

MOTIVAR

¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN LOS CORRALES?

Desde la Cámara Argentina de Feedlot describen una situación con buena cantidad de hacienda, pero la misma falta de condiciones de siempre. Pág. 8 y 9.

NOVEDADES EN TRICOMONIASIS BOVINA

Sostienen que el parásito que causa la tricomoniasis bovina puede sobrevivir en el tracto gastrointestinal y contaminar el aparato reproductor de las hembras. Pág. 16 y 17.

COMIDA MAL OFRECIDA, ES COMIDA PERDIDA

El MV Fernando Grippaldi describe errores frecuentes al suministrar alimento a los bovinos y cuantifica las pérdidas actuales. Pág. 36 a 38.

HOSPITALES VETERINARIOS CON PRESUPUESTO PROPIO

El Consejo de Decanos y Decanas de Veterinaria celebró la posibilidad de contar con \$1.000 millones para las facultades. Pág. 42.

AGENDA 2024 EN MARCHA

La Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina (CIVA 2023) tuvo de todo: nuevo horario y salones colmados para escuchar no solo de parte de las autoridades oficiales, sino también de los referentes del sector, cuáles son los temas que ya comenzaron a discutirse de cara al año que viene. Pág. 18 a 35.



NUEVO FORBOX FT

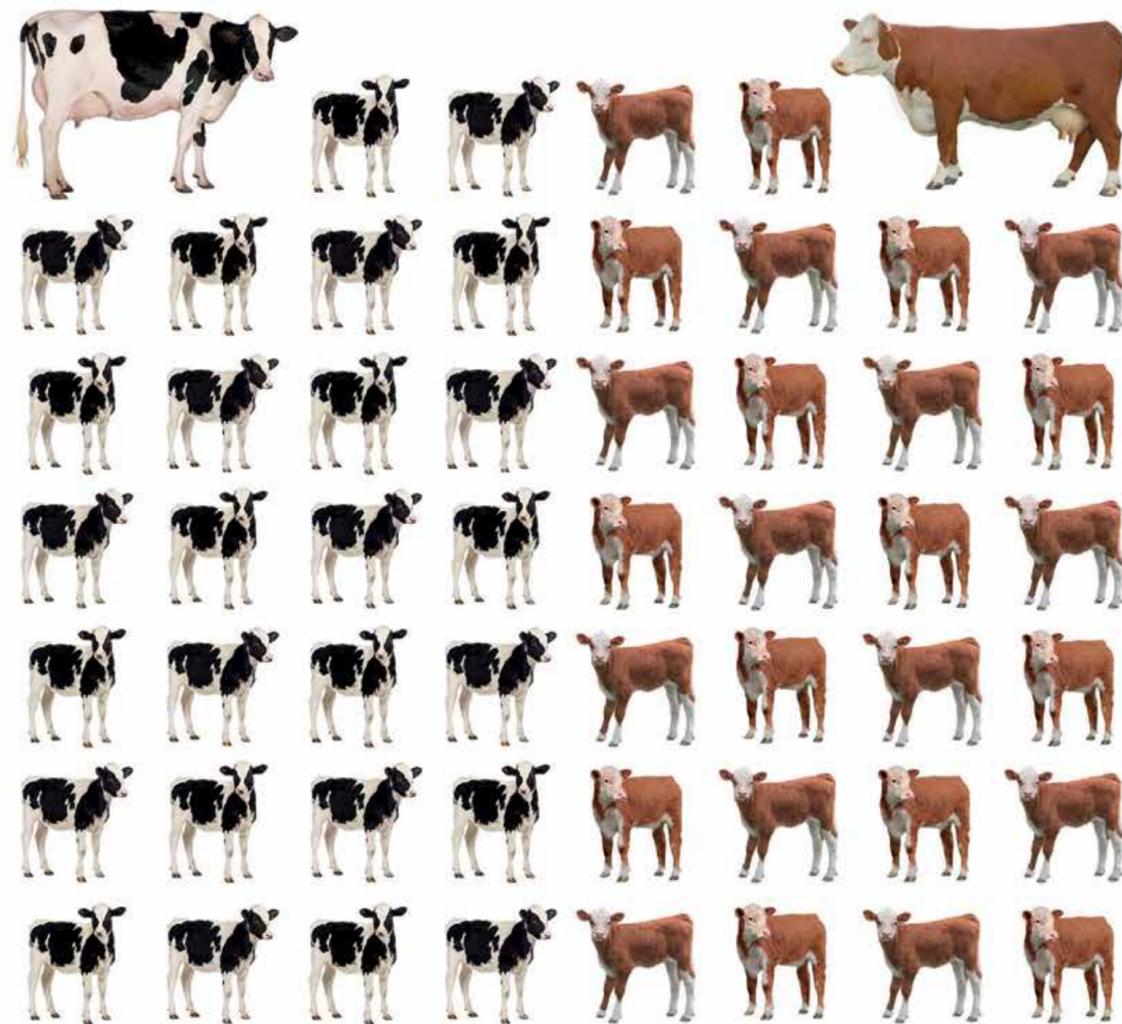
TU ALIADO POUR ON PARA COMBATIR LAS GARRAPATAS DE TU RODEO.

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

CLIENTES Y VETERINARIOS, ¿AMIGOS O ENEMIGOS?

Según una encuesta publicada por distintos medios de comunicación con alcance nacional, el 94% de los argentinos padecemos el Burn Out. ¿En criollo? Buena parte de nosotros estamos "quemados" a causa, primordialmente, de nuestro trabajo. Horas y horas trabajando, "re-negando" o disfrutando y dedicando tiempo y esfuerzo a nuestras empresas o profesiones.

¿Será ese el porcentaje real? No lo sabemos. Lo que sí es cierto es que este fenómeno ha sido ampliamente destacado en el ámbito veterinario mundial y se ha hecho cada vez más evidente también en el agotamiento y el stress con el que viven los profesionales en nuestro país.

Lo llamativo (o no tanto) es que, al ser consultados o encuestados, en distintas oportunidades las y los médicos veterinarios suelen decir que el principal motivo de este sentir tiene que ver con el trato directo

con los clientes.

Y es aquí donde debemos hacer un parate y contextualizar.

Tanto este fenómeno, como este tipo de respuestas proviene de profesionales dedicados mayormente al ámbito de los animales de compañía.

Independientemente de su género, su ubicación geográfica y su especialización, son los veterinarios que brinda sus servicios a dueños de perros y gatos quienes, incluso en sus redes sociales, muchas veces manifiestan su malestar con las personas, sus comportamientos y sus "reacciones".

Por el otro lado, tenemos a profesionales que se dedican a la producción animal y en mayor medida a la ganadería bovina (carne y leche).

Por el contrario, en estos casos durante años hemos sostenido que es muchas veces su relación tan cercana, casi de "amistad" con los productores, la que termina perjudicando no solo el vínculo comercial, sino incluso el técnico.

Claro que esto en absoluto quiere decir que el vínculo entre los asesores ganaderos veterinarios y sus clientes sea sencillo, ni mucho menos, pero a la distancia pareciera ser que, por idiosincrasia o por lo que sea, lo que a unos les sobra, a los otros les falta, y viceversa.

¿Y EL PUNTO DE EQUILIBRIO?

Es imposible comparar el comportamiento del dueño o la dueña de un perro o un gato, con el de un productor ganadero. Lo que sí podemos

LOS CLIENTES ESTARÁN CADA VEZ MÁS EN EL CENTRO DE LA ESCENA

hacer es comenzar a pensar formalmente en que los profesionales veterinarios cada vez más deberán desarrollar de esas habilidades llamadas "blandas", por medio de las cuales se pueda lograr un punto de equilibrio en el vínculo con las personas que compran sus productos y sus servicios.

Seguro que siempre sobre la base del respeto y el sustento técnico, los pasos que vienen ponen a los clientes en el centro de la escena. Ya sea motivados por un factor productivo o económico, o bien por otro afectivo y emocional, las personas cada vez exigirán más de "su" veterinario.

Obviamente que de su conocimiento y su capacidad práctica para prevenir o solucionar problemas, pero también de sus formas de transmitir, de empatizar y de acompañar todo aquel proceso vinculado con el bienestar de los animales.

¿Está bien ser amigo de los clientes? ¿Es correcto creer que las personas que compran nuestros productos y servicios son, en el fondo, nuestros "enemigos"?

"Ni muy, muy; ni tan, tan", podrían habernos respondido nuestros abuelos tiempo atrás. Y así es: por más tentadores que sean los extremos, muchas veces la mejor estrategia pasa por buscar un equilibrio que garantice la sustentabilidad económica y emocional de las tareas que realizamos.

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: 9/11/2023

📱 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



FleasetTM 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

BovicineTM

Endectocida

Tratamiento y control de parasitosis en bovinos y porcinos

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

FleasetTM 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

LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

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

📞 +54 9 0221 4 528242

🌐 labplasticos.com.ar

Richmond Vet PharmaTM

richmondvet.com.ar



BROUWER
www.brouwer.com.ar

+ krönen Vet
PROMO!



COMPRANDO

Masticable para perros
Power Gold



telemarketing2@kronenvet.com.ar

+54 9 221 6374218

2018

TE LLEVÁS

1 SMART WATCH
Reloj Inteligente

¡DE REGALO!

Batería larga duración

Pantalla táctil

Resistente al agua



Escaneá



Y encontrá toda la información en un solo lugar.

CORRALES LLENOS, ¿SEÑAL QUE CABALGAMOS?

En la industria, los pronósticos para el cierre del año son dispares producto de la gran incertidumbre. ¿Qué pasará en 2024?

Facundo Sonatti

redaccion@motivar.com.ar
@facusonatti



El análisis de la situación actual de la actividad feedlotera en Argentina destaca el impacto, aún vigente, de la sequía en el negocio y los inconvenientes para la oferta de insumos de alimentación.

La industria feedlotera nacional tiene un cierre de año cargado de incertidumbre.

Si bien los corrales están llenos y el índice de reposición que comparte regularmente la Cámara Argentina de Feedlot (CAF), sobre un universo de 104 establecimientos, se ubicó en 1,30 para septiembre, al mismo tiempo, Senasa indica que el mismo indicador en 0,8. Es decir, literalmente un 20% por debajo del histórico para los últimos tres años.

El dato del ente oficial toma los más de 1.200 establecimientos registrados en todo el país.

Sin embargo, el borrador con el dato más actualizado de la Cámara sectorial indica que el mismo índice cayó a 0,71 para el arranque del mes de noviembre.

Esto abre un nuevo interrogante en el rubro: ¿qué pasará en 2024 con la oferta de carne?

Para ponerlo en otras palabras: nadie sabe si habrá carne, ni tampoco a qué precio.

“El último año tuvimos un adelantamiento de la faena producto de la sequía, algo que se cortó; pero la oferta de corrales empieza a disminuir y no visualizas oferta de campos suplementados debido a las consecuencias de esa misma seca”, señala Fernando Storni.

Y sigue describiendo la situación

772.810

Es la capacidad de cabezas en encierre actual.

65,52%

Es la ocupación, siendo de este modo un 4,3% superior a los 30 días previos.

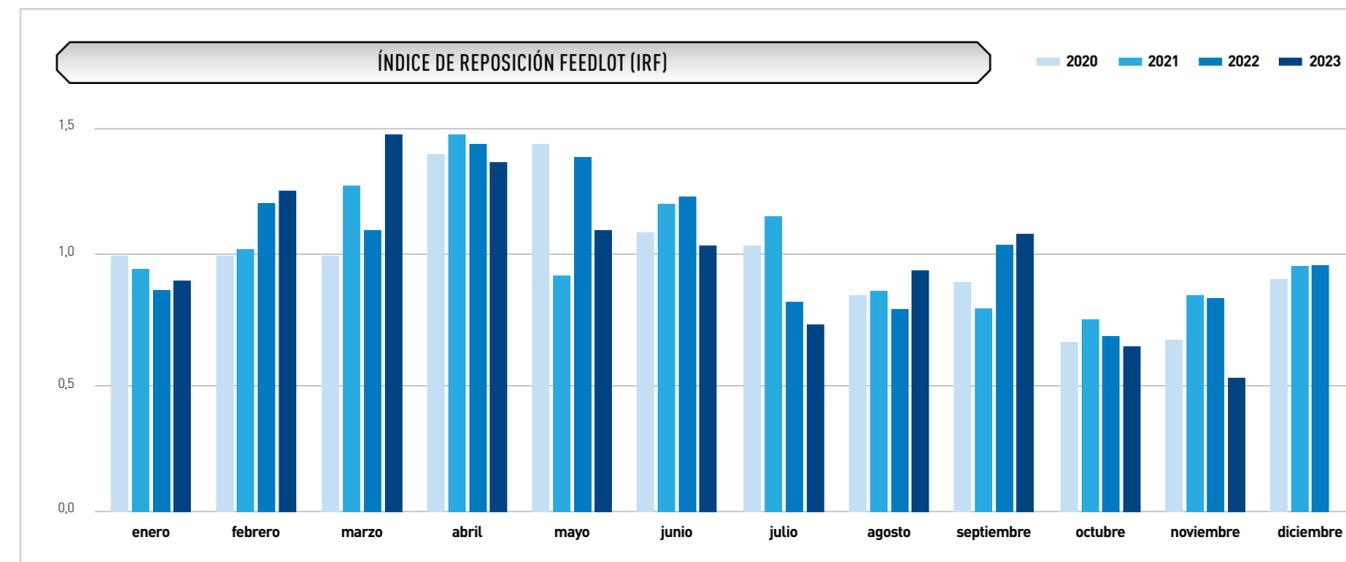
CARNE PARA POCOS

En diálogo exclusivo con MOTIVAR, Fernando Storni, gerente general de la CAF, adelanta que la enorme incertidumbre que cubre al sector dificulta pronosticar los próximos tres meses de la industria.

“EL PROBLEMA VIENE POR EL LADO DE LA OFERTA DE INSUMOS DE ALIMENTACIÓN”

UNIENDO FUERZAS POR UNA DISTRIBUCIÓN EFICIENTE

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



actual: “Por otro lado, el problema viene por el lado de la oferta de insumos de alimentación. No solo debido al precio del maíz, sino sobre todo a la disponibilidad. A su vez, el acceso a otros subproductos que componen la oferta nutricional de la industria en medio de esta situación política, lleva a que las ventas en pesos sean casi nulas y aquellas dolarizadas a 75 días

son inusuales, lo que incrementa la incertidumbre para el productor”.

EFFECTO SECA

La sequía dejó paso a las precipitaciones y las mismas tuvieron un efecto casi inmediato en las islas.

“Llegó el agua y los animales que salen de las islas irán a faena y corrales al punto tal que los dueños de aquellos que ofrecen hotelería les piden a sus clientes no reponer”, asegura el ejecutivo que sigue de cerca distintos temas no solo ligados a la producción, sino también a la sanidad en los corrales.

“Ante menor oferta se espera una

suba de precios, pero ese pronóstico se dificulta porque una posible devaluación puede impactar en la demanda”, analiza jugando en la cornisa de la incertidumbre.

Mientras tanto, hoy “el negocio va a pérdida a tal punto que, en tres me-

ses, el gordo debería estar vendiéndose arriba de \$1.400 para lograr el breakeven”, cierra Fernando Storni su análisis sobre el panorama actual, en diálogo con nuestro medio. **AR**

“ANTE UNA MENOR OFERTA, SE ESPERA UNA SUBA EN LOS PRECIOS”

0,71

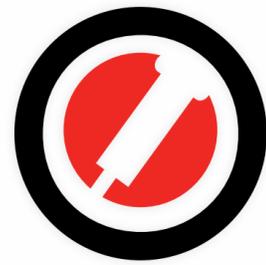
Es el Índice de Reposición Feedlot (IRF).

21,39%

Son las ventas sobre stock realizadas al 1 de octubre de este año 2023.

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





FIX

DISTRIBUIDORES OFICIALES

JERINGAS Y REPUEASTOS

JERINGA FIX MÁSTER AUTOMÁTICA



Con cuerpo metálico.
Disco dial para regular dosis de 1 cc a 5 cc.
Embolo ajustable.

JERINGA FIX AUTOMÁTICA



Con cuerpo plástico.
Disco dial para regular dosis de 1 cc a 5 cc.

JERINGA FIX AUTOMÁTICA TUBERCULINA



Cuerpo plástico.
Dosis fija 0,1 cc.

EQUIPO FIX AUTODOSIFICADOR MULTIUSO



Con punza tapón y correa porta frasco.

EQUIPO FIX AUTODOSIFICADOR MULTIUSO



Dosis regulable de 1 cc a 20 cc.

EQUIPO FIX AUTODISIFICADOR ORAL



Con tirafondo y cánula bucal.



CARRETELES RAFAELA



ELECTRÓNICAS OFICIALES



DE MANEJO



FEEDLOT

Caravanas 6 colores:



ARGENTFLEX BiO
CARAVANAS COMPOSTABLES



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

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

○ SUC. CORRIENTES
○ SUC. SANTA ROSA

www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela

AVANCE EN CÓRDOBA PARA REGULAR LA ADQUISICIÓN DE FÁRMACOS

En Córdoba, se destacó la necesidad de regularizar y legalizar la obtención de medicamentos de uso humano para el tratamiento veterinario.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Destacándolo como “un paso trascendental para la profesión veterinaria”, el Colegio profesional de Córdoba destacó el tratamiento, en una reunión conjunta de las comisiones de Salud Humana y Ambiente, el proyecto de ley N° 37461/L/23, cuyo objetivo es modificar el artículo 14, inciso f de la Ley 8302, relativa a farmacias, droguerías, laboratorios farmacéuticos y herboristerías.

“ESTE ES UN AVANCE PARA GARANTIZAR UN ACCESO EFICIENTE A LOS TRATAMIENTOS NECESARIOS”

En ese marco, la legisladora María Noelia Brizuela resaltó la importancia de esta propuesta, subrayando la intención de permitir a los técnicos farmacéuticos veterinarios recetar fármacos registrados para el uso humano bajo recetas. En concordancia con esto, el proyecto propone que los Directores Técnicos de las farmacias puedan aceptar y dispensar recetas extendidas por médicos veterinarios matriculados para el ejercicio de la profesión.

En la reunión estuvieron presentes la MV Natalia Elstner, secretaria del Colegio Médico Veterinario de Córdoba, y el Lic. German Danielle, presidente del Colegio de Farmacéuticos de la provincia.

La veterinaria Elstner destacó la necesidad de regularizar y legalizar la obtención de medicamentos de uso humano para el tratamiento veterinario, mientras que el licenciado Danielle enfatizó la importancia de clarificar y evitar monopolios en la actividad farmacéutica.

“Este avance es fundamental para garantizar un acceso más eficiente a los tratamientos necesarios para la salud animal y refleja un esfuerzo conjunto por mejorar las prácticas en el ámbito de la medicina veterinaria”, aseguraron desde el Colegio de Veterinarios. Y agregaron que la entidad seguirá atentamente el desarrollo de este proyecto para asegurar que se mantengan los estándares de calidad y seguridad en el tratamiento de los animales en Córdoba.



MV Natalia Elstner, del Colegio de Córdoba.

EN PRIMERA PERSONA

A través de sus redes sociales, Natalia Elstner destacó: “Discutimos la modificación del artículo 14, inciso f de la Ley 8302, que afecta a la venta de fármacos veterinarios”. Y profundizó: “Traté de dar cuenta de la importancia de regularizar la obtención de medicamentos de uso humano para tratamientos veterinarios. Además, dejé en claro la necesidad de legalizar esta actividad para simplificar el acceso a estos fármacos esenciales”.

Y concluyó: “Estoy emocionada por los avances para mejorar nuestra práctica veterinaria. Me comprometo a mantenerlos informados sobre cualquier desarrollo adicional en este proyecto”. AR

“NO SOMOS CO RESPONSABLES DE LAS CONDUCTAS CIUDADANAS”

Desde FECOVET expresaron su preocupación ante la modificación al artículo 50° de la Ordenanza N° 11006 de la ciudad de Córdoba, que pretende cargar de responsabilidades a los veterinarios, las cuales exceden su ámbito de incumbencia.

Tal como destacaron desde la entidad, la misma coloca a los veterinarios en una posición de responsabilidad sustituta, alterando la relación con el paciente, que se basa en la prestación de servicios médicos, respaldados por conocimientos y habilidades profesionales.

Además, se carga a los veterinarios con tareas administrativas propias de funcionarios públicos, incluso la función de supervisar el cumplimiento de las normas por parte de los ciudadanos, lo que no está en línea con la labor como profesionales de la salud animal.

Esta modificación involucra a los veterinarios en una relación que no es inherente a su profesión, y lo hace mediante una interpretación forzada de la situación. “Desde FECOVET invitamos a reflexionar si esa modificación podría infringir el derecho a la libertad de trabajo y a la elección y ejercicio de una profesión, consagrados en la Constitución Nacional y protegidos por la Constitución de Córdoba”, aseguraron.

La solución para el control de la garrapata bovina

Formulaciones inteligentes / Eficacia potenciada



APTO PARA DESPACHO DE TROPAS

VAQUERO
Pour On

Fluron
GOLD

IVERMECTINA
FIPRONIL



FLUAZURÓN
CLORPIRIFÓS
CIPERMETRINA
BUTÓXIDO DE PIPERONILO

ceva.com.ar
zoovet.com.ar



Potenciamos la Salud Animal

Aptos para rotaciones en tratamientos oficiales de erradicación (SENASA).

LA Laboratorio Azul
Diagnóstico Veterinario

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

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

1. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO CORRIENTES
Tacuarí 1133 CP3400 (Corrientes, Corrientes)
Tel. (0379) 53 24339 / labvco@gmail.com
2. LABORATORIO PREVI
Belgrano 287 CP3187 (San José de Feliciano, Entre Ríos)
Tel. (03458) 40 5147 / veterinariaprevi@gmail.com
3. DIAGNÓSTICO VETERINARIO LA PLATA
Calle 69 N° 936 PB "A" CP1900 (La Plata, Buenos Aires)
Tel. (0221) 452 5817 / diagnosticoveterinariopl@gmail.com
4. LABORATORIO LOBOS
Rivadavia 335 CP7240 (Lobos, Buenos Aires)
Tel. (02227) 42 1546 / lablobos@outlook.com
5. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO DEL SUDESTE
Carmona 336 CP7100 (Dolores, Buenos Aires)
Tel. (02245) 44 0358 / labsudeste@gmail.com
6. LABORATORIO DIAGNÓSTICO VETERINARIO TANDIL
Caseros 736-738 CP7000 (Tandil, Buenos Aires)
Tel. (02494) 59 1140 / laboratoriodiagveterinario@gmail.com
7. LABORATORIO VETEST S.H.
Belgrano 1588 CP7414 (Laprida, Buenos Aires)
Tel. (02285) 42 1222 / vetest@laprida.net
8. LABORATORIO DIAGNÓSTICO OLAVARRÍA
España 2251 CP7400 (Olavarría, Buenos Aires)
Tel. (02284) 44 5747 / idolavarría@gmail.com
9. LABORATORIO SAN JOSÉ
G. del Solar 756 CP6450 (Pehuajó, Buenos Aires)
Tel. (02396) 47 0580 / laboratoriosanjose@hotmail.com.ar
10. LABORATORIO BALCARCE DIAGNÓSTICO VETERINARIO
Calle 22 850 esq 25 CP7620 (Balcarce, Buenos Aires)
(02266) 57 5123 / labvetbalcarce@gmail.com



LA 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

DROVET INAUGURÓ NUEVO CENTRO LOGÍSTICO

Las instalaciones están en Rosario y fueron inauguradas con la presencia de referentes del sector. La empresa anunció también su desembarco en Uruguay.

dos, cuadruplicando así su capacidad de almacenaje. Además, se han incorporado distintas tecnologías tendientes no solo a optimizar procesos, sino a eficientizar el manejo de la mercadería y la entrega de los pedidos hacia todo el país.

LA INAUGURACIÓN

Ante la presencia de los referentes de los laboratorios nacionales y multinacionales que trabajan con la empresa, fue Martín Dilucca, gerente general de DROVET, quien tomó la palabra y destacó que "la puesta en marcha de este Centro Logístico va más allá de la capacidad de almacenamiento, sino que es la culminación de un proyecto que viene de la mano de más tecnología y mejores procesos, siempre con el foco en mejorar siempre el servicio al cliente".

Asimismo, y en diálogo con **MOTIVAR**, Dilucca destacó el orgullo con el que vive la compañía que emplea a más de 100 personas y tiene 3.500 clientes este nuevo hito en su historia. "Este es uno de los muchos proyectos que se enmarcan en nuestro plan estratégico de crecimiento, para seguir evolucionando y liderando la industria veterinaria", agregó.

Por su parte y en relación a las instalaciones, destacó la capacidad de la cámara de frío en la que se al-



Referentes de distintos laboratorios nacionales y multinacionales acompañaron la inauguración.

macenan las vacunas y el perfil de una construcción moderna que permite optimizar los espacios de manera completa. "Tenemos la capacidad para seguir creciendo sobre los 12 metros de altura con los que contamos y también de duplicar la nave en el resto del terreno", agregó.

LA EXPANSIÓN

Ante la presencia de distintos medios locales, Martín Dilucca también se refirió a la decisión de DROVET en cuanto a expandir sus actividades hacia Uruguay, donde comenzaría sus operaciones a partir de 2024.

"Hay varios proyectos, pero todos tienden a lo mismo, a ser una empresa de soluciones integrales para todo

el sector veterinario, que se destaque por el nivel de servicio, la excelencia operativa, el cumplimiento con el cliente y el impacto positivo que genera en la comunidad en la cual está", aseguró Dilucca.

Más allá de esto, el referente dejó en claro que el foco de DROVET "está puesto en seguir liderando la distribución de los productos veterinarios en Argentina, destacándonos por el nivel de servicio, la excelencia operativa". Y cerró: "Sabemos que la sostenibilidad del negocio viene a partir de eficientizar la gestión". **AR**

Escaneá el Código QR y mirá más imágenes



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 Dispoceel!



@FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL



SABEMOS DE REPRODUCCIÓN

▶ Dispoceel



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

TRICOMONIASIS BOVINA: ¿HAY UN NUEVO MODO DE TRANSMISIÓN?

Sostienen que el parásito que causa la tricomoniasis bovina puede sobrevivir en el tracto gastrointestinal y contaminar el aparato reproductor de las hembras.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

LAS NOVEDADES

Esta situación motivó el interés de un equipo de investigación del Instituto Tecnológico de Chascomús (INTECH, CONICET-UNSAM) que recientemente publicó un trabajo en la revista científica *Microbiology Spectrum*, en el que reporta el descubrimiento de un nuevo mecanismo de transmisión.

“El trabajo se inició con una infección oral inducida a vacas para analizar si *T. foetus* era capaz de sobrevivir al tránsito gastrointestinal bovino y

“**COMPROBAMOS QUE LA ENFERMEDAD TAMBIÉN PODRÍA TRANSMITIRSE POR VÍA DIGESTIVA**”

En las vacas, provoca un alto número de abortos, lo que redundará en un importante daño económico para el sector ganadero. Sin vacunas efectivas, la única herramienta con la que se cuenta en la actualidad para morigerar su incidencia es el control sanitario, testeando a los toros antes del servicio para detectar los casos positivos y separarlos del rodeo.

Sin embargo, los especialistas a

cargo del manejo en los rodeos se topan habitualmente con casos “incoherentes”, a los que no se les encuentra explicación: toros vírgenes que no han estado nunca en contacto con hembras y aun así dan positivo de la enfermedad, o vacas con resultado positivo junto a toros no portadores del parásito en un mismo rodeo.



Nuevos paradigmas para el control de la tricomoniasis bovina. ¿Qué harán los veterinarios?

ser eliminado a través de las heces, y continuó con el muestreo de diferentes establecimientos con casos positivos reportados para examinar precisamente las heces. Hallamos el parásito en heces de animales en un establecimiento específico que había sido definido como problemático por el profesional veterinario a cargo, porque si bien cada año se eliminaban los casos positivos, esta parasitosis aparecía nuevamente al año siguiente”, describió Verónica Cóceres, investigadora del CONICET en el INTECH y autora del trabajo.

“Estamos ante un parásito que es muy plástico, adaptable y altamente resistente, y que cuando encuentra una condición apta se reproduce de manera exponencial”, añadió.

Las y los profesionales del INTECH realizaron un ensayo en el laboratorio en el que les administraron a dos vacas el parásito concentrado por vía oral para luego coleccionar la materia fecal.

Mediante distintos estudios, pudieron corroborar que el parásito coleccionado era el mismo que les habían administrado, y que, a su vez, había infectado la vagina de las vacas.

REPERCUSIONES

“Con ese resultado, volvimos al campo, tomamos muestras y encontramos lo mismo. Podemos decir que estamos ante una enfermedad que se conoce hace más de 100 años, que desde que se descubrió se pensaba

que era de transmisión sexual, y nosotros comprobamos que también podría transmitirse por vía digestiva. Es decir, que la materia fecal de la propia vaca, conteniendo los parásitos, es capaz de contaminar la vagina al ser expulsada, sin necesidad de que el macho esté ahí”, destacó.

Según apunta la profesional, la época reproductiva coincide con el momento en el que los pastos tienen los brotes verdes y frescos, con mayor cantidad de agua, y esto hace que los animales defequen más blando.

“Entonces, por un lado, la vaca puede autocontaminarse durante la eliminación de las heces, o puede hacerlo el macho durante la monta al introducir el pene con el parásito presente en la materia fecal que ensucia la vulva de la hembra”, explicó.

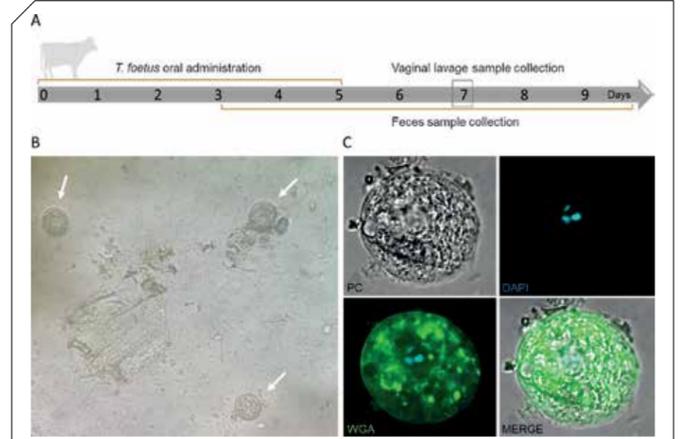
El grupo de trabajo demostró que *T. foetus* es resistente al agua, entonces si las heces caen en los lugares comunes donde los animales beben existe

una posibilidad cierta de que la enfermedad pueda ser adquirida por esa vía. El hallazgo de los científicos y las científicas del INTECH pone en evidencia la necesidad de un cambio de paradigma en las estrategias de manejo reproductivo de los rodeos en los sistemas de explotación extensivos como los que se utilizan en Argentina.

En ese sentido, Cóceres planteó la posibilidad de que antes del servicio de las vacas se pueda muestrear la materia fecal de algunos animales del rodeo para tener un panorama epidemiológico antes de comenzar, ya que “hasta ahora solo se testea al macho, en tanto vector, y si da negativo se avanza”.

De todos modos, apuntó que “esto es solo el principio, hay que analizar qué factores hacen que en un rodeo se dispare la infección y en otros no”.

En este punto, abogó por un vínculo “ida y vuelta” entre el sector ganadero y el científico para buscar las mejores soluciones al problema. **AR**



T. foetus administrado por vía oral sobrevive a través del tracto gastrointestinal bovino y se elimina mediante las heces. (A) Cronología, diseño experimental y recolección de muestras para evaluar la supervivencia de *T. foetus* a través del tracto gastrointestinal bovino. (B) Una imagen de microscopía óptica representativa de estructuras esféricas (flechas blancas) presentes en muestras de heces frescas después de 4 días de administración oral de la cepa *T. foetus* K. (C) Una imagen representativa analizada mediante microscopía de epifluorescencia de estructuras similares a pseudoquistes teñidas con WGA en muestras de heces frescas después de 4 días de administración oral de *T. foetus*.

PROAGRO
Laboratorio Veterinario

EL TUMBA GARRAPATAS

Eficacia superior al 99% en garrapatas.

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

Shock de energía con más fuerza. Engorde y producción.

Fórmula híbrida superior

- Immunomiq: Inmunoestimulante de origen biológico
- Fósforo en alta concentración
- Oligoelementos
- Aminoácidos
- Vitaminas

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

SALUD ANIMAL: 7 CAMBIOS QUE SE VIENEN EN 2024

Las normativas de aftosa, garrapata y sarna bovina se actualizarán. Se modificará el marco regulatorio veterinario y cambian las GMP. Habrá novedades sobre la vacuna RB51 contra la brucelosis. Y más...

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Sin contenido, no hay producto. Eso Asociación de Ideas lo sabe y por eso genera propuestas de alto valor cada vez que organiza la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina que, este año, se realizó el 25 de octubre (por la tarde) en la Ciudad de Buenos Aires, y contó con la asistencia de más de 350 referentes de la industria veterinaria.

De ese modo, la empresa que agrupa medios como MOTIVAR, Mi Negocio Veterinario y www.sani.com.ar, a la vez de brindar servicios de comunicación y marketing para el sector, logró reunir a los principales referentes de laboratorios nacionales y multinacionales, distribuidores de todo el país, proveedores de insumos y servicios, marcas de nutrición animal, autoridades oficiales y líderes de opinión que se sumaron al firme apoyo de entidades profesionales

como la Federación Veterinaria Argentina y el Colegio de Veterinarios de Buenos Aires, ambas representadas ese día por sus respectivos presidentes.

Claro que más allá del Networking, CIVA 2023 sirvió una vez más para marcar la agenda de los temas que afectarán a los rubros ligados a la salud animal; y créannos que no son pocos.

Por eso y si bien en las próximas páginas podrán repasar todo lo ocurrido en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina, aquí resumimos en 7 puntos las principales novedades a las que se enfrentará el sector en 2024.

1 LLEGA EL CANNABIS A LA MEDICINA VETERINARIA

Los Veterinarios Cannábicos Argentinos recibieron la Mención CIVA 2023 al Impulso por su trabajo en la sanción de la ley 27.169 de producción de cáñamo industrial y cannabis medicinal, la cual en su reglamentación incluye el uso veterinario. Así, lograron ingresar al Consejo Consultivo Honorario de esta ley para darle forma y poder ponerla en marcha.

En ese marco, José Massabo, referente de VCA, adelantó que, si bien el CBD será seguramente el primero en salir al mercado, desde la Asociación seguirán insistiendo en que no se limiten los porcentajes de THC, por su alto potencial terapéutico. Además, y frente a los desafíos normativos, se espera que



Más de 350 líderes del sector se reunieron en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina (CIVA 2023).

se permita el autocultivo y las formulaciones magistrales, "a fin de resguardar a tutores, ONG y veterinarios que cultiven para pacientes no humanos". ¿Será?

2 CAMBIOS EN AFTOSA, GARRAPATA Y SARNA

Autoridades del Senasa confirmaron en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina que la normativa sobre garrapata bovina sufrirá modificaciones en el mediano plazo, al igual que en el caso de la que atañe al control de la fiebre aftosa. ¿Qué cambiará? Seguramente en la próxima campaña (menores) no habrá acta de vacunación, la cual será reemplazada por una App.

También la normativa ligada a la sarna, tanto bovina, como ovina, está próxima a ser modificada, en busca de seguir sumando herramientas para su tratamiento.

3 SIGUEN PROBANDO LA VACUNA RB51 CONTRA LA BRUCELOSIS

También desde el organismo oficial aseguraron que se están haciendo pruebas con la vacuna RB51 contra la brucelosis bovina, en la búsqueda de que pueda sumarse a la estrategia de control nacional, siempre como complemento de la cepa 19. ¿Y la Delta PGM? También está en los planes.

Hay entusiasmo en el sector oficial por lograr, esta vez, la aprobación de nuevas herramientas en el tema.

4 BUSCAN CAMBIAR EL MARCO REGULADORIO Y LAS NORMAS GMP

Hasta el 18 de diciembre se encuentra en Consulta Pública del Senasa la nueva normativa propuesta en el marco de las normas GMP que afectan a los



Rubén Filiet y Alberto Paz Polito (Cadivvet) junto a Osvaldo Rinaldi (Colegio de Veterinarios de Buenos Aires).

laboratorios nacionales. Por las repercusiones generadas en CIVA, parecería ser que la misma sería así adoptada, con un cambio trascendental en materia de requisitos para la elaboración de betalactámicos, entre otros cambios.

Todo esto, se daría en simultáneo a la actualización del Marco Regulatorio de productos veterinarios, en el cual también se esperan novedades en materia de registro y pruebas de productos, con foco en lo que tiene

que ver con tiempos de retiro y eficacia. En este punto, buena parte de la industria se muestra expectante a la hora de saber con qué tipo de información deberá renovar los certificados de miles de productos que, según algunas voces, no tolerarían el impacto de una inversión como la que se le solicitarían.

¿Se viene el año récord en caída de registros de productos veterinarios?

5 ACELERA EL VADEMECUM Y SE "TOMA UN TIEMPO" LA RECETA ELECTRÓNICA

Dos temas que sin dudas fueron de interés para el auditorio de CIVA 2023 fueron los ligados al vademécum oficial de productos veterinarios (que

según el Senasa deberá estar operativo en marzo de 2024) y a la receta electrónica productos veterinarios. En cuanto a este último punto y más allá de destacar que es un proceso que está iniciado, el Senasa dejó entrever que no se espera una puesta en marcha en lo inmediato, aunque sí prestándole suma atención a determinado grupo de productos como podrían ser el 17 Beta Estradiol y el Fipronil, por ejemplo.

6 FALTARON PRODUCTOS Y HAY QUE JAS POR LA REPOSICIÓN

Otro punto sobresaliente en CIVA 2023 fue el panel donde los presidentes de Caprove, Clamevet y Cadivvet, analizaron por ejemplo los faltantes de mercaderías sufridos este año (principalmente en materia de vacunas) y buscaron llegar a un acuerdo en cuanto a los montos y tiempos de reposición de mercadería al mismo valor que la adquirida. ¿Será una se-

mana? ¿Serán 10 días? ¿Quién está manejando los stocks hoy?

7 SELL OUT Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS DE VERDAD

Un tema que este año comenzó a calentar motores pero que seguramente se impondrá en 2024, tiene que ver con la forma final que tomarán determinadas alianzas estratégicas que comienzan a plantearse entre laboratorios (que cada vez exigen más información sobre el mercado) y distribuidores (que exigen condiciones diferentes a las de otros jugadores comerciales del mercado).

¿El punto de inflexión? Sin dudas comenzó a delinearse en la edición 2023 de la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina. AR

Escanea el Código QR y mirá todas las charlas de CIVA 2023



Jorge Winokur, destacó los avances generados desde Vetanco.



Carolina Benzaquen, anunció más inversiones de Fatro Von Franken.



Marcelo Caramés, describió los servicios a terceros que brinda el Richmond Research Veterinary Center (RVRC).

Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



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

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

www.romikin.com.ar

Más de 50 años fabricando tecnología de punta

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



INDUSTRIA ARGENTINA ORGULLO NACIONAL

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

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

copreva

¿QUÉ CAMBIOS PROPONE EL SENASA?

Los directivos del Senasa compartieron la agenda 2024 del organismo. La actualización de la normativa, el impacto en la producción y la informatización de los procesos fueron los puntos destacados.

Guadalupe Varelli

guadalupe@motivar.com.ar



El primero de los paneles que tuvo lugar en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina captó la atención de los más de 350 asistentes por la participación de las principales autoridades del Senasa, entrevistadas por Luciano Aba y Guadalupe Varelli, de MOTIVAR. ¿El objetivo? Repasar de manera clara y precisa los principales temas que planea abordar el organismo sanitario no solo vinculados al sector de los laboratorios, sino también en cuanto a la normativa sanitaria nacional.

Así fue como el vicepresidente de la entidad, Rodolfo Acerbi, compartió escenario con Ximena Melón, directora nacional de Sanidad Animal, y Gisela Papaleo, directora de Productos Veterinarios.

"Estamos sobre diagnosticados y sub ejecutados", rompió el hielo Acerbi al asegurar que la visión del organismo está puesta en "hacer las cosas". Y fue en este punto que especificó dos temas en los cuales se vienen cambios. Por un lado, el marco regulatorio de productos veterinarios (2019) y las normas GMP (2002).

"No puede ser que tengamos normativas con tantos años. Estamos convencidos de que la fórmula público-privado es la correcta para avanzar. Senasa tiene que ser parte de la solución, no del problema", declaró Acerbi.

Además, el vicepresidente del Senasa detalló las líneas de trabajo destacadas por el organismo. Entre ellas, citó las modificaciones a las normas de garrapata y sarna, seguramente en la próxima campaña de aftosa (menores) no va a haber más acta de vacunación, va a ser por una aplicación. Se están realizando pruebas con la vacuna RB51 contra brucelosis e influenza aviar. "Ojalá que los cerebros que están acá logren que nos brinden en poco tiempo una vacuna que podamos usar estratégicamente y que nos sirva para clarificar la situación. Sabemos que es un desafío muy grande", agregó Acerbi respecto de este punto.

NORMAS GMP, A PUNTO

"Con la industria tuvimos un largo debate respecto de las normas GMP, trabajamos junto a Caprove y a Clame-



Guadalupe Varelli, Ximena Melón, Rodolfo Acerbi, Gisela Papaleo y Luciano Aba en CIVA 2023.

vet para lograr el máximo de los acuerdos. La norma está puesta en Consulta Pública hasta el 18 de diciembre para aquellos que no son parte de ninguna de las cámaras puedan opinar también", explicó el funcionario.

El vicepresidente del organismo nacional que regula la actividad veterinaria manifestó que durante 2024 se realizará el mismo proceso para el marco regulatorio, y declaró que "aunque es algo un poco más complejo, no por eso se debe dejar de hacer ya que falta legislación para los nuevos desarrollos y tendencias, como el uso de cannabis en la me-

dicina veterinaria. Vamos a empezar a trabajar para que pueda estar en Consulta Pública".

VADEMECUM DIGITAL

Acerbi también se refirió al proceso de desarrollo de un Vademecum digital que promete ser una herramienta sumamente útil. Se ha fijado fines de febrero 2024 como la fecha objetivo para su implementación y, según el funcionario, tanto el sector

Continúa >>>



Líderes en distribución veterinaria

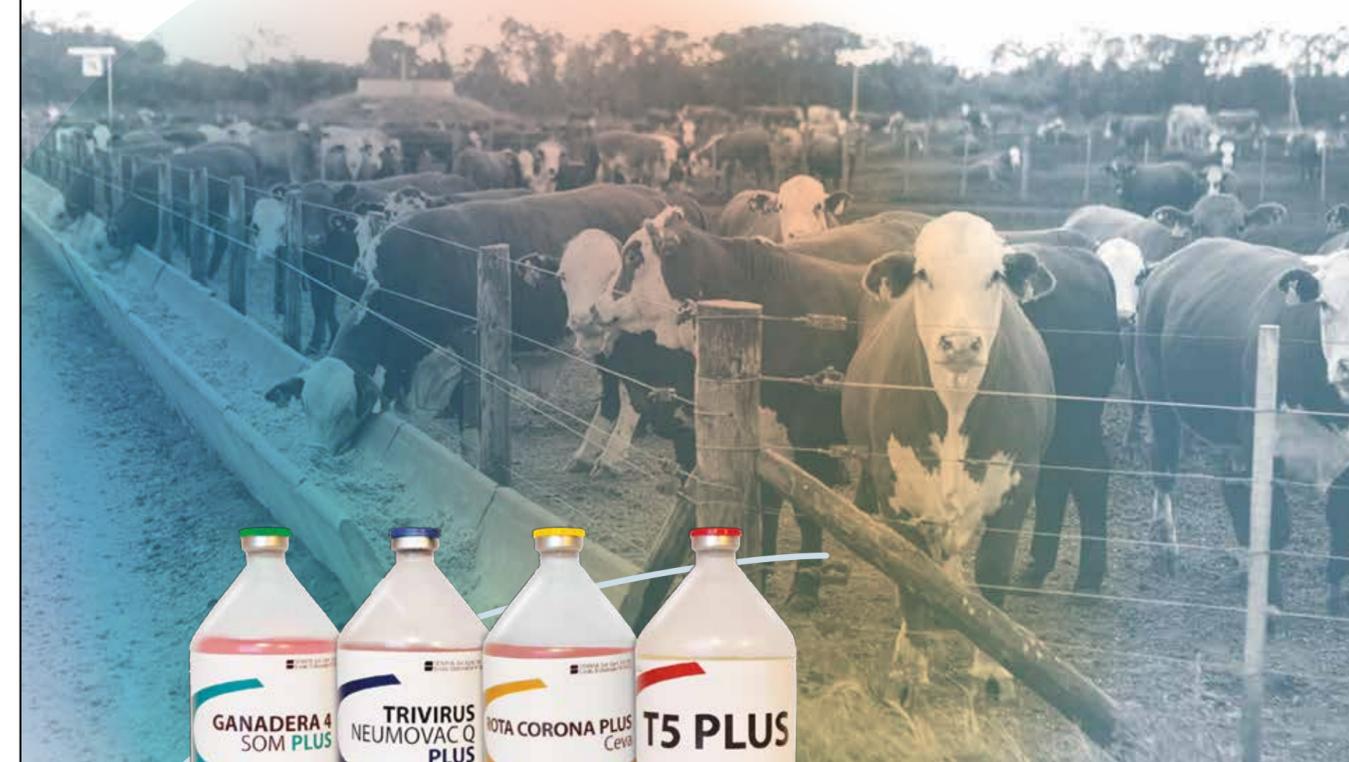
Valorando el pasado, comprometidos con el presente y construyendo futuro.

www.drovat.com

drovet.insumos drovet.grandes.animales



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.



público como el privado deberán hacer un esfuerzo para lograrlo.

"Sé que algunos de los que están acá están pensando en prórroga. No soy amigo de las prórrogas, sí de planificar bien. A mí la palabra prórroga, cuando faltan cuatro meses, me refiere a fiaca. Si lo que ocurre en este tiempo justifica algún plazo más, lo haremos, pero estamos caprichosamente empeñados para que ese Vademecum esté el 1 de marzo funcionando de la mejor manera posible", enfatizó.

COMPLEMENTO DE LA PRODUCCIÓN

Ximena Melón, directora nacional de Sanidad Animal del Senasa, tomó la palabra para dar cuenta de las prioridades del organismo, que tienen que ver con las tendencias que impactan directamente en los sectores productivos, tanto en el sector exportador como en los países compradores, y declaró que, bajo ese paraguas, la industria farmacológica funciona como complemento de la producción y la productividad.

También remarcó aquellas enfermedades que están afectando el mundo entero, como la influenza aviar, la peste porcina africana y que requieren desarrollos y abordajes distintos a los acostumbrados, con sistemas de contención.

Otro tema de gran impacto es la resistencia antimicrobiana y el listado de antimicrobianos que deben limitarse en veterinaria para su uso en humanos, habiendo incluso una ley argentina, pero además como demanda de los mercados compradores

y las exigencias crecientes en cuanto a los residuos en carnes.

¿RECETA ELECTRÓNICA?

Melón también abordó la cuestión de la trazabilidad y el uso de la receta electrónica. "El uso de herramientas innovadoras es de vital importancia para garantizar la inocuidad y seguridad alimentaria, tanto para los consumidores nacionales, que son cada vez más exigentes, como para los mercados internacionales" declaró.

La directora nacional de Sanidad Animal indicó que es un proceso que está iniciado en Argentina, y está estrechamente vinculado con la seguridad alimentaria y la capacidad de rastrear productos mediante recetas electrónicas.

También indicó que para avanzar se requiere de desarrollos informáticos y grandes inversiones de tiempo y dinero. Y si bien ya cuenta con el respaldo regulatorio, es necesario trabajar desde los sectores público y privado para alcanzar acuerdos y consensuar la manera de avanzar.

Y algunos temas que tienen que ver con la agenda productiva de la sanidad productiva argentina, el uso de la RB51 y la Delta PGM, también como complementario al uso de la CEPA 19 en lo que es la brucelosis bovina, demanda del sector hace muchos años y que estamos trabajando en concretarla.

Sarna bovina es preocupación en Buenos Aires. El uso de productos ectoparasiticidas para piojos en ovinos en Patagonia es también un mo-

tivo solicitado por el sector para tener herramientas para su tratamiento.

Al ser nuevamente consultada por el tema, Melón destacó que "La receta electrónica es un proceso que en Argentina está iniciado, pero que requiere de desarrollos informáticos (tiempo e inversión), el respaldo regulatorio está, hay que trabajar público privado y habrá que ir avanzando en etapas, con acuerdos, obviamente siempre hay prioridades". ¿Cuáles? Mencionó aquellas ligadas al 17 Beta Estradiol y al Fipronil, por ejemplo. "Para poder tener en un futuro que va a ser años, siempre estamos hablando así, pero avanzando por etapas, la receta electrónica implementada", completó.

"EL 2024 SERÁ SIN DUDAS EL AÑO DE LA PREVENCIÓN"

Gisela Papaleo, directora de Productos Veterinarios, se refirió a las principales líneas de acción del área que dirige, y destacó que "Argentina es bandera de armonización de normas, siempre contemplando el concepto del bienestar animal, algo fundamental y que lo demanda la sociedad".

Uno de los objetivos del organismo es la mejora de los tiempos de los registros. En ese camino, Papaleo señaló que están trabajando en la simplificación de los registros para productos que no tienen una acción farmacológica, como por ejemplo las tinturas o los marcadores, para poder así abocar ese tiempo en otras moléculas, como los anticuerpos monoclonales.

La informatización de los registros

es otro de los proyectos que van en este sentido: "Tenemos que avanzar hacia herramientas más amigables que nos permitan tomar decisiones rápidamente", destacó.

Otra de las iniciativas referidas por la directora de Productos Veterinarios es la actualización del marco regulatorio de los productos veterinarios.

"Una de las propuestas de la industria para aquellos productos que llevan mucho tiempo en el mercado, que ya son muy conocidos y no tienen acciones innovadoras, es estandarizar tiempos administrativos establecidos por el organismo sanitario para así dejar los desarrollos y las pruebas que se deben realizar en los productos más nuevos, como un anticuerpo monoclonal", explicó Papaleo.

La funcionaria declaró que "estamos viviendo una transformación de la medicina como la conocemos" y destacó que esa es la razón por la que el organismo acompaña actualizando las normas que acompañan a esos productos.

En este sentido, puntualizó: "El 2024 va a ser el año de la prevención, los antimicrobianos y la RAM son un tema que nos atraviesa a todos y en esa línea, tanto la farmacéutica humana como la farmacéutica veterinaria están avanzando en muchos desarrollos que tienen que ver con la prevención".

Vamos actualizando las normas que acompañan. Estamos viviendo una transformación de la medicina. Necesitamos normas para moléculas diferentes, no solo tenemos que actualizar normas que tienen 30 años, sino que todas.

CAMEVET, guía de Bioinsumos en esa línea vienen los nuevos productos. **AR**

El plan es construir las defensas.



Consultá con tu médico veterinario



Un plan sanitario al **pie de la madre** que protege al negocio.

BIOPOLIGEN® HS y **AIR** protegen al ternero de enfermedades respiratorias.

BIOCLOSTRIGEN® J5 2ml previene mancha y gangrena.

BIOQUERATOGEN® OLEO MAX disminuye las pérdidas por queratoconjuntivitis infecciosa bovina.

SUPLENUT® evita la carencia de **cobre** y **zinc**, mejora la ganancia diaria de peso y fortalece la respuesta inmune.

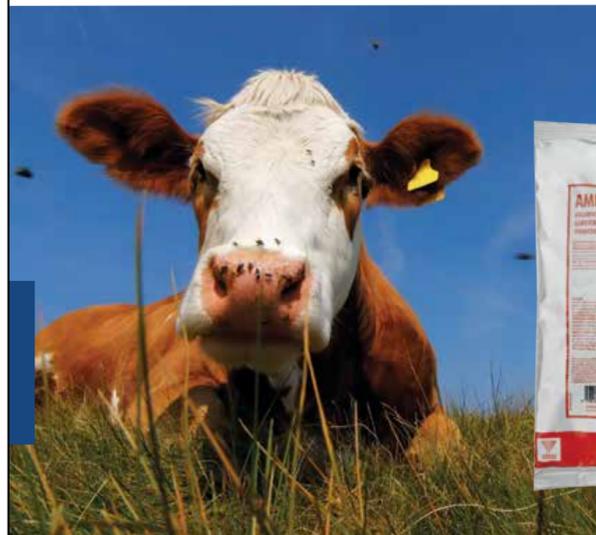


Conocé el plan completo.



AMBIFLUD BENZURÓN

FG 80 BOVINOS



- * **Ambiflud Benzurón, la marca líder en el control ambiental de moscas**
- * **Mínima inversión, máxima productividad**
- * **Único con microtracer, garantizando la identidad y trazabilidad de nuestro producto**
- * **Servicio técnico a campo acompañando al productor**



Productos **seguros** para **alimentos seguros!**

“PEDIMOS NO LIMITAR LOS PORCENTAJES DE THC”

Los Veterinarios Cannábicos Argentinos fueron reconocidos por su trabajo y José Massabo aprovechó para destacar los avances normativos generados sobre el uso del cannabis medicinal en veterinaria.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Si se habla de innovación, trabajo y vocación, la Asociación Veterinarios Cannábicos Argentinos (VCA) fue una de las revelaciones este año por la labor que están llevando adelante junto a otras entidades, ocupando un rol estratégico en la reglamentación de la ley 27.669 que incorpora el uso del cannabis medicinal en veterinaria.

Con estos antecedentes y en el marco de la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina, la Asociación recibió la Mención Especial CIVA 2023 al “Impulso”.

El MV. José Massabo, uno de los miembros fundadores de la VCA, viajó desde Neuquén a la Ciudad de Buenos Aires para recibir la distinción y participó del encuentro junto con Víctor Sutura.

“Ante la ausencia de un marco regulatorio que permitiera a los profesionales de la salud, médicos veterinarios, acom-

pañar a sus pacientes en estos tratamientos, decidimos visibilizar la temática y nos nucleamos junto a veterinarios de toda Argentina que estaban trabajando con cannabis, pero lo hacían puertas para adentro por miedo a los problemas legales que esto le pudiera traer. Así nació la Asociación Civil Veterinarios Cannábicos Argentinos”, recordó Massabo.

En estos años de trabajo, desde la Asociación lograron llegar a las autoridades nacionales a través del Ministerio de Salud con Marcelo Morante y la Ministra Carla Vizzotti. Así lograron la creación de la Comisión Veterinaria de la Red Argentina de Cannabis Medicinal del CONICET, donde están llevando adelante trabajos científicos.

“Estamos trabajando para seguir generando evidencia científica para que no haya dudas de que la terapia que estamos implementando tiene grandes beneficios en nuestros pacientes”, explicó.

De esta forma, lograron la sanción de la ley 27.169 de producción de cáñamo industrial y cannabis medicinal, la cual en su reglamentación incluye el uso veterinario. Así, lograron ingresar al Consejo Consultivo Honorario de esta ley para darle forma y poder ponerla en marcha.

En este punto, los Veterinarios Cannábicos Argentinos plantearon la creación de un registro de médicos veterinarios capacitados y acreditados para la indicación médica de fitocannabinoides.

Por otro lado, pretenden que los productos veterinarios contemplen diferentes porcentajes de THC y CBD.

“El CBD es el que seguramente va a salir próximamente al mercado. El THC es el malo de la película, pero tiene efectos terapéuticos que nosotros no podemos obviar, por eso lo estamos usando y lo vamos a seguir haciendo. Es una herramienta terapéutica y la eficacia del tratamiento de muchas patologías”, destacó Massabo.

Y agregó: “Pedimos no limitar los porcentajes de THC, ya que tiene un alto potencial terapéutico y nosotros trabajamos con productos de planta completa”.

Además, sugirieron que se permita el autocultivo y las formulaciones magistrales, a fin de resguardar a tutores, ONG y profesionales veterinarios que cultiven para sus pacientes no humanos.

JERARQUIZAR LA PROFESIÓN

Otra de las cuestiones que destacó el referente de Veterinarios Cannábicos Argentinos en CIVA 2023 fue su trabajo en la capacitación de colegas para poder llevar adelante esta terapia de manera consciente y lograr buenos resultados.

De esta forma, realizan capacitaciones a otros profesionales a través de todos los colegios y federaciones veterinarias de Argentina, así como también cuentan docentes en diversas diplomaturas y posgrados en diferentes universidades.

Un último punto importante es que



José Massabo, de Veterinarios Cannábicos Argentinos.

el pasado 15 de octubre iniciaron también un curso de capacitación a los profesionales del Senasa y a otros profesionales también de médicos veterinarios de Argentina que se acercaron con más de 160 alumnos.

“Es importante destacar, más allá de la cuestión del cannabis, que también luchamos por jerarquizar nuestra profesión y por los derechos de nuestros pacientes, que son los que nos acompañan día a día en toda nuestra terapia y todos nuestros tratamientos”, concluyó su discurso el MV José Massabo en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina. **AR**

Escaneá el Código QR y mirá la entrega de la Mención Especial



Servicios a terceros

- ▶ Elaboración y fraccionamiento de diversas formas farmacéuticas.
- ▶ Acondicionamiento.
- ▶ Control de calidad.

Más de 35 años de trayectoria en la elaboración de productos farmacéuticos veterinarios.

Planta certificada



Contamos con la más alta tecnología que garantiza la confiabilidad de su producto y su negocio.

labyes.com | (011) 7090-2740 | servicios@labyes.com



Defensor® 1

CoughGuard Plus

VANGUARD

Felocell® 3

GiardiaVax®

LÍNEA DE BIOLÓGICOS ZOETIS

Nuestro portafolio brinda una amplia protección desde el comienzo.



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

MÁS DE 100 EMPRESAS, EN EL PUNTO DE ENCUENTRO DEL SECTOR VETERINARIO

Referentes de laboratorios, distribuidoras y proveedores de insumos y servicios reforzaron sus vínculos, analizaron lo que viene y destacaron la importancia de seguir invirtiendo.



Martin Mascarenhas (Biogénesis Bagó), Estela Vergez (Schang Agroveterinaria), Nicolás Palacio (CDV) y Germán Stutz (Biogénesis Bagó).



Sebastián y José Luis Arcuri, junto a Mauricio Gille (Konig), Jorge Natoto (Krönen), Federico Brancalione (Dressen) y Daniel Otamendi (Krönen).

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

El sector veterinario argentino crece e invierte en el país; contrata personal, se capacita y actualiza permanentemente. Y todo ese empuje se vio reflejado también en la participación de sus principales referentes en lo que fue CIVA 2023 a fines de octubre, en Parque Norte (CABA).

Así es, el evento organizado por Asociación de Ideas que contara como Main Sponsors con Caprove, Richmond Vet Pharma y Vrayto volvió a cubrir las expectativas de los asistentes.

No solo por la cantidad de concurrentes, sino también por el rol que ocupa cada uno de ellos y ellas en el mercado.

De distintas partes del país, distri-

buidores de productos veterinarios para diferentes especies animales se dieron cita en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina para vincularse con dueños, gerentes y referentes de los principales laboratorios nacionales y multinacionales que operan en el país.

Fueron más de 100 empresas las que estuvieron representadas en un evento que por primera vez se realizó en el horario de la tarde y contó con la presencia del periodista Ernesto Ten-

“ A PESAR DE LA INCERTIDUMBRE, SE ANUNCIARON MÁS INVERSIONES ”

baum como disertante principal.

Así fue como días después de la primera vuelta de las elecciones a Presidente de la Nación, los asistentes compartieron un análisis que sin dudas generó interacción y diálogo en la zona de Networking que engalanó también esta edición de CIVA.

Vale decir también que esta edición de la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina contó también con el auspicio de Copreva, TOVER, Fatro Von Franken, Laboratorios Plásticos, Vetanco, Proagro, Chemo Romikin y Cadisvet.

UN TERMÓMETRO DE LA REALIDAD

El evento organizado por Asociación de Ideas, en el cual también se celebraron los 21 años de vida de MO-

TIVAR, sirve históricamente para medir la “temperatura” del rubro. Claro, autoridades oficiales, presidentes de Colegios, Consejos y Federaciones veterinarias, laboratorios, distribuidores, marcas de nutrición animal, cadenas de pet shops, proveedores, etc, etc.

Todos juntos y juntas, en un mismo lugar, al mismo tiempo. Eso fue CIVA 2023

¿Y de qué se habló en esa zona de Networking que ya tiene vida propia?

“ PRECIOS, STOCKS Y DEUDAS EN DÓLARES, FUERON LOS “HITS” EN LA SALA DE NETWORKING ”

De todo como siempre. Desde temas personales (no olvidemos que muchos referentes del sector comparten años en el rubro y este es un punto de encuentro anual obligado), hasta los del día a día “en la calle”.

Listas de precios, stocks, inconvenientes para pagar deudas en dólares, normativas que no gustan tanto, bromas y hasta algunos enojos son los que marcaron el pulso del diálogo entre los referentes.

También este año el CIVA contó con la presencia de veterinarios líderes de opinión y funcionarios de distintas empresas y entidades uruguayas vinculadas al rubro.



Ernesto Tenbaum, presente en CIVA 2023.



Equipo completo de Asociación de Ideas, empresa organizadora del evento.

El futuro es incierto desde la razón, pero sigue mostrando signos de impulso con nuevas inversiones, más productos y mayor alcance de sus fuerzas de venta.

Sobre mucho de esto también se conversó en CIVA 2023, un espacio que también sirvió para que las marcas presentes pudieran generar

espacios de negocios, acuerdos y reuniones comerciales.

Muchas veces la incertidumbre genera parálisis. Pero este no pareciera ser el caso de una industria veterinaria que, con distintas complicaciones y desafíos, muestra a través de sus líderes la vocación por seguir invirtiendo y trabajando de manera cada vez más profesional

para expandir sus negocios no solo a nivel local, sino ya con una mirada global del mercado de la salud animal. **AR**

Escaneá el Código QR y mirá el resumen de CIVA 2023



NUNCA PARA

Con distintas teorías y visiones en cuanto a lo que podría ocurrir luego del 10 de diciembre en nuestro país, la mirada del sector veterinario res-



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

ESTÁN EN JUEGO LOS TERNEROS DEL PRÓXIMO AÑO

TRATAMIENTO PRE-SERVICIO

Aumente la cabeza de parición.
Aumente los kg x hectárea.
Evite el estrés oxidativo



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



IMPORTACIONES, ABASTECIMIENTO Y PRECIOS DE REPOSICIÓN, EJES DEL DEBATE ENTRE LAS CÁMARAS

Los presidentes de Caprove, Cadisvet y Clamevet intercambiaron preguntas y respuestas en un diálogo fluido sobre temas de alto impacto en el sector.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Desde los detalles también se puede innovar. Y esto quedó demostrado en el tradicional panel del que participan las cámaras de laboratorios y distribuidores en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina.

Esta vez, Sean Scally (Caprove), Alberto Paz Polito (Cadisvet) y Jorge Casim (Clamevet) analizaron brevemente el contexto y avanzaron en una dinámica de preguntas y respuestas, con la moderación a cargo del editor de MOTIVAR, Luciano Aba.

BALANCE Y EXPECTATIVAS

En primer lugar, Paz Polito destacó un buen año para los distribuidores,

aunque sin dejar de mencionar que, en términos cuantitativos, el mercado cayó respecto de 2022. "Hay consenso en que ha disminuido la venta de unidades", aseguró el presidente de Cadisvet.

Y agregó: "Fue un año donde nos vimos que preocupar por circunstancias ajenas al negocio y eso nos quitó tiempo para proyectar acciones bien concretas para fomentar el crecimiento".

A su turno, y desde Caprove, Sean Scally, enumeró los dos principales temas este 2023. "En primera medida, las restricciones a la hora de importar desde materias primas, hasta producto terminado. Hemos trabajado desde la Cámara, creando puentes con distintas instancias gubernamentales para poder, a pesar de que ha habido algunos faltantes, asegurar la provisión de productos a lo largo de todo el año", reflexionó Scally.

Y agregó: "El otro gran tema que impactó este año en el negocio fue la sequía. Ha comenzado a llover, pero definitivamente esto afectó al sector productivo".

Respecto de lo que viene, Scally agregó: "Más allá del contexto, nuestra industria debe seguir trabajando y poniendo foco en hacer que la utilización de productos veterinarios sea cada vez mayor en las distintas especies animales".

Finalmente, Jorge Casim (Clamevet)



Alberto Paz Polito (Cadisvet), Jorge Casim (Clamevet), Sean Scally (Caprove) y Luciano Aba (MOTIVAR).

insistió en las dificultades del año para acceder a materias primas, productos terminados, inclusive insumos básicos como frascos, por ejemplo.

"Todo eso generó mucha preocupación, mucho esfuerzo y gestiones. Ha sido una gran distracción para todas las empresas de la Cámara". Y agregó: "Nadie puede saber muy bien lo que sucederá el año que viene, pero somos optimistas. Creo que, en nuestro mercado, hay una presión

selectiva que ha hecho que estemos acostumbrados y rápidamente podemos aprovechar oportunidades".

JORGE CASIM: ¿CÓMO HAN VIVIDO LAS DISTRIBUIDORAS LOS PROBLEMAS QUE TUVIMOS LOS LABORATORIOS PARA IMPORTAR? ¿HA HABIDO FALTANTE DE PRODUCTOS?

Alberto Paz Polito: Faltante, obviamente.

Continúa >>>



Línea Lechería

Programa de protección eficaz contra las mastitis



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más seguinos en las redes calier.com.ar



Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com

RÁPIDO Y POTENTE

ALIVIO DEL DOLOR Y LA INFLAMACIÓN

Elija la eficacia y seguridad de PREVICOX® para el manejo sostenido del dolor en perros.

- ~ El primer COXIB altamente selectivo de la COX-2
- ~ Un nuevo estándar en seguridad
- ~ Excelente tolerancia, sin compromiso en la duración del tratamiento
- ~ Fácil administración
- ~ Dosificación diaria única



Previcox®



Previcox® es para uso EXCLUSIVO en PERROS y de venta bajo receta veterinaria. Mantener fuera del alcance de los niños y animales domésticos. Ante cualquier duda consulte a su veterinario. Boehringer Ingelheim Animal Health Argentina S.A. Cazadores de Coquimbo 2841, Piso 2, B1605AZA Munro, Pcia. de Buenos Aires. Para más información, consultar la Línea gratuita de Atención al Cliente: 0800 444 2582. Mail: saludanimal@boehringer-ingelheim.com

mente, hubo. Esto no es desconocer el esfuerzo que se puede haber hecho ante las circunstancias que teníamos.

Tampoco es una culpabilidad 100% de los laboratorios, los problemas son conocidos por nosotros también. Hubo faltantes de mercadería.

No hablo de desabastecimiento de ninguna manera, pero sí faltantes más notoriamente en el rubro de las vacunas, que en el segmento de los fármacos.

SEAN SCALLY: ¿QUÉ NUEVOS PUNTOS PODRÍAMOS BUSCAR ENTRE CA-PROVE Y CLAMEVET PARA AVANZAR EN UN MAYOR TRABAJO CONJUNTO?

Jorge Casim: Una asignatura pendiente que tenemos es poder trabajar en conjunto para hacer crecer el mercado.

Es cierto que ambas cámaras venimos trabajando juntas en temas regulatorios con el Senasa, pero muchas veces son los temas y las restricciones del día a día las que nos van sacando el foco de otros temas importantes. Tenemos que avanzar también en acciones para que el mercado crezca.

Alberto Paz Polito: Coincidió en un 100%. Hay una oportunidad de crecimiento concreta. Cadisvet también se podría sumar a ese trabajo conjunto.

ALBERTO PAZ POLITO: HOY NOS PREOCUPA EL TEMA DE LA REPOSICIÓN DE PRODUCTOS. ¿CÓMO VEN ESTABLECER ALGÚN MECANISMO QUE PUEDA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS ACTUALES?

Jorge Casim: Este siempre ha sido un tema interno de la política de cada laboratorio. Sin dudas todo se ha vis-

to afectado en los últimos tiempos, entiendo que por la inflación, la devaluación, e incluso a veces por los problemas que tienen los laboratorios para importar. Entonces, muchas veces es difícil manejarse como antes.

Sean Scally: Creo que es muy importante poder mantener la rentabilidad de toda la industria, ya sea la distribución, como también los laboratorios.

Creo que en el pasado se utilizaba el hecho de poder tener estas compras especulativas para tomar una ventaja comercial. Mientras que la situación actual cada vez más debería llevarnos a trabajar en conjunto, quizás sí colocando un mínimo básico, una semana o lo que corresponda, para que pueda el precio estar reflejado de manera más próxima y real.

JORGE CASIM: ¿CUÁLES PENSÁS QUE SON LOS RIESGOS U OPORTUNIDADES MÁS IMPORTANTES QUE TENEMOS COMO INDUSTRIA HOY?

Sean Scally: Frente a un 2024 con expectativa de futuras devaluaciones y un aceleramiento de la inflación, deberíamos como industria estar cubiertos en lo que sería el acortamiento las cobranzas, o cubrir el capital de trabajo de todas las empresas.

Por otro lado, el desafío mayor tiene que ver hoy con las restricciones de importaciones que tenemos.

Para sacar el fantasma: acá entre las compañías nacionales e internacionales, estamos sufriendo casi todas al mismo nivel porque al que no le falta frasco, o la materia prima, le falta el producto terminado.

Por lo que creo que es muy importante estar atentos y cada vez

más abrirnos al diálogo. Podemos trabajar en conjunto y dejar de pensar en qué ventaja puedo sacar en hacer o una compra especulativa o poder dar mayor plazo de pago para obtener un negocio.

SEAN SCALLY: ¿CÓMO VEN USTEDES EN LA CÁMARA EL FUTURO DE MEDIANO PLAZO DEL ROL DEL DISTRIBUIDOR EN ESTE MUNDO MODERNO?

Alberto Paz Polito: Negar las nuevas tecnologías sería un absurdo, todo lo que es la venta e-commerce o las aplicaciones, evidentemente han crecido, pero ni remotamente lo que han crecido en otros mercados.

Calculamos que aproximadamente tendremos un 40% de lo que hoy se vende desde el punto de vista de estas plataformas, pero es un 20% probablemente en cantidad.

Quiere decir que todavía hay muchísima función y es tremendamente importante el vendedor como figura, la relación con el veterinario.

Y entender muchas veces lo que significa distribuir productos veterinarios en una industria que tiene un servicio similar a la industria farmacéutica desde el punto de vista distributivo y que en realidad es muchísimo menor.

Hay socios de la Cámara que tienen tres turnos y los números que siempre uno repite, los 22.000 clientes, los 6.000 pedidos diarios, los 350.000 artículos y demás, hacen que realmente hay que estar a veces en una de esas empresas para ver realmente el esfuerzo y el costo que significa eso.

No es que pedimos margen, simplemente explicamos para que se entienda.

ALBERTO PAZ POLITO: ¿DE QUÉ MANERA PODRÍAMOS AVANZAR EN ALIANZAS ESTRATÉGICAS QUE PERMITAN DEJAR ATRÁS LA DISTORSIÓN DE PRECIOS QUE HAY CON ALGUNOS NEGOCIOS?

Scally: Obviamente a nivel distribución no hay ni zonas geográficas ni tampoco marcas exclusivas, con lo cual, lo que hace es un nivel de competitividad o competencia enorme para las distintas empresas.

Respecto a las relaciones estratégicas entre distribución y laboratorio, creo que es importante, que las compañías con las que los distribuidores operen tengan una estrategia, una política comercial lo más clara y transparente posible.

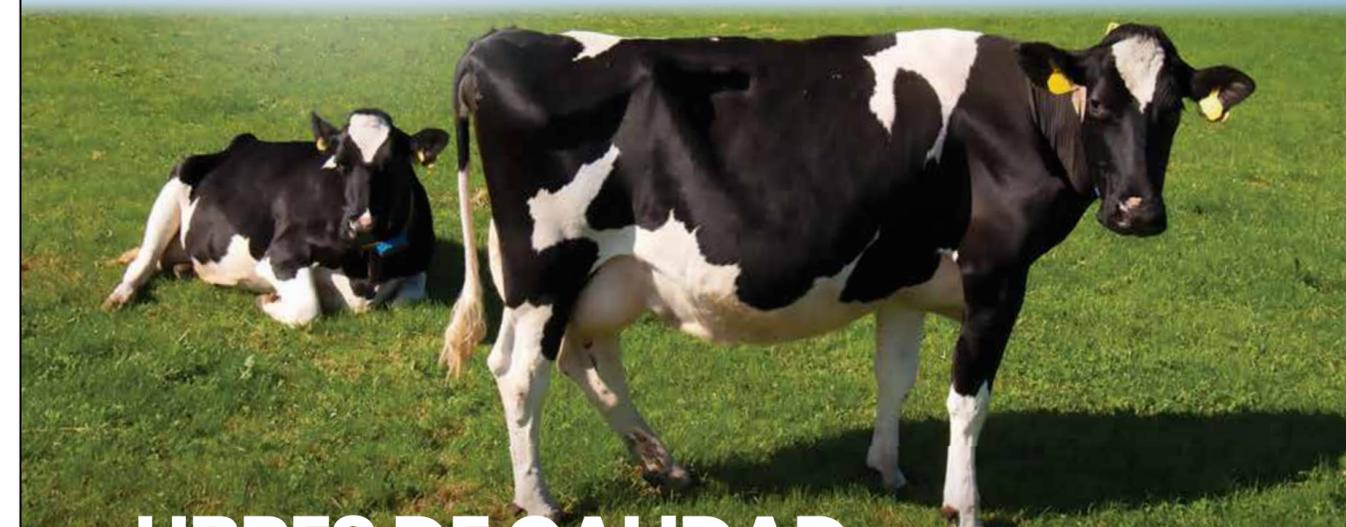
Nosotros como empresas, tenemos poca información. Necesitamos identificar las clínicas o los veterinarios que pueden utilizar más de nuestros productos y hoy no lo hacen. Y ahí enfocar todo nuestro esfuerzo técnico y de promoción.

Paz Polito: Respecto a los Sell out o la información, lo que estamos analizando que muchas veces, primero hay discrepancia, pero muchas veces fundamentalmente no es solamente el dar la información, sino que se están argumentando en algunas zonas temas legales para lo mismo. Ya no es la imposibilidad de dar la información, no querer dar la información de parte de una empresa, sino que ha habido casos de alguna veterinaria que demandó a una distribuidora por dar la información. **AR**

Escaneá el Código QR y mirá el panel completo



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.



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

**AGROPECUARIA
ALMAFUERTE S.A.**

www.agropalmafuerte.com.ar

El mejor portfolio en productos veterinarios

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



Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNIVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROUWER

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

TEL/FAX: 00 54 11 4762-5163

info@chinfield.com

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

“OFRECEMOS CONTENIDO, CALIDAD Y CALIDEZ A LA INDUSTRIA EN SU CONJUNTO”

Margarita Briceño y Nicolás de la Fuente detallaron el crecimiento de Asociación de Ideas, empresa organizadora de la Cumbre y productora de medios como MOTIVAR y Mi Negocio Veterinario.

De La Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Distintos medios y una sola empresa. **MOTIVAR**, Mi Negocio Veterinario y hasta el vademecum on line www.sani.com.ar forman parte de los productos que desde hace 21 años consolida Asociación de Ideas, empresa organizadora de la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina realizada recientemente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Sus tres socios, Nicolás de la Fuente, Margarita Briceño y Luciano Aba, participaron activamente de CIVA 2023 pero esta vez pusieron el foco durante unos pocos minutos para contarte a toda la industria su crecimiento en estos años, sus proyectos y los distintos servicios que ya se brindan a empresas

de este y otros sectores.

“Ofrecer contenido, calidad y calidez a toda la industria veterinaria es lo que nos ha permitido crecer como evento, como medios y como empresa”, sostuvo Margarita Briceño, para luego repasar los principales servicios que Asociación de Ideas brinda como agencia de Marketing y Comunicación.

“Sabemos de lo que hablamos. Potenciamos las ideas de nuestros clientes, creamos proyectos y optimizamos procesos junto a un equipo de casi 20 colaboradores que día a día crece y se profesionaliza”.

Vale decir que la empresa se ha especializado a generar contenidos para terceros, pero también servicios como lo son las estrategias a medida para lanzamientos o posicionamientos de marca, inversiones en RRSS y Google, producciones de videos y fotos, diseño gráfico y multimedial, gestión de contenidos, de redes sociales y de distintas plataformas digitales.

Durante el encuentro, Briceño también destacó el crecimiento del equipo de trabajo de la empresa, integrantes de sus distintas unidades de negocio.

INVERSIÓN

Además, Nicolás de la Fuente destacó la inversión realizada en la nueva



Nicolás de la Fuente.



Margarita Briceño.

página web de www.motivar.com.ar, aggiornada a las principales tendencias en medios de comunicación de alcance regional. “Nos permite trabajar con SEO y también contar con un servicio de AD Server que nos permite mejorar la llegada (y el reporte) de la pauta publicitaria”.

Hoy contamos con 25 mil visitas mensuales a la nueva Web, “preparándonos para explotar en el mundo digital”, crecimiento más de 150% en todas las redes sociales tanto @motivarok, como @mpmotivar.

Además, a SANI sumamos VetMetric, un Data Studio que nos permite

tener métricas al instante, conectadas a Google Analytics para entender cómo busca la gente productos veterinarios.

A eso se sumó nuevamente Margarita Briceño para destacar el cambio de nombre, imagen y logo de Mi Negocio Veterinario (Ex Revista 2+2). “Mejoramos redes sociales, Crecimos 100% en Instagram y 150% en Facebook desde @minegocioveterinario”.

“Cuando decimos que sabemos de lo que hablamos, lo hacemos convencidos. Son 21 años de trayectoria acompañando y estando cerca de toda la industria”, concluyó Luciano Aba en la apertura de CIVA 2023. **AR**



MEDICAMENTOS VETERINARIOS

Ensayos de depleción de residuos para registro de productos veterinarios.

Ensayos de Bioequivalencia.

Ensayos de Esterilidad.



LABORATORIO LITORAL

LABORATORIOLITORAL.COM

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

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

✉ litoral@laboratoriolitoral.com

📧 /Laboratorio Litoral SA

¡NUEVO!

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

¡CON PROTECCIÓN DE LARGA DURACIÓN!



12  semanas de protección

Eficacia comprobada 99%  99% 



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



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

BROUWER
www.brouwer.com.ar

“EN PET FOOD EL FOCO ESTÁ EN EL CONSUMIDOR”

Marcos Giordano, de Agroindustrias Baires, trazó un paralelismo con el segmento pharma y expuso las principales diferencias entre las industrias.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

La posibilidad de trazar un paralelismo con una industria prima hermana puede volverse toda una revelación para los laboratorios veterinarios. Esa fue la intención de sumar a Marcos Giordano, gerente de Marketing y Comercial de Agroindustrias Baires, gigante de nutrición animal que despacha 18.000 toneladas de alimentos por mes y lidera la industria con un portafolio de 15 marcas propias en el mercado argentino, a la edición 2023 de la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina.

En un mano a mano con Luciano Aba y Facundo Sonatti, tuvo el doble desafío de captar la atención tras la ponencia de Ernesto Tenembaum, como así también aportar conceptos que puedan ser una nueva guía para la industria Vet pharma.

Sus 18 años de experiencia a cada lado de estos dos segmentos (pharma y nutrición) le aportan un plus a su filosa mirada de posicionamiento estratégico

y comercial a la hora de lanzar productos. “La primera gran diferencia es que en pharma se le habla a otras empresas y la estrategia se concentra ahí, es decir, del laboratorio al retail o distribuidor. Quizás en el área de grandes animales eso tenga valor, pero en Pet Food el centro pasa por el consumidor, a tal punto que cuando pensamos en el lanzamiento de un producto estamos pensando en la persona que va a comprarlo, es decir, el dueño de la mascota”, compartió Giordano en el arranque de este encuentro al cual también asistió el empresario Claudio Andreoli, propietario de la compañía y gran productor agropecuario.

“El dueño de la mascota es el mismo que lo lleva a la veterinaria, a bañarlo o a comprar el alimento. No son consumidores diferentes a pesar de que las estrategias de una y otra industria son bien distintas”, sentenció Giordano ante los más de 350 asistentes a CIVA 2023.

“**TODAVÍA HAY MARGEN DE CRECIMIENTO EN EL MERCADO ARGENTINO**”



“El cuello de botella del mercado es el retail”, aseguró Marcos Giordano.

MOTIVAR: ¿CÓMO PIENSAN EL LANZAMIENTO DE UN PRODUCTO EN CADA INDUSTRIA?

Marcos Giordano: A la hora de lanzar un producto, los laboratorios piensan en qué portafolio te interesa, cuántas vacas hay, cuántos productores y el precio define la participación que se podrá acaparar. En cambio, en Pet Food se analiza cuál será el consumidor, pero no el consumidor de hoy sino cómo será ese en 5 años e incluso pensando en quiénes pueden ingresar al segmento.

A la hora de lanzar una nueva línea de producto, como Old Prince, cada bolsa sale más de un dólar y si lo multiplico por el mínimo necesario que me solicita el proveedor son US\$ 2 millones solo en packaging. A su vez, tengo mínimo dos

años de desarrollo hasta llegar al consumidor.

¿QUÉ PAPEL TIENE EL POSICIONAMIENTO DE MARCA?

Es una rareza que el segmento Pet Food regale cosas. Los canales masivos son los elegidos por nuestra industria. Las acciones de promoción de venta están muy bien y funcionan, pero no crean valor de marca y para que alguien quiera vender mi producto en un local de alto valor tengo que ayudarlo a que el consumidor final lo vaya a pedir.

No son tan diferentes los presupuestos de una y otra industria y en términos porcentuales en nutrición son menores a los de pharma, incluso, pero con un foco completamente distinto.

¿QUÉ PAPEL TIENE EL MÉDICO VETERINARIO EN TODO ESTO?

El rol central para la nutrición animal en pequeños animales lo tiene el consumidor final y mucho más después de la pandemia. El médico veterinario, pero también el retail y los distribuidores, son importantes en toda la cadena de valor, siempre en base a las necesidades y a las estrategias. Elegimos a los mejores socios para cada una de ellas, y no siempre es el médico veterinario.

Dicho esto, siento que la industria pharma a veces sobreestima en los lanza-

mientos comerciales al veterinario y subestima el conocimiento que tiene el dueño de un perro o gato, el cual no tiene nada que ver con el nivel socio económico, sino que sabe y pide lo que quiere y muchas veces sabe más que uno.

Por el contrario, en Pet Food, seguramente sea a la inversa. En los hechos, tratamos de acompañar el desarrollo del negocio con el fin de que la industria crezca.

¿EN EL MERCADO ARGENTINO HAY LUGAR PARA MÁS MARCAS?

Hay margen de crecimiento en el mercado argentino y van a llegar más marcas; alcanza con verlo que hay en Chile, Uruguay y Paraguay. El cuello de botella es el retail.

Acá están presentes marcas como Nutrican, Kangoo y Puppis, juntas suman más de 100 puntos de venta y si ellos no siguen desarrollándose, que son los que hablan con el consumidor, no vamos a



Facundo Sonatti destacó las posibilidades de crecimiento.

poder crecer.

Para entenderlo, hay que saber que ellos compiten con productos y negocios más rentables que lo que ofrecemos nosotros que es un producto “barato” en dólares versus autos, por citar solo un

ejemplo. Asimismo, ningún producto se piensa bajo una estrategia unicanal y los que combinan muy bien la pata digital con el local tradicional son los que más crecen.

Así, una cadena desarrollada puede lograr vía el canal digital hasta el 30% de sus ingresos totales.

¿QUÉ PASARÁ EN EL FUTURO CERCANO EN EL RUBRO?

Pet Food va a seguir creciendo porque el rol de las mascotas es cada vez más central en las familias, tanto perros como gatos, y tras la pandemia el dueño mira a su animal y hace casi un análisis clínico de lo que le pasa, debido a que tiene más tiempo en los hogares y por ende incrementó su contacto con las mascotas.

En lo que refiere a escala, la estructura de Agroindustrias Baires en el plano comercial es tres veces más pequeña que un laboratorio de US\$ 10

millones de ventas anuales.

En AMBA, somos apenas 8 personas y no hacemos promoción de ventas, el gran desafío es mirar el retail porque necesitan metros y bien ubicados para que vean que se destaque el valor de nuestras marcas.

¿DÓNDE ESTÁ LA MAYOR AMENAZA?

El viaje, el turismo, es el principal competidor de la industria veterinaria, porque los lugares donde más se vende no es Nordelta, ni aquellos de altos ingresos, sino que el protagonismo pasa por los más jóvenes que no solo no tienen hijos sino tampoco piensan comprarse un auto; al contrario, buscan compartir tiempo con su perro o gato. El retail es el gran protagonista de esta industria. **AR**

Escaneá el Código QR y mirá el panel completo



MOSCAS EN TAMBOS Y FEED LOTS?

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

NUEVOS!



PIDA NUESTRA LÍNEA DE MOSQUICIDAS A SU PROVEEDOR HABITUAL

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

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

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

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

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



www.laboratoriosaviar.com

Antiparasitario externo en tabletas SPINOGEN MAX

DOBLE ACCIÓN Spinosad + Lufenurón



Protección garantizada para toda la familia

actúa sobre la mascota y el ambiente

Generar Laboratorio Veterinario
cada día somos más



Masticable y palatable Sabor Carne



MANEJO EN GANADERÍA

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

COMIDA MAL OFRECIDA, ES COMIDA PERDIDA

El año va terminando y gracias a Dios, para el que crea, mes a mes pudimos juntarnos, mate por medio a conversar, discutir y compartir.

Arranco la ronda, con el primer amargo y tocando el tema de los principios: la buena conducta, la educación, la franqueza, la sinceridad no tienen precio, pero sí tienen mucho valor. Por algo son valores que debemos tener, sostener, defender y transmitir.

¿A qué viene esto de precios y valores?

A que todo lo que usamos en la producción tiene un precio y si encima lo usamos mal, hacemos incrementar varios valores: el de la negatividad, el de la ineficiencia, por ende, encarecemos lo que ya es oneroso y a veces de rentabilidad baja o negativa; en este caso: producir.

Armar un encierre a corral, sea chico, mediano o grande, debe tener, sí o sí, de respaldo una planificación. Que no solo

tiene que ver con la distribución y orientación de los corrales, distribución de agua y aguadas, pendientes, etc. Tiene que ver también por dónde transitará nuestro equipo de distribución, tractor-mixer o dónde preparará la ración; léase: "Patio de Comidas", donde también muchas veces, hay desperdicios de ingredientes.

Acá juega un rol muy importante un ingeniero, pero civil.

Pero en este caso, voy a hacer hincapié en los caminos de distribución, que obviamente, no serán los mismos que el de movimiento de hacienda.

Porque no solo por error del mixero, la comida cae afuera.

También, a veces la ración cae afuera, porque los caminos están en mal estado, sea por deficiencias en la planificación, en el mantenimiento, por el mal funcionamiento del mixer, por los comederos rotos o desalineados, etc.

Veo que más de uno carraspeó o miró para abajo. ¿Por qué?

Porque no muchos hicieron las cosas planificadas.

Muchos feedlots fueron creciendo a medida que la necesidad o las ganas de crecer, lo iba demandando o variaban los precios del grano y convenía transformarlo en carne, en vez de venderlo y todo ello nos llevó a cambiar un poco el rumbo.

No digo todos, pero en muchos lo veo. Se conoce como planificación, planeación, planteamiento o plan, al proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos.

Y la mayoría, que no digo que no sea cierto, se fija en el precio de la reposición, los precios de los insumos, el valor de venta, las cargas impositivas.



Pero pocas veces saben ver, cuánto dejan de ganar por estas mínimas correcciones que deben hacer en la prolijidad y eficiencia, que podrían haberse evitado con un buen plan.

Y cuando hablo de plan, hablo del "plan físico", el de construcción, porque considero que, al productivo, a pesar de los vaivenes económicos de nuestro País, mal que mal ya lo hicieron.

Es muy costoso, modificar una estructura mal planificada, como que esta tiene menos cintura que la productiva.

Continúa >>>

NUEVO CAMINO EN TECNOLOGÍAS REPRODUCTIVAS

Kit BullSynch®

Activador y Sincronizador del Sistema Reproductivo de la Vaca



Para Monta Natural



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

Más Beneficios. Más Ganancia.



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



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





Si bien el clima, políticas económicas, impositivas, están lejos de nuestras manos; por lo menos planifiquemos, la que podemos prevenir.

» La prevención constituye un concepto sumamente amplio, el cual abarca principalmente todas las medidas tomadas o planificadas en las distintas etapas de las actividades, en este caso productivas que tienen como objetivo prevenir o reducir los riesgos.

Por ende, la planificación en las empresas agropecuarias debe ser dinámica y flexible con la finalidad de adecuar los planes a los cambios de precios, tanto de los insumos como de los productos a vender, y a las variaciones climáticas.

Nos preocupamos por mejorar rindes al gancho, calidad de carne (terneza, engrasamiento), conversión comida-kilo producido, comprar bien insumos y reposición, etc.

¿Por qué? Porque el productor es muy competente en su función. ¿Cuál? Justamente la de producir. Pero... esa destacable función, a veces se ve opacada por la falta de planificar otros aspectos.

Y que esa función lo lleve a pensar ya, más como un empresario que como productor. Sabemos que planificar, no asegura al éxito. Si prevenir o achicar las probabilidades de error, que después se pagan caras. Y muy caras.

Que ver el hoy, no nos oculte el mañana. Ya calculamos la cantidad de corrales, la superficie de cada uno, el "patio de comidas", manga, enfermería, etc.

Y en esa planificación, en este caso, hablando del feedlot, los caminos de distribución son más que importantes.

Terminación (310 a 430 kilos)								
Ingrediente	Silo	Maíz	Soja	Cáscara	Balance	Kilos Tal Cual	DIAS	GPVD
Cantidad	5,50	7,40	0,63	0,00	0,25	13,78		
\$/Kg.	\$10,40	\$80,00	\$120,00	\$0,00	\$328,50		100	1,25
\$ Total	\$57,20	\$592,00	\$75,60	\$0,00	\$82,13	\$806,93	\$/ETAPA	\$80.692,50
						\$96,83		
						Con distribución		\$903,76

"COMIDA PERDIDA, MAL OFRECIDA"

Imagínense esta situación: "Hacemos nuestro pedido según el menú, pero la condición de este restaurant es que el pedido se abona antes. Pago lo solicitado y cuando viene el mozo a servirme, tropieza con una baldosa floja y parte de mi hermoso plato de guiso de lentejas, se cae al piso. Obvio que, aunque lo haya pagado, no le voy a decir al mozo que levante del piso lo derramado, entonces invertí en comida que no voy a comer".

En la imagen de este artículo podemos ver lo mismo y si le ponemos el signo pesos, la amargura es mayor.

Supongamos este caso:

» **Ración de terminación.** Costos (Tabla).

» **Consumo diario:** 13,8 Kilos, tal cual de ración.

» **Costo de esa ración:** \$903,76.

» **Costo por kilo de ración:** \$65,50.

Podemos ver y calcular, más de una vez, cuántos kilos quedaron afuera del comedero. Entonces, como siempre les digo, si la rentabilidad del feedlot es negativa o baja no nos permitamos que, por ineficiencia, sea menor.

¿Cómo lo solucionamos? Caminos y comederos en buen estado, mixer fun-

cionando correctamente y con un mixer capacitado. Con planificación, medidas simples, con prolijidad. Muchas veces el costo de arreglar, emprolijar, capacitar, es mucho menor a lo que dejamos de percibir, cuando la comida queda afuera del comedero. Tenemos:

- » Al mejor nutricionista.
- » Los mejores ingredientes.
- » El mejor mixer.
- » El mejor mixer.
- » La mejor genética.
- » La mejor sanidad.

Pero... los caminos están desparejos; el mixer no funciona bien o el mixer no está capacitado. Una parte de la ración quedará afuera, y ello significa, literalmente, "pe\$os\$ improductivos".

Pesos que no convertirán kilos, pesos que nos harán que, si la rentabilidad es negativa o baja, sea más negativa y más baja. ¿Cuántos \$65,50 hay tirados en las fotos de este artículo?

Y a veces no es un día, a veces son más y el número para restar al margen, cada vez es mayor.

¡No nos permitamos tener cosas que resten por el simple hecho de no planificar! Les dejo para pensar, la aplicación de círculo de mejora conti-

Etapa final	
GPVD	1,25
Período	100
Kilos ganados	125
Costo total	\$90.375,60
\$/Kg PROD	\$723,00

nua de Deming: PHVA.

» **Planificar:** enumerar los objetivos, apuntar los procesos (qué hacer, cuándo, cómo, quién, dónde, porqué).

» **Hacer:** ejecutar lo planificado, check list para asegurar el paso a paso

» **Verificar:** observar, medir, relevar datos, tirar estadísticas, detectar la meta no alcanzada

» **Actuar:** estudiar las causas de lo no logrado, hablar y escuchar las fallas para recalculer acciones correctivas.

¿Qué tal si planificamos la próxima ronda de mates? No sea cosa que nos falte yerba, la bombilla o la pava. O tengamos todo y la bombilla está tapada. **AR**

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



Baldini
veterinaria

DISTRIBUIDORA EQUINA
envíos a todo el país en 24hs.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL MERCADO EQUINO

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

SAN ANTONIO DE ARECO
Alvear 241 02326 454142

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



Acompañando desde los primeros pasos.

Vacuná a tus terneros al pie de la madre para que lleguen al destete protegidos frente a las enfermedades clostridiales, respiratorias y oculares.



#SanidadInteligente

“EL CONOCIMIENTO ES PODER Y AMPLÍA LOS HORIZONTES”

Con la presencia de la española Guadalupe Miró Carreras, la empresa generó un espacio del cual también participaron referentes de distintas facultades de todo el país, a los cuales se sumaron expertos del INTA y el Instituto Pasteur.

Guadalupe Varelli

✉ guadalupe@motivar.com.ar



“Este evento está totalmente relacionado con el de ayer”, comentó Rosario Ares, gerente de Servicios Técnicos y Salud Pública de la división de Salud Animal de Boehringer Ingelheim, en diálogo con **MOTIVAR**. Y agregó que “Se da en un contexto en el que, desde el laboratorio, trabajamos fuertemente en concientización sobre la prevalencia de enfermedades parasitarias, con foco en zoonosis, y ofrecemos un portafolio de soluciones a través de nuestros productos endectocidas Nex-Gard Spectra y Broadline”.



Guadalupe Miró visitó Argentina de la mano de Boehringer Ingelheim.

destacó Ares. Y agregó: “Creo que los encuentros de expertos, como este, son sumamente enriquecedores ya que generan espacios para compartir conocimiento, compartir datos y nutrimos entre todos.”.

Entre los temas que se pusieron sobre la mesa, se destacó la desconexión que aún persiste entre la medicina humana y la veterinaria al pensar en el concepto de Una Salud y en la prevención de zoonosis.

Durante el encuentro se debatieron el rol del veterinario en la salud pública, la importancia de los parásitos como enfermedades zoonóticas, el análisis de materia fecal y la anamnesis como estrategias de abordaje y la importancia de la prevención.

La palabra circuló por la mesa de una punta a la otra, sin reconocer jerarquías. Los expertos en parasitología veterinaria allí reunidos compartieron sus saberes y experiencias con la generosidad de quien está realmente interesado en que su campo de conocimiento crezca, se enriquezca y prospere.

La cita fue convocada por Boehringer Ingelheim y tuvo lugar en la Ciudad de Buenos Aires. Si, un día después del evento “Redescubriendo la parasitología”, donde el laboratorio reunió a más de 400 veterinarios para compartir novedades sobre el control de las parasitosis en animales de compañía.

MEET THE EXPERT(S)

Guadalupe Miró Corrales, veterinaria española referente internacional en parasitología, fue una de las oradoras del primer encuentro, junto con Pablo Borrás, veterinario argentino de referencia, y Rosario Ares desde la empresa.

Miró fue quien encabezó el meeting de expertos, del que participaron veterinarios referentes en parasitología de distintos lugares del país. En la mesa se reunieron profesionales que trabajan tanto en el ámbito público y como en el privado, en diferentes provincias como Córdoba, Santa

Fe, Misiones y Buenos Aires, y profesionales del campo de laboratorios de diagnóstico, como el INTA y en el Instituto de Zoonosis Luis Pasteur. También participó un médico veterinario de la clínica general y un médico de humanos, Juan Pablo Solé, director médico para Argentina, Paraguay y Uruguay en Boehringer Ingelheim.

Uno de los objetivos fue comenzar a armar una red que promueva la generación de datos de prevalencia de enfermedades parasitarias. “Estamos a ciegas, no tenemos un mapa de parasitología y de prevalencia de enfermedades parasitarias a nivel nacional y nos parece que este puede llegar a ser un puntapié inicial”,

Compartimos el diálogo con la Dra. Guadalupe Miró Corrales, quien compartió con **MOTIVAR** sus impresiones.

MOTIVAR: ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL CONCLUSIÓN DEL ENCUENTRO?

Guadalupe Miró Corrales: Lo primero que hay que tener en cuenta es que el 75% de las zoonosis provienen de enfermedades que padecen los animales, como los perros y los gatos. Entonces, el médico veterinario tiene una labor muy grande que hacer.

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



Referentes en parasitología veterinaria reunidos por el laboratorio multinacional en Buenos Aires.

¿Y EN ESE ECOSISTEMA, CUÁL ES EL LUGAR DE LOS PARÁSITOS?

Los parásitos ocupan un espacio significativo en este contexto. Muchos atraviesan el sistema digestivo y, por lo tanto, las heces se convierten en la principal fuente de contaminación.

Es crucial comprender que estos parásitos mantienen su viabilidad durante un prolongado período de tiempo. Algunos, como el *Toxocara*, son capaces de subsistir en el ambiente durante siete años.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENEN EL ESTUDIO DE MATERIA FECAL Y LA ANAMNESIS?

El estudio de las heces es de vital importancia, ya que permite detectar la

infección en el intestino de un perro, y lo que estás consiguiendo es medicarlo lo antes posible para evitar que ese cachorro o perro contamine el medio.

En este sentido se vincula con la anamnesis, ya que te permite descubrir sospechas y posibles razones de por qué un animal podría estar parasitado.

Esto es relevante dado que muchas infecciones pueden manifestarse de manera subclínica.

¿POR QUÉ LA INSISTENCIA EN EL TRATAMIENTO DE LOS CACHORROS?

El cachorro es la principal fuente de parásitos, por eso es que a todos los cachorros que entran en la consulta hay que hacerles un análisis de heces. En primer lugar porque muchos parásitos los adquiere en el seno materno, se los contagia la madre a través de la placenta o a través de la leche. Por otro lado, porque además tienen un sistema inmunitario inmaduro.

¿Y CUÁL ES EL ENFOQUE CLÍNICO CON LOS ANIMALES ADULTOS?

Con los animales adultos que no pre-

sentan síntomas aplica el refrán de que es mejor prevenir que curar. Es decir, que hay enfermedades parasitarias que pueden provocarles cuadros más o menos graves, dependiendo de las situaciones, y que, si tú estás desparasitando con regularidad a esos animales, por un lado, no contaminan el medio si se infectan, y por otro lado están sanos.

¿CUÁL ES TU VISIÓN SOBRE EL ACTUAL VÍNCULO ENTRE VETERINARIOS Y MÉDICOS DE HUMANOS?

Nos falta mucho trabajo por hacer. Los veterinarios hemos logrado integrar esta relación de manera efectiva a través de la interacción con las familias y brindando educación sanitaria a los dueños de perros y gatos. Sin embargo, al intentar extender esta colaboración al ámbito de la medicina humana, nos encontramos con una pared.

Deberían confiar en los conocimientos de los profesionales de la salud animal.

¿ES IMPORTANTE ES EL AMBIENTE EN LA DIFUSIÓN DE LOS PARÁSITOS?

Los parásitos tienen distintas necesidades de temperatura y humedad, por lo que depende en gran medida de las regiones para su existencia en mayor o menor medida. Es decir, algunas garrapatas no pueden sobrevivir en zonas frías, mientras que otras no pueden prosperar en áreas extremadamente calurosas.

Por lo tanto, existe una distribución geográfica muy clara de los parásitos.

En climas templados, se encuentran una variedad de parásitos, pero en climas más severos, atlánticos o tropicales, se encuentran otros tipos. Esto da lugar a una pregunta clave en la anamnesis: ¿dónde se encuentra el perro? ¿Dónde

ha estado o viajado? Esto, sin duda, ayuda a orientar el diagnóstico.

¿CUÁL ES EL VÍNCULO ENTRE LA INVESTIGACIÓN Y LA CLÍNICA DIARIA?

El conocimiento es poder. El conocimiento amplía tus horizontes. Es decir, que, si en tu clínica diaria observas muchos casos de leishmaniosis, muchos casos de *Dirofilaria immitis*, pero resulta que de los que observas, un porcentaje importante presenta dolor articular o enfermedad renal, entonces, dedícate a investigar eso.

Intenta buscarles sentido a las cosas que te pasan, a las cosas que les pasan a los perros que vienen a tu clínica. Por ejemplo, si tienes muchos perros con una determinada garrapata, identifícala. No te limites a decir que tienen garrapatas, ya que hay diferentes tipos de garrapatas que transmiten distintos patógenos. Esto es lo que llamamos investigación aplicada, y es de vital importancia.

Además, existe una faceta relacionada con el estado de ánimo del veterinario. Cuando llevas 10 años en la profesión, te aburres de realizar las mismas tareas. Incorporar la investigación a la rutina y utilizar tu mente científica, proporciona un impulso revitalizador.

¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS CLÍNICOS PARA LA PARASITOLOGÍA?

El desafío real radica en profundizar en el conocimiento, es decir, en saber más. Esto implica no solo comprender lo que sucede en tu propio entorno o área de práctica, sino también estar al tanto de las investigaciones y avances en otros países. Todos nosotros debemos aspirar a mejorar nuestras prácticas y explorar enfoques novedosos. **AR**

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



Laboratorio9dejulio



www.lab9dejulio.com.ar



¿AVANZA EL PRESUPUESTO PARA LOS HOSPITALES?

El Consejo de Decanos y Decanas de Ciencias Veterinarias celebró la posibilidad de contar con \$1.000 millones para el total de las facultades.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Decanos y decanas. Mariano Garate (UNR), Gustavo Isaack (UNER), Sergio Alberto Parra (UNL), Marcelo Pecoraro (UNLP), Alejo Pérez Carrera (UBA), Gustavo Crudeli (Universidad Nacional del Chaco Austral), Rodolfo Catalano (UNCPBA), Abelardo Ferran (UNLPam), Stella Maris Quintero (Universidad Nacional de La Rioja), Susana del Valle Monserrat (Universidad Nacional de Tucumán), Carolina Morgante (UNVM), Bibiana Peltiza (Universidad Nacional de Río Cuarto) y Fabiana Cipolini Gatarza (UNNE).

El Consejo Nacional de Decanos y Decanas de Ciencias Veterinarias (CONADEV) celebró que el gobierno haya incluido, por primera vez en el proyecto de presupuesto nacional, una partida anual para hospital veterinario.

La partida específica sería por \$1.000 y estaría destinada a los hospitales para la atención de animales que funcionan en las distintas facultades del país.

MOTIVAR dialogó con Alejo Pérez Carrera, Decano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA, presidente del CONADEV y presidente de la Asociación de Facultades y Escuelas de Ciencias Veterinarias del MERCOSUR y países asociados, sobre los detalles del proyecto.

Actualmente son 14 las facultades que integran el consejo y desde hace algunos años se encuentran planteando esta solicitud ante la preocupación respecto del financiamiento de los hospitales escuela en las facultades de veterinarias.

"Históricamente hubo partidas presupuestarias del Ministerio de Educación como refuerzo o programas de acompañamiento a los hospitales, pero nunca estuvo instalado un financiamiento sistemático", destacó Pérez Carrera.

Por otro lado, indicó que hoy el presupuesto para los hospitales sale depende de cada casa de altos estudios ya que puede ser directamente desde la universidad a los hospitales o salir del presupuesto asignado a la facultad de veterinaria. "Como cada universidad tiene esa autonomía en el manejo de fondos, es diferente, no hay un patrón que sea el mismo para todas", explicó.

Y agregó que todas tienen cierto financiamiento que en general alcanza para los gastos de funcionamiento, pero las tecno-

logías en muchos casos son las mismas, y se dificulta el avance científico-tecnológico para estar a la altura de las circunstancias en la formación de los profesionales.

"Más allá de esta coyuntura nacional, siempre fue un cuello de botella esto de la actualización y el financiamiento de nuestros hospitales. Muchas veces el valor de los insumos, de los reactivos, de la adquisición de equipamiento y nuevas tecnologías, se hace muy cuesta arriba", especificó el presidente del CONADEV.

EL PROYECTO

"Nos esperamos mucho que en la web del Ministerio de Economía aparezca la incorporación al proyecto de ley de presupuesto para el periodo 2024 y hace refe-

rencia específicamente al financiamiento de hospitales, escuelas de ciencias veterinarias en Argentina", detalló.

Uno de los objetivos planteados por los decanos es que las prácticas hospitalarias de pequeños y grandes animales, que forman parte del plan de estudios obligatorio de la carrera de Medicina Veterinaria, son fundamentales en la formación del futuro profesional, debido a que fomentan el logro de objetivos procedimentales y actitudinales, que permiten afianzar, aplicar y utilizar los contenidos aprendidos, desarrollando habilidades y destrezas necesarias en los diversos campos de aplicación de la carrera.

DESTINO DEL FINANCIAMIENTO

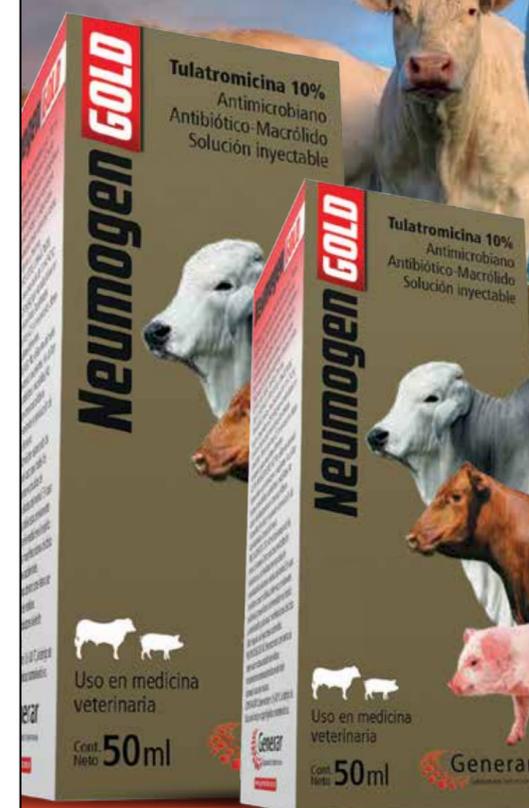
"Disponer del financiamiento permitiría optimizar y fortalecer el logro de las metas educativas que nuestros hospitales persiguen, contribuyendo a la consolidación del proceso de enseñanza y aprendizaje en estos ámbitos, mejorando las condiciones de trabajo y de estudio para los estudiantes y docentes en las diferentes áreas que los integran, así como las condiciones de los animales en internación y el adecuado seguimiento de sus patologías", agregó el decano de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA.

Escaneá el Código QR y lee la nota completa desde la Web



Neumogen GOLD

Tulatromicina 10%



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

Dosis única de larga duración

La opción más esperada



cada día somos más

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

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

LLAMAS
LABORATORIOS Y SERVICIOS



MÁS DE 30 AÑOS
APLICANDO
MODELOS
DE EXCELENCIA
EN DIAGNÓSTICOS



Análisis de Alimentos



Análisis de Agua



Análisis de Efluentes



Análisis Veterinarios

Jujuy 92 | CP 2700 | Pergamino (BA) Argentina

Tel: 02477-445270 Cel: 02477-15603790

www.laboratoriollamas.com.ar



IMPORTANTE PRECEDENTE EN ENTRE RÍOS CONTRA EL ESCRACHE A VETERINARIOS

En un fallo judicial inédito, se respaldó a la vicepresidenta del Colegio Veterinario de Entre Ríos. La denuncia fue por escrache en redes sociales.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



El escrache es una de las problemáticas que sufren los veterinarios de todo el país y muchas veces la posibilidad de probar este tipo de violencia, se dificulta ante la justicia. En este caso, la MV Carolina Lell, vicepresidenta del Colegio Veterinario de Entre Ríos, fue quien levantó la voz y logró un fallo a su favor que no registra precedentes.

En diálogo con MOTIVAR, la profesional recordó que el hecho sucedió en el año 2020, en plena pandemia y con el país en medio de una cuarentena. En ese momento, Carolina era presidenta de la seccional Paraná y mientras estaba atendiendo en su clínica de esa localidad, recibió un

cliente que necesitaba ayuda con su mascota, pero no pudo atenderlo.

"Yo estaba en cirugía con un animal anestesiado en la clínica y el cliente me solicitaba que haga un domicilio. Al no poder asistir, lo derivé con un colega ya que hubiese sido una negligencia dejar a ese animal anestesiado para ir a atender este domicilio", destacó Lell.

Esta situación dio origen a una serie de publicaciones en redes sociales de escrache que, a su vez, dieron lugar a un sinnúmero de otras cuestiones vinculadas con amenazas, incluso de muerte.

"No solo recibí el escrache, sino que después fueron a mi veterinaria, pasó un señor en moto y me amenazaron con que me iba a matar. O sea, fue feo, tuve que llamar a la policía. Y todo esto por no atender un animal en un domicilio pero que era porque estaba con otro paciente en ese momento; por lo que

“NO SOLO SUFRÍ EL ESCRACHE SINO QUE LUEGO TAMBIÉN ME AMENAZARON DE MUERTE”



Carolina Lell detalla cómo y por qué decidió avanzar en la justicia con el apoyo del Colegio.

la gente se enojó por eso", relató la médica veterinaria.

EL FALLO

Este no fue el primer hecho de escrache que recibió Carolina Lell, sin embargo, decidió que esta vez no se iba a callar. "Uno puede manifestar su opinión, pero hay lugares y formas, entonces, decidí seguir adelante con la denuncia", explicó.

En lo que respecta al fallo judicial, fue dictado por el Juzgado Civil y Comercial N° 2 de Paraná, a cargo de la Dra. Gabriela Rosana Sione. Allí, la justicia se expidió a favor de la veterinaria denunciante, en un caso de escrache en redes sociales, reconociendo el daño moral y profesional que fue causado por dicha acción.

En este caso, tuvo lugar en la ciudad de Paraná, donde se acusaba a la profesional de negarse a dar atención a una mascota y de cobrar hono-

rarios por su legítimo trabajo, donde se pasaron por distintas instancias hasta llegar a juicio, iniciándose con el envío de Cartas Documentos, para luego dar lugar a la Instancia de Mediación Prejudicial y finalmente ante el fracaso de las anteriores, llegar a la instancia judicial.

Allí, luego de un arduo proceso, se llegó al dictado de la sentencia, la cual fuere favorable a la veterinaria, condenándose a la contraria por daños y perjuicios, daño moral, y a un resarcimiento económico, la cual está firme y autoriza la publicación de la misma en medio idéntico al cual fuere publicado el escrache que diere origen al pleito.

La vicepresidenta del Colegio Médico Veterinario de Entre Ríos, decidió llevar el caso ante la justicia, con patrocinio de los Dres. Ezequiel Rudminsky y Christian Daniel Bitar, argumentando que el escrache le causó un daño moral y afectó su re-

“ES EL PRIMER JUICIO GANADO Y ESTO LO LLEVAMOS A FEVA DONDE SE NUCLEAN MÁS DE 17 COLEGIOS”

putación académica.

En ese marco, desde el Colegio de Entre Ríos destacaron que la decisión judicial representa un paso importante en la defensa de los derechos y la dignidad de los profesionales, sentando precedente para futuros casos de escrache en redes sociales por lo que se espera que el mismo sirva como una advertencia para aquellos que intenten difamar o dañar la reputación de los profesionales sin fundamentos legítimos.

"Es el primer juicio ganado y

esto lo llevamos a Feva donde se nuclean más de 17 colegios y consejos de todo el país.

Incluso, a partir de esto, vamos a hacer una jornada entre ambas instituciones y el Colegio Veterinario de Santa Fe en donde vamos a mostrar lo que se hizo y el protocolo que se llegó a cabo.

Es importante resaltar que, si bien la jurisprudencia es de Entre Ríos, pero a ellos les sirve como ejemplo", manifestó Carolina Lell.

MAYOR VISIBILIDAD

Por otro lado, la médica veterinaria indicó que cuando todo esto sucedió "había una gestión anterior en la que por ahí no tenía el apoyo. Por eso en esta gestión nosotros luchamos justamente para lograr la representación que siempre necesitamos", aseguró.

Y agregó: "No por ser vicepresidenta, porque si lo hubiese pasado a otro, se hubiese hecho. Obtuve todo el apoyo necesario de parte del Colegio para mostrarlo y para que sirva para otros. Ese fue mi objetivo".

Además, sostuvo en diálogo con nuestro medio, que lo que más la motivó a realizar esta denuncia fue por honor, valor y para que le sirva a otro. También indicó que se debe dar más visibilidad y es por eso que desde el colegio crearon un spot publicitario en el que se nombra esta problemática.

"Lo estamos replicando en toda la provincia para que la sociedad tome conocimiento. Es un trabajo del Colegio, pero también de la Federación que nos brindó el apoyo. Así que, todo lo que sea para representar, para dar valor y cuidar a nuestra profesión, serían base de lo que nosotros queremos como colegio", concluyó la MV Carolina Lell. **AR**

Lo cuidaste hasta su nacimiento, seguí cuidándolo al pie de la madre.

Durante esta época del año es fundamental proteger a los terneros contra enfermedades respiratorias, clostridiales y queratoconjuntivitis.

zoovac⁺

+ cerca del campo.

📷 zoovac.ar

🌐 www.institutozoovac.com

✉ info@institutozoovac.com



Más de 20 años acompañando al veterinario

Más de 50 laboratorios que nos acompañan.

📞 02302-306357 / 306359 📞 0800-222-6401 ✉ distribuidorasivet@gmail.com 🌐 distribuidorasivet.com.ar 📱 Sivet SH 📷 distribuidorasivet

REORDENAMIENTO Y APOYO A LOS MATRICULADOS, PREMISAS DEL COLEGIO DE SAN LUIS

Entrevistamos a la presidenta del Colegio de Médicos Veterinarios de San Luis, MV Verónica Veglia, quien describió la situación actual de la entidad y los desafíos de los profesionales locales.

Daniela Mattiussi

danielam@motivar.com.ar



ción, donde lograron que los colegas se matriculen, estén al día y completen sus legajos. "Tomamos una situación compleja pero hoy estamos con casi el 60% de la población con legajos al día. Este es uno de los puntos que no se ve, pero hemos puesto mucha cabeza e inversión ya que era necesario ordenar lo administrativo", indicó nuestra entrevistada.

Puntualmente lo que hicieron desde el Colegio fue contratar a una empresa para el desarrollo de un sistema de gestión que permita mejorar las condiciones de atención y organización de la institución.

Actualmente se está desarrollando el primer módulo del sistema.

"Esto también nos permitió actualizar nuestra página web de modo tal que todos los veterinarios que estén al día aparezcan allí y que estén sus contactos. Además, si todo sale bien, para principios de 2024 vamos a tener un sistema de autogestión para los propios colegas donde podrán sacar el certificado de forma automática, pagar la cuota, insumos, etc", detalló la presidenta de la entidad.

Por otro lado, destacó que se centraron puntualmente en el colega y sus necesidades; por lo que desde el Colegio tienen a disposición asesoramiento jurídico y distintos beneficios como es el caso de convenios con



Verónica Veglia encabeza distintos avances del Colegio profesional junto al resto de los dirigentes.

otros colegios para la utilización de la infraestructura de predio, pileta y demás para el verano.

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

Otro de los ejes en el que trabajaron fuertemente fue la formación, capacitación y actualización técnica permanente, algunas organizadas propiamente desde la institución y otras en colaboración con otras.

Cabe recordar que durante todo 2020 llevaron a cabo una jornada de capacitaciones virtuales, de más de 100 charlas en 3 temáticas: clínica de

pequeños, rumiantes, equinos y pequeños rumiantes.

Las mismas se realizaron por medio de un canal de YouTube, donde quedó absolutamente registrado con colegas de todo el país y con colegas del exterior. Estas charlas se fueron dando en un marco de jornada solidaria. A pesar de que eran totalmente gratuitas, se solicitó una donación las cuales fueron entregadas a barrios carenciados de San Luis.

Por otro lado, remarcó que firmaron un convenio de cooperación con UES21, cuyo objetivo es fortalecer la educación y fomentar la capacitación de los matriculados, brindando a es-

tos y su grupo familiar, que deseen estudiar allí una tecnicatura, curso, diplomatura, y/o una carrera de grado y/o Posgrado. Estas serán impartidas según sus distintas modalidades.

También firmaron un convenio con la Universidad Nacional de Río Cuarto para todos los cursos de posgrado, de difusión y demás; así como también con la Universidad Católica de Cuyo.

SECTORIZAR LAS ZONAS

Respecto a las problemáticas, la presidenta del Colegio de San Luis indicó que hace unos años hicieron un cambio rotundo en lo que son honorarios mínimos sugeridos. Anteriormente contaban con una grilla que la iban actualizando y con un valor promedio que se manejaba con el valor de la matriculación como base.

Luego comenzaron a asesorarse jurídicamente ya que no sabían hasta dónde tenían la potestad para cambiarlo.

Finalmente decidieron pasar todo con un Gavet y lo transformaron al litro de nafta súper e incorporaron dos elementos que fueron clave: los contratos de regencia o los contratos de direcciones técnicas e incorporamos los ayudantes veterinarios, "que en realidad no es el ayudante asistente sino el veterinario ayudante".

Además, otra de las cuestiones que incorporaron el año pasado, fue sectorizar la provincia en dos zonas: urbes, hasta determinada cantidad de población, con posibilidad de reducir un poco los honorarios mínimos sugeridos en localidades de 500, 600, 1.000 habitantes.

"No podemos cobrar una castración lo mismo en San Luis que en una ciudad o pueblo más chico. Entonces establecimos un porcentaje diferencial para que, obviamente a decisión del colega, tuviese el margen de poder cobrar un poquito menos en el interior. Y también regulamos bovinos y equinos, que era lo otro que estaba desfasado; con la única diferencia que los bovinos lo pusimos al kilo de novillo Liniers", explicó Veglia.

OTRAS PROBLEMÁTICAS

Por otro lado, también en relación a las problemáticas del colegio, la presidenta de San Luis especificó que tienen conflictos con el ejercicio ilegal de la profesión de personas que no se saben si están matriculadas.

"Tenemos dos casos judicializados por los cuales ya fuimos a declarar, ratificar, presentar pruebas y demás. Ninguna estaba matriculada en San Luis y hemos encontrado papeles firmados por dos personas de atención clínica, de pequeños y de grandes animales", determinó Veglia.

El otro gran problema que manifestó Veglia es que tienen personas que presentan papeles de "los famosos cursos intermedios de asistente, de enfermero y demás". Particularmente en estos casos, han trabajado con el Colegio de Veterinarios de Córdoba ya que allí hay un instituto que lo tienen identificado donde supuestamente se reciben de asistente en veterinaria.

"Esto no es algo que esté regulado. Estas personas pueden atender

como empleado de comercio, pero no hacer tarea como veterinario. El comercio puede tener una dirección técnica, pero a lo mejor no está el veterinario ahí, o el colega ni sabe que tiene esa dirección técnica, porque eso también sucede. Nuestra institución no tiene poder de policía, sino que simplemente podemos verificar que el colega esté o no matriculado", ratificó.

DESAFÍOS SANITARIOS

Por último, respecto a la situación sanitaria de la provincia, Veglia indicó que les llamó mucho la atención los casos de anemia infecciosa, pero no solamente para los veterinarios por lo que abordado por el Senasa.

"El año pasado fuimos una de las provincias de mayor caso de anemia infecciosa equina, por lo que trabajamos con el organismo nacional y con los colegas matriculados y acreditados. Además, tuvimos también que trabajar con las provincias aledañas como Mendoza, La Rioja y Córdoba", destacó.

Por otro lado, han tenido casos de rabia con murciélagos encontrados en distintos lugares, donde se han abordado los focos.

"Desde el Colegio nosotros aportamos a lo que es cualquier trabajo solidario que haya; sobre todo cuando son instituciones como las municipalidades o alguna asociación, como son las asociaciones gauchas, que abordan enfermedades, como la rabia o alguna otra vinculada a la zoonosis. Nosotros tratamos de aportar lo que se pueda", concluyó Verónica Veglia. **AR**

SAN LUIS



Colegio Médico Veterinario de San Luis
Fundado en 1978

Sede Central: San Luis Capital
Sede Villa Mercedes, Cortaderas y Unión

Presidenta: Verónica Veglia
Secretario General: Marcos Arce

Cantidad de matriculados activos:

192

54% 46%

Ocupación principal:
Animales de compañía: 80%
Multiespecies: 20%

www.cmvetsanluis.com

Colegio Médico Veterinario de San Luis

@veterinariosanluis

Valor del GAVET: Un litro de nafta súper.

LLEGAMOS DONDE VOS MÁS NOS NECESITÁS.



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

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



ONCOVET CL

Tratamiento para pacientes con cáncer y enfermedades inmunomediadas.



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

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 péngigo

MEDICINA FELINA

- Linfoma
- Leucemia
- Prurito idiopático
- Peritonitis infecciosa
- Complejo péngigo
- 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

IMPORTANCIA DE LAS VACUNAS VETERINARIAS EN EL PLAN SANITARIO DE LOS TERNEROS

Un animal con neumonía equivale a la vacunación a doble dosis de vacuna respiratoria y clostridial de dos terneros.

La importancia de la inmunización de los terneros en los primeros meses de vida se ha convertido en un pilar esencial para la ganadería moderna.

Esta práctica no solo garantiza la salud del ganado, sino que también tiene un impacto significativo en el proceso de destete y en la productividad general de la actividad ganadera.

La inmunización temprana de los terneros proporciona una defensa efectiva contra una serie de enfermedades que pueden afectar gravemente al ganado en su etapa inicial de vida. Esto se traduce en terneros más saludables, lo que facilita su crecimiento y desarrollo, y a su vez, acelera el proceso de destete.

Los expertos en ganadería señalan que la inmunización adecuada en los primeros meses de vida contribuye a reducir la morbilidad y la mortalidad en los terneros. Además, ayuda a prevenir enfermedades que pueden afectar la producción ganadera a largo plazo. Esto resulta en un mayor

rendimiento del ganado, lo que se traduce en beneficios económicos para los productores.

En conversación con el MV Nicolás Palacio, coordinador de Servicio Técnico del Laboratorio CDV, afirmó que: "Según el último informe del Senasa en cuanto a la primera campaña de vacunación de aftosa 2023, el número de terneros se incrementó en casi 200 mil animales, lo que representa un incremento del 1.2% respecto del año pasado. A pesar de la gran sequía que atravesó, y siguen atravesando a algunas zonas, y con una caída del 0.4% del stock de vacas, podemos observar que el porcentaje de destete está acercándose al 70%, alejándose del 65% histórico, lo que refleja el trabajo integral que se viene implementando en la ganadería, dándole importancia a cada uno de los pilares: sanidad, manejo, nutrición y genética".

A VACUNAR

La inmunización de terneros en los primeros meses de vida no solo es esencial para garantizar la salud del ganado, sino que también impacta positivamente en el proceso de destete y en la productividad de la actividad ganadera en su conjunto. Los ganaderos que adoptan prácticas de



Es clave insistir en la importancia de cumplir con un correcto plan sanitario en los animales.

inmunización adecuadas están contribuyendo no solo a la salud de su ganado, sino también al crecimiento sostenible de la industria ganadera.

El Laboratorio CDV lleva adelante una campaña de concientización "Primeros Pasos" con la cual promueve la importancia de reforzar la inmunidad de los terneros a los pies de la madre. Los terneros dependen de la inmunidad pasiva, transmitida de la madre a la cría por el calostro. Antes que esta inmunidad comience a decrecer y deje susceptible al ternero se comienza a trabajar en generar defensas contra las enfermedades clostridiales y respiratorias.

En palabras del MV Nicolás Palacio: "Esperamos para los meses que vienen que los productores continúen previniendo las enfermedades sumándose a las campañas de vacunación, ya hemos visto que varios comenzaron con el cuidado de los terneros, teniendo en claro que la prevención es un resguardo de su capital. Para ejemplificar esto, podemos decir que el costo de tratamiento de un animal con neumonía equivale a la vacunación a doble dosis de vacuna respiratoria y clostridial de dos terneros". AR

Fuente: Laboratorio CDV.

Promo

SilatoxPlus

FIPRONIL + METOPROLOL

PULGUICIDA-GARRAPATICIDA **CONTROL AMBIENTAL**

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

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

<p>SILATOX PLUS Gatos</p>	<p>SILATOX PLUS Perros Desde las 8 semanas Hasta 10 kg</p>	<p>SILATOX PLUS Perros 10 a 20 kg</p>	<p>SILATOX PLUS Perros 20 a 40 kg</p>	<p>SILATOX PLUS Perros + de 40 kg</p>
----------------------------------	---	--	--	--

PA PEQUEÑOS ANIMALES

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

PAUL[®]

Laboratorio Veterinario

120 AÑOS

CUMPLIENDO!

LA SOLUCIÓN DEFINITIVA AL PROBLEMA DE LA MOSCA DE LOS CUERNOS

caravanas insecticidas OVER

- ✓ 4 meses de eficacia
- ✓ Fácil aplicación
- ✓ Sin restricciones en carne y leche

f i www.over.com.ar

over +40

MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981

FIEBRE AFTOSA: NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA EL DIAGNÓSTICO

Senasa firmó un convenio para avanzar en el desarrollo de herramientas para diagnosticar la enfermedad en los procesos productivos y sanitarios.



Juan Manuel Capece (Chemtest), Ana María Nicola (Senasa), Rodolfo Acerbi (Senasa), Laura Toledo (FONARSEC Agencia IDI), Fernando Peirano (Agencia IDI), Diana Guillen (Senasa), Carlos Greco (UNSAM y CIN), Diego Comerci (UNSAM y Chemtest), Diego Chouh (DetexMot) y Juan Ugalde (EByN y Chemtest).

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

La presidenta del Senasa, Diana Guillén, acompañada por el vicepresidente, Rodolfo Acerbi, firmó un acuerdo con el presidente de la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (I+D+i), del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, Fernando Peirano, el rector de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), Carlos Greco y el cofundador de CHEMTEST Argentina, Diego Comerci, para incorporar nuevas tecnologías al desarrollo de diagnósticos de fiebre aftosa en los procesos productivos y sanitarios, en el marco de la presentación de proyectos adjudicados del programa Compras Públicas Innovadoras (CPI).

La presidenta del Senasa, Diana Guillén, contó, además, con la participación de la directora nacional del Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC), Laura Toledo.

La Agencia Nacional I+D+i realizó una inversión de \$128.187.000 destinada a promover 4 proyectos que ofrecen soluciones innovadoras precomerciales en la provisión de bienes y la prestación de servicios públicos.

El objetivo de la Agencia es promover la investigación científica, la generación de conocimiento y la innovación productiva de la Argentina, para mejorar su perfil productivo y la calidad de vida de la población.

“La incorporación de las nuevas tecnologías a los procesos productivos y sanitarios son la llave para generar nuevos mercados y para continuar po-

sicionando nuestra producción en el mundo”, expresó Diana Guillén.

EL DESARROLLO

La UNSAM y CHEMTEST Argentina proponen el desarrollo hasta la fase de escala piloto precomercial de un inmunodiagnóstico para el tamizaje, más un test confirmatorio que serán evaluados y validados por el Senasa y de resultar aptos para los estándares requeridos por el Servicio, serán producidos bajo norma BPM para el uso exclusivo del Senasa. El proyecto adicionalmente permitirá fortalecer las colaboraciones interinstitucionales público-privadas mediante el intercambio de tecnologías, capacidades y recursos humanos. **AR**

SIMULACRO EN MARCOS JUÁREZ

Hubo especial atención en la simulación de una emergencia por peste porcina africana.

El Senasa junto con el INTA, el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Córdoba, el Municipio de Marcos Juárez y representantes de la cadena productiva, realizó un ejercicio de simulación para enfermedades porcinas, del 30 de octubre al 3 de noviembre.

La actividad implicó un entrenamiento y preparación destinada a personal de los servicios veterinarios, tanto públicos como privados de todo el país, desplegando tareas como controles de acceso, visitas a granjas porcinas y movimientos de vehículos de diferentes organismos públicos.

El objetivo, con especial atención en la simulación de una emergencia por peste porcina africana (PPA), fue prepararse ante un eventual ingreso de la enfermedad y poder responder rápidamente para preservar una producción relevante en la provincia.

El centro operacional fue emplazado en el INTA Marcos Juárez. El ejercicio se organizó en grupos específicos y la labor de participantes se desarrolló de forma simultánea. **AR**

Cuprifarma MAX

Más Cobre por Más Tiempo



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

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



Consulte a su Médico Veterinario www.agropharma.net

AGROPHARMA
Salud, Performance y Productividad Animal

ClameVet

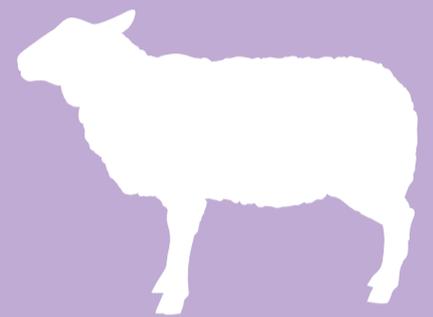
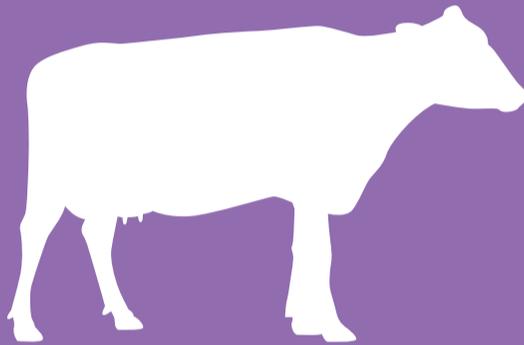
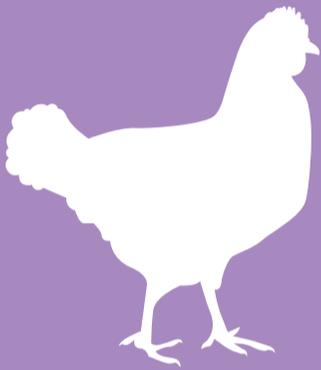
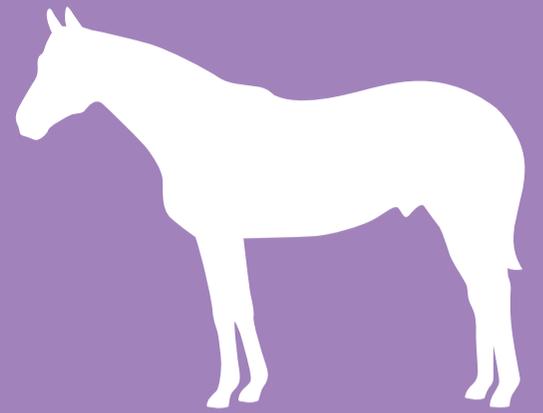
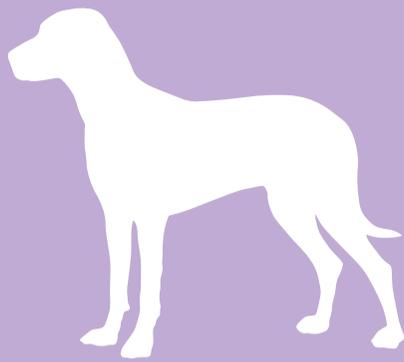
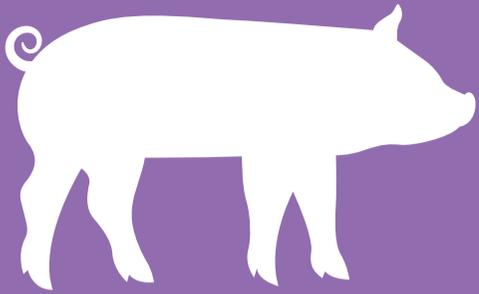
Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios

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



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

