: En lo económico, el 2024 será un año en el cual se generarán cambios importantes, independientemente de quien gobierne.

Ante esto, la industria veterinaria de-

Continúa >>>

MOSCAS EN TAMBOS Y FEED LOTS?

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

NUEVOS!



PIDA NUESTRA LÍNEA DE MOSQUICIDAS A SU PROVEEDOR HABITUAL

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

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

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

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

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



www.laboratoriosaviar.com



Línea Reproductiva



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADÉMECUM



Enterate más seguinos en las redes calier.com.ar



Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com

berá adaptarse y en esto Caprove tiene un rol fundamental, interactuando con los distintos actores.

En lo técnico, el que viene será un año muy activo en la interacción con el Senasa, ya que hay varios temas abiertos como la actualización de la 482, la digitalización de expedientes, el vademecum digital, la venta de principios activos en cuñetes, la incorporación de QR en los impresos, y otros temas que hacen a la relación de la industria.

En cuanto a lo institucional, 2024 será de mucha actividad, ya que debido a los inconvenientes para importar y lograr realizar pagos al exterior, se deberá trabajar arduamente con el sector oficial, básicamente con la Secretaría de Comercio y las áreas de Agricultura para recomponer la normalidad del negocio veterinario.

Jorge Casim: Desde Clamevet, seguimos enfocados en las capacitaciones, sobre temas como las GMP, para salir de la coyuntura y atender necesidades reales de los socios.

El gran desafío es seguir trabajando y evitar la inmovilización.

Los puntos regulatorios hay que seguirlos de cerca y cumplimentándolos

“**SEGUIREMOS ENFOCADOS EN LAS CAPACITACIONES SOBRE TEMAS COMO, POR EJEMPLO, LAS NORMAS GMP.**

JORGE CASIM (CLAMEVET).”

“**SE DEBERÁ TRABAJAR CON LAS AUTORIDADES PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS PARA IMPORTAR.**

SEAN SCALLY (CAPROVE).”

como el vademecum digital del Senasa, que debe actualizarse. Deberemos trabajar sobre eso, a pesar de que el programa no está del todo implementado.

Alberto Paz Polito: Para responder esta pregunta es necesario separar la respuesta por especies.

En animales de compañía necesitamos profundizar las relaciones comerciales con nuestros proveedores.

Lograr alianzas estratégicas será la clave para nuestro trabajo conjunto, evitando la competencia desleal.

La venta directa (aunque sea vía transfers) a precio distribuidor y los precios mayoristas a las cadenas distorsionan el mercado y necesitan corregirse.

La participación de los socios de Cadisvet en este mercado es muy alta y solo el trabajo en conjunto y ordenado nos permitirá crecer.

Seguiremos trabajando para que los productos sean comercializados exclusivamente en comercios debidamente habilitados y con un profesional veterinario responsable.

Sin dudas, el código de barras (asignatura pendiente) facilitará no sólo nuestro trabajo sino el control general

de toda la comercialización.

En animales de producción la participación de nuestra Cámara es menor que en animales de compañía.

Estamos convencidos que la presencia del veterinario en los establecimientos rurales ha mejorado, pero todavía hay mucha venta por fuera del canal que perjudica al distribuidor y también al profesional. Por supuesto que en este mercado también aplica el concepto de alianza estratégica.

“**¿CUÁL ES EL MAYOR DESAFÍO QUE TIENE LA INDUSTRIA Y EN PARTICULAR LA CÁMARA?**

Jorge Casim: No sabemos qué va a pasar en los próximos meses y si bien en cuanto al tema importación de insumos se aprobaron las SIRAS, no se están pagando; por lo cual la incertidumbre continúa y ya que no se sabe a qué dólar se pagarán.

Las expectativas de mínima están puestas en “sobrevivir”.

El escenario político es muy incierto y más allá de quién gane, lo seguro es que estamos ante una situación grave.

Hasta bien entrado el segundo semestre del próximo año no se espera una normalización del acceso a dólares.

Alberto Paz Polito: Sin dudas, uno de nuestros mayores desafíos pasa por consolidar aún más nuestro trabajo con todos los actores del mercado.

El trabajo conjunto tiene que llevarnos a formalizar la comercialización con el objetivo de evitar la competencia desleal.

En igualdad de condiciones, revalorizamos nuestras estructuras y podremos seguir invirtiendo para mejorar cada día.

“**NECESITAMOS PROFUNDIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TENEMOS CON NUESTROS PROVEEDORES.**

ALBERTO PAZ POLITO (CADISVET).”

Hoy entre los socios de Cadisvet reunimos cerca de 900 puestos de trabajo, 350 vehículos entre propios y tercerizados, 22.000 clientes, 6.200 pedidos diarios, más de 350.000 unidades comercializadas.

Sean Scally: El desafío de la industria y por lo tanto de Caprove es lograr el crecimiento a través del mejoramiento del uso de las herramientas sanitarias, cuidando la relación con los organismos de control para poder avanzar en un sistema lo más justo y equitativo posible.

Sabemos que en todas las especies animales hay un trabajo para realizar tendiente a mejorar los índices de productividad y de bienestar.

La medicalización en pequeños animales se estima que se encuentra por debajo del 40%; en bovinos alrededor del 50%, mientras que en cerdos y aves también quedan espacios para mejorar la productividad.

Ese es el desafío de la Cámara, incrementar el grado de medicalización para mejorar impulsar la producción, el bienestar animal y el resultado de nuestras empresas. **AR**

Más de 46 años jerarquizando la profesión veterinaria



- ◆ Infraestructura al servicio del producto
- ◆ Cadena de frío 100% garantizada
- ◆ Uso de energías renovables
- ◆ La primera app del mercado veterinario

Descargá nuestra app



www.arcurisa.com.ar



LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica



www.labplasticos.com.ar

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

+54 9 0221 4 528242



SANIDAD EN GANADERÍA

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

LOS RECIÉN LLEGADOS

Siempre tenemos planificado y armado el cómo hacer una buena recepción. Pero... no siempre da resultados, porque si los "recién llegados", llegaron muy complicados: ¡no existen los milagros!

Recuerdo una frase de un feedlot (SerBeef S.A), en su entrada que decía: "Si Dios no engorda animales, nosotros no hacemos milagros".

¿Qué tal si ponemos la pava, ensillamos el mate, nos sentamos y arrancamos? Así puedo contarles que un día llego al feedlot, ya avisado que una tropa recién llegada, según el dueño, además de livianitos, venía complicada de estado.

Voy arrimándome al corral de recepción y la situación era caótica, mucho más de lo que imaginaba. Y no les cuento así por sensacionalista o exagerado, lo hago porque nunca encontré con una situación similar. Animales debastados y deshidratados, sumidos, "tristones" y muertos.

Haré un poco de historia sobre la llegada de estos terneros.

Fueron comprados por un interme-

diario, al cual el dueño del feedlot, le ha depositado su confianza. Según el primero, no estaban tan mal, pero en el viaje de aproximadamente 12-14 horas, se murieron 7 terneros. Venían de un remate feria, es decir con un encierre previo a la carga a la feria de no sé cuántos días.

Luego el estrés y encierre de al menos dos días más, en la feria, y luego el estrés del viaje. Es muy factible que el estado de los mismos no era "no estaban tan mal"; sino: estaban muy mal.

Es factible que su lactancia y crianza no fueran óptimas y eso determinara el pobre estado corporal al destete, sumado al estrés, que imagino fue a "culata de camión", empeorando la situación.

¿Protocolo de recepción realizado? El adecuado para tropas que vienen de similares procedencias (encierres, ferias y fletes largos), pero se ve que ésta estaba aún más complicada.

Al arribo, se le dio rollo/fardo de alfalfa de muy buena calidad, un alimento balanceado de Destete Precoz y agua fresca y limpia.

Pero era tal el estrés, el estado de deshidratación, inanición y debaste que, en menos de 3 días, murieron 6 más. Hasta les pusimos en las bebidas, sales rehidratantes, pero no comían ni bebían, solo los que mejor se habían bancado la situación... Metafilaxia, antidiarreico, vigilancia, pero no alcanzó.

Como queriéndose sacar el lazo del cogote, dijeron que podría ser coccidiosis. Recorrimos y vimos algo de diarreas y ninguna con sangre. Y las que vimos, eran porque el animal solo se sostenía, solo consumiendo algo de líquido.

Al hacerles la necropsia, nos encontramos con su aparato digestivo vacío, solo con contenido líquido.

Si bien veíamos que el heno y balanceado lo comían, seguramente deben haber sido aquellos que hoy aún viven, porque son dominantes o porque el estrés y su estado les "pegó" menos.

No voy a tocar el tema responsabilidad, pero sí sé que no voy a responsabilizar al personal (vieran la preocupación



de los muchachos); más habiendo visto cómo llegaron y bajaron del camión.

Es un sombrero que pesa y cuando se lo ponga seguro se le va a caer la cabeza, lo hará mirar para abajo. Pero espero sea de vergüenza y arrepentimiento y no solo por el peso del sombrero.

Responsabilidad, honestidad y seriedad, deberían ser las patas de quienes comercializan. Seguro que muchos la tienen, pero otros... **AR**

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

ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS: PCR REAL TIME - UDU

UNA SOLA MUESTRA
DOS RESULTADOS
UN SOLO COSTO



Escaneá este código para iniciar un chat con nosotros

❄️ Ahora puedes congelar las muestras para remitirlas

Laboratorio 9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario



Laboratorio9dejulio



www.lab9dejulio.com.ar



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



UN 80% DE ARGENTINOS ENCUESTADOS AFIRMA QUE SU MASCOTA ES "COMO UN HIJO"

El dato surge de una investigación realizada por la consultora **Voices con alcance nacional. ¿Hay distinción entre perros y gatos?**

Voices, una empresa de investigación y consultoría ha realizado un estudio que destaca la sólida conexión entre los argentinos y sus mascotas.

Los datos, recopilados en julio de 2023, presentan una imagen vívida del profundo amor que atraviesa este

vínculo humano animal en los tiempos que corren.

El estudio, basado en encuestas realizadas a una muestra online de la población adulta, revela que 8 de cada 10 argentinos conviven con una mascota en sus hogares.

Los datos también muestran un aumento notable en la penetración de mascotas en los hogares de nuestro país.

Desde la primera medición realizada por Voices sobre este tema en el año 2018, la presencia de mascotas ha aumentado significativamente (del 60% en 2018, al 70% en 2020 y al 79% en la medi-



No hay dudas del fuerte vínculo humano animal que se vive actualmente en el país.

LA PENETRACIÓN DE GATOS CRECE DEL 40% EN 2018, AL 55% EN LA ACTUALIDAD

ción del mes pasado), lo que refleja el profundo compromiso de los ciudadanos con los animales de compañía y subraya su lugar central en la vida cotidiana.

En cuanto al tipo de mascotas también el relevamiento aporta datos estratégicos: decir mascota en Argentina significa principalmente pensar en perros: el 84% de los encuestados que tienen mascotas tienen perros, mientras que el 55% tienen gatos.

Es destacable el significativo aumento en la penetración de gatos, que crece desde el 40% en 2018 hasta el 55% en la actualidad.

Otras mascotas tienen una penetración inferior al 5%.

El estudio también desmiente el mito de que los perros y los gatos no pueden convivir.

En el 42% de los hogares con mascotas, conviven perros y gatos, lo que muestra la capacidad de estos amigables compañeros para coexistir en armonía.

Uno de los hallazgos más notables es la tendencia consolidada de la adopción de mascotas.

Un impresionante 97% de los dueños de gatos y un 90% de los dueños de perros adoptaron a sus fieles compañeros (versus comprarlos), marcando un crecimiento en comparación con mediciones anteriores de Voices.

la presencia de las mascotas en el hogar, se observó que un 90% de los encuestados, principalmente mujeres y jóvenes adultos afirmaron hacer todo lo posible para reducir el tiempo que sus mascotas pasan solas en casa.

El análisis de estos resultados también sugiere un fuerte compromiso hacia el bienestar y com-

pañía de sus animales.

La relación entre los argentinos y sus mascotas es profundamente emocional.

El estudio revela que el 97% de los dueños de perros y la misma proporción de dueños de gatos, consideran a sus mascotas como miembros de la familia.

Esta tendencia fue consistente en términos de género, edad y niveles socioeconómicos, destacando la universalidad de la conexión emocional entre los dueños y sus perros y gatos.

Un 80% tanto de dueños de perros, y una cifra similar de los dueños de gatos, afirman que su mascota es como un hijo, destacando la profundización de los lazos afectivos y la evolución de la relación con las mascotas en la era moderna.

Sube aún más esta afirmación entre mujeres, jóvenes, quienes tienen trabajo remoto. **AR**

84%

de los encuestados que tiene una mascota, tiene un perro. Mientras que el 55% tiene un felino.

BIENESTAR

En relación a la importancia de



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

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

SOBREVIVIENTES, ¿QUÉ CAMBIÓ EN LA INDUSTRIA VETERINARIA?

En esta nueva edición aniversario de MOTIVAR, repasamos las principales transformaciones de la profesión y la industria veterinaria durante nuestros 21 años de vida. ¿Cómo era todo allá por 2002?

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @Gaba_Luciano



la actividad.

Así es, con esta publicación festejamos un nuevo aniversario junto a ustedes.

Son ya 250 ediciones. 250 meses de contenidos de alto valor para la industria en su conjunto. Y sin dudas eso nos permite hoy poder describir algunos, y solo algunos, de los grandes cambios que ha vivido el sector en todos estos años.



De vaca a perro, ¿cómo se transforma el perfil de la actividad veterinaria?

NO VE QUIEN NO QUIERE VER

Para otra oportunidad quedará el análisis en detalle de lo que ha ocurrido en la Carrera de Ciencias Veterinarias en todo el país, con facultades que mutaron radicalmente su perfil respecto de cuando MOTIVAR daba sus primeros pasos.

Hoy la mayoría de las estudiantes son mujeres y es el área de animales de compañía la que mayor afluencia de alumnos y alumnas recibe año tras año.

Es básico y "ya lo sabemos", pero créannos, no siempre fue así.

De hecho, incluso durante los primeros años de nuestro medio, la situación era a la inversa.

No hace falta ser fanático de la novela de Franz Kafka para entender por qué definimos como metamorfosis el proceso de transformación que, en los últimos años, se ha hecho más visible que nunca en la industria veterinaria, tanto a nivel global como, específicamente, en Argentina.

Y qué mejor oportunidad que ésta para repasar los principales cambios que se han consolidado (y lo seguirán haciendo) en los últimos 21 años.

¿Y por qué 21 años? ¿Es una decisión caprichosa? En absoluto.

Es el tiempo de vida de MOTIVAR, informando y compartiendo experiencias con los distintos actores de

Y mismo caso podemos mencionar en cuanto a la salida laboral de los veterinarios ya recibidos: más mujeres, menos campo, más ciudad, menos vacas, más perros y cada vez más gatos... Así de concreto.

Este fenómeno es global; no pasa solo en Argentina.

Lo que sí ocurre aquí (y en los países de nuestra región), a diferencia de

na parte del resto del mundo, es el peso que sigue manteniendo el mercado de fármacos y vacunas para los animales de producción, por sobre el de animales de compañía.

Claro que este último crece y hasta puede ser más rentable tanto para los laboratorios como para las distribuidoras, pero años pasarán hasta que puedan llegar a una participación mayor al 70% tal como ocupan hoy los segmentos vinculados a la producción animal (bovinos de carne, bovinos de leche, avicultura y cerdos).

¿Qué pasaba cuando MOTIVAR llegaba a este sector?

En primer lugar, eran muchos menos los laboratorios y las distribuidoras que participaban del segmento de perros y gatos, incluso (hoy les parecerá una obviedad) eran muy escuetas las paletas de productos para caninos y mucho menos, para los felinos, que durante años se tuvieron que conformar con el mote de "perro chico".

El marketing masivo no existía y ni en sueños nos imaginábamos el

Continúa >>>

CAMPAÑA DE REPRODUCCIÓN 2023



PROMO JERINGA

Comprando 500 TRATAMIENTOS llevate de regalo la JERINGA MULTIDOSIS.



PROMO BOLSO

Adicionalmente, con la compra de 2000 TRATAMIENTOS, te llevás un BOLSO 1/2 CAJA para camioneta.



EL PACK REPRODUCTIVO ES DE zoetis

CIDR® | Lutalyse® | DB | Novormon | Ciclase | Cipiosyn | Gonadiol | OVALYSE

*Promoción válida hasta el 30 de Noviembre de 2023 o hasta agotar stock, lo que ocurra primero.

POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.



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

boom actual de la conectividad, Internet y las redes sociales.

QUE EL ÁRBOL NO TAPE EL BOSQUE

En la agitada rutina de quienes forman parte de este rubro se va buena parte de su energía y de su tiempo. Eso lleva a que, muchas veces, se pierda de vista que, en este mismo momento, las cosas están cambiando. Imagínense en los últimos 21 años, las transformaciones que ha vivido esta industria.

Un sector que justo cuando **MOTIVAR** iniciaba, salió de lo que fue el último gran brote de aftosa que se vivió a fines de la década de los 90.

Las Fundaciones de lucha contra esta enfermedad también daban sus primeros pasos y se reconfiguraba el mapa tanto de laboratorios, como distribuidores, luego de aquel fatídico año 2001 para toda la Argentina.

También la cadena comercial se ha transformado.

No solo en cuanto al tipo de productos que ofrecen, sino también en relación a un rol mucho más vinculado con la

logística, los tiempos de entrega y "el servicio" que años atrás.

Con nuevas generaciones ya tomando las riendas de estas empresas, las distribuidoras veterinarias también se encuentran hoy en pleno proceso de

profesionalización y concretando inversiones, tanto en infraestructura, como en colaboradores, flotas de vehículos y propuestas digitales.

Inteligencia Artificial, SEO, pautas en Instagram y en Google. Todos términos que no solo eran lejanos a la profesión y la industria veterinaria, sino que incluso una vez que irrumpieron de forma masiva, pocos imaginaban el despliegue que tiene hoy el sector (y que tendrá a futuro) en materia de estrategias de marketing, ventas y contenidos.

MEDICINA, TECNOLOGÍA Y BIENESTAR

El repaso de la metamorfosis que viene viviendo la industria veterinaria podría llevarnos varias páginas más.

Pero en esta entrega aniversario preferimos ser concretos en el análisis.

Por eso, no podemos pasar por alto el fuerte impulso que ha tomado en todos estos años el segmento de animales de compañía.

No lo van a creer, pero cuando **MOTIVAR** publicó su primera edición, los gatos casi que eran "una maldición" y buena parte de los perros dormían fuera de sus casas...

¿Se acuerdan?

Que esta situación se haya revertido, al punto de considerarlos miem-

bros de nuestras familias, llevó a que hoy los animales de compañía sean el foco de atención tanto del propio rubro, como de otros más masivos.

Esto ha llevado que comiencen a surgir nuevos desarrollos (en la mayoría provenientes de la medicina humana) que siguen avanzando en el campo de las especialidades médicas, incluso contando hoy con soluciones basadas en anticuerpos monoclonales y vías de administración impensadas tiempo atrás.

En este contexto, las oportunidades son diversas para los profesionales y también para una industria de laboratorios que, paulatinamente, comienza a copiar las tendencias globales, poniendo su foco obviamente en el segmento de antiparasitarios y biológicos, pero también en el diagnóstico y la generación de demanda sobre los tutores de las mascotas.

Las producciones animales no se quedan atrás.

Si bien existe el facilismo de pensar (y decir) que "nada cambia" y que se "sostienen los problemas, hábitos y falencias de siempre", las producciones avícolas y porcinas dan muestra de que eso ya no es así.

De la misma manera la lechería, o la propia producción bovina de carne (en sus distintas instancias) se ha profesionalizado. Así como también los veteri-

narios; no tengan dudas de ello.

Claro que en este último tiempo los desafíos se amplían con la irrupción de las tecnologías, también robotizadas, collares y hasta la inteligencia artificial aplicada al diagnóstico de enfermedades. Esto que parecía ciencia ficción ya es una realidad, como lo son los avances en materia genética y de manejo reproductivo vinculado con la clonación, la IATF y la propia edición génica.

El mundo cambió, y la industria veterinaria también.

En estos 21 años fuimos testigos y difusores de estas y muchas otras transformaciones que seguramente se suman a las mencionadas.

En estos 21 años aprendimos, nos vinculamos, viajamos y nos profesionalizamos, siempre con el apoyo de la profesión y la industria veterinaria. Siempre resaltando la importancia de un sector estratégico no solo por su rol en la producción de alimentos, sino también por su impacto directo sobre el bienestar de los animales y la prevención de enfermedades zoonóticas que existen desde hace años, pero que hoy son el centro de atención en un concepto incluso más joven que este medio, como lo es el de Una Salud.

El tiempo pasa, pero nuestra pasión por difundir el día a día de la industria veterinaria argentina sigue intacta. **AR**

PASARON 21 AÑOS Y NUESTRA PASIÓN POR DIFUNDIR EL DÍA A DÍA DE LA INDUSTRIA VETERINARIA ARGENTINA SIGUE INTACTA

EL CRECIMIENTO DE LOS ANIMALES DE COMPAÑÍA MODIFICÓ EL COMPORTAMIENTO DE PROFESIONALES, LABORATORIOS Y DISTRIBUIDORAS

ONCOVET CL

Tratamiento para pacientes con cáncer y enfermedades inmunomediadas.

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

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

UDDER CHOICE CREAM



UBRES DE CALIDAD PRODUCEN LECHE DE CALIDAD

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

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



Maximiza la producción.



Fácil y rápida aplicación.



Sin período de retiro en leche.



TEL/FAX: 00 54 11 4762-5163

info@chinfield.com

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

¿CÓMO ES EL PLAN DE EXPANSIÓN DE CDV?

Mientras avanza la construcción de su nueva planta de vacunas, el laboratorio cierra acuerdos en otros países del mundo, amplía su capacidad en antibióticos y proyecta más exportaciones en el sector acuícola.

Los productos y no hacer ventas solo para cumplir presupuestos. Optamos por cuidar la rentabilidad, que es lo que nos permite reinvertir en un contexto difícil”.

MOTIVAR: ¿EN QUÉ SE MATERIALIZAN ESAS INVERSIONES?

JR: Este año llevamos invertidos cerca de US\$ 2 millones en el mantenimiento y up grade de las dos plantas de elaboración de vacunas con las que contamos actualmente, básicamente en adecuaciones, mejoras y nuevo equipamiento.

Además, hemos iniciado la construcción de nuestra tercera planta de vacunas, también dentro del Parque Industrial de Pilar, Buenos Aires, la cual demandará una inversión de US\$ 60 millones entre este año y el que viene. Creemos que para octubre de 2024 podremos tener esta nueva unidad productiva en marcha.

Adicionalmente, estamos invirtiendo otros US\$ 2.5 millones en una nueva área de elaboración de vacunas contra la brucelosis, tanto Cepa 19, como RB51, ya sean para exportar o para su uso en el mercado interno, con una capacidad de producción estimada de entre 15 y 20 millones de dosis al año. La obra ya empezó y esperamos esté culminada y operando en los próximos 6 meses.

Esta inversión nos permitirá independizar el área de elaboración de vacunas para peces, un eslabón clave en el acuerdo que recientemente cerramos con el laboratorio Abbott por medio del cual llegaremos a exportar 65 millones de dosis de vacunas para salmones en 2024 a Chile.

Lamentablemente, para ninguna de estas inversiones hemos contado con financiación local; el 100% de los recursos han sido propios.

¿EN EL MARCO DE QUÉ ESTRATEGIA SE CONSTRUYE UNA NUEVA PLANTA DE VACUNAS?

JR: Esta nueva planta de vacunas veterinarias es un proyecto estratégico dentro del plan de expansión de CDV: apuntamos a estar en el Top 20 de los laboratorios con más alta facturación a fines de 2030. Este incluso es un desafío doble para una empresa como la nuestra que solo comercializa vacunas y no fármacos.

Dentro de ese plan de expansión, un aspecto destacado tiene que ver con ampliar nuestra presencia en todo el mundo.

Por eso, hace un tiempo iniciamos un proceso de ampliación y preparación de todo el capital humano y los procesos productivos para certificar en esta nueva planta las normas internacionales PIC/S, algo para lo cual nos venimos preparando todos desde hace ya cuatro años.

Adicionalmente, el proyecto suma el registro de nuestros productos en 51 nuevos países de todo el mundo, donde ya tenemos

contratos firmados y que paulatinamente demandarán nuestras vacunas.

Para esto, también fue clave llevar adelante todo un up grade de dossiers y documentos, así como de validaciones y procesos.

¿CUÁL SERÁ SU CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN?

JR: La infraestructura va a superar los 12.000 metros cuadrados y va a cumplir todas las normativas mundiales vigentes; estará al nivel de farma humana.

En ese marco, una posibilidad es robotizar gran parte de la producción con equi-



Junto a Juan Roo recorrimos las instalaciones en Pilar.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Con el inicio de la construcción de su nueva planta de vacunas veterinarias en el Parque Industrial de Pilar, Buenos Aires, el Laboratorio CDV avanza en un plan de expansión que sigue demandando fuertes inversiones en el país.

Para conocer más sobre sus perspectivas a futuro, MOTIVAR dialogó con su gerente general, Juan Roo, quien contextualizó la realidad de la empresa.

“Si bien este 2023 no es un año fácil, desde CDV tomamos todas las precauciones para transitarlo de la mejor manera posible y lo estamos logrando. Hemos tenido mucho cuidado con el manejo de la economía y de los recursos de la compañía, en un contexto en el cual avanzamos con proyectos que demandan mucha inversión”, nos decía el referente del laboratorio. Y agregó: “Este año primó cuidar

“OPTAMOS POR CUIDAR LA RENTABILIDAD QUE NOS PERMITE REINVERTIR EN UN CONTEXTO DIFÍCIL”



La infraestructura avanza sobre la base del cumplimiento de normas internacionales de calidad.

pos de última generación y la convicción de estabilizar todos los procesos productivos para que puedan ser certificables.

Tendremos una capacidad de producción de 300 millones de dosis de vacunas por año, principalmente para bovinos, ovinos y caprinos, destinadas tanto al mercado externo, como también al local.

¿IRÁN TAMBIÉN EN LA BÚSQUEDA DE CERTIFICACIONES AMBIENTALES?

JR: Así es, de la misma manera que fuimos pioneros sumando códigos QR y DataMatrix en nuestros productos, dando

un paso más en el acceso a la información y la trazabilidad, buscamos ahora también serlo en materia ambiental.

El objetivo es certificar nuestras tres plantas de elaboración como Industria Verde, generando nuestra propia energía (solar, eólica, renovable), dando un paso

positivo en lo que hace a la huella de carbono de la actividad y avanzando más allá de las exigencias de la OPDS en materia de tratamiento de efluentes.

¿CÓMO SE READECUARÁN LAS OTRAS DOS PLANTAS DEL LABORATORIO?

JR: En Planta 1 se elaborarán vacunas para perros y gatos, cerdos y aves.

En este último caso, junto con nuestro partner y socio estratégico, Vetanco, empresa a la que ya le elaboramos su línea de recombinantes, tanto de aves como de bovinos. Adicionalmente, avanzaremos con nuestra línea de Pets, con vacunas de última generación para las mascotas y esperamos ser los primeros elaboradores locales de una línea completa de vacunas para cerdos.

En este caso, también estamos trabajando en la generación de nuevos desarrollos junto con dos empresas del exterior.

En lo que respecta a nuestra Planta 2, seguiremos impulsando la elaboración de vacuna antiaftosa, con una capacidad de 60 millones de dosis, entre las bivalentes, monovalentes y tetravalentes.

Estamos muy expectantes de seguir creciendo en los mercados donde ya comercializamos la vacuna y a la espera de ingresar en otros próximamente. AR

LA FORMA MÁS INTELIGENTE DE COMPRAR.

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

www.esperanzadistri.com.ar

esperanza
Distribuyendo Salud Animal

SPORT HORSE
farmacología equina con experiencia

fórmulas originales

FENITIDINA
analgésico con protector gástrico
2 en 1

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

HEPATO-RENAL
protector hepato renal
2 en 1

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

011 4293-6916

+54 9 221 621-0113

info@sport-horse.com.ar

sport horse argentina

www.sport-horse.com.ar

Sport Horse - Argentina

MEDIO VASO DE LECHE PARA PREVENIR LA MASTITIS

Este es el costo de un plan de prevención contra la mastitis. Así lo explicó el MV Martín Pol en el encuentro organizado por APROCAL, donde destacó las pérdidas producidas por los casos clínicos y subclínicos.

Guadalupe Varelli

guadalupe@motivar.com.ar



que descartar y en los costos del plan preventivo y la medicación.

Por otro lado, la otra cara de esta moneda es el hecho de que no se tenga en cuenta el costo del trabajo extra, las pérdidas por una menor producción posterior, el aumento de descarte o el efecto que tiene esta enfermedad en la reproducción.

Sobre estos temas expuso Martín Pol, veterinario por la UBA y Máster en Ciencias por la Universidad de Wisconsin, en la presentación que brindó en el evento organizado por APROCAL y moderado por el editor de MOTIVAR, Luciano Aba.

Allí, Pol brindó números concretos para hacer visible todas esas pérdidas y costos invisibilizadas en la rutina diaria del productor lechero.

La mastitis es una de las enfermedades más costosas en la producción lechera de vacas adultas. Así lo declaró Martín Pol al comenzar su presentación en el encuentro virtual "La vaca alrededor de la ubre", evento técnico de APROCAL que reúne a profesionales, técnicos y actores del sector lácteo para exponer distintas temáticas sobre la producción lechera de Argentina y la región.

A pesar del impacto que tiene esta enfermedad en la rentabilidad de los establecimientos lecheros, los productores la suelen subestimar.

Por un lado, por hacer foco exclusivamente en la mastitis clínica, en la cantidad de leche que tienen

LOS COSTOS DE LA MASTITIS CLÍNICA

El especialista recurrió a los datos brindados por un estudio canadiense (Barkema, 2018) en donde se da cuenta de que el costo total provocado por la mastitis es de US\$ 471 por vaca por año, contemplando los planes preventivos (15%), la mastitis clínica (34%) y la subclínica (48%).

Otro estudio, realizado en Argentina, arrojó cifras similares.

El costo total asociado a la enfermedad fue de US\$ 394 por vaca por año, considerando costos di-



rectos e indirectos.

La segregación de estos números dejó en evidencia que mientras los costos directos de la mastitis clínica (tratamientos, leche descartada y trabajo extra) representan el 15%, los costos indirectos no percibidos por el productor alcanzan el 85%.

Entre los costos directos se cuenta, en primer lugar, el del tratamiento, que incluye tanto la medicación como las pérdidas provocadas por la leche descartada.

Pol también hizo referencia a las recurrencias, los casos en los que el primer tratamiento falla y hay que rehacerlo, lo que tiene gran impacto

en los costos. De allí la importancia de pensar el tratamiento en su conjunto y no solo el costo del producto que se va a aplicar.

A modo de conclusión preliminar, el expositor destacó la necesidad de hacer tratamientos efectivos de casos curables, con el menor descarte de leche posible y con bajas tasas de retratamiento.

EL OTRO 85%

¿Qué pasa con los costos indirectos?

Continúa >>>





Laboratorio Azul
Diagnóstico Veterinario

Diagnóstico de Tricomonosis y Campylobacteriosis Bovina



Mayor Sensibilidad y Especificidad



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

Neumogen **GOLD**

Tulatromicina 10%





Para enfermedades del complejo respiratorio, NO HAY NADA SUPERIOR

Dosis única de larga duración



Generar cada día somos más
Laboratorio Veterinario

Seguinos en las redes @laboratoriogenerar - generarlab.com.ar
Ruta 9 Km 280,5 Lote 124 S2126 Alvear, Santa Fe - Argentina (54-341) 5580303 - INDUSTRIA ARGENTINA

Si tenemos en cuenta que representan el 85% del total de las pérdidas por mastitis clínicas, su relevancia se pone de manifiesto rápidamente.

Estos costos están conformados, por un lado, por la menor producción de las vacas posterior a un evento clínico, aspecto que implica el 34% del total y representa entre 400 y 1.000 litros de leche por lactancia.

También es necesario tener en cuenta que esta enfermedad provoca la venta prematura y muerte de las vacas, lo que puede llegar a re-

presentar el 48% del total, una consecuencia muy costosa y muy poco reconocida por los productores.

El tercer factor es el impacto en la reproducción. Las vacas que reciben antiinflamatorios al tener mastitis clínicas tienen mejor reproducción y preñez que las que no lo recibieron.

"Es evidente que la mastitis causa un efecto en la reproducción", subrayó Pol.

MASTITIS SUBCLÍNICAS, PERDER UN DÓLAR POR DÍA

Para abordar este aspecto del problema el veterinario recurrió a un estudio que analizó las pérdidas económicas por mastitis clínica y subclínica en 8 establecimientos lecheros de la provincia de Córdoba.

En este estudio encontraron que la mastitis subclínica generaba una pérdida mediana de 2,80 litros por vaca por día, un equivalente a 1 dólar por vaca por día.

Mientras que la mastitis clínica generaba una pérdida mediana de 0,12 litros por vaca por día, lo que es lo mismo que decir que se pierde 0,04 dólares por vaca por día.

Estos números le dan relevancia a las pérdidas por menor producción de la mastitis subclínica, lo que no suele ser tenido en cuenta por los productores.

EL COSTO DE LA PREVENCIÓN

El costo de la prevención, de acuerdo al estudio cordobés, es de 0,05 dólares por vaca por día.

Para decirlo de otra manera, es tan solo medio vaso de leche lo que se necesita para realizar un plan de prevención de esta enfermedad.

Esto pone en evidencia el impacto relativo de las erogaciones por aplicación de práctica de control y prevención sobre el costo total de la enfermedad en establecimientos lecheros de Córdoba.

De allí se deduce que el costo total de mastitis, determinado por el costo de los casos clínicos más los casos subclínicos y la inversión en prevención es de 1,04 dólares por

88,8%

Es lo que representa la mastitis subclínica en el total de las pérdidas económicas provocadas por esta enfermedad.

vaca por día.

La importancia del impacto de la mastitis subclínica en el total de las pérdidas económicas producidas por esta enfermedad representa el 88,8%, frente al 4,7% de la mastitis clínica.

CONCLUSIONES

Para finalizar, Martín Pol dejó tres ideas centrales.

En primer lugar, destacó que cualquier tambo que esté por encima de las 200.000 celular somáticas en el tanque, está teniendo pérdidas productivas que disminuyen su rentabilidad.

Luego, focalizó en que la mastitis subclínica es mucho más costosa que la mastitis clínica.

Y terminó: "Las pérdidas económicas son enormemente más importantes que cualquier premio o castigo que pueda provenir de la industria". **AR**

ESTRATEGIAS PARA DISMINUIR LOS COSTOS

El especialista en mastitis Martín Pol, destacó el rol que juega la prevención de esta enfermedad, al tiempo que indicó que su prevención cuesta el equivalente a medio vaso de leche. ¿Y las pérdidas? Graficó su impacto diciendo que pueden llegar a ser de hasta "tres botellas de leche", siguiendo con la comparación.

"La prevención hay que pensarla como una inversión", destacó. Y avanzó: "Debemos hacer las cosas bien todos los días, consultar al veterinario sobre cuáles son las herramientas de prevención y tratamiento más adecuadas para mi rodeo, y conocer al enemigo".

En cuanto a este último aspecto, dijo que es necesario utilizar a los laboratorios convencionales para cultivos y antibiogramas y utilizar esa información para orientar prevención y tratamientos.

Según el especialista, los costos también se pueden reducir en los casos clínicos. En este punto recomienda no tratar casos crónicos y poner en marcha un manejo que no incluya los antibióticos que encarecen los tratamientos. El uso de cultivos en tambo es otra alternativa para reducir el uso de antibióticos en el 50% de los casos.

Por último, Pol volvió a destacar la importancia

de trabajar con el veterinario para seleccionar los tratamientos con el menor costo total, con poca leche descartada y que tengan baja tasa de re-tratamiento y recurrencias.

De allí la importancia de conocer las bacterias que están afectando a las vacas y su resistencia.

En cuanto a la mastitis subclínica, las estrategias sugeridas por Pol hacen referencia a la prevención efectiva, a conciencia y de forma cotidiana, para mantener sanos a los animales que no se han visto afectados por la enfermedad.

También destacó la importancia de tener información de células somáticas individuales en el control lechero, lo que cuesta aproximadamente un litro por vaca por mes.

Esto permite actuar sobre la mastitis subclínica, separar animales sanos de enfermos y decidir terapias en sábana o selectivas.

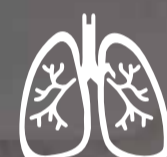
Por último, recomendó detectar a las vacas crónicas y aplicar un manejo que puede incluir un secano anticipado, la anulación de cuartos, segregar al grupo o venderlas. "De lo que se trata es de bajar costos y disminuir la posibilidad de que enfermen a las vacas sanas", aseguró.

www.over.com.ar



Acción persistente en 1 sola dosis

Tulatromax



ALTA CONCENTRACIÓN EN PULMÓN



RÁPIDA Y LARGA ACCIÓN



PARA BOVINOS Y PORCINOS



over
MEDICINA VETERINARIA

ANTIBIÓTICO INYECTABLE

Tulatromicina

Promo SilatoxPlus



ALTO Poder de volteo.
EXCELENTE Acción residual.
EFECTIVIDAD En Adultos, huevos y larvas.

Con la compra de 40 pipetas o más, llevate de REGALO 1 Jarro Térmico

SILATOX PLUS Gatos

SILATOX PLUS Perros Desde las 8 semanas Hasta 10 kg

SILATOX PLUS Perros 10 a 20 kg

SILATOX PLUS Perros 20 a 40 kg

SILATOX PLUS Perros + de 40 kg



Oferta válida hasta agotar stock. Fotografía de marca ilustrativa.



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

PAUL
Laboratorio Veterinario



“HOY LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO SE CENTRA EN LA EFICIENCIA Y LA ESCALA”

El experto del INTA Marcos Juárez, Jorge Brunori, analiza los tiempos que corren para la actividad porcina nacional. Y adelanta un desafío latente: el asociativismo para ganar escala.

Facundo Sonatti

redaccion@motiviar.com.ar
@facusonatti



año el sector va a crecer otro 5%, similar al año anterior”.

MOTIVAR suma la palabra de Brunori para hacer un primer balance de este año y delinear algunos de los desafíos que presenta la industria porcina de cara al 2024.

“Es un negocio que debemos mirarlo con el ojo del mercado interno. El haber pasado de 6 a 18 kilos de consumo representa hoy un riesgo porque la situación económica pone en jaque la rentabilidad de un negocio que se centra en la eficiencia y la escala”, advierte en este nuevo mano a mano.



“El crecimiento viene por el lado de los grandes jugadores del sector”, Jorge Brunori.

Nadie duda del potencial que tiene la industria porcina nacional, una actividad que en las últimas dos décadas no hizo otra cosa más que crecer y tecnificarse ganándose un lugar en el plato de los argentinos cada vez más contundente.

Jorge Brunori, reconocido referente del INTA Marcos Juárez, lo pone en números.

“En lo que va de este siglo, crecimos a razón de un promedio anual del 10% tanto en cantidad de madres como en toneladas producidas, un crecimiento exponencial. A pesar de la macro que ha enteltecido esa variable, este

MOTIVAR: ¿EL SECTOR ES CONSCIENTE DE LOS RIESGOS QUE CORRE AL CONCENTRAR SUS VENTAS EN EL MERCADO INTERNO?

Jorge Brunori: Las medidas económicas como la suba del precio del maíz a partir de los incentivos del Gobierno pone en riesgo la actividad. Esto sumado a la sequía y la falta de granos complejiza aún más la situación.

Es por eso que a los productores no les queda otra que buscar ser más eficientes, es decir, reducir los costos y, a partir de una mayor escala, no solo conseguir mejores precios para la compra de insumos sino también mayores valores del capón que comercializan.

¿CÓMO PUEDE SER MÁS EFICIENTE EL PRODUCTOR?

JB: La producción en una granja tiene muchos factores que interactúan, desde el cerdo y su mérito genético, el ambiente, la infraestructura, la sanidad y hasta el alimento y su manejo.

Entonces, la eficiencia la medimos en base a la cantidad real de alimento que la granja consume por cada año para producir cada kilo de carne. Es decir, su conver-

sión global.

Un pequeño y mediano productor debe lograr 3,2 kilos mientras que una granja menos tecnificada 2,8 kilos. Si te salís de esos parámetros, la rentabilidad empieza a ser nula y se complica la continuidad.

¿QUÉ PAPEL JUEGA LA ESCALA?

JB: La escala es fundamental porque te posiciona con otro precio

Continúa >>>

ClameVet

Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios

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



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

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



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.



en el mercado.

Si por estos días se habla de \$ 600 como precio máximo, el promedio está por debajo de \$ 500 y eso hace la diferencia.

La eficiencia para reducir costos y la escala para comprar insumos al menor precio y vender al mejor precio el capón se vuelve crucial, pero no hay que olvidar que estamos ante un escenario donde conviven pequeños y grandes productores.

“ A PESAR DE LA MACRO, ESTE AÑO EL SECTOR VA A CRECER OTRO 5%, SIMILAR AL AÑO ANTERIOR ”

¿QUÉ FUTURO LES DEPARA A ESOS PEQUEÑOS PRODUCTORES?

JB: La gestión es una de las herramientas fundamentales para llegar a la eficiencia e incluso a la hora de pensar en el asociativismo.

No depende de una sola persona, sino que se trata de una mirada integral; del dueño, el asesor profesional y en los espacios de trabajo junto a todos los operarios pensando en las estrategias y escalas.

En otras palabras, nadie puede lograr soluciones en soledad, hay que tener una visión integral con el análisis de datos y determinar cuáles son las responsabilidades que cada uno

tiene en la empresa, por lo cual en la actualidad hay que vivir capacitando a los recursos humanos.

¿Y CUÁLES SON LOS PRÓXIMOS PASOS DE LA INDUSTRIA EN LA ARGENTINA?

JB: El crecimiento viene por el lado de los grandes jugadores.

Hoy, vivimos una crisis que no tiene que ver con la producción en sí sino con la macro y la inestabilidad política. Las granjas más grandes tienen más espalda, desde el punto de vista financiero, poder de compra y venta y capean mejor la crisis.

Mientras tanto, seguimos perdiendo pequeños y medianos productores, se habla de 2.000 a 3.000 productores, según el Senasa.

Sin embargo, se dan dos situaciones que pueden sonar paradójicas.

Por un lado, aún el 70% de los jugadores son pequeños y medianos por debajo de las 500 madres. Y por otro, el número de animales crece.

¿ESTÁN ENTRANDO NUEVOS JUGADORES AL RUBRO? ¿CÓMO SE EXPLICA EL FENÓMENO?

JB: No, no se ven nuevos actores, sino que crecen los que ya están en el negocio.

Esto tiene que ver con la situación compleja del país, sumada a que la industria tiene una barrera de entrada alta: a la hora de instalar una granja se tiene que hablar de no menos de US\$ 6.000 por madre.

Es decir, una inversión alta que aún no tienta a nuevos actores.

Lo que debe crecer en el país son los procesos asociativos desde las

empresas que crecen e instalan Sitio 1 y 2, servicio, gestación, parto y destete y le entregan el cachorro de 30 kilos al productor que lo termina en su campo y se entrega al sistema.

Este modelo beneficia sin dudas al pequeño productor.

Otro formato tipo o modelo es el clúster, como en Oncativo, donde no solo está la producción de cerdo sino la elaboración y comercialización de la carne que también tiene buena recepción, donde invierten

“ LA ÚNICA HERRAMIENTA QUE QUEDA EN ESTE CONTEXTO ES LA PORCICULTURA DE PRECISIÓN ”

de forma conjunta en los sitios 1 y 2 y después se llevan los lechones de forma proporcional a terminarlos en sus campos.

Eso es lo que viene y donde debemos trabajar para que los pequeños y medianos sigan jugando.

¿LA EXPORTACIÓN PUEDE SER UN CANAL DE ESCAPE?

JB: Un país equilibrado exporta entre 20 y 30% de lo que produce y en contextos como los actuales, con una fuerte devaluación, los hace más competitivos.

Hoy, el mercado externo sigue siendo un desafío porque, a pesar de la leve recuperación de este año, su

peso en la industria es insignificante.

Como lo señalé anteriormente, la única herramienta que queda en este contexto es la porcicultura de precisión, ajustando todos los detalles para bajar el costo de producción.

En ese sentido, se debe tener en cuenta la pérdida de comida, la pata sanitaria, el manejo, todo.

Según la escala del productor, debe hacer foco en los detalles para buscar rentabilidad ya no a partir del precio sino del costo de producción.

¿SI CAMBIA EL GOBIERNO TRAS LAS ELECCIONES, CAMBIA ALGO?

JB: Más allá del color político que tengamos desde diciembre, es sumamente necesario cambiar la visión del campo como un simple productor de materias primas.

La producción pecuaria, desde la ganadería vacuna, porcinos, avícola, huevos y leche, puede aportar una matriz exportadora con precios arriba de los US\$ 1.500 la tonelada, que es lo que nuestro país necesita.

Y en ese sentido, el cerdo puede jugar un papel fundamental, tanto como sustituto de la carne vacuna en el mercado interno como el desarrollo de su perfil exportador.

En 2030 podemos estar arriba de los 24 kilos de consumo de carne de cerdo per cápita. Y si hoy Chile exporta 200.000 toneladas y nosotros estamos abajo de las 10.000, el potencial claramente es enorme.

En resumen, la ecuación podría dar como resultado casi el doble de kilos de carne producida en la Argentina en los próximos siete u ocho años. **AR**

¡NUEVO!

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

¡CON PROTECCIÓN DE LARGA DURACIÓN!



12 
semanas
de protección

Eficacia comprobada 99%  99% 



Fácil aceptación



Acción inmediata



Acción prolongada



Menos tratamientos



Seguridad demostrada

Ahora, el bocadito es
Masticable para perros
Power Gold
FLURALANER



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

BROUWER
www.brouwer.com.ar

Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



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

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

www.romikin.com.ar

“HAY UN CAMBIO DE PARADIGMA Y DEBEMOS BRINDAR ATENCIÓN DE CALIDAD”

Dialogamos con el MV Sergio Ferraris, uno de los socios de Wellvet, clínica veterinaria que recientemente abrió sus puertas en CABA. ¿Por qué invierten en el sector? ¿Qué servicios ofrecen?

LOS SERVICIOS

Wellvet está ubicada en una superficie de 800 metros cuadrados, en los cuales cuenta con una amplia recepción y dos salas de espera separadas (una para perros y otra para gatos), un ascensor y un patio interno con una zona de descanso y juegos pensada para los animales y sus tutores, además de 30 plazas de internación también segmentada por especie.

Tiene seis consultorios, dos quirófanos equipados con tecnologías de última generación, servicio de Urgencias las 24 horas, diagnóstico por imágenes, radiología, cirugías de baja, media y alta complejidad, con un cuerpo propio de cirujanos y anestesiólogos. Un área de enfermedades infecciosas y otra de terapia intensiva, servicio de laboratorio, clave también en el caso de las urgencias.

“Además, contamos con el servicio de distintos especialistas, como puede ser en enfermedades infectocontagiosas y parasitarias, dermatología, medicina felina, cardiología, radiología y ecografía, neumología, gastroenterología, nefrolo-

gía, etiología, traumatología y oftalmología, entre otras”, nos decía Ferraris. Y agregaba: “Hemos logrado darle la impronta que buscábamos a Wellvet, haciendo especial foco en el modelo de atención”, aseguró el profesional.

LA PUESTA EN MARCHA

“Si bien hace mucho tiempo venimos pensando en la idea, fue hace dos años que el proyecto se intensificó, con la creación de la empresa y la remodelación del inmueble”, repasaba el profesional que también hizo foco en la vinculación permanente entre Wellvet y la Universidad Maimónides, de la cual forma parte.

“Nos une hoy un convenio múltiple el cual nos permite hacer actividades académicas en el sentido que nos convertimos en un hospital-escuela. De todos los posgrados los chicos vienen y cursan acá en la parte práctica”, explicó.

En ese marco, Ferraris también le adelantó a **MOTIVAR** que desde la Maimónides se lanzará el año que viene una Tecnicatura en Sanidad Animales de Compañía. “Es un técnico universitario de dos años de duración, legal y reconocido por el



El MV Sergio Ferraris es uno de los socios en Wellvet.

ministerio. Es la primera en el país”, reforzó el profesional.

INVERSIONES Y PLAN DE NEGOCIOS

En nuestro diálogo, también profundizamos sobre las distintas inversiones realizadas en la clínica veterinaria para que cuente con sistemas automatizados en todos los ambientes, un sistema de gases centrales y dos ecógrafos.

“Hemos invertido en equipamientos de muy alta resolución, tanto en ecógrafos, como en las salas de internación y equipos de rayos digital. A esto se



Los quirófanos cuentan con equipos de alta tecnología.



Disponen de una zona de esparcimiento para las mascotas y sus tutores.

suman dos máquinas de anestesia y un respirador, entre otras”.

Monitores multiparamétricos, equipamiento de terapia, de cirugía, de imágenes, etc, también marcan el diferencial de la clínica veterinaria.

“En el quirófano, tenemos la posibilidad de hacer cualquier tipo de cirugías de baja, mediana y de alta complejidad, con

equipos de anestesia, instrumental quirúrgico de todo tipo, equipo de rayos intra quirúrgico. Tenemos también todo lo que es la parte de recuperación dentro de la internación”, describió Ferraris, haciendo foco también en la presencia de autodefectores que permiten tener un testeo en tiempo real del medio interno y del estado hemodinámico del paciente.

“Toda esta infraestructura nos respalda y posiciona frente a los clientes, además de permitirnos brindar un servicio médico a la altura de las expectativas”, reforzó nuestro entrevistado. “Puede pasar que el animal tenga una evolución desfavorable, pero sin dudas será tratado y monitoreado correctamente”, agregó. Más allá de esto, Ferraris destacó el

desafío de consolidarse como empresa. “No somos un grupo de amigos que pusimos una veterinaria, sino que es una empresa que está regida por normas, procedimientos y estrategias. Estamos intentando poner en funcionamiento poco a poco”, reconoció.

Además, puntualizó en la inversión y trascendencia de seguir invirtiendo en ofrecer un servicio de Urgencias las 24 horas. “Si bien los costos de esto son hoy muy importantes, es una apuesta. Buscamos ofrecer a la comunidad una atención hospitalaria de calidad, y eso implica que haya 24 horas y el paciente siga con la misma calidad de monitoreo que el que tuvo durante el día”, completó.

Finalmente, Ferraris destacó que, más allá del contexto económico y político local, la empresa se encuentra cumpliendo con el plan de negocios delineado para estos primeros meses de operaciones.

“El objetivo es brindar una atención de calidad, a la vez de consolidar comercial y financieramente la empresa”, cerró. **AR**

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.



NexGard SPECTRA

CUIDÁ A TUS PACIENTES CON UN BOCADO MENSUAL

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

¿CUÁNDO RECOMENDAR MENSUALMENTE NEXGARD SPECTRA®?

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



nexgard.com.ar

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

www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com

zoovac.ar

“SIEMPRE SUPE QUE IBA A VENDER LA EMPRESA”

En exclusiva, Enrique “Quique” Ariotti repasa el camino transitado desde la fundación hasta la venta de Zoovet a la francesa Ceva hace menos de un año.

Facundo Sonatti

redaccion@motiviar.com.ar
@facusonatti



Enrique “Quique” Ariotti estaba en Punta del Este, Uruguay, cuando en febrero de 2022, lo llamaron para contarle que una compañía francesa quería firmar un acuerdo para, eventualmente, hacer una oferta por Zoovet.

No era la primera vez que el principal accionista del laboratorio escuchaba una propuesta de ese estilo.

“Siempre supe que iba a vender la empresa”, dispara Ariotti en un exclusivo mano a mano generado con MOTIVAR donde el empresario repasó todo el proceso.

El 20 de febrero se concretó la primera cita. A partir de ahí, el laboratorio de capitales argentinos transitó un camino intenso de negociaciones hasta culminar con un acuerdo de venta el 30 de noviembre de ese mismo año.

NO ES PARA CUALQUIERA

Ariotti siempre tuvo claro que el comprador debía ser “de afuera” y tenía que contar un capital mayor al propio, tanto desde el punto de vista económico, como intelectual.

“Para nosotros siempre fue difícil posicionar la empresa a nivel global desde Santa Fe. El objetivo era exportar el 50% de la productividad y para eso hay que buscar a los mejores en cada área, gestión de calidad, certificaciones, inversiones en equipos, dotarlos de tecnología e infraestructura en general”, analizó.

Y confesó: “La mayor limitante terminó pasando por ese aspecto, porque si bien sabía que podía facturar US\$ 60 millones, para lograrlo se necesita un personal especial que difícilmente se quiera instalar en Santa Fe”.

Asimismo, el empresario reconoció que estaban al límite del rendimiento.

“Estaba dando lo máximo y la llegada de una multinacional, como Ceva, con todo su equipo te puede permitir hasta triplicar las ventas en solo dos años”, comparó.

Ceva es un gigante francés con ventas por más de US\$ 1.500 millones, solo en 2022, y presencia en 100 países. Para Ariotti, no quedan



“Si vas a vender tu empresa, hay que perderle el miedo a invertir”, Ariotti.

tenés una facturación netamente en blanco, generarás una imagen corporativa, empleados formales y cumplís con las regulaciones de Senasa y otros entes regulatorios, el comprador llega solo”, resume el ABC de su estrategia Ariotti.

En los hechos, los franceses llegaron interesados en Foli-Rec.

“Su idea era hacerse con la marca y se enamoraron de la empresa por cómo la habíamos posicionado a partir de un marketing agresivo, donde aprovechamos los 20 años de nuestra empresa con 20 lanzamientos, eventos y posicionamiento durante la pandemia, periodo

donde se vendió más con un mercado interno reforzado”, afirmó Ariotti.

Y agregó: “Mientras muchos acumularon dólares, yo no compré ni uno y reinvertí todo”.

El empresario que originalmente tenía el 70% del laboratorio, hace 10 años incrementó su participación al 90% y sumó un nuevo socio, Daniel Della Schiava.

En ese sentido, el fundador de Zoovet no tiene reparos en comentar que a partir de ahí el 90% de las ganancias se reinvertieron sistemáticamente.

dudas que esta empresa tiene un conocimiento del mercado global realmente destacado.

“Si para mí el ejercicio de ganar mercados era un paso a paso, un jugador como Ceva puede avanzar de a mil pasos a la vez. Del mismo modo, está el tema regulatorio, que puede resolver en menor tiempo porque tiene personal y equipamiento que en Zoovet no teníamos”, completó nuestro entrevistado.

¿LA LLAVE? FOLI-REC

“Si vas a vender tu empresa, hay que perderle el miedo a invertir. Si

Continúa >>>

Cuprifarma MAX

Más Cobre por Más Tiempo



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

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



Consulte a su Médico Veterinario
www.agropharma.net

AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

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



"Siempre supe que la empresa debía ser solvente si algún día quería venderla", le dijo Enrique Ariotti a MOTIVAR.

Productos, imagen, posicionamiento, camionetas, stock de insumos y mercadería son algunos de los elementos en los cuales destinó millones de dólares en el último lustro con el propósito de estar listo cuando llegó el momento de una oferta.

"Nunca me interesó tener plata a nivel personal", señalaba. Y amplió: "Ese dinero se volcó para empujar la compañía en pos de este objetivo. Todo eso requiere de mucho diálogo y liderazgo. La frutilla de la torta fue la compra de un avión para seis pasajeros y dos pilotos que usamos para visitar clientes".

PASO A PASO

"Nunca me consideré un hombre

rico, porque rica era la empresa", vuelve a reforzar el concepto de reinversión sistemática y agregó: "Si bien sabíamos que algún día se iba a vender, no sabía cuándo".

En los últimos ocho años, tres empresas estuvieron interesadas en comprar Zoovet y su fundador sabía que se la llevaría. "Es bueno salir del negocio y solo tenía que encontrar a la novia ideal", resumió.

"En la práctica el comprador fue "el gran campeón" y nosotros el retador e íbamos por el primer título del mundo", graficó nuestro entrevistado.

Y siguió: "Al final, te das cuenta de que la experiencia es trascendental en el momento de atravesar un deal así. De hecho, la operación por momentos se caía y después se terminaba reflatando".



Mano a mano entre Enrique Ariotti y Facundo Sonatti, de MOTIVAR.

UNA EMPRESA DE FAMILIA

En los papeles Zoovet fue el spin-off de una veterinaria en Casilda en la cual la madre de Enrique Ariotti junto a sus hermanos tenía el 30% de participación.

Por eso mismo, el empresario señala que, en las empresas de familia hay que resolver todo antes de llegar a los conflictos.

"Mi abuelo materno era socio del Molino Lupotti Franchino, un molino harinero con 100 empleados y mucho campo. A su vez, ganó "la grande" de Santa Fe, un entero, allá por el '65 y con eso compré otro campo de 5.000 hectáreas y se fue todo un año a dar la vuelta al mundo. Luego, mi mamá como heredera se quedó con campos y el

30% de la veterinaria devenida en laboratorio", relató los pormenores de su origen familiar.

Y avanzó: "Hace seis años, falleció mi madre, heredé dólares de la venta de un campo y los invertí para armar Biotecnofe, un laboratorio de desarrollo a partir de una planta vecina a la de Zoovet que perteneció a Roemmers y luego a un grupo alemán bajo el paraguas de Amega Biotech. Son casi de 300 m² y todo el equipamiento que les compré a sus últimos socios". Ariotti resaltó que, a partir de ese aporte, se asoció con los investigadores Diego Fontana y Claudio Prieto (Biotecnofe) en lo que sin dudas fue un antes y un después en el camino que se transitaría con el correr del tiempo.

El diálogo transcurría con altos ejecutivos de Ceva a nivel global, con amplia experiencia en este tipo de transacciones.

"En mi caso, nuestro intermediario vivía en Barcelona, había contadores, abogados y, a su vez, hay compromisos, obligaciones, cuestiones ambientales, que hasta te pueden dejar sin el pan ni la torta propio de usos y costumbres en este tipo de operaciones que uno debe contemplar", reconoció el empresario argentino dialogando con MOTIVAR.

Y sumó: "Nadie vende una empresa sin buenos asesores, es algo donde también hay que invertir tanto por cuestiones legales e impositivas, por eso no todo lo que vale la empresa termina en tu bolsillo".

El pasamanos se selló en la Argentina justo antes de que la Selección enfrentará a Polonia en el último cruce de la fase de grupos del Mundial de Qatar 2022: mientras Messi erraba un penal, Ariotti firmaba el pase de su vida.

EL DÍA DESPUÉS

"Atravesamos un periodo muy propicio donde el mercado nos permitió crecer hasta 20% por año durante el último lustro gracias a la tercerización y por eso mismo nunca superamos el 30% de peso en materia de exportaciones, que era uno de los objetivos. Esa impronta productiva nos llevó a tener seis marcas del mismo producto y eso requirió mucho de liderazgo", analiza Ariotti.

"Hoy, tengo muchos amigos que me han llamado y me piden consejos, pero hasta 2025 no puedo participar en el negocio relacionado al sector por un acuerdo de no competencia. De todos modos, no se me ocurre volver a invertir en la industria veterinaria", adelantó Ariotti. Y cerró: "Ese año voy a cumplir 63 años; uno ya no tiene ganas de meterse nuevamente en todo ese proceso que viví con Zoovet". 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



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

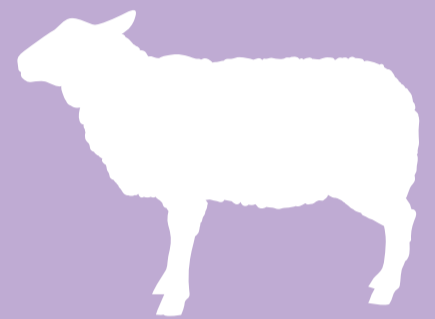
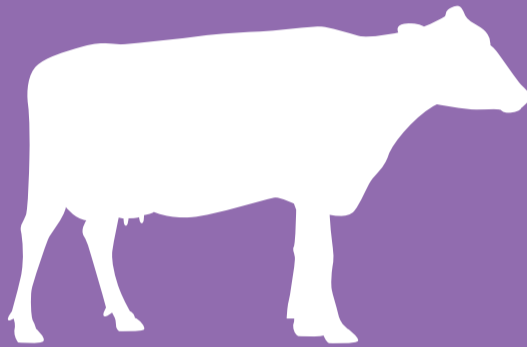
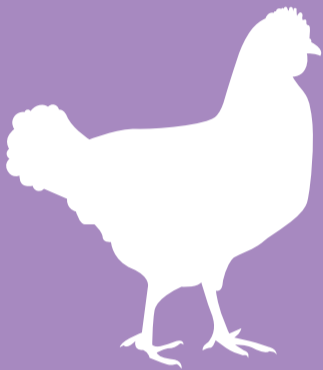
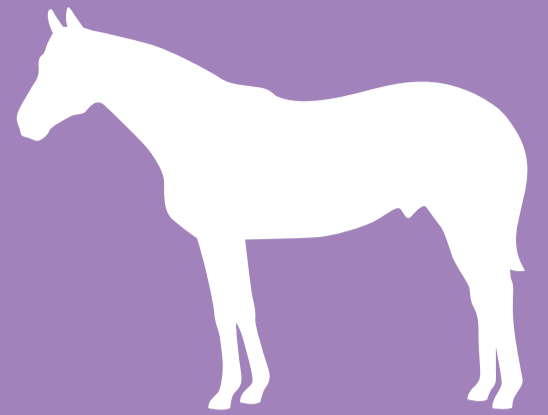
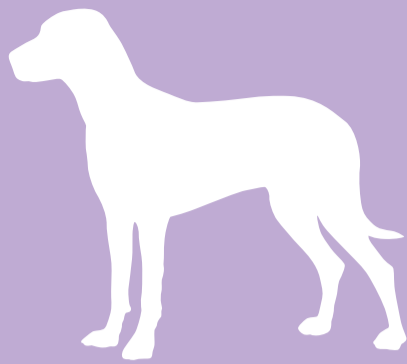
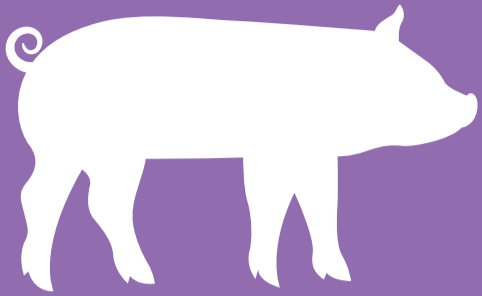


Insumos y productos veterinarios, avalados por más de 100 laboratorios.

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



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



CAPROVE,

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



www.caprove.com.ar

CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

