

# MOTIVAR

## DESDE LA PAMPA Y POR REDES COMPARTE SU CONOCIMIENTO

El MV Ricardo Gutiérrez complementa su trabajo a campo con consejos prácticos en Instagram y TikTok.  
Pág. 12 a 14.

## EL FOCO PUESTO SOBRE LA SARNA BOVINA

Desde Tandil, Candela Cantón y Adrián Lifschitz repasan las estrategias para frenar el avance de la enfermedad.  
Pág. 16 y 17.

## ¿POR QUÉ EL PLAN SANITARIO ES UN ALIADO DE LA PROFESIÓN?

De la mano de Antonio Castelletti, compartimos siete claves para mejorar la interacción entre veterinarios y productores.  
Pág. 26 y 27.

## LA SANIDAD EN LOS OVINOS, UNA CUESTIÓN DE PESO

Te contamos todo sobre el calendario a cumplir para mitigar el impacto de las enfermedades infecciosas y parasitarias.  
Pág. 32 y 33.

## VETERINARIOS DE TRADICIÓN



*En la historia de Javier y Arturo de la Mata, referentes en reproducción bovina, se puede resumir la pasión y el esfuerzo compartido por padres, madres, hijos, hijas y hasta nietos veterinarios. Familia y profesión, una combinación que se repite y crece a lo largo de todo el país.*

Pág. 36 a 38



**Misión posible preservicio:**  
lograr la preñez.



Consulta con tu médico veterinario



**Biogénesis  
Bago**



Conocé el  
plan completo.



## Isomet OVER®

Primer tratamiento específico para la Tripanosomiasis bovina

**over** +40  
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981

Escaneá el QR para más info

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



# Dispocel



CONOCÉ NUESTROS PACKS REPRODUCTIVOS



**PACK DISPOCEL MONOUSO**  
Disponible por 50 y 100 tratamientos

**PACK DISPOCEL MONOUSO VAQUILLAS**  
100 tratamientos

**PACK DISPOCEL MAX**  
100 tratamientos  
**PACK LECHERO**  
100 tratamientos

**PACK DISPOCEL MONOUSO J-SYNCH**  
CON BUSERELIN VF O DALMARELIN  
Disponible por 50 y 100 tratamientos

**PACK DISPOCEL MONOUSO S-SYNCH**  
SIN ESTRADIOLES  
Disponible por 50 y 100 tratamientos

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

LA LÍNEA REPRODUCTIVA MÁS COMPLETA



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

Instagram, Facebook, LinkedIn, YouTube icons  
@FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL



SABEMOS DE REPRODUCCIÓN

▶ DispoceL

# CON INFLACIÓN A LA BAJA, ¿CAMBIA EL NEGOCIO VETERINARIO?

Luciano Aba

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



La alta inflación con la cual convivimos los argentinos durante años generó un sin número de distorsiones que sin dudas afectó incluso nuestro comportamiento diario y que este fenómeno comience a desacelerarse es una buena noticia.

Sin embargo, esto no es gratis. "Las cosas aumentan más que los sueldos", es una frase en la cual podríamos resumir cómo la caída del consumo impacta ya en los volúmenes de venta a nivel masivo, generando un reacomodamiento en las estrategias comerciales en distintos rubros.

Defender las unidades vendidas en 2023 y cubrir los costos de las estructuras montadas parecen ser la meta de todos este año. Y lo mismo ocurre en un sector veterinario que, más allá de dolores de cabeza y un esfuerzo administrativo muchas veces desmedido, de alguna manera "ya se había acostumbrado" a trabajar con altas tasas de inflación mensual.

¿Esto quiere decir que estaba bien? Claro que no, pero era la realidad.

De alguna manera, "la venta de pro-

ductos veterinarios se había convertido en un negocio financiero", validan los empresarios del sector en sus diálogos con MOTIVAR, al tiempo que afirman que "el freno en la baja de los stocks propulsadas por la cadena comercial a nivel masivo lo paga hoy la industria con caídas considerables en las unidades vendidas".

¿Es un problema vivir con menos inflación? Claro que no, pero obliga a replantearse las cosas.

¿Estamos ante un nuevo sinceramiento del mercado, post pandemia?

## ¿Y DÓNDE ESTÁ EL STOCK?

Como ha venido sucediendo desde fines del año pasado, la cadena comercial veterinaria inició un proceso de "liquidación de stocks" que no estuvo orientado específicamente a "regalar" mercadería sino más a bien a poner un freno en las compras por volumen a las que se estaba acostumbrado. Esto nos lleva una vez más a preguntarnos si la caída en los volúmenes de fármacos y vacunas que manifiestan los laboratorios se correlaciona más con la baja en el consumo a nivel de usuarios finales o con este proceso de "desinversión" por parte de los distribuidores.

¿Será por ambos motivos? Posiblemente.

"La inflación tapaba muchas cosas", es otra de las frases que escuchamos en los últimos tiempos en el ámbito comercial veterinarios.

Con la lupa puesta en los estimados de ventas, el gasto de estructura y los inventarios, las empresas saben que hay que salir a vender, "pero manteniendo la rentabili-

## LA VENTA DE PRODUCTOS VETERINARIOS SE HABÍA CONVERTIDO EN UN NEGOCIO FINANCIERO

dad", exclaman los industriales.

¿Solo eso? No, claro que no. También en los últimos meses se han dado despidos y suspensiones, en el marco de compañías que ajustan sobre su estructura en base a los nuevos tiempos.

## ¿HAY REFERENCIA PARA 2025?

Ya pasada más de la mitad del año, laboratorios y distribuidoras buscan fijar un horizonte para lo que viene. ¿Les servirán los números de este 2024 como referencia? Parece difícil. Los movimientos inflacionarios de los últimos tiempos y los cambios estratégicos puertas adentro del rubro realmente afectan la previsibilidad a futuro.

Con una facturación estimada en alrededor de \$200 mil millones en 2023, la industria de laboratorios veterinarios creció el año pasado considerablemente en este aspecto en relación a 2022, cayendo sin embargo en las unidades comercializadas.

Esta baja en las ventas seguramente se mantendrá durante este 2024, cuando incluso en los primeros 6 meses ya se incluyó duplicó la facturación de 2023.

Así como lo ven. Para arriba y para abajo. Sin puntos claros de referencia transita estos tiempos la industria, buscando un nuevo punto de equilibrio entre la realidad del mercado, el costo de su estructura y los márgenes necesarios para seguir invirtiendo.

## 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**  
 Lizi Domínguez  
 lizi@motivar.com.ar

**Daniela Mattiussi**  
 daniela@motivar.com.ar

**Facundo Sonatti**  
 facundo@motivar.com.ar

**Impresión** LatinGráfica

Fecha de cierre de esta edición: 11/7/2024

📱 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 (B1640RDL), 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



La calidad no es un acto, es un hábito.



549115887-0245

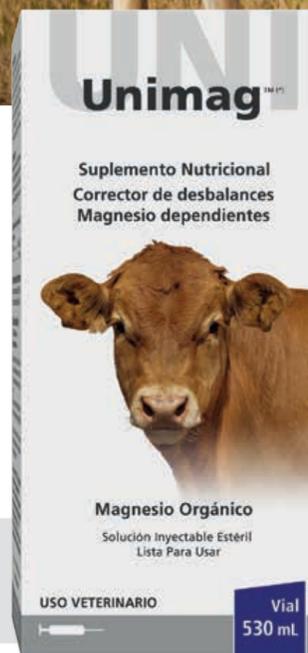
tecnofarmsrl

contacto@tecnofarm.com.ar

# No congeles tu producción.

## Ante la deficiencia, complementá con lo mejor.

Línea Nutricional Richmond Vet Pharma



## Nutritional Balance



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



**Richmond**  
 Vet Pharma™

richmondvet.com.ar

**GMP** CERTIFICATE  
 SENASA BPPPV  
 Richmond Vet Pharma

**One Health**  
 Richmond Vet Pharma

# Llegó la **mejor app** del mundo **veterinario.**

Comprá a través de la **app**  
y **viajá a**  **Cataratas del Iguazú**



Más rápida

Más segura



Mejor navegación

¡Y todo en un solo lugar!

# Mi **Krönen Vet**

Más simple que nunca



## krönen Vet

Imágen a modo ilustrativo. Ver Bases y Condiciones.



*Electrificadores inteligentes, balanzas electrónicas, lectores para caravanas*



*Algo extraño está pasando en el campo.  
El trabajo es el mismo, pero se siente diferente.  
Las herramientas resultan familiares,  
aunque las estemos viendo por primera vez.  
Las tareas se facilitan.  
Y lo cotidiano, reencuentra su frescura.  
El tiempo se acorta porque los procesos son  
más eficientes.  
Y uno se relaja.  
El que cambia, sos vos.  
Porque te cambiaste a Gallagher.*

**LÍDERES EN ELECTRÓNICA APLICADA AL CAMPO**

*\*Consultar por la línea completa*



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](http://www.carretelesrafaela.com.ar) | Carreteles Rafaela

# ¿CRECE EL MERCADO GLOBAL DE SERVICIOS VETERINARIOS?

Un informe de The Business Research Company sostiene que la actividad de los profesionales aumenta su facturación tanto en el caso de los animales de compañía, como en el segmento ganadero.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

¿Qué segmento crece más en el mundo? ¿El de los servicios veterinarios que se ofrecen a perros y gatos o el que brindan los profesionales a campo en los animales de producción?

Si bien la tendencia nos llevaría a

“EN 2023 EL MERCADO DE SERVICIOS VETERINARIOS ALCANZÓ UNA FACTURACIÓN GLOBAL DE US\$ 138 MIL MILLONES”

responder a favor de la primera opción, un informe presentado por la consultora internacional The Business Research Company da cuenta de que ambos rubros avanzan y lo seguirán haciendo.

El informe relevó la situación en más de 40 países del mundo, incluyendo a la Argentina, y contempla el mercado global de servicios veterinarios, incluyendo los ingresos obtenidos por brindar tratamiento a animales enfermos, prevenir enfermedades que limitan la producción, distribución de medicamentos, vacunas y otros productos. Sin embargo, no se incluyen los ingresos por reventas a lo largo de la cadena de suministro.

Según el reporte, los principales tipos de servicios veterinarios son los hospitales y clínicas veterinarias para animales y los servicios de análisis de laboratorio veterinario, más allá de los trabajos que realizan a campo los profesionales de grandes animales.

Exámenes de rutina, procedimientos no quirúrgicos y quirúrgicos, servicios de pruebas de laboratorio para animales de compañía y también para el ganado.

Todo esto, configura un mercado que ha crecido fuertemente en los últimos años y lo seguirá haciendo. Según The Business Research Company, en 2023 alcanzó una facturación global de US\$ 138 mil millones y avanzará hacia los US\$ 148 mil millones en 2024, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta del 7,1%.



Avanzan los servicios veterinarios a campo.

“El crecimiento en el período de pronóstico se puede atribuir a los servicios preventivos y de bienestar, la atención veterinaria especializada, el enfoque de una sola salud, el comercio electrónico de productos farmacéuticos para mascotas y el impacto de la pandemia mundial. Las principales tendencias en el período de pronóstico incluyen innovaciones tecnológicas, telemedicina y consultas remotas, avances en medicina veterinaria, telesalud para mascotas y un enfoque en la atención preventiva”, expresa el documento que marca la tendencia a futuro: “Se espera que el tamaño del mercado de servicios veterinarios experimente un fuerte

crecimiento en los próximos años, alcanzando los US\$ 194 mil millones en 2028, a una tasa de crecimiento anual compuesta del 6,9%”.

## MÁS PRODUCCIÓN DE CARNE, MÁS VETERINARIOS

Se espera que la producción mundial de carne aumente, lo que respalda el crecimiento del mercado de servicios veterinarios.

Para 2027, se espera que la producción de carne y aves de corral en los mercados emergentes aumente en un 76%.

## EL FOCO EN LOS ANTIPARASITARIOS

El tamaño del mercado de antiparasitarios veterinarios ha crecido fuertemente en los últimos años. En ese sentido, la consultora The Business Research Company sostiene que crecerá de US\$13 mil millones en 2023 a US\$ 14 mil millones en 2024 a una tasa de crecimiento anual compuesta del 6,8%.

El crecimiento en el período histórico se puede atribuir a la concienciación sobre la salud animal, la producción ganadera, la tenencia de animales de compañía y las enfermedades zoonóticas. Se espera que el tamaño del mercado de parasi-

tidas veterinarios experimente un fuerte crecimiento en los próximos años, con una tasa del 6,6% anual hasta 2028. El crecimiento en el período de pronóstico se puede atribuir a la seguridad alimentaria mundial, las amenazas zoonóticas emergentes, el cuidado de los animales de compañía y los cambios ambientales. Las principales tendencias incluyen preocupaciones por enfermedades zoonóticas, innovación en el control de pulgas y garrapatas, seguridad de los parásitos y preocupaciones ambientales, métodos de administración innovadores.

6,9

Es la tasa de crecimiento anual que se espera hasta 2028.

## LA ADOPCIÓN DE ANIMALES DE COMPAÑÍA IMPULSA EL CRECIMIENTO

Se espera que la creciente adopción de animales de compañía impulse también el crecimiento del mercado de servicios veterinarios, esenciales para diagnosticar y tratar problemas de salud en los animales de compañía, garantizar su bienestar y prevenir la propagación de enfermedades zoonóticas.

## CRECE LA TELEMEDICINA

La telemedicina está ganando terreno, ya que esta tecnología permite

a los dueños de mascotas acceder a una atención de calidad desde ubicaciones remotas.

Esta tecnología también ayuda a mejorar las relaciones existentes entre veterinarios, clientes y pacientes.

Los estilos de vida ajetreados y la preferencia de los consumidores por servicios personalizados están impulsando la demanda de servicios de telemedicina.



Es creciente la tendencia de mayores servicios en animales de compañía.

## MÁS ALLÁ DE LAS CRISIS

El crecimiento del sector de servicios veterinarios a nivel mundial deja en claro que se trata de una industria estratégica

de cara al futuro, no solo en lo que tiene que ver con la provisión de alimentos de origen animal sanos y seguros, sino también con el bienestar de las mascotas y la salud de las personas. **AR**

# CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Uniando fuerzas por una distribución eficiente.



¿Querés asociar a tu empresa?  
[www.cadisvet.com.ar](http://www.cadisvet.com.ar)



# ES VETERINARIO, DOCENTE Y ABRIÓ SUS REDES SOCIALES PARA COMPARTIR CONOCIMIENTO

El MV pampeano Ricardo Gutiérrez tiene más de 20 mil seguidores entre TikTok e Instagram, gracias a sus posteos prácticos y de gran utilidad para los productores agropecuarios.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



Ricardo Gutiérrez es médico veterinario en General Pico, La Pampa, y docente desde hace más de dos décadas en la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Pampa.

Hace poco menos de un año, un sábado por la noche mientras hacía pizzas junto a su familia, su hija Trinidad de 11 años le sugirió que subiera un video en TikTok, como esos que hacía para sus alumnos, y así lo hizo. En poco tiempo tuvo 100.000 reproducciones y de esta manera, sin proponérselo, se convirtió en influencer en gestión agropecuaria.

Hacer videos no era nuevo para Ricardo porque hacía tiempo que venía grabando tutoriales para sus alumnos

de la facultad y los subía en canales privados de YouTube, pero esto de lanzarse a las redes sociales con grabaciones cortas, a campo, muchísimas veces mientras maneja arriba de la camioneta transitando los caminos rurales, fue todo un desafío que sorteó con facilidad en los pocos meses que lleva publicando.

Hoy tiene más de 13.000 seguidores en Instagram (@vetgutierrez) y más de 12.000 en TikTok, a los que se suman los de X y LinkedIn.

"Se ve que a la gente le empezó a gustar. Por las críticas constructivas que recibo, parece que es por la forma en la que explico las cosas", dijo Gutiérrez en una entrevista con MOTIVAR.

El propio veterinario graba y edita sus videos. "Un día vi a uno que titulaba sus videos, y pensé: 'Claro, qué piola, la gente los ve en silencio, tengo que hacer lo mismo con los

“MI INTERÉS NO VIENE DESDE OTRO LUGAR QUE NO SEA EL DE ENSEÑAR, PORQUE ME APASIONA COMPARTIR LO QUE SÉ”



Ricardo Gutiérrez comparte en las redes su día a día en los campos que asesora y administra.

míos'. Y me bajé una aplicación que lo hace automáticamente", comentó.

"Después me di cuenta que yo hacía videos largos y la gente se enganchaba igual. Pero dije: 'Si los hago un poco más cortos, es más dinámico. Y después me enteré que se pueden hacer cortes dentro del video. Así es más llevadero".

## EL TEMARIO: A DEMANDA

Los temas que Gutiérrez aborda son "a demanda" del público, y en algún que otro intercambio termina resultando en una oportunidad laboral, especialmente de asesoría. Pero el

MV aclaró que su interés a la hora de hacer los videos "no viene desde otro lugar que no sea el de enseñar, porque me apasiona compartir lo que yo sé. Y bueno, parece que tengo una forma de comunicar que gusta. La verdad que la experiencia es muy rara para mí".

En una vista general de los videos de @vetgutierrez tanto en Instagram como en Tik Tok, se reconocen varios posteos vinculados a su actividad docente y a su práctica diaria, incluso con cifras y porcentajes.

"Soy docente en Economía Agraria, de ahí que mis consejos son técnicos, pero siempre tienen que ver mucho

Continúa >>>



LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS COMPLETA DEL MERCADO



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



Protegé a tus terneros de la diarrea neonatal

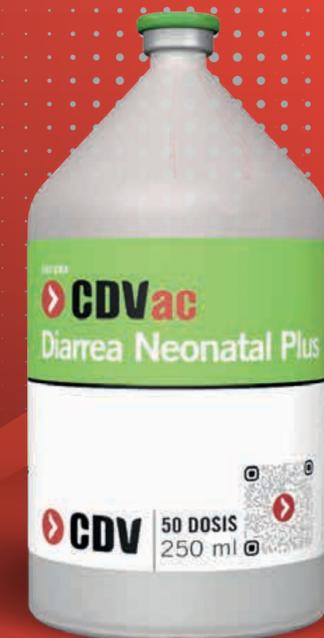


Vacuná a tus vacas 30 y 60 días antes del parto.

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

Prevenir con CDV es una decisión inteligente

CONSULTE CON SU VETERINARIO



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



## “ASESORO Y ADMINISTRO SIETE CAMPOS, ESTOY CON LOS PIES EN EL BARRIO. CONOZCO LAS COSAS PORQUE LAS HAGO YO”

con la gestión. Aparte yo asesoro y administro siete campos, por lo que me toca estar mucho con los pies en el barro. Conozco y manejo las cosas porque las hago yo”, señaló.

También “tengo gente a cargo y justamente por ello estoy terminando una maestría en administración, sobre la productividad del personal y el clima organizacional. Pero si mirás cualquier video, vas a ver que siempre apuntan a lo práctico y a las cosas que se pueden hacer”.

“Toda mi tarea de asesoramiento está relacionada al sistema de negocio, al modelo: si los productores hacen cría, recría, si van a encarar un destete precoz, cómo lo tienen que encarar, qué números tienen que mirar, qué cuidados deben tener. O si van a encarar una terminación a corral, si les conviene o no, si les conviene engordar hasta tal o cual etapa. El perfil siempre es éste”, comentó el profesional.

“Y no sé por qué, pero siempre me preguntan sobre esos temas. Será porque se ve que mi asesoramiento va por ese lugar. A mí jamás me preguntan, por ejemplo, por una inseminación, o si yo podría hacer tactos. Creo

### TIP GANADERO: ¿DÓNDE PONER HOY EL FOCO?

Para el MV Ricardo Gutiérrez, en esta época la mira de los productores ganaderos debe estar puesta en mejorar la condición corporal, por lo que ya debe tener bien en claro “qué estrategia de suplementación va a iniciar.

Debe tener la previsión que de acá a dos o a tres meses, esa vaca que tenemos ahora tiene que mejorar en condición corporal y tiene que entrar en celo”. De allí que “es un momento fundamental para prestar mucha atención a las cuestiones nutricionales, si hemos suministrado minerales mediante inyectables de depósito, que ayudan a procesar mejor los alimentos y colaboran justamente a pasar un mejor invierno”.

En cuanto a la suplementación por batea, la recomendación del profesional es “no dejarnos vender un buzón, porque una de las cosas que más veo a campo, es que la gente dice: ‘Yo pongo piedras’, y ya el hecho de poner piedras presume que están cumpliendo con la suplementación que debe ser. Probablemente el consumo que están teniendo es ínfimo y no está teniendo el debido impacto productivo”.

En conclusión, “hoy tenemos que tomar decisiones para alentar al servicio”, sentenció.

#### Sobre decisiones y herramientas

En base a su experiencia, el veterinario planteó que “muchas veces hay que tomar decisiones drásticas. Yo las tomo. Yo lo hago. Y no lo digo de arriba de la camioneta. Yo ya me equivoqué y no quiero que la gente se equivoque”. Es que “en general yo trato de que los productores no tomen decisiones erradas. Pero también me gusta que cualquier tipo de productor y veterinario seamos capaces de tomar herramientas que se pueden aplicar en el campo, hay muchas cosas que se pueden hacer para mejorar la productividad, en definitiva, ganar más plata y hasta estar más feliz, más contento yendo al campo”.

En ese sentido, “creo que los veterinarios, los técnicos, tenemos una pata fuertísima, podemos explotar un montón de cosas y hacer una simbiosis con el productor que puede ser explosiva y recontrapositiva”, consideró.



Gutiérrez alienta a asumir desafíos, sin miedo.

La clave: “Saber tomar esas herramientas, aplicarlas y no tener miedo, siempre con la precaución de hacer las cosas bien. Creo que el gran desafío está ahí”, finalizó.

que esas cosas los productores las resuelven por otros lugares”, observó.

“Obvio que eventualmente si en los campos que administro quedaron algunas vacas para hacer unos tactos, los hago. Pero hoy, por el lugar en el que me toca estar, yo tengo colegas que hacen ese trabajo por mí, porque no llego. Me encanta, pero no llego”, aclaró.

#### GESTIÓN AGROPECUARIA

Para el profesional es imprescindible “hacer más hincapié en la gestión de las empresas agropecuarias y

en la toma de decisiones a partir de esa gestión, que es donde el productor se puede sentir mucho más apoyado y mucho más seguro”.

“Son cosas en las que nosotros estamos convencidos. Por ejemplo, si hay que hacer una práctica sencilla como un HPG o una inseminación, hay que saber sustentarlo muy bien. Y hay que tener experiencia a campo para defenderla, y que el productor esté realmente convencido de la práctica”.

Para Gutiérrez, esa “defensa” se sustenta en los números y “nosotros como veterinarios nos hemos que-

dado un poco en ese sentido”. De allí que muchas de sus publicaciones son cálculos de costos, estadísticas, relevamientos “que surgen de mi propia actividad, porque son actividades que yo hago permanentemente en los campos donde trabajo”.

Por ejemplo, “si estamos haciendo un alambrado... lo paso a una moneda en común, al kilo de novillo, al kilo de ternero. Si termino de hacer los raspajes en los toros, termino de hacer las salinidades anuales en las vacas, paso el costo a una moneda en común también y es una información contrastable, comparable”, indicó. **AR**



RIO DE JANEIRO

ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO EN MEDICINA VETERINARIA



@alignanihnos



+54 342 5290305



www.allignanihnos.com.ar

ALLIGNANI

UDDER CHOICE CREAM



## UBRES DE CALIDAD PRODUCEN LECHE DE CALIDAD



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

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



Maximiza la producción.



Fácil y rápida aplicación.



Sin período de retiro en leche.



TEL/FAX: 00 54 11 4762-5163

info@chinfield.com

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

# SARNA: TRES DESAFÍOS A LA HORA DE ABORDAR LA ENFERMEDAD EN BOVINOS

Los Dres Vet Candela Cantón y Adrián Lifschitz refrescan conceptos, estrategias y formas de tratar la sarna bovina.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



Evitar su entrada al campo, llevando adelante diagnósticos pretratamiento para confirmar la presencia de la enfermedad; también postratamiento para chequear su eficacia, y utilizar las diferentes estrategias terapéuticas de forma racional, son los tres grandes desafíos al enfrentar la sarna bovina, según la MV Candela Cantón.

“Para lograr estos tres puntos, es fundamental que el asesor veterinario se involucre en el control de la sarna en el establecimiento”, remarcó la profesional, quien junto a su colega Dr. Adrián Lifschitz y bajo el auspicio de Ventanco, brindaron una charla virtual donde se presentaron distintas formas de abordaje disponibles, siempre haciendo hincapié en la bioseguridad y en el cuidado del medioambiente.

La sarna bovina, que tuvo su auge en los 80, cuando era endémica en la provincia de Buenos Aires, pasó tres décadas dormitando, o por lo menos sin brotes clínicos en muchas zonas, y a partir de 2015 reapareció, por lo que mientras algunos veterinarios atraviesan un “revival”, otros están poniéndose a tono con una enfermedad que cada vez genera más resistencia a las alternativas terapéuticas.

En diálogo con MOTIVAR, los profesionales referentes en farmacología de la FCV-CIVETAN de Tandil remarcaron los puntos clave para tener en cuenta, y los desafíos a la hora de enfrentar la sarna bovina.



Drs. Vet. Adrián Lifschitz y Candela Cantón, referentes en farmacología de la FCV de Tandil-CIVETAN.

## DIAGNÓSTICO Y MANEJO

“El veterinario sí o sí tiene que usar una herramienta de raspado para el diagnóstico de la sarna bovina. Ya no se puede hacerlo sólo con la observación y una evaluación clínica, tanto previo como post-tratamiento”, enfatizó Cantón.

Una vez diagnosticada y evaluada, “la sarna se debe controlar tanto con fármacos como también con medidas de bioseguridad. Sin ello es muy difícil, en la situación que estamos hoy, controlar una enfermedad como la sarna que es súper contagiosa”, añadió la profesional.

“Eso es algo que cuesta, por una cuestión de idiosincrasia, con explotaciones que ni siquiera tienen asesoramiento veterinario, donde hacen lo que les dice el vecino. O quizás hacemos alguna medida de control en nuestro establecimiento, pero el vecino no, y nos pasa la enfermedad”, agregó Lifschitz.

La sarna bovina “es una enfermedad que tiene un manejo complejo, donde el papel del veterinario es fundamental. No puede controlarse ni manejarse sin una participación del profesional”, aseguró el Dr. Lifschitz.

Asimismo, remarcó que el primer desafío es tratar que la enfermedad no ingrese al establecimiento, es decir, tener un control del movimiento de los animales. “Si nos entra la enfermedad, lo importante es tener un seguimiento de los animales para hacer el diagnóstico y tratamiento temprano, lo cual nos da muchas más chances de ser exitosos que cuando ya está diseminada en la totalidad de los animales”, completó.

## BAÑOS

La sarna se puede controlar con baños de inmersión, con aspersión, mediante drogas inyectables y al cierre de esta edición se lanzaba un pour on certificado por el Senasa, formulado y elaborado por König [ver pág. 22].



El problema más frecuente en los tratamientos de sarna es la resistencia a las drogas disponibles.

“EL VETERINARIO DEBE USAR UNA HERRAMIENTA DE RASPAD PARA EL DIAGNÓSTICO DE LA SARNA BOVINA.”

MV CANDELA CANTÓN

“ES UNA ENFERMEDAD DE COMPLEJA; NO PUEDE CONTROLARSE SIN LA PARTICIPACIÓN DEL PROFESIONAL.”

MV ADRIÁN LIFSCHITZ

En el primer caso, los profesionales comentaron que se presentan algunos problemas, ya que los si bien los baños de inmersión, son muy efectivos y fueron de gran utilidad allá por los 80, hoy casi no se realizan por falta de infraestructura -los piletones de entonces están obsoletos, si bien hay algunos establecimientos que los empezaron a construir, especialmente en feedlots.

Otro desafío que presenta el baño de inmersión es la gestión de los efluentes, para evitar que los cientos de litros de desecho de productos generen contaminaciones, algo muy difícil de manejar.

Los baños de aspersión, “en algunos casos los resultados no son los esperados, porque el animal pasó rápido y no se alcanzó a empapar completamente, le quedaron zonas sin cubrir, se taparon los picos de lluvia por el sarro de las aguas duras, etc.”, detalló Lifschitz.

## INYECTABLES

Los inyectables, muy usados en la zona central, son derivados de las lactonas macrocíclicas: ivermectina y doramectina. Esta última reporta una mejor performance, con una eficacia mayor.

Asimismo, las lactonas macrocíclicas tienen distintos tipos de formulaciones con diferentes vehículos: las tradicionales, al 1%, y las de larga acción, cuyo vehículo es aceitoso y eso permite que la droga se

libere más lentamente desde el sitio de inyección subcutáneo.

“Uno tiene una batería de herramientas que debe usarlas a conciencia. Para ello es preciso ver con el asesor veterinario cómo es el estatus de susceptibilidad en el establecimiento y cómo funcionan estas diferentes herramientas”, expresó la Dra. Cantón.

“En algunos sigue funcionando la ivermectina tradicional, en otros quizás hay que usar la doramectina, y en otros, son necesarias formulaciones de larga acción para mantener un nivel de control adecuado. Por eso se requiere un conocimiento de la enfermedad y de las herramientas farmacológicas que tenemos. No hay una receta única porque cada establecimiento puede tener una situación diferente”, agregó.

“Debemos buscar la manera de cómo y cuándo usar esas herramientas para tratar de alargar su vida útil”, remarcó Cantón.

“Por eso es que los baños funcionan bien, porque durante muchísimos años no los usamos para atacar la sarna. Entonces 30 años después construís un baño y sumergís los animales con Amित्रaz, repetís a los nueve días, y tenés 100% de eficacia. Es increíble y es muy complejo”, evaluó Lifschitz.

## UN RECURSO NO RENOVABLE

Uno de los problemas que se presenta con mayor frecuencia en brotes de sar-



Toma de muestra mediante raspado cutáneo.

na bovina es que los rodeos infestados presentan resistencia a algunas de las drogas disponibles. “El manejo de los medicamentos es complejo. Los antiparasitarios y los antibióticos son recursos no renovables: tienen que estar en manos

de alguien que conozca y que sepa por qué y cuándo aplicarlos”, afirmó.

Para colmo, “tenemos el problema de que muchas veces el productor quiere recetas simples, fáciles, y baratas para problemas que son complejos, que requieren la presencia de un profesional, tiempo, atención”, reforzó el Vet.

## PÉRDIDAS ECONÓMICAS

Según los profesionales, cuando la sarna bovina ingresa a un establecimiento, se puede llegar a perder, según el tipo de explotación y el grado de infestación, entre 10 a 50 kilos por animal.

En los feedlots, “cuando el gordo empieza con sarna, genera un problema enorme, porque ese animal que se está terminando no se puede tratar con un producto que tiene 120 días de período de retiro, cuando tal vez se esperaba venderlo en un mes. Cambia la proyección de enviarlo a faena, cambia toda la estrategia

## 10 a 50 kilos

Es el impacto que puede tener la sarna bovina en animales de cría, dependiendo del grado de infestación.

comercial. Genera un problema enorme”, lamentó Lifschitz.

## PREVALENCIA Y CONTROL

En cuanto a la presencia de la enfermedad, Lifschitz aseguró que toda la zona central del país “está inundada de

sarna en esta época, y lo alarmante es que también se está dando en verano, y aún peor: también está apareciendo en explotaciones lecheras”.

Tanto para el profesional como para su colega, es necesario establecer una política integral de control y manejo a nivel nacional, y evaluar si es posible un plan de erradicación, tomando ejemplos, como el de abordaje que se hizo en el sur del país, donde Chubut está declarado como libre de sarna ovina hace varios años. Y en diciembre del año pasado Santa Cruz también fue declarado también en ese estado.

“Esto ha ido creciendo. No es un problema puntual de investigación: es un problema que tienen los productores y los colegas a diario en la zona central del país, con lo cual requiere un abordaje integral. Si no se atiende, vamos a seguir operando de bombas, apagando el incendio y muchas veces, desde la desesperación, con un mal uso de los fármacos”, remataron Lifschitz y Cantón. **AR**



Veterinarias Integradas de Argentina S.A.

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

# “EL VETERINARIO DEBE DISEÑAR EL PLAN VACUNAL SEGÚN LAS CONDICIONES DEL PACIENTE”

Lo dijo el MV especialista en felinos Alexis Jaliquias, en el marco de las últimas novedades en materia de medicina preventiva.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



La medicina preventiva felina cobra relevancia no sólo a partir de nuevos estudios y protocolos, sino por la relevancia y el rol cada vez más relevante que los gatos ocupan en las familias. Y el interés de los tutores por brindarle a su mascota calidad de vida y mayor longevidad.

Sobre esto habló el MV especialista en felinos Alexis Jaliquias, en el marco de la última edición de las Jornadas Veterinarias de Intermédica, en una charla patrocinada por Biogénesis Bagó.

El profesional abordó cómo ha evolucionado la presencia de los felinos en las familias como “un miembro más, como un hijo”, especialmente a partir de la pandemia, cuando aumentaron las adopciones y se consolidaron los lazos entre humanos y felinos.

Para Jaliquias, el gato, por su personalidad, puede incluso ser una especie de maestro para los padres respecto del vínculo con sus bebés o hijos pequeños, porque “nos enseña a respetar y tratar a un ser diferente que no se comunica verbalmente, pero nos hace saber perfectamente lo que quiere”.

Más adelante, el MV detalló los probados beneficios que reporta convivir con un felino, como reducción de estrés, regulación de la presión sanguínea, en estados depresivos e incluso en la autoestima. También son excelentes “terapeutas” para los adultos mayores, porque “los moviliza, los mantienen en foco, ocupados por su alimentación, si tienen agua, si su espacio está limpio”.

Es por eso que “somos nosotros, los profesionales, quienes hoy tenemos que tenderle la mano a ese paciente asociado, motorizado por esa familia que viene pidiendo que su gato viva más y mejor. Y somos nosotros los que debemos tener las herramientas actualizadas para brindarle una mejor medicina preventiva”, sentenció Jaliquias.

## VACUNACIÓN

La medicina preventiva es la práctica de promover la atención sanitaria preventiva para mejorar el bienestar del paciente. El objetivo es, en última

instancia, prevenir la enfermedad, la discapacidad y la muerte.

“La vacunación es sin duda una de las claves de la medicina preventiva actual, y está por encima de las familias que quieren que sus gatos vivan más y mejor. La medicina preventiva termina siendo un camino que pareciera más costoso al principio, pero que al final de ese camino es menos costoso, no sólo en cuanto al bolsillo, sino en cuanto a las emociones que se juegan cuando tenemos a nuestro gatito enfermo”, aseguró el especialista en felinos.

En ese rumbo, el profesional destacó algunos puntos que los veterinarios deben tener en cuenta a la hora de generar inmunidad en los gatos pequeños. Uno de ellos es cómo el nivel de anticuerpos maternos se vuelve clave al momento de pensar en nuevos protocolos de aplicación de la vacuna trivalente.

Según Jaliquias, “se ha comprobado en los últimos años que los anticuerpos maternos presentes en una minoría considerable de gatitos interfieren con los componentes de las vacunas, inclusive hasta las 20 semanas de vida, por lo que la última dosis a los 4 meses puede ser insuficiente”.

Así, de acuerdo con “la recomendación en las Guías 2024 de vacunación, se plantea ahora la necesidad de dar una dosis extra a los 6 meses de vida para esos pacientes que han quedado insuficiente-



MV Alexis Jaliquias, especialista en felinos.

mente vacunados, pese a haberles dado (la trivalente) a los 2, 3 y 4 meses. Es para quedarnos tranquilos en este momento tan importante de su vida, un momento clave de la vacunación”, señaló el MV.

Por otra parte, Jaliquias destacó que “el plan de vacunación lo debe diseñar el veterinario según las condiciones del paciente”.

En este sentido señaló que es preciso tener en cuenta “el tipo de vacunación, porque no todas las vacunas son iguales, el nivel de anticuerpos maternos: No todos los gatitos van a tomar la misma cantidad de calostro en las primeras horas de vida y no todas las madres van a tener el mismo nivel de anticuerpos, por lo que la respuesta termina siendo muy individual”. AR

3 COMPRANDO  
**Tacrolimus**

Llévate  
**SIN CARGO!**

Promo

1 Tacrolimus + 1 Vino

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



PAUL  
Laboratorio Veterinario



MM-34371



UNA FUENTE  
— DE —  
**confort**

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO  
EN PRODUCTOS DERMATOLÓGICOS.

Brinde una fuente de bienestar confiable a sus pacientes que padecen dermatitis alérgica canina.

PORQUE LA CALIDAD ES CLAVE PARA EL ÉXITO DEL TRATAMIENTO.

CYTOPOINT.

apoquel

zoetis

# AFTOSA: “LA NORMATIVA ES EXIGENTE, PERO NOSOTROS LA CUMPLIMOS Y ROMPIMOS LOS MITOS”

Desde el Laboratorio CDV, Juan Roo analiza lo ocurrido en el mercado de vacuna antiaftosa. “Por una aventura de verano, se modificó una Resolución que estaba bien”, sostiene.

Luciano Aba

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



La normativa es muy exigente, pero desde el Laboratorio CDV logramos cumplirla; invertimos, trabajamos y ya tenemos aprobadas más de 150 millones de dosis de vacunas contra la fiebre aftosa. Rompimos con el mito y el fantasma de que en Argentina solamente una empresa podía hacerlo”.

Así de contundente fue el gerente general de CDV, Juan Roo, al repasar con MOTIVAR los idas y vueltas vividos en relación con la vacuna antiaftosa en los primeros meses del año, hasta que el Senasa decidiera modificar la Resolución que regía a las empresas elaboradoras y comercializadoras del producto. “Si entran o no nuevos jugadores,

seguramente dependerá del volumen. Pero en un mercado donde das señales de intervención, que se achica en dosis y donde hay dos oferentes que pueden duplicar la demanda, no sé si es atractivo, y menos generar todo este ruido en algo que funciona muy bien”, agregaba Roo.

A continuación, Juan Roo adelanta que este año la empresa espera superar los U\$S 70 millones de facturación, repasa el avance de la nueva planta de producción de vacunas (con capacidad

para producir 300 millones de dosis de vacunas para distintas especies), la culminación de la obra de una nueva planta para la elaboración de vacunas contra la brucelosis, y vuelve a poner el foco en la distorsión que se generó mediáticamente a inicios de años con relación al tema aftosa.

“Cuando leo los comentarios en las redes o las notas, siento ganas de juntarme con los productores para compartirles información real; contarles lo complejo que es construir y mantener una planta de aftosa, la relevancia de la enfermedad en los mercados... ya sabemos lo que pasó cuando se dejó de vacunar”, explicó.



Juan Roo, gerente general en el Laboratorio CDV.

Entiendo que estamos en el camino correcto, aunque obviamente cuando se realizan correcciones, aparecen las turbulencias.

La parte buena es que la actividad ganadería sigue su curso, son ciclos largos, y eso le da un poco más de plafón para acomodarse.

## ¿ESO LLEVA A UN NEGOCIO MÁS SINCERO?

JR: Este cambio de reglas hizo que la comercialización de productos veterinarios deje de ser el negocio financiero que lógicamente era.

Sin embargo, para los que producimos, esa forma nos imponía un muy alto costo de capital de trabajo y baja previsibilidad. Hoy se empieza a sincerar el volumen real de vacunas y productos veterinarios que se comercializan.

Claro que ese freno en las ventas recae sobre los laboratorios, que vemos cómo los distribuidores han comenzado a liquidar stocks, al tiempo que los nuestros aumentan.

## MOTIVAR: ¿CÓMO ES LA ACTUALIDAD DE LA EMPRESA?

Juan Roo: Creo que finalmente se están tomando decisiones a nivel macro que tienden a ordenar la economía del país. Comparto muchas decisiones de las decisiones que se están tomando.

## ¿Y EN EL PLANO INTERNACIONAL?

JR: El proyecto es superar los U\$S 200 millones de facturación anual de cara al 2030 y de esa manera ubicarnos dentro del Top 20 del ranking mundial,

avanzando con nuestros registros en más de 50 países.

Obviamente que para lograr este objetivo sin ser una empresa que comercialice fármacos, nos lleva a impulsar la participación de nuestras vacunas ya no sólo en el ámbito de la ganadería, sino próximamente también en otras especies, como los animales de compañía, cerdos y aves.

## ¿QUÉ TEMAS RESPECTO DE LO QUE PASÓ CON AFTOSA QUERÉS ACLARAR?

JR: Que se generó un ruido donde no lo había por parte de algún aventurero que quiso entrar al negocio por la ventana y con mentiras, en lugar de invirtiendo. Siempre se pudo importar vacuna antiaftosa, nunca estuvo prohibido.

Obviamente, como en el caso de cualquier biológico hay que cumplir con requisitos normativos, como los que cumplimos los laboratorios argentinos en otros países para registrar nuestros productos.

Por otro lado, interferir ahora en la cabeza del productor diciendo que el precio de la vacuna antiaftosa que se comercializa en el país es cinco veces más cara que la de Brasil es por lo menos mal intencionado.

En primer lugar, porque Brasil deja de vacunar y tiene vacunas de rezago que está liquidando. Luego, que en Brasil la vacuna no se aplica “a domicilio”, como sucede acá por medio de las Fundaciones de productores.

Además, los laboratorios vendemos una campaña y durante 6 meses no cambiamos el precio, incluso cuando la inflación era de más del 200% anual.

Todo, en un contexto en el cual Argentina se está volviendo cara en dólares por el reacomodamiento de los

precios relativos. Estas distorsiones se usaron para querer meterse por la ventana y hacer una aventura comercial, que por suerte no sucedió.

Tampoco es cierto que si llegan nuevas vacunas el precio bajará. El mercado de vacuna antiaftosa se achica, con plantas que demandan una inversión de U\$S 60 millones y necesitan un volumen mínimo para operar.

Con lo cual probablemente no venga nadie y haya sido una aventura de verano para ver si traían 20 millones de dosis que no se utilizaban en Brasil (no cumplían la norma argentina y vencían entre julio y octubre de este año).

Hoy el precio de una vacuna es de \$1.500 a \$2.000, lo cual representa el 0,2% del valor de una vaca; no forma precio, no incide en el costo de la carne...

Más allá de esto, el problema es la consecuencia: contra la opinión de los técnicos del Senasa, los laboratorios y científicos del país, se cambió la Resolución, quitándole cepas a la vacuna con el fin de “hacerla más competitiva”.

Esa es otra falacia, no será más competitiva, podrá bajar (si baja) un 5% en su costo, pero sacarle cepas cuando tenés un vecino que deja de vacunar, con 250 millones de cabezas y fronteras con Colombia, Venezuela, Paraguay y Bolivia es por lo menos arriesgado. Yo hubiera esperado dos o tres años.

## ¿MONOPOLIO, DUOPOLIO O QUÉ?

JR: Al igual que el Presidente Javier Milei, he leído y comparto el ensayo de Murray Rothbar, “Monopolio y Competencia”. Cuando hay un monopolio no debemos quejarnos de quien quedó, sino preguntarnos por qué otros se fueron. La competencia es importante,

pero hay que entender el mercado.

La realidad es que el argentino es un mercado sobre ofertado: dos empresas pueden, en formato bivalente, elaborar más de 500 millones de dosis de vacuna antiaftosa y, a tetravalente, llegaríamos a los 350 millones anuales.

Existen tres oferentes y dos elaboradores (la vacuna que comercializa ACA la produce CDV), competimos, tenemos diferencias de precios y condiciones. Duopolio no es una mala palabra. Competimos y mucho. Es un mercado perfecto, como dice el presidente.

## ¿POR QUÉ NO HAY MÁS COMPETENCIA?

JR: Porque a veces los mercados no dan. Una planta de aftosa como la de CDV trabaja las 24 horas, los 7 días de la semana, durante todo el año, con dedicación exclusiva (la diferencia de Brasil que pueden elaborar rabia también).

Eso tiene un costo altísimo y necesita un mínimo de 25 a 30 millones de dosis por año para poder operar. El mercado argentino se está achicando cada vez más, no sé realmente a quién le convendría entrar.

Un mercado que era de 85 millones de dosis se achicó a 72 millones este año y esa será la tendencia; con lo cual en unos años será de 50 millones de dosis seguramente. No tiene atractivo.

## ¿CÓMO SE LE PLANIFICACIÓN DE CDV EN BASE A LA NUEVA NORMATIVA?

JR: CDV presentó los registros ante el Senasa para su vacuna contra la fiebre aftosa bivalente y trivalente (sin virus C3, en ambos casos).

Es un registro nuevo para nosotros y para cualquiera. Esperamos terminar la aprobación en enero del año que viene.

Ya están presentados los expedientes y tenemos turno para las pruebas de descarga en el ámbito del Senasa en instalaciones con nivel de Bioseguridad 4.

Tengo la esperanza que el productor demande la vacuna trivalente, porque la bivalente es una vacuna de menor protección.

Esta próxima campaña ya se vendió en formato tetravalente.

Estamos obligados a partir de 1 de marzo de 2025 a producir bivalente o trivalente (sin virus C3). Pero sí nos pidieron a las dos empresas que operamos en el mercado, que garanticemos las campañas de tetravalentes para el año que viene, y lo estamos haciendo. A partir de marzo, empezaremos a formular para abastecer de vacuna bivalente o trivalente la primera campaña 2026.

## ¿CUÁL ES LA OPINIÓN RESPECTO DE QUE PAULATINAMENTE SE VAYAN DEJANDO DE VACUNAR DISTINTAS CATEGORÍAS AL AÑO?

JR: Lo primero que me surge es la pregunta ¿para qué? Aún con una alta inmunidad contra la fiebre aftosa en los rodeos, ¿cuál sería el beneficio? No hay hoy una restricción de precios, ni de mercados y lo hacemos justo cuando Brasil deja de vacunar. Un brote de aftosa nos pondría en riesgo a todos: son más de U\$S 3.000 millones los que se exportan por año..

Hay muchos que creen que porque no exportan no los va a afectar, pero si se cierran los mercados, el precio del novillo se cae a la mitad.

Si se deja de vacunar, se deberá realizar una fuerte vigilancia epidemiológica, más costosa que la vacunación. ¿Quién la va a pagar? ¿El Estado? **AR**

## Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



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

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

www.romikin.com.ar

# sivet

Distribución veterinaria a tu alcance.  
 Visitá la nueva web



2302- 306359 / 306357 / 0800-222-6401 pedidos@distribuidorasivet.com.ar distribuidorasivet.com.ar



# NUEVA CERTIFICACIÓN PARA BIOGÉNESIS BAGÓ

Se trata de la certificación GMP/BPM otorgada por la Saudi Food & Drug Agency, uno de los organismos más exigentes del mundo.

**B**iogénesis Bagó obtuvo una nueva certificación de calidad que le permite exportar su vacuna antiaftosa al Reino de Arabia Saudita.

La certificación otorgada por la Saudi Food & Drug Agency establece que Biogénesis Bagó responde a las buenas prácticas en sus procesos de manufactura, calidad y logística para la elaboración de productos biológicos según los estándares de uno de los países más exigentes del mundo.

Se trata de la primera certificación

que obtiene la compañía por parte de un miembro de PICS (Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme), un programa de cooperación internacional compuesto por 56 autoridades regulatorias en el campo de buenas prácticas de fabricación de medicamentos tanto para uso humano como veterinario. En el año 2006 Biogénesis Bagó fue la primera empresa en obtener este certificado en Argentina, y ahora es la primera empresa productora de vacunas veterinarias de toda Sudamérica en obtener un certificado GMP por un país miembro de PICS, demostrando su nivel de calidad con los más altos estándares internacionales y abriendo mercados de alto valor para las exportaciones.

La certificación GMP implica procesos de habilitación que constan del envío de documentación, una auditoría in

situ de las instalaciones y del sistema de gestión de calidad que se aplica en procesos de producción.

En tiempo récord y como resultado de un trabajo constante que la compañía desarrolla en inversiones destinadas a la mejora continua de sus procesos, Biogénesis Bagó obtuvo respuesta positiva por parte del organismo.

Al momento, Biogénesis Bagó ha producido más de 4.000 millones de dosis de vacuna antiaftosa, las cuales han sido aprobadas por distintas autoridades alrededor del mundo, sin recibir rechazos. Esta nueva certificación, sumada a las ya recibidas de otras entidades, abre nuevos mercados para la exportación de vacunas argentinas y confirma que Biogénesis Bagó desarrolla una solución que cumple con los máximos estándares de calidad que establecen los organismos sanitarios más exigentes a nivel global.

Cabe destacar que luego de un proceso de registro muy exhaustivo frente a las autoridades saudíes que se rigen por los criterios de los países más exigentes del mundo en materia de desarrollo y producción de vacunas veterinarias, Biogénesis Bagó fue la primera compañía en obtener la licencia de su vacuna antiaftosa, lo que representa un gran hito para el desarrollo de la biotecnología argentina. **AR**

Fuente: Biogénesis Bagó.



La empresa ha producido más de 4.000 millones de dosis de vacuna antiaftosa.

# KÖNIG LANZÓ DARDOX

Es el primer Pour On sarnicida, garrapaticida y piojicida del mercado.

**D**ardox es un producto de aplicación pour on y de exclusiva formulación a base de flumetrina, eprinomectina y butóxido de piperonilo, que brinda 7 características como producto para el control de parásitos externos.

“Su efecto garrapaticida, sarnicida, piojicida, su bajo tiempo de retiro de 5 días en carne y 24 hs en leche, y su alta biodisponibilidad lo transforman en un producto de primera elección”, aseguraron desde König. Y agregaron: “Dardox es el primer producto pour on del mercado aprobado para el control y tratamiento de sarna bovina con un 100% de eficacia en una única aplicación a los 15 días de iniciado el tratamiento”.

Dardox también demostró un 100% de eficacia como piojicida a partir de los 14 días de efectuada la aplicación. Y, como garrapaticida, presenta una eficacia superior al 99% en una única aplicación al tercer día postratamiento. Además, posee doble acción: tópica y sistémica.

Más información sobre Dardox en [www.koniglab.com](http://www.koniglab.com). **AR**



Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



# 40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica



## 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.

**L** LABYES | [labyes.com](http://labyes.com) | (011) 7090-2740 | [servicios@labyes.com](mailto:servicios@labyes.com)

[www.labplasticos.com.ar](http://www.labplasticos.com.ar) | Calle 123 Nro 2174, C.P. 1923, Berisso, PBA | +54 9 0221 4 528242

Bienvenido a reprodAction,  
bienvenido a la ciencia  
de la reproducción.

# ESTÁ



reprodAction™

Te esperamos en el Simposio Internacional  
de Reproducción Animal IRAC 2024,  
para presentarte el programa integral  
de soluciones reproductivas de Ceva.



# ¡BIENVENIDO!



0800-8889668  
info.argentina@ceva.com  
▣ cevazoovet.rumiantes

Ceva Salud Animal SRL  
Camila O'Gorman 412, Piso 12º  
Puerto Madero - Buenos Aires

Parque Tecnológico del Litoral Centro  
Ruta Nacional 168 - Paraje El Pozo  
Lote B1 - Ciudad de Santa Fe



# MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti. MV - tonicastelletti@gmail.com

## PLAN SANITARIO: ¡NO LO DEJEMOS AL AZAR TRANQUERAS ADENTRO!

El objetivo del productor de cría bovina es obtener un ternero por vaca por año, lograr la mayor cantidad de Kg por hectárea, donde existen variables de impacto que pueden mejorar este objetivo como son: altos % de preñez, distribución de la preñez (cabeza, cuerpo y cola), bajas diferencias preñez-destete y terneros pesados y tempranos.

Todo esto, en un marco en el cual los niveles de destete a nivel nacional son bajos, se destetan 6 terneros cada 10 vacas.

En muchos casos, el retraso o las mermas son causadas por falta de tecnología, principalmente de procesos, en otros pueden ser por problemas sanitarios y en otros, de manejo.

### PÉRDIDAS DIRECTAS

El costo por no destetar un ternero, según el MV Bernardino Becwith, in-

cluye: el valor de un ternero muerto, el de un campo extra que ocupó el vientre preñado (para no producir nada), la diferencia entre la calidad de campo de un vientre preñado versus la de uno de un vientre vacío y el valor genético invertido.

El plan sanitario puede ser una guía en el seguimiento y control de los procesos.

Y alcanzar los objetivos productivos depende que las distintas variables estén supervisadas, controladas y con un acompañamiento de un profesional veterinario.

El veterinario debe tener una planificación estratégica de la producción para poder lograr los objetivos que se planteen. Cuando hablamos de administración de objetivos, estos objetivos deben tener ciertas características: específicos; medibles; orientados a la acción; realistas y por un tiempo determinado.

Esos objetivos generalmente son plasmados en el porcentaje de preñez, parición y destete que se quieren lograr, don-

de el plan sanitario y el seguimiento del veterinario es crucial para lograr los objetivos planteados.

En muchos casos el veterinario deja un plan sanitario para que se realice en el campo, en manos del propietario y los empleados la ejecución.

### INTERACCIÓN

Debemos dejar en claro que no existe un plan sanitario único y es el veterinario quien, según las características productivas, ubicación geográfica, manejo y otros factores de riesgo diseña el plan.

Luego, se deberán determinar los parámetros productivos a lograr: que se preñen la mayoría de las vacas, una parición sin problemas, que las hembras

se preñen lo antes posible, destetar terneros con buena salud y peso.

### ¿DÓNDE ESTÁ EL PLAN SANITARIO?

Muchas de las veces que se realiza esta pregunta en un establecimiento ganadero nos encontramos con que no está a mano el plan sanitario, en algunos lugares más organizados cuentan con



Es crucial el seguimiento de un veterinario en el plan sanitario.

infografía de este o está simplemente impresa, lo que permite que se le pueda dar seguimiento. A esto, tendremos que sumar la planificación de compras y manejo del stock. ¿Por qué? El plan sanitario por categorías nos permite determinar las necesidades de mensuales de productos, por categoría determinando las dosis y frascos necesarios.

El chequeo rutinario del stock de los productos nos permite ver las fechas de vencimiento de los productos permitiendo de esta manera determinar o evaluar la cantidad de productos que nos queda con buen vencimiento para el uso del producto en el momento adecuado que indica el veterinario.

### REGISTRO DE INFORMACIÓN

El registro de la información del plan sanitario y de los eventos internos permi-

### 7 CLAVES PARA PONER EN PRÁCTICA

A la hora de repensar la interacción entre los profesionales veterinarios y los productores, será clave seguir este paso a paso:

1. No existe un plan sanitario único. Es el veterinario el responsable de determinarlo y ponerlo en valor.
2. Determinar los parámetros productos a lograr (objetivo concreto).
3. ¿Dónde está el plan sanitario en el establecimiento? Dar fácil acceso para que se pueda seguir de manera ordenada y sin problemas.
4. Tener presente que el seguimiento y cumplimiento del plan sanitario sirve para la planificación de compras y manejo del stock de productos.
5. Registros del plan sanitario en el campo. Es importante considerar esto para no perder tiempo y evitar errores.
6. Análisis de la información para evaluar cambios que también agregan valor al profesional veterinario y le permite un contacto más fluido con el productor.
7. Capacitación continua del personal para que nada quede al azar, porque si eso sucede, el plan no se cumple y los objetivos, no se logran.

den dar seguimiento a la implementación y detectar posibles problemas, dependiendo de la casuística. Dentro de lo que podemos registrar, podemos enumerar: » Fecha de aplicación de producto,

dosis y producto utilizado, categoría y laboratorio, fecha de vencimiento del producto, lado de aplicación, responsable de aplicación. » Calendarizar las 2 o más dosis que se

debe aplicar para respetar los tiempos recomendados por los laboratorios para garantizar la inmunidad.

» Tratamientos individuales y tratamientos masivos, anotando la fecha, sintomatología, cantidad de animales afectados, categoría y sistema, cría o invernada.

Esa información luego deberá ser analizada por el profesional. ¿De qué? Puede ser el análisis de procreo del establecimiento, es recomendable que pueda evaluar los registros antes mencionados para evaluar si es necesario realizar algún tipo de cambio al plan sanitario propuesto.

Finalmente, la capacitación continua del personal del campo, así como también la empatía que debemos tener con el personal del campo es crucial para la ejecución del plan y seguimiento. Tener del lado del profesional aliados internos en los campos es parte del éxito profesional de los veterinarios. AR

## Línea antimicrobianos

Oxitetraciclina + Bencidamina



Ideal para tratar infecciones que cursan con inflamación

Oxitetraciclina 20%



Efectivo contra ERB, QIB y Pietín

PROAGRO  
Laboratorio Veterinario

GMP  
Calidad certificada



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

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

www.agropalmafuerte.com.ar



El mejor portfolio en productos veterinarios

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



Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNOVAX  
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

# COMPLEJO ENTÉRICO PORCINO: UN ENEMIGO OCULTO PARA EL CRECIMIENTO Y LA TERMINACIÓN

El MV Guillermo Racca analizó los factores que intervienen en la salud del intestino, tratamientos y bienestar animal.

trazó un esquema de tratamientos y las pautas para el bienestar animal.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



Toda granja porcina enfrenta el desafío de hacer frente a aspectos de cuya resolución depende la rentabilidad de la producción. En este complejo entramado se juega la conversión alimentaria, es decir, la relación entre el consumo de alimento y la ganancia de peso de los cerdos, en determinado período.

En el impacto económico de esa conversión se juegan los costos de alimentación, la digestibilidad y la salud del intestino, entendido como "un segundo cerebro del animal. El tercero, es la microbiota", aseguró el MV Guillermo Racca, referente técnico para la línea de porcinos de MSD Salud Animal.

En el marco del último Congreso de DROVET, el profesional abordó al complejo entérico porcino como "un enemigo oculto en los resultados de crecimiento y terminación", y analizó los factores que intervienen en la salud del intestino,

## COSTOS

"Hoy el costo de alimentación representa un 74% del costo de producción. Es mucho y por eso siempre seguimos la conversión alimenticia, porque evaluamos cuántos kilos de alimento se utilizan para producir un kilo de carne, ya que ese kilo de alimento es lo más caro, lo que más impacta en el costo de producción", explicó el MV graduado en la FCV de Esperanza, Santa Fe.

A la hora de evaluar esa conversión se revisan las condiciones de bioseguridad y de bienestar animal, y por otra parte, "tratamos de controlar la mortalidad sobre todo en edades tardías. Porque un animal que nos consumió más de 220-230 kilos y se nos muere, al final impacta en la conversión alimenticia", resumió.

## SALUD DEL INTESTINO Y SU IMPACTO

"Muchas veces, cuando tenemos los cierres de lote, los resultados finales no son lo que esperábamos. Entonces nos ponemos a analizar y creemos que estaba todo bien, sobre todo en las cosas que vemos, pero ¿qué pasó dentro del intestino que no detectamos y cómo pudo haber



MV Guillermo Racca, referente técnico para la línea de porcinos de MSD Salud Animal.

afectado esos resultados?, disparó Racca. "Cuidemos la salud de intestino primero, y éste va a cuidar de todo el resto", dijo el profesional, entendiendo al órgano como un "segundo cerebro", cuyo funcionamiento impacta no sólo en la digestibilidad sino sobre el resto del sistema. Y la microbiota, "es el tercer cerebro y sus alteraciones afectan a la producción y la rentabilidad", afirmó el técnico.

## ESTRÉS E INTESTINO

Racca sumó un factor clave en la salud intestinal: el estrés. Y recordó que des-

pués del parto, la etapa más traumática para el lechón es el destete, "que impacta a nivel intestinal con la atrofia de las vellosidades, la hiperplasia de las criptas, el aumento en la permeabilidad de esos intestinos y que puede traducirse en una diarrea que tarda entre 7 y 10 días".

El MV planteó que es preciso concebir al estrés y su impacto en la microbiota más allá de esa etapa, y entender que puede darse en cualquier otra situación que lo genere tanto en la etapa de cría, desarrollo y engorde. En ese sentido, señaló que cuando la microbiota intestinal

Continúa >>>

## Vetanco presenta VETAMEC<sub>AD</sub> Doramectina 3,5%

Ideal para el control de parásitos gastrointestinales, pulmonares, Miasis cutánea (Bichera), Ura y Garrapata.

Productos seguros para alimentos seguros!



## SOLUCIONES RESPIRATORIAS

Su aliado para combatir enfermedades



ESCANÉA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más seguinos en las redes [calier.com.ar](http://calier.com.ar)



Participá de nuestros webinars abiertos en [calierformacion.com](http://calierformacion.com)

se afecta por la exposición a alguna alteración transitoria, se produce un estado de eubiosis, pero cuando la alteración es duradera, la microbiota se altera y puede ocurrir una diarrea clínica, por ejemplo.

Y si esa situación se extiende, el cuadro puede agravarse y en ocasiones ser silencioso, subclínico, y el impacto "lo vamos a ver recién al final, cuando tengamos un mayor índice de conversión o menor ganancia", advirtió.

### DESAFÍOS EN LA GRANJA

Uno de los mayores desafíos para las granjas es detectar los casos subclínicos o al menos no tan visibles que afectan los resultados productivos y la rentabilidad. Racca dio el ejemplo de la ileitis, que tiene tres formas de manifestación: una hemorrágica, una crónica y una subclínica y "ésta es la que más nos llama la atención, porque sabemos que el 50% de los animales que tienen esta enteritis hemorrágica se mueren, y muchas veces afecta a las cachorras servidas por lo que perjudica la tasa de parto".

La adenomatosis no se manifiesta con diarrea, "con suerte, clínicamente la podemos llegar a ver a partir de la heterogeneidad de los lotes, pero es mucho más común que lo que afecte sea la ganancia de peso". Otro fenómeno que sorprende es que "cuando vamos a frigorífico, vemos distintos grados de lesión de adenomatosis y sólo el 16% de los intestinos analizados tenían lesiones de grado cero".

### TRATAMIENTOS

Lógicamente, ante un cuadro clínico

### DIARREAS EN ETAPAS DE ENGORDE

Estefanía Pérez es especialista en sanidad porcina y dueña del laboratorio Microvet. En el marco de las últimas Jornadas Veterinarias de Intermedica, abordó los aspectos clínicos y diagnósticos de las diarreas en la etapa de engorde porcino, un tema "muy importante, ya que estas enfermedades son muy comunes, muy frecuentes en las granjas porcinas de Argentina y realmente producen un impacto económico importante", remarcó la profesional. "Es necesario capacitar a los operarios de granja, a los encargados, a los veterinarios en cómo detectarlas y cómo arribar al diagnóstico. Lo más importante es mirar si hay presencia de diarrea, en cuántos animales, ver cuál es el porcentaje de animales afectados, y si hay o no mortalidad", señaló.

En caso que haya mortalidad, es necesario "hacer la necropsia de esos animales para poder determinar cuál es la causa. Pero lo que tiene que alertar al productor es la presencia de diarrea en un grupo de animales, ver si esas diarreas, además, tienen un moco, tienen sangre, y si básicamente cursa también con mortalidad de esos animales", insistió Pérez.

La especialista señaló que estas diarreas en etapas de engorde tienen su raíz en varias enfermedades, y que

se dan en forma muy frecuente en las granjas. "Hay estudios realizados por el equipo de investigación de la Facultad de La Plata, de la Facultad de Río Cuarto, en granjas de Argentina. La enteropatía porcina, por ejemplo, está ampliamente distribuida".

"Hay un balance entre las cosas que hacemos para mitigar estas enfermedades y no se logran los cuadros clínicos. Pero a veces, cuando hay algunos factores de

riesgo que se nos van de las manos, aparecen cuadros de mortalidad y de diarrea", evaluó la especialista.

#### Impacto económico

Sobre el impacto económico de las diarreas en etapa de engorde, Pérez reveló datos vinculados a ganancia de peso. "En el caso de la lawsonia, se habla de que se puede perder de U\$S 2 a 10 por cerdo producido, porque hay una disminución de la ganancia de peso que va del 6% al 30% durante el periodo de tiempo que padeció la enfermedad". "Ni hablar después con el tema de las mortalidades, los bloques son muy heterogéneos. Incluso se habla hasta de la diferente composición que tiene en relación carne-grasa en los animales afectados. O sea, si tienen un impacto productivo muy importante", advirtió.

"Estas enfermedades muchas veces, sobre todo en el caso de la enteropatía (lawsonia, ileitis), son bastante subestimadas porque a veces producen una diarrea sin sangre, y el animal no se muere. Entonces, pareciera que no es nada", dijo la especialista, y observó que precisamente esta enfermedad es la única del grupo mencionada que puede prevenirse mediante vacunación.

### BIOSEGURIDAD Y BIENESTAR ANIMAL

"Bioseguridad es todo lo que hacemos para evitar que ingrese una enfermedad nueva a la granja o enfermedades que sabemos que están en la granja se diseminen desde animales enfermos a animales sanos", definió Racca.

"Es clave en la granja tener un flujo de circulación. Si nosotros sabemos que hay diarrea, primero movernos desde los animales más chiquitos hacia los más grandes. Tratar a todos los animales, pero concentrar el cuadro en un mismo galpón, usar botas exclusivas

para éste, y tal vez asignar a una misma persona encargada del mismo, que lo atienda al final de la jornada".

Por otra parte, el MV comparó y equiparó el concepto de bienestar animal a todas las acciones tendientes a evitar los factores predisponentes o estresores dentro de la granja, como garantizar un buen ambiente, que los animales estén sanos, que haya una buena nutrición, que no se queden sin alimento, entre otras.

Y aseguró que todos estos aspectos, en definitiva, tienen que ver con la salud intestinal. **AR**

# drovet

Líderes en distribución veterinaria

## Soluciones integrales para el sector



Excelencia Operativa



Alto nivel de servicio



Agilidad en sus procesos

Llegamos donde tenemos que llegar.

drovet.org drovet.grandes.animales www.drovet.com



# 30 AÑOS JUNTOS EN LA RURAL

Acompañando a toda la cadena de valor, trabajando juntos por la productividad ganadera.

**EXPO RURAL 24**  
13ª EXPOSICIÓN DE GANADERÍA, AGRICULTURA E INDUSTRIA INTERNACIONAL

Te esperamos del **18 al 28 de julio**, de **9 a 20 h**, en el Predio Ferial de Palermo - Lote K1 - Pabellón Verde.

**Biogénesis Bagó**

# ¿Y EN LOS OVINOS? ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES ENFERMEDADES INFECCIOSAS Y PARASITARIAS?

¿Qué se debe tener en cuenta para diseñar un plan sanitario en los ovinos? Especialistas detallan la importancia del monitoreo.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Los planes sanitarios de los ovinos, al igual que en el resto de las especies animales, siempre contemplan las enfermedades infecciosas y parasitarias, dependiendo de la zona en la que se encuentre la majada.

Sin embargo, estos pequeños ruminantes son mucho más susceptibles a las enfermedades sistémicas que podrían derivar en la muerte del animal.

Pero ¿cuál es su plan sanitario? ¿Qué enfermedades son las de mayor importancia? ¿se vacunan de forma regular?

Para profundizar, MOTIVAR dialogó con María Laura Chiapparrone, responsable del área de Enfermedades Infecciosas y del Laboratorio de Microbiología Clínica y Experimental, de la FCV de la UNICEN, y Silvína Fernández, investigadora adjunta de CONICET y profesora asociada del área de parasitología y enfermedades parasitarias en la la misma universidad, ambas son integrantes del CIVETAN.

## PARA ESTAR ATENTOS

En un repaso por las enfermedades infecciosas, María Laura Chiapparrone explicó que una de las principales es la brucelosis ovina (*Brucella ovis* y *B. melitensis*), siendo esta última zoonótica. Su control está reglamentado por el Senasa.

"Es una enfermedad que se previene al pre-servicio por ser de transmisión venérea. Esto da idea de la importancia que tiene el carnero en la transmisión, ya

que es el que manifiesta la enfermedad y el principal afectado. El carnero muestra manifestaciones clínicas en los órganos reproductivos y es el portador y diseminador de la enfermedad", detalló Chiapparrone.

En ese contexto es que la revisión clínica y la toma de muestra de sangre para diagnóstico serológico es de vital importancia para detectar y eliminar los animales positivos.

La vacunación se realiza en el NOA, sobre todo en establecimientos en donde se comparten con caprinos.

Otra de las enfermedades zoonóticas, es el ectima contagioso, la cual no tiene demasiada prevalencia en las majadas, pero se debe estar atentos ya que provoca lesiones mucocutáneas tanto en animales, como en humanos, las cuales suelen ser bastante dolorosas.

"Cuando aparecen las formas clínicas, se pueden tomar muestras de las pústulas y costras para elaborar una autovacuna. Es decir, que los establecimientos que tienen casos de ectima contagioso tienen la posibilidad de crear una vacuna propia con la cepa viral que está actuando en esa majada y de esa manera prevenir casos futuros", aseguró.

## RUMIANTES SUSCEPTIBLES

Chiapparrone explicó que, al pre-servicio, se suele aprovechar para hacer revisión clínica de linfonodos para diagnosticar la pseudotuberculosis.

"Si el ovino tiene una enfermedad de inflamación de ganglios linfáticos o tiene llagas y pústulas alrededor de la boca, no se alimenta de la misma manera que uno sano y eso repercute en su peso corporal", especificó.

Y agregó que siempre es importante considerar en las majadas que "los pequeños ruminantes suelen ser muy susceptibles a las enfermedades sistémicas, aquellas que quizás en grandes rumiantes terminan siendo localizadas pero que en estos casos se pueden ha-



Los planes sanitarios se trazan en función de las zonas en la que se encuentran las majadas.

cer enfermedades sistémicas y podría derivar en la muerte del animal".

En ese sentido, detalló que existen otras dos enfermedades localizadas que afectan órganos puntuales y que no suelen diseminarse, como es el caso del piétn y la conjuntivitis.

Para esta última, se puede vacunar, generalmente al final del invierno ya que el mayor número de casos se presentan entre primavera y verano por la coincidencia de ciertos factores predisponentes como son las moscas, el polvo y demás, que pueden provocar lesiones a nivel del ojo.

Chiapparrone resaltó también la importancia de las neumonías, causadas por agentes bacterianos y virales.

"En este caso también hay vacunas inactivadas para prevenir la enfermedad, también son vacunas muertas entonces se tienen que aplicar dos dosis", agregó.

Y sumó que generalmente se aplican en corderos a partir de los 2 meses y en adultos, siempre es necesario dar la vacunación anual previo al invierno.

## LAS CLOSTRIDIALES

El último grupo de enfermedades infecciosas, son las clostridiales y entre las más importantes se encuentran: enterotoxemias, gangrenas, manchas, hepatitis infecciosa y el tétanos que son enfermedades generalmente consecuencia de factores predisponentes como las parasitarias.

En estos casos, Chiapparrone resalta la posibilidad de contar con vacunas inactivadas. Sin embargo, advirtió sobre la necesidad de administrar dos dosis con intervalos de 21 a 30 días entre la primera y segunda. Se vacuna a la hembra pre-servicio y pre-parto y a los corderos se los puede vacunar a partir de los 2-3 meses para empezar a protegerlos después del periodo en el cual ellos dejan de tener los anticuerpos que adquirieron por calostro.

"Esto es una relación entre la inmunidad y el factor predisponente, no es que una cosa reemplaza a la otra, es toda una suma de fuerzas", destacó.

## ENFERMEDADES PARASITARIAS

Silvína Fernández explicó que, a diferencia de las enfermedades infecciosas, en los parásitos no existen vacunas y que la clave pasa por el monitoreo.

En lo que respecta a los internos, se encuentran los gastrointestinales y hay varios momentos críticos dentro del ciclo productivo, ya que todas las categorías se pueden ver afectadas, sobre todo, los corderos y las madres.

"Hay un rasgo característico y es que las madres infectadas tienen un pico en la postura de huevos de esos parásitos que puede ser dos o tres semanas antes o después del parto. Es clave hacer un monitoreo seriado en el transcurso del ciclo productivo", resaltó Fernández.

Agregó que la aparición de estos parásitos está ligada al clima; por lo que, en la época estival, se puede encontrar un problema de moncosis que puede provocar mortalidades agudas porque produce anemia en los corderos. Luego, más al invierno, ya son problemas de diarrea, pérdida de peso y de condición corporal.

Fernández indicó que otro de los parásitos internos que tiene mucha relevancia, dependiendo de la zona, es la fasciola hepática y que puede ser la puerta de entrada para las enfermedades clostridiales.

En relación a los parásitos externos, destacó la sarna, los piojos y el melofagosis y son de denuncia obligatoria.

"Estos son parásitos que viven permanentemente sobre el animal, entonces el contagio es directo. Uno pensaría que, haciendo un tratamiento correcto y efectivo, se tendría que terminar el problema. Pero esto no sucede: muchas veces los tratamientos no se hacen de manera correcta, no se aplica la dosis indicada, ni se trata a todos los animales. Esto es clave: aunque no todos los ovinos estén infectados, el tratamiento es para toda la majada", aclaró Fernández.

## RESISTENCIAS

Sin embargo, las enfermedades en sí mismas no son los únicos problemas que

aparecen en la especie y muchas veces se suele mezclar lo que es la prevención con el tratamiento. "No indicamos la administración de antibióticos con fines preventivos. El antibiótico es para tratar los casos de enfermedad y lo que se recomienda es tomar muestras de pulmón, derivarlas al laboratorio y, con base en los resultados, hacer un antibiograma para decidir el tratamiento", relató Chiapparrone.

Por su parte, Fernández añadió que el problema que tienen hoy en día es también la resistencia a los antiparasitarios y en ovinos la poseen en todos los grupos químicos que se usan para estos parásitos.

"Así es que los tratamientos tienen que ser basados únicamente en el monitoreo de la presencia de esos parásitos. Por eso es importante el monitoreo seriado mensual para mandarlas al la-



Las especialistas María Laura Chiapparrone y Silvína Fernández.

boratorio y seguir a esas majadas para determinar el momento oportuno del tratamiento", indicaron las especialistas.

Otra cuestión que mencionaron respecto al problema de la resistencia, es que cada establecimiento pueda conocer qué antiparasitarios le resulta efectivo ya que esto es una cuestión de ma-

nejo en cada majada.

"La manera de hacerlo es con una prueba de eficacia clínica del funcionamiento de estos antiparasitarios cada 2 o 3 años. Es importante que, cuando se hace un tratamiento antiparasitario, se pueda monitorear la eficacia de esa droga", destacaron.

Fernández manifestó que el gran problema con el que se encuentran es que los antiparasitarios son de venta libre; "entonces si no se cuenta con el respaldo profesional del veterinario que te ayude a

controlar, a planear, etc, en los ovinos es muy fácil que todo se descarrile".

## RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

Las especialistas detallaron que con las enfermedades parasitarias no hay

recetas, sino que es necesario hacer un monitoreo continuo.

"Por ahí a los productores les cuesta dar muestras todos los meses o cada 40 días al laboratorio; pero la verdad es que no es costoso porque las técnicas de detección para esta enfermedad son realmente muy baratas", indicaron.

Y agregaron que, depende del laboratorio, se calcula que unas 10 muestras deben tener un costo de entre \$30 y 50 mil; "pero comparado a las pérdidas que podés tener, ese plan es fundamental para hacer las cosas bien".

"En el tema de estos parásitos gastrointestinales, es que pueden producir muerte o deterioro corporal, la falta de ganancia de peso. Son enfermedades que, si no ven a los animales muertos, no la ven; pero cuando van a venderlos se encuentran con que no son pesados, sino que están muy venidos a menos. Depende mucho de la conciencia del productor; de la asistencia veterinaria y muchas veces de la cultura", manifestaron. **AR**



**zoovac<sup>+</sup>**  
+ cerca del campo.

Zoo



Reprovac

+ Protección al preservicio  
 + Nacimientos asegurados

Generar buena inmunidad en el preservicio es fundamental para elevar el índice de preñeces y protegerlas durante toda la gestación.

Consultá con tu veterinario de confianza para implementar el plan de vacunación que mejor se adapte a tu establecimiento.

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

www.institutozoovac.com | info@institutozoovac.com | zoovac.ar

# HIPOMAGNESEMIA: COMIENZA EL PERÍODO CRÍTICO PARA LOS BOVINOS

Esta enfermedad que genera aproximadamente el 3% de muertes anuales, comienza a transitar su etapa más crítica. Desde el INTA Cuenca del Salado compartieron los factores de riesgo y la prevención.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

La Hipomagnesemia, o bajo nivel de magnesio en sangre, es la principal causa de muerte en bovinos en rodeo de cría en la provincia de Buenos Aires, generando aproximadamente el 3% de muertes anuales.

El INTA Cuenca del Salado reportó la ocurrencia de episodios de mortandad de bovinos asociados a hipomagnesemia (vacas en pastoreo); por lo que, desde la entidad, compartieron los factores de riesgo y la prevención.

En primer lugar, destacaron la importancia del estado fisiológico de las vacas paridas o próximas a parir; así

como también los factores predisponentes que traen aparejados los animales luego de algún encierre, movimiento o días lluviosos; sumado a la condición corporal de los bovinos.

Cabe destacar que, en esta época del año, es muy frecuente la aparición de casos en la región ya que el período crítico comienza en el otoño y se extiende hasta el inicio de la primavera tanto en praderas naturales como implantadas. Por lo tanto, los meses de mayor incidencia son entre junio y septiembre.

Por otro lado, resaltaron que, en Argentina, el pastoreo de gramíneas (ya sea verdes de invierno o pasturas implantadas) en general son los forrajes que más problemas de hipomagnesemia producen. Días lluviosos, fríos, con escasa luminosidad, seguidos de aumentos bruscos de temperatura son predisponentes para la presentación de la enfermedad.

**ES LA PRINCIPAL CAUSA DE MUERTE EN RODEOS DE CRÍA EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.**

## SIGNOS Y PREVENCIÓN

En las condiciones de producción pastoriles extensivos que se desarrollan en el país, generalmente, en una primera instancia la enfermedad pasa desapercibida, y sólo suelen encontrarse animales muertos, ya que el curso es hiperagudo. Sin embargo, es importante conocer los signos de esta enfermedad para actuar con la mayor rapidez posible y así evitar pérdidas en el rodeo.

Por lo tanto, es necesario tener en cuenta que esta enfermedad se da en vacas en el último término de la gestación y cuando están gordas, principalmente luego de días de lluvia cuando el animal deja de comer e ingerir magnesio.

Respecto a los signos clínicos que acompañan a esta enfermedad metabólica, se presenta la reducción de apetito, irritabilidad, cabeza y orejas erguidas, dificultad en el desplazamiento, hiperventilación, rechinar de dientes, parpadeo. El animal cae al piso, con espasmos musculares y, si no recibe tratamiento rápido y adecuado, muere.

En este marco, los especialistas señalan que es necesario que los ani-



Es clave cuidar la condición corporal de los animales.

males cuenten con una suplementación oral con sales de magnesio, por lo menos 2 meses antes de la temporada crítica. Por otro lado, se debe manejar nutricionalmente a la vaca para que no llegue en una excesiva condición corporal al parto.

Por último, manifestaron que las medidas de manejo tales como la reserva de pasturas de otoño, rastrojos de maíz, fardos o rollos para suplementar a la hacienda durante el período de riesgo es fundamental.

También es importante evitar que los animales lleguen excesivamente gordos al parto y para ello se puede aumentar la carga animal/ha o restringir el consumo desde el destete hasta un mes antes del parto. **AR**

## ALLFLEX, LÍDER EN IDENTIFICACIÓN ANIMAL

La solución más simple y eficaz para identificar al rodeo.



Conseguilo en tu veterinaria de confianza.

## ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS: qPCR UDU

UNA SOLA MUESTRA  
DOS RESULTADOS  
UN SOLO COSTO

Ahora puedes congelar las muestras para remitirlas



Escanear el código para leer el artículo técnico

Comercializa



# UNIDOS POR LA FAMILIA, LA VETERINARIA Y LA REPRODUCCIÓN ANIMAL

Arturo y Javier de la Mata son padre e hijo y referentes en reproducción bovina. En su historia se refleja la de muchos veterinarios y veterinarias que comparten mucho más que la pasión por la profesión.

Luciano Aba

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



por aquel entonces, Veterinaria El Cencerro, en Santa Rosa, vinculada con el laboratorio Rosenbusch y la venta mayorista.

Hoy llamada Comercial Calfucurá (www.bioteconologiabovina.com), la veterinaria cuenta con laboratorios fijos (y uno móvil), donde se realizan todas las técnicas de reproducción, que completan el servicio que se brinda a campo. Disponen de termos propios y de sus clientes para el manejo de semen y embriones. Cuentan con instalaciones independientes para andrología, calidad seminal, esterilización y un área para la producción de embriones in vitro, que es el gran proyecto a futuro.

Además, suman la venta minorista de fármacos, vacunas y kits reproductivos.

"Como si fuéramos pocos, ahora mi mujer, que también es veterinaria, dejó de dedicarse a los animales de compañía y se sumó al laboratorio", le decía a **MOTIVAR** el MV Javier de la Mata en el marco de una entrevista de la cual también participó su padre.

"Si bien me decidí por estudiar Veterinaria a último momento, con el paso del tiempo y el trabajo enfocado a la reproducción animal me fui encontrando con la profesión. En ese momento no se hacían tantos test vocacionales", nos decía Carlos Arturo de la Mata, referente egresado en 1971 y pionero en la técnica de congelación de semen que tantas puertas abrió a los veterinarios.

Los tres se recibieron en la FCV de La Plata, pero fue Arturo (el precursor en la profesión) quien en los años 60 abrió la



Javier y Arturo, segunda y tercera generación de veterinarios en la familia de la Mata, de La Pampa.

Y agregaba: "En estos 52 años y entre celos naturales, prostaglandinas, y dispositivos intravaginales, puedo decir que he acumulado trabajo sobre muchas vacas. No habré llegado al millón de tactos como el Chuni Acuña, pero sí tengo unos 750.000. Y hasta ahí llegué gracias a que se sumó mi hijo, con el desarrollo de la ecografía, a complementar y agilizar nuestro trabajo a campo".

"Cuando empecé, venía con la escuela de la palpación transrectal, con la necesidad de tener destreza manual y demás. Sin embargo, en 2007, mi papá compra el primer ecógrafo y, desde que me recibí, me puse como meta empezar a hacer

ecografía a la par de la palpación transrectal", nos aseguró el profesional que también fue "encariñándose con la profesión a medida que pasada el tiempo", luego de haber estudiado en una escuela técnica y haber coqueteado con distintas carreras en su adolescencia, para terminar recibiendo de veterinario en 2008.

Y completó: "La evolución y el aprendizaje fue muy rápido: pudimos acortar tiempos a través de una técnica versátil".

"Obviamente, corrí con la ventaja de venir a trabajar a un lugar en el que mi papá ya estaba trabajando y muy relacionado con el mundo de la reproducción en bovinos", sostuvo Javier. Y



Unidos por la familia y la profesión, padre e hijo desarrollan su empresa y prestan servicio a campo.

agregó: "Cuando uno se recibe y tiene alguien de la familia que es reconocido, es como que siente una presión, pero después lo puede tomar con naturaleza. Mi papá es una persona muy abierta, le gusta enseñar, tiene paciencia y fue clave para avanzar en la confianza con clientes que ya confiaban en un veteri-

nario que estaba trabajando muy bien. Me sirvió para darme más seguridad a la hora después de aplicar las técnicas".

Frente a este relato, Arturo de la Mata no se quedó atrás: "Javier se incorporó y le cedí el diagnóstico de preñez, fue clave para que podamos crecer y seguir desarrollándonos. Hay más conocimiento

“**CON UNA MADRE, UN PADRE Y DOS ABUELOS VETERINARIOS, QUÉ SE YO. SE LO RECOMENDARÍA A MIS HIJOS.**

JAVIER DE LA MATA

Bovina, Reproducción y Biotecnología Bovina, y sigue avanzando con su Doctorado. "Pude hacer eso mientras trabajaba y a la vez aprender con alguien que ya estaba en el rubro trabajando seriamente", le decía el referente a **MOTIVAR**.

Y sumaba: "Asimismo, pude vincularme al mundo académico, formando parte de la Cátedra de Anatomía y Fisiología en la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Pampa. Puedo mechar actividad privada, como la académica, que también me gusta".

y tecnología disponible para provechar".

Sin considerarse un especialista, pero con 52 años de trayectoria en la reproducción bovina, Arturo de la Mata reconoce que en los tiempos que corren la posibilidad de formarse y profundizar en los temas es mucho mayor.

Tal como la ha hecho Javier de la Mata, quien tuvo la posibilidad de formarse como Magíster en Reproducción

**PASIÓN POR LA REPRODUCCIÓN BOVINA**

Unidos por la familia y la profesión veterinaria, Javier y Arturo de la Mata han avanzado como referentes en el campo de la reproducción bovina, pa-

Continúa >>>

## Use TRICOVAC y acierte en el blanco



Si tuvo un diagnóstico correcto de *Trichomoniasis*, TRICOVAC monovalente es la vacuna más potente del mercado y una herramienta imprescindible para mejorar la fertilidad del rodeo.

**BIOTANDIL®**  
 CIENCIA Y EXPERIENCIA EN SANIDAD ANIMAL

📍 Montiel 834 - CP 7000 - TANDIL

✉ info@biotandil.com.ar

🌐 www.biotandil.com.ar

☎ +54 9 2494 488878

**Bienestar animal**

**ANIMALES DE PRODUCCIÓN**

Más de 18 años distribuyendo insumos para el profesional veterinario y el productor agropecuario.

+ de 5.000 productos de prestigiosas marcas y laboratorios

📞 351 2478837

www.ipgiribarren.com.ar

📱 @ipgiribarren

sando y acompañando el desarrollo de las técnicas con el paso del tiempo.

"Nunca dejé de estudiar, tal es así que, a la par que avancé en el tema, estudiando sobre transferencia embrionaria, fui aprendiendo inglés", nos decía Arturo, quien inició haciendo embriones in vivo en 1989 (continuando en la actualidad) y trabajó con detección de celos, sincronizaciones y distintas herramientas como las prostaglandinas, protocolos con progestágenos, esponjas e implantes.

"Sin embargo, la llegada de la IATF y el uso de la ecografía fue un antes y un después. Una verdadera revolución tecnológica", le aseguró a MOTIVAR el MV Arturo de la Mata. "El año pasado se vendieron 8 millones de dosis de semen entre todos los centros, los laboratorios productores andan en esa cantidad y más o menos 7.000 veterinarios están involucrados en la IATF en el país, con tendencia a crecer", aportó el profesional.

Y todo esto, en coincidencia con el pensar de Javier: "Hoy la IATF no se discute. Por medio de esta técnica se insemina el 20% de las hembras de nuestro país. Ni el costo de los productos veterinarios, ni el de los honorarios, ni el del semen, son un

“**CON EL DIARIO DEL LUNES Y SIEMPRE FOMENTANDO LA LIBERTAD DE ELECCIÓN, ME GUSTARÍA TAMBIÉN QUE MIS NIETOS SEAN VETERINARIOS.** ARTURO DE LA MATA



Los de la Mata, referentes en el Congreso de Caba.



"Nunca dejé de estudiar", dijo Arturo, pionero en la técnica de congelación de semen.

impedimento; no afectan el costo de producción más positivamente".

Claro que con Javier pudimos hablar también sobre el avance del semen sexado y las posibilidades que tiene la transferencia de embriones de seguir creciendo en el país. "Otra técnica que tiene mucho potencial y que seguramente seguiremos explorando es lo que comúnmente en Estados Unidos se conoce como Bull Breeding Sound Evaluation. Se viene la ganadería de precisión", completó.

#### RECAMBIO GENERACIONAL

En su diálogo con MOTIVAR, ambos profesionales también se refirieron al recambio generacional que se están viendo entre los productores. "Tenemos clientes que se van generando nuevos y hay otros de muchos años; incluso hay clientes que eran de mi abuelo, con lo

cual ya llegamos a la tercera generación", nos comentaban.

"El mundo cambió. El productor se profesionalizó. Tenemos que estar preparados. Por ejemplo, ya vemos avances en materia de inteligencia artificial en el equipamiento y otras herramientas sobre las cuales los veterinarios tenemos que estar pendientes y seguir aprendiendo", aportó Javier de la Mata.

Y profundizó: "Yo inicié haciendo tacto con la posibilidad de hacer alguna ecografía y 16 años después trabajo con un ecógrafo que tiene un extensor donde ni siquiera tengo que meter el brazo porque tiene una sonda específica para poder hacer diagnóstico; hay menos esfuerzo físico, es un trabajo mucho más rápido y el resultado es el mismo. Si en ese entonces me preguntabas si lo veía posible, te decía que no. Pero hoy tenemos tecnología de vanguardia que está al alcance de la mano, que generan información y le dan objetividad al trabajo".

#### YO, VETERINARIO

Culminando el repaso con nuestros entrevistados, aprovechamos también para hacerles una pregunta que poco a poco vamos trasladando a muchos veterinarios. ¿Volverían a elegir la profesión? ¿Se la recomendarían a más familiares?

Y las respuestas no tardaron en llegar. "Con el diario del lunes digo que sí volvería a elegir ser veterinario. Es un orgullo y una pasión que hace tiempo comparto, por ejemplo, con mi hijo. Siempre dando la posibilidad de elegir libremente, pero claro que me gustaría que mis nietos también fueran veterinarios", aseguró Arturo de la Mata.

Y Javier no se quedó atrás: "Con una madre, un padre y abuelos profesionales... seguramente les recomendaría a mis hijos transitar el camino de la veterinaria". AR

## ANÁLISIS EN MEDICAMENTOS VETERINARIOS

Ensayos de depleción de residuos para registro de productos veterinarios.

Ensayos de Bioequivalencia.

Ensayos de Esterilidad.

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

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

✉ litoral@laboratoriolitoral.com

📱 /Laboratorio Litoral SA

LABORATORIO LITORAL

LABORATORIOLITORAL.COM

# Dardox® 7x

Flumetrina - Eprinomectina - Butóxido de Piperonilo

El primer pour on en su clase

Sarnicida, garrapaticida, piojicida y más...

Único sarnicida pour on del mercado

Más práctico y eficiente



Envase de 5 litros

🕒 **Sarnicida:** 100% de eficacia en solo una aplicación.

🕒 **Garrapaticida:** Más del 99% de eficacia en una única aplicación.

🕒 **Piojicida:** 100% de eficacia en una única aplicación.

🕒 **24 h de retiro en leche y 5 días en carne.**

✅ **Efectividad en una sola aplicación.**

🔗 **Alta biodisponibilidad.**

König

# TECNOVAX DESEMBARCA EN FÁRMACOS Y PISA EL ACELERADOR

En palabras de uno de sus socios, Diego La Torre, la compañía argentina, "líder en vacunas desde hace una década", concretó dos adquisiciones dentro de un programa ambicioso de inversiones que puede alcanzar los U\$S 30 millones este año.

Facundo Sonatti

✉ redaccion@motivar.com.ar  
 @facusonatti



Estamos convencidos que, más allá de los nombres, viene el momento argentino", abre el diálogo con MOTIVAR Diego La Torre, CEO y co-fundador de Tecnovax, para argumentar las recientes adquisiciones que concretó el laboratorio en el mercado local.

La compañía, de la cual también son accionistas los hermanos Grosman, acaba de ampliar su oferta con la compra tanto de Generar, hasta ahora en manos de la familia Cesini, y un portafolio de productos de la noruega Mustad, de equinos. Ambas operaciones se enmarcan en un programa ambicioso de

crecimiento inorgánico para el cual destinaron U\$S 10 millones, este año, y que puede sumar hasta U\$S 20 millones más en capital de trabajo.

"Creemos estar leyendo correctamente las señales del Gobierno, vemos una reconversión de la economía rápida y muy profunda con muchos dolores en el corto plazo. Los mismos dolores que hacen falta para avanzar en cualquier ámbito de la vida, para cumplir objetivos personales, de salud, de desarrollo intelectual. Esfuerzos muy grandes que está haciendo el país para poder salir de 20 años de malas políticas económicas que llevaron

a que Argentina esté estancada sin crear empleo desde 2011, sin recibir inversión extranjera directa, con inflación galopante, con pérdida de libertad económica", se explica La Torre.

Y agrega: "Las dos compañías que acaban de pasar a formar parte del ecosistema Tecnovax nos darán fortaleza; complementan las líneas de vacunas en animales de compañía, ganadería, equinos y salmónes. En tres de estas cuatro líneas, se sumarán antiparasitarios, antibióticos y productos específicos que nos ayudarán a tener un portafolio más completo".



Diego La Torre, CEO y Co-fundador de la compañía Tecnovax.

En la práctica, esperamos que el segmento "fármacos" pase a ser por lo menos un 30% del ingreso por venta de nuestra compañía y en la medida que mejoremos la registrabilidad vamos a llevarlos al mundo de la mano de la validación de técnicas analíticas y otras cuestiones regulatorias que son necesarias en muchos países del hemisferio norte, con el objetivo de tener más masa crítica para desembarcar de manera directa en los principales países del mundo.

### ¿QUÉ PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN PROVIENE DE SU DESEMBARCO EN EL MERCADO DE CAPITAL?

DL: Tenemos una reserva para inversiones en compañías para el 2024 del orden de los U\$S 10 millones y un plan muy ambicioso de inversiones en CAPEX, inversiones de capital, que van a estar en el orden de los U\$S 10 a 20 millones más, de la mano también de crecimiento orgánico, a través de lo que es investigación y desarrollo.

En ese contexto, somos el primer laboratorio veterinario en hacer esta gimnasia de dar a conocer la compañía a los inver-

### MOTIVAR: ¿CUÁL ES EL APORTE QUE HARÁN LOS FÁRMACOS A LOS INGRESOS DE TECNOVAX?

Diego La Torre: Generar es un laboratorio con más de 50 productos registrados y también compramos la línea de medicamentos veterinarios de Mustad, que es una compañía líder internacional en equinos en herraduras, clavos y todo lo que refiere a alta competencia. Junto a la línea de vacunas para caballos que lanzamos el año pasado en el marco de la pandemia de virus de encefalomielititis, ahora no solo tendremos vacunas sino también el resto de los productos.

Continúa >>>

## 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**

## Líneas de llenado y tapado Automáticas y Semi-automáticas

para la industria farmacéutica, veterinaria, cosmética, química y alimenticia.



### LLENADORA LINEAL

**LTC-1000**  
Llenadora lineal Tapado y roscado para bidones .de 1 a 5 lts.



### MONOBLOCK LINEAL

**LBITR-2000**  
Con peine servo asistido, llenado, colocado de insertos, tapa y roscado.



### ACUMULADOR

Rotativo de envases (inicial, intermedio y final).



Misiones 1154 · Bernal · CP. 1179 · Buenos Aires · Argentina  
+549 11-2387-5072 · ventas@palmac.com.ar

www.palmac.com.ar



sores institucionales, a través de la emisión de deuda en el mercado de capitales local. En ese sentido, las sucesivas emisiones nos aportaron alrededor de U\$S 10 millones con la participación de bancos, compañías de seguros y otros inversores institucionales que van conociendo lo que es la compañía, su forma de trabajar, el crecimiento que tiene y la consistencia de los números año por año.

#### ¿QUÉ PAPEL JUEGA LA PLANTA DE MERCEDES EN ESTE ESQUEMA?

**DL:** La planta de Mercedes ya está habilitada para Europa del Este y próxima a realizar un proceso de auditoría para los Estados Unidos que va a ayudarnos a aumentar el volumen de todas nuestras vacunas de cara a la exportación. Hoy, Tecnovax es una compañía que genera 20% de sus ingresos en el exterior y tiene participación desde México para abajo en todos los países de Latinoamérica, Medio Oriente, Norte de África, Europa del Este. A su vez, tenemos un pipeline de registro en nuevos países, como Sudáfrica, África Subsahariana y próximamente Asia.

Creeremos de la mano de la disponibilidad de nueva capacidad de producción y acompañando las vacunas con los fármacos, que ayudarán a internacionalizar más rápidamente la compañía.

#### ¿EN NÚMEROS, A DÓNDE LLEGARÁ TECNOVAX ESTE AÑO?

**DL:** En principio esperamos superar los U\$S 30 millones de ingresos y más de 250 empleados. Sin embargo, veremos cómo cierran los números. Nosotros dejamos todo en la cancha durante todo el año. Asimismo, pasamos de una economía donde te demandaba todo lo que vos fabricaste y donde se buscaba un benefi-

cio de inventario y donde lo que comprabas hoy lo ibas a conseguir un poco más barato que mañana. Eso llevaba a que la lógica del canal era anticipar todas las compras posibles y hacer beneficio inventario, pero eso ahora cambió.

Hoy los precios por la fiebre de inflación están bajando y muchos actores del canal distributivo están desinflando sus stocks, es decir, vemos algo de contracción en la demanda en animales de compañía y una ralentización en consumo de algunos medicamentos en ganado, pero sobre todo una reducción en los niveles de stock a nivel de canal distributivo y esto haciendo que los volúmenes de venta sean un poco menores a lo del año pasado.

Sin embargo, creemos que el sector de salud animal de Argentina, la ganadería, la avicultura, la porcicultura, y, ahora, los animales de compañía tienen un excelente potencial. Vemos los negocios con una óptica de largo plazo y sabemos que todos los mercados tienen sus más y sus menos, pero en años donde donde las ventas no fluyen tan rápidamente, es donde uno se pone más creativo y surgen mejores ideas como por ejemplo, saltar a tener un crecimiento inorgánico a través de la compra de otras compañías.

#### EN ESTE MARCO, ¿ESTÁN PENSANDO EN NUEVAS ADQUISICIONES INCLUSO EN EL EXTERIOR?

**DL:** Siempre estamos viendo la posibilidad de crecer a través de lo que es compras, es decir, crecimiento inorgánico. Sin embargo, cada adquisición requiere su tiempo para incorporar la cultura de la compañía, de los productos, el abastecimiento y poder seguir brindando al nivel de servicio espectacular al cual están acostumbrados nuestros clientes.

#### ¿CÓMO SIGUE LA PELÍCULA DE LA VACUNA ANTIAFTOSA?

Diego La Torre también tiene sus fichas puestas en el negocio de la vacunación antiaftosa.

"Vimos que varios competidores que quisieron ingresar al segmento cayeron en el intento, de la mano de artilugios regulatorios, pero que a nuestro entender no lo eran y que dificultaron su llegada a través de una normativa de alguna manera era digitada desde "el monopolio" para hacer que las vacunas antiaftosa llegaran a un precio 4 o 5 veces más caro que el resto de la región", describe el CEO de Tecnovax.

"Es una transferencia de recursos que a lo largo de las últimas dos décadas se puede estimar en más de US\$ 2.000 millones de los productores primarios de una actividad tan noble como la ganadería", dispara.

Y agrega: "Este año, de la mano de la llegada de un nuevo signo político afín a las creencias de libertad de mercado y libre competencia, decidimos desafiar esa situación".

En los hechos, Tecnovax le ofreció a Senasa la importación de 15 a 25 millones de dosis de vacunas a un precio en línea con los precios internacionales.

"Esa vacuna está disponible y nosotros estamos dispuestos a traerla y, no solamente eso, sino también a generar todo el abastecimiento a largo plazo para que

esos precios y esas ventajas se logren sostener a lo largo del tiempo como beneficio para los productores y ayudarlos a mejorar de esta manera la competitividad de la ganadería argentina y de la economía argentina en general", adelanta La Torre a MOTIVAR.

Para el empresario, Senasa tomó un paso muy importante que fue la eliminación de la obligatoriedad de utilizar la cepa A2001.

"Ese requisito regulatorio se eliminó, pero la reglamentación de los más de 110 artículos adicionales, muchos de ellos muy complejos, aún no. Es por eso que invitamos a que esa normativa se siga revisando de la mano de la regulación que necesite la economía para facilitar la competencia, la llegada de vacunas de probada calidad y seguridad en un tiempo aceptable para los productores que están soportando sobre sus espaldas como la gran mayoría del pueblo argentino, los desafíos de estos cambios económicos tan importantes", señala La Torre.

Y cierra: "Tenemos una reserva de vacunas muy importante y estamos próximos a presentar un dossier dentro de un proceso normal de registro para que se sume nuestra vacuna antiaftosa y tener suministro a largo plazo a partir de octubre".

Dicho esto, si estamos viendo posibilidades de adquisición en el exterior, pero para eso, más que el capital, la principal restricción que tenemos es seguir sumando talento en nuestra compañía, que conozca la forma de trabajar, de hacer negocios de Tecnovax, siempre alineado con el bienestar de nuestro país, de nuestro sector y de nuestra compañía y que nuestra cultura y forma de trabajo pueda ser reproducible en otras latitudes también con la misma energía, la misma intensidad y la fuerza siempre para competir y obtener posiciones de mercado en cada

uno de los mercados donde participamos.

Tecnovax en Argentina es líder del año 2014 en vacunas para ganadería, son más de 10 años consecutivos liderando el mercado de vacunas para animales de producción, y eso es muy importante, son hitos que queremos reproducir en otros países y estamos lanzados a ello. El 20 de junio lanzamos de manera directa en Uruguay con nuestro propio equipo comercial, el año pasado lo hicimos en Chile y seguramente vamos a seguir creciendo así en cada uno de los principales mercados donde Tecnovax está presente. **AR**

¡NUEVO!



OCLADERM<sup>®</sup>  
Oclacitinib

Controla y  
elimina el prurito



Para el **tratamiento del prurito** asociado a la dermatitis alérgica y control de las manifestaciones clínicas de la dermatitis atópica en perros.



Estuches con 20 comprimidos.



Escaneá este código para descargar el prospecto de Ocladerm

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

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



**ONCOVET L**  
(Lomustina)



#### El quimioterápico más efectivo ha llegado !!!

Alta eficacia y seguridad en caninos y felinos con cáncer. Se puede administrar en diferentes esquemas de tratamiento, tales como terapia de inducción, adyuvancia, neoadyuvancia, mantenimiento y quimioterapia metronómica. **CHEMOVET** comprometido con el crecimiento y desarrollo de la industria veterinaria oncológica de mascotas en el mundo.

#### Indicado para pacientes felinos con:

- Mastocitomas
- Linfoma
- Tumores de vainas nerviosas periféricas
- Fibrosarcomas
- Mieloma múltiple.

#### Indicado para pacientes caninos con:

- Mastocitomas
- Linfoma de células B y células T
- Linfoma epiteliotrópico cutáneo
- Histiocitosis sistémica
- Neoplasias malignas cerebrales



COMERCIALIZADO Y DISTRIBUIDO  
LABORATORIO FARMACÉUTICO  
VETERINARIO CHEMOVET

- 9 de Julio 3875, Lanús, Buenos Aires, Argentina
- N° de inscripción (SENASA): 12.197
- 011-4220-3594 • +17409151964
- www.chemovet.org / chemovet@gmail.com

# “CADA 100 VACAS SE PIERDEN \$15 MILLONES AL AÑO POR NO CONTROLAR LA GARRAPATA”

Así se aseguró en el evento donde MSD Salud Animal lanzó Exzolt 5% Pour-On (Fluralaner). Hicieron foco en el buen uso del producto que ya se comercializa.

Luciano Aba

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



Garrapatas, uno de los grandes desafíos de la ganadería.

Con la aprobación del Senasa y gran expectativa por parte de productores, veterinarios y también la cadena comercial, MSD Salud Animal lanzó Exzolt 5% Pour-On, la primera molécula para el tratamiento de infestaciones causadas por garrapatas, mosca de los cuernos y otros ectoparásitos.

Así es, la innovación que hace unos años llegó al segmento de los animales de compañía (de la mano de Bravecto) busca ahora dar respuesta a uno de los grandes desafíos de la ganadería.

No olvidemos que la garrapata común del ganado bovino afecta (junto a la tristeza) a prácticamente un tercio del rodeo local, con foco en el NEA, NOA, sumándose zonas en el norte de Santa Fe y Córdoba.

Este insecticida y acaricida en forma

de Pour-On, está formulado a base de Fluralaner, ofreciendo una rápida acción de volteo, con un poder residual absoluto de 45 días contra garrapata y un período de retiro de 42 días.

“Con este producto brindamos una solución 4 en 1, frente no solo a las garrapatas, sino también las bicheras, mosca de los cuernos y ura”, aseguró durante la presentación de la que MOTIVAR fue parte, el MV Guillermo Gargantini, gerente técnico y de marketing de la Unidad de Ganadería en MSD Salud Animal.

El profesional aseguró que bajo la prueba oficial del Senasa, y ante un grupo control que al día 24 presentaba 40.000 garrapatas, el grupo tratado con Exzolt ya a las 24 horas no tenía rastros de garrapata. “Nos hemos vinculado y generado acuerdos con el organismo sanitario nacional y también con la FUCOSA, el INTA Mercedes, el Programa nacional de lucha contra la garrapata, productores, asesores y todo el canal comercial”, agregó.

## PÉRDIDAS QUE DUELEN

Del encuentro participó Fabiano Hideto Ikejiri, gerente general en MSD Salud Animal Argentina.

“Exzolt es la mejor solución en el control de la garrapata bovina, una problemática que genera pérdidas de 20 a 40 kilos por animal al año”, aseguró. Y reforzó: “Cada dos animales afectados por la garrapata bovina, un argentino deja de comer carne”.

## CONTROL INTEGRAL

Por su parte, fue el MV Luciano Bussi, representante técnico comercial de MSD para las provincias del NEA y el NOA,

quien reforzó las pérdidas que generan las parasitosis en los bovinos: disminución en las ganancias de peso y en las tasas de conversión; incremento de mortandades e impacto negativo en la reproducción.

En ese marco, el profesional destacó que “en la actualidad es notorio el incremento en la resistencia a antihelmínticos, endectocidas y acaricidas. Se han utilizado por agotamiento”, planteó.

“Esto no va más, debemos trazar un camino hacia programas de control integrado de parasitosis internas y externas; alternando las drogas y realizando un manejo sustentable”, aseguró Bussi.

Además, compartió estadísticas generadas en Brasil para reforzar la importancia que tiene la garrapata en la salud y la productividad de los animales.

“Se pierden U\$S 34 por animal y al año en la etapa de recría y cerca de U\$S 8 adicionales en animales que están en la etapa de terminación. No hay dudas: las parasitosis incrementan los costos y bajan la rentabilidad”, completó Luciano Bussi.

## EL FOCO EN LOS DESPACHOS

Guillermo Gargantini insistió en que Exzolt es una tecnología que va a cambiar la historia de la ganadería argentina. “Es distinto a todo lo conocido como ectoparasitocida, sea para garrapata, mosca, tristeza y ura. Estamos marcando una nueva

Tabla N° 1. Costos y pérdidas por garrapata - Rodeo de 100 vacas.

3 a 4 revisiones para despachar hacienda o flete de regreso	\$ 20,000
Flete falso (rechazo) 250 kms x 2	\$ 164,000
Pérdida entre 20 y 40 kilos por cabeza al año	\$ 3,300,000
Tratar vacas en la manga cada 30 días	\$ 4,560,000
Tratar terneros en la manga cada 30 días	\$ 3,060,000
Recursos humanos	\$ 390,000
Pasaje por bañaderos genera pérdidas de entre 1,5 y 3% de preñez	\$ 476,000
Mermas en ganancia de peso y brotes de tristeza bovina	\$ 2,500,000
<b>Total</b>	<b>\$ 14,470,000</b>

era”, aseguró. Y completó: “Existen hoy problemas significativos para despachar hacienda desde el norte del país. La resistencia a los productos no solo impacta en el bienestar de los animales, sino en toda la cadena, afectando el movimiento de animales y el negocio de los productores”.

Tal como se muestra en el Cuadro N° 1, ejemplificó el impacto económico de lidiar con la garrapata simulando los costos asociados a su abordaje en un rodeo de 100 vacas. “Se pierden \$15 millones al año por no poder controlarla”, resaltó. Y sumó: “Abordar de manera efectiva este problema requiere de una inversión equivalente al valor de 7 kilos de una vaca conserva. ¿No estarían dispuestos a avanzar, cuando se garantiza un retorno de 5 a 1?”

## MULTI-RESISTENTES

A su turno, el MV Fernando Fader, referente de MSD Argentina con 38 años de experiencia en el abordaje de la garrapata bovina, llamó a realizar un buen uso del producto, recordando que subdosificar también genera resistencia. “Nunca tuve nada similar en las manos

en 38 años. Es importante cuidar esta innovación que podemos tener resistencia a una nueva molécula en 18 generaciones de garrapatas. Haciendo todo mal, en 6 años, no funciona más”, aseguró.

Pero esto no fue todo, Fader dejó en claro que Exzolt se suma al mercado de la “multiresistencia”, en un contexto en el urge complementar el uso de lactonas, piretroides o pourones con fipronil o fluazurón. “De cada 10 bioensayos que enviamos a realizar in vitro a la FCV de la UNNE, en Corrientes, ocho dan multiresistencia. No funciona nada y la garrapata está presente todo el año”, expresó.

Además, reforzó la importancia de sumar a Exzolt a un programa integrado de control, analizando qué el impacto podría tener, por ejemplo, en Corrientes.

“Esta provincia comercializa el 80% de los terneros, pero sólo 2 de cada 10 campos pueden despachar “limpios de garrapata, pudiendo vender con destino a Entre Ríos, Buenos Aires y Córdoba”, reforzó. Y agregó: “Utilizando este tipo de soluciones, podemos revertirlo. Hoy son 640.000 cabezas que ‘salen sucias’ a mercados de menor valor, como Salta, Santiago, Tucumán y Chaco”. **AR**

# HERRAMIENTAS PARA EL TRATAMIENTO DE HERIDAS

Dos empresas se alinearon para desarrollar productos con nanotecnología de cobre aplicada al bienestar animal. Conocé más sobre la novedad.



Los nanoapósitos ya están disponibles.

De la Redacción de MOTIVAR

✉ redaccion@motivar.com.ar

Las empresas Sport Horse Argentina y Sanity se aliaron para desarrollar una serie de productos veterinarios diferenciales para el manejo de las heridas en los equinos, los cuales ya están disponibles en nuestro país.

Se trata de nano-apósitos, vendas de descanso polar y sudaderas de lona; que “permiten acortar los tiempos para resolver una herida de una manera sencilla, económica y sin molestias para el animal”, destacó el MV Diego Baldini, director técnico en Sport Horse Argentina.

Los productos tienen certificados de calidad ISO20743 y ISO6330, que dan garantía del tratamiento antibacterial y durabilidad. Para promover la cicatrización y proteger la resolución de la herida.

## LA IMPORTANCIA DEL COBRE

“Está comprobado que el cobre regula la actividad de moléculas como la Integrina, por lo que participa en regeneración de piel y atracción de células antiinflamatorias; participa en el crecimiento endotelial vascular y acelera la angiogénesis; facilita la actividad de los macrófagos; participa en la formación y remodelación de matriz extracelular y tiene actividad protrombótica. Actuando en las distintas fases de la cicatrización, manifestó Baldini.

Y concluyó que en este nano-apósito se integran la capacidad natural de la lana con sus propiedades a la nanotecnología, en donde las nanopartículas de cobre actúan por contacto o cercanía, eliminando bacterias, hongos e inhibiendo su reproducción. **AR**

# vigormeq

Shock de energía con más fuerza. Engorde y producción.

## Fórmula híbrida superior

Inmunomiq: Inmunoestimulante de origen biológico

Fósforo en alta concentración

Oligoelementos

Aminoácidos

Vitaminas

Tónico reconstituyente mineralizante con aminoácidos y vitaminas. Inmunoestimulante inespecífico.



BIOCHEMIQ



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

# MOSCAS EN TAMBOS Y FEED LOTS?

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



PIDA NUESTRA LÍNEA DE MOSQUICIDAS A SU PROVEEDOR HABITUAL

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

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

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

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

www.laboratoriosaviar.com

Santos Dumont 4345 CABA C1427EIS  
 Argentina Tel: (54)011-4855-6374 (54)011-4854-0282  
 aviar1@laboratoriosaviar.com.ar



# “EL PARTIDO NO EMPIEZA EN EL PARTO SINO EN EL SECADO DE LA VACA”

El MV Martín Pol, de Lactodiagnóstico Sur, habló sobre los aspectos cruciales que afectan a la salud de la madre y del ternero durante el secado, parto y postparto.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



En lechería, es sabido que en el período seco aumenta el riesgo de nuevas infecciones, particularmente durante los primeros 15 días posteriores al secado y 15 previos al parto.

Se desarrollaron herramientas para prevenir los problemas en esta época y una de las más utilizadas en todo el mundo, incluso en Argentina, es la te-

“MUCHAS MASTITIS CLÍNICAS TIENEN SU ORIGEN EN EL PERIODO SECO”.  
MARTÍN POL.

rapia de “vaca seca”, que busca curar infecciones intramamarias que ocurren durante ese período.

“Sabemos que el uso de antibióticos en la vaca seca tiene una función preventiva que es evitar las nuevas infecciones que ocurren próximas a ese período y al parto. Si bien ese uso preventivo en animales sanos es eficaz, es cada vez más cuestionado por parte de los consumidores y de la industria”, planteó el MV Martín Pol, socio referente de Lactodiagnóstico Sur.

A partir de esa discusión, surgió la “terapia de vaca seca selectiva”, que se puede implementar cuando en el tambero se realiza un recuento de células somáticas y éstas no superan las 200.000.

De lo contrario, se hace la terapia de vaca seca completa.

“El promedio nacional está por encima de 400.000 CS, por lo cual no calificamos para la terapia selectiva. Hay que usar la terapia en todas las vacas”, señaló el profesional. Y destacó que en Argentina hay tambos que durante el último año han estado entre 100.000 y 180.000 células somáticas. “Esos tambos pueden considerar la terapia de vaca seca selectiva”, dijo el asesor, en el marco de una charla auspiciada por Fatro Von Franken en la última edición de TodoLáctea.

## SELLADOS

Martín Pol recordó que desde hace



El período seco aumenta el riesgo de nuevas infecciones, particularmente 15 días pre y post parto.

unos años está disponible el uso de sellos internos que físicamente previenen el ingreso de bacterias y reducen esas infecciones durante el período seco.

Estos sellos vienen a paliar el problema que se genera cuando el canal del pezón queda abierto luego de perder el botón de queratina que naturalmente se forma para atrapar bacterias, y que representa la primera línea de defensa contra infecciones en la ubre. “Es la mejor defensa que tiene la vaca, lo produce entre ordeño y ordeño y es muy importante durante el período seco”, señaló Pol.

El MV explicó que “cuando utilizamos sellos internos junto con terapia de vaca seca, tenemos la mitad de los casos clínicos en el postparto que cuando solamente usamos terapia de vaca seca”.

¿Por qué el sello interno se está volviendo cada vez más y más importante? “Porque cada vez estamos secando vacas con mayor producción de leche. Y las vacas que producen alta cantidad de leche

al momento del secado forman peores taponos de queratina”, aseguró Martín Pol. Y sumó: “En un relevamiento que hicimos con nuestros tambos, encontramos que el 10% de nuestras vacas se estaban secando con menos de 20 litros. El 70% de las vacas se secan con entre 20 y 29 litros y el 30% de las vacas las estamos secando con más de 30 litros”.

## VACUNAS

En cuanto a las vacunas para hacer frente a la mastitis clínica, Pol afirmó, que está demostrado que bajan en un 30% la incidencia de la enfermedad en un grupo de animales vacunado versus otro no vacunado: la incidencia de mastitis clínica grave disminuye un 50%, del 17% al 9%, y la muerte o vacas vendidas tempranamente disminuyó diez veces en el grupo

Continúa >>>

farmacología equina con experiencia

**LIDOCAINA**  
anestésico  
Cl. Lidocaína 2 %

**HEPATO-RENAL**  
protector hepato renal  
Ac. Tiocico 0,5g. - Urotropina 40g.

**FENITIDINA**  
analgésico con protector gástrico  
Fenilbutazona 20g. con Ranitidina 11g.

**PRIVE L**  
antiparasitario equino palatable  
Ivermectina 12mg. - Praziquantel 90mg.

farmacología equina con experiencia

**NUEVOS PRODUCTOS**  
INNOVACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA

LÍNEA EQUINA

**NANOTECONOLOGÍA DE COBRE**  
APLICADA AL BIENESTAR EQUINO

**VENDAS DESCANSO**

**SUDADERAS**

**NANO-APÓSITOS**

Lana 99% pureza, impregnados con nano-partículas de cobre. Ayudan a la cicatrización por su efecto antimicrobiano y antifúngico. Brinda una protección única que impide la infección de heridas abiertas. Acelera la cicatrización.

011 4293-6916  
+54 9 221 621-0113

sport horse argentina  
www.sport-horse.com.ar

Sport Horse - Argentina  
sport.horse.argentina@gmail.com

**WEIZUR**

**LÍNEA REPRODUCCIÓN**

**KIT REPRODUCCIÓN**

**50**

**TRATAMIENTOS**

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

**DISPROZUR**

DISPOSITIVO INTRAVAGINAL  
PROGESTERONA 1G

**CELOCHECK**

PINTURA MARCADORA  
DE GANADO



vacunado versus el grupo no vacunado.

"No vacunar tiene un impacto dramático y no hay ninguna razón -con el ambiente cuestionable que tienen los tambos- para no vacunar a las vacas durante el periodo seco para prevenir las mastitis, especialmente las graves, producidas por coliformes que generan casos severos y hasta la muerte de animales", añadió.

## CALIDAD DE LECHE

Las vacas que se infectan en el periodo seco producen menos leche que las que paren sanas, cuya leche es de mejor calidad, al igual que su nivel de inmunoglobulina. "Hay trabajos que indican que muchas de las mastitis clínicas que vemos en los primeros meses de lactancia tienen su origen en el periodo seco", señaló Pol.

"En lo que hace a calidad de leche, el parto no empieza a jugarse en el parto sino en el secado de la vaca, porque muchas de esas infecciones traerán problemas en la lactancia. Aquí es donde más tenemos que trabajar", consideró.

Entonces, para medir la eficacia de los tratamientos y lo que sucede durante el periodo seco es necesario hacer un conteo de las células somáticas en controles lecheros mensuales, "y así estimar la tasa de cura de infecciones intramamarias que me dio el pomo de secado".

"¿Qué tengo que esperar cuando analizo esta información? La menor cantidad posible de vacas infectadas al momento del secado. ¿Cuál es un buen número? Menos del 25%. Un número de alarma está entre el 30%-35%".

¿Qué tantas mastitis clínicas es esperable tener en el post-parto?

Es muy variable: 5%, 10% de las va-

cas que paren presentan mastitis en los primeros 30 días, "pero hay muchos tambos que no performan tan bien y que llegan hasta el 50% en ese primer mes. Nuestro objetivo es que el 10% de la mastitis clínica y subclínica ocurra en los primeros 30 días", agregó Pol.

## MEA CULPA

Siguiendo con estadísticas, el profesional señaló que un buen pomo de secado debe lograr una tasa de cura bacteriológica del 65% de los animales infectados. "Cuando tengo una tasa de cura menor al 60%, ya es un nivel de alarma".

Ahora bien, "la tasa de cura puede ser tan alta como el 90%. El problema que tenemos en muchos tambos es que no analizamos esta información, porque no hacemos conteo de células somáticas en el control lechero", advirtió.

En consecuencia, "los veterinarios, técnicos, productores, tenemos una cuenta pendiente que es empezar a monitorear la dinámica de infecciones durante el periodo seco. Eso permite elegir la terapia de vaca seca que mejor se adapte al problema y que tenga la mejor tasa de cura", concluyó el especialista.

## AMBIENTE Y CONFORT

Pol también apuntó a otra "gran deuda pendiente" en el manejo del tamo que es "el ambiente y el confort en el que viven la mayoría de nuestras vacas secas".

"Hasta los tambos estabulados que le están brindando muy buen ambiente, muy buen confort a las vacas en lactancia, cuando vamos a verlas durante el periodo

## LA PRODUCCIÓN AL MOMENTO DEL SECADO

Por cuestiones genéticas, ambientales, nutricionales, de confort, de reproducción, "cada vez es más recurrente la consulta de qué hacemos con las vacas que tenemos que secar con 30, 40, 25 litros", planteó el MV Santiago García, quien disertó junto al MV Martín Pol en TodoLáctea.

Los cambios fisiológicos que ocurren, tanto a nivel de la glándula, del rumen y del hígado, son bien conocidos. "El proceso involutivo de la célula del parénquima de la glándula comienza dos días después del momento del secado y sigue hasta tres semanas posteriores", explicó el profesional. A ese ciclo "muchas veces lo queremos acortar por una cuestión de costo o porque nos resuelve algunas cosas, pero tengan en cuenta esto (el tiempo de proceso) porque va a tener un impacto en la próxima lactancia", advirtió. Es que "si el tejido no ha regenerado correctamente, esas vacas van a producir menos leche". El cambio de dieta es un factor de estrés y el

reagrupamiento, también. "La dirección de los nutrientes ahora va a empezar a ir al feto y van a dejar de ir a la glándula".

En el rumen hay un efecto a nivel de las papilas. "En las dietas de seca podemos prescindir de los concentrados y son bien forrajeras, pero muchas veces con son heno de mala calidad. Eso hace que las papilas ruminales se acorten y cambie la flora bacteriana del rumen. Y en el hígado, hay aumento de nefas.

### Menos litros

Bajar la cantidad de litros que produce la vaca en el secado depende del manejo, y en este sentido García mencionó dos métodos o estrategias más comunes que tienen que ver con la bajar la frecuencia de ordeño y con adaptar la dieta forrajera. García remarcó que "el objetivo es bajar la producción sin alterar el metabolismo, el sistema inmune y el bienestar animal", teniendo en cuenta que el proceso de secado es doloroso.

seco, en general tienen un ambiente que no es tan saludable. Como esas vacas no están produciendo leche, no están recibiendo el mejor ambiente", evaluó.

En definitiva, es preciso medir la eficacia de cura del pomo en el periodo de secado, "no todos los tambos utilizan sellos internos, no todos tienen un programa de vacunación adecuada para la problemática, hay muchos tambos en Argentina que tiene que seguir trabajando", sugirió.

## INFECCIONES NUEVAS Y CRÓNICAS

A la hora de evaluar la situación del tamo, Pol planteó que es necesario considerar la tasa de nuevas infeccio-

nes, es decir, cuántas vacas se secaron sanas, pero parieron enfermas. Y aquí sólo los mejores tambos logran que el 10% de las vacas paren con nuevas infecciones. Evidentemente un punto de alarma es cuando tenemos el 20%".

"Puede ser que tenga vacas que están pariendo con altas células y que sean crónicas, empiezan a ser parecidas, estaban infectadas al secado, al parto, y probablemente no tengan cura", indicó.

Entonces, "ahí lo que voy a tener que considerar es si me conviene seguir teniendo esas vacas. ¿Las vendo o no las insemino? Debo analizar cuánto tiempo se van a quedar en el campo, pues pueden contagiar a vacas sanas. Son mi reservorio de la mastitis". **AR**

# ClameVet

Cámara de Laboratorios Argentinos Medicinales Veterinarios

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



ClameVet. Av. Maipú 1536, 1° 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

ESCANEA  
EL QR PARA  
ACCEDER  
A MÁS INFO



## Overxxel DUO L.A.

Combinación antibiótica  
antiinflamatoria de acción  
rápida y prolongada



**over** <sup>+</sup>40  
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981



# MANEJO EN GANADERÍA

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

## SUPLEMENTACIÓN MINERAL Y PROTEICA DE LA VACA DE CRÍA

Una nueva ronda de mates nos junta. Reunión que espero, para compartir además del cebado, opiniones, experiencias, saberes. Y en esta oportunidad vamos a hablar de "las sales que bajan la presión".

No teman los hipertensos, que, aunque hablemos de "sales", no será esta vez para darle gusto a las comidas, sino para mejorar los balances minerales y proteicos de nuestra hacienda. Por los resultados, bajan la presión arterial si las usamos, y la suben si no hacemos uso de ellas.

"La sal facilita la digestión, evita muchas enfermedades, mantiene siempre sano al animal, le hace echar más carne y mejora el cuero" (José Hernández. 1882. Instrucción del Estanciero).

Por ello, tomemos unos mates tranquilos y encaremos este tema que tiene un largo rollo, para nada difícil de desenrollar. Pero que una vez desenrollado, verán el por qué quise abordar este tema en esta mateada.

Convengamos que, si estuvieran atentos en las juntadas anteriores con esos mates compartidos, vimos qué deberíamos hacer si el año venía complicado. Por ejemplo, destete precoz. O en otros casos, hicimos un

anticipado, convencional o temporario; siempre pensando en el estado corporal de la vaca para entrar y pasar el invierno.

Pero, la corrección o suplementación mineral debemos hacerla todo el año, ya charlaremos el por qué. Los minerales tanto los macros como los micros son esenciales para la vida productiva de la vaca y su mejor performance reproductiva.

Benefician la producción, salud y reproducción, bajan los índices de morbilidad, mortalidad y mejora la performance productiva en nuestros planteos productivos. De allí la importancia de su incorporación.

### IMPACTO POR DEFICIENCIA

Cuando faltan los minerales, pueden generarse los siguientes impactos en la salud y producción animal:

» **Fósforo (P):** Bajos porcentajes de preñez. En rodeos deficientes en P, las vacas con cría no vuelven a preñarse, tienen un ternero cada dos años, con lo que los porcentajes de preñez y destete disminuyen. Reducción de la velocidad de crecimiento en la recria. Disminu-

ción de la producción láctea.

» **Magnesio (Mg):** Tetania hipomagnésica con un 4% de mortandad de rodeos afectados Síndrome de vaca caída.

» **Sodio (Na):** Rápida pérdida de peso vivo. Disminución de la producción de leche.

» **Calcio (Ca):** Disminución del ritmo de crecimiento en la recria y engorde. Retención placentaria. Fiebre de la leche. Distocias. Reducción de la producción de leche.

» **Cobre (Cu):** Disminuye la tasa de crecimiento. Reducción de la fertilidad, por demora o supresión del celo. Depime el Sistema Inmune (mayor predisposición a: queratoconjuntivitis, mastitis, afecciones podales).

» **Zinc (Zn):** Perjudica el crecimiento de terneros. Disminuye la espermatogénesis de los toros. Favorece las enfermedades de la piel, la presencia de problemas podales.

» **Selenio (Se):** Retención de placenta. Mastitis. Ovarios quísticos. Metritis, baja fertilidad. Trastornos del metabolismo muscular.

No pretendo que recuerden de memoria lo que la deficiencia de cada mineral produce, pero sí que no olviden que, por pequeños que sean, son sumamente importantes en la producción bovina de carne y leche. Es decir que, en nuestros planteos, sean de cría, recria o engorde, no deben faltar. Ni hablar del tambo.

Y tener en cuenta que, por otro lado, su exceso también es nocivo para la salud y hasta pueden causar la muerte en casos de intoxicación con los mismos.

### MINERAL + PROTEÍNA

Si bien la suplementación mineral es importante, a ésta debemos, cuando la naturaleza lo manda, acompañarla con una suplementación



proteica, en invierno, cuando la calidad del recurso decae en calidad, la suplementación deberá ser, además, con proteína.

En el caso de los rumiantes es fundamental para la multiplicación de bacterias ruminales, fuente importantísima de proteína.

En situaciones de sequía y con pastizales en estado de madurez avanzada, el aporte de proteína es deficiente y no alcanza a cubrir los requerimientos de las vacas.

Esta es la situación de algunos pastizales naturales, sorgos y maíces diferidos o rastrojos de cultivos de verano, que usualmente tienen valores de proteína entre el 4% y 7%, mientras que, para vacas en gestación tardía o lactancia temprana, los requerimientos mínimos, son del 9% al 10%.

Un bajo aporte de proteína en los forrajes reduce la digestibilidad por parte de las bacterias ruminales y genera pérdida de nutrientes con una reducción en el consumo y pérdida de condición corporal.

### VACA AL PARTO

Logrando ese balance nutricional, llegamos con la vaca al parto, pico de lactación con buen estado corporal, entonces logramos que el puerperio sea en tiempo óptimo -40 a 50 días- y así comenzar con su actividad ovárica post parto en menor tiempo.

Por ello es importante considerar que si llegamos al invierno con la vaca en un estado corporal de 3,0-3,5 no debemos perder ese estado.

Pensando en el parto y próximo servicio, puerperio óptimo y buen porcentaje de preñez.

Considerando que va a comer un recurso forrajero de verano diferido a invierno, con una proteína bruta del 4%-7%, si no suplementamos, aunque sea con NNP (urea), corremos el riesgo de perder al menos 150gr/día, por 150 días. Esto nos da una pérdida de peso de 22,5 kilos.

¿Cuánto representa esto en estado corporal? ¡Un punto! ¿Es mucho? Y... significa llevar a la vaca a un estado corporal a 2,0-2,5 con una baja significativa del porcentaje de preñez.

Si consideramos, en condiciones óptimas, con un estado corporal de



Un criador mide su empresa a partir de la cantidad de kilos de ternero que produce por cada vaca.

3,0-3,5 podríamos obtener un porcentaje de preñez del 90%-92%, cayendo en el estado corporal en un punto, y podríamos perder hasta un 20%.

Es decir, malograr una preñez del 70%-72%, que cada 100 vacas es significativo perder el al menos unos 20 terneros.

Sin tener en cuenta que los terneros destetados, tendrán más kilos, por mejor lactancia.

Cuando evaluamos la suplementación mineral y la mineral-proteica (en invierno), debemos saber que es una inversión productiva que se paga sola, porque aumenta el porcentaje de preñez, tenemos más preñez "cabeza", y, por ende, más kilos de ternero al destete.

Esto sí, no lo olviden: el criador no mide su producción por la cantidad de vacas que tenga, ni por los terneros que produzca, sino por la cantidad de kilos de ternero que produce por vaca productiva. ¿Se entiende? **AR**

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



## 12° JORNADAS INTERNACIONALES DE VETERINARIA



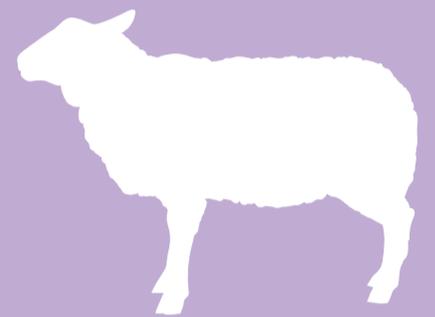
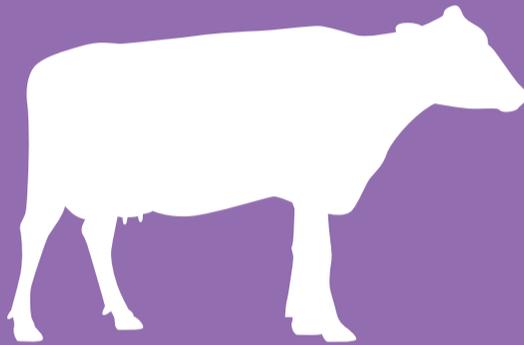
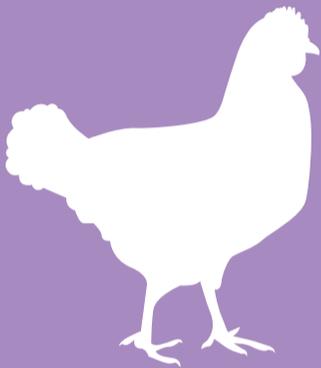
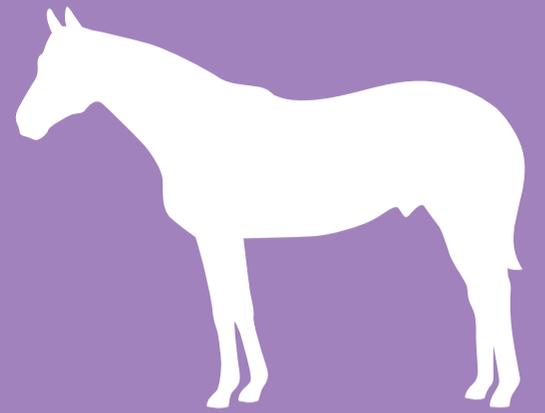
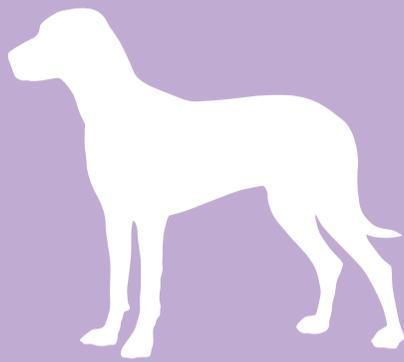
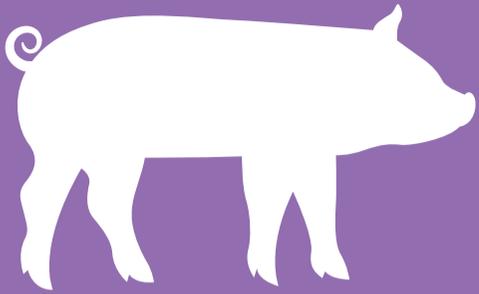
# 2 Y 3 DE AGOSTO HOTEL UTHGRA SASSO MAR DEL PLATA

## ¡NO TE LO PODÉS PERDER! TE ESPERAMOS

### 3 SALAS EN SIMULTÁNEO

### GRANDES ANIMALES PEQUEÑOS ANIMALES INOCUIDAD ALIMENTARIA





# CAPROVE,

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



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

**CAPROVE**  
CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

