

MOTIVAR

SE ESPERAN LAS DECISIONES QUE TOME EL SENASA

Los laboratorios aguardan por nuevos cambios normativos que afecten a los productos veterinarios.
Pág. 10 y 11.

MANO A MANO EXCLUSIVO CON ERNESTO ODRIÓZOLA

Dialogamos con el histórico referente del INTA Balcarce tras ser reconocido por la Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria.
Pág. 12 a 14.

SIGUEN LAS INVERSIONES DE LOS VETERINARIOS EMPRENDEDORES

Visitamos a Matías Tellado y Laura Pisando, fundadores de VetOncología, para conocer cómo avanza el emprendimiento.
Pág. 38 a 40.

¿CÚÁNTO CUESTA UNA PREÑEZ POR SERVICIO NATURAL?

Ricardo Gutierrez propone volver a analizar los costos y repensar herramientas para mejorar los resultados.
Pág. 44 y 45.



A NUESTRA SALUD

Un grupo de profesionales destaca el impacto que tiene no solo el bienestar de los animales sino también de las personas a la hora de lograr mejores resultados en la lechería. ¿Qué tanto evolucionaron estas variables en el último tiempo en nuestro país? ¿Cuál es el rol de los asesores veterinarios?
Pág. 34 y 35



Cerca tuyo,
llevándote soluciones.

Consulta con tu médico veterinario

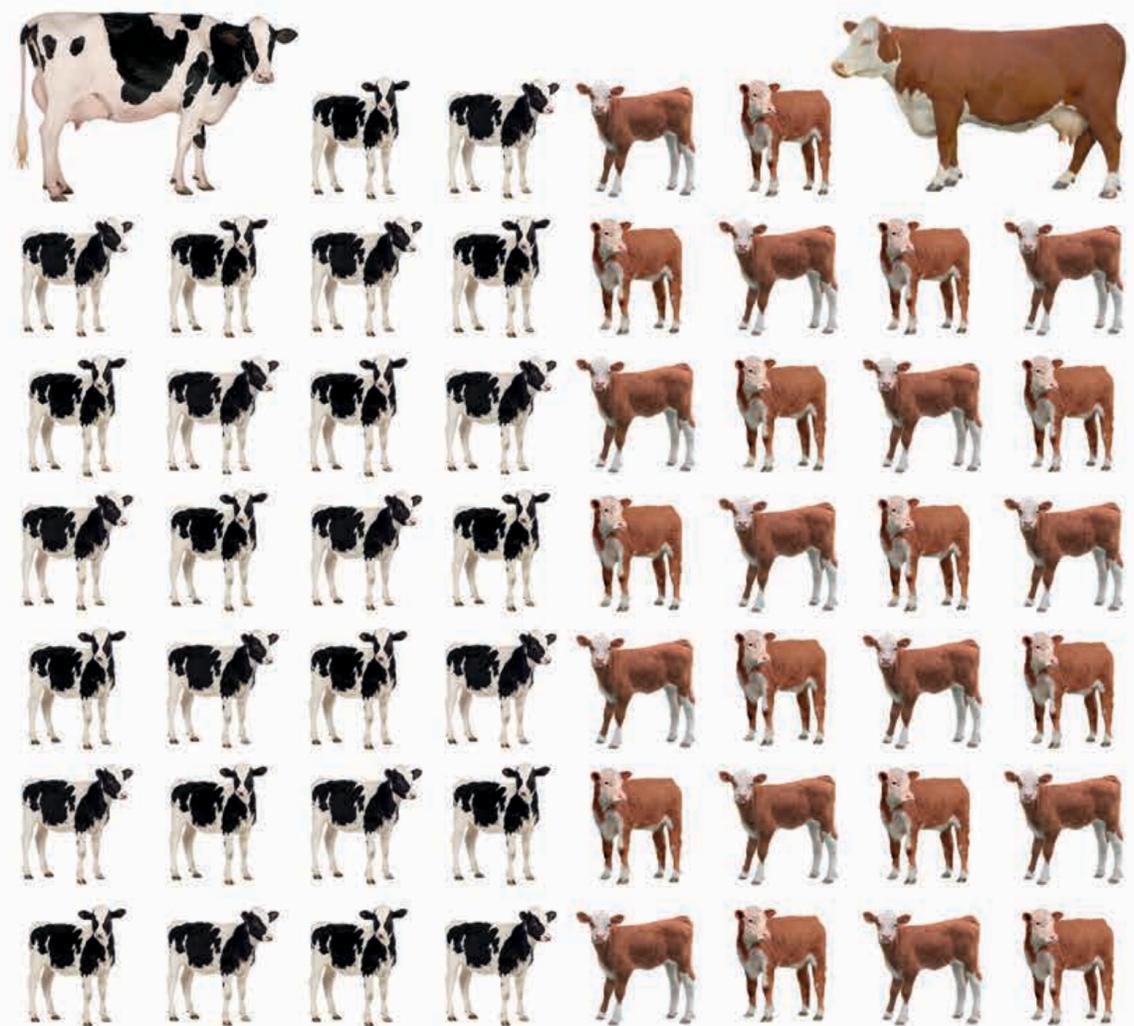


NUEVA BIOPOLIGEN® Q

Cada dosis, protege a tu rodeo del síndrome respiratorio bovino y de la queratoconjuntivitis.



Escaneá para más info.



50 TRATAMIENTOS

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



100 TRATAMIENTOS

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

KITS REPRODUCTIVOS OVER

www.over.com.ar  

over
MEDICINA VETERINARIA

NUEVO

Fatroseal[®]
SUBNITRATO DE BISMUTO

SUSPENSIÓN INTRAMAMARIA
PARA VACAS EN SECADO

**¡CERRALE
LAS PUERTAS A
LAS BACTERIAS!**



EXCELENTE VISCOSIDAD



AUSENCIA DE AIRE EN EL INTERIOR



RÁPIDA ADMINISTRACIÓN POR SU:

- Jeringabilidad
- Punta corta
- Fácil extracción del tapón



DESARROLLO AMBIENTAL SOSTENIBLE

La diferencia está en la calidad



@FATROVONFRANKEN

FATRO
von franken

COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

EL DESAFÍO DE DESAPRENDER PARA MEJORAR

Se termina un año intenso. Sobrecargado de transformaciones y cambios estructurales en nuestro país, finaliza un 2024 que sin duda ha ejercido una presión extra sobre las personas y las empresas que son parte del mercado argentino. Y no porque los años anteriores hubieran sido sencillos de sobrellevar...

Mucho ha tenido que ver en esto el vertiginoso cambio que manifestó la demanda de productos y servicios a nivel general, situación que tuvo impactos inéditos en el rubro veterinario.

Para graficar correctamente lo que sigue de este análisis, vale retrotraernos a diciembre de 2023 y recordar que no éramos pocos los que incluso nos habíamos "estoqueado" de bolsas de alimento balanceado para nuestras mascotas, como arma mínima de defensa frente a una inflación que parecía volaba por los aires tras el cambio de Gobierno.

Y lo mismo hicieron los productores ganaderos, las avícolas, las distribuidoras veterinarias, las veterinarias, etc, etc...

De ahí a esta parte mucho de esto prácticamente ha desaparecido.

La "aspiradora de pesos" propuesta por el Gobierno de Javier Milei cumplió su objetivo y el "no hay plata" por primera vez en años se sintió fuerte en la venta de productos y servicios veterinarios, especialmente en los meses del invierno.

"Sin dudas que este año perdemos unidades y que por unos meses realmente nos preocupamos, pero este rubro siempre se mantiene a flote", repiten los referentes del sector una y otra vez, comparando lo que ha sido una fuerte caída en ventas y rentabilidad, con las calamitosas caídas que sufrieron otros segmentos de la economía, principalmente ligados al consumo.

EL QUE NO CAMBIA, ¿PIERDE?

Los empresarios del sector veterinario argentino han sabido sobreponerse a distintos tipos de crisis.

Por eso, sería incluso una falta de respeto decir que lo hasta aquí realizado está mal o no ha funcionado.

Sin embargo, existe hoy un manifiesto consenso en que si bien los drivers del negocio a priori son los mismos, es clave repensar las estrategias comerciales y de agregado de valor a futuro.

“LA RENTABILIDAD TIENE UN LÍMITE Y SEGUIR ESPERANDO QUE “EL PRECIO” SOLUCIONE TODO SERÁ UN ERROR EN 2025.”

Con inflación a la baja y ventas más reales que financieras, parece haber llegado el momento de dejar de hablar solo de márgenes, costos y descuentos, y accionar para que las unidades realmente crezcan.

“La rentabilidad tiene un límite y seguir esperando que “el precio” solucione todo será un error en 2025”, nos decía también un grupo de empresarios en esos tantos diálogos que mantenemos desde MOTIVAR sobre el mercado.

¿Llegó el momento de desaprender para mejorar lo realizado?

No hablamos de tirar a la basura todo lo realizado, sino que tomar la decisión de dejar atrás determinados patrones que parecían inamovibles y convicciones que ya quedaron casi obsoletos para abrirse a otras maneras de “hacer las cosas”.

Las nuevas generaciones que ya impulsan buena parte del mercado tienen la oportunidad, ahora sí, de cambiar. De volcar su propia experiencia a la práctica real del día a día, con una mirada a tono con la nueva realidad que el sector propone.

¿Será en 2025?

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar

🐦 @aba_luciano



MOTIVAR

DIRECTOR

Luciano Esteban Aba
luciano@motivar.com.ar

DISEÑO Y FOTOGRAFÍA

Nicolás de la Fuente
nicolas@motivar.com.ar

DIRECCIÓN DE MARKETING

Margarita Briceño
margarita@motivar.com.ar

PUBLICIDAD

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

REDACTORES

Lizi Domínguez
lizi@motivar.com.ar

Daniela Mattiussi
daniela@motivar.com.ar

Impresión LatinGráfica

Fecha de cierre de esta edición: 1/11/2024

Facebook Twitter YouTube pmotivar Instagram motivarok

LinkedIn Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de ideas S.R.L., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640EY1), 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



EN EL TAMBO, UTILIZÁ HERRAMIENTAS TECNOFARM PARA UNA PRODUCCIÓN EFICIENTE

Escaneá y encontrá todos los productos de la línea.

+54911 5887 0245

tecnofarmsrl

contacto@tecnofarm.com.ar

TECNOFARM

Línea Antiparasitaria Richmond Vet Pharma

No pierda lo ganado

Garantía de eficacia contra parásitos internos y externos



FleasetTM POUR ON

Antiparasitario externo

Control y tratamiento de la mosca de los cuernos en bovinos

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

Gran difusión y adherencia

Sin retiro en leche

BovicinTM I

Endectocida

Tratamiento y control de parasitosis en bovinos y porcinos

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

FleasetTM AG Plata

Curabicheras en aerosol Antimiásico | Antiséptico Repelente | Cicatrizante

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

Triple acción

Gran penetración y adherencia

Richmond Vet PharmaTM

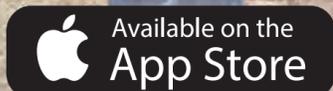
richmondvet.com.ar



Llegá más lejos con
Kronen Vet y TECNOVAX



Ahora el control
lo tenés vos,
gracias a



Tenemos la llave para acelerar
tu negocio veterinario.

Comprando
por la app,

¡Ganate una
Motomel Blitz 110!



Participan sólo compras de productos Tecnovax realizadas por la app MiKvet.

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

Imagen a modo ilustrativo. Ver Bases y Condiciones.



ARGENTFLEX
CARAVANAS

CARAVANAS ELECTRÓNICAS



SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD
Y CALIDAD AGROALIMENTARIA



Electrónica reutilizable



Botón Oficial



Binomio Oficial



**CARRETELES
RAFAELA**



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

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

SUC. CORRIENTES
SUC. SANTA ROSA

www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela



**SOMOS REPRESENTANTES OFICIALES
EN ARGENTINA**

*Electrificadores inteligentes, balanzas
electrónicas, lectores para caravanas*



**Consultar por la línea completa*

EXPECTATIVA POR LAS DECISIONES QUE TOME EL SENASA

Frente a un amplio abanico de posibilidades, el organismo oficial deberá avanzar en definir el futuro de una serie de aspectos cruciales para los laboratorios.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



toriedad de la trazabilidad electrónica individual para los bovinos a nivel nacional (Ver Recuadro).

¿REGULADOS?

“Este ha sido un año terrible”, le decían a MOTIVAR recientemente diversos profesionales vinculados directamente con las áreas regulatorias de los laboratorios al referirse a las idas y las venidas en el organismo.

Sin embargo, muchas de sus preocupaciones son similares a las que atañen a la industria en toda la región, con foco principalmente en las empresas locales.

La industria de laboratorios veterinarios sigue muy de cerca el día a día de lo que ocurre en un Senasa prácticamente intervenido por el Ministerio de Economía.

Así de claro es, el organismo que regula el accionar del sector está bajo la lupa desde el inicio del Gobierno de Javier Milei.

Entre temas que se descartaron por completo y viejas disputas que resurgen para el registro de productos veterinarios, fueron quedando en el camino funcionarios “históricos” en momentos que, de mínima, coincidieron con la toma de decisiones controversiales.

¿Un ejemplo? Ni más, ni menos, que la salida del vicepresidente del Senasa, Sergio Roberts, horas antes de que se diera a conocer la obliga-

“Avanzan una serie de regulaciones que por su impacto podrían dejar afuera a varios jugadores y pruebas que no solo son costosas, sino que muchas veces no existen lugares de referencia donde realizarlas”, también nos comentaban quienes asistieron a la última reunión de CAMEVET, en Lima, Perú.

PUERTAS ADENTRO

Ya desde enero de este año el Senasa y las cámaras de la industria (Caprove y Clamevet) entablaron con-



El organismo nacional, bajo la lupa del Gobierno.

versaciones y reuniones para avanzar con la actualización del Marco Regulatorio que, por la Resolución N° 1.642 precisamente regula el accionar del sector.

En ese marco y ante tantos cambios, podría parecer que no se han logrado avances en todo este tiempo. Pero eso, al menos en nuestro país, es relativo.

Si bien es cierto que las definiciones hasta el momento son pocas, un tema que preocupaba y mucho principalmente a la industria nacional era la posible estipulación de un período de 10 años para la habilitación de los la-

boratorios (hoy no existe ninguna caducidad). Esto parecería haber quedado descartado.

De la misma manera, desde las propias compañías se asegura que de algún modo se está avanzando en materia de las renovaciones para los certificados de los productos veterinarios.

Este realmente no es un tema menor; de hecho..., es la piedra fundacional de la tensa relación que une al organismo nacional con las empresas del rubro desde el año 2019.

Lejos de estar resuelta, esta situación que también costó la salida

CARAVANAS ELECTRÓNICAS PARA TODOS

A través de la Resolución 71/2024 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, el Gobierno nacional cambió el sistema de trazabilidad analógica y manual por otro individual y electrónico en bovinos, bubalinos y cérvidos.

Si bien este tema hace años que está sobre el tapete, ninguna administración se había animado a tanto. Para sorpresa de muchos, el Senasa no solo concretó la modificación, sino que, “financiado por organismos internacionales y adquiridos a través de una licitación pública internacional, el Estado proveerá los dispositivos electrónicos a todos los productores del país hasta cubrir el stock vigente”.

¿En serio? Sí: caravanas electrónicas “gratis” para todos, al menos por un año. La implementación de este nuevo Sistema co-

menzará de manera gradual el 1 de marzo de 2025, a partir de cada deteste o movimiento de terneros, y se convertirá en obligatoria para todo el rodeo al 1 de julio de 2026.

El Gobierno asegura que cada productor recibirá los dispositivos electrónicos del mismo modo en que se entregan las caravanas vigentes (sin modificar el proceso de distribución), y no son pocos los empresarios que desconfían de la medida.

“Entendemos que se apunta a romper todo un entramado comercial que funciona gracias a la labor de miles de veterinarias en todo el país. Además, les abre la puerta a nuevos jugadores sin estructuras, ni soporte a campo asegurado”, le decían a MOTIVAR muchos de los que se siguen preguntando si la normativa realmente se aplicará en las condiciones mencionadas.

de varios funcionarios se mantiene latente: los registros aceleraron su ritmo, pero aún sobre la misma base normativa.

¿Y la receta electrónica para todos los productos veterinarios?

Este es un tema que parecería también haberse enfriado, al menos hasta que el Senasa defina qué herramienta tecnológica utilizará para ponerla en práctica... Entre tanto, los antibióticos siguen en el foco de cualquier cambio repentino que incluso pudiera activarse en 2025.

Otro tema que sin mucho protagonismo también está pendiente de definición oficial tiene que ver con la inclusión del concepto de “Fast Truck” (aprobación rápida) para productos veterinarios im-

portados que cumplan con la normativa de su país de origen.

Es decir: menos controles para poder comercializarse a nivel nacional.

Así es, entre la desregulación total y la desregulación “controlada” va el Senasa, decidiendo si la normativa avanza sin exigir incluso ningún tipo de reciprocidad para las empresas argentinas que exportan, tal como sucede en Europa, ni al menos el aliciente (como ocurre en Estados Unidos) de referirse esta posibilidad al caso de productos que no existan en nuestro país, para casos de emergencia.

El Senasa se reestructura mientras toda una industria aguarda expectantes sus próximos pasos en materia normativa. **AR**

ENERGÍAS RENOVABLES EN LAS PLANTAS DE CDV

En un acuerdo con Genneia, CDV será el primer laboratorio del sector que utilizará energía eólica y solar como fuente para la generación de su energía eléctrica.

Genneia, la empresa líder en energías renovables en Argentina, y Laboratorio CDV, compañía dedicada a la elaboración de biológicos para la salud animal, anuncian un acuerdo estratégico que contempla el 80% de abastecimiento de energía limpia a las tres plantas elaboradoras de vacunas veterinarias ubicadas en el Parque Industrial de Pilar (GBA).

Cabe recordar que CDV cuenta con 2 modernas plantas de producción organizadas según áreas de trabajo, diseñadas de acuerdo con normativas nacionales e internacionales de calidad y bioseguridad.

La reciente alianza entre ambas compañías se formaliza a través del sistema privado Mercado a Término de Energías Renovables (MATER), estableciendo un contrato de suministro de energía verde para sus plantas durante un período de 7 años, con la opción de ser renovados.

La energía renovable provendrá de un conjunto de activos de Genneia, compuesto por parques eólicos y solares.

El consumo energético de ambas plantas es de 6.400 MWh por año, lo que equivale al consumo promedio de 17.225 hogares argentinos. Esto significa que alrededor de 5.120 MWh consumidos son de origen renovable.

UN HITO PARA LA INDUSTRIA

CDV está presente en múltiples mercados globales, ofreciendo una amplia variedad de productos y servicios enfocados en la prevención.

Su portafolio incluye vacunas virales y bacterianas, vacunas contra la Fiebre Aftosa, además de reactivos y servicios de diagnóstico.

“En 2024 logramos que nuestras plantas operen con energía eléctrica proveniente de fuentes renovables, gracias a los acuerdos de provisión de energía verde que firmamos en 2023, también se sumará en esta línea nuestra tercera planta en desarrollo que estará operativa en 2025”, aseguraron desde la empresa.

Con el acuerdo se abastecerá el 80% de la demanda de sus 3 plantas de elaboración de vacunas veterinaria. **AR**

CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Uniendo fuerzas por una distribución eficiente.



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



“RECORRIMOS MÁS DE 2 MILLONES DE KILÓMETROS JUNTO CON EL INTA”

El MV Ernesto Odriozola, referente en diagnóstico veterinario, recibió un reconocimiento de la Academia de Agronomía y Veterinaria. Humilde y pasional, relata su historia de amor hacia la profesión.

Daniela Mattiusi

danielam@motivar.com.ar



Profesionalización y vocación son las dos palabras que definen al Dr. Ernesto Odriozola. Veterinario de cepa, esposo, papá de 3 hijos (uno de ellos también veterinario), es símbolo de experiencia y pasión en su máxima expresión. Siempre humilde, su amor por la veterinaria lo llevó a lugares que no imaginaba. Es uno de los grandes referentes de la Residencia Interna en Salud Animal y del Servicio de Diagnóstico Veterinario Especializado del INTA Balcarce; así como también fue capaz de encontrar los primeros diagnósticos del país sobre diversas afecciones que se desconocían. Fue profesor adjunto de sanidad animal (1990-94) en la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Mar del Pla-

ta. Desde el año 2008 al 2017 fue Jefe del Laboratorio de Toxicología Veterinaria del INTA Balcarce y Coordinador de la Residencia Interna en Salud Animal.

Asimismo, de 2002 a 2017 fue Tutor Externo y Profesor Asociado de Clínica Quirúrgica de la FCV de la UNICEN, al tiempo que era el responsable del Servicio de Diagnóstico Veterinario Especializado del INTA Balcarce (1985 a 2017). En ese marco y en base a esta trayectoria, Odriozola fue recientemente incorporado a la Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria como Académico Correspondiente.

En diálogo exclusivo con MOTIVAR, repasa su actividad y, dejando atrás sus logros, pone el foco en lo esencial: “la única forma que uno puede llegar a hacer las cosas bien, es cuando las hace con pasión y disfrute”.

MOTIVAR: ¿QUÉ NOS PUEDE CONTAR SOBRE SUS INICIOS Y LOS PRIMEROS TRABAJOS REALIZADOS?

Ernesto Odriozola: Siempre tuve inclinación por el campo. Por lo tanto, siempre pensé en estudiar algo ligado al sector. Pero en esa época, a mediados de la década del '60, mi familia decía que Veterinaria era una carrera que no me iba a dejar vivir a futuro, que iba a pasar hambre y todas las contras posibles. Así fue como, cuando terminé la secundaria, hablé con profesionales de



Ernesto Odriozola destaca la pasión con la que sigue llevando adelante la profesión veterinaria.

distintas carreras y decidí anotarme en Ciencias Económicas en la UNLP.

Hice 2 años y aprobé 1 materia. Me juntaba a estudiar con cuatro compañeros y ellos aprobaban, pero yo no. Al año y medio, volví a Balcarce diciéndole a mi familia que yo no tenía la capacidad para hacer un estudio universitario.

Somos 4 hermanos, todos profesionales así que yo algo tenía que estudiar. Hice un test vocacional en La Plata y salió lo que tenía que salir, todo lo que te puedas imaginar ligado al campo.

En 1973 empecé la carrera de Veterinaria y la hacía con mucha fluidez. Me di cuenta de la diferencia de hacer algo que a uno le gusta. Es verdad que me tocaron años muy difíciles con la dictadura y

prácticamente no cursábamos, al punto que yo aprobé patología sin cursar.

Además, vivimos la desaparición de compañeros, así que fue una época realmente horrible. Me recibí y volví a Balcarce para hacer profesión privada con colegas que tenían la amabilidad de sacarme al campo. Pero la realidad es que no sabía nada nada, ni poner una inyección... y me dije: yo no puedo ejercer así.

¿Y CÓMO LOGRÓ AVANZAR?

EO: Un amigo de mi hermano me dio la idea de presentarme en INTA y lo logré a través de un convenio entre la Facultad de Ciencias Agrarias, a partir del cual es-

Continúa >>>



Misión posible sanidad al pie: construir las defensas.



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

BIOPOLIGEN® Q cada dosis protege contra la *síndrome respiratorio bovino* y la *queratoconjuntivitis*.

BIOCLOSTRIGEN® J5 2ml previene mancha y gangrena.

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

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

Consultá con tu médico veterinario



Conocé el plan completo



ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS:

qPCR-UDU

- UNA SOLA MUESTRA
- DOS RESULTADOS
- UN SOLO COSTO



Ahora podés congelar las muestras para remitirlas



Escanear el código para leer el artículo técnico



Laboratorio 9dejulio www.lab9dejulio.com.ar



tás obligado a dar clases allí.

Pero el INTA me dio vuelta la cabeza. Me acuerdo como si fuera hoy que el Dr. Adolfo Casaro me preguntaba qué es lo que me gustaba y la realidad es que cuando uno recién se recibe, lo único que pensaba era en hacer tacto y revisar los toros; esa era la profesión. Sin embargo, cuando entré en el INTA y vi la cantidad de cosas que se podían hacer siendo veterinario, se me abrió un mundo nuevo.

Así fue que hice un curso de Posgrado que ofrecía en ese momento el INTA Balcarce a todos los técnicos del INTA del país y ese fue el momento en el que arranqué realmente mi profesión en forma seria.

¿Y CÓMO SIGUIÓ?

EO: En el año 1985, el Dr. Casaro y el Dr. Auza me ofrecieron la posibilidad de estar al frente del Servicio de Diagnóstico. Les dije que no me sentía capacitado, pero consideraron que sí, así que ese fue el puntapié inicial para salir al campo.

En general, los productores traían los animales al INTA para llegar a un diagnóstico y una reducida cantidad de veces salía al campo, sólo cuando los problemas eran muy serios y requerían celeridad.

No obstante, un poco con mi ingreso

“**LA ÚNICA FORMA DE LLEGAR A HACER LAS COSAS BIEN, ES CON PASIÓN Y DISFRUTE; ESO LO VIVÍ EN EL INTA A LO LARGO DE ESTOS AÑOS**”

al Servicio de Diagnóstico, empieza el servicio de residencia en Salud Animal que no tenía el aval de la Facultad.

Ahí entraron los primeros residentes y todo lo que requería salida de campo estaba a mi cargo; así que cambiamos la forma de trabajo y el INTA iba directo a los campos. Fue una experiencia increíble: uno bajo presión tiene otras formas de encarar las cosas. Teníamos que resolver problemas serios, en ese preciso momento.

¿CÓMO VIVIÓ LOS MÁS DE 30 AÑOS A CARGO DEL SERVICIO DE DIAGNÓSTICO DEL INTA BALCARCE?

EO: Durante prácticamente toda mi vida profesional estuve haciendo lo que me gusta. Yo estaba deseando que sonara el teléfono para salir al campo.

Recorrimos más o menos 2 millones de kilómetros, o sea, ida y vuelta a la luna, unas cuantas veces. Tuve una vida inmejorable en lo familiar y en lo profesional, hice toda la vida lo que disfruté que probablemente haya quitado horas a mi familia, pero ellos me acompañaron.

¿Y CIENTOS DE ANÉCDOTAS?

EO: Así es. Podía ser que viajáramos 700 u 800 kilómetros por animales caídos que no tenían nada o cruzarnos con distintas situaciones, como el día que un productor nos decía que había aplicado un producto y los novillos se habían achicado... Más allá de esto, siempre reforcé en los residentes la importancia de ir a



Ordíozola con referentes de la Academia de Agronomía y Veterinaria.

todas partes, cada vez que llamaran al INTA. Puede que hubiera viajes que no aportaran mucho, pero también estaban aquellos que realmente nos enriquecían, desde el diagnóstico y la solución.

¿Y SI TUVIERA QUE MENCIONAR ALGÚN HITO O HECHO QUE LO MARCÓ?

EO: Creo que tuve un antes y un después de irme a Nueva Zelanda para hacer un Posgrado. Esto se dio tanto a nivel profesional y, sobre todo, en lo personal porque fuimos con toda mi familia. Yo ya tenía 42 años y me fui junto a mi mujer y mis tres hijos de 12, 9 y 5 años.

Esto fue en 1994, no había Internet todavía, era otro mundo, nos comunicábamos con nuestra familia por fax.

En lo personal fue muy duro, pero tuvo una compañera que me apoyó muchísi-

mo y que se hizo cargo de la familia mientras yo trabajaba.

¿QUÉ SIGNIFICA ESTA INCORPORACIÓN A LA ACADEMIA NACIONAL DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA?

EO: Primero, inesperado, porque ya jubilado ni me esperaba que tuvieran este reconocimiento. Luego, lógicamente, me llena de orgullo el hecho de que uno hizo toda su trayectoria disfrutando y parece mentira que por haber hecho lo que a uno le gustaba, encima tengo un reconocimiento externo.

¿Y CÓMO VE LA PROFESIÓN?

EO: Hoy en día la profesión veterinaria tiene muchas más ramas en las cuales trabajar.

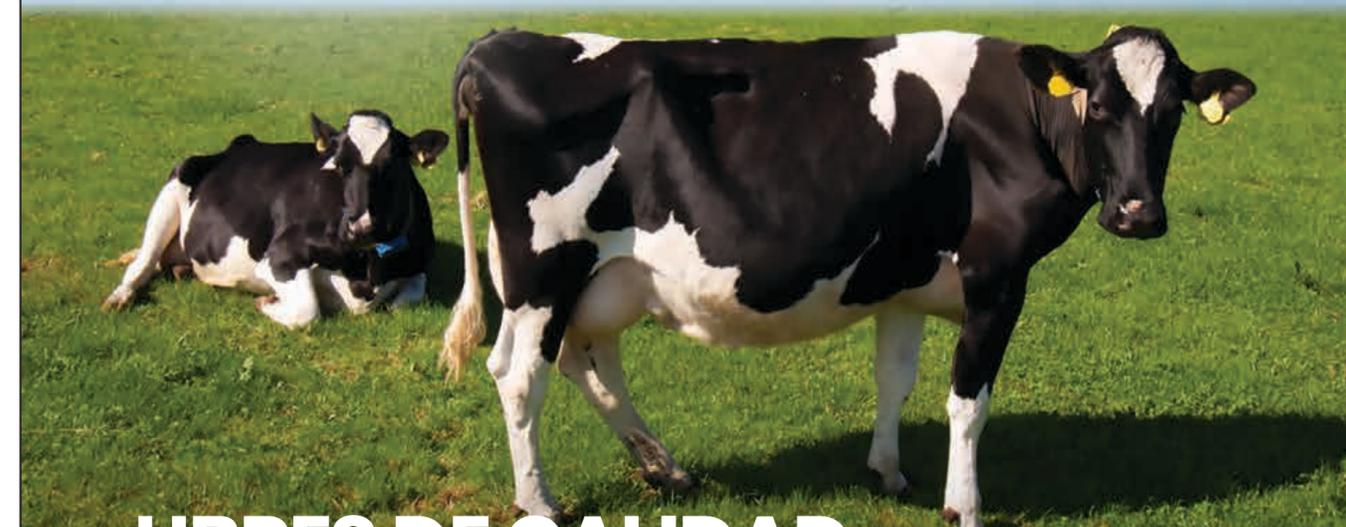
En grandes animales hay muchísimas salidas laborales y que permiten realmente vivir bien. El secreto está en la lectura, ya sea en la rama que elija.

Si uno trata de diferenciarse o tener herramientas para poder ganar posiciones en cuanto a trabajo, el conocimiento es fundamental y eso es a base de lectura.

Siempre hay alguien en el mundo que vio las cosas antes que uno y lo volcó en un papel, lo único que hay que hacer es tener la paciencia y la devoción por la lectura. Nuestra profesión cambió radicalmente porque la persona que realmente tiene la voluntad de perfeccionarse, tiene miles de herramientas para hacerlo.

Nosotros teníamos el INTA para poder leer, si no debíamos viajar a Nueva Zelanda para poder traer algo de información. Hoy esto cambió para mejor. **AR**

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.



Con **MICROTRACER^{MT}**: Identificación y trazabilidad.

AMBIFLUD BENZURÓN FG 80 UN ANTES Y UN DESPUÉS EN TU CAMPO

Expertos en el control de moscas con más de 10 años en el mercado internacional.



¿SOBRE QUÉ BASE SE ESTIMARÁ EL MERCADO VETERINARIO DE 2025?

Llega fin de año y las empresas lo saben. De proyección en proyección, comenzó la puesta a punto para lo que será el año que viene en el mundo de los laboratorios y las distribuidoras veterinarias.

No hay dudas que las discusiones por los márgenes, los precios y los plazos de pago seguirán vigente, ya no solo como parte del folklore propio del sector, sino como fiel reflejo de la imperiosa necesidad de crecer en unidades.

¿QUÉ TANTO PERDIÓ EL MERCADO?

Depende, todo depende. Seguramente durante la 23° edición de la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina (www.civa.ar) que tendrá lugar a fines de noviembre, los referentes de las cámaras sectoriales podrán compartir su visión y cifras bien concretas sobre la caída en dosis de vacunas y unidades de fármacos comercializados para las distintas especies animales en este año.

Sin embargo, podemos adelantar aquí un aspecto central sobre el cual aún hoy todavía poco se discute... y lo resumimos en el testimonio de uno de esos empresarios que sigue bien de cerca los números de la industria.

"La comparación entre unidades comercializadas debemos comenzar a hacerla en función a los números de la pre-pandemia. Este año seguramente logremos ventas similares en volumen a las de 2019/2020 y ese debería ser de aquí en más un indi-

gador lógico a contemplar"...

¿Es este un debate ya instalado entre los responsables de planificar y presupuestar las ventas para 2025? ¿Qué metas se autoimpondrán laboratorios y distribuidoras? ¿Y las veterinarias? ¿Quién les dará soporte para que los planes sanitarios se incrementen en su cumplimiento?

"En pandemia crecimos todos, pero con el paso de los años volvimos al mismo lugar... La novedad es que la tendencia es a la baja para el año que viene si no logramos trabajar en conjunto para hacer crecer la torta", refuerzan ya varias voces dentro de laboratorios y también distribuidoras.

Obvio que no se puede generalizar

y que cada segmento es un mundo. Sabemos que los sectores de grandes animales y animales de compañía tienen comportamientos distintos, pero no duden que ambos comparten un análisis similar en cuanto a lo que ocurre y podría ocurrir en 2025.

Para dar un ejemplo, en los dos negocios se evidenció en este 2024 una caída importante en dosis en función del año anterior, pero también en sintonía con los números logrados allá por 2019 y 2020.

REVALIDAR LAS ALIANZAS

La fortaleza del sector de distri-

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @Gaba_Luciano



Todo lo que se diga al respecto de lo que falta o lo que viene para el canal comercial de productos veterinarios siempre debe considerarse como premisa la resiliencia con la cual laboratorios, distribuidores y negocios veterinarios lograron de alguna u otra manera ir adaptándose a los vaivenes que mostró la economía nacional a lo largo de los últimos 11 meses. Sin embargo, eso no quita que existan debates y contrapuntos con relación al rol de cada actor y, principalmente, a la rentabilidad que cada uno de ellos pretende resguardar para su negocio en el marco de un nuevo contexto.

CONFLICTO EN PUERTA EN BUENOS AIRES

Todo comenzó cuando hace unos meses Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires auditó a cuatro laboratorios veterinarios, con el objetivo de certificar el destino de sus ventas, considerando la obligatoriedad de que la comercialización de estos productos se mantenga dentro del marco normativo.

Si bien es cierto que esta situación se replica con la cadena de distribuidoras, no solo en Buenos Aires, esta vez son los laboratorios los involucrados.

"Se está haciendo una interpretación forzada de la normativa, puesto que desde hace años

está claro que son las veterinarias, los depósitos y las distribuidoras quienes son plausibles de este tipo de controles", le comentaba un referente de la industria local a MOTIVAR hace unos días.

El conflicto avanza no solo con este cuestionamiento, sino también con el foco en la Dirección Técnica de los laboratorios. En este punto también hay controversia, puesto que Asuntos Agrarios requeriría que se tratara solo de profesionales veterinarios, mientras que en la realidad -y con el aval de la normativa del Senasa- eso actualmente no es así.

DEBATEN PLAN DE CONTROL DE ZOOTERÁPICOS

A la fecha de cierre de esta edición y con el objetivo de consensuar y coordinar el futuro Plan para el Control y Fiscalización de la Comercialización de Zooterápicos de la República Argentina, se realizará el Primer Plenario de Entes Sanitarios de Consejos y Colegios de Veterinarios reconocidos por el Senasa.

El Colegio de Veterinarios de la Provincia de Buenos Aires comunicó que el encuentro fue acordado con la directora nacional de Productos Veterinarios, Dra. Natalia Andrea Ibáñez, y

participarán presidentes y autoridades de las instituciones intervinientes. Asimismo, se sugirió que cada jurisdicción curse la invitación al referente sanitario de cada provincia.

"Debemos ser protagonistas en un tema de indudable incumbencia de nuestra profesión. En un porcentaje significativo, la cadena de comercialización de zooterápicos incumple la legislación vigente, coloca en riesgo la salud pública y es contrario al paradigma de Una Salud", aseguraron en la previa desde el Colegio de Veterinarios de Buenos Aires.

buidoras en Argentina es innegable. Su alcance y su esquema logístico crece año a año.

Más allá de esto y aún sustentado en la representación "multimarca", seguramente en 2025 comenzarán a verse los primeros intentos por "ajustar" el caudal de aliados en determinadas zonas y buscar fomentar inversiones focalizadas en distintas regiones.

Muchos de los que acaban de leer las líneas anteriores seguramente pensarán que eso nunca va a pasar... "que el canal es así y no va a cambiar"... que "si no fuera de esta manera sería inviable", etc, etc.

Seguramente tengan razón.

Nuestro comentario tiene que ver con lo que puede ocurrir, con las intenciones de varias empresas y el potencial crecimiento que otras ya perciben respecto de cierto grado de "exclusividad" a la hora de generar valor en la provisión de fármacos y vacunas veterinarias, principalmente.

"A razón de los precios y márgenes actuales, es difícil mantener la estructura con la cual contamos de manera rentable".

En esa frase también se explica el pensamiento de muchos distribuidores que, si bien son conscientes de que este año la pérdida de unidades comercializadas en relación a los años anteriores será importante, aseguran en público no terminará siendo "tan malo como se esperaba en el inicio".

Frente a una renovada expectativa por lo que pase en este último trimestre, las empresas tienen por delante un desafío concreto: terminar el año de la mejor manera posible, pensando en iniciar el 2025 con el pie derecho.

Puede que nada cambie, es una posibilidad. Pero los referentes del sector saben que, en los términos actuales y con la presión real de crecer en unidades en 2025, será clave comenzar a buscar nuevos puntos de encuentro. AR

EL PONY, PRIMER DISTRIBUIDOR DE BOVAER® EN EL PAÍS

Es un aditivo que reduce la emisión de metano entérico en vacas destinadas tanto a la producción lechera, como de carne.

Por su parte, Ramiro Narbón, gerente comercial de Argentina, Paraguay y Uruguay de DSM - Firmenich, agregó que es un producto que tomó muchos años desarrollarse y que es "único en el mercado, sin ningún tipo de competencia en el presente".

El producto ya está disponible comercialmente en 67 países, y desde el último año también en Argentina. Actualmente, se está elaborando en una planta de Europa, donde está la gran parte de los clientes, y a futuro se avanzará en una nueva planta con el objetivo de crecer.

En diálogo con MOTIVAR, Eduardo Tolaba, director de El Pony, anunció la colaboración concretada por la distribuidora con DSM - Firmenich para introducir BOVAER® en la industria argentina. De esta manera, El Pony se convierte en el primer distribuidor del producto en nuestro país.

BOVAER® es un producto único en el mundo, de altísimo rigor técnico, que apunta directamente al cambio climático, reduciendo considerablemente la emisión de metano entérico en vacas tanto de leche, como de carne.

Esto es verdaderamente relevante ya que más del 50% de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) de los productos lácteos y cárnicos proviene del metano entérico.

BOVAER® logra una reducción promedia de gases de un 45% en el caso de ganado vacuno y un 30% en vacas lecheras.

"Ya se aprobó en Estados Unidos, en Europa y Argentina la obtuvo el año pasado", le explicó Narbón a MOTIVAR. "El Pony cuenta con stock en sus depósitos para garantizar previsibilidad y un abastecimiento constante a sus clientes", aseguró Tolaba.

Y agregó: "Este es un hito más en el desarrollo de la compañía, que busca diferenciarse de manera continua con productos atractivos para un mercado cada vez más concentrado y exigente, así como para sus consumidores. Con BOVAER® traemos al mercado una tecnología que es líder global en reducción de emisiones de metano". AR

Más de 50 años fabricando tecnología de punta

✓ Cámaras y cuartos de estabilidad con PLC

✓ Datalogger

✓ Regitradores gráficos



INDUSTRIA ARGENTINA ORGULLO NACIONAL

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

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

copreva



ANALISIS EN MEDICAMENTOS VETERINARIOS

Ensayos de depleción de residuos para registro de productos veterinarios.

Ensayos de Bioequivalencia.

Ensayos de Esterilidad.



LABORATORIO LITORAL

LABORATORIOLITORAL.COM

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

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

✉ litoral@laboratoriolitoral.com

🌐 /Laboratorio Litoral SA

menos

es

más



Menos tratamiento innecesario



Menor carga parasitaria



Menor riesgo de desarrollo de resistencia



Menor impacto sobre el medio ambiente

0800-8889668
info.argentina@ceva.com
cevarumiantesconosur

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

Desparasite sus terneros de manera inteligente.



VERMEX L

Levamisol
Clorhidrato 18%



VERMEX I

Ricobendazol 15%



INJECTION I

Ivermectina 1%

Antiparasitarios internos

Contra las garrapatas, actúe con precisión.



VAQUERO
Pour On

Ivermectina
Fipronil



Fluron^{GOLD}

Fluazurón
Clorpirifós
Cipermetrina
Butóxido de Piperonilo



ENDECTION 3.15%

Ivermectina
3,15%

Antiparasitarios externos

PROGRAMA

menos es más





MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

¿CUÁNTO PUEDE GANAR UN PRODUCTOR CON EL ASESORAMIENTO PARASITOLÓGICO A CAMPO?

Las parasitosis clínicas son fáciles de detectar por cuadros de diarrea y mal estado general de los bovinos.

Sin embargo, las pérdidas más importantes son de tipo subclínico, más difíciles de reconocer, y que afectan la ganancia cuantitativa (en kilos) y cualitativa, es decir cómo es la composición de esa baja producción en kilos.

En este sentido, el parasitismo "imitaría" una deficiencia alimentaria, provocando un retraso en el crecimiento de los terneros, con un impacto negativo en el rendimiento de la res y en los cortes de mayor valor en la industria de la carne.

Teniendo en consideración el im-

“UN ANIMAL QUE DEJA DE GANAR POTENCIALMENTE 0,300 GRAMOS POR DÍA PUEDE LLEGAR A PERDER 63 KILOS EN EL LAPSO DE LA INVERNADA.”



El diagnóstico, como herramienta clave en el agregado de valor.

pacto de los parásitos en el sistema productivo, varias veces nos preguntan ¿cuál es el beneficio de hacer un buen diagnóstico y seguimiento profesional?

Para poder responder a este interrogante, tomamos valores a partir de la base de datos de los seguimientos realizados por el grupo de trabajo de veterinarios del centro del país durante 2023, radicado en el partido de Olavarría, provincia de Buenos Aires.

Estos fueron los supuestos para el análisis económico:

- » Tropa de 600 animales promedio.
- » Ganancia de peso esperada 0,600 gr/día.
- » Período de monitoreo de marzo a octubre: Toma de muestra mensual para HPG.
- » Visitas del profesional: 5 en el período de marzo a octubre.

A LA ACCIÓN

A partir de allí, se estimaron las inversiones de los honorarios veterinarios y de laboratorio de diagnóstico, con 5 muestreos en el año y con el costo de 2 tratamientos antiparasitarios en el período marzo-octubre de la invernada. El total es de 1.823 kilos totales o 3 kilos por animal para una tropa de 600 cabezas en un establecimiento con monitoreo, obteniendo una ganancia neta de 73.777 kilos totales (Ver Tabla N° 1).

En los establecimientos que no realizan el seguimiento, ni cuentan con el asesoramiento profesional, es habitual la administración de productos antiparasitarios que pueden llegar hasta 4 aplicaciones durante período de marzo-octubre.

Es en estos casos donde el retorno económico de la inversión del tratamiento resulta bajo, debido fundamentalmente a la presencia de parásitos resistentes, que lejos

de ser eliminados, continúan generando pérdidas de hasta un 50% menos de los kilos que esperamos ganar.

Por lo tanto, podemos inferir que, en un animal que deja de ganar potencialmente 0,300 gramos por día, con una duración de la invernada de 210 días, las pérdidas podrían ser de 63 kg por animal en ese período de tiempo (Ver Tabla N° 2).

En la comparación de ambos casos, los números son contundentes a favor del monitoreo con diagnóstico y seguimiento profesional.

Si el precio de 1 kg de novillo es de \$2.000 y el peso del animal es de 200 kg, podemos estimar una pérdida de \$126.000 por animal a lo largo de esa invernada. Si el promedio de la tropa es de 600 animales, las pérdidas son 37.800 kilos en la invernada, lo que representarían a 189 animales menos de esa categoría y -\$75.600.000 totales.

Por otra parte, varios estudios han demostrado que las hembras de reposición con un buen esquema de control parasitario presentan una mejor performance en su funcionalidad reproductiva por mayor desarrollo uterino, aceptable actividad ovárica y desarrollo óseo adecuado para el servicio de las vaquillonas, especialmente de 15 meses (Ver Tabla N° 3).

A CONSIDERAR

Las ganancias directas por un buen control parasitario se traducen en: » Ganancias de peso aceptables du-



Emilio Seguí y Maricel Guzmán, a campo.

dad reproductiva por mayor desarrollo uterino, aceptable actividad ovárica y desarrollo óseo adecuado para el servicio de las vaquillonas, especialmente de 15 meses (Ver Tabla N° 3).

CADA 600 ANIMALES	CAMPO SIN MONITOREO	CAMPO CON MONITOREO
GANANCIA ESPERADA	39240	75600
INV. MONITOREO Y PRODUCTO POR ANIMAL	2,4	3,04
TOTAL INVERSIÓN Y MONITOREO	1440	1823
DIFERENCIA (GANANCIA-INVERSIÓN)	37800	73777

POR ANIMAL	ADPV	0,600	
	PÉRDIDAS CON RESISTENCIA	0,300	50%
	DÍAS DE INVERNADA	210	
	PÉRDIDAS TOTALES EN KG	63	

- rante la recria e invernada.
- » Calidad y rendimiento esperado de la res.
- » Inversiones en antiparasitarios con alto retorno económico.
- » Mantenimiento de la eficacia de los antihelmínticos a largo plazo. Mientras que las ganancias indirectas asociadas a un buen programa de control:
- » Menor período de permanencia de los animales en el campo para llegar a peso de faena.
- » Desarrollo corporal adecuado para el servicio de vaquillonas.
- » Eficiencias de conversión acordes al forraje y manejo del pastoreo.
- » Detección precoz de otras enfermedades y mayor éxito en los tratamientos aplicados por la visita periódica del profesional veterinario. En nuestros sistemas de producción

GRUPO	VAQUILLONAS (n)	PROMEDIO PESO (kg)	DESARROLLO UTERINO		OVARIOS ACTIVOS	
			NORMAL	DEFICIENTE	SI	NO
CONTROLADAS	50	236	91,7	8,7	64,6	35,4
PARASITADAS	50	198	79,4	20,6	35,3	64,7

(Extraído de Capítulo 2. Fiel y Nari 2013).

ganadera -basados en pasturas permanentes, anuales y pastizales- los nematodos gastrointestinales están siempre presentes en la ecuación del sistema productivo, con la merma de la resistencia a los antiparasitarios, según se trate de un estatus de resistencia leve, moderado o grave, las pérdidas directas serán también leves, moderadas o graves, ya que según lo publicado por Cristel y col. 2017, la mayoría de los establecimientos ganaderos del país presenta

algún grado de resistencia

INTERVENCIÓN DEL PROFESIONAL VETERINARIO A CAMPO

La solución al problema parasitario actual es de injerencia del veterinario por el conocimiento de la enfermedad, que exige considerar varios factores como época del año, categoría, géneros parasitarios presentes, historial de

tratamientos, la comprensión respecto a la eficacia y mecanismos de acción de los drogas antihelmínticas, y un diagnóstico de calidad desde el muestreo, análisis de laboratorio e la interpretación de los resultados.

¿Y si monitoreamos con un profesional? Seguro mejora el resultado. **AR**

Este artículo fue redactado en conjunto con la Vet. Dra. Maricel Guzmán y el Vet. Emilio Sequi.

Un Bicherón para cada mosca

La desparasitación efectiva es Proagro

Conocé la línea completa

PROAGRO Laboratorio Veterinario www.proagrolab.com.ar **GMP** Calidad certificada

¿CÓMO DESTACARSE EN LA CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DE TALENTO DE ALTO NIVEL?

Ideas a contemplar para el caso de las empresas del sector agroalimentario. ¿Cómo ponerlas en marcha?

Nicolás Castagneto

H2H Agri & Food - Executive Search
ncidh2hagrifood-executivesearch.com

El sector agroalimentario enfrenta un desafío crucial: la atracción y retención de talento humano de alto nivel. En este artículo, exploraremos cómo las empresas pueden desarrollar estrategias efectivas que alineen sus prácticas con las nuevas demandas y así atraer y retener a los mejores talentos.

COMPRENDER EXPECTATIVAS Y VALORES DE LAS NUEVAS GENERACIONES

Las generaciones más jóvenes, como los Millennials y la Generación Z, ya no buscan solo estabilidad y buenos salarios; desean también un propósito claro en su trabajo, sentido de pertenencia y un equilibrio entre su vida personal y profesional. Para atraer y retener talento de alto nivel, las empresas

deben mostrar cómo su labor tiene un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. Las prácticas sostenibles y el compromiso con la responsabilidad social corporativa son ahora factores críticos para la atracción de talento.

Las empresas que invierten en agricultura regenerativa o en la adopción de tecnologías que mejoran la eficiencia y minimizan el impacto ambiental, tienen una ventaja competitiva.

PROPUESTA DE VALOR

El talento humano de alto nivel busca empresas que ofrezcan más que un buen salario. Es clave desarrollar una propuesta de valor para el empleado (PVE) que destaque los beneficios de trabajar en la empresa. Esta debe incluir oportunidades de desarrollo profesional y programas de capacitación, así como beneficios que promuevan el bienestar, la salud mental y el equilibrio entre trabajo y vida personal.

Las empresas del sector pueden crear programas de mentoría que permitan a los empleados más jóvenes aprender de la experiencia de profesionales con años de trayectoria, fomentando el intercambio de conocimientos y la creación de una cultura de aprendizaje constante.

También pueden ofrecer capacitación en habilidades técnicas y blandas, que

ayuden a los empleados a desarrollarse y crecer dentro de la organización.

FLEXIBILIDAD LABORAL

En un sector tradicionalmente vinculado a la presencialidad, a lo largo de la(s) cadena de valor agroalimentaria hay empresas ofreciendo opciones de trabajo remoto, horarios flexibles o esquemas híbridos, permitiendo a los empleados cumplir con sus responsabilidades sin comprometer el equilibrio con su vida personal.

DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

Las empresas que fomentan un entorno laboral inclusivo y respetuoso no solo son más atractivas para el talento de alto nivel, sino que también tienden a ser más innovadoras y resilientes. Es crucial implementar programas de sensibilización, capacitación y mentoría que fomenten la igualdad de oportunidades y reduzcan los prejuicios en los procesos de selección y promoción interna.

UNA CULTURA ATRACTIVA

La cultura organizacional es uno de los factores más influyentes en la atracción y retención de talento.

ción y retención de talento.

Las empresas deben trabajar en construir una cultura que sea coherente con sus valores y que resuene con las expectativas de las nuevas generaciones.

Esto implica fomentar la transparencia, la colaboración, la innovación y el reconocimiento del desempeño.

Es fundamental que los líderes de la empresa sean modelos a seguir y reflejen los valores a transmitir. El liderazgo inclusivo y empático es clave para construir un ambiente en el que los empleados se sientan valorados y motivados a contribuir con su máximo potencial.

CONCLUSIONES

En un mundo donde el talento humano es un recurso escaso y valioso, la capacidad de adaptarse y evolucionar es la clave para el éxito.

Las empresas que logren alinear sus estrategias con las demandas de las nuevas generaciones no solo atraerán y retendrán a los mejores profesionales, sino que también estarán mejor preparadas para enfrentar los desafíos del futuro y liderar la transformación del sector. **AR**

Escanea el Código QR y lee más sobre el tema



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



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

LBTR-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



¿CUÁL ES EL IMPACTO A FUTURO DE LA RESISTENCIA A LOS ANTIMICROBIANOS?

Pronostican el costo total de la RAM en las personas, el ganado y la economía, y estiman un retorno de US\$ 28 por cada US\$ 1 invertido en innovación de medicamentos y mejoras en la atención médica.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Los patógenos resistentes a los medicamentos podrían poner en peligro el suministro de alimentos de más de 2.000 millones de personas y aumentar los costos de la atención sanitaria en 159.000 millones de dólares anuales para 2050, según el modelo más extenso sobre el impacto de la resistencia a los antimicrobianos hasta la fecha.

El análisis, elaborado por una asociación mundial de organizaciones líderes en salud y desarrollo, es el primero en pronosticar de manera exhaustiva las cargas económicas y sanitarias de la resistencia a los antimicrobianos tanto en los seres humanos como en los animales productores de alimentos.

También encontró un retorno de US\$ 28 por cada US\$ 1 invertido si se tomaran medidas urgentes ahora.

Según la ONU, la resistencia a los antimicrobianos es una de las 10 principales amenazas para la salud mundial a las que se enfrenta la humanidad. Ha llevado al surgimiento de "superbacterias", incluidas bacterias que ya no se pueden tratar con antibióticos.

La serie EcoAMR (Health and Economic Impacts of AMR in Human and Food-Producing Animals), dirigida por la Organización Mundial de Sanidad Animal (OMSA), utilizó los datos más recientes de 204 países y 621 localidades subna-



La resistencia antimicrobiana afecta la salud y el bienestar animal.

cionales para pronosticar el impacto de la RAM en la mortalidad, los costos de la atención médica, la seguridad alimentaria y la economía mundial.

El modelo, publicado antes de una reunión de alto nivel sobre la resistencia a los antimicrobianos en la Asamblea General de las Naciones Unidas, concluyó que, si no se toman medidas ahora, la resistencia a los medicamentos podría causar pérdidas anuales del PIB mundial de hasta 1,7 billones de dólares para 2050, mientras que la propagación de patógenos resistentes del ganado a los humanos podría costar hasta 5,2 billones de dólares.

También encontró que la resistencia a los antimicrobianos podría resultar en pérdidas de producción en el sector ganadero equivalentes a las necesidades de consumo de 746 millones de personas, o más de 2.000 millones de personas en un escenario más severo para el mismo año.

A LOS NÚMEROS

El análisis, publicado en tres informes, fue elaborado por expertos de la OMSA, Animal Industry Data (AID), el Centro para el Desarrollo Global (CGD), el Instituto de Métricas y Evaluación de la Salud (IHME) y RAND Europe, con contribuciones del Banco Mundial.

"La amenaza de las infecciones resistentes a los medicamentos para la salud humana es ampliamente reconocida, pero no se puede pasar por alto el impacto de la resistencia a los antimicrobianos en la salud de los animales, nuestro medio ambiente y nuestra economía", dijo la Dra. Emmanuelle Soubeyran,

Continúa >>>

UNA BAJA DEL 30% EN EL USO DE ANTIMICROBIANOS EN BOVINOS LLEVARÁ A UN AUMENTO DEL PIB MUNDIAL EN U\$S 120 MIL MILLONES.

sivet

Distribución veterinaria a tu alcance.
Visita la nueva web



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



Mejorá el índice de preñez



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

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

Prevenir con CDV es una **decisión inteligente**

CONSULTE CON SU VETERINARIO



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



directora general de la OMSA.

Y agregó: "Además del drástico número de muertes humanas, los patógenos resistentes a los medicamentos también pueden afectar gravemente la salud y el bienestar de los animales. Genera enormes tensiones en la economía, así como en nuestros esfuerzos de desarrollo sostenible. Para La primera vez, tenemos una idea de lo que está en juego a menos que la comunidad global tome medidas urgentes ahora".

Los autores de la serie EcoAMR han pedido inversiones urgentes para apoyar los planes de acción nacionales de resistencia a los antimicrobianos, de los cuales casi el 90 por ciento no tiene fondos asignados para su implementación.

SALUD HUMANA

La investigación sobre salud humana también mostró que una mayor inversión en nuevos antibióticos, mejoras en la atención médica, cobertura universal de vacunas y saneamiento e higiene podrían evitar más de 110 millones de muertes humanas entre 2025 y 2050.

La inversión en el acceso a los antibióticos y la innovación de

nuevos medicamentos también podría reducir los costos de la salud humana en U\$S 97.000 millones al año y aumentar la fuerza laboral en 23 millones de personas,

las tasas de turismo en un 1,2% y la hospitalidad en un 0,6%, añadiendo U\$S 960.000 millones al PIB anual; y generar otros U\$S 679.000 millones al año en valor para la salud, según el análisis económico humano.

"La resistencia a los antimicrobianos conlleva una carga económica significativa, pero tomar medidas prudentes ahora verá un retorno significativo de la inversión a través de una reducción en los costos de atención médica, mejoras en la economía y una sociedad más saludable en general", comentó Anthony McDonnell, miembro humano.

El estudio Eco AMR utilizó los datos más recientes de 204 países. Sólo la voluntad y la inversión mundiales, guiadas por la evidencia, pueden contener esta creciente amenaza para la salud", reforzó el director del mencionado Instituto. La serie EcoAMR estima que al

EL ESTUDIO ECO AMR UTILIZÓ LOS DATOS MÁS RECIENTES DE 204 PAÍSES.

SALUD ANIMAL

El análisis de sanidad animal mostró que lograr una reducción global del 30% en el uso de antimicrobianos en el ganado en un período de cinco años puede conducir a un aumento acumulado del PIB mundial en U\$S 120 mil millones entre 2025 y 2050.

"Estos datos ponen de manifiesto la necesidad de acelerar las soluciones integrales para hacer frente a la resistencia a los antimicrobianos", dijo el Dr. Christopher J.L. Murray, director del Instituto de Métricas y Evaluación de la Salud (IHME).

"Es necesario un enfoque de 'Una sola salud', que abarque los sectores humano, vegetal y animal, así como reunir a los sectores público y privado para colaborar a nivel nacional y mundial", añadió.

rededor de 39 millones de personas podrían morir debido a la RAM para 2050, especialmente entre las personas mayores y las de los países de ingresos bajos y medianos. Este estudio es coherente con los resultados del proyecto Global Research on Antimicrobial Resistance (GRAM) publicado recientemente. En conjunto, estos hallazgos proporcionan una imagen completa de la amenaza global crítica que plantea la resistencia a los antimicrobianos. **AR**

reunir a los sectores público y privado para colaborar a nivel nacional y mundial", añadió.

Este estudio es coherente con los resultados del proyecto Global Research on Antimicrobial Resistance (GRAM) publicado recientemente.

En conjunto, estos hallazgos proporcionan una imagen completa de la amenaza global crítica que plantea la resistencia a los antimicrobianos. **AR**

Fuente de la información: OMSA.



Especialistas piden un enfoque de "Una sola salud".



RIO DE JANEIRO

ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO EN MEDICINA VETERINARIA



@alignanihnos



+54 342 5290305



www.allignanihnos.com.ar

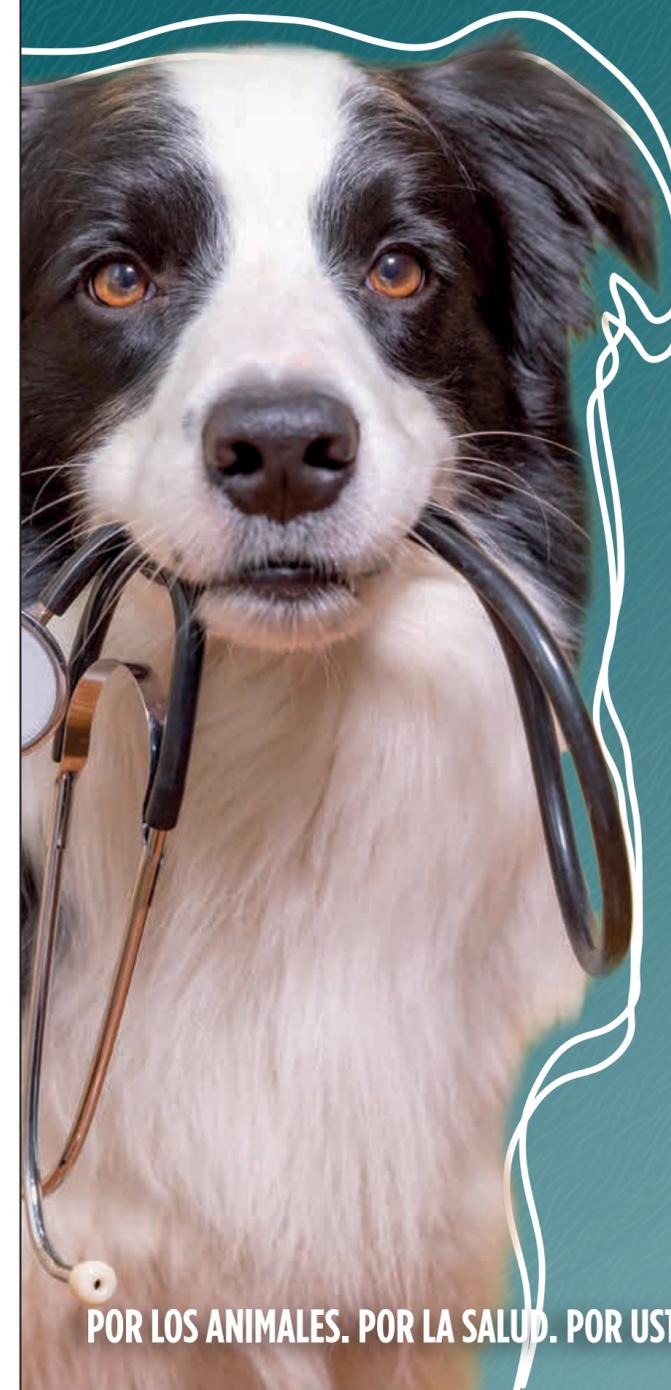
ALLIGNANI

#MascotaSana FamiliaFeliz

MM-35705-B

Simparica
(sarolaner) Tabletas Masticables

Rápida acción para eliminar Pulgas, Garrapatas y Sarnas, con efecto prolongado y eficaz hasta 35 días.



Así de rápido actúa frente a las pulgas **Simparica®**



Tiene una eficacia del **99,9% a 100%** contra **C. felis** desde el día 1 al día 35 después de la administración.



Elimina el **100%** de pulgas dentro de las **ocho primeras horas**.



Para conocer más, consulte a un representante Zoetis.

POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

OMAR ALONSO, UN PIONERO EN REPRODUCCIÓN ANIMAL ANCLADO A LA CORDILLERA

No es profeta en su tierra, pero el MV neuquino recibe el mayor de los reconocimientos: el de Esteban, su hijo y colega.

Lizi Domínguez

lizidom@motivar.com.ar



En Loncopué, un pueblo situado en la precordillera a unos 315 kilómetros de Neuquén capital, Esteban Alonso (36) creció viendo a su padre Omar ejercer su profesión de veterinario, yendo y viniendo con ovejas, cabras, vacas, y haciendo viajes de trabajo. Acaso la pasión con la que este hombre ejercía motivó al joven a estudiar Ciencias Veterinarias en la Universidad de La Pampa.

No fue hasta que pisó esas aulas que dimensionó quién era su padre: un pionero en los 70' y los 80' en reproducción animal, no sólo en la Patagonia, sino a nivel nacional.

"Antes de empezar la Facultad yo creía que lo que hacía mi padre era algo común, que era natural. Pero cuando allá en La Pampa contaba que mi papá hacía embriones, no me creían. Algunos profesores se me acercaban para preguntarme si era el hijo de Omar Alonso, y todos tenían algo para elogiar de él".

Así fue que Esteban se enteró de que su padre tuvo una destacada labor en reproducción animal en épocas en las que no había recursos ni saberes aplicados, un investigador nato, inventor, formador de especialistas, un profesional valorado fuera de Argentina por su labor, pero que, lejos de aceptar emigrar, eligió quedarse anclado a la cordi-

llera, con el objetivo de desarrollar la producción en la región.

Con semejante trayectoria, Esteban no se explica por qué su padre de 72 años, "su orgullo", como lo define, no ha recibido reconocimientos a su trayectoria.

Es que nadie es profeta en su tierra, confirma el dicho.

Entre anécdotas graciosas y también de las otras, padre e hijo hablan con **MOTIVAR**.

GENTE DE CAMPO

Omar Alonso es descendiente de "gente de campo" y de ahí atribuye su pasión por los animales. Se graduó en 1977 en la FCV de la Universidad Nacional de La Plata, y sus primeros pasos los dio en el sector público, como parte de un proyecto de creación de un Centro de Inseminación en Neuquén que quedó trunco, y también realizando tareas de extensión, recorriendo a caballo todo el norte provincial y asistiendo

OMAR ALONSO ELIGIÓ QUEDARSE ANCLADO A LA CORDILLERA, CON EL OBJETIVO DE DESARROLLAR LA PRODUCCIÓN EN LA REGIÓN.

a productores ganaderos en cuestiones de sanidad y manejo.

"Pero de reproducción no se hacía nada. Y a mí siempre me preocupó la problemática que había en la Patagonia, sin desarrollo en ese sentido, muy pobre", comentó Omar.

Decepcionado por el fracaso de



Omar Alonso se graduó en la FCV de La Plata en el año 1977, para luego volver a su región.

aquel proyecto provincial, el profesional renunció y pasó a administrar una estancia, donde encontró el apoyo y la confianza para arrancar en principio con inseminación de vacas, lo que marcó el inicio de su trayectoria.

INSEMINACIÓN Y EMBRIOLOGÍA

"Con el gusto de lo que había estudiado, las ganas de hacer y con los animales a mi disposición, empecé con la ayuda de los libros a meter mano y a encontrar la fisiología reproductiva de los animales, a aprender de ellos", recordó el MV.

Así fue cómo en el '78 arrancó probando "ideas" con la inseminación en vaquillonas y vacas vacías.

En 1983, Omar Alonso leyó un artículo de la Universidad Austral de Chile sobre embriología y allá fue para ver qué estaban haciendo.

"Me abrieron las puertas, y ahí conocí a los embriones, porque de eso no sabía nada. Incluso me invi-

taron y me becaron para hacer una pasantía en la universidad", recordó.

Pero no se quedó con conocer los embriones. Omar quería hacer los propios, por lo que pidió a la universidad que le facilitara instrumental.

LA LABOR DE ESTE PIONERO EN REPRODUCCIÓN ANIMAL TRANSFORMÓ LA PRODUCCIÓN GANADERA EN LA PATAGONIA.

"Me trataron de loco, pero tuve la suerte de que me vendieran medios de cultivo y sondas", rememoró.

Más suerte lo acompañó luego al volver, cuando pasó por la aduana argentina, que no permitía ingresar al país ese instrumental. Pero gracias a que un empleado lo conocía

por haber ayudado a los productores del norte neuquino, lo dejaron pasar con los insumos.

En el '84 arrancó con las primeras pruebas de transplante de embriones "en unos animales tan ariscos, que se me daban vuelta en la manga. A algunos tuve que hacerles cirugía. Pero afortunadamente de esa experiencia nacieron los primeros terneros al año siguiente".

"LA POBREZA Y EL INGENIO"

En 1985 Omar decidió probar el transplante de embriones en cabras, pero el método que había visto en la Universidad Austral (lavado de oviducto) "no me gustó porque era muy cruento. Entonces se me ocurrió tratar de hacerlo tal como se hacía en bovinos: por aspiración interrumpida, con una sonda".

"Yo tenía por ahí una sondita na-

soesofágica para alimentar bebés y otras que había comprado no sé ni para qué. Entonces hice un injerto que me dio un resultado extraordinario. Hoy la gente que hace cirugía en ovinos y en caprinos usa esa sonda", contó el profesional, y entre risas, reflexionando: "Lo que puede hacer la pobreza y el ingenio".

Y a propósito, ese mismo año "se me ocurrió hacer una máquina muy mecánica para congelar embriones, siempre pensando en la pobreza de nuestra zona, porque no teníamos electricidad ni en los tambos".

Lo logró, "derritiendo aluminio de los cables de alta tensión en una herrería que hacía herraduras. Esa experiencia me hizo aprender mucho sobre los metales, pero lo más importante es que logró hacerla funcionar y que hayan nacido corderos, ovinos y bovinos. Creo que

Continúa >>>



Esteban Alonso, Gabriel Bó y Omar, en la última edición del SIRAC, en agosto pasado, en Córdoba.

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

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

zoovac+
+ cerca del campo.

zoovac.ar

www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com



fue el primer congelador en su tipo que se hizo en la Argentina, antes de que avanzara la tecnología", recordó el profesional.

HACIENDO HUELLA SOBRE LAS PIEDRAS

En 1987, Omar se capacitó en Chile con un especialista francés en el manejo de semen congelado y transferencia de embriones por laparoscopia en ovinos. Cuando el profesional extranjero supo de los inventos y la labor de Alonso, le propuso emigrar a Europa.

"Me mandó los pasajes y todo, pero yo ya le había dicho que quería hacer cosas acá. Me quedé, porque mi motivación siempre fue el desarrollo de la Patagonia

MI MOTIVACIÓN SIEMPRE FUE PONER AL PAÍS A LA ALTURA DE OTROS QUE CRECÍAN, MIENTRAS NOSOTROS AQUÍ ÉRAMOS MUY POBRES.

y poner al país a la altura de otros países que crecían y nosotros aquí éramos muy pobres".

La labor de este pionero en reproducción animal en el sur del país "transformó la producción ga-

nadera en la zona, volviéndola muy eficiente en los campos 'pobres' que tenemos en la zona, comparativamente con otras áreas del país", destacó Esteban.

A LA PROFESIÓN LA LLEVO EN LA SANGRE Y JAMÁS ME HUBIERA IDO DE ESTE LUGAR. PAISANO, SIEMPRE ANCLADO A LAS PIEDRAS.

Es que, gracias a todo el trabajo mencionado y muchas actividades más que promovió Omar Alonso en la zona, como la importación de semen y el recorrido por los establecimientos con un laboratorio móvil de cultivo de embriones, se logró un mejoramiento y avances muy importantes en cuanto a porcentajes de preñez, calidad de lana y de carne, entre otros beneficios.

Todo ello "les ha permitido a los ganaderos salir de las deudas con los bancos y hoy ser solventes. Estoy muy contento con ello. Es una gran satisfacción", expresó Omar.

A sus 72 años, el MV continúa su labor en los campos, siempre dedicado a la rama de la reproducción animal. Y acompaña a Esteban en su especialización en el rubro.

Recuerda sus décadas doradas de trabajo duro, de prueba y error, las noches de vigilia, los éxitos y los

fracasos. Y lamenta que más de una vez intentó desarrollar ambiciosos proyectos con el sector público, pero no tuvo eco. "Decepciones", dice, porque "la política no ayudó", por ejemplo, a desarrollar aquel Centro de Inseminación a fines de los '70, ni a crear más adelante un Centro de Reproducción en terrenos fiscales que le otorgaron, y luego se los quitaron.

Ello no quita en absoluto "el agradecimiento al sector privado" que siempre lo apoyó y valoró.

"LA PASIÓN DE TODA UNA VIDA"

"Aquí en la Patagonia hoy la profesión veterinaria está muy parada y eso es una lástima y una picardía, porque en su momento cuando trabajábamos en embriología en ovinos, venían de las universidades de Australia a ver lo que hacíamos", lamentó el profesional, que asegura que pese a las adversidades, no se arrepiente de su carrera, "la pasión de mi vida".

Mientras que Esteban siguió sus pasos por convicción, Omar desea

que sus nietos "sean lo que quieran ser, basta que sean felices. Esto de la profesión es algo que se tiene que traer desde adentro, porque después vienen las frustraciones y trabajar en algo que a uno no le gusta es feo".

Y concluyó: "A la profesión la llevo en la sangre. No hubiera podido vivir jamás en una oficina, encerrado. Tampoco me hubiera ido de este lugar. La cordillera atrapa. He sido medio paisano, siempre anclado a las piedras". AR



Omar y el congelador de embriones mecánico que inventó en los '80.



LA SOLUCIÓN DEFINITIVA AL PROBLEMA DE LA MOSCA DE LOS CUERNOS



caravanas insecticidas OVER

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



www.over.com.ar

over +40
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981

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

SUIZO ARGENTINA, REPRESENTANTE EXCLUSIVO DE ELANCO INTERNACIONAL EN EL PAÍS

Pablo Cerezo, referente de la línea de animales de compañía de Suizo Argentina, comentó los objetivos del acuerdo de representación comercial con Elanco.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



A principios de 2024, Suizo Argentina formalizó un acuerdo comercial para convertirse en el representante exclusivo de Elanco Internacional en el país, con un enfoque especial en la línea de productos para animales de compañía.

En diálogo con **MOTIVAR**, Pablo Cerezo, coordinador comercial de Suizo Argentina, explicó los objetivos y el enfoque estratégico para esta nueva etapa.

"Suizo Argentina tiene como objetivo consolidarse como el representante exclusivo de Elanco Internacional en Argentina. Nuestra estrategia es mantener una relación sólida con más de 26 distribuidores en todo el país", destacó Cerezo.

La empresa se comprometió a trabajar junto con sus socios estratégicos y a fortalecer las sinergias. "Nuestro enfoque es respetar el canal, seguir colaboran-

do con nuestros distribuidores y continuar con la capacitación y el acompañamiento que Elanco ha venido brindando", agregó.

Cerezo también subrayó que uno de los principales pilares de la empresa es promover la tenencia responsable de animales y la prevención de enfermedades, lo que crea una base sólida para el desarrollo comercial. "Para 2025, el objetivo es ampliar el mercado. Sabemos que está creciendo con nuevos actores, por lo que debemos trabajar de manera colaborativa para expandirnos", señaló.

COMPROMETIDO CON EL CRECIMIENTO

El coordinador comercial destacó la importancia de haber formado un equipo estratégico que comparte los valores y las metas de Suizo Argentina. Para ello, incorporaron a Pablo Fassio, con más de 15 años de experiencia, quien será responsable de la región de Capital Federal y centro del país. Gabriel Cettour, también con vasta trayectoria en el sector, asumirá la responsabilidad de la zona norte y NEA, mientras que la Dra. Guendalina Cecchino, con más de 20 años de experiencia técnica y un profundo conocimiento de la industria, liderará la zona sur.

"Cada miembro del equipo tiene un



Pablo Cerezo, Wendelina Cechino, Gabriel Cetur y Pablo Fazio.

CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN

Cerezo destacó que ambas marcas estarán presentes en los principales eventos del sector. "La industria nos estaba esperando. Hoy, Suizo Argentina es el representante exclusivo de Elanco en el país, lo que nos permite ofrecer productos clave como Credelio, Seresto, y la línea 'A Family' (Advocate, Advantage y Advantix), así como Fortekor, Baytril y Drontal", detalló.

Además, anticipó que en 2025 se lanzarán productos innovadores con tecnología avanzada. "La industria sabe que nuestros productos están respaldados por principios activos de alta calidad, soluciones terapéuticas efectivas y tecnología de vanguardia", dijo.

compromiso con el crecimiento profesional y personal, y Suizo invierte considerablemente en la capacitación continua. Esto incluye entrenamientos, promociones y programas de desarrollo. Estoy muy orgulloso de tener uno de los mejores equipos de la industria", destacó Cerezo.

EVITAR EL DESABASTECIMIENTO

De cara al futuro, Cerezo aseguró que uno de los principales objetivos es garantizar un suministro constante de productos. "Suizo está comprometido a mantener niveles adecuados de stock", afirmó.

"Seguiremos incorporando recursos y abriendo posibilidades para el desarrollo profesional", añadió.

UNA VISIÓN DIFERENTE PARA EL MERCADO VETERINARIO

Cerezo también enfatizó su enfoque en hacer las cosas de manera distinta.

"Me gusta analizar qué se ha hecho en el mercado y tratar de aportar algo único, con nuestra propia impronta. Contamos con el apoyo de la compañía y estamos decididos a consolidarnos aún más en el mercado veterinario", concluyó. **AR**



Bienestar animal

ANIMALES DE PRODUCCIÓN

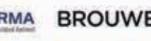
Más de 18 años distribuyendo insumos para el profesional veterinario y el productor agropecuario.

+ de 5.000 productos de prestigiosas marcas y laboratorios

351 2478837
www.ipgiribarren.com.ar
@ipgiribarren




















LABORATORIOS PLÁSTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica



www.labplasticos.com.ar

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

+54 9 0221 4 528242

CUANDO EL BIENESTAR DE LOS ANIMALES Y EL DE LAS PERSONAS VAN DE LA MANO

Aprocal pone el foco en la importancia y las ventajas de garantizar salud y confort de las vacas en el tambo, pero también de su personal.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



¿QUÉ ES UN ENTORNO SALUDABLE DE TRABAJO?

Bajo esta pregunta, Evans explicó que, según la OMS, el concepto refiere a "aquellos lugares en los que tanto los trabajadores como los directivos colaboran en un proceso de mejora continua para proteger y promover la salud, la seguridad y el bienestar de todos y la sostenibilidad del lugar de trabajo".

La psicóloga clínica y organizacional invitó a reflexionar sobre qué nos hace bien en el lugar de trabajo, y detalló que, para lograr ese bienestar, lo ideal sería trabajar en aquello para lo que tenemos habilidad, en lo que nos gusta, en buenos climas laborales, equilibrando la vida personal y laboral. También sería ideal poder crecer, ser reconocidos, tener seguridad y estabilidad laboral, encontrar sentido a la tarea que realizamos, disponer de autonomía para tomar decisiones, opinar y ser escuchados. Encontrar beneficios más allá de la remuneración.

¿Y EL BIENESTAR LABORAL?

Evans resumió que el bienestar laboral "es un estado de satisfacción, salud y felicidad de los colaboradores en su puesto". En ese sentido, la profesional, que también es directora de la consul-



tora "Tambo en Equipo", trajo a colación una encuesta elaborada por CREA Santa Fe Centro en 2012, la cual revelaba que, por entonces, en los establecimientos de lechería el 50% de los trabajadores eran jóvenes de menos de 30 años, con bajo nivel educativo, y sujetos a una alta rotación en tambos y puestos de trabajo.

El relevamiento daba cuenta de factores de incomodidad externos que padecían los trabajadores tamberos, vinculados a las instalaciones, el barro, la lluvia y los horarios. La mayoría de los ordeños

eran entre las 2 y las 4 de la madrugada.

Esos mismos encuestados habitaban en viviendas que no satisfacían las necesidades de las familias, y más del 70% trabajaba más de 8 horas diarias, con francos y vacaciones desorganizados.

PRÁCTICAS A TRANSFORMAR

Para prevenir "riesgos psicosociales", Evans detalló prácticas naturalizadas que se deben transformar a esos fines,

como el trabajo rutinario, presión en el trabajo, inestabilidad laboral, temor a la pérdida de empleo.

También es perjudicial la comunicación deficiente, la falta de incentivos, exigencias que llevan a un desequilibrio entre la vida personal y laboral, estilos de liderazgos que no acompañan el crecimiento, falta de autonomía, indefinición de roles, ausencia de un plan de carrera y el fomento de una cultura organizacional que no acompaña la evolución del equipo.

UNA SALUD

Por su parte, Roberto Vaca hizo hincapié en que, para entender el "bienestar total" dentro del sistema de producción láctea, hay que enfocarse en la interacción entre el hombre y el animal.

Desde el punto de vista del productor, el bienestar animal abarca todo lo referido al confort, la salud y alimentación de la vaca.

Desde el punto de vista de los asesores técnicos, está vinculado a la salud y confort.

"Pero el bienestar va más allá de no generar daño en los animales. También contempla (sobre todo en los sistemas pastoriles), la posibilidad de desarrollar los comportamientos propios de la especie, que están conectados con el estado mental: cuando el animal tiene

hambre, no sólo tiene un déficit fisiológico, sino que además tiene ansiedad, frustración por no poder obtener algo que es necesario", explicó.

Y agregó: "Hay angustia en esos animales, así como cuando están enfermos o tienen una mala interacción con el ambiente o con las personas. Esto nos lleva a pensar en un bienestar, en Una Salud".

"Obviamente, aparecen limitaciones y en la producción lechera son económicas, aparecen complicaciones sanitarias, y en muchos casos pasan por la precariedad de las vidas de las personas que intervienen en el sistema. No podemos tener bienestar animal sin el bienestar de las personas", remarcó el Dr. Vaca.

EL DOLOR Y EL MIEDO

Cuando se habla de falta de bienestar en un sistema de producción de leche se piensa en aquellas enfermedades o prácticas que son dolorosas, como por ejemplo las podales, presentes en muchos tambos y que generan no sólo pérdidas sino malestar en los animales.

"Y no podemos dejar de pensar en la interacción humano-animal que muchas veces es motivo de consulta: ¿cómo hacer para que nuestro personal no maltrate a los animales? Hay que trabajar a favor de los animales. Hay que conocer

su comportamiento", recomendó el especialista.

En este sentido, marcó dos puntos importantes: el dolor y el miedo. El primero, "es una experiencia desagradable no sólo física sino emocional y que se puede dar en nuestro sistema de producción en muchas situaciones de procedimientos extraordinarios, enfermedades e incluso un proceso fisiológico como puede ser el parto". Pero estas experiencias dolorosas "debemos tratar de modificarlas o disminuirlas. En los establecimientos lecheros siempre tenemos analgésicos y anestésicos", enfatizó el Dr. Vaca.

Un relevamiento que realiza la Facultad de Veterinaria de la Plata junto con Aprocal, revela que el 86% de los encuestados considera que el bovino presenta dolor ante una práctica, pero sólo el 40% utiliza analgesia para la misma.

Y en cuadros clínicos donde el dolor es uno de los aspectos a controlar, como neumonía, diarreas, mastitis, partos distócicos o patologías podales, el porcentaje se acerca también al 40%.

"A pesar de que creemos o estamos convencidos de que el bovino tiene dolor, la práctica de uso de anestesia y analgésica no es tan habitual", analizó.

Al respecto, ejemplificó con los problemas que generan las enfermedades podales, principalmente económicos (una vaca con dolor

consume menos alimento y produce menos leche), pero también de manejo: una vaca renga genera un mayor esfuerzo y tiempo de las personas. Ello deriva en agotamiento y frustración, y esto a su vez se traducirá en un mal manejo que seguirá sumando vacas rengas al sistema". Es decir, "un problema clínico-sanitario afecta al bienestar, no sólo de las vacas, sino de las personas".

INTERACCIÓN HOMBRE-ANIMAL

En este punto, el Dr. Vaca destacó que la interacción hombre-animal se puede clasificar como positiva, negativa, neutra e incluso insignificante.

Desde ya, las negativas que contemplan agresiones como golpear o torcer la cola es un indicador de falta de bienestar.

En cambio, se aconsejan acciones positivas como hablar, acariciar y nombrar a los animales.

"Hay que tener claro que la vaca tiene memoria, recuerda e identifica personas, indumentarias y lugares donde la pasó mal, igual que el humano. Entonces si esas situaciones se hacen intensas y frecuentes, el miedo de esos animales se manifiesta continuamente y genera menor eficiencia en el trabajo, cansancio en las personas, riesgo de accidentes", advirtió el especialista. AR

“ EL BIENESTAR LABORAL APUNTA A CREAR UN ENTORNO DONDE LA PERSONA SE SIENTA VALORADA. MARCELA EVANS. ”

“ EL BIENESTAR VA BASANTE MÁS ALLÁ DE NO GENERAR DAÑO EN LOS ANIMALES. ROBERTO VACA. ”

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



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

www.agropalmafuerte.com.ar

AGROPECUARIA
ALMAFUERTE S.A.

El mejor portfolio en productos veterinarios

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



Biogénesis Bago MSD CDV KÖNIG TECNOVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROUWER
Holliday - Von Franken - Agro Insumos - Rio de Janeiro - Agropharma - Calier - Osspreit
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

PADECER LA DIFAMACIÓN, EL HOSTIGAMIENTO Y DEJARSE IR

El suicidio de un joven veterinario cordobés renueva las alertas sobre el impacto del hostigamiento en el bienestar profesional.

Lizi Domínguez

lizidom@motivar.com.ar



La partida del MV cordobés Leandro Porta (29) generó una gran conmoción en el sector profesional, que de por sí es uno de los que mayores riesgos reporta en este sentido respecto de otros grupos ocupacionales.

Ello es así, a tal punto que, por ejemplo, "los cirujanos veterinarios tienen una tasa de mortalidad proporcional por suicidio aproximadamente cuatro veces mayor que la de la población general y alrededor del doble que otras profesiones sanitarias", reveló un informe de WSAVA.

El caso del fallecido MV Leandro Porta presenta particularidades vinculadas a supuestos desmanejos burocráticos, pero fundamentalmente al hostigamiento virtual. Por eso, desde el Colegio de Veterinarios de Córdoba y de la comunidad

de profesionales en general, se llama a reflexionar y tomar conciencia acerca de las consecuencias de la desinformación y de los mensajes de odio.

EL CASO

En diálogo con **MOTIVAR**, desde el Colegio cordobés detallaron que el hecho está relacionado con otro que estalló en mayo pasado, cuando se viralizó un video en el que se ve a un hombre llamado Hermes Moreyra, apaleando a una perra y luego arrastrándola hasta una camioneta, dentro de un country en Villa Allende, pueblo lindante a Córdoba Capital.

Luego se supo que Moreyra no era veterinario, pero ejercía como tal, y que tenía una veterinaria con las regencias vencidas.

Distintos medios consultaron al intendente de Villa Allende, Pablo Cornet, quien respondió que esa veterinaria estaba habilitada a nombre de Leandro Porta.

"Lo que supuestamente ocurrió es que Moreyra había presentado una foto del título de Leandro, y sólo con eso se la habilitaron, incluso sin la previa autorización de regencia del Colegio", señalaron las fuentes del organismo. Ahí comenzó la pesadilla de Leandro, un profesional que ejercía en una veterinaria de Córdoba Capital, que de la noche a la mañana pasó a estar sindicado públicamente como cómplice de Moreyra.

La profesional remarcó que desde el Colegio le enviaron una carta documento a Cornet para que aclarara la situación y desvinculara a Leandro del escándalo que involucraba a Moreyra, pero jamás respondió, ni se retractó. Lo mismo hizo el joven difamado, que acudió a un abogado para iniciar acciones legales, aunque el

tema se encuentra bajo secreto de sumario. Lo cierto es que el joven fue víctima de difamación, hostigamiento y acusaciones públicas e incluso de parte de sus propios colegas. "La gente sólo ve un título, no lee y opina gratuitamente, sin reparar en las consecuencias", dijo Elstner.

Acaso lo más paradójico del caso, es que el joven veterinario se enteró de esto a través de los medios locales, y cuando comenzó a sufrir el ensañamiento de los comentaristas virtuales.

Ya desde diciembre pasado el ente colegiado alertaba sobre el vencimiento de la regencia de la veterinaria de Villa Allende. También intervino cuando se descubrió que Moreyra extendía órdenes médicas con un sello apócrifo y asistió a Leandro, cuando acudió para pedir que ayudaran a limpiar su buen nombre.

"Era un profesional joven, de bajo perfil. Le adjudicaron algo que no hizo, nunca supo cómo fue que le sacaron la foto a su título para hacer esa maniobra. El día que el intendente de Villa Allende lo nombró ante los medios, le arruinó la vida", lamentó la presidenta del Colegio, Natalia Elstner, en diálogo con **MOTIVAR**.

La profesional remarcó que desde el Colegio le enviaron una carta documento a Cornet para que aclarara la situación y desvinculara a Leandro del escándalo que involucraba a Moreyra, pero jamás respondió, ni se retractó. Lo mismo hizo el joven difamado, que acudió a un abogado para iniciar acciones legales, aunque el



El sector profesional veterinario sigue de luto.

REFLEXIÓN Y EMPATÍA

"Comentarios malintencionados detrás de una computadora pueden dañar a otros. Los veterinarios estamos expuestos a ser considerados responsables de muertes de mascotas que llegan a los centros en estados avanzados de patologías", sostuvo el Colegio de Córdoba. **AR**

¡NUEVO!



OCLADERM[®]
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

NexGard SPECTRA[®]

CUIDÁ A TUS PACIENTES CON UN BOCADO MENSUAL

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

Boehringer Ingelheim

¿CUÁNDO RECOMENDAR MENSUALMENTE NEXGARD SPECTRA[®]?

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

Se recomienda una posología mensual de Nexgard Spectra en los siguientes casos: cachorros de 2 a 6 meses, perros adultos que convivan con niños, adultos mayores, personas inmunocomprometidas (por el riesgo de transmisión de enfermedades zoonóticas) y perros que vivan en zonas endémicas de dirofilariosis.

Nexgard[®] y Nexgard Spectra[®] son marcas registradas del Grupo Boehringer Ingelheim. Consulta con su veterinario. Boehringer Ingelheim Animal Health Argentina S.A. | Complejo Empresarial Urbano Cazadores de Coquimbo 2941 Piso 2 B1605AZE Munro, Pcia. de Buenos Aires | saludanimal@boehringer-ingelheim.com

nexgard.com.ar

VETONCOLOGÍA SIGUE APOSTANDO AL CRECIMIENTO Y LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES

Fuertes inversiones y un sólido equipo de trabajo impulsan y prestigian esta clínica de oncología veterinaria.

Luciano Aba

✉ luciano@motiviar.com.ar
 @aba_luciano



Lizi Domínguez

✉ lizi@motiviar.com.ar



propietarios, en veterinarias que hoy son derivantes a este centro especializado que va en franco crecimiento.

"Ni bien accedimos a las instalaciones, armamos un equipo de trabajo que no solo se mantuvo, sino que sigue creciendo", comentó Tellado, director de la clínica, a **MOTIVAR** en la visita a VetOncología.

El profesional detalló que el equipo está formado por diez oncólogos y una oncohematóloga, además de los integrantes del staff administrativo.

"Tenemos dos equipos quirúrgicos, dos de anestesia y todos nosotros somos el núcleo de atención de los pacientes", añadió.

El servicio cuenta además con una nutricionista, un especialista en terapia del dolor, dos equipos de diagnóstico por imágenes en ecografía, uno de radiología. "De esa manera abarcamos todas las disciplinas relacionadas con la oncología", resumió el especialista.

DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO

Tellado señaló que, de los pacientes que reciben en la clínica, un 70% llegan derivados, y el resto corresponden a una demanda espontánea. "En general vie-



Matías Tellado y Laura Pisano, creadores de VetOncología.

vanguardia o de primera línea en el futuro. Le damos una atención integral a los pacientes, desde la contención, la atención de los síntomas que tienen y desde la enfermedad de base, por supuesto", concluyó Tellado.

LOS PACIENTES Y SUS PATOLOGÍAS

El director de VetOncología señaló que, en proporción, entre un 60% y un 70% de los pacientes que reciben son perros, y el resto son gatos.

"Estamos ubicados en el centro de la ciudad de Buenos Aires, pero muy cerca de la avenida General Paz, con lo cual también tenemos un flujo grande de pacientes del conurbano bonaerense, y eso hace que vengan pacientes de este 70-80 kilómetros en forma habitual", añadió.

Al respecto, detalló que VetOncología cuenta con electroquimioterapia, cirugía oncológica, criocirugía, radioterapia e incluso una unidad de investigación clínica aplicada, que participa del diseño de proyectos de investigación relacionados siempre a la oncología.

"La conformamos justamente para tratar de disparar e impulsar terapias novedosas, que pueden llegar a ser de

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

Sanity
LÍNEA EQUINA

NANOTECNOLOGÍA 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

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

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

PROMO
AEROSOLES

OFERTA

10+2
sin cargo!

Comprando 10 aerosoles te llevas 2 sin cargo! Oferta válida hasta agotar stock.

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

PA PEQUEÑOS ANIMALES

PAUL Laboratorio Veterinario **CUMPLIENDO!**

sarcoma post inoculación, el carcinoma de células escamosas, y luego otras enfermedades menos representativas.

"Algo interesante que se está notando es un cambio de conciencia en los veterinarios en general, en cuanto a la prevención del cáncer. Antes recibíamos pacientes con los que quizás no podíamos hacer nada; íbamos directamente a la eutanasia o a veces a un procedimiento paliativo. Hoy estamos recibiendo cada vez más pacientes con enfermedades en estadios incipientes, por el rápido diagnóstico y derivación al servicio de oncología. Eso le da al paciente más chance de tener un tratamiento", observó Tellado.

VALOR AGREGADO

Para el director de VetOncología "estamos ante una oportunidad única en cuanto a brindar servicios de alto nivel en veterinaria, incorporar algo que dé un valor agregado distinto. La gente busca un servicio cómodo, agradable, que cumpla con ciertos requerimientos para satisfacer sus demandas, porque quiere lo mejor para su mascota. Y nosotros tenemos la posibilidad de poder brindárselo, desde lo estructural, hasta lo conceptual".

Los tutores "pagan nuestros honorarios, nuestra consulta, para que estemos capacitados, formados, hayamos generado conocimiento, lo podamos transferir y lo podamos demostrar en una consulta. Hay que ganarse la consulta con esfuerzo previo. No podemos bajar la guardia. La capacitación de todas las personas que están aquí es alta, la requerimos y la requieren ellos también para poder brindar un buen servicio y estar a la altura", consideró.

UNA ESPECIALIDAD DESAFIANTE

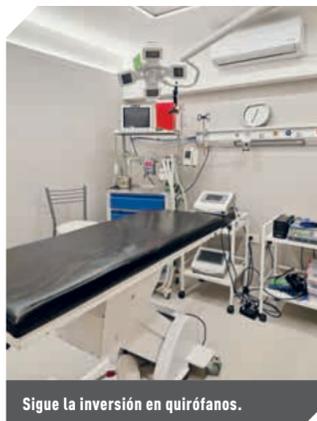
Tellado reconoció que su pasión por la oncología veterinaria deriva de los desafíos que ésta plantea. "Soy inquieto y me apasiona intentar encontrar una manera para ver soluciones, aunque no sean definitivas", dijo. Y destacó que es una especialidad "rentable y pujante".

Esos desafíos también se presentan al abordar con los tutores el cáncer de su mascota. "Morir es un derecho y es parte de una etapa de la vida. Nosotros podemos hacerles entender que estamos de su lado, y que acaso no podamos evitar el fallecimiento, pero lo que sí vamos a hacer es trabajar para que lo que queda de la vida valga la pena", expresó.

SUPERANDO LÍMITES

En cuanto a los desafíos dentro de la clínica, el director de VetOncología comentó que el espacio físico para trabajar se volvió escaso, especialmente para la atención en equipo, por lo que encararon una ampliación que permitió mejorar el quirófano, profesionalizar la parte quirúrgica y pronto van a tener dos quirófanos para hacer incluso procedimientos al mismo tiempo. "La velocidad es otro valor agregado en oncología. Aumentar la eficiencia nos llevará a un buen destino, sin dudas", aseguró Matías Tellado.

La obra de ampliación, compra de equipamiento y optimización de servicios de la clínica demandó unos U\$S 150 mil, y está prevista una inversión por un monto similar para cuestiones pendientes en temas estructurales y eficiencia energética (paneles solares), entre otras.



Sigue la inversión en quirófanos.

"El próximo gran paso será crear el servicio de tomografía propio, lo cual va a complementar el diagnóstico indudablemente necesario en oncología", dijo Tellado. Además, el profesional manifestó estar "más que orgulloso" de su equipo de trabajo. "Lo venimos haciendo y muy bien, aún con el desafío de desarrollar áreas que no están exploradas".

CAPACITACIÓN A ESPECIALISTAS

Esa ampliación permitirá brindar un mejor servicio de capacitación a especialistas. "Vamos a dar cursos que sean de un nivel para profesionales que quieran dedicarse más a la oncología que a la clínica general", indicó el oncólogo.

En ese sentido, comentó que desde hace un tiempo la clínica tiene un sistema de pasantías, las cuales se irán profesionalizando. "No van a venir sólo a ver sino a hacer, y van tener micro clases

teóricas de temas muy específicos sobre lo más avanzado en la materia".

ELECTROQUIMIOTERAPIA

Tellado comentó que con su equipo de trabajo son pioneros en la disciplina.

"Felipe Malietti, con quien trabajo, recibió un premio a la trayectoria en la investigación a nivel mundial. Es un galardón muy importante", destacó.

La disciplina tuvo este año su congreso mundial en Italia, el próximo será en EEUU, "y seguramente el siguiente en Argentina", auguró el oncólogo, que comentó que, el equipo de VetOncología compartió los resultados de sus investigaciones.

"La electroquimioterapia era una idea extremadamente loca en su momento. Pero esa motivación, esta pasión por la oncología me llevó a transitar ese camino y hoy estoy terminando mi doctorado en esa disciplina en la UBA", comentó nuestro entrevistado.

LO QUE VENDRÁ

Según Tellado, "los próximos 5 años de la oncología veterinaria están de la mano de la inmunoterapia y de las terapias con nuevos fármacos. En eso trabajamos desde hace 7 años, por lo que los avances no nos van a agarrar de brazos cruzados. Y agregó: "Las nuevas terapias, enfoques y la tomografía van a ser los desafíos del 2025 y 2026", concluyó Tellado, e invitó "a quien quiera capacitarse, aprender cierta disciplina de la oncología, a animarse a hacer una pasantía o un curso práctico. Para quien quiera profundizar, aquí estaremos para dar ese valor agregado". AR



Control eficaz de las mastitis durante el período de secado



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más seguinos en las redes calier.com.ar



Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com

Líderes en distribución veterinaria



Excelencia Operativa



Construyendo relaciones duraderas



Soluciones innovadoras para un futuro sostenible

MÁS DE 45 AÑOS acompañando al sector veterinario en la salud animal

www.drovat.com

CONTACTO COMERCIAL
+54 9 341 3228815 | info@drovat.com.ar

[drovat.arg](https://www.instagram.com/drovat.arg) | [drovat.grandes.animales](https://www.instagram.com/drovat.grandes.animales)



MANEJO EN GANADERÍA

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

UN REPASO “DE VETE A VETE”

A medida que me fui “atorpillando”, o entrando en canas, fui peinando ideas con distintos sentidos en la vida. Y este de “Vete a Vete”, tiene varios: De Veterinario a Veterinario; de Veterinario veterano a Veterinario junior y de Veterinario Veterano a Veterano Productor. Y acá es a donde entran ustedes, pero el mensaje, a mi parecer, les va a los tres.

Y el primero que tomó el mate dijo: - ¡Epa, Dotor! ¿Qué pasa? Estirando la mano, para recibirte el cebado, le respondí: pasa que en estos dos años de juntarnos a matear, conocer

“ NO TODOS LOS ASPECTOS, YA SEAN TECNOLOGÍAS, MEDIDAS DE MANEJO, SON PARA TODOS LOS SISTEMAS. ”

los dueños de esta materia y a ustedes, me llevó a pensar si les quedó algo de todo lo que charlamos y discutimos.

No es para menos, repensé la idea sobre qué íbamos a hablar en esta última ronda de mates. Y pensando en voz alta, me salió la idea de tirar como un resumen de estos dos últimos años.

Ello, haciendo hincapié en que ese resumen no dependerá de lo que nos acordemos de qué tema charlamos, cuál me gustó más, etc., sino de que tengamos en cuenta que cada idea, cada paso que demos, sea en pos de producir más y mejor, ser eficientes, y dejar de perder.

Hay que recordar, siempre, que no todos los aspectos, ya sean tecnologías, medidas de manejo, etc., son para todos los sistemas productivos. Así estén alambre de por medio. Hay un sinfín de factores que pueden hacer que en un establecimiento funcione y en otro no.

El clima también hará que una vez funcionen y otras no. Recuerden esa frase que dice: “Dios, perdona siempre. El hombre, a veces. La naturaleza, nunca.”

“HACERLO FÁCIL” O “HACER LO FÁCIL”

Crecer, sí; madurar, también. Pero no envejecer de golpe por una mala o apresurada decisión porque a Pedro le sirvió, a mí también, y no tuvimos en cuenta varios factores: idiosincrasia, billetera, personal, infraestructura, etc., o simplemente sin darnos cuenta creímos que “hacerlo fácil” era lo mismo que “hacer lo fácil”.

Por ello, siempre consideremos, dónde estamos situados para armar y corregir nuestro sistema productivo.

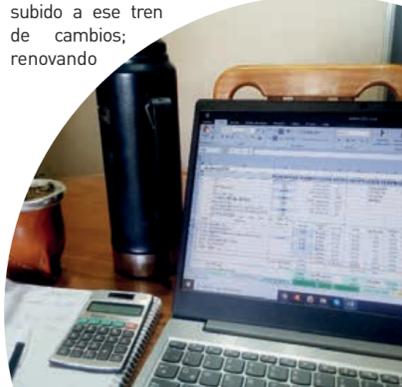
Muchas veces, en el caso de la cría, hacemos de este sistema de producción un ajedrez cuando creo que en su desarrollo es en todo caso un TA-TE-TI, teniendo en cuenta que los únicos que lo hacemos difícil somos nosotros mismos.

Aquello de “Hacerlo fácil”, no es más que simplificar lo que creemos complicado y que de la mano de nuestro asesor podemos crecer aún más, refutando aquella vieja frase que decía: “Querés fundirte, contratá un Ingeniero Agrónomo o un Veterinario”.



TIEMPOS DE CAMBIO

Los tiempos de cambiar, son siempre, pero hace ya unos treinta años que nos deberíamos haber subido a ese tren de cambios; renovando



“ SIEMPRE HAY ALGO POR APRENDER. DEBEMOS SER CADA VEZ MÁS PROLIJOS Y EFICIENTES. ”

las viejas teorías de producción tradicional a las que van mejorando los índices productivos y transformándonos de simples “tenedores de vacas” a verdaderos criadores o productores agropecuarios.

Y si hablamos de engorde, sea éste a pasto o a corral, debemos transformarnos en verdaderos empresarios de la producción de carne, eficientizando las ganancias de peso vivo a menor costo y dándole a la carne la mejor calidad, no

sólo pensando en el mercado interno, si no también abriendo la cabeza a que, alguna vez, volvamos a ser el “granero y carnicería del mundo”.

TECNOLOGÍA Y CRECIMIENTO

Se lavó la yerba, se enfrió el agua, pero la ronda sigue atenta a esos cambios que hoy y desde hace algunos años la tecnología nos va permitiendo crecer, siempre y cuando le abramos la tranquera para dejarla entrar, calcularla, ver sus costos - beneficios y recordar que “un número callará mil palabras”.

La tecnología por sí sola, no nos hará crecer si no está acompañada de la infraestructura, maquinarias y nuestra cabeza: de ella sola no dependerá nuestro crecimiento.

En la cría, podemos implementar,

por ejemplo, el uso de la Inseminación a Tiempo Fijo (IATF), utilizando el mejor protocolo, adquiriendo el mejor semen, pero sin un estado corporal de la vaca óptimo, una manga acorde, los resultados seguramente serán por debajo de lo esperado. Entonces después decimos: “¡No sirve!”.

Los factores, son innumerables, pero la consecuencia una sola: no dio resultado. En el caso del engorde, a pasto o a corral, podemos contar, con los mejores ingredientes, el mejor mixer y tractor, pero si nuestro mixero no está capacitado, después decimos: “¡No sirve!”.

GRACIAS

Por eso, cerrando este ciclo de mates compartidos, además se me viene a la cabeza decirles ¡Gracias!

Por estar, por escuchar, por leer, por discutir. La riqueza de estos encuentros es que a cada uno nos haya quedado el mensaje de que siempre hay algo por aprender, que debemos ser cada vez más prolijos y eficientes, para de esa manera afrontar los achaques políticos, climáticos, que no siempre son los culpables de nuestros bajos índices productivos. **AR**

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

MOSCAS EN TAMBOS Y FEED LOT?

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



NUEVO! mosca PLUSAG Tiametoxan 10%



PIDA NUESTRA LÍNEA DE MOSQUICIDAS A SU PROVEEDOR HABITUAL

- **MOSCAPLUS AG Tiametoxan 10%:** Potente mosquicida que elimina la superpoblación de moscas en criaderos de pollos, cerdos, tambos y feed lots.
- **MOSCAPLUS ZURON:** 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:** Mosquicidas para criaderos de aves y porcinos. Se diluye en agua y se colocan los cebos líquidos en las zonas de concentración de moscas.
- **DEVEFOS:** Mosquicida de volteo instantáneo. Se fumiga sobre las moscas en zonas de concentración (100 ml. en 20 litros de agua).
- **CYNLARVIN SOLUBLE:** Larvicida. Se fumiga sobre las zonas de crecimiento larvario (100 gramos en 20 litros de agua).



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

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 AL SERVICIO DE UNA SALUD

Montiel 834 - CP 7000 - TANDIL

info@biotandil.com.ar

www.biotandil.com.ar

+54 9 2494 488878

¿CÓMO CALCULAR EL VALOR DE PREÑEZ POR SERVICIO NATURAL?

Análisis de costos y herramientas para aumentar la eficiencia. ¿Cuál es la perspectiva hacia los nuevos desafíos?

MV Ricardo Gutiérrez

Especialista en Gestión Agropecuaria y docente en la FCV de la UNLPam

No hace mucho estábamos más que acostumbrados a decir "los toros de cabaña valen, aproximadamente, 1.000 kilos de novillo."

Las cabañas fueron evolucionando, el mercado fue cambiando y fuimos acompañando el aumento: de 1.000 kilos de novillo a 1.100, a 1.500 y la tendencia siguió en alza hasta alcanzar hoy valores cercanos a los 2.500 kilos.

En ese contexto, nos corresponde a los profesionales del sector, analizar cuál es el valor de preñar una vaca por monta natural y qué herramientas deberíamos discutir para aumentar su eficiencia.

¿CUÁNTO VALE PREÑAR UNA VACA POR SERVICIO NATURAL?

Debo aclarar que lo que pretendo en este caso es trasladar a colegas, amigos e interesados la idea y el método, antes que el resultado. Y quienes me conocen saben que muchas veces pecho de "desprolijo" para algunos números, priorizando que sean para todos más entendibles.

Voy a expresar todos los valores obtenidos en kilogramos de novillo, tomando como referencia el Índice de Novillo del Mercado Agroganadero de Cañuelas.

Hoy un buen toro de cabaña reconocida, al que se accede por remate (lo cual permite otras condiciones de financiamiento) vale, aproximadamente, 2.400 kilos.

Sabemos que, cada vez que compramos un toro, es porque en contrapartida, vendemos uno de descarte, el cual -si no está muy mal parado- puede tener un valor de unos 400 kilos (siempre expresado en la misma unidad).

Lamentablemente, estos reproductores suelen tener una tasa de mortandad más elevada que el resto del rodeo, que en mi experiencia calculo que ronda un 5%. En términos matemáticos debo restar ese 5% al toro de venta, por lo que los kilos que yo venda serán 380.



Es clave actualizar los conceptos y los valores que maneja el nuevo mercado.

¿QUÉ OTROS GASTOS DEBERÍAN TENER EN CUENTA POR AÑO?

Bueno, esto es variable según la estrategia de cada campo, pero sin ánimos de agotar la lista, unos 24 kilos de gastos en sanidad (raspajes y otros), más el gasto de pastoreo, que según la zona y el precio del alquiler pueden ser unos 60 kilogramos por animal, por año.

¿Qué pasa si no estoy alquilando campo? El análisis es más complejo, porque se podría tomar como valor lo

que se deja de ganar por tener una vaca en ese mismo espacio, o un ternero de recría, o se podría poner el mismo valor, pensando que, aunque el campo sea tuyo, es una forma de valorizar en las cuentas el recurso tierra.

En pos de simplificar el análisis, no voy a tener en cuenta otros gastos de estructura (personal, etc.) por su baja incidencia, ni el costo por la inmovilización del dinero que significa comprar cada toro, ya que sería bastante difícil tener un criterio homogéneo en cuanto a qué tasa se toma como referencia para comparar esa inmovilización.

Entonces, por año: 505 kg. (amortiza-

¿CUÁNTO DURA UN TORO?

En mi experiencia, 4 años.

La tasa de descarte más frecuente es por problemas de pene, prepucio o tren posterior. Si lo que quiero es calcular el costo de un toro por año, debería dividir esos 2.020 kilos por 4 (técnicamente, es calcular la cuota de amortización de un bien durable).

Sería un equivalente a responder a la pregunta: ¿cuántos kilos debería guardar por año para que, al cabo de 4 años, pueda volver a comprar un toro? El cálculo es: 2.020 dividido 4, es decir, 505 kilogramos.

ción) + 24 kg. (sanidad) + 60 kg. (pastoreo) = 589 kg. anuales.

Con un porcentaje de toros del 4% y un porcentaje de preñez del 80%, el impacto del valor por vaca preñada es de casi 30 kilogramos de novillo.

¿Cuánto hubiera sido si el toro tuviera un valor de 1.000 kilos de novillo? Unos 12 kilos.

¡Esto representa un incremento del valor de un 250% con respecto al valor histórico!

¿QUÉ PODEMOS HACER?

"La turbulencia es la norma, la estabilidad es la excepción", afirma Nassim Taleb, quien nos empuja a fortalecer lo



HOY, LOS TOROS DE CABAÑA ALCANZAN UN VALOR DE ALREDEDOR DE 2.500 KILOS DE NOVILLO.



que él denomina sistemas antifrágiles, que se adaptan y fortalecen con los cambios repentinos del entorno.

Mi principal área de trabajo es la gestión, por lo cual el respeto por los colegas de reproducción de los campos que asesoro o administro es absoluto y no negociable. Y mi orientación proviene de las conversaciones que tengo con ellos, los dueños y gerentes, y el personal del campo.

Las conclusiones a las que arribamos observando, para cada caso, la factibilidad o no de cada una de las propuestas. Lejos de agotar la lista, estas son algunas de las ideas que estamos trabajando:

INSEMINACIÓN ARTIFICIAL COMO RECURSO ESTRATÉGICO

Hoy mi cálculo de costo por vaca preñada por inseminación artificial es de 22 kilogramos. En mi caso en particular no puedo, ni quiero, reemplazar todos los toros por inseminación: no puedo, porque no tengo instalaciones ni capacidad operativa en campos de monte natural; y no quiero, porque en ocasiones me cuesta mucho mover el ternero cola al pie de la madre (aunque podría pensar en destete precoz sistemático).

Las ideas que me quedan abiertas son las siguientes:

» Podría aumentar la tasa de reposición de vaquillonas, inseminar sin repaso y descartar todas las vacías; con ello bajaría un poco el requerimiento de toros para esta categoría.

» En campos más limpios o accesibles, la idea de inseminar y resincronizar rodeos generales retoma fuerza. El valor de la vaca de descarte en buen estado toma también otro rol en la ecuación como fuente de ingresos en la empresa, favorecido por un mercado externo que está lejos de ser abastecido. Dos inseminaciones, aumento de cabeza de parición, progreso genético... la lista de beneficios sería larguísima.

» Tengo colegas profesionales del sec-

tor que (como yo) no se animan a afirmar que pueden reducir drásticamente el porcentaje de toros cuando inseminan, debido a que las sincronizadas y no preñadas por inseminación, tienen luego los celos acumulados 21 días después, sobre exigiendo a los toros ¿será que se justifica bajar la cantidad de vacas sincronizadas por día, de manera de distribuir un poco más en el tiempo el trabajo en los toros de repaso?

CAPACIDAD DE SERVICIO

Muchas veces -la mayoría-, compramos toros sin capacidad de servicio hecha. Miramos circunferencia escrotal como potencial indicador reproductivo del toro, y dejamos librada a la suerte la eventualidad de si puede montar o no: confiamos en la cabaña en caso de tener problemas por una eventual devolución o reconocimiento.

Estos nuevos valores no permiten desprolijidades. Será la hora en la que también empecemos a exigir estas pruebas. Será la hora en la que también más cabañas lo ofrezcan como valor agregado. Será la hora de tomar en cuenta el potencial de entore para trabajar sobre el porcentaje de toros a asignar a nuestros rodeos. La práctica es vieja, está recontra probada, la usamos muy poco, la exigimos menos.

LONGEVIDAD

Los toros más longevos son los que tienen menor tasa de reposición.

Entonces, ¿existen evidencias cien-

tíficas que sostengan la teoría de que una recría más lenta favorecería la duración a campo de los toros, por no sobre exigir su aparato musculoesquelético en etapas tempranas del desarrollo con altos sobrepesos, típicos de la presentación en los remates?

De existir, ¿no será hora de que las cabañas también pongan límites de engrasamiento y peso sobre sus productos finales? En este punto tengo mis dudas, pero les dejo los disparadores a colegas y cabañas amigas para que abramos las discusiones.

¿HACER TOROS PROPIOS?

Se puede, pero no siempre es tan fácil. Verán que muchas veces las cabañas donde compran los reproductores tienen un gran sistema de invernada alimentado por su venta de descartes. Me pasó (y no una, sino varias veces) tener vacas puras de pedigree, inseminarlas y que las crías sean impresentables como reproductores. En genética, dos más dos no siempre es cuatro.

Sin ánimos de agotar la lista, quedan lanzados algunos disparadores sobre los que voy a trabajar y reforzar con miras hacia el futuro. Ya todos sabemos que vivimos en sistemas turbulentos y nos gustaría tener otro tipo de certezas, pero podemos hacer cosas para planificar sobre encima de esto, podemos hacer muchos cambios.

Lo que de ninguna manera podemos hacer es quedarnos inmóviles, esperando que el entorno cambie hacia alguna "normalidad", que no deja de ser otra cosa que una construcción de nuestro imaginario. **AR**

SUIZO ARGENTINA

Elanco

Juntos, mejorando la salud y el bienestar animal.

Elanco

Rumensin[®]
Bolos ABC

+ CARNE + GANANCIAS



SUIZO ARGENTINA ES UNA MARCA REGISTRADA DE SUIZO ARGENTINA S.A. - CUIT: 30-51696843-1. RUMENSIN[™], ELANCO[™] Y EL LOGO DE LA BARRA DIAGONAL SON MARCAS REGISTRADAS DE ELANCO[™] O SUS AFILIADAS. ©2024 ELANCO[™]. PM-AR-24-0020. LOS PRODUCTOS RUMENSIN[™] SON DESARROLLADOS Y PRODUCIDOS POR ELANCO[™]. MÁS INFORMACIÓN EN [HTTPS://WWW.ELANCO.COM.AR/PRODUCTOS-Y-SERVICIOS](https://www.elanco.com.ar/productos-y-servicios). SUIZO ARGENTINA DISTRIBUYE Y COMERCIALIZA PRODUCTOS DE ELANCO[™].

LABORATORIOS
Agro
Insumos S.A.

LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS COMPLETA DEL MERCADO



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



¿VACUNAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN CONTRA LA RABIA PARESIANTE?

El proyecto lo llevan adelante referentes del INTA y el Malbrán. Sostienen que inducen una respuesta robusta y duradera, al ser vacunas recombinantes.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Un equipo de investigadores argentinos -integrado por especialistas del INTA y de la ANLIS-Malbrán- lidera el desarrollo de vacunas de última generación contra la rabia pareasiente, una enfermedad letal que afecta al ganado bovino y puede transmitirse a humanos. En el marco del XXXV Congreso RITA, in-

“**LOS CANDIDATOS ESTÁN BASADOS EN VECTORES VIRALES QUE NO SE DISEMINAN EN EL ORGANISMO BLANCO DE VACUNACIÓN.**”

vestigadoras del Instituto de Biotecnología presentaron los avances de su trabajo en el desarrollo de vacunas antirrábicas de tercera generación, que inducen una respuesta inmunológica robusta y duradera.

Estas nuevas vacunas, basadas en tecnología recombinante, representan una alternativa a las vacunas de segunda generación que se utilizan actualmente en nuestro país. Las vacunas de tercera generación utilizan vectores virales que no se diseminan en el organismo vacunado. Esto garantiza una mayor seguridad para los animales y las personas.

En el marco de una estrecha colaboración entre el grupo de Vacunas Vectorizadas por Pox y Adenovirus del Instituto de Biotecnología y el Servicio de Vacuna Antirrábica de la ANLIS-Malbrán, se avanza en el desarrollo y evaluación de nuevos candidatos a vacunas antirrábicas de tercera generación. “Están basados en vectores virales seguros: no se diseminan en el organismo blanco de vacunación”, expresó María Paula Del Médico Zajac, del INTA y el CONICET.

“Estamos entusiasmados con los resultados obtenidos hasta el momento”, afirmó Del Médico Zajac y agregó: “Logramos desarrollar candidatos vacuna-



Los investigadores están “entusiasmados” con los resultados actuales.

“El desarrollo de vacunas biotecnológicas es un proceso largo, por lo cual contar con un portfolio de distintas plataformas permite avanzar en varias líneas”, indicó Gabriela Calamante, investigadora del Instituto de Biotecnología del INTA y del CONICET.

Y agregó: “Estamos convencidos de que estas vacunas tendrán un impacto positivo en la salud animal y humana”.

EL CONGRESO RITA

les muy prometedores que han demostrado su eficacia en pruebas preclínicas”.

La rabia pareasiente es una enfermedad endémica y recurrente causada por el virus rábico transmitido por el vampiro común *Desmodus rotundus* y afecta principalmente a bovinos, equinos y con menor frecuencia a otras especies domésticas. Por esto, es muy importante que investigadores de diferentes institutos, ministerios de Salud y universidades se mantengan informados sobre patogénesis, epidemiología y vigilancia, profilaxis, diagnósticos, vacunas y antivirales.

Este año, la organización Rabies in the Americas (RITA) organizó su XXXV Congreso Internacional, del 3 al 8 de noviembre en Buenos Aires.

La agenda incluyó temas como patogénesis, epidemiología y vigilancia, la rabia humana y la profilaxis, diagnósticos, vacunas y antivirales, rabia de la vida silvestre, rabia canina, rabia en animales domésticos, manejo de la Rabia, entre otros.

En el evento, el instituto presentó resultados de la expresión recombinante de la proteína G del virus rábico con el objetivo futuro de implementar un ensayo de ELISA para detectar anticuerpos antirrábicos en sueros de distintas especies. “De esta manera, aspiramos a colaborar con el ANLIS-Malbrán en el desarrollo de un test ELISA que permita reemplazar el uso de kits importados”, afirmaron las investigadoras. **AR**



NUEVO LANZAMIENTO

Comprimidos masticables

Defender 90[®] TOP 90

Fluralaner



DÍAS DE PROTECCIÓN

Garrapaticida - Pulguicida

senasa 23-054



Consulte con su distribuidor o a los canales de contacto de LEON PHARMA
 /LeonPharma • /leonpharmalaboratorio • +54 9 342 5127350 • info@leonpharma.com



ONCOVET L

(Iomustina)

El quimioterapico 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.

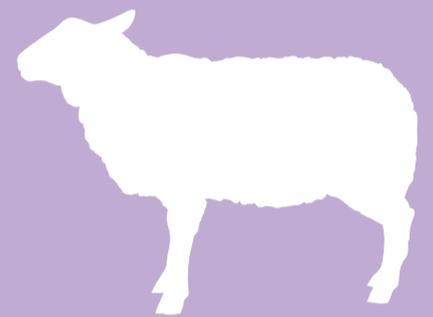
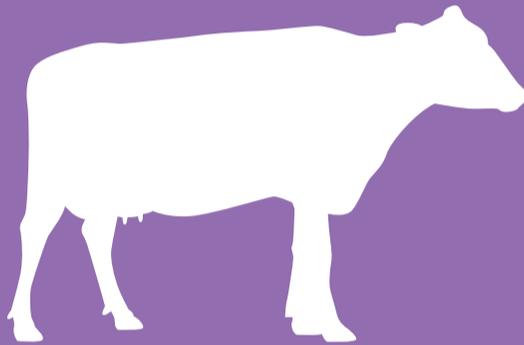
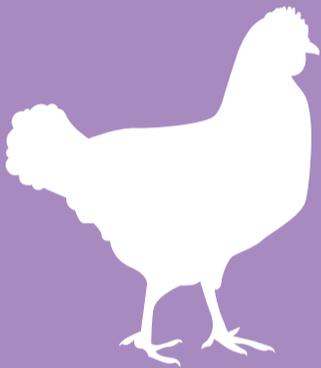
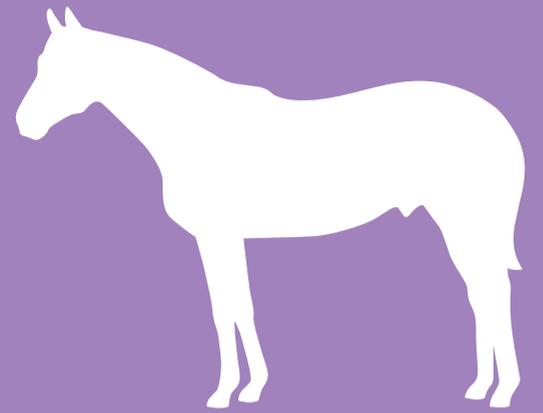
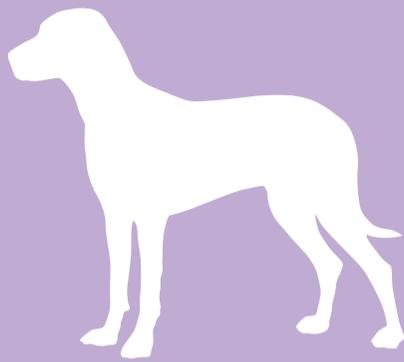
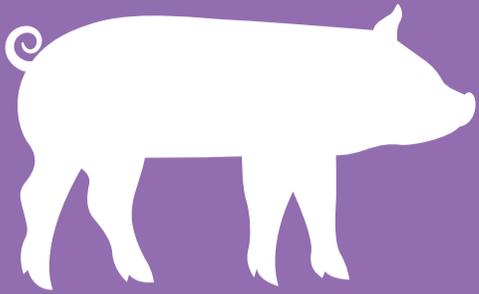
Indicado para pacientes caninos con:

- 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



CAPROVE,

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



www.caprove.com.ar

CAPROVE
CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

