CDVet

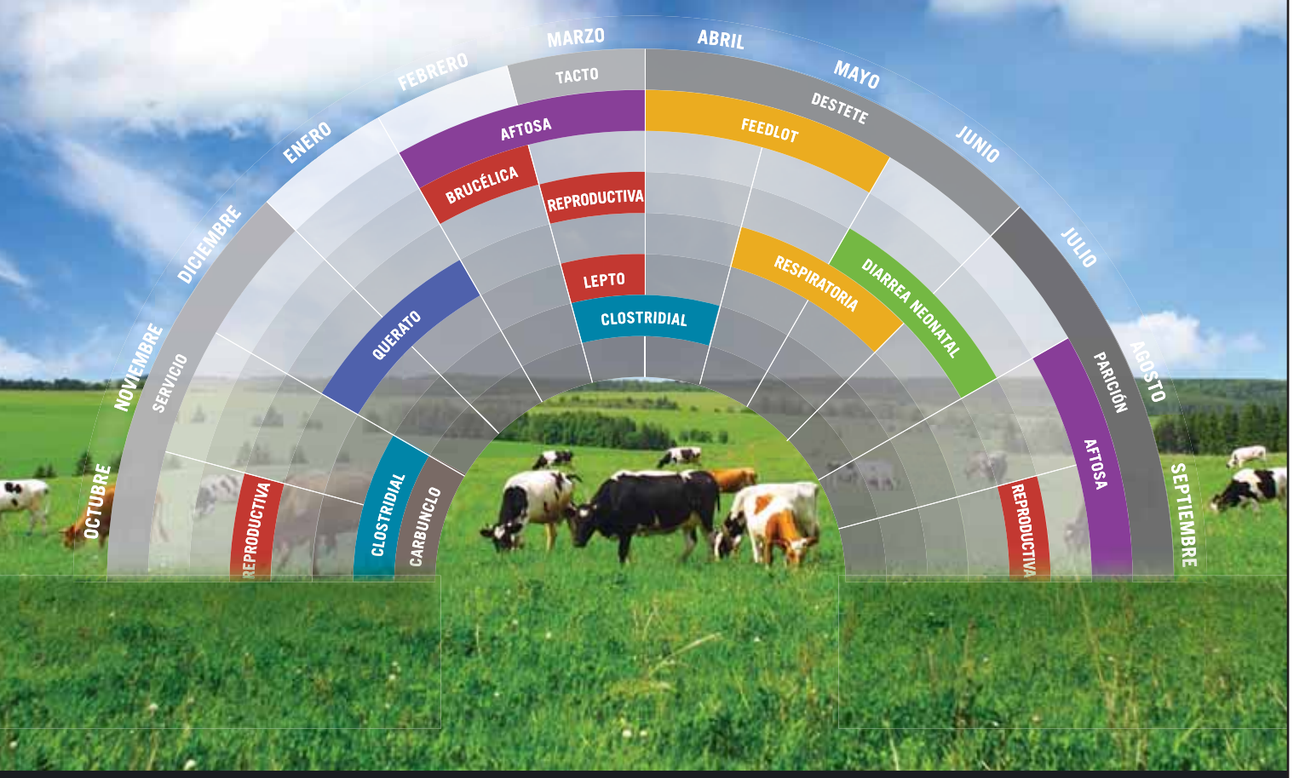
La revista de CDV para el sector veterinario

Año 1 - N° 1 julio de 2014 | Actualidad, datos, notas técnicas y de interés general. Distribución gratuita

ORGULLO por lo que somos, PASIÓN por lo que hacemos

Con una inversión de US$ 7 millones, a fines de abril quedaron inauguradas las nuevas obras de la planta de elaboración de biológicos que CDV dispone en Pilar, provincia de Buenos Aires. Asistieron autoridades de la empresa, referentes del sector y clientes de todo el país.

Prevención asegurada todo el año



30 años junto al veterinario

CDV

Centro Diagnóstico Veterinario

Seguinos en Facebook y Twitter

0800.444.23872 (CDVSA)
www.cdv.com.ar

EDITORIAL

Es un enorme placer para todos los que formamos parte de CDV presentarles nuestra nueva revista: CDVet será un canal de comunicación con todos ustedes, los veterinarios.

Queremos hacerles llegar, no sólo noticias de interés, información de mercado, entrevistas, sino también notas técnicas que puedan acompañarlos en el desarrollo de vuestra profesión en el campo. También creemos que será una herramienta útil para el ganadero, quien desde siempre ha tenido a su cargo la responsabilidad de producir eficientemente en un país de base agrícola - ganadera.

En un mundo que avanza rápido, la información debe estar disponible en todos los medios posibles y por ello CDVet se suma a nuestra presencia en las redes sociales, newsletters y otros canales por medio de los cuales nos comunicamos con nuestros clientes.

Es nuestra intención que resulte interesante de leer, aporte información y sirva como material de consulta. Disponemos para esto de varias fuentes de información como lo son el departamento de diagnóstico de la empresa, nuestra área de investigación y desarrollo, y más aún: ustedes en el contacto diario con nuestro equipo técnico - comercial.

Trabajamos para ofrecerles productos de alta calidad y poner en vuestras manos herramientas de prevención, confiables y seguras.

Después de una primera etapa de inversiones por más de USD 7.000.000 podemos decir que estamos orgullosos de nuestra planta ubicada en Pilar, provincia de Buenos Aires y -más aún- de los productos que en ella elaboramos.

Pero no nos detenemos aquí, seguimos con el plan de inversiones en equipamiento y fundamentalmente todo lo ligado a Investigación y Desarrollo; ya presentamos a control oficial las nuevas vacunas Viral Reproductiva Plus, Viral Querato Plus, Viral Feedlot Plus y Diarrea Neonatal Plus y vamos por más.

En CDV nos especializamos en biológicos y diagnóstico y estamos convencidos que prevenir es la mejor manera de cuidar los rodeos.

Y es previniendo que, tenemos la certeza, mejorarán no sólo la productividad de cada campo, sino de todo el país.

Precisamente en esta revista encontrarán el material que ayude en la tarea diaria de tomar decisiones sobre los rodeos que les toca manejar.

Estaremos atentos a vuestros comentarios y sobre todo a sugerencias que nos ayuden a poder entregarles la información que consideren importante. Para esto hemos abierto un buzón de sugerencias y una casilla de carta de lectores a las cuales pueden acceder por medio de sugerencias-cdvet@cdv.com.ar y cartalectores-cdvet@cdv.com.ar.

Aprovecho para agradecerles, una vez más, la confianza en nuestra empresa, en nuestra gente pero fundamentalmente en nuestros productos y servicios. La elección de una vacuna, cuándo y cómo vacunar, son decisiones complejas y es la confianza en los productos el factor de elección.

Sabemos que siempre se puede mejorar y en ese camino estamos. Gracias por acompañarnos.

Juan Roô
Gerente General

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

Administración / Laboratorio de Diagnóstico:
Conde 4799 (1430), CABA.
Teléfono: +54 (11) 4542.0644

Planta de producción:
Ruta 8 km 60. Parque Industrial Pilar.
Calle 4 esquina 9, Pilar, (1629), Buenos Aires
Teléfono: +54 (0230) 4496.130

Recepción / diagnóstico: cdv@cdv.com.ar
Ventas: ventas@cdv.com.ar
Comercio Exterior: comex@cdv.com.ar

CDVet

sugerencias-cdvet@cdv.com.ar | cartalectores-cdvet@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

PRIMERA ETAPA DE INVERSIONES CONCLUIDA

Con un desembolso superior a los US$ 7 millones, se amplió y remodeló la planta de Pilar de CDV. Fue la mayor inversión del Grupo Mathiesen en la región a lo largo del último año.

El pasado 24 de abril se llevó a cabo el evento de inauguración de las obras de ampliación y remodelación de la planta productiva de Centro Diagnóstico Veterinario, ubicada en la localidad bonaerense de Pilar.

Con una inversión superior a los 7 millones de dólares, se finalizó esta primera etapa del proyecto.

De esta manera, CDV pudo duplicar su capacidad productiva, superando las 40 millones de dosis anuales para bovinos y ovinos, y las 75 millones para las vacunas acuícolas.

El evento contó con la presencia de autoridades sanitarias locales y regionales, clientes nacionales y del exterior, veterinarios y ganaderos, quienes tuvieron la posibilidad de recorrer la nueva superficie cubierta de 4.500 metros cuadrados.

El presidente del Grupo Mathiesen (del cual forma parte Centro Diagnóstico Veterinario) Wilfred Hintze, el gerente general del laboratorio nacional, Juan Roô, y la directora técnica de la empresa Dra. Patricia García D´Auro, junto a los Dres. Eduardo Maradei (Senasa) y Patricio Hayes (Caprove) realizaron el corte de cintas y dieron comienzo al evento de inauguración.

También estuvo presente el Lic. Víctor Tonelli, referente de la economía ganadera argentina, quien realizó una disertación específica sobre el futuro de la actividad.

LA PLANTA RENOVADA

La nueva unidad productiva dispone de instalaciones calificadas en áreas limpias, estériles y de diferentes niveles de bioseguridad, según su infraestructura y equipamiento.

Dentro de las primeras, se ubica un sector de elaboración de medios de cultivo y cultivos celulares, al que se suman áreas de pesada de materias primas, preparación de materiales estériles, formulación, llenado y acondicionamiento de vacunas inactivadas y reactivos de diagnóstico.

De manera segregada, la planta posee un sector específico para formulación y envasado de vacunas vivas.

Dentro de las instalaciones destinadas a formulación, posee biorreactores para la elaboración de graneles de hasta 1.200 millones de dosis.

Además, en el área de llenado de vacunas inactivadas, se incorporó un sistema automatizado combinado que cuenta con una máquina llenadora de cuatro bombas peristálticas asociadas.

La misma opera junto a un dispositivo de distribución y posicionamiento de tapones que se encuentran bajo un flujo laminar de aire vertical suspendido.

También sumamos áreas exclusivas para la producción de bacterias y virus (NBS 2 y NBS 3). A su vez, los sectores productivos de antígenos bacterianos se encuentran divididos en áreas de producción de aerobios, anaerobios y de bacillus anthracis, todas con nivel de bioseguridad NBS 2. Los laboratorios exclusivos NBS 3 incluyen áreas para la producción de tuberculina bovina y aviar, brucella y antígenos para las vacunas destinadas a peces.

Para el almacenamiento de las vacunas, se construyó una cámara de frío de 1.300 metros cúbicos, a la que se anexó una precámara, para la preparación de los despachos.

La estructura posee también cámaras de cuarentena, de materias primas y de productos semielaborados, y una cámara de -20°C.

También se construyó un nuevo laboratorio de diagnóstico, en una superficie de 240 metros cuadrados, con la última tecnología.

Este tendrá una zona administrativa y otra de laboratorios.

El área de Diagnóstico se encuentra separada de la planta productiva -en sintonía con la normativa vigente- y tendrá una entrada independiente.

Además, cuenta con sectores de bacteriología, virología y de producción y envasado de medios de cultivo, y una sala de necropsias, entre otros.

Es también interesante mencionar que la inversión realizada en la nueva planta fue la mayor por parte del Grupo Mathiesen en la región a lo largo del último año.

Asimismo, se proyectan nuevas acciones. "Ya presentamos el plan de negocios para las nuevas inversiones que realizará el Grupo en Argentina (US$ 20 millones). Este hecho nos motiva a seguir trabajando, recorriendo el país, visitando clientes y mirando hacia el resto del mundo, con el objetivo de convertirnos en un referente para la producción de biológicos destinados a la sanidad animal", concluyó Juan Roô en el acto de inauguración.

CDV ESTARÁ PRESENTE EN LAS SÉPTIMAS JORNADAS TAURUS DE REPRODUCCIÓN BOVINA

Durante las mismas se avanzará en la difusión de herramientas efectivas para los desafíos actuales de la profesión. Tendrá lugar los próximos 18 y 19 de septiembre, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Las séptimas jornadas TAURUS, tituladas "Herramientas efectivas para los desafíos actuales de la profesión", se realizarán en la Ciudad de Buenos Aires, en el Complejo Salguero Plaza entre las calles Salguero y Cerviño.

El punto de partida será un tema clave para la fertilidad de las vacas lecheras: la endometritis subclínica. Se hará una puesta al día de la misma, analizando su prevalencia e impacto en la eficiencia reproductiva de los rodeos de Argentina.

El Dr. Luzbel de la Sota, profesor de Reproducción de la Facultad de Cs. Veterinarias de la Universidad de La Plata, hará dicha presentación con el aporte de vasta información generada por su grupo de investigación en los últimos años.

Le seguirá la conferencia "Impacto de las variables reproductivas sobre la eficiencia de producción de terneros en rodeos de cría", a cargo del Dr. Julio César Burges, del INTA Balcarce, reconocido por el desarrollo de distintos modelos de simulación para rodeos de cría.

En esta oportunidad, analizará el peso productivo y económico de las variables (edad al primer servicio, duración y época del servicio, entre otras) sobre la eficiencia y el costo de producción del ternero. Las encuestas contestadas por los asistentes a las sextas jornadas marcaron el gran interés por que se incluya nuevamente la charla del Dr. Burges, quien no pudo estar presente en aquella oportunidad por motivos personales.

Premios y más

Luego del primer bloque, tendrá lugar la entrega del Premio Revista Taurus Edición 2014 al Dr. Caín Rodríguez Dubra en reconocimiento a su pasión por la Medicina Veterinaria y con énfasis en su labor pionera en el desarrollo de la transferencia embrionaria en la Argentina.

Sobre el comienzo de la tarde, el Dr. Roberto Magnasco, consultor en manejo reproductivo de rodeos lecheros, analizará -en base a su experiencia- el impacto de las decisiones empresariales sobre la eficiencia reproductiva del tambo. Efectos muchas veces no considerados a la hora de planificar y evaluar resultados de las distintas técnicas reproductivas.

Después se desarrollará el panel "Uso eficiente de los toros", con dos enfoques: los toros de rodeos de cría comerciales, y los dadores de centros de colecta y procesamiento de semen. El uso eficiente durante el servicio natural será abordado por el Dr. Carlos "Chuni" Acuña, referente en el tema, y el uso eficiente en los centros de IA, por el Dr. Raúl Sara, director técnico del CRB, quien cuenta con más de 30 años de experiencia en la disciplina.

Sobre el final de la primera jornada, se profundizará un tema actual en materia de andrología: el diagnóstico ecográfico en toros. Se contará con la participación del Dr. Giovanni Gnemmi, referente en ultrasonografía a nivel internacional y titular de la consultora italiana Bovinevet.

El viernes 19 comenzará con el Dr. Gnemmi y el aporte realizado por el diagnóstico ecográfico a la implementación de los programas de IATF que conlleva un incremento de la eficiencia en los resultados. Seguidamente, el Dr. Roberto García Bouissou, consultor en el sector lechero, presentará una visión del rol profesional y su relación con las necesidades actuales.

Luego, será el turno de presentar el "estado del arte" del control farmacológico del ciclo estral en la vaca de cría. La expresión inglesa "state of the art" se refiere a los últimos desarrollos del conocimiento en un área temática particular.

El desafío recayó en el Dr. Gabriel Bó, Director de Investigación y Posgrado del Instituto de Reproducción Animal Córdoba (IRAC) y profesor de Reproducción de la Universidad Nacional de Villa María, quien se referirá a los avances más recientes de la IATF en vacas con cría.

Finalmente, Bó será el encargado de disertar sobre el uso de tratamientos cortos de IATF y su impacto sobre las tasas de preñez.

Informes e inscripción: www.revista-taurus.com.ar

Fuente: Revista TAURUS.

ACCIONES EN PERÚ Y COSTA RICA

Representantes de Centro Diagnóstico Veterinario promovieron su línea de biológicos en ambos países junto con representantes locales.

Fernando Calvete, en plena disertación.

En el mes de febrero, directivos de Centro Diagnóstico Veterinario viajaron a Perú para acompañar al laboratorio local Agrovet Market Animal Health en el lanzamiento de su nueva línea de biológicos para animales de producción, entre cuyos productos se incluyen: soluciones preventivas para Complejos Clostridiales (Clostrimax 10, Clostrimax P y Vacuna Anti Clostridial Polivalente), biológicos para el Complejo Respiratorio (Vacuna Viral Respiratoria) y el Entérico Neonatal (Vacuna Anti Diarrea Neonatal).

Es importante mencionar que Agrovet Market ofrecerá los biológicos para Complejos Clostridiales más completos que existen actualmente en Perú: Clostrimax 10, único con diez cepas de Clostridium y Clostrimax P, una solución que integra la prevención de Clostridium y de Pasteurella. El resultado final es máxima eficacia y seguridad para el ganado.

En ese marco, el Dr. Fernando Calvete -gerente de Ventas y Servicios de CDV- estuvo presente apoyando la promoción de la línea de biológicos y realizando charlas de capacitación para la fuerza de ventas del laboratorio local.

Cabe destacar que, con la llegada al Perú de esta exclusiva tecnología en prevención, tanto CDV como Agrovet Market apuntan a contribuir a la salud animal en ese país y reducir los índices de morbilidad y mortalidad del ganado de una forma más rentable y efectiva.

Presentaciones y capacitación en Costa Rica

Juan Roô, presentando la línea de productos de la empresa.

Por otra parte, el gerente general de Centro Diagnóstico Veterinario, Juan Roô, recorrió -también junto con Fernando Calvete- diferentes localidades del país centroamericano, con el objetivo de presentar la línea de productos y resaltar la importancia de su utilización.

En ese marco y acompañados por los representantes locales de Ciencias Pecuarias, los directivos de CDV visitaron las localidades de San José, Pérez Zeledon, San Carlos y Liberia, entre otras, participando activamente con sus disertaciones no sólo de la presentación comercial de la línea de vacunas, sino de la difusión en cuanto a la importancia y el impacto positivo que tiene la utilización de las herramientas de medicina preventiva sobre la actividad ganadera.

Es interesante destacar, también, el intercambio de experiencias generado entre profesionales veterinarios y productores ganaderos locales respecto de las problemáticas sanitarias de la región y las distintas alternativas para enfrentarlas.

Desde CDV ya se trabaja en la organización de una segunda visita a este país, con el objetivo de consolidar la presencia del laboratorio no sólo en ese mercado sino también en el resto de Centroamérica.

EL DÍA DESPUÉS,
PARTE DE UNA MISMA VENTA

Los profesionales veterinarios pueden retomar el contacto con sus clientes a través de un sencillo esquema de postventa.

La rutina de los veterinarios dedicados a grandes animales tiene algunas particularidades, fundamentalmente si nos referimos a aquellos que no sólo asesoran establecimientos productivos sino que también tienen a su cargo el destino de un local para el expendio de productos. Con varias horas diarias dedicadas al trabajo a campo, las veterinarias quedan a cargo de terceros que toman pedidos, despachan, realizan las cobranzas, atienden a los clientes y también venden. Esto distancia al responsable del comercio del asesoramiento sobre el correcto uso de los fármacos y biológicos que desde el local se distribuyen, perdiéndose tanto el mano a mano con los productores o encargados de los campos, como también la posibilidad de haber realizado una mejor utilización de ese contacto, incrementando la venta realizada y/o programando otras a futuro.

Es cierto que el profesional suele volver al comercio en algún momento del día pero, una vez allí, son diversas las tareas que realiza (bancos, proveedores, reuniones) y que consumen su tiempo disponible.

Como suele decirse: para modificar la realidad, lo primero que uno debe hacer es aceptarla, y es por eso que destinamos estas líneas antes de avanzar en una propuesta para que los lectores puedan mejorar la gestión de sus empresas.

La teoría

Según los especialistas, los servicios de postventa consisten en todos aquellos esfuerzos que se realicen después de concretada un venta para satisfacer a los clientes y, de ser posible, asegurar una compra regular o repetida.

Estas acciones, a la vez, permiten conocer las impresiones del comprador luego de haber hecho uso del producto, estar al tanto de sus nuevas necesidades o preferencias y hacerle saber de nuevas ofertas o promociones, entre otras cuestiones.

Estamos hablando de un punto a partir del cual se puede generar un diferencial en relación a la competencia (sea cual fuera ésta), en un rubro en el que esto no siempre es sencillo.

La calidad que se ofrece no solamente se vincula con las características del producto propiamente dicho sino también con la atención que el productor o su encargado reciben una vez realizada la compra.

A la práctica

Con la excusa de introducir un sistema de postventa en sus veterinarias, les ofrecemos aquí una simple idea por medio de la cual el profesional responsable de la misma pueda poner en marcha acciones tendientes generar un vínculo diferente y formal con los ganaderos, fundamentalmente con aquellos de perfil empresario.

Si bien el objetivo de estos servicios fue mencionado, haremos especial hincapié en el hecho de avanzar hacia el potencial real de venta de los locales comerciales, el cual rara vez es alcanzado, inclusive en el marco de sus clientes habituales.

Se trata de reservarse un día a la semana para tomar contacto directo con una algunos clientes, preferentemente de manera telefónica (¿podría ser los sábados por la mañana?).

Lo primero que se debe lograr es una metodología por medio de la cual queden documentadas (escritas en un lugar destinado para este fin) las ventas que se realizaron en los últimos días desde el local (todas), detallando quién la concretó y el nombre y número de teléfono del comprador.

Imaginémonos que una de las operaciones realizadas (no por el veterinario a cargo de la llamada) involucraba 1.000 dosis de vacuna reproductiva y 15 frascos de ivermectina.

A partir de allí y tras explicar brevemente que el motivo del contacto tiene que ver con certificar que los productos hayan sido correctamente entregados, se podría avanzar en las siguientes preguntas y objetivos:

» **¿Ya usaste los productos?**
Si la respuesta es afirmativa, podemos indagar sobre la acción que se realizó, la cantidad de hacienda involucrada y sus categorías, para -con ese conocimiento- realizar alguna sugerencia que desde el punto de vista profesional sea relevante. En caso que no se hayan empleado aún los productos, se debe alertar sobre la fecha de vencimiento de los biológicos y remarcar la importancia de la cadena de frío en su almacenado.

» **¿Te alcanzó lo que llevaste?**
En caso afirmativo, se puede aprovechar para proponer el mismo trabajo u otro en categorías que el profesional sabe que se puede avanzar. Si la cantidad no fue suficiente, se tiene que proponer el envío de aquello que hiciera falta inmediatamente.

» **¿Qué otro trabajo estás por hacer en estos días?**
Estas preguntas sirven lógicamente para lograr una respuesta específica, a partir de la cual se podría concretar una nueva venta. Además, daría pie para recordar que ya que se hizo uso de las ivermectinas, se podría avanzar en la toma de muestras para que la próxima desparasitación cuente con algún tipo de rotación entre drogas, si es que el veterinario así lo entiende necesario.

» **¿Viste que ahora empiezan los problemas de diarreas, no?**
Siempre es interesante tener a mano algún evento sanitario a partir del cual se pueda despertar interés en el productor para recibir el asesoramiento específico y -¿por qué no?- ofrecer los productos que le serán necesarios.

» **¿Qué tal te trataron los "chicos" en la "vete"?**
Si no se cuenta con un método específico para evaluar al personal del local, no hay mejor manera de hacerlo que preguntándole al cliente. La idea no es asumir que será 100% cierto lo que éste nos manifieste pero, por lo menos, permitirá estar al tanto del comportamiento en cuanto a: tiempos de espera, trato, comunicación, etc, etc. Siempre con el objetivo de mejorar el servicio y no de castigar a nadie.

» **¿Te contaron que ahora también estamos haciendo inseminaciones?**
Cada profesional sabe qué novedad tiene para comunicar en cuanto a su servicio; este es sólo un ejemplo.
La idea es tener en cuenta que ya que se entabló el contacto y que se está brindando un servicio a quién ya compró, hay que aprovechar e informar todo lo que sea necesario, con el objetivo siempre de interesar y acercar al otro hacia una nueva visita o compra.

Como quedó claro y más allá de coincidir o no con el contenido de las mismas, con sólo seis preguntas uno tiene la posibilidad de no sólo quedar bien y brindar un servicio de asesoramiento postventa, sino también fomentar ventas nuevas y generar un mayor acercamiento con el cliente.

Además, muchos de los datos que podamos recolectar en estos llamados, podrán ser motivo de futuros contactos para ofrecer servicios o también productos específicos frente a necesidades reales.

Un dato: se debe llamar a quien adquirió los productos.

Sabemos que muchas veces estas personas no son las encargadas de realizar las tareas, pero son (siempre) los que volverán a comprar y es a ellos a los que debemos fidelizar.

En caso que lo contactemos y nos derive a otra persona, aceptamos, hablamos, recolectamos la información y le enviamos un mail (a nuestro cliente) con todos los comentarios y propuestas que creamos necesarias.

¿Cuánto tiempo debemos esperar para volver a realizar esta acción con una misma persona? Lo que se considere necesario, en base a los resultados obtenidos. Hablar nunca está de más, nos acerca y… vende.

Fuente: www.dosmasdos.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)*

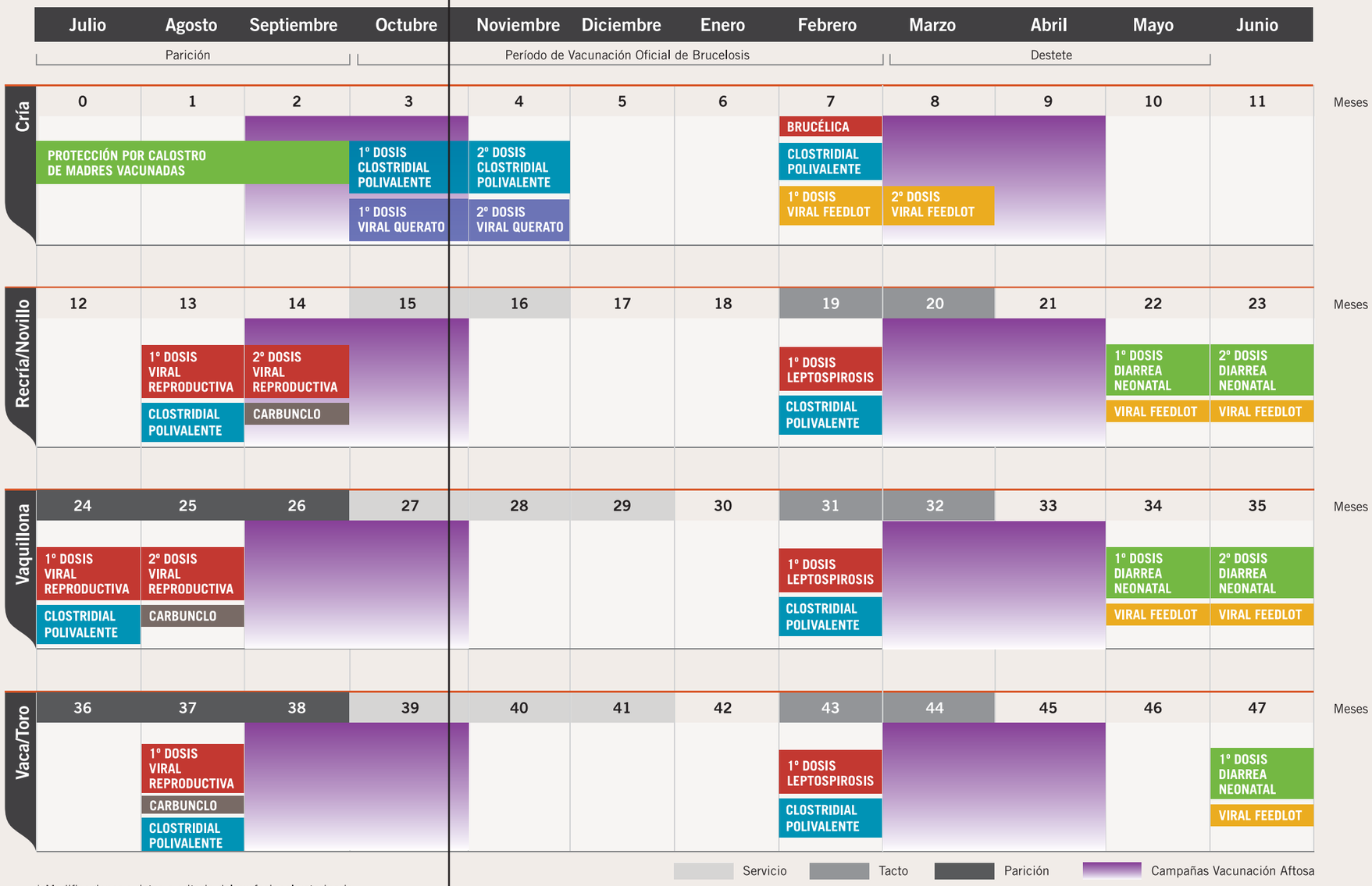
CDV

Esquema Sanitario Básico*

Actividades sanitarias preventivas durante el invierno

Durante esta época del año es cuando se concentra la mayor parición de nuestros rodeos de cría.
En este período los terneros que nacen logran protección inmunitaria eficiente, principalmente a través del calostro brindado por sus madres; esta protección les otorgará aproximadamente 90 días de inmunidad pasiva, la cual será más eficaz si realizamos vacunaciones en el pre-parto.
Una vez finalizado este período es cuando comenzaremos a estimular la inmunidad activa sobre los terneros, vacunándolos con un esquema sanitario completo.

Mientras tanto, debemos trabajar sobre los vientres y reproductores, preparándolos para la futura etapa de servicios de primavera. Para esto se recomienda aplicar a las vaquillonas, 60 y 30 días antes del servicio, vacunas preventivas del Complejo Reproductivo, el refuerzo anual de Carbunclo y Clostridiales.
En el caso de vacas y reproductores se aplica el refuerzo anual para los mismos complejos. La época invernal también es un buen momento para realizar el control de los toros. Esto implica la revisación clínica, el control de tuberculosis y brucelosis y muestreos prepuciales para el diagnóstico de enfermedades venéreas.



* Modificaciones sujetas a criterio del profesional veterinario

AGENTES CAUSALES DEL COMPLEJO RESPIRATORIO BOVINO

El diagnóstico etiológico del CRB resulta complejo dada la cantidad de agentes que pueden originarlo. La obtención correcta de muestras es fundamental para maximizar las posibilidades de alcanzarlo.

Escribe:
Vet. Fernando Acuña.
Director Técnico del Laboratorio de Diagnóstico de CDV S.A.

En el presente trabajo se reunieron todos los casos de enfermedad respiratoria bovina que ingresaron al laboratorio de diagnóstico durante los años 2011 a 2013 y se registraron los envíos de muestras cuyo diagnóstico presuntivo, lesiones o síntomas, indicaban enfermedad respiratoria.

Las muestras recibidas fueron órganos, hisopados nasales, lavajes traqueobronquiales y sangre con anticoagulante. A partir de estas muestras se realizaron diferentes técnicas para diagnosticar los agentes causales: se utilizaron cultivos bacteriológicos, virológicos, micológicos, inmunofluorescencia directa, histopatología y técnicas de serología como ELISA, Inmunofluorescencia Indirecta y seroneutralización.

Los parásitos pulmonares fueron diagnosticados por observación directa durante la necropsia o por la técnica coproparasitológica de Baermann.

Aislamiento de *Pasteurella multocida*.

Complejo Respiratorio Bovino

Es una patología multifactorial en la cual intervienen agentes infecciosos pero también factores que preceden o facilitan la infección, como el clima, la nutrición y el manejo. Los agentes etiológicos más comunes son bacterianos, como *Pasteurella multocida, Manheimia haemolytica e Hystophilus somni,* y virales, como IBR, DVB y PI3.

Además, existen otras causas menos comunes de enfermedad respiratoria en bovinos, pero que deben ser igualmente tenidas en cuenta al momento de solicitar al laboratorio los estudios correspondientes.

Entre ellas, podemos citar las infecciones por BRSV, adenovirus, rinovirus, reovirus, *Chlamydophila spp., Mycoplasma bovis, Corynebacterium spp., Staphylococcus spp., Mycobacterium bovis*, intoxicación con pasturas con alta concentración de L-triptofano (Neumonía Intersticial Atípica) y Neumonía Verminosa por *Dictyocaulus viviparus*, entre otras.

Más allá de esto, se ha decidido excluir del estudio aquellas patologías de etiología no infecciosa o parasitaria, como por ejemplo metabólicas, tóxicas, circulatorias, neoplásicas, etc, generalmente diagnosticadas por histopatología, las cuales se computaron como "otras causas".

Pulmón bovino con lesiones de bronconeumonía purulenta por *Pasteurella multocida*.

Pulmón y ganglio bovinos con lesiones por *Manheimia haemolytica*.

El estudio

En el 37,58% de los casos incluidos se aislaron agentes bacterianos; en un 17,45%, agentes virales; en un 2,68%, agentes parasitarios; y en un 1,34%, agentes fúngicos. Además, en un 1,34%, se diagnosticó Mycoplasmosis y en un 1,01%, Clamidiasis. Solamente tres agentes *(Pasteurella multocida, Manheimia haemolytica e Hystophilus somni)* representan el 21,81% del total.

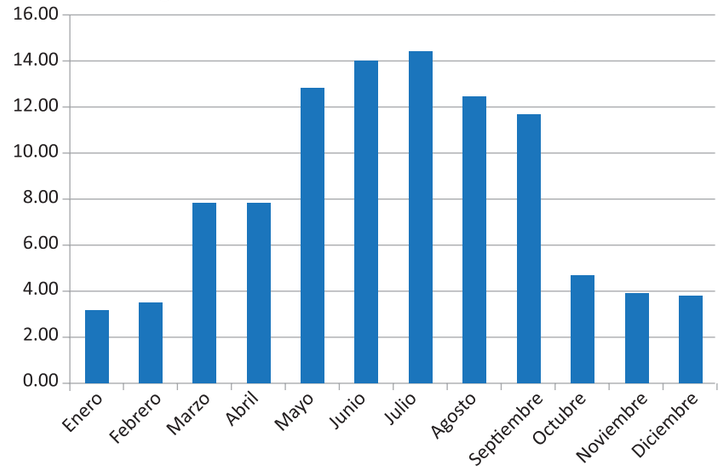
Interesante es destacar que julio es el mes que presenta el mayor número de casos, con un 14,40% del total, seguido por junio con 14,01%. Al observar la Figura N° 1 vemos que la mayoría de los casos se concentran durante las épocas más frías del año.

Los casos que se incluyen en este estudio corresponden a 10 provincias diferentes, presentándose la mayor cantidad en Buenos Aires.

La Cuenca del Salado (Buenos Aires) es la mayor proveedora de casos con problemas respiratorios y esto probablemente está determinado por la proximidad al laboratorio y la cantidad de rodeos de cría. Le siguen Entre Ríos, Córdoba y Santa Fe (Ver Figura N° 2).

Dentro de los agentes etiológicos hallados en el laboratorio, *Pasteurella multocida* resulta el de mayor prevalencia, seguido por *Hystophilus somni* y *Manheimia haemolytica* (Ver Cuadro N° 1). Es decir que, entre los tres alcanzan el 21,81% de los hallazgos etiológicos; los demás agentes bacterianos suman un 15,77%.

Figura N°1. Distribución anual de los casos (%).

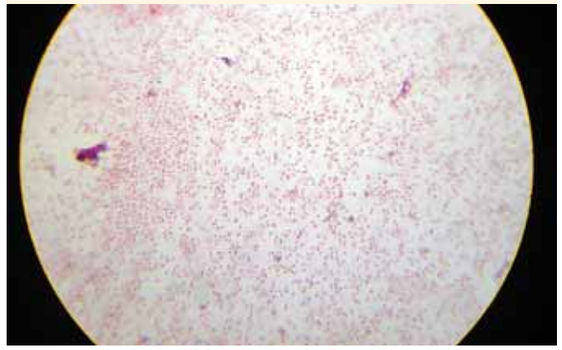


Cuadro N° 1. Agentes etiológicos hallados.

Agente	Porcentaje
Pasteurella multocida	8,72
Manheimia haemolytica	6,71
Hystophilus somni	6,38
Corynebacterium spp.	4,36
Staphylococcus spp.	3,36
Klebsiella pneumoniae	1,68
Pseudomonas aeruginosa	1,68
Mycobacyerium bovis	4,70
Mycoplasma bovis	1,34
Chlamydophila spp.	1,01
IBR	8,72
DVB	5,70
PI3	1,68
BRSV	1,34
Aspergillus spp.	1,34
Dictyocaulus viviparus	2,68
Otras causas	15,10
Sin diagnóstico	23,49

Cerebro bovino con lesiones de meningoencefalitis purulenta por *Hystophilus somni*.

Pasteurella multocida. Coloración de Gram. 1000X.



En el 17,45% de los casos se diagnosticó una enfermedad viral, mientras que el 8,72% del total de los casos respiratorios resultó positivo a IBR, y el 5,7% a DVB.

En el 5% de los casos, se encontró un agente viral combinado con uno bacteriano: la asociación más común fue IBR y *Pasteurella multocida.*

También se encontró un caso en el cual se aisló *Manheimia haemolytica e Hystophilus somni*, y, en otro, *Pasteurella multocida* y se diagnosticó Tuberculosis por histopatología. En el 1,34%, se aisló un agente micótico, siempre del género Aspergillus.

Más allá de esto, es importante destacar que los agentes más comúnmente aislados *(Pasteurella multocia, Manheimia haemolytica e Hystophilus somni*) presentan buena respuesta in vitro a antibióticos como Enrofloxacina, Ciprofloxacina, Cefalotina, Amoxicilina y Ampicilina más Sulbactam.

La sensibilidad de estos agentes infecciosos a los antimicrobianos mencionados es superior al 99%.

Probablemente, los demás agentes bacterianos encontrados deban ser considerados como casos puntuales de enfermedad respiratoria en la mayoría de los casos, seguramente en animales con alguna patología de base no diagnosticada. Debemos mencionar que en ningún caso se encontró asociado uno de estos agentes bacterianos a uno de los agentes principales (*Pasteurella multocia, Manheimia haemolytica, Hystophilus somni*, IBR o DVB).

Estos agentes bacterianos hallados presentan sensibilidad y resistencia variada a los antimicrobianos mencionados.

Diagnóstico etológico

El diagnóstico del CRB resulta complejo dada la cantidad de agentes que pueden causarlo. La obtención correcta de muestras es fundamental para maximizar las posibilidades de alcanzarlo: en el 23,49% de los casos no se logró arribar a un resultado por ninguna de las técnicas mencionadas.

Esto indica que, a pesar de contar con un amplio espectro de pruebas y posibilidades diagnósticas, sigue habiendo una importante cantidad de casos que quedan sin poder ser evaluados.

Figura N° 2.
Distribución geográfica de casos

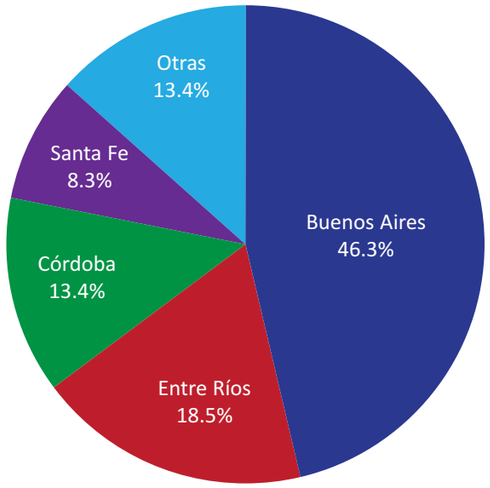
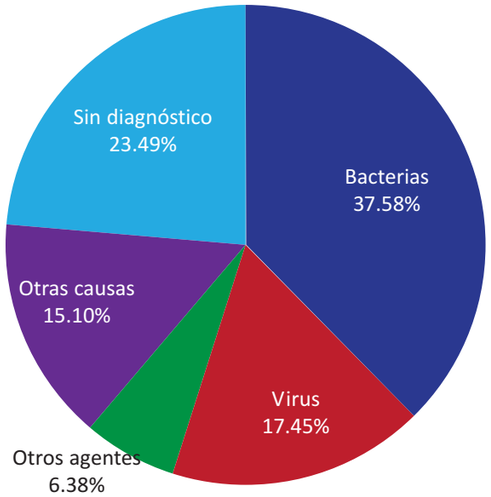


Figura N° 3.
Agentes etiológicos hallados



Diagnóstico seguro y confiable para todas las especies

- 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 Infecciona 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)

VISA

Envíos a todo el país

CDV
Centro Diagnóstico Veterinario
0800.444.CDVSA (23872)
www.cdv.com.ar

Seguinos en Facebook y Twitter

"HACE VEINTE AÑOS QUE ESTAMOS ESTANCADOS EN LA PRODUCCIÓN DE TERNEROS"

Juan Ramón Durand -médico veterinario de Chajarí, Entre Ríos, y presidente del Colegio de Médicos Veterinarios de la provincia- se refirió a la magra adopción tecnológica de los establecimientos de la zona y a la relación entre los profesionales de la sanidad y la FU.CO.FA, entre otras problemáticas.

Juan Ramón Durand.

"Siempre tuve inclinación por el campo. Eso fue lo que me llevó a estudiar veterinaria. Es una pasión. La incorporé como una actividad que quiero hacer toda la vida", nos comentó el médico veterinario de grandes animales Juan Ramón Durand, de Chajarí, Entre Ríos. Presidente del Colegio de Veterinarios de la provincia y egresado de la Facultad de Veterinaria del Nordeste en 1979, se desempeña -desde 1984- en el área de bovinos y ovinos de la zona, que tiene la actividad de cría como predominante. Frente a una de sus preocupaciones centrales- la mejora en la reproducción- afirmó: "En el lugar, no se ha incorporado tecnología en el grado que queríamos".

Con respecto a la adopción de las herramientas tecnológicas por parte de los productores, ¿en qué se debe avanzar?

Durand: La inseminación artificial es una técnica importante que no se ha aplicado lo suficiente. Uno de los motivos puede ser la falta de difusión por parte de los veterinarios. Aumentar su utilización es una tarea entre varios: docentes de inseminación, cabañas, veterinarios, ingenieros y productores.

El profesional debe llegar al productor a través de medios de comunicación y reuniones zonales. Es cuestión de saber informar, y es necesario que el veterinario sepa vender su profesión, su especialidad y la tecnología disponible, como la incorporación de toros de alta calidad genética, entre otras cuestiones.

¿En qué otras áreas productivas percibe que también se debe profundizar?

En la alimentación. En nuestra zona los productores se abocan predominantemente a la cría y no se lleva a cabo -como se debería- agricultura para mejorar o aumentar superficies de cultivos de verdeos, invernales o de praderas. Esa parte está atrasada y es importante para el funcionamiento de un rodeo.

Si no trabajamos en la alimentación, no podemos apostar a tener animales de calidad. Los productores tienen que crecer e incorporar tecnología.

Y los profesionales, tanto veterinarios como ingenieros agrónomos, participar activamente en el armado de la planificación de un establecimiento.

¿Y con respecto a los planes preventivos y el uso de vacunas?

Es muy buena la calidad de los biológicos que tenemos hoy en el mercado. Pero si observás las estadísticas de diferentes sectores de Argentina, advertís que se deja de vacunar contra enfermedades como carbunclo, mancha y las reproductivas, porque el productor no las incorpora de forma sistemática. Poco más del 30% del ganado adulto del país es vacunado contra el carbunclo.

Si no se la incorpora a pesar de que es la más barata del mercado y la enfermedad es zoonótica, quiere decir que estamos ante una situación compleja, ya que, siguiendo esta línea, va a costar más que implementen una reproductiva, que es más costosa, aunque su valor no sea significativo tampoco dentro de los costos de la explotación.

¿Cuál cree que es el motivo de este accionar?

Es una cuestión cultural. Los productores que vienen de otros rubros, como la citricultura en el caso de la zona en la que trabajo, incorporan todo el paquete tecnológico porque consideran que, de esta manera, van a tener resultados eficientes. Aplican toda la tecnología que le ponemos a su disposición.

¿Y qué sucede en el caso de los productores ganaderos que no vienen de otras actividades?

Se puede deducir a partir de la situación nacional: Estamos estancados hace veinte años en la producción de terneros. Debemos lograr, entre todos, que la ganadería y la cría sean actividades más eficientes. El ganadero tiene que cambiar la mentalidad para implantar modernizaciones e incorporar al profesional que lo asesore en lo técnico y lo económico. Disponemos de herramientas importantes como las vacunas, el control a los toros y el tacto que, incluso, pronostica el porcentaje de terneros que se tendrá ese año. Permite anticipar la estructura de producción y venta del establecimiento. Pero no se implementan porque son prácticas de manejo que se ven como un gasto, no como una inversión.

¿Cuál es la relación de los veterinarios con la FU.CO.FA de Entre Ríos?

La Fundación es la que marca hoy el rumbo de la sanidad en la provincia. Tiene alrededor de sesenta, setenta colegas que están trabajando dentro de las campañas de vacunación en contra de la aftosa y la brucelosis. Son contratados como vacunadores junto con otras personas que no son veterinarios. Hace un tiempo estuvimos reunidos -con el Colegio de Médicos Veterinarios de la provincia- con la Fundación y la Comisión Provincial de Sanidad Animal por el tema de la tuberculosis. Estamos viendo la manera de acercarnos a la Fundación. Como Colegio tenemos que participar activamente de las campañas sanitarias en la provincia y mejorar las situaciones que afectan a los médicos veterinarios. Otros años no nos han dado el lugar correspondiente.

¿Qué cuestiones provinciales perjudicaron a los profesionales de la sanidad?

En el ámbito comercial, la Fundación -que existe hace 28 años- detenta la compra y venta de vacunas antiaftosa y antibrucelosis de forma monopólica. Junto con el manejo de la venta de caravanas, son actividades que les corresponderían a las veterinarias que son las que tienen impuestos a pagar por ingresos brutos.

Además, en el caso de Entre Ríos y Corrientes, la situación es más compleja aún ya que existe una única Fundación. En otras como Santa Fe, son 29. A pesar de que el Senasa emitió una resolución para modificar este manejo, hay una cuestión política que no permite que se aplique. Y nosotros seguimos quedando fuera del negocio.

Como presidente del Colegio, ¿cuáles considera que son las problemáticas laborales centrales de la zona?

Fundamentalmente, el reclamo de los colegas que abogan por una participación del negocio de la compra y venta de vacunas. Desde el Colegio, tenemos pocas posibilidades de mejorarlo si no se organiza una mesa en la que nos pongamos de acuerdo con el Senasa y la Fundación. Pero no se avizora, en este sentido, nada en el horizonte. Hay muchos vicios que, a través del acercamiento y el diálogo, creemos que vamos a ir erradicando. También luchamos en contra del ejercicio ilegal de la profesión y, por otro lado, estamos organizando jornadas de dos días de pequeños y grandes animales en Paraná, ya que impulsamos la capacitación profesional permanente de nuestros 850 matriculados.

¿En qué áreas se desempeñan, en mayor medida, los veterinarios de Entre Ríos?

La mayoría se inclina a trabajar en pequeños animales. Es una tendencia que no lleva más de diez años. Tiene que ver, seguramente, con el desarrollo que está teniendo este mercado.

¿A qué cree que se debe?

Un tema importante es la comodidad que te brinda pequeños animales ya que siempre hay demanda porque no depende de la estacionalidad y uno se desempeña en un consultorio, desde el que recibe a los animales, no tiene que salir al campo. Además, he visto en algunas facultades instalaciones u hospitales de alta complejidad únicamente para pequeños, esto produce cierta inclinación hacia esta área desde la formación.

Por otro lado, al haber crecido el mercado de alimentos balanceados de forma extraordinaria en cantidad y calidad, las veterinarias trabajan mucho con ese rubro, hecho que también influye.

También es importante mencionar que hay más jornadas y congresos en esta área, que posee, incluso, especializaciones muy desarrolladas.

¿Esta tendencia traerá problemas en cuanto a la disponibilidad de profesionales de grandes animales en la zona?

Yo creo que sí, en unos años. Los que estamos desempeñándonos en el campo tenemos un plazo no mayor a quince años para seguir haciendo este trabajo.

NUEVO PRODUCTO

TUBERCULINA PPD AVIAR

CDV presenta el reactivo para el diagnóstico complementario de la tuberculosis animal.

Técnica	Reactivo/ Dosis	Lugar de inoculación	Interpretación
		Bovinos	
Anocaudal de rutina	PPD Bovina 0.1 ml	Intradérmica en pliegue anocaudal interno	Lectura 72 +/- 6 hs
			N: Reacción menor a 3mm
			S: Reacción entre 3 y 5 mm
			P: Reacción igual o mayor a 5 mm
Cervical simple	PPD Bovina 0,1 ml	Intradérmica en tercio medio del cuello	Lectura 72 +/- 6 hs
			N: Reacción menor a 3mm
			P: Reacción igual o mayor a 3 mm
Cervical comparativa	PPD Bovina 0,1 ml / PPD Aviar 0,1 ml	Intradérmica en tercio medio del cuello, PPD Bovina 12 cm por debajo de la PPD Aviar	Lectura 72 +/- 6 hs
			N: Reacción de la PPD Bovina no supera a la reacción a la PPD Aviar por más de 2 mm
			S: Reacción de la PPD Bovina supera a la reacción a la PPD Aviar entre los 2 y 4 mm
			P: Reacción PPD Bovina supera a reacción a la PPD aviar por 4 o más mm
		Porcinos	
Prueba en base de la oreja	PPD Bovina 0,1 ml / PPD Aviar 0,1 ml	Intradérmica en base de la oreja (borde medial): PPD Bovina lado derecho, PPD Aviar lado izquierdo	Lectura 48 hs
			Toda reacción tisular comprobada por palpación se clasifica como reacionante, debiendose anotar si la misma se debe a tuberculina bovina o aviar
		Ovinos y Caprinos	
Axilar comparativa	PPD Bovina 0,1 ml / PPD Aviar 0,1 ml	Intradérmica en pliegue axilar, PPD Bovina axila derecha, PPD Aviar axila izquierda	Lectura 72 +/- 6 hs
			N: Reacción de la PPD bovina no supera a la reacción a la PPD aviar por más de 2 mm
			S: Reacción de la PPD bovina supera a la reacción a la PPD aviar entre los 2 y 4 mm
			P: Reacción PPD Bovina supera a reacción a la PPD Aviar por 4 o más mm
		Aves	
Prueba tuberculínica en aves	PPD Aviar 0,05 ml	Intradérmica en una de las barbillas	Lectura 48 hs
			P: Edematización de la barbilla inoculada

N: Negativo S: Sospechoso P: Positivo

Con la incorporación de su Tuberculina PPD Aviar, Centro Diagnóstico Veterinario (CDV) se posiciona, una vez más, entre los principales laboratorios elaboradores de biológicos y reactivos para la sanidad animal, con la tecnología necesaria para el cumplimiento de los más altos estándares nacionales e internacionales en lo que respecta a calidad, inocuidad, potencia y estabilidad.

Este reactivo se utiliza para pruebas de detección de TBC tanto en bovinos, como en ovinos, caprinos, porcinos y aves, directas y comparadas según las especies.

Según datos oficiales se detectan anualmente unas 150.000 reses positivas a TBC en la República Argentina, lo que habla de una incidencia mayor al 1,5% sobre animales faenados anualmente.

Queda claro que disponer de este reactivo no sólo implica un aporte más para avanzar en el control de la tuberculosis animal (enfermedad zoonótica) sino también un avance en la salud pública.

En el Cuadro que complementa este artículo presentamos un breve resumen acerca del uso, dosificación e interpretación de los resultados de las técnicas basadas en la utilización de la PPD Bovina y Aviar.

Seguimos creciendo

Áreas Técnicas y de Investigación completamente renovadas:
- Laboratorio de Control de Calidad y Bioterio.
- Laboratorio de Investigación y Desarrollo.
- Laboratorio de Diagnóstico.

Área Productiva:
- Incorporación de reactores para antígenos bacterianos de última generación.
- Modernización del Área de Envasado de vacunas inactivadas.
- Mayor automatización de Líneas de Llenado y Acondicionamiento.
- Nueva Cámara de Almacenamiento de más de 1300 m3.
- Ampliación de las Áreas de Depósito a más de 3000 m3.
- Nueva Planta de Tratamiento de Efluentes.

Área comercial:
- Aumentamos la presencia y participación de nuestros productos en el mercado veterinario local.
- Logramos el reposicionamiento de CDV como líder en Biológicos de calidad para Bovinos.
- En 2014 sumaremos a nuestros actuales destinos de exportación a Ecuador, Perú, Costa Rica y Argelia.

Todos los que hacemos CDV seguiremos trabajando con el objetivo de brindar a nuestros clientes el mejor servicio y la mejor calidad en nuestros productos, siempre. Este es nuestro compromiso.

CDV

Centro Diagnóstico Veterinario

0800.444.CDVSA (23872)
www.cdv.com.ar

Seguinos en Facebook y Twitter