CDVet

La revista de CDV para el sector veterinario

Año 2, N° 8 | 2016 | Actualidad, datos, notas técnicas y de interés general. Distribución gratuita

Superar los 90

DERRIBAR MUROS ES IR MUCHO MÁS ALLA DE LAS FRONTERAS

Compartimos la primera parte de un análisis en el cual se vierten los principales fundamentos para ir más allá de las fronteras e incentivar a veterinarios y productores a aplicar planes sanitarios preventivos y así aumentar la producción de terneros.

TAMBIÉN EN ESTA EDICIÓN:

<< **PROFESIÓN:**
Entrevistamos al Dr. Ricardo Cabrera, desde el Chaco. Página N° 18.

<< **INVERSIONES:**
Comenzó la obra de la nueva planta de vacuna antiaftosa. Página N° 22.

Prevención asegurada todo el año

Líder en prevención para el ganado bovino

CDV

Experiencia y calidad en vacunas

CERTIFICADO OFICIAL SENASA GMP BPFPV CERTIFICADO OFICIAL

Seguinos en Facebook y Twitter

www.cdv.com.ar

EDITORIAL

Estamos atravesando momentos de intensos cambios en nuestro país.

Cambios de política exterior y cambios en la economía de la gente. Vale decir que gran parte de esos movimientos afectan directa e indirectamente al sector agropecuario.

Haciendo foco en la actividad ganadera, tenemos dos panoramas claros frente a nosotros: mayores posibilidades de exportar y problemas de costos y lluvias.

Estos son los momentos donde todo el potencial se debe aprovechar para optimizar los beneficios y absorber aquellas variables que empeoren nuestros márgenes.

¿La clave? Maximizar las que los mejoran.

Mercados expectantes por las medidas ya tomadas y por las que se vienen; con una cosecha que hubiese sido récord de no haber sido por las intensas lluvias y precios de la ganadería oscilando en los $28, nos ponen a prueba, una vez más, sobre cómo transitar este proceso hasta que todo se estabilice.

Esperemos.

Nos vamos a concentrar en este número de CDVet en qué pueden aportar las herramientas biotecnológicas en todo el proceso de mejora de indicadores productivos.

Insistiremos, una vez más, con la tasa de destete a la que debemos apuntar. Pensar en ratios por debajo del 85% es “regalar” producción y esfuerzo (por no decir Pesos) a las enfermedades que podemos prevenir.

Cada Peso que invertimos en CDV en Investigación y Desarrollo, en mejoras de productos, en tecnología y equipamiento, en controles de calidad y en GMP, están directamente relacionados con una mejora productiva de quienes se decidan a apuntar a un destete de más del 90%. Cuenten con nuestro asesoramiento para poder trabajar en esa línea.

Nos espera un año desafiante, como siempre ha sido; con distintos factores que hacen a nuestro trabajo diario.

Acá estamos para acompañar a los productores y veterinarios en su tarea, con asesoramiento, diagnóstico y productos de calidad.

Debemos trabajar en conjunto por la erradicación de Tuberculosis de nuestros rodeos, profundizar las vacunación anti carbunclo y evaluar la conveniencia de un plan reproductivo -con apoyo gubernamental- de manera de poder duplicar las pariciones anuales.

Aún tenemos mucho camino por andar para volver a los 60.000.000 de cabezas que supimos tener y, por qué no, planear un horizonte de 75.000.000 de animales en 10 años.

Para despedirme quiero transmitirles el entusiasmo que tenemos todos quienes hacemos CDV por los avances en la obra de nuestra nueva planta de producción de vacuna anti aftosa.

En línea con los tiempos planteados, estamos trabajando sin descanso para poder comenzar a producir los primeros lotes el año que viene y cumplir, finalmente, con la demanda de nuestros clientes, a la vez de poner en nuestro país una segunda planta de producción de vacuna BHK, con la más alta tecnología disponible en el mundo.

Saludos, buena faena y hasta el próximo número de esta Revista CDVet.

Juan Roô
Gerente general

CDVet

CDVet es una publicación propiedad de Centro de Diagnóstico Veterinario S.A. Una empresa del Grupo Mathiesen

Administración / Laboratorio de Diagnóstico:
Conde 4799 (C1430FIM), CABA.
Teléfono: +54 (11) 4542.0644.

Planta de producción:
Ruta 8 km 60. Parque Industrial Pilar.
Calle 4 esq. 9, Pilar, (B1629MXA), Buenos Aires.
Teléfono: +54 (230) 449.6130.

E-mail: cdv@cdv.com.ar

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.

Edición gráfica
Asociación de ideas SRL
Teléfono: +54 (11) 4717.2153
info@aideas.com.ar

Impresión:
Gráfica Pinter

SUPERAR LOS 90

DERRIBAR MUROS ES IR MUCHO MÁS ALLA DE LAS FRONTERAS

Compartimos la primera parte de un análisis en el cual se vierten los principales fundamentos para ir más allá de las fronteras e incentivar a veterinarios y productores a aplicar planes sanitarios preventivos y así aumentar la producción de terneros.

Escribe
Juan Roô
Gerente General de CDV

¿Por qué pensamos que no se puede? Es realmente alcanzable.

Cuando en ganadería hablamos de números, usualmente nos referimos al precio del kilo en pie, el índice novillo, la cantidad de cabezas que existen en el país, los animales que perdimos entre los años 2009 y 2011, el costo del forraje, del gasoil y el transporte; pero son muy pocas las veces que nos dedicamos a hablar del destete.

Los productores tienen internalizado el hecho que en cada animal tiene su fábrica de terneros. Como toda fábrica debe producir y, para poder hacerlo, recibe inversión, insumos y mantenimiento. Ahora bien, qué pasa si esa vaca no se preña, se preña y aborta o peor aún, pare un ternero que muere a los pocos días. En pocas palabras: habremos tenido una pérdida.

En esta primera parte del análisis nos centraremos en entender por qué no llegamos a un destete de más del 90%. Mientras que en la próxima entrega de CDVet, abordaremos en detalle cómo cambiaría la ecuación si por cada 10 animales, en lugar de producir 6 terneros se obtuvieran 9.

UNA CUESTIÓN DE SALUD

En la Argentina, el porcentaje de destetes promedia 63 sobre 100 de los animales sujetos a preñez.

Quiere decir que casi 4 de 10 potenciales terneros no nacen, o si lo hacen, mueren en los primeros días de vida o antes del destete.

Como todas las problemáticas que acosan esta actividad, es una concurrencia de múltiples factores pero, sin dudas, uno de los principales es la sanidad. Vemos en muchos congresos y charlas que siempre se habla de encierre, cría, precios, valor de la carne en el mundo, proteínas y mercados, pero casi nunca se aborda la temática ligada a la sanidad.

Miremos a nuestros primos de la actividad agrícola: no hay tecnología disponible que no se aplique en un campo sembrado. Todo aquello que está a disposición se utiliza.

Y si tenemos en cuenta que la agricultura tiene un ciclo más corto (respecto del ganadero), debemos aprovechar toda la tecnología disponible.

La Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (CAPROVE) realizó un estudio sobre la realidad sanitaria de nuestros rodeos.

Allí, se puede ver que el país pierde más de $18.000 millones por año por no prevenir enfermedades. Esto es dinero que no ingresa al bolsillo del productor, es menos carne exportable, son menos divisas para el país...

» Debemos comprender que la sanidad preventiva sobre la hacienda es una verdadera inversión para lograr los mejores resultados.

Debemos comprender que la sanidad preventiva es una inversión.

Si vacunamos a nuestros hijos, a nuestras mascotas, e incluso a nosotros mismos, por qué no hacerlo con los animales que son parte de nuestra actividad comercial.

Es probable que no sintamos cariño por las vacas, pero en definitiva aportan a la actividad que nos da de comer. Cada fábrica debe parir un ternero al año. ¿Es esto alcanzable?

Claro que sí. Existen suficientes casos a nivel mundial y local con destetes por encima del 90%, aplicando un buen plan sanitario, siempre supervisado por un veterinario, acompañando por una buena alimentación y un buen manejo.

Las vacunas no son milagrosas, pero bien utilizadas son herramientas fundamentales para una mejor rentabilidad. En otras palabras: desde el momento que debamos "tratar" a los animales por una enfermedad, estaremos perdiendo dinero.

¿QUÉ HICIMOS MAL LOS LABORATORIOS DE VACUNAS?

Esta pregunta surge cada vez que vemos que en nuestro país deberían aplicarse más de 250 millones de dosis de vacunas sobre el rodeo bovino y en total se producen solo 100 millones. Más aún, cuando el costo de una buena sanidad no es superior al 2% del costo total anual. Entonces se refuerza el interrogante: ¿por qué no se vacuna más?; ¿por qué los productores y veterinarios no aplican los planes sanitarios sugeridos?

La comunicación es la base y fuente de todo entendimiento.

Si no tenemos una buena comunicación, entonces nada es sustentable.

Debemos trabajar en forma bi-direccional, de manera que se puedan entender las necesidades, que atiendan las nuestras y aportar en ambas direcciones una retroalimentación.

Ahí es donde hemos fallado.

Dentro de las decisiones de no vacunar, o no repetir la dosis a tiempo o "aplicar la más barata" hay mucha desinformación. Eso pasa cuando la información no es correctamente dirigida, de manera clara y entendible.

Si alguien me dice que, al invertir $300, aumentaré significativamente las probabilidades que mi vaca de un ternero -que al cabo de un tiempo será un novillo valuado en $7.000- ¿quién no lo haría? Si de todas formas el resto de los gastos aparecerán.

Si alguien me dice que la repetición de dosis entre los 25 y 30 días es clave para tener una mejor respuesta inmune, ¿quién no lo haría?

Debemos saber transmitir todos estos temas de otra manera, donde encontremos una retroalimentación.

Debemos escuchar a los productores y veterinarios, pudiendo establecer una comunicación real con ellos.

EL ROL DE LA CALIDAD

Cuando certificamos las normas GMP, en nuestro laboratorio CDV, mucha gente nos dijo: "igual la calidad y la trazabilidad no se pagan".

Cuando decidimos vacunar a los animales, estamos invirtiendo en nuestra fábrica, por eso es muy importante que tipo de inversión queremos hacer. Como en todos los rubros, las calidades varían y las repuestas inmunes también. Por ende, las enfermedades, los abortos y las muertes también están relacionadas con la calidad.

Las vacunas producidas bajo normas GMP aseguran un esquema productivo perfectamente identificado en cada uno de sus pasos, garantizando una trazabilidad hasta la última materia prima necesaria de manera de que no haya fallas ni omisiones en ese proceso. También asegura que todo quede perfectamente documentado y que, de ser necesario, esa información esté al instante ante cualquier problema que pueda surgir. Producir bajo normas GMP es más caro pero -además de ser obligatorio- es garantía de calidad, y nosotros no jugamos con la calidad de nuestros productos.

Sin embargo, la vacuna por si sola no es parte de un proceso de calidad

» El país pierde más de $18.000 millones por año por no prevenir enfermedades. Esto es dinero que no ingresa al bolsillo del productor, es menos carne exportable, son menos divisas para el país.

y quien aplique la misma debe estar calificado para hacerlo.

Al igual que con los seres humanos, recurrir a un profesional es lo recomendado, porque para cada tarea existe un profesional que hace las cosas bien. De esta forma, al vacunar el rodeo, nuestro médico veterinario debe ser quien aplique los productos, no solo porque así lo manda la ley, sino porque es garantía de calidad.

La calidad es un factor fundamental para el éxito de nuestro plan sanitario, de nuestro 90% alcanzable y de ir más allá de las fronteras.

ATENDER EL PLAN SANITARIO

Un plan sanitario es un conjunto de medidas que intentan prevenir males futuros.

Son herramientas desarrolladas durante años que están disponibles para producir más eficientemente.

Nuestro veterinario es quien, junto al responsable del manejo del rodeo, puede diseñar un plan para cada explotación de la mejor manera posible.

Sentarse a planear juntos es una tarea altamente productiva que seguramente otorgue beneficios enormes en comparación con la inversión y el tiempo necesarios. Analizar, planificar, vacunar, recorrer, muestrear y nuevamente analizar son las palabras que deben conformar nuestra reunión de planificación productiva.

Nosotros, como laboratorio, podemos sugerir un plan modelo, pero es el veterinario consultor de la explotación quien más conoce los pormenores de ese rodeo y quien mejor los va a asesorar.

En CDV tenemos un enorme plantel de veterinarios que pueden atender vuestras consultas, visitarlos en el campo y ayudarlos en esta tarea.

» La vacuna por sí sola no es parte de un proceso de calidad, quien aplique la misma debe estar calificado para hacerlo.

No tienen más que solicitarlo a través de todos los canales disponibles.

Queremos estar con ustedes para que sea posible superar el 90%.

En la próxima edición, presentaremos un análisis económico-financiero de todo esto que hemos comentado: cuánto nos cuesta esta inversión, qué rentabilidad tiene, por qué es mejor 90 que 63%, por qué es más rentable más pariciones que un aumento de precios, entre otros interrogantes.

Argentina logró exportar más de 700.000 toneladas de carne, cada año, hasta 2007. Hoy, exporta solo 198.000 con un potencial de demanda superior al millón, cada 12 meses. Si destetamos 14 millones de animales, cuando pudieran ser más de 23 millones, ese potencial es el que debemos alcanzar, trabajando todos en conjunto: productores, veterinarios, laboratorios y Estado.

A todos nos conviene, al país le conviene. Las herramientas están; solo hay que tomarlas.

63

Es la cifra por cada 100 animales que promedian los destetes en la Argentina versus el 90% que promueve como posible CDV.

250

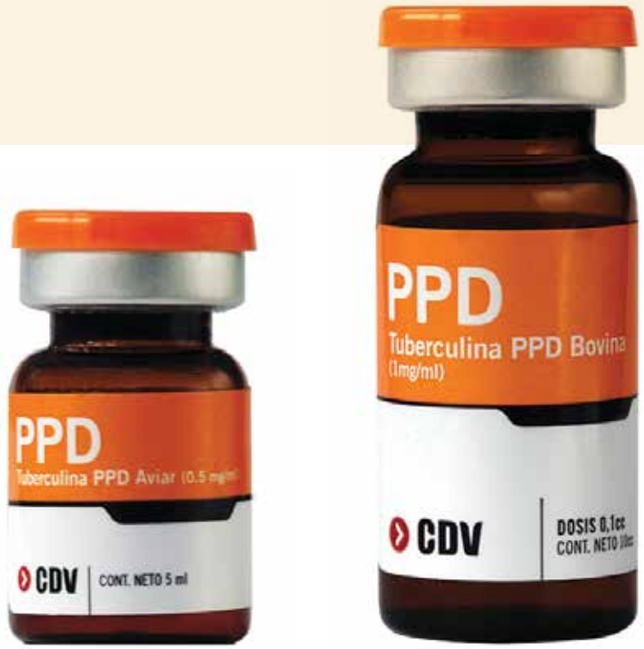
Son las millones dosis que deberían aplicarse cada año en el país, según el Plan Sanitario Nacional.
En la práctica, solo se comercializan alrededor de 100 millones de dosis.

23

Son los millones de destetes potenciales según CDV.
Mientras que actualmente la cifra ronda las 14 millones de cabeza por año.

MÁS INVERSIONES EN LA PLANTA DE CDV

El laboratorio amplió su capacidad productiva en materia de Tuberculina PPD Bovina y Aviar



Reforzando su compromiso con la sanidad y la productividad animal no solo en Argentina, sino también en otros países de la región, CDV anunció una serie de inversiones y acciones que le permitirán seguir creciendo en los distintos mercados en los cuales el laboratorio hoy participa.

MÁS TUBERCULINA PPD BOVINA Y AVIAR

Continuando con el plan de inversiones aprobado por su directorio en 2013 y atendiendo la demanda de este producto en particular, durante el pasado mes de enero CDV realizó las reformas de ampliación correspondientes en su planta de Pilar, provincias de Buenos Aires, para duplicar la capacidad productiva de Tuberculina PPD Bovina y Aviar.

Vale decir entonces que hoy la empresa supera el potencial de producción de 8.000 frascos mensuales para poder abastecer el mercado local, principalmente, y exportaciones.

"En línea con el plan de erradicación de Tuberculosis lanzado por el Senasa y en el marco de nuestro trabajo permanente de colaborar con el estatus sanitario del país y de los rodeos, hemos comenzado esta reforma. Ya habíamos logrado duplicar la producción y esto ahora nos permitirá un mejor abastecimiento de producto a nuestros clientes. En CDV trabajamos junto a la autoridad sanitaria, a los entes, a los veterinarios y productores en la mejora permanente en salud animal", enfatizó Juan Roô, Gerente General de CDV, al momento de dar a conocer la noticia de la ampliación.

La Tuberculosis y la Brucelosis Bovina provocan perjuicios económicos en las explotaciones ganaderas, limitando su reducción y el comercio de exportación.

Según indica la resolución N° 38/2015 del Senasa, la prueba tuberculina y el control serológico, con resultado negativo obligatorio de los animales con potencial reproductivo previo al egreso de un establecimiento pecuario, es necesario para evitar la diseminación de la infección a otras áreas o establecimientos. Además, constituye una herramienta básica en la lucha contra la Brucelosis y la Tuberculosis, posibilitando la detección y segregación de animales seropositivos y reduciendo también la prevalencia de la enfermedad en los rodeos nacionales.

NOVEDADES DE AQUÍ Y DE LA REGIÓN

CDV sigue sumando distribuidores en distintos países del Mercosur y difundiendo conocimientos a nivel local.

Con la mirada puesta en la expansión de su línea, durante los primeros meses de 2016 los representantes de CDV realizaron actividades de impacto tanto local, como internacional.

NUEVO REPRESENTANTE COMERCIAL EN URUGUAY

A principios de abril CDV recibió en la planta de producción ubicada en Pilar, Buenos Aires, la visita del equipo comercial de Doralben, una joven empresa que tendrá la representación de los biológicos de CDV en Uruguay.

En sus inicios, Doralben estuvo enfocada en la comercialización en todo el territorio uruguayo de su marca propia "Laboratorios Aditivos". Su vademécum comprende antiparasitarios inyectables, antiparasitarios externos, antibióticos, antiparasitarios orales y vitaminas y minerales inyectables, para pequeños y grandes animales.

Doralben

Representantes de CDV estuvieron presentes en el inicio de las charlas organizadas por Almacén Veterinario, ubicado en San Antonio de Areco, provincia de Buenos Aires.

Con el objetivo de cubrir un mayor espectro en las necesidades de la sanidad animal, en el año 2009 inició la comercialización de productos de distintos laboratorios de América Latina. Al igual que CDV, Doralben busca permanentemente optimizar la sanidad animal, ofreciendo productos innovadores de primera calidad, elaborados de acuerdo a las normas GMP y respaldados por un staff capacitado para orientar y atender las necesidades del cliente. "Esto nos asegura que nuestra marca estará bien representada", afirmaron desde CDV.

CHARLA EN SAN ANTONIO DE ARECO

El jueves 7 de abril, CDV estuvo presente en la localidad de San Antonio de Areco, Buenos Aires, para dar inicio al ciclo de charlas que Almacén Veterinario lleva adelante todos los años. La disertación estuvo a cargo de Fernando Calvete, veterinario y Gerente de Ventas y Servicios de CDV, quien habló sobre la aplicación de un plan sanitario y su impacto económico en la producción.

En la charla estuvieron presentes productores ganaderos y asesores veterinarios de la zona, quienes aprovecharon para consultar todo lo relacionado a la aplicación de un esquema sanitario que asegure la sanidad y, por ende, la productividad de sus rodeos.

ANEMIA INFECCIOSA EQUINA: UNA ENFERMEDAD DE DENUNCIA OBLIGATORIA

Es una afección retroviral exclusiva de los équidos que cursa generalmente de forma crónica, con episodios donde hay fiebre intermitente, debilidad, edemas en ventral del abdomen, adelgazamiento progresivo y anemia transitoria.

Escribe
Fernando Acuña
Veterinario

La Anemia Infecciosa Equina (AIE) es una enfermedad retroviral exclusiva de los équidos, que se caracteriza por signos clínicos agudos y/o crónicos recurrentes, que pueden incluir fiebre, anemia, edema y caquexia en algunos animales. Muchos caballos presentan signos leves o inaparentes en una primera exposición y son portadores subclínicos del virus. Es probable que los propietarios no noten la infección de sus animales, a menos que se realicen pruebas serológicas. Todos los caballos infectados, incluidos los asintomáticos, se convierten en portadores y son fuente de infección durante toda su vida.

AGENTE

La enfermedad es ocasionada por un virus de la familia *Retroviridae*, perteneciente al género *Lentivirus*, al igual que los virus que producen la Inmunodeficiencia Humana (VIH), Inmunodeficiencia Felina (VIF) y el Virus de Visna-Maedi que afecta a los ovinos.

TRANSMISIÓN

La AIE se transmite por inoculación de sangre de un individuo enfermo a uno sano. Los insectos picadores actúan como vectores que transmiten la infección, favorecidos por las épocas más cálidas y húmedas que permiten su multiplicación. Dentro de ellos no existe replicación viral, actúan exclusivamente de forma mecánica. Estos insectos incluyen principalmente tábanos *(Tabanus spp.),* mosquitos *(Anopheles spp., Aedes spp.)* y moscas picadoras *(Stomoxys calcitrans).* Otra forma importante de transmisión es a través de agujas o cualquier otro elemento capaz de transportar sangre de un animal a otro como sondas, termómetros, frenos, cinchas y hasta comederos. Las malas prácticas sanitarias son las responsables de que la infección se transmita de forma muy rápida dentro de un establecimiento.

Los insectos capaces de transmitir la enfermedad deben picar a un individuo enfermo y rápidamente a otro sano para que se produzca la transmisión. Esto se da cuando el animal ejerce movimientos defensivos contra el insecto, por lo cual este no puede completar su alimentación y debe desplazarse hasta otro animal para picar otra vez. Además, está comprobado que el virus no sobrevive mucho tiempo en la probóscide del insecto (desde minutos a pocas horas dependiendo de la carga viral).

De esto se desprende que cuanto mayor sea la densidad poblacional equina, mayor riesgo de transmisión. Como los insectos no se alejan demasiado para volver a picar, y como la su-

Figura Nº 1. *Stomoxys calcitrans* ("mosca brava").
Fuente: www.naturespot.org.uk/species/stable-fly.

pervivencia del virus infectante en el insecto disminuye con el tiempo, sólo corren verdadero peligro aquellos animales que se encuentren cerca.

Se ha determinado que 180 metros es una distancia segura para interponer entre animales enfermos y sanos.

El Senasa dispuso que los positivos confirmados deban aislarse a 300 metros de distancia mientras se determina el destino final del animal.

Los potrillos pueden contraer la enfermedad durante la gestación y también puede transmitirse por calostro y leche. La infección intrauterina puede terminar en aborto, por lo que no siempre nace un potrillo infectado.

La vía venérea de transmisión depende de la existencia de virus en el semen. Solo se podrá encontrar virus allí durante las crisis virémicas severas.

El resto del tiempo, el semen se encuentra libre de virus a pesar de estar infectado el animal, con lo cual la vía venérea no transmite la enfermedad. Con la inseminación artificial ocurre lo mismo. Si el semen es extraído y congelado durante un período de viremia, es probable que todas las pajuelas contengan virus y transmitan la enfermedad a las yeguas inseminadas.

Los animales que contraen la infección serán portadores toda su vida, constituyendo así el reservorio a partir del cual se extenderá la enfermedad a otros individuos. Los períodos de crisis, en los cuales aumenta la viremia y aparece el síndrome febril, la anemia y la trombocitopenia, son particularmente importantes para la epidemiología de la enfermedad, ya que al haber más virus circulante aumenta la probabilidad de transmisión.

CUADRO CLÍNICO

La AIE cursa generalmente de forma crónica, con episodios donde hay fiebre intermitente, debilidad, edemas en ventral del abdomen, adelgazamiento progresivo y anemia transitoria. También hay cuadros totalmente inaparentes.

La anemia se produce por el propio sistema inmune, que destruye los glóbulos rojos que poseen el virus adherido a su membrana plasmática. Además existe una eritropoyesis disminuida, por lo que no es posible reponer los glóbulos rojos destruidos.

Clínicamente existe cuatro tipos de curso -sobreagudo, agudo, subagudo y crónico- los cuales muchas veces se solapan o se continúan unos a otros.

El curso sobreagudo es el menos frecuente, ocurre en individuos jóvenes rápidamente luego de la infección. Se caracteriza por un cuadro febril severo que termina en uno o dos días en enterorragia y muerte. Es tan rápido que no da tiempo a que se establezca la anemia.

El curso agudo consiste en un síndrome febril de variable intensidad.

El hemograma revela anemia y monocitosis. Si el animal supera el cuadro pasa al cuadro subagudo, el cual es muy similar al agudo pero con sintomatología más benigna.

La anemia suele ser más marcada y puede haber edemas ventrales.

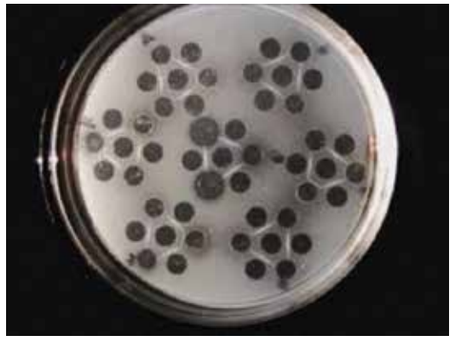
Estos signos pueden oscilar, haciéndose más graves por momentos para luego casi desaparecer.

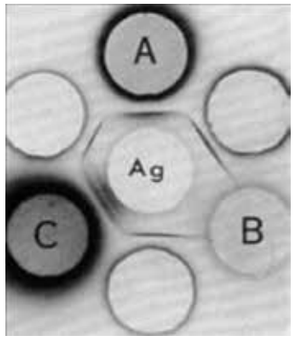
Los animales con un cuadro crónico de AIE se encuentran en mala condición general, bajos de peso, débiles y anémicos. Los esfuerzos físicos no son tolerados y se observa rápidamente la aparición de taquicardia y disnea.

Cuanto más tiempo pase, poco a poco el equino va perdiendo condición corporal y su estado se va evidenciando cada vez peor. En el trascurso de este largo período pueden aparecer crisis febriles de grado variable, relacionadas en general a situaciones estresantes como mal manejo o condiciones climáticas adversas.

Si el cuadro crónico avanza todavía más empiezan a aparecer infecciones oportunistas, diarreas, hemorragias de las mucosas nasal, bucal y lingual, insu-

» Los períodos de crisis, donde aumenta la viremia y aparece el síndrome febril, la anemia y la trombocitopenia, son particularmente importantes para la epidemiología de la enfermedad, ya que al haber más virus circulante aumenta la probabilidad de transmisión.





Los laboratorios de Red tienen 24 Hs. para asentar la denuncia ante el Senasa tras resultados positivos.

ficiencia cardíaca, entre otros.

Comienzan a producirse fallos orgánicos asociados a la acción del sistema inmune que intenta combatir las células infectadas.

También existen animales que cursan un cuadro totalmente inaparente, sin la ocurrencia de crisis febriles ni anemia, por lo que se denominan *infectados subclínicos.*

Estos animales jamás serán sospechosos de estar infectados. La única manera de diagnosticarlo es a través de los estudios de laboratorio.

DIAGNÓSTICO

En la práctica el diagnóstico de la infección se realiza en la gran mayoría de los casos a través del estudio serológico. Se denomina Test de Coggins y consiste en una inmunodifusión en Agar Gel. El fundamento de la técnica consiste en la unión antígeno-anticuerpo que se produce al tomar contacto uno con el otro en la matriz de Agar Gel. El antígeno es una proteína estructural que se difunde a través del Agar Gel. Los anticuerpos del suero, el cual se deposita en un pocillo a cierta distancia del pocillo del antígeno, también difundirán. Si hay anticuerpos contra esa proteína del virus se formará una banda de precipitación evidenciable a ojo desnudo.

Esto determina que el animal está infectado y se debe proceder inmediatamente a la denuncia del caso a las autoridades sanitarias y al veterinario responsable que solicita el estudio.

La AIE es una enfermedad de denuncia obligatoria en la Argentina.

Durante el período inicial, luego de la infección, la prueba serológica no podrá detectar a los animales infectados. Este lapso denominado período ventana puede extenderse hasta 3 meses o incluso más. Por lo tanto, cuando se incorporan animales nuevos se deben realizar dos pruebas con un intervalo de 60 días para tener mayor seguridad en la negatividad de los animales. Mientras tanto se deben mantener aislados de los otros animales a una distancia no menor a los 300 metros y se debe extremar el cuidado de no realizar maniobras sanitarias capaces de transmitir la enfermedad.

Es recomendable utilizar siempre elementos descartables y/o de uso exclusivo de esos animales en cuarentena, realizando una exhaustiva desinfección luego de cada uso.

Esta también es la razón por la cual la reglamentación otorga un máximo de 60 días a la validez de los certificados necesarios para movimiento de equinos.

CONTROL

Las medidas de control de la enfermedad se basan en la detección de los portadores y su subsiguiente eliminación. El objetivo es ir disminuyendo la cantidad de portadores en una región determinada hasta llegar a su total eliminación. Es por esto que la enfermedad se debe declarar obligatoriamente, y que todos los animales trasladados deben contar con un certificado de condición de negativo. Además existe una serie de recomendaciones de carácter voluntario, como realizar test anuales o semestrales a las poblaciones estables y establecer cuarentenas internas de 60 días.

Ante un brote o al encontrar un animal positivo se debe proceder a separar inmediatamente al individuo. Luego se deben realizar las notificaciones de forma obligatoria. El Laboratorio de Red cuenta con 24 horas para asentar la denuncia en Senasa tras haber dado un resultado positivo. Y el último paso es el sacrificio del animal. Este puede realizarse en el mismo predio, sin trasladar al animal, o puede marcarse a fuego para ser enviado a faena. Los animales que presenten sintomatología serán sacrificados en el mismo establecimiento, para minimizar la posibilidad de transmisión. Los que cursen con una infección subclínica podrán ser enviados a faena. El resto de los animales debe ser testeado y re-testeado a los 60 días. Si siguieran apareciendo animales positivos en el establecimiento, se debe continuar con el muestreo cada 60 días todas las veces que fuera necesario hasta obtener la negatividad del total de los animales.

Además, se deberán extremar los cuidados para no transmitir la enfermedad por agujas u otros elementos y se deberá agudizar la lucha contra los insectos capaces de transmitirla.

El control de los ingresos es necesario para evitar la introducción de la enfermedad. Todo animal que ingrese al establecimiento debe ser puesto en cuarentena, en la cual será aislado a 180 metros o más del resto de los equinos.

Debe contar con un certificado negativo realizado en origen, y una repetición al finalizar la cuarentena a los 60 días.

BIBLIOGRAFÍA

- Leroux, C.; Cadoré, JL.; Montelaro, RC. Equine Infectious Anemia Virus (EIAV): what has HIV's country cousin got to tell us?, Vet. Res. (2004) 485-512
  Craigo, JK.; Montelaro, RC. Future Virol. 2011 February; 6(2): 139–142
- *Manual de Procedimientos para la Anemia Infecciosa Equina* (2005), Dirección de Luchas Sanitarias – Dirección Nacional de Sanidad Animal, SENASA.
- Manual de las *Pruebas de Diagnóstico y de las Vacunas para los Animales Terrestres* (2013), OIE, capítulo 2.5.6., p. 1-6.

CDV
Experiencia y calidad en vacunas

CERTIFICADO OFICIAL SENASA GMP BPFPV

Seguinos en Facebook y Twitter
www.cdv.com.ar

Complejos Infecciosos

Principales presentaciones	Principales categorías afectadas
COMPLEJO QUERATOCONJUNTIVITIS	
IBR (Rinotraqueítis Infecciosa Bovina) BVD (Diarrea Viral Bovina) *Moraxella bovis*	Afectan principalmente categorías jóvenes o de reposición. Aunque con mayor frecuencia la infección pasa a categorías mayores.
COMPLEJO RESPIRATORIO	
IBR (Rinotraqueítis Infecciosa Bovina) BVD (Diarrea Viral Bovina) PI3 (Parainfluenza Bovina 3) BRSV (Virus Respiratorio Sincicial Bovino) *Pasteurella multocida* *Mannheimia haemolytica* *Histophilus somni* *Moraxella bovis*	Afectan principalmente categorías jóvenes o de reposición.
COMPLEJO ENTÉRICO NEONATAL	
Rotavirus Coronavirus *Escherichia coli* *Salmonella*	Principalmente actúan sobre la etapa neonatal. Se recomienda su uso en madres para inmunizar a la cría vía calostro.
COMPLEJO REPRODUCTIVO	
IBR (Rinotraqueítis Infecciosa Bovina) BVD (Diarrea Viral Bovina) *Leptospirosis* *Campylobacter* *Histophilus somni* *Brucella**	De uso principalmente en reproductores, tanto macho como hembras. *De vacunación obligatoria en terneras entre 3 y 8 meses de edad. *(Plan Nacional de Control y Erradicación)*
COMPLEJO CLOSTRIDIALES	
Mancha Gangrena Gaseosa Enterotoxemia Muerte Súbita Hepatitis Necrótica Cabeza Hinchada Hemoglobinuria Botulismo Tétanos	Afectan principalmente categorías jóvenes o de reposición.
CARBUNCLO	
Carbunclo Bacteridiano	Afecta en general a animales mayores a 1 año.
AFTOSA	
Fiebre Aftosa	Tetravalente de uso obligatorio Actualmente 2 dosis anuales. *(Plan Nacional de Control y Erradicación)*

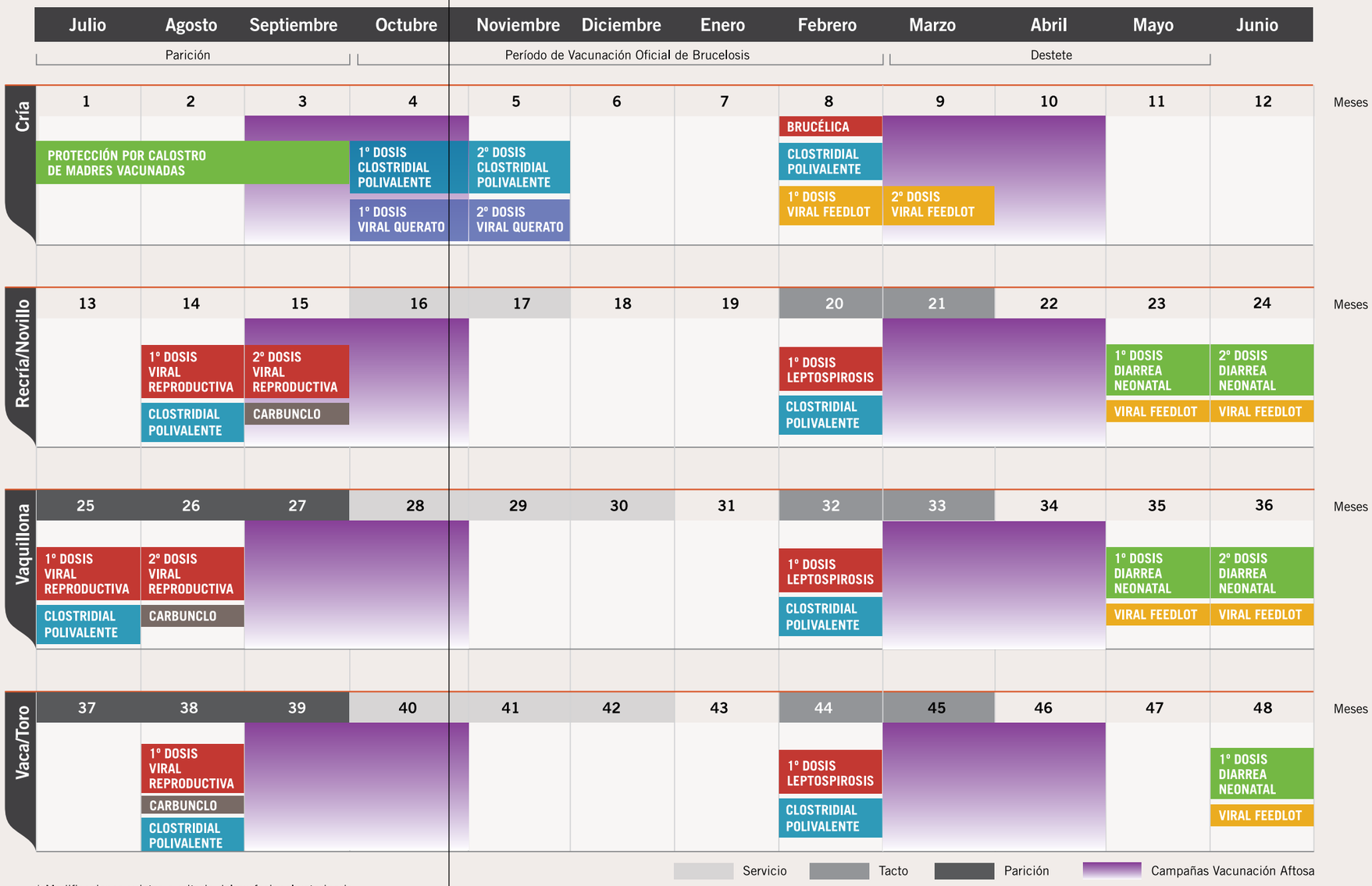
CDV

Esquema Sanitario Básico*

Actividades sanitarias preventivas durante el otoño

En esta etapa del año ya han finalizado los servicios de verano. Es importante, entonces, comenzar temprano con la revisación sanitaria de los toros, a fin de determinar la presencia o no de enfermedades venéreas como la Trichomoniasis y la Campylobacteriosis. Resultará ideal realizar estos exámenes ya que nos permiten, de acuerdo a sus resultados, hacer las previsiones necesarias de cara al próximo servicio de primavera.
En lo que respecta a la sanidad, nos encontramos con terneros al pie de la madre, los cuales están próximos al destete. Es importante destacar que es ahora cuando debemos realizar la prevención de las enfermedades respiratorias, frente al comienzo del período invernal. Vale recordar que el destete es un periodo de gran estrés para el animal y momento en el cual se presenta una baja en las defensas, encontrando los agentes infecciosos el terreno fértil para desarrollarse.

Junto a las correspondientes primera y segunda dosis de refuerzo (con un intervalo de 30 días, entre una y otra) es recomendable también aplicar un refuerzo contra las enfermedades clostridiales, dando por hecho que fueron vacunados previamente durante la primavera con las dos dosis correspondientes.
No olvidar que, previo a cumplir los 8 meses, es obligatoria la vacunación de todas las hembras contra la Brucelosis.
Ya refiriéndonos a los vientres y reproductores, nos encontramos con vaquillonas y vacas a las que debemos realizar el tacto para confirmar la preñez. En este momento podemos aplicar un refuerzo con Leptospirosis o vacunas reproductivas, a fin de aumentar la protección contra los abortos por leptospiras, que suelen producirse en preñeces de más de 4 meses. Sería apropiado también aplicar un refuerzo anual contra enfermedades clostridiales sobre los reproductores.



* Modificaciones sujetas a criterio del profesional veterinario

¿Cuánto tiempo después de la vacunación debemos esperar para tomar muestras, sin caer en falsos positivos?

Silena Q, veterinaria. Desde Bogotá, Colombia.

Les escribo debido a que hemos sangrado a algunos de nuestros animales y salieron positivos a DVB, IBR y a algunas cepas de leptospiras.

Aclaro que estamos aplicando vacunas reproductivas en nuestra finca.

Quisiera saber cuánto tiempo después de la vacunación puedo tomar las muestras sin que haya títulos presentes para así evitar un falso positivo en el resultado.

CDVET: Estimada Silena, explicaremos el tema por partes para dar una mejor respuesta a su consulta.

Hablaremos en primer lugar de IBR y DVB. En estos casos, los anticuerpos que aparezcan en el animal, no podremos determinar si son vacunales o infecciosos.

Lo que sí podemos hacer con estos virus es realizar una Seroconversión y ver la actividad de dichos títulos. Para ello, debemos tomar 2 muestras de sangre de los mismos animales con un intervalo de 21 días. Luego realizar la seroconversión y analizar los resultados. Si los títulos presentan grandes variaciones entre la primera y la segunda muestra, podemos sospechar de un cuadro activo reciente (o vacunación reciente). Si los títulos se presentan estables o con una leve tendencia a la baja, podemos sospechar de un proceso antiguo o de una vacunación de hace algún tiempo atrás.

Ahora bien, distinto es lo que ocurre con la Leptospirosis, ya que si en los análisis aparecen anticuerpos, estos son indefectiblemente producidos por una infección, antigua o reciente. Los anticuerpos que producen las vacunas de Leptospirosis no son detectadas en los análisis de Martin & Petit.

Por lo tanto, ante la presencia de positivos a Leptospirosis, sabemos que el origen es infeccioso.

De todos modos, deberíamos hacer también una seroconversión a fin de determinar si la infección es actual o fue remota.

Esperamos con esto haber respondido su consulta.

Kit de Elisa para el diagnóstico de IBR

CONSULTAS TÉCNICAS

cdv@cdv.com.ar

¿Qué muestras remitir al laboratorio ante la sospecha de Hemoglobinuria?

María José A. Desde San Martín de los Andes, Neuquén.

Me dirijo a ustedes porque he encontrado un toro muerto y tengo sospechas que se deba a un caso de Hemoglobinuria, ya que es una enfermedad endémica en la zona.

Siendo que lo encontramos hace pocas horas quería consultarles sobre qué material debo remitir al laboratorio para arribar a un diagnóstico o confirmar si realmente se trata de Hemoglobinuria.

Vista de huevo de Fasciola Hepática en microscopio óptico.

CDVET: Estimada María José, siempre que encontremos un animal muerto (en buen estado de conservación) y queramos enviar las muestras a un laboratorio para un diagnóstico de causa de muerte, debemos remitir muestras de todos los órganos que podamos, incluido el cerebro.

El envío en cuestión debe hacerse bien refrigerado y preferentemente no congelado.

De ser posible, también sería conveniente enviar muestras de los distintos órganos en formol al 10% para realizar histopatología.

Tenga en cuenta que el volumen de formol debe superar en 10 veces el volumen de la muestra para que se logre una buena fijación.

Ahora, volviendo a su consulta y dadas las sospechas de Hemoglobinuria, los órganos que no deben faltar en la remisión son el hígado, entero de ser posible, si no partes de hígado que presenten lesiones y partes sanas.

No debe faltar tampoco el riñón, el cual también debe enviarse entero junto con asas intestinales ligadas.

Es importante que acompañe a las muestras un protocolo que detalle lo encontrado en la necropsia y datos anamnésicos que complementen el informe.

En el laboratorio se procesarán las muestras. También se harán cultivos tanto para microorganismos aerobios como anaerobios e inmunofluorescencia directa, en busca de los clostridios.

Del contenido intestinal se realizará también un coproparasitológico en busca de huevos de fasciola hepática, que muchas veces es el real desencadenante de esta presentación.

Finalmente -y terminados los estudios- deberán evaluarse los resultados de laboratorio con el diagnóstico clínico realizado durante la necropsia y, de ese modo, determinar si es concluyente o no sobre el cuadro que se presentó.

Es decir: si se confirma o no el diagnóstico presuntivo.

"ES EL VETERINARIO QUIEN DEBE MOTORIZAR EL PROCESO DE CAMBIO TECNOLÓGICO EN LOS CAMPOS"

Desde la provincia del Chaco, el Dr. Ricardo Cabrera analiza la actualidad de la profesión y destaca el impacto de los planes sanitarios y el asesoramiento técnico en las estrategias de mejoras productivas.

En exclusiva, desde CDVet entrevistamos al médico veterinario Ricardo Cabrera, quien desde su veterinaria ubicada en Resistencia, Chaco, accedió a compartir su visión respecto de diversos temas ligados a la profesión.

En ese marco, el hasta hace unos meses presidente de la Federación Veterinaria Argentina, analizó el vínculo actual entre los veterinarios y sus clientes ganaderos; compartió su visión en torno a las principales problemáticas sanitarias en las que se debería trabajar y dejó en claro su postura sobre las normativas oficiales vigentes para el control de la Brucelosis y Tuberculosis bovina en nuestro país.

CDVet: ¿Cuál es la importancia del asesoramiento veterinario en momentos claves para la ganadería como lo son el destete y la campaña pre servicio?

Ricardo Cabrera: No descubriremos nada si decimos que los profesionales somos fundamentales para lograr producciones animales eficientes.

Por ejemplo y en el ámbito de la ganadería la participación del veterinario se hace evidente y estratégica en todos los pilares de la producción a considerar: genética, manejo, sanidad y alimentación.

Es cierto que en cada una de estas etapas el asesoramiento es diferente.

Por la cercanía y confianza que tenemos con los productores, podemos decir que los dos momentos críticos y trascendentales de la actividad son el destete y la campaña pre-servicio.

Es en estas etapas cuando comienza a culminar el proceso lógico de la cría bovina, al tiempo que esperamos "cosechar" el principal producto ganadero: los terneros. Los veterinarios son imprescindibles, si es que el objetivo es que ambos procesos culminen con los mejores resultados productivos posibles.

En nuestro país y dependiendo de la zona, implementamos al menos tres tipos de destete: el precoz, el anticipado y el tradicional. Quizás sea en este último en el que menos se aprecie la necesidad de la cercanía del profesional, pero en los otros sin dudas que existe una batería de procesos (alimentación, administración de antiparasitarios, minerales y vacunas, etc), que requieren que el profesional esté asesorando adecuadamente al productor.

"Las enfermedades de la reproducción son las que más impactan sobre el resultado", Ricardo Cabrera.

¿Es todo esto valorado por los clientes ganaderos?

Sin dudas que la actividad sigue atada a diversas situaciones culturales…

Por un lado tenemos aspectos tecnológicos que pueden ser aportados por el veterinario pero también la idiosincrasia propia de productores a los que podríamos agrupar de acuerdo con algunos rangos concretos.

Básicamente existen tres perfiles de clientes: los tecnificados, los observadores y los indiferentes. En el primer caso, trabajan con el profesional codo a codo: no se puede llevar esa tecnología de procesos tan bien regulada sin asesoramiento veterinario. Los profesionales son altamente valorados.

Ya al referirnos a "los observadores", hablaremos de aquellos productores que están siempre al borde de dar un salto tecnológico pero no lo hacen.

Y en muchos casos, de forma justificada. Nuestro país no se caracteriza por la estabilidad política y económica, situación que influye en las decisiones que se toman de cara al mediano y largo plazo. Esto muchas veces genera desánimo en los ganaderos, situación que se suma a otras debilidades propias de la actualidad de los establecimientos.

Por último, los indiferentes.

A ellos no les interesa avanzar quizás en mejoras tecnológicas o productivas; están acostumbrados a trabajar de determinada manera y así lo seguirán haciendo, esté bien o mal.

Lo cierto es que en los últimos años, muchos de ellos han desaparecido.

Por su parte, entiendo que "los observadores" están expectantes frente a las nuevas condiciones que se plantean para el negocio en su conjunto.

¿Cómo se puede influir en esos productores ganaderos para que apliquen planes sanitarios para evitar pérdidas?

El veterinario deberá entender que es él quien debe motorizar el proceso de cambio tecnológico en el establecimiento, para lo cual se necesitan concretar fuertes cambios culturales. Es decir que esta situación no puede ser llevada adelante por un profesional que va al campo, realiza un diagnóstico de preñez y vuelve a su casa. Estamos hablando de acompañar a productores que deberán elegir entre volverse competitivos y seguir adelante o comenzar a desaparecer.

Es clave que los veterinarios tengamos mayor presencia en el campo, acompañando los proceso de aprendizaje y cambio cultural.

¿Cuáles cree usted que son hoy las enfermedades de mayor impacto económico?

Refiriéndonos puntualmente a las afecciones que más perjuicio generan en la producción, creo que las ligadas a la reproducción son las más importantes.

Lamentablemente a estas enfermedades todavía no les da la trascendencia que merecen. Nunca existió una acción oficial en ese marco y su control siempre estuvo a cargo de la buena voluntad del productor para realizar las tareas correspondientes y de los veterinarios para plantear estrategias acorde a los objetivos que se busquen en cada caso.

Si bien es complejo ponderar las pérdidas, sabemos que estas patologías generan disminuciones que llegan al 10% en cualquiera de los índices de preñez en aquellos lugares donde no se las previene. Continúa esa brecha entre la presencia de establecimientos que trabajan con entre un 85 y 92% de preñez y un promedio nacional que no supera el 60%.

Si bien es cierto que no todo ese porcentaje tiene que ver con la sanidad, nos referimos a problemáticas de rápida solución con la decisión de aplicar las vacunas correspondientes en la hacienda.

¿Ve a los profesionales capacitados para transmitir estas cuestiones a sus clientes?

En general, los veterinarios argentinos están muy bien capacitados y posicionados a nivel de América Latina.

Más allá de esto, cuando se torna complejo ofrecer nuestro conocimiento y que éste sea aceptado, solemos retirarnos de los campos.

Tenemos que dejar atrás el pasado y comprender que en la medida que se cumplan las expectativas que tenemos para el futuro de la actividad, los profesionales rápidamente podrán revertir aquella situación, nutriéndose de contenidos y actualizaciones de la mano de instituciones como el INTA e incluso como los colegios y consejos profesionales de todo el país.

Además, será clave dejar atrás la costumbre de intentar solucionar los problemas siempre de la misma manera sin lograr buenos resultados, al tiempo de abandonar los reclamos y las quejas por aquellas cosas que no salen como esperamos.

Debemos ser más proactivos, tanto los productores buscando mejorar su sistema productivo, como los profesionales. ¿Cómo? Ocupándonos de entender la psicología de los ganaderos y sus necesidades.

¿Cuál es su opinión en torno a la actualidad de las legislaciones vigentes en materia de Brucelosis y Tuberculosis bovina?

No existe una fuerte voluntad política para encarar a estas enfermedades a pesar de que son zoonosis. Nosotros, desde las distintas entidades profesionales, hemos luchado por generar cambios, pero siempre nos encontramos con trabas.

Lamentablemente, cuando se intentó avanzar en limitar los movimientos de las hembras sino estaban libres de Brucelosis y Tuberculosis (medida básica para llevar adelante un proceso de control sanitario) la intervención política de algunas provincias, concretamente de Entre Ríos, y la debilidad evidenciada por los funcionarios del Senasa en ese momento, impidieron que todas las proyecciones pudieran seguir adelante.

Hay algunos sectores de productores que no tienen interés de avanzar con estos temas, amparados en los bajos índices de prevalencia que se encuentran hoy para estas enfermedades. Vale decir que, precisamente, en cualquier sistema sanitario cuando los índices de prevalencia son bajos es el momento adecuado de avanzar en la eliminación definitiva de las enfermedades.

Otro argumento para no avanzar tiene que ver con la situación de los pequeños productores y sus supuestas menores posibilidades de afrontar las tareas a cumplir. En lo personal, entiendo que esto no es así y que es en ese estrato de ganaderos donde mayor importancia cobra a eliminación de la Brucelosis y la Tuberculosis, por ejemplo. Lo concreto es que a esta altura del Siglo XXI no podemos seguir conviviendo con este tipo de enfermedades, cuya presencia inclusive puede convertirse en una limitante a las exportaciones de carne. Quizás esta nueva situación que vive nuestro país colabore para lograr soluciones definitivas en estos temas.

¿Cómo visualiza el futuro?

Siempre lo imagino con optimismo. Esto no tiene que ver con una actitud voluntarista sino con la convicción de que con trabajo, dedicación e inteligencia se puede mejorar la producción ganadera en nuestro país.

Hemos dado muestras de poder trabajar adecuadamente generando saltos tecnológicos reconocidos en el mundo en materia agrícola, por ejemplo. Tenemos el material humano, capacitado y potente. Variedad de climas, superficies y situaciones que realmente nos abren todas las posibilidades.

Debemos dejar de hablar de potenciales y mejorar. Que esto suceda está en mano de las personas; en este caso, de los productores y sus asesores.

Como país, no podemos seguir con los lamentos sobre lo que pasó.

¿Y en cuanto a la salida laboral de los veterinarios?

Han crecido sustancialmente determinadas producciones "alternativas", como la porcina y la acuicultura, por ejemplo. Entiendo que los profesionales deberán diversificarse. No todos vamos a poder vivir de las vacas.

Probablemente esta actividad siga siendo por mucho tiempo la principal, pero hay otros campos que explorar.

¿Cómo evalúa el ánimo de productores hoy?

El productor está expectante. Hubo circunstancias climáticas que jugaron en contra del despegue que todos esperábamos. Sin embargo, los valores que se pagan por la hacienda son muy buenos y, si bien es cierto que han aumentado los costos, los números de la actividad son verdaderamente positivos. Si a esto sumamos las expectativas que hay por volver a exportar, entiendo que el mediano plazo debería encontrarnos en un nuevo clima de trabajo con los productores.

Control de enfermedades venéreas: Campylobacteriosis y Tricomoniasis

- Controles sanitarios. Brucelosis
- Determinación de causa de aborto
- Determinación de causa de muerte
- Cultivos bacteriológicos, virológicos, micológicos
- Serología (Leptospirosis, Neosporosis, IBR, DVB, Tuberculosis, Paratuberculosis, Leucosis bovina, etc.)
- Anemia Infecciosa Equina
- Calidad de leche
- Espermatología
- Parasitología
- Hematología
- Perfiles Minerales y Metabólicos
- Bioquímica general
- Análisis de agua
- Análisis de alimento
- Control de bioterio
- Enfermedades de los Porcinos (Brucelosis, Enfermedad de Aujezsky, Leptospirosis, Parvovirus Porcino)

Experiencia y confiabilidad en el Diagnóstico

CDV
Experiencia y calidad en vacunas

CERTIFICADO OFICIAL SENASA GMP BPFPV

Seguinos en Facebook y Twitter
www.cdv.com.ar

ACCIONES DE LA EMPRESA
VACUNA ANTIAFTOSA: COMENZÓ LA OBRA DE LA NUEVA PLANTA

El pasado 25 de febrero se iniciaron los trabajos en el Parque Industrial de Pilar, Buenos Aires, para llevar adelante la construcción de 4.000 metros cuadrados cubiertos.

La nueva planta de producción de vacunas antiaftosa del laboratorio CDV tendrá una superficie cubierta de 4.000 metros cuadrados y su construcción (estimada en 12 meses de duración) estará a cargo de la firma Sedico.

A su vez, la empresa informó la contratación de una de las firmas con más experiencia en el rubro de termo – mecánica (Ingeniería Integrada), con cuyos representantes cerró un contrato para la provisión de todo el equipamiento e instalación de los sistemas de aire de la planta, elemento crítico de un nivel de Bioseguridad 4.

La nueva planta de vacuna antiaftosa de CDV tendrá una superficie cubierta de 4.000 metros cuadrados.

En las próximas ediciones de esta Revista CDVet, los informaremos sobre los avances de una obra que permitirá, en poco tiempo, estar abasteciendo al mercado argentino y de exportación, con vacuna antiaftosa de excelente calidad.

También se podrá acceder a imágenes sobre el devenir de la construcción desde el sitio Web de CDV: www.cdv.com.ar

NUEVOS RUMBOS Y AGRADECIMIENTO

El Dr. Eduardo Maradei retoma sus actividades, ahora en la Dirección de Laboratorio Animal del Senasa.

El Dr. Eduardo Maradei volvió al Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa), ahora en la Dirección de Laboratorio Animal, dejando atrás lo que fuera su participación en el staff permanente de CDV durante casi un año.

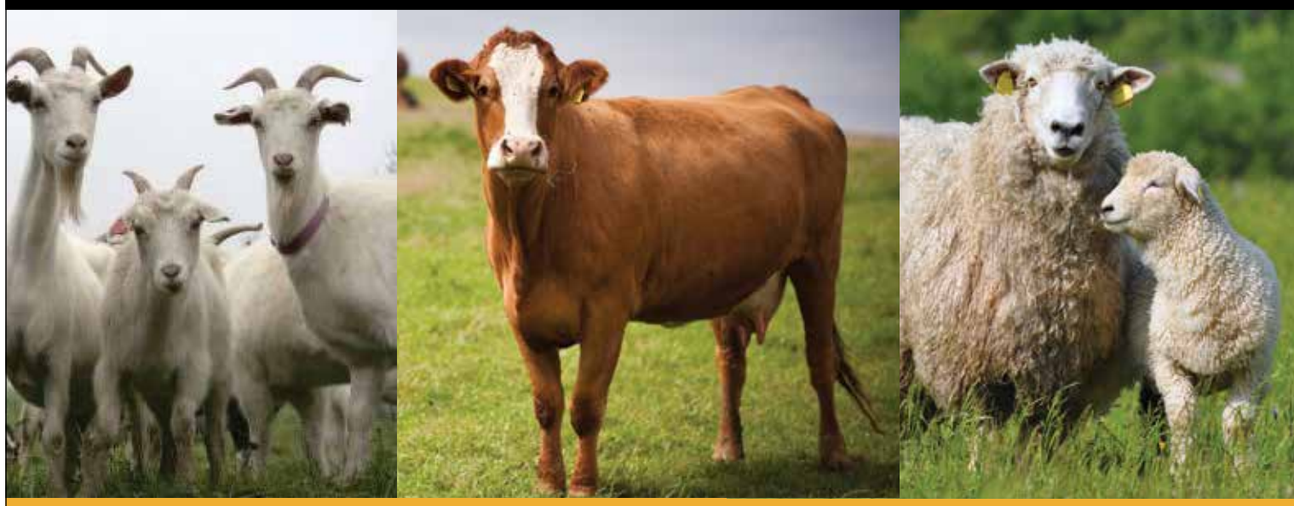
Su invalorable colaboración en todo el proceso de diseño de nuestra planta de aftosa, tanto en temas de bioseguridad (donde es un experto), como en todos aquellos ligados a un emprendimiento de tamaña magnitud ha sido de extrema importancia. El Dr. Maradei fue el primero de un equipo de más de 10 personas dedicadas exclusivamente a este proyecto. Participó en todas las etapas, incluyendo el proceso de licitación, e incluso, puesta en marcha de la obra.

Desde CDV agradecemos al Dr. Maradei por su participación y colaboración.

Sabemos que el desafío en el Senasa demanda de personas altamente capacitadas como él y es por ello que le deseamos el mayor de los éxitos.

El Dr. Maradei retomó funciones en el Senasa.

Diagnóstico efectivo



Antígenos para el diagnóstico de Brucelosis

Reactivos para la determinación de Tuberculosis

CDV
Experiencia y calidad en vacunas

CERTIFICADO OFICIAL SENASA GMP BPFPV CERTIFICADO OFICIAL

Seguinos en Facebook y Twitter
www.cdv.com.ar

PRESTARLE ATENCIÓN A LOS RESULTADOS

Escribe
Gabriel Rodríguez
Licenciado en Administración, Contador Público y Magister en Administración de Negocios.

El armado de los presupuestos de inversiones en sanidad y reproducción deben tener en cuenta las ganancias futuras y no solo los gastos en los que incurrirá el productor.

La primera pregunta que recibe un asesor veterinario tras formular una propuesta técnica en una empresa ganadera suele ser "¿cuánto cuesta?". Si bien, el proverbio reza que el cliente "siempre tiene la razón", sería un error comunicarle primero -y mucho menos únicamente- los precios de la medida propuesta. En cambio, es recomendable demostrarle cuánto podría ganar con la acción planteada y, para ello, si bien los gastos cuentan, debemos ser capaces de estimar los ingresos económicos para contraponerlos a los costos que tanto preocupan al productor.

» Usted, como asesor veterinario puede salir del tradicional "¿cuánto cuesta?" y pasar a una propuesta más convincente, que brinde respuestas a un interrogante de mayor trascendencia empresarial: "¿Cuánto valor me aporta?".

CUESTIONES BÁSICAS PARA ESTE TIPO DE ANÁLISIS

• No confundir lo económico con lo financiero.

Lo económico mide modificaciones en el patrimonio; mientras que "lo financiero", se sustenta en el principio de lo percibido (entrada y salida de fondos). La medida propuesta debe ser analizada primeramente con la lógica económica (ingresos menos costos). Si resulta conveniente, haremos un análisis financiero para evaluar su factibilidad.

• Los costos son de alguna manera más "ciertos" que los ingresos. Esto sucede, porque primero incurro en costos de forma "voluntaria" y luego, aparecen la producción y, en consecuencia, los ingresos económicos.

• Debemos definir el plazo.

Normalmente, el año es un buen marco de referencia para calcular y presentar los resultados.

• Evaluar mínimamente el riesgo involucrado. Dado que planteamos estimaciones de precios, de costos y de rendimientos productivos, sabemos que estas previsiones difícilmente pueden cumplirse al pie de la letra y que cualquier cambio afectará los resultados calculados.

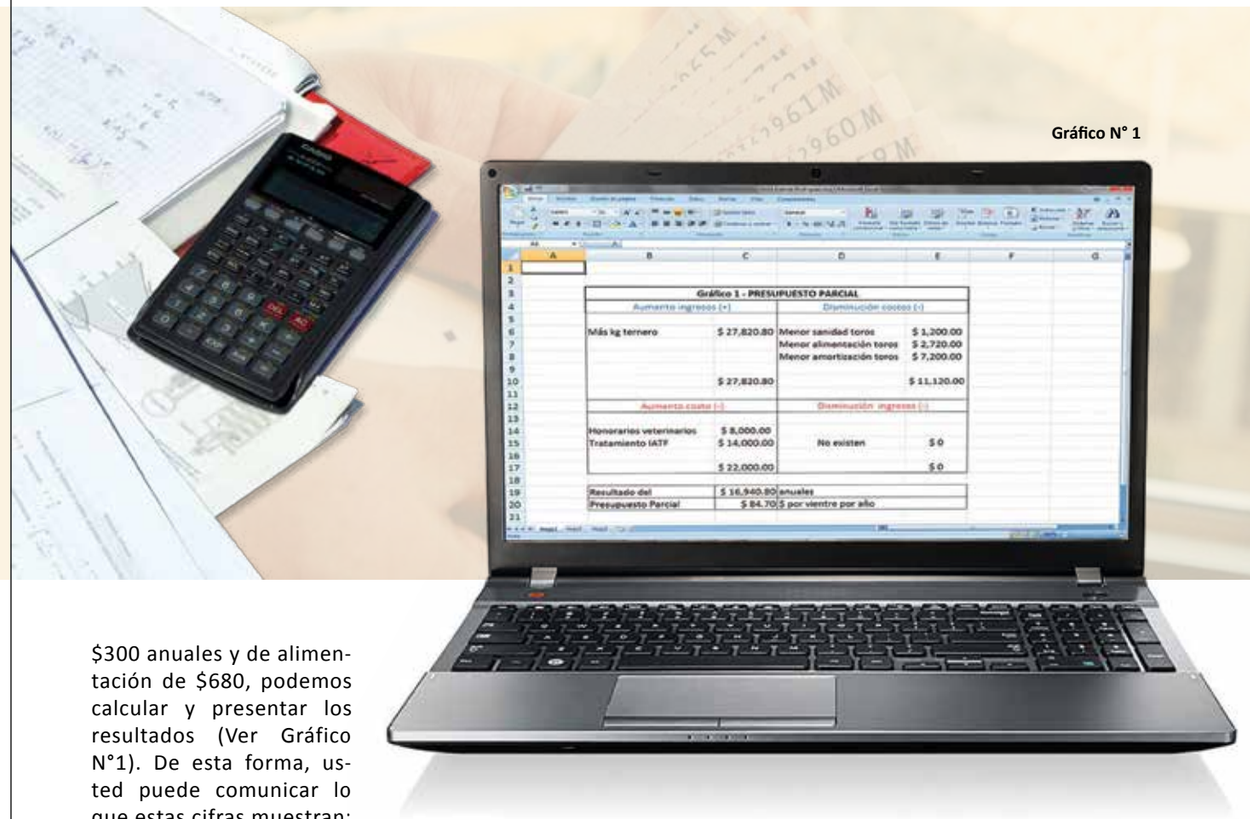
A LA PRÁCTICA

Supongamos que le proponemos a un productor de cría bovina de 200 vientres, pasar de servicio natural a IATF con repaso con toros, cuyo efecto productivo sería, básicamente, por mejor distribución de preñez y bajo la hipótesis de fecha fija de destete, mejorar el peso promedio al destete de terneros de los actuales 172 kilos a 186 kilos promedio estimados.

La tasa de destete actual (92%) no cambiaría, y, aplicando la técnica, se pasaría de utilizar el 3% de los toros, a sólo el 1%. El costo de la técnica -una gran preocupación del productor- sería de –supongamos- $70/vientre a servicio, más sus honorarios profesionales anuales de $ 8.000 (por ejemplo).

Bajo la hipótesis de precio de venta del ternero a un valor estimativo de $10,8/kilo (neto de gastos de venta) y precio de toros calculado en $11.000, toro descarte de $3.800 y vida útil de 4 años, y al ser los gastos sanitarios por toro de $300 anuales y de alimentación de $680, podemos calcular y presentar los resultados (Ver Gráfico N°1). De esta forma, usted puede comunicar lo que estas cifras muestran: en las condiciones analizadas, se obtendría una utilidad adicional de $16.940,8 anuales, de aplicarse la medida propuesta.

Gráfico N° 1



Esto representa $84,7 por vientre a servicio por año.

Los ingresos surgen de los 14 kilos adicionales, que por 184 terneros a $10,80 el kilo totalizan los $27.820,8.

Dentro de los ahorros de ingresos, se destacan los $7.200 por la menor amortización de toros: se necesitan dos en lugar de seis; siendo la depreciación por toro de $1.800 -(11.000 – 3.800) / 4 años-.

Interesante es puntualizar que con aproximadamente $22.000 anuales de costos adicionales, la inversión necesaria para realizar los cambios generaría un resultado incremental de $16.940,8: la tasa de rentabilidad de la medida es del 77% en este caso.

Para completar el análisis, podemos introducir la consideración del riesgo.

Por ejemplo, ¿qué pasaría si los 186 kilos de peso al destete no se logran? ¿A partir de qué kilaje el resultado económico es favorable a la aplicación de la técnica?

Sensibilizando los resultados del presupuesto parcial, a distintos pesos de destete del ternero (por encima y por debajo del considerado oportunamente), se obtiene la tabla que se muestra en el Gráfico N° 2.

Se puede así visualizar que, de los 178 kilos en adelante, los resultados del presupuesto parcial demuestran que el cambio bajo análisis resulta conveniente, por lo que el riesgo parece acotado, al menos desde este punto de vista.

Con estos análisis, usted como veterinario puede salir del tradicional "¿cuánto cuesta?" y pasar a una propuesta más convincente, que brinde respuestas a un interrogante de mayor trascendencia empresarial: "¿Cuánto valor me aporta?".

Fuente: www.dosmasdos.com.ar

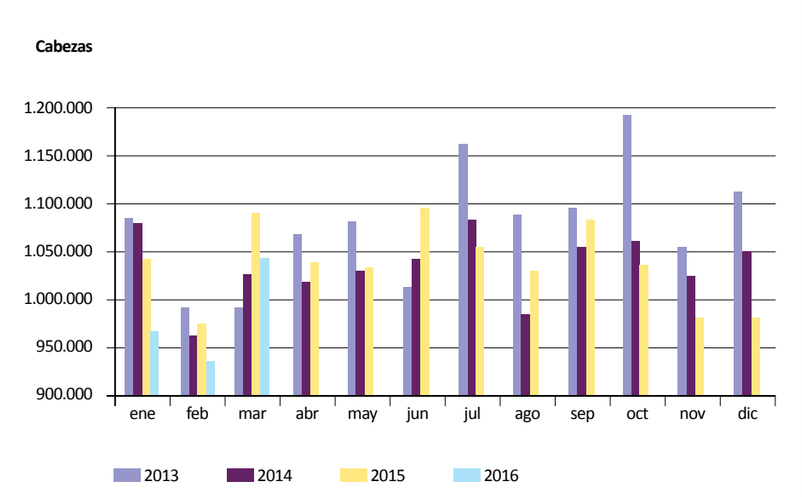
Peso destete	Resultado PP
176	$ -2.931,20
177	$ -944,00
178	$ 1.043,20
179	$ 3.030,40
180	$ 5,017,60
181	$ 7.004,80
182	$ 8.992,00
183	$ 10.979,20
184	$ 12.966,40
185	$ 14.953,60
186	$ 16.940,80
187	$ 18.928,00
188	$ 20.915,20
189	$ 22.902,40
190	$ 24.889,60
191	$ 26.876,80
192	$ 28.864,00
193	$ 30.851,20
194	$ 32.838,40
195	$ 34.825,60
196	$ 36.812,80

Gráfico N° 2: Ejemplo de resultados del presupuesto parcial ante distintos pesos de destete.

FAENA: SIGUE LA RETENCIÓN DE VIENTRES

Tal como se destaca en el sitio Web www.valorcarne.com.ar, ya van seis meses seguidos en los que la faena resulta inferior a la del mismo período del año anterior, pero en marzo la retracción se desaceleró. Además, la participación de las hembras continúa estancada.

"En marzo se despacharon a faena 1,04 millones de cabezas, 11% más que en febrero y 5% menos que en marzo de 2015. Hay que tener en cuenta que en marzo hubo 11% más de días hábiles que en el mes anterior, por lo que el procesamiento diario no cambió", aseguraron desde el portal de noticias.



Fuente: elaborado por Valor Carne en base de datos de SENASA y de Minagri

LECHERÍA: BAJOS PRECIOS Y ALTOS COSTOS

En los últimos meses se produjo un incremento de los insumos, principalmente suplementación, agroquímicos y semillas. Por su parte, el precio interno de la leche está en caída como consecuencia de los bajos valores internacionales y de la sobreoferta interna.

Esta situación determinó que la participación del productor en el precio final de la leche en la góndola pase de 30,8% en enero de 2015 a 22,4% en diciembre del mismo año. En tanto, el resto de los actores de la cadena aumentó su participación: la industria pasó de 26,8 a 32,1%; comercio de 26,7 a 29,8% y la recaudación de impuestos creció de 15,7 a 15,8%.

4%

Es la participación que tiene la Argentina en la producción mundial de carne vacuna, según un reciente estudio de la consultora KMPG. En el mismo informe, precisa que hasta la década de 1980 nuestro país promediaba más del 6%, mientras que en el último lustro cayó un 50%. A principios del siglo XXI, Argentina estaba entre los cinco principales exportadores mundiales de carne vacuna, disputando las posiciones de liderazgo con Estados Unidos, Brasil y Australia. Pero desde entonces el país fue perdiendo posiciones en el ranking, hasta terminar en el año 2014 (el último completo que incluyen hasta ahora las estadísticas del Departamento de Agricultura de EE.UU.) en el puesto número 11, superado por naciones como Nueva Zelanda, Canadá, India, Bielorrusia o, más cerca, Uruguay y Paraguay.

5,5 MILLONES

Son las cabezas de cerdo que se faenaron a lo largo del 2015, según las últimas cifras difundidas por el INTA Macos Juárez, representando un crecimiento del 8% con respecto al año previo, y marcando un nuevo máximo histórico. Un informe de la consultora Investigaciones Económicas Sectoriales (IES), publicado en Clarín, que analizó la cadena porcina, también destacó el año histórico que cerraron los productores de carne de cerdo. En el 2015 se produjeron 438.400 toneladas, una cifra que representa un crecimiento del 9,4% respecto de 2014. Pero si la comparación se hace con el 2012, se descubre que la cadena porcina ahora produce 107.400 toneladas más (eran 331.000 toneladas en 2012, según datos del INTA).

265

Son los huevos per cápita que se consumieron en la Argentina durante 2015, siendo el tercer año consecutivo con un incremento, según las cifras aportadas por la Cámara de Productores Avícolas de la Argentina. Las cifras recolectadas en todo el país muestran que en 2015 se produjeron 12.177.312.500 unidades en las granjas nacionales, versus 11.774.754.000 unidades de 2014. Es decir, un crecimiento del 3%, cifra que se repite en materia de consumo.

30 AÑOS ELABORANDO PRODUCTOS DE CALIDAD

1985
Se funda Centro Diagnóstico Veterinario como laboratorio de diagnóstico.

1989
Se presenta al mercado la primera vacuna anti Diarrea Viral Bovina.

2000
Se crea el departamento de Comercio Exterior, realizándose la primera exportación de biológicos a Paraguay.

2002
Se inaugura el nuevo laboratorio para la elaboración de productos biológicos veterinarios en el Parque Industrial Pilar.

2003
Se comienza a trabajar en el desarrollo y producción de vacunas para salmónidos.

2005
El laboratorio se consolida entre los 3 principales elaboradores de biológicos del país.

2008
A principios de este año, se aprueban las primeras series de la vacuna de Aftosa.

2013
En marzo se inicia la obra de ampliación de la planta de producción, con una inversión de USD 7.000.000.

2015
Obtuvimos la certificación de las Buenas Prácticas de Fabricación de Productos Veterinarios (GMP en inglés), otorgada por SENASA.

Más de 400.000.000 de dosis vendidas y aplicadas en Argentina.

Más de 200.000.000 de dosis exportadas para bovinos.

Más de 500.000.000 de dosis exportadas para salmónidos.

Líder en prevención para el ganado bovino

CDV

Experiencia y calidad en vacunas

Seguinos en Facebook y Twitter

www.cdv.com.ar