CDVet
La Revista del Laboratorio CDV para el sector veterinario
Año 6, N° 12 | 2020 | Actualidad, información, notas técnicas y de interés general. Distribución gratuita.

UNA ECUACIÓN QUE FUNCIONA

Así como la producción ganadera eficiente se sustenta sobre tres variables concretas: sanidad, nutrición y manejo, el desempeño del Laboratorio CDV durante 2020 también demostró que la buena planificación es clave para el éxito.
Editorial.

CALENDARIO DE VERANO
Encontrá información relevante y un póster desplegable con el plan sanitario imprescindible a cubrir en los bovinos en los próximos meses.

LOS VETERINARIOS QUE SE VIENEN
En exclusiva, entrevistamos a Agustina Errico, Pía Montone y Javier Rojas Panelo para conocer sus opiniones sobre el potencial de su trabajo.

ENTREVISTA
Dialogamos con el Gerente General de CDV, Juan Roô, quien describe los principales hitos alcanzados por la empresa.

LA MÁS ALTA TECNOLOGÍA PARA EL RESGUARDO SANITARIO DE LA REGIÓN

Escaneá el código para más info

¿CONSULTAS? escribinos a 011 3312-2CDV (238)

IHS Markit
Animal Pharm Award Winner 2019
Mejor empresa del sector veterinario en Latinoamérica

CDV
DIAGNÓSTICO Y VACUNAS
PARA LA SANIDAD ANIMAL

SUMARIO

EDITORIAL 04

PLANES SANITARIOS 06
Ganadería: ¿Qué enfermedades prevenir en estos meses para arrancar el año 2021 con el pie derecho?

INFORME 10
Nuevos profesionales, jóvenes productores, ¿más sanidad?

ENTREVISTA 16
“Cuando veterinarios y productores interactúan, crece la adopción de tecnología y mejoran los resultados a campo”

DIAGNÓSTICO 20
“Apuntamos a la medicina preventiva, para dejar de correr detrás de una urgencia”

MARKETING 22
Aún en formato virtual, CDV estuvo siempre cerca

INNOVACIÓN 24
La línea de vacunas CDVac avanzó en su posicionamiento

PUERTAS ADENTRO 26
“El desafío es adaptarnos al crecimiento constante de la empresa”

CDVet

CDVet es una publicación propiedad de Centro Diagnóstico Veterinario S.A.

Planta de producción:
Ruta 8 km 60. Parque Industrial Pilar.
Calle 4 esq. 9, Pilar, (B1629MXA), Buenos Aires.
Teléfono: 0800-444-CDVSA(23872).

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
Teléfono: +54 (11) 4717.2153
info@aideas.com.ar

Impresión:
Mariano Más

UNA ECUACIÓN QUE FUNCIONA

De la misma manera que aseguramos que la producción ganadera eficiente se sustenta sobre tres variables concretas, como lo son la buena sanidad de los animales, su correcta alimentación y manejo a campo, podemos decir que el desempeño del Laboratorio CDV durante este año 2020 atravesado por el COVID19 también se forjó sobre una ecuación que funciona.

Así es: cuidamos la salud de las personas que trabajan en la empresa, propulsamos acciones de Marketing concretas y bien dirigidas al canal, crecimos en nuestra estructura comercial, y brindamos un servicio técnico a campo, a fin de estimular la generación de demanda entre veterinarios y productores.

Y los resultados estuvieron a la vista: superamos nuestras expectativas.

PRIMERO LAS PERSONAS

Este 2020 no será un año más en nuestra historia. Desde el inicio mismo de la pandemia por COVID19, tanto la actividad agropecuaria en general, como la de nuestra empresa y otras ligadas al sector de la sanidad animal estuvieron exceptuadas de cumplir con el aislamiento social preventivo y obligatorio.

Esto que sin dudas representó un beneficio en relación con otras actividades económicas en nuestro país, nos planteó una serie de desafíos a la hora de resguardar la salud de las personas que de manera ininterrumpida continuaron trabajando tanto en nuestra planta de elaboración de vacunas antiaftosa, como en el resto de la línea de productos biológicos y antígenos que se producen en el Parque Industrial de Pilar, en la provincia de Buenos Aires.

Este fue el objetivo primario. Cuidarnos para hacer frente a una de las mayores crisis sanitarias de las que tengamos memoria, a la vez de poder seguir abasteciendo a una demanda que no solo se mantuvo, sino que creció fundamentalmente durante el primer semestre del año.

En definitiva, pudimos mantener la operatoria e incluso crecer en producciones que hoy permiten reforzar la relación de confianza que nos une con todos los usuarios de los productos de CDV.

» Cuidamos la salud de las personas, propulsamos acciones de Marketing, crecimos en estructura comercial, y brindamos un servicio técnico profesional a campo, a fin de estar cerca de nuestros clientes y poder conocer mejor sus necesidades".

LA GENERACIÓN DE DEMANDA NO SE DETUVO

Desde hace dos años, el equipo de Marketing de CDV ha logrado cumplir una de nuestras metas más ansiadas: estar en la mente de productores y veterinarios al momento de pensar en la sanidad de los rodeos bovinos.

Claro que esto no ha sido sencillo, pero sin dudas que el reconocimiento recibido a inicios de este 2020 por la prestigiosa revista británica Animal Pharm, como el Mejor Empresa del sector Veterinario de América Latina fue el motor que nos impulsó a seguir profundizando las acciones en estos meses.

Acciones siempre orientadas a nuestro canal, buscando siempre una mayor visibilidad y exposición ya no solo en actividades físicas o presenciales, sino principalmente en el campo digital.

Lanzamos un portal exclusivamente pensado para difundir nuestra vacuna antiaftosa y al poco tiempo también la renovada Web www.cdv.com.ar, desde la cual hemos logrado una gran interacción con nuestros clientes.

No solo por sus aportes técnicos, sino también por poder difundir desde allí los distintos Webinars y capacitaciones realizadas en este 2020 y que en las próximas páginas podrán repasar en detalle.

» Los productores fueron más permeables a las recomendaciones de los veterinarios. Eso quedó demostrado en el crecimiento de las dosis de vacunas comercializadas y seguramente también se verá reflejado en los mejores índices de preñez, pariciones y destetes culminado el año 2020.

Miles de kilómetros digitales recorridos acompañando a los Entes Sanitarios (Fundaciones), a los veterinarios y a las distintas asociaciones de productores ganaderos con las que convivimos en el país.

No fue sencillo, pero sin dudas pudimos aprovechar la base sobre la cuales se había trabajado en años anteriores para estimular la demanda de nuestros productos y ser un proveedor serio y confiable al momento de pensar en la sanidad de los animales, como motor de una mayor productividad.

Los productores fueron más permeables a las recomendaciones de los veterinarios y eso sin dudas quedó demostrado en el crecimiento de las dosis de vacunas comercializadas y seguramente también se verá reflejado en los mejores índices de preñez, pariciones y destetes culminado el año.

En este marco, el equipo comercial de CDV no solo creció en cantidad, sino que logró posicionarse en el canal, estimulando las habilidades y el alcance de todos aquellos que día a día fomentan la utilización de nuestros productos.

SOPORTE TÉCNICO Y COMERCIAL A LOS CLIENTES

Desde hace dos años destacamos que CDV es una empresa confiable, con planes y acuerdos que brindan previsibilidad y demuestran seriedad para con todos nuestros clientes.

Este es uno de nuestros mayores éxitos, el cual a lo largo de un año tan complejo como el actual no solo pudo mantenerse, sino incluso avanzar y llegar a nuevos usuarios de nuestros productos.

Claro que el estar ya desde hace un año comercializando nuestra vacuna antiaftosa nos ha dado una mayor visibilidad. P

ero esto no ha sido todo.

Es clave destacar el trabajo realizado por el área técnico – comercial de la empresa, sumando más veterinarios a la generación de demanda y soporte a campo cuando de planes sanitarios se trata.

Crecimos en resultados, en personal, en zonas y en reconocimiento.

Debemos seguir consolidando esta situación y ese sin dudas será el camino por recorrer en un 2021 que también deparará buenos resultados para una ganadería pujante, que volvió a ser un buen negocio para los que en invierten en la actividad y que se prepara para seguir sumando mercados y desafíos internacionales en el mediano y largo plazo.

A LA DISTANCIA, PERO MÁS CERCA QUE NUNCA

Hace algunos años iniciamos un camino que nos ha permitido lograr un crecimiento del 100% en las dosis de vacunas comercializadas.

Esto mismo ha ocurrido en el segmento de los reactivos y también con nuestro Laboratorio de Diagnóstico Veterinario, sobre cuyos logros también podrán interiorizarse en las próximas páginas de esta Revista.

Ha sido un año duro, complejo y con múltiples desafíos. De allí, la alegría de poder estar hoy contándoles nuestros buenos resultados y expectativas de cara al futuro inmediato. Un futuro que seguramente nos seguirá encontrando juntos, aunque con nuevos formatos y desafíos, en la búsqueda de una mayor productividad de los rodeos bovinos de Argentina y la región.

No se trata de poner todas las fichas en un determinado punto. Como dijimos, la clave está en un trabajo coordinado entre las distintas áreas de nuestra empresa. Calidad, abastecimiento y distribución de productos, respaldo técnico – comercial, prolijidad, buen servicio administrativo y acciones de Marketing bien dirigidas son, como dijimos, la base de nuestras fortalezas.

Sin dudas, una ecuación que funciona.

Fernando Matticoli
Director Comercial en CDV

GANADERÍA: ¿QUÉ ENFERMEDADES PREVENIR EN ESTOS MESES PARA ARRANCAR EL AÑO 2021 CON EL PIE DERECHO?

Con buenas expectativas para la exportación y el mercado interno, los ganaderos cuetan con vacunas que previenen pérdidas y promueven la buena salud de los animales, de la mano de los veterinarios.

Ya en la etapa de servicios y con los veterinarios en el campo, desde el Servicio Técnico de CDV refuerzan el valor de aplicar planes sanitarios preventivos en los rodeos bovinos como forma de asegurar la mejor performance productiva de cara al año 2021.

Destacando que también se encuentra en marcha la segunda campaña de vacunación Antiaftosa en las categorías menores, desde el laboratorio que cuenta con la más amplia gama de productos biológicos para ganadería, se destacó la relevancia de inmunizar a vacas, vaquillonas y toros que entrarán en servicio, contra enfermedades reproductivas y realizar refuerzo de vacuna clostridial y carbunclo.

También hacen hincapié en la importancia de inmunizar contra QIB en lugares de alta incidencia, con la vacuna especifica CDVac Querato.

En los lugares donde no hay alta prevalencia, es clave prevenir utilizando la forma combinada de vacuna respiratoria y queratoconjuntivitis, como CDVac Feedlot Plus.

En los terneros y terneras de más de 3 meses de vida, sugieren comenzar con las primeras aplicaciones de vacunas clostridiales y respiratorias, además de la vacuna de brucelosis según Plan Nacional. Pero vayamos por partes. ¿Contra qué enfermedades hay que vacunar?

» Debemos ver a la vaca como una hectárea de campo: sería impensado en 100 hectáreas productivas sembrar solo 64. En ganadería es lo mismo.

- **Fiebre aftosa:** Para hacer frente a la segunda campaña de vacunación obligatoria nacional (menores) el Laboratorio CDV pone a disposición de los productores su vacuna Antiaftosa.
- **Carbunclo:** Con la vacuna anticarbunclosa de CDV, se pueden prevenir muertes de animales a causa de esta enfermedad, que además es zoonótica, capaz de provocar pérdidas que compliquen el manejo sanitario del establecimiento.
- **Brucelosis:** El Plan Nacional del Senasa establece que la única vacuna de uso obligatorio en el país para ser utilizada en hembras bovinas entre los 3 y 8 meses de edad es la elaborada con Brucella abortus cepa 19, tal como la que dispone CDV. No perder de vista que la Brucelosis forma parte del listado de enfermedades que no pueden -en los últimos 12 meses- haber afectado a los bovinos que se envían a faena con destino a China, tal como se destaca en el protocolo sanitario firmado entre Argentina y el gigante asiático que se lleva casi el 80% de las exportaciones locales.
- **Reproductivas:** Se recomienda su aplicación a vaquillonas y toros vírgenes 60 y 30 días antes del servicio, vacas adultas y toros 30 días pre servicio de vacunas preventivas del Complejo Reproductivo (Vacuna Viral Reproductiva o Vacuna CDVac Reproductiva según criterio del Médico Veterinario).

» Es clave invertir en planes sanitarios preventivos en los rodeos bovinos de todo el país, a fin de mejorar la performance productiva.

» En Argentina aplicamos unos 120/130 millones de dosis cuando, por tamaño de rodeo nacional, deberíamos estar en un piso de 250/280 millones de dosis totales.

- **Clostridiales:** Terminada la parición y acercándonos a los tres meses de edad de los terneros, se comenzará con la aplicación de un plan sanitario sobre ellos, aplicando una primera dosis del complejo clostridial (Clostrimax T o Clostridial Polivalente, según criterio del profesional veterinario) y un refuerzo a los 30 días.
- **Neumonías y Queratoconjuntivitis:** Es ideal también incluir en el esquema sanitario la primera dosis y el refuerzo a los 30 días de vacunas preventivas de manera que los animales desarrollen la inmunidad adecuada previamente a la época de mayor incidencia de estas enfermedades. Para cubrir esos dos complejos, están las vacunas combinadas como Viral Feedlot y CDVac Feedlot Plus.

CDVAC FEEDLOT PLUS, UNA MARCA REGISTRADA

Desde el Laboratorio CDV se destaca la importancia de emplear CDVac Feedlot Plus en los rodeos bovinos como preventivo de cuadros respiratorios, nerviosos y oculares producidos por los virus de IBR, BVD/MD, PI3, HVB-5 y BRSV y por las bacterias asociadas. Esta vacuna líder en su categoría es de 5 ml y se aplica por vía subcutánea exclusivamente, a partir de los 2 meses de edad.

Los técnicos de la empresa destacan que para una correcta inmunización se deben aplicar dos dosis con 20-30 días de intervalo en la primera vacunación.

¿Otro dato? Se puede aplicar a hembras gestantes en cualquier trimestre de la gestación.

Es clave revacunar 1 o 2 veces al año, según criterio profesional.

EL SEGURO MÁS RENTABLE PARA LA GANADERÍA

"En Argentina aplicamos unos 120/130 millones de dosis cuando, por tamaño de rodeo nacional, deberíamos estar en un piso de 250/280 millones de dosis totales", sostuvo el gerente general del Laboratorio CDV, Juan Roô, en una reciente entrevista publicada por Clarín Rural.

Allí y más allá de destacar que CDV es el único productor local con standard productivo local de reactivo para detección de Tuberculosis en el ganado y la capacidad de producción más grande de América Latina de PPD,

"Seguimos teniendo un destete a nivel país de menos del 64%, es decir que de 100 vacas que se ponen a servicio solo tenemos 64 terneros. Esto es una combinación de baja adopción de tecnología, en muchos casos, y de falta de comunicación sobre las herramientas disponibles. Tenemos que apuntar a más del 90 por ciento de destete, como muchos países, no solo para disponer de carne para el mercado local sino para poder exportar más de 1,5 millones de toneladas y generar divisas en un mercado que no para de crecer", reforzó Roô.

Y ejemplificó también en Clarín Rural: "Debemos ver a la vaca como una hectárea de campo: sería impensado en 100 hectáreas productivas sembrar solo 64. En ganadería es lo mismo. La inversión en sanidad es menor al 4 o 5% en el mejor de los casos sobre el costo total. Tenemos mucho camino por recorrer y vale la pena hacerlo".

Y concluyó: "No tenemos que dejar de mencionar la importancia del servicio de diagnóstico, base inicial y fundamental para saber qué pasa en cada campo, en cada rodeo, y poder aplicar un plan sanitario en la medida de las necesidades. CDV cuenta con el servicio de diagnóstico desde el año 1985".

Para más información sobre calendarios sanitarios:
cdv@cdv.com.ar

Seguinos en: @labcdv
#CDVDESDELOSPRIMEROSPASOS
ACOMPAÑANDO DESDE LOS
PRIMEROS PASOS
CDVac Feedlot Plus TRADICIONAL CDV 50 DOSIS 250 ml
CDVac Clostrimax T TRADICIONAL CDV 250 ml
¿CONSULTAS? escribinos a 011 3312-2CDV (238)
IHS Markit
Animal Pharm Award Winner 2019
Mejor empresa del sector veterinario en Latinoamérica
CDV
DIAGNÓSTICO Y VACUNAS
PARA LA SANIDAD ANIMAL

NUEVOS PROFESIONALES, JÓVENES PRODUCTORES, ¿MÁS SANIDAD?

El campo ya no es el mismo que hace 20 años. Quizá, ni siquiera sea el mismo de una década atrás. Una nueva generación de productores y médicos veterinarios está transformando la realidad en base a tecnología, conocimiento e inversión. ¿Se traduce eso en más y mejor sanidad animal?

¿Cuál es la importancia que le dan los productores a la sanidad animal en el país? ¿Se utilizan insumos veterinarios de calidad, seguros y en el momento adecuado? ¿Cómo son los nuevos productores y profesionales veterinarios que están marcando las tendencias hoy en el campo? Para conocer las respuestas a estas preguntas, entrevistamos a tres jóvenes veterinarios referentes en su generación, quienes compartieron su testimonio con CDVet.

Ellos son Agustina Errico, Javier Rojas Panelo y María Pía Montone (Ver recuadro).

La edad de los entrevistados -todos tienen menos de 40 años- los sitúa dentro de ese grupo del que tanto se habla hoy, los millennials.

Son, no caben dudas, jóvenes veterinarios que, con algunos años ya recorridos en el ejercicio a campo, todavía tienen la mirada audaz de la juventud para ver el mundo en el que se mueven, su profesión y su trabajo.

"Creo que las nuevas generaciones son el motor del cambio, no solo en la veterinaria sino en todos los aspectos", declaró Agustina Errico, aunque agregó que "el cambio solo se genera si estamos abiertos a que suceda. Tenemos que estar más abiertos y perceptivos, con la capacidad de reinventarnos y adaptarnos a los cambios que ocurren en la medicina veterinaria y en el mundo".

La tecnología es un eje central del cambio que está ocurriendo en el campo. Así lo señaló Javier Rojas Panelo, quien cree que es una de las áreas en donde las nuevas generaciones tienen mucho que aportar. María Pía Montone consideró, a la vez, que "las nuevas generaciones ya vienen con la tecnología incorporada y con nuevas ideas para aportar valor agregado".

Pero los cambios en la profesión van mucho más allá.

Errico señaló que "la profesión ha crecido muchísimo, ha ido focalizándose cada vez más en los detalles, lo que lleva a que haya cada vez más médicos especialistas en distintas ramas de la medicina".

Ese cambio generacional del que son protagonistas no siempre tiene que ver necesariamente con la edad. Montone comentó que su padre, también veterinario, se ha ido adaptando a las nuevas tecnologías y las ha incorporado para satisfacer a los clientes.

Además, los jóvenes veterinarios recuperan de los mayores su conocimiento, dedicación y profesionalismo. En este sentido, Errico comentó que "si bien los mayores a veces son más reacios al cambio, rescato su sabiduría y su manera de transmitirla a nosotros para que seamos lo que hoy somos como nuevos veterinarios".

NUEVAS GENERACIONES DE PRODUCTORES

En la producción, los cambios también se sienten. Agustina Errico está convencida de que hay un cambio generacional. "Creo que los nuevos productores son más abiertos al cambio, a innovar, y al uso de las nuevas tecnologías en la veterinaria como biotecnologías reproductivas -IATF, transferencias de embriones, etc", señaló.

Montone, por su parte, considera que cuando los productores de mayor

» "Hay productores que venían haciendo poco y nada en relación con la sanidad y a ellos es difícil cambiarles su forma de manejo, pero los jóvenes están más dispuestos a invertir en sanidad y a incorporar tecnologías de reproducción". María Pía Montone.

Agustina Errico.

AGUSTINA ERRICO – Veterinaria La Rural

Tiene 31 años de edad y cinco de experiencia. Se recibió de Médica Veterinaria en la Universidad Nacional de Centro (UNICEN) en el año 2015. Desde entonces trabaja en la veterinaria familiar La Rural, ubicada en 25 de Mayo, en la provincia de Buenos Aires, que está especializada en la producción bovina.

Ella realiza todos los trabajos a campo relacionados con la medicina veterinaria en grandes animales, desde cirugías y urgencias como atención de partos, cesáreas, atención clínica, necropsias, castraciones, hasta trabajos en la manga relacionados con la producción ganadera, diagnósticos de gestación por palpación o ecografía, implementación de programas de IATF, inseminaciones, aplicación del plan sanitario, revisación de toros, aplicación de biotecnologías reproductivas, entre otras.

Actualmente está cursando una maestría en reproducción animal en el Instituto de Reproducción Animal de Córdoba (IRAC).

María Pía Montone.

MARÍA PÍA MONTONE – Veterinaria Nehuen

Con de 37 años de edad y 14 de experiencia, María Pía Montone se recibió de médica veterinaria en la UNICEN en el año 2006. Luego realizó una especialización en diagnóstico en el Servicio de Diagnóstico Veterinario en el INTA Balcarce y, en 2009 se radicó en Bolívar, donde ejerció su profesión en una veterinaria hasta que, en 2013, abrió su emprendimiento propio, la Veterinaria Nehuen, junto con su socio Martín Navarro.

La veterinaria está en Bolívar, pero también trabajan con productores de Olavarría, Carlos Tejedor, Carmen de Areco, todas localidades de la provincia de Buenos Aires.

Montone se dedica solo a grandes animales, tiene un servicio de monitoreo parasitario a campo y también realiza tacto, ecografías, cesáreas, urgencias y diagnóstico especializado a campo.

Javier Rojas Panelo.

JAVIER ROJAS PANELO – Asesor independiente

Tiene 38 años de edad y 9 de experiencia trabajando a campo en rodeos bovinos.

Se recibió de médico veterinario en 2011 en la FCV de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Trabaja de forma independiente y en equipo con otros veterinarios.

Su área de trabajo es la producción y reproducción bovina.

También asesora a productores y tiene el control del manejo de algunos campos.

Su principal área de influencia es la provincia de Buenos Aires pero está también avanzando hacia otras zonas del país.

Hace un gran uso de las redes sociales, donde como @veterinariorural ya ha superado los 20.000 seguidores.

edad son reemplazados en la administración del campo por sus hijos o nietos, se ven transformaciones. “Hay productores mayores que venían haciendo poco y nada en relación con la sanidad y a ellos es muy difícil cambiarles su forma de manejo, pero los jóvenes están más dispuestos a invertir en sanidad y a incorporar tecnologías de reproducción”, destacó.

Rojas Panelo ve una tendencia en las nuevas generaciones de productores a buscar ser más eficientes y adoptar nuevas tecnologías e ideas.

Montone destacó, además, que “hoy en día hay mucha información en Internet y las nuevas generaciones pueden buscar y ver charlas y resultados de ensayos con números y datos que los incentiva a meter tecnología en sus animales”.

También Errico opinó en este sentido que “son más perceptivos, captan mucho más la información y las nuevas ideas que puedas sembrar en ellos. Tienen avidez por el saber, se involucran, consultan y se informan más”.

» “Para no tener problemas al momento del destete, sin dudas hay que prevenir. Hay que preparar a los terneros para que puedan soportar ese estrés y aplicar las vacunas que corresponden. Los productores que hacen las cosas bien adoptan los planes sanitarios sin problemas porque saben que es una inversión y no un gasto”. Javier Rojas Panelo.

Más allá de esto, en todos los casos, los profesionales destacaron también a todos aquellos productores de punta que, más allá del recambio generacional, siempre han apostado por la buena sanidad de los rodeos como herramienta clave para mejorar sus resultados.

¿Y QUÉ PASA CON LA SANIDAD?

El verano es una época en la que el ganado bovino se encuentra bajo la lupa, ya que sufrirá estrés por las condiciones ambientales adversas, sumado a la prevalencia de determinadas enfermedades. Por este motivo, lograr un correcto plan sanitario es fundamental para que el productor pueda proteger su capital: el rodeo.

“En esta época nos encontramos en plena campaña de vacunación de Aftosa. Aprovechamos el encierre de los animales para llevar a cabo un plan sanitario integral, no solo con las vacunas obligatorias”, detalló Errico.

“MÁS VALE MAÑA QUE FUERZA”

MUJERES VETERINARIAS: ¿HAY LUGAR PARA ELLAS EN LA PRODUCCIÓN GANADERA?

Hay una tendencia que ya no es novedad para nadie: cada vez son más las mujeres veterinarias. Se habla, incluso, de la “feminización” de la profesión. Para ponerlo en contexto alcanzan unos pocos datos.

Según Infovet, la publicación mensual de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA, el porcentaje de mujeres en el número total de matriculados en el Consejo Profesional de Médicos Veterinarios fue de menos del 10% en 1974, alcanzó el 50% en 2001 y llegó al 75% en la actualidad.

Pero si bien el lugar de la mujer en la sociedad ha cambiado mucho en los últimos años, algunos ámbitos siguen siendo mayoritariamente masculinos.

¿Es ese el caso de la producción ganadera? Le preguntamos su experiencia a Agustina Errico y María Pía Montone y nos encontramos con que sus experiencias las llevan a conclusiones diferentes.

María Pía cuenta que, cuando comenzó a ejercer la profesión “te probaban”, la confianza recién llegaba cuando la veían trabajar. Hoy ve que hay mujeres en muchos campos y que los productores ya están acostumbrados a ello.

“Lo que sí noto es que siempre te quieren ayudar, la gente del campo es más servicial con una mujer que con un hombre”, destacó.

Agustina, en cambio, siente que hay prejuicios que se generan por el hecho de no tener la misma capacidad física o fuerza que un hombre.

“Generalmente tienen más desconfianza en nosotras, no nos creen capaces de atender un parto o llevar a cabo una cesárea; pero claro, hasta que nos conocen. Porque no es necesaria la fuerza, sino el saber qué hacer y cómo hacerlo”, señaló.

Al ser consultadas si creen que es más difícil para las mujeres posicionarse como referentes en el rubro, Agustina dijo que sí.

“En la producción nos cuesta un poco más posicionarnos, siempre primero debemos hacer el trabajo fino, debemos demostrar que somos capaces y que pueden confiar en nosotras”. Por su parte, María Pía cree que se puede trabajar y llegar a ser referente en algún área, “no lo veo como un tema de género”, puntualizó, y agregó que “en grandes animales hay pocas mujeres que se dedican a esto, pero trabajando y capacitándonos todo se puede lograr”.

Finalmente, el optimismo prevalece en las dos entrevistadas.

Agustina Errico concluyó su aporte señalando que “es importante no perder el rumbo, lentamente las cosas cambian y se nos abren cada vez más fácilmente las puertas. Solo debemos demostrar que sí podemos, al igual que cualquier otra persona”.

Seguinos en: @labcdv
CERTIFICADO OFICIAL SENASA GMP BPFPV CERTIFICADO OFICIAL
VACUNA CDVac Feedlot Plus TRADICIONAL
CDV 50 DOSIS 250 ml
HVB 1 HVB 5 BVD PI3 BRSV Branhamella ovis
Preventivo de cuadros respiratorios, nerviosos y oculares producidos por los virus de IBR, BVD/MD, PI3, HVB-5 y BRSV y por las bacterias *Pasteurella multocida, Mannheimia haemolytica, Histophilus somni, Moraxella bovis y Branhamella ovis.*
¿CONSULTAS? escribinos a 011 3312-2CDV (238)
IHS Markit
Animal Pharm Award Winner 2019
Mejor empresa del sector veterinario en Latinoamérica
CDV
DIAGNÓSTICO Y VACUNAS PARA LA SANIDAD ANIMAL

En adición a las obligatorias, se deben aplicar vacunas reproductivas pre-servicio, antiparasitarios internos, externos, y, según Montone, la primera dosis de vacuna clostridial, respiratoria y queratoconjuntivitis en terneros al pie de la madre.

Rojas Panelo remarcó que es importante no olvidarse de preparar a los terneros para el destete, para que puedan soportar el estrés. Ahora, la gran pregunta es: ¿importa llevar adelante un plan sanitario en esta época? La respuesta es unánime, sí.

"Para no tener problemas al destete, sin duda hay que prevenir, y mucho más importante es cuando hablamos del carbunclo, ya que es una zoonosis", remarcó Javier Rojas Panelo. En esta misma línea, Pía Montone agregó: "También se deben evitar casos de mancha, neumonía y queratoconjuntivitis en los terneros al pie de la madre y llegar a un buen porcentaje de destete".

El objetivo del productor ganadero es destetar un ternero por vaca y por año, y lo fundamental para lograr esto es la prevención. Sin embargo, Agustina Errico declaró: "La adopción del plan sanitario creo que involucra mucho al veterinario y a la información que somos capaces de transmitir al productor cliente. Es muy probable que un productor desinformado no vacune o no lo lleve a cabo como debería".

Con foco en el uso de vacunas reproductivas y la de carbunclo, la realidad de los médicos veterinarios entrevistados es algo distinta.

Javier Rojas Panelo sostiene que es muy importante aplicarlas, sobre todo la de carbunclo, ya que, según su experiencia, la reproductiva la aplican casi todos los productores -aunque algunos con muy buenos índices no la usan-.

Pero para Montone el panorama es distinto. "Tenemos mucho terreno por avanzar en el caso de la vacuna reproductiva en nuestra zona", mencionó.

Y agregó: "La recomendamos ya que ayuda a evitar pérdidas por estas enfermedades. Por ejemplo, en el caso de Leptospira, tenemos clientes con antecedentes y esta vacuna ayudó a evitar pérdidas por tormentas de aborto, siempre dando un refuerzo al tacto".

> » "Creo que las nuevas generaciones son el motor del cambio, no solo en la veterinaria sino en todos los aspectos, aunque el cambio solo se genera si estamos abiertos a que suceda. Debemos tener la capacidad de reinventarnos y adaptarnos a los cambios que ocurren en la medicina veterinaria y en el mundo". Agustina Errico.

"LA SANIDAD ES UNA INVERSIÓN, NO UN GASTO"

En cuanto al bolsillo del productor, muchos siguen viendo la sanidad como un gasto y no realizan un plan sanitario completo. "A la fecha, el plan sanitario para una vaca ronda los $700/800 (brucelosis, tuberculosis, tacto sangrado, vacunas, pour on, minerales) y aun con el valor del ternero a $150/170 el Kg, hay productores no realizan sanidad", se lamentó Montone.

Errico, por su lado, resaltó la importancia de llevar adelante un plan no solo en el verano, sino durante todo el año, pero focalizados en esta época principalmente para disminuir las pérdidas reproductivas en los vientres. "No está de más recordarles a los productores los por qué y para qué de los productos que aplicamos en la manga", sostuvo. Y agregó: "No solo recomendar las vacunas, sino explicar la importancia que tiene generar inmunidad en nuestros animales; haciendo hincapié en las enfermedades zoonóticas, porque salud animal es salud pública y somos nosotros los encargados de transmitir esos conocimientos", concluyó la médica veterinaria.

¿ESTÁN PREPARADOS LOS VETERINARIOS PARA ESTA NUEVA REALIDAD?

Rojas Panelo cree que "el rol del veterinario es cada vez más importante y se lo tiene más en cuenta en la empresa". Montone adhiere y agrega que, para eso, los veterinarios "tenemos que estar a la altura de las circunstancias, actualizados en los diferentes temas e incorporando las últimas tecnologías".

Son justamente esas tecnologías las que transformaron la relación de los veterinarios con los productores. "Con las redes sociales y WhatsApp cambió la forma de comunicación, hoy se interactúa más con el productor, se envían informes, artículos técnicos, ofertas", señaló Montone.

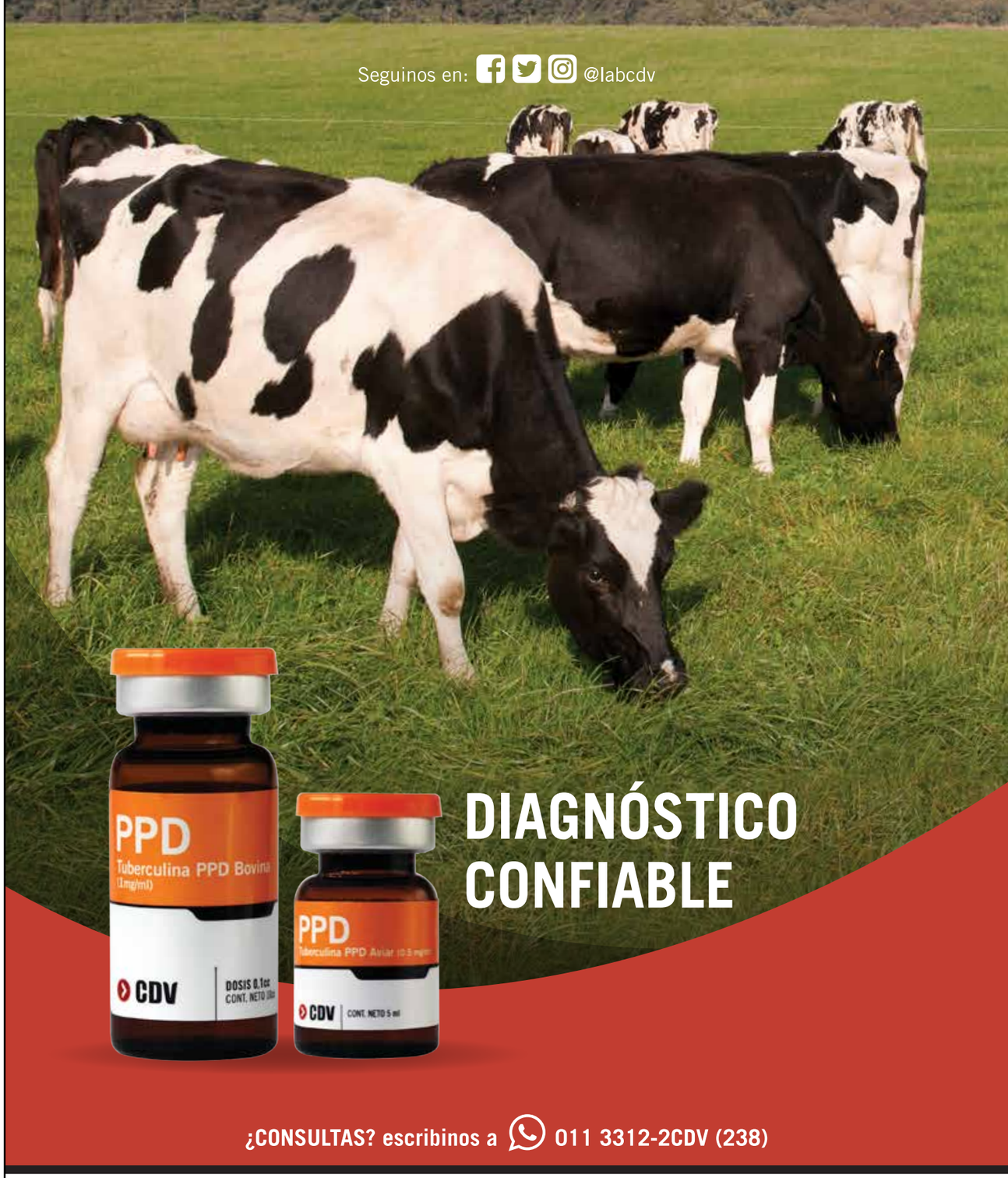
Y agregó que "incluso luego de un trabajo o recorrida enviamos un resumen que genera un ida y vuelta con el productor".

Desde su punto de vista, las redes sociales también cambiaron las estrategias de venta ya que hoy los productores están conectados.

En este sentido, Errico sostiene que es importante abarcar todos los rubros en la veterinaria, pero para eso, "creo también que hay quienes deben focalizarse más en marketing y ventas; y tal vez volver del campo a eso es difícil. Creo que hace falta un cambio, los veterinarios necesitamos formar un equipo de trabajo donde haya alguien específico dedicado a las ventas en nuestro local".

Mirando hacia adelante, Montone entiende que la profesión tiene mucho para crecer. "Actualmente aún quedan muchos productores que no hacen nada en relación con la sanidad, sobre ellos tenemos que trabajar", declaró.

Agustina Errico coincide y agrega que "el veterinario debe ser capaz de mantenerse informado y actualizado constantemente. Debe tener la capacidad de poder transmitir sus conocimientos de la mejor manera para que sean aplicados. No puede quedar congelado en el tiempo, el cambio en el mundo es constante".



IHS Markit
Animal Pharm
Award Winner 2019
Mejor empresa del sector veterinario en Latinoamérica

CDV
DIAGNÓSTICO Y VACUNAS
PARA LA SANIDAD ANIMAL

“CUANDO VETERINARIOS Y PRODUCTORES INTERACTÚAN, **CRECE LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA Y MEJORAN LOS RESULTADOS A CAMPO”**

El Gerente General de CDV, Juan Roô, analizó el desempeño del laboratorio en 2020, repasó los cambios impulsados por la pandemia y destacó el crecimiento de los planes sanitarios aplicados sobre los rodeos bovinos.

Juan Roo. "Fue un año difícil y complejo, pero con buenos resultados para la empresa".

Ha sido clave la mayor participación de los veterinarios a campo.

“Sin dudas este fue un año distinto, desafiante y complejo desde el inicio de la pandemia por COVID19. Que la producción agropecuaria y nuestra industria veterinaria fueran declaradas esenciales desde un comienzo, no quiere decir que no hayamos tenido que reconvertir toda la capacidad operativa”. Con estas palabras definió Juan Roo, gerente general en el Laboratorio CDV, lo que ha sido este 2020 para una empresa que logró adaptarse, cuidar la salud de las personas que allí trabajan e incluso, crecer respecto de años anteriores.

“Paradójicamente fue un año excepcional en materia de resultados”, dejó en claro Roo en el marco de una entrevista donde también explicó: “Si bien tuvimos que tomar muchas medidas, adecuarnos a diversas situaciones sobre las cuales no había experiencia previa, CDV logró crecer en producción y ventas, tanto en Argentina, como en mercados internacionales. Superamos las expectativas, gracias al esfuerzo y compromiso de todo el equipo de trabajo, al cual sin dudas debemos reconocer”.

A continuación, Juan Roô destaca la consolidación de la planta de elaboración de vacuna antiaftosa, anuncia nuevas inversiones y refuerza el rol estratégico de los profesionales veterinarios, como difusores de las tecnologías sanitarias con las que hoy cuentan los productores ganaderos para hacer frente a la demanda local e internacional de carne bovina.

¿CÓMO FUE EL PROCESO DE ADECUACIÓN AL CONTEXTO DE PANDEMIA EN CDV?

En materia de prevención sanitaria, asepsia e higiene, mantuvimos las precauciones y metodologías de trabajo que habitualmente se emplean en las plantas de elaboración de productos biológicos de CDV. Nuestra gente estaba ya acostumbrada al uso de barbijos, a mantener distancia, a lavarse las manos, ducharse, usar cofias, anteojos, guantes... Son medidas habituales, más a allá de las cuales se profundizaron las acciones de limpieza y se reorganizó el arribo de las personas a las instalaciones.

Pusimos en marcha cambios e inversiones, como la realizada en el traslado del persona de su casa a la planta y viceversa, dejando de lado el transporte público y aún hoy cubriendo el 100% de estos nuevos costos. Claro que fuera del personal productivo, el resto del equipo de CDV se mantuvo trabajando desde sus casas, conectados vía distintas plataformas, pero fundamentalmente Microsoft Teams, plataforma desde la cual las distintas gerencias se empezaron a coordinar con sus equipos para definir las acciones a realizar. Hoy nos encontramos retomando lentamente a las oficinas.

¿CUÁL ES EL APRENDIZAJE EN RELACIÓN CON LAS TECNOLOGÍAS Y METODOLOGÍAS EMPLEADAS ESTOS MESES?

Hemos conversado respecto de este tema tanto con las áreas gerenciales de la empresa, como también en el marco de la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove), de la cual CDV forma parte junto a las principales compañías nacionales y multinacionales que operan en el país. Considero que algunas cosas quedarán y otras cambiarán sin dudas.

Claro que se puede aprender mucho de las herramientas que ya teníamos, pero usábamos poco. Por ejemplo, en el campo de las capacitaciones a distancia.

Más allá de esto, entiendo que el vínculo presencial volverá, fundamentalmente en un rubro como el ganadero.

» “Soy un convencido de que esta mayor demanda y cumplimiento de objetivos están dados por una mayor participación de los veterinarios a campo y una mayor interacción con los dueños de dichos establecimientos ganaderos”.

¿QUÉ CAMBIÓ PARA QUE SE INCREMENTARA LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA?

Soy un convencido de que esta mayor demanda y cumplimiento de objetivos están dados por una mayor participación de los veterinarios a campo y una mayor interacción con los dueños de dichos establecimientos.

En estos meses, los veterinarios fueron más consultados. Y cuando eso ocurre, los plantes sanitarios se aplican más y mejor, las dosis crecen y las pariciones también. En un análisis económico que haga cualquier productor que invirtió más este año en prevenir la aparición de enfermedades en su rodeo, se dará cuenta que la inversión en sanidad tiene una rentabilidad muy alta por permitir expresar el máximo potencial productivo de los animales.

Es un círculo virtuoso: menos pérdidas evitables, más carne para exportar, más divisas para el país, más consultas a los profesionales, más terneros disponibles. Este año llegaremos probablemente a las 900.000 o 1 millón de toneladas de carne bovina exportadas como récord histórico. Y tenemos demanda por el doble, quizás. Es posible abastecer este mercado, sin descuidar el consumo interno de los argentinos. Espero que esta prueba de que la prevención y las tecnologías sirven se vea reflejada en la continuidad de las inversiones.

Es válido destacar todo el trabajo que hemos realizado como empresa en este

UN AÑO DE CONSOLIDACIÓN PARA LA PLANTA DE VACUNAS ANTIAFTOSA

Consultado respecto de la participación del Laboratorio CDV en lo que fueron las campañas oficiales de vacunación antiaftosa en nuestro país, el gerente general de la firma, Juan Roo, fue contundente: “Este 2020 ha sido un año de consolidación productiva, con todo los lotes aprobados ante el Senasa y potencias excepcionales dosis tras dosis. Logramos estandarizar la producción en un acontecimiento sin precedentes”, aseguró el referente. Y profundizó: “No perdamos de vista que en 2016 solo contábamos con la superficie donde edificar la planta y ya en 2019 estábamos ofreciendo la vacuna al mercado, tras una inversión superior a los US$ 40 millones”.

En este sentido, Juan Roo compartió también su visión para el corto y mediano plazo: “Los Entes Sanitarios (Fundaciones) y los productores ganaderos saben que nuestra vacuna está a disposición y tiene continuidad. Fue un gran año y proyectamos uno similar para 2021, orientando el crecimiento en el exterior”.

Importante fue también conocer la opinión del directivo en relación con el levantamiento de las campañas de vacunación contra la fiebre aftosa en países como Brasil, a la espera de lo que ocurra con Argentina en los próximos tiempos.

“La vacunación antiaftosa nos posiciona en el mundo como un proveedor seguro de carne bovina. Creo que, para dejar de vacunar, se tienen que dar muchas situaciones e inversiones en materia de vigilancia epidemiológica, las cuales muchas veces son más costosas incluso que la vacunación. El status de libre sin vacunación es el que deseamos, pero ya hemos dejado de vacunar y sabemos lo que pasó. Veo lejano todavía ese anhelo”, sostuvo Juan Roo.

sentido, sobre las bases planteadas en el Plan Sanitario Productivo que promueve Caprove. Es clave subrayar la labor que ha realizado la Cámara este año, fomentando un intercambio muy productivo entre los líderes de las compañías del sector. No tengo dudas que cuando veamos los resultados productivos de este año, veremos que serán mejores que en los anteriores, aunque con un claro potencial hacia adelante.

> » "Pudimos mostrar que las vacunas sirven y tienen efecto, lo cual quedará aún más claro cuando veamos el aumento en los índices productivos de este 2020 en relación con años anteriores. Hay una mejor visión de la sanidad preventiva por el productor y el veterinario".

¿QUÉ VALOR SE LE OTORGA A HABER LOGRADO MANTENER UN ABASTECIMIENTO DURANTE TODA LA PANDEMIA?

En CDV trabajamos siempre bajo el concepto de una Sola Salud.

El hecho de que la producción de alimentos y la sanidad animal hayan sido exceptuadas de cumplir con las medidas de aislamiento obligatorio hizo que no se detengan las vacunaciones, ni se produzca ningún tipo de desabastecimiento.

Claro que en un principio se encendieron las alarmas con los stocks e insumos mínimos para que las plantas funcionen con sus áreas de bioseguridad y demás, pero ha sido un enorme éxito el modo en que logramos aportar a que el país no detenga ni sus vacunaciones antiaftosa, ni las ligadas a brucelosis bovinas, ni tantas otras con las que CDV vuelca su tecnología al mercado.

Pudimos mostrar que las vacunas sirven y tienen efecto, lo cual quedará aún más claro cuando veamos el aumento en los índices productivos de este 2020 en relación con años anteriores. Hay una mejor visión de la sanidad preventiva por el productor y el veterinario.

¿CUÁLES SON LAS EXPECTATIVAS DE CARA A 2021?

La primera incógnita es la macroeconomía argentina. Como empresa el desafío es este de cara a 2021. No podemos perder de vista que, si bien el sector agropecuario cierra un buen año, probablemente la economía nacional caiga entre un 8 y un 12% en relación con 2019. Habrá muchos sectores a los cuales seguramente les costará mucho recuperarse de la crisis causada por el COVID19. Si bien soy optimista, esta no deja de ser una preocupación.

A nivel del laboratorio, en 2021 nos propondremos seguir creciendo tanto en producción, como en ventas locales, pero con un fuerte foco en el mercado exportador. Tenemos muchos países por explorar en los cuales hace tiempo que venimos trabajando.

Estamos camino a una certificación PICS de nuestras plantas de elaboración.

Hemos invertido grandes volúmenes de dinero en estándares de calidad para certificar este tipo de normas internacionales, las cuales no permitirán avanzar tal como pretendemos con nuestras líneas de vacunas tanto en África, como en Oriente Medio, Australia, Nueva Zelanda y otros países de Europa. Hoy estamos próximos a lograr nuestros primeros registros en Rusia, por ejemplo.

¿HABRÁ INVERSIONES?

En el marco de nuestro plan de crecimiento a 5 años, proyectamos avanzar en la construcción de una tercera planta de elaboración de biológicos.

En 2021 estaremos invirtiendo cerca de US$ 2 millones en nuevas áreas productivas en la Planta 1 con la que contamos en el Parque Industrial de Pilar y tareas de actualización y mantenimiento también en la planta de vacunas contra la fiebre aftosa que también disponemos en este predio ubicado en la zona norte del Gran Buenos Aires.

La planta que proyectamos será un complemento a la producción de antígenos virales y bacterianos clásicos que se realizan hoy en la Planta 1, la cual se focalizará en seguir elaborando vacunas contra la brucelosis y la tuberculosis bovina, así como la línea para peces y una mayor capacidad para abastecer el trabajo coordinado que mantenemos con Vetanco, empresa para la cual elaboramos muchos de sus nuevos desarrollos. Más allá de esto, en 2021 CDV seguirá sumando colaboradores, alcanzando los 230 empleados. Estaremos todos consustanciados con el objetivo de lograr las certificaciones mencionadas, en favor de impulsar la expansión internacional de la empresa.

PIONEROS: AVANZA EL PROYECTO DE TRAZABILIDAD

"Productores y veterinarios podrán conocer el origen y componentes de cada una de las vacunas de CDV gracias a una codificación especial que pondremos en marcha y estará visible en las etiquetas de todos los productos", adelantó Juan Roô. Esto le brindará a la cadena la facilidad de poder escanear un código y poder tener la identificación única de cada vacuna de CDV para mejorar la administración y control, minimizando errores. Además, cada etiqueta llevará un código QR para acceder a la información técnica de forma rápida y sencilla, desde cualquier lugar.

"El proyecto de adecuación de las etiquetas y el equipamiento necesario para el agregado y lectura de los códigos, fue un trabajo en equipo, del que participaron varias áreas de la empresa, como Asuntos Regulatorios, QA, IT, Planificación, Ingeniería, entre otros.

"CDV es el laboratorio que más herramientas preventivas pone a disposición del productor y el veterinario. Partimos del diagnóstico hasta llegar a la vacuna antiaftosa, pasando por herramientas preventivas contra todos los complejos vacunales y los antígenos, como la tuberculina", aseguró Roô.

Además de esto, nuestro entrevistado aseguró: "Ha crecido el Equipo Comercial y de Marketing, afianzando el vínculo con distribuidores, veterinarios y las Fundaciones de lucha contra la aftosa. Mantuvimos una política comercial seria, respetable y profesional, dando previsibilidad a toda la cadena". Y completó: "El resultado de este año fue superador y sienta una base comercial sólida para seguir creciendo".

LABORATORIO
DE DIAGNÓSTICO

› CONSULTA DE RESULTADOS ONLINE
› ENVÍO DE MATERIALES PARA MUESTRAS SIN CARGO
› INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Seguinos en: @labcdv

IHS Markit
Animal Pharm
Award Winner 2019
Mejor empresa del sector veterinario en Latinoamérica

CDV
DIAGNÓSTICO Y VACUNAS
PARA LA SANIDAD ANIMAL

“APUNTAMOS A LA MEDICINA PREVENTIVA, PARA DEJAR DE CORRER DETRÁS DE UNA URGENCIA”

Desde el Laboratorio CDV, Fernando Luna brindó un breve repaso de lo que fue este año, cómo se encuentran trabajando en la actualidad y cuáles son los desafíos de cara al 2021.

Servicios. Desde CDV se destacó el trabajo realizado en el diagnóstico de enfermedades estratégicas para la sanidad del rodeo.

En las redes. La propuesta de la empresa se destacó a través de sus medios y plataformas digitales.

CDV es el único laboratorio elaborador de vacunas y reactivos veterinarios que cuenta, además, con un Laboratorio de Diagnóstico propio. La premisa entonces es bien concreta: conocer de raíz las problemáticas que causan las patologías en bovinos, permitirá elaborar productos y planificar acciones que se ajusten a una determinada región productiva de nuestro país.

Fernando Luna.

Este año tan particular, el área de diagnóstico -cómo casi toda la industria veterinaria- siguió creciendo a pesar de la pandemia.

“Puedo decir que tuvimos un aumento de aproximadamente un 20% en el número de muestras recibidas para las principales enfermedades, tanto brucelosis como las venéreas, lo cual nos pone muy contentos por el trabajo realizado”, destacó Luna.

¿CUÁLES FUERON LOS SERVICIOS MÁS DESTACADOS DE 2020?

Fernando Luna: Sin dudas, las enfermedades venéreas y brucelosis.

Con respecto a esta última enfermedad, trabajamos en tiempo y forma, con un aumento en la velocidad de entrega de resultados que no pasa más allá de cuatro o cinco días. Tenemos el equipo de luz polarizada que nos permite detectar anticuerpos específicos de brucella, y no anticuerpos que crucen y que puedan ser falsos positivos. Con esa técnica -por supuesto avalada por el Senasa- hemos trabajado todo este año.

El otro servicio destacado es el de Trichomona y Campylobacter, el cual venimos realizando hace más de treinta y cinco años: implementamos la comparación entre la observación directa para Trichomonas con la PCR, también con Campylobacter y a través de la PCR (molecular) diagnosticamos las subespecies.

Contamos con diversos datos en este sentido y estamos trabajando para en el corto plazo poder publicar las comparativas que se logran.

Por ejemplo, en algunos casos, cuando tenemos que hacer PCR para los toros -para las enfermedades venéreas- descubrimos que algunos animales no eran positivos, sino que se había contaminado el veterinario tomando la muestra. Al no usar guantes individuales, había llevado la infección el ADN de una Trichomona al toro siguiente, y así sucesivamente.

Esto nos llamó la atención y fuimos a hacerlo de manera particular, toro por toro. Al evaluarlo, resultó que había sido positivo el primero, así que hay que seguir trabajando en el diagnóstico molecular en veterinaria.

¿CÓMO FUE EL TRABAJO DE DIAGNÓSTICO A CAMPO DURANTE LA PANDEMIA?

Al principio de la pandemia, principalmente los veterinarios de Buenos Aires debieron postergar muchos de los trabajos que realizan en otras provincias del país.

En cambio en el interior aumentó más el trabajo para ellos.

¿CÓMO PODRÍAS RESUMIR LOS WEBINARS SOBRE EL TEMA DIAGNÓSTICO PARA VETERINARIOS ESTE AÑO?

Los webinars me parecen muy positivos, porque justamente es una manera de comunicar diferente, en la cual llegamos a personas que uno piensa que no llega. Cuando realizamos una actividad presencial, se acercan los profesionales de esta zona, pero de esta manera podemos amplificarnos.

Entiendo que es una metodología que llegó para quedarse.

Durante estas acciones pudimos exponer las estadísticas de nuestro Laboratorio de Diagnóstico para que los veterinarios vean los resultados de sus muestras.

Con respecto al webinar de tuberculosis, también fue muy bueno porque se plantearon diferentes alternativas para el control de la enfermedad. A modo de conclusión, creo que podríamos repetirlos en el tiempo y seguir haciéndolos para llegar al resto de los veterinarios que no llegamos por la extensión que tenemos en la Argentina.

¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS PARA EL AÑO 2021?

Además de crecer en cantidad de muestras, vamos a seguir afianzando la relación con nuestros clientes, brindándoles un servicio personalizado.

Muchas veces, en casos en los que hay problemas sanitarios severos, vamos junto al profesional veterinario hasta el campo para tomar muestras y ver otros aspectos que hacen a la enfermedad.

No solamente pasa todo siempre por ver el resultado del laboratorio: hay que ver el contexto de la enfermedad de una manera global en el establecimiento.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE QUE LOS VETERINARIOS PROFUNDICEN SU DIAGNÓSTICO PREVIO A TRATAR LAS ENFERMEDADES?

El veterinario utiliza el diagnóstico justamente cuando tiene algún brote de alguna enfermedad.

Muchas veces corremos detrás de la urgencia. Nosotros desde el Laboratorio de Diagnóstico tratamos de apuntar hacia a la medicina preventiva, a realizar un sangrado general de los animales y no actuar con la urgencia. Entonces, si bien el veterinario corre atrás de un problema, la propuesta de CDV es más integral: observar mejor y prevenir la muerte de esas vacas.

¿CÓMO EL DIAGNÓSTICO TEMPRANO PUEDE PERMITIR A LOS VETERINARIOS PLANIFICAR LAS TAREAS QUE REALIZAN?

El diagnóstico temprano de las enfermedades hace que el veterinario programe su trabajo para más adelante.

La gente tiene que estar preparada.

Hay diagnóstico de hipomagnesemia, por ejemplo, y ya saben que al año siguiente van a tener que prevenir.

Si tienen diagnóstico por golpe de calor van a tener que tomar las medidas para evitar eso. Justamente se pueden planificar tareas, ver qué vacunas o plan sanitario se puede armar o adecuar, sabiendo que enfermedades prevalecen o predominan en el campo.

¿CUÁLES SIGUEN SIENDO LOS PRINCIPALES TEMAS SANITARIOS PARA RESOLVER EN LOS RODEOS BOVINOS DE CARNE Y LECHE?

Los desafíos de este año -los principales temas sanitarios-, creo que pasan más por la parte de capacitación personal.

Enseñarle al hombre de campo que maneja las vacas, que tiene un stock en animales de millones de dólares y realmente uno no invierte lo necesario en la capacitación de la gente, más allá de los problemas sanitarios que tengamos.

Por ejemplo para los rodeos de carne, la limitante este año -ya que se está exportando a China- es tener animales libres de brucelosis y tuberculosis.

Para los rodeos de leche, la preocupación también son las mastitis, los balances energéticos negativos post parto, etc.

Esos diagnósticos también deberían estar cubiertos para el 2020/21.

AÚN EN **FORMATO VIRTUAL,** CDV ESTUVO SIEMPRE CERCA

Capacitaciones, auspicios, un nuevo Sitio Web, videos y charlas fueron algunas de las herramientas de marketing que pusimos en marcha para mantener la comunicación con productores y veterinarios durante el 2020.

Estar cerca de los clientes, esa fue la tarea del área de Marketing de la Dirección Comercial del Laboratorio CDV, y en este 2020 esto fue todo un desafío. Más allá de las limitaciones que impuso la pandemia por COVID19, las acciones se multiplicaron para llegar a cada rincón del país con las propuestas comerciales que CDV ofrece tanto en material de productos biológicos, como servicios de diagnóstico para la ganadería de carne y leche.

UN INICIO CON ESTRENO

El 2020 empezó con el lanzamiento de www.cdv.com.ar, donde veterinarios y productores ganaderos pueden apreciar todos los servicios y productos que el Laboratorio CDV ofrece. Además, se desarrollaron diferentes espacios digitales desde donde interactuar con los usuarios de las vacunas, reactivos y servicios de diagnóstico.

El sitio Web exclusivo para la Vacuna Antiaftosa CDV es una de ellas (https://cdv.com.ar/vacuna-aftosa-landing/), en la cual se pueden encontrar especificaciones del producto, recomendaciones de uso, el cronograma de vacunación oficial y un espacio de noticias. También el área de Diagnóstico Veterinario y la línea de vacunas CDVac, tienen sus espacios Web destacados.

MÁS CONOCIMIENTO

La capacitación fue un eje central a partir del cual CDV se vinculó este 2020 con productores y veterinarios. Se llevó a cabo el programa de capacitaciones On Line para clientes "Conocer Da Valor", que constó de tres encuentros en los que se abordaron cuestiones relativas al mercado, los diferenciales de la línea de productos CDV y ejercicios de técnicas de venta. También se realizaron dos Webinars CDVac, los cuales se detallan en la Página X de esta Revista.

Se generaron videos con recomendaciones para trabajar en contexto de COVID19 en las veterinarias y en el campo y otros con claves para abordar la etapa de destete; los cuales fueron difundidos a través del Canal de YouTube de CDV.

Por último, se ofrecieron charlas técnicas on line a los productores de las asociaciones Braford y Angus.

MAYOR VISIBILIDAD

Las campañas de comunicación y posicionamiento de marca institucional y de productos, fue otra de las áreas de trabajo que se impulsó desde el área de Marketing de CDV, con presencia en redes sociales, eventos del sector, canales de televisión, revistas, radios y medios digitales vinculados al agro.

Además, se difundieron videos de los productos y complejos que previenen las vacunas de CDV, interactuamos con veterinarias y distribuidores del sector, consolidando un año con múltiples desafíos, pero la satisfacción de haber cumplido la misión: estar cerca de nuestros clientes.

NÚMEROS DESTACADOS

- **10** charlas técnicas entre acciones locales y en el exterior.
- **Cerca de 1.000** asistentes a en los Webinars CDVac
- **Más de 20** videos orientados al posicionamiento de la marca y a difundir los productos y las enfermedades contra las que protegen las vacunas de CDV.
- **15** medios y eventos digitales auspiciados en 2020.
- **561** salidas institucionales en radios de todo el país.
- **144** salidas comerciales en el canal de noticias TN.
- **Más de 6.000** elementos de marketing entregados a los clientes.
- **Más de 30.000** accesos a www.cdv.com.ar desde las redes sociales de CDV.
- **Más de 2.000** visitas únicas a la Landing Page del Laboratorio de Diagnóstico Veterinario.

IHS Markit®
Animal Pharm
Award Winner 2019

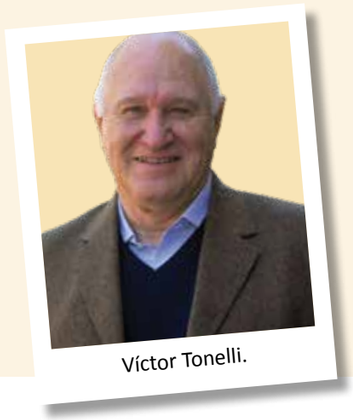
CDV

MEJOR EMPRESA
DEL SECTOR VETERINARIO
EN LATINOAMÉRICA

www.cdv.com.ar

LA LÍNEA DE VACUNAS **CDVAC** AVANZÓ EN SU POSICIONAMIENTO

Bajo el paraguas de esta marca, CDV realizó una serie de Webinars de los que participaron cerca de 1.000 veterinarios y productores del país y de la región. Se sumaron diversas acciones digitales, entre ellas las del Laboratorio de Diagnóstico Veterinario de la empresa.


Víctor Tonelli.

Durante este 2020 el Laboratorio CDV puso en marcha una serie de acciones para mantener el contacto con sus clientes y aportar información de valor a veterinarios y productores ganaderos. Dentro de esta línea de trabajo, se realizaron charlas técnicas, capacitaciones virtuales, videos con recomendaciones y tres Webinars gratuitos, auspiciados por la línea de vacunas CDVac, de los que daremos detalles en esta nota.

El primero se realizó en mayo y estuvo a cargo del consultor ganadero Víctor Tonelli y del experto en clima del INTA, Pablo Mercuri. Durante la charla, Tonelli conversó sobre la realidad de la ganadería y sus expectativas, muchas de las cuales se cumplieron en estos meses. Por su parte, Mercuri compartió criterios para tomar decisiones climáticamente inteligentes, los cuales fueron destacados por los asistentes a la charla.

El segundo encuentro tuvo lugar ya en julio y versó sobre el control y diagnóstico de la tuberculosis y el saneamiento en bovinos. De la conferencia participó el Médico Veterinario Pedro Torres, quien fue jefe del Programa Tuberculosis del Senasa y cuenta con una amplia trayectoria en la materia.

Fernando Matticoli, director comercial de CDV, explicó que los Webinar forman parte de la estrategia de comunicación digital orientada a la línea de vacunas para bovinos CDVac y señaló que "desde CDV nos propusimos seguir invirtiendo en acciones concretas para llevar información de valor, que aporte a veterinarios y productores ganaderos de la Argentina y la región".

ESCENARIO ACTUAL DE LA GANADERÍA Y EXPECTATIVAS

"Lo único que sobrevivió a la pandemia en nuestro país y tiene todas las condiciones para seguir creciendo es el sector agropecuario", declaró durante el primer Webinar CDVac Víctor Tonelli al analizar el mercado interno y el negocio de la invernada.

Y si bien destacó que dos enfermedades afectaron de forma consecutiva y en paralelo a todo el mundo: la peste porcina africana, que sacó más de 2 mil toneladas de carne del mercado, y el coronavirus, que paralizó la economía global y generó una enorme incertidumbre, la realidad para el sector es privilegiada ya que, según Tonelli, la crisis del COVID19 no lo afectó significativamente y su desempeño lo posicionó frente a otros de la economía y las finanzas. En este sentido, destacó que "mejoramos significativamente la relación ternero/vaca, cerca de un 6,5%. Lejos de liquidar hacienda, el productor depuró el rodeo, sacó la vaca improductiva y liberó el consumo de forraje para darle espacio a las productivas. Además, generó un incremento en la recría de machos".

Mirando hacia adelante, puntualizó que una de las grandes oportunidades que se presentan hacia el futuro es la exportación. En ese sentido, señaló que "China importó en el primer trimestre del año 2020 casi la misma cantidad de carne bovina que durante el último trimestre del año pasado, que fue récord histórico", y explicó que este país "está lejos de quedar fuera del mercado, sigue importando carne y la paga aún más".

En resumen, el disertante fue contundente: "El COVID19 no debe nublar la realidad del enorme potencial en demanda de carnes que tiene China, que durante la pandemia importó más que nunca antes".

UNA LÍNEA EN CONSTANTE EVOLUCIÓN

La línea CDVac está compuesta por vacunas que previenen las principales enfermedades en los bovinos; ayudan a minimizar pérdidas y a mejorar la eficiencia en los rodeos. Está integrada por:

- CDVac Clostrimax T.
- CDVac Feedlot Plus.
- CDVac Reproductiva.
- CDVac Diarrea Neonatal.
- CDVac Querato.
- CDVac Respiratoria.
- CDVac Diarrea Neonatal Plus.
- CDVac Reproductiva.
- CDVac Brucelosis Cepa 19.
- CDVac Querato Plus.
- CDVac Aftosa.

Pablo Mercuri.

Pedro Torres.

Pablo Halperin.

DECISIONES CLIMÁTICAMENTE INTELIGENTES

Los temas, de vital importancia, abordados durante la segunda parte del primer encuentro, fueron la variabilidad climática, el cambio climático desde el lote, la criticidad en la disponibilidad del agua y las perspectivas climáticas de corto, mediano y largo plazo. El orador a cargo de este segmento fue Pablo Mercuri, Ingeniero en Producción Agropecuaria y director del Centro de Investigación de Recursos Naturales del INTA.

Mercuri propuso conceptos estratégicos para ser considerados por los productores ganaderos. Entre ellos, que existirá una cada vez mayor frecuencia de eventos climáticos extremos, que el mayor impacto de los escenarios de cambio climático es en la merma de agua en áreas cuyanas, y que, en general, no son adversos a los rendimientos de las producciones pampeanas.

Ante esta realidad, su propuesta para la ganadería es tomar decisiones climáticamente inteligentes y adaptarse a la variabilidad climática aun ya habiendo realizado inversiones, con el rodeo en producción. El objetivo, según el referente del INTA, es aminorar el impacto en cada producción y para eso "la mejor preparación para el clima del futuro tiene que ver con saber gestionar el agua, amortiguar los impactos interanuales e intra estacionales y lograr compensar la ecuación de agua esperada con la disponible", concluyó en el Webinar de CDVac.

PRUEBAS TUBERCULÍNICAS

"Las pruebas tuberculínicas constituyen un elemento central para detectar la infección en el ganado bovino y es fundamental en los programas de erradicación." Con estas palabras, el MV Pedro Torres, quien fue jefe del Programa Tuberculosis del Senasa y cuenta con una amplia trayectoria en la materia, abrió el segundo Webinar CDVac.

Desde su punto de vista, las pruebas tuberculínicas son la única forma práctica y masiva para demostrar que hay tuberculosis en ganado bovino. Además, el profesional brindó recomendaciones concretas para mejorar las medidas sanitarias como, por ejemplo, cortar la IA o servicio natural a las vacas positivas del tambo y no introducir vaquillonas preñadas negativas hasta tanto no se eliminen los animales reactores. "El control de estas variables debe ser estricto. El ingreso de esta enfermedad a un rodeo que sea negativo es altamente perjudicial para el productor, es una zoonosis que además genera un perjuicio económico y financiero para el establecimiento", reforzó Torres.

Al cierre del encuentro y a modo de complemento, el Médico Veterinario Pablo Halperin, gerente de Operaciones en el Laboratorio CDV, destacó que CDV cuenta con una reconocida experiencia en la producción de reactivos de diagnóstico como las Tuberculinas. "Llevamos casi 200 series elaboradas y aprobadas por el Senasa, tanto de Tuberculina bovina como aviar. Elaboramos unas 8 millones de determinaciones y tenemos capacidad para triplicar esas cantidades en una estructura que cuenta con Nivel 3 de Bioseguridad", destacó Halperin.

TRAYECTORIA Y RESPALDO

Estos espacios de intercambio sobre la ganadería fueron una buena oportunidad para mostrar, tanto a veterinarios como a productores, las inversiones y las novedades en las cuales el laboratorio viene trabajando.

"Tenemos más de 35 años de trayectoria en el sector de la sanidad animal y disponemos de la línea de biológicos y reactivos para bovinos más completa de la Argentina y la región", explicó Fernando Matticoli durante el primer encuentro y destacó luego el crecimiento del Servicio de Diagnóstico Veterinario del laboratorio, cuyo equipo es liderado por el Dr. Fernando Luna.

Los Webinars pueden verse completos desde www.cdv.com.ar

NÚMEROS DESTACADOS

- **Cerca de 1.000** productores ganaderos y veterinarios participaron de los Webinars CDVac.
- En plena pandemia, la cadena de ganado y carne vacuna logró:
  Aumentar 10% el volumen producido.
  Proveer un 4% más de carne a los consumidores argentinos.
  Crecer más del 20% en exportaciones.
- **40 millones** de dosis de vacuna antiaftosa y más de 50 millones de dosis de vacunas bacterianas y virales es la capacidad de producción de CDV.

“EL DESAFÍO ES **ADAPTARNOS AL CRECIMIENTO CONSTANTE** DE LA EMPRESA”

En esta oportunidad, recorreremos de principio a fin el área de logística del Laboratorio CDV de la mano del profesional a cargo: Marcelo Castellón. Sus objetivos, adaptaciones y proyecciones, a continuación.

Marcelo Castellón.

El Laboratorio CDV fue distinguido por la revista británica Animal Pharm como la “Mejor empresa del Sector Veterinario en Latinoamérica”, entre otras cosas gracias al trabajo diario de los empleados de las diversas áreas, que hacen posible el gran crecimiento en el mercado argentino y en el exterior.

De aquí, la importancia entonces de conocer la mirada del Jefe de Logística y Expedición de la empresa, Marcelo Castellón, con 11 años de trayectoria en la firma..

CDVET: ¿CUÁLES SON TUS TAREAS PARTICULARES Y LAS DEL ÁREA DE LOGÍSTICA?

Marcelo Castellón: Dentro de mis tareas se encuentra principalmente la de administración y gestión de las áreas de depósito y expedición. Más específicamente: 1) La gestión de almacenamiento y control de los inventarios de la empresa. 2) La elaboración de informes e índices de logística para las gerencias. 3) La administración del personal a cargo. 4) La planificación e implementación de mejoras en los sectores y 5) La capacitación y asegurar el cumplimiento de las normas GMP dentro del sector.

¿CUÁLES SON LOS PROCESOS QUE SE REALIZAN ALLÍ?

En el área de depósito se realiza la recepción de proveedores. La mercadería que ingresa es segregada en un sector de Cuarentena hasta que Control de Calidad (análisis de por medio) la aprueba y pasa a ser almacenada. El depósito cuenta temperaturas que van desde -20º centígrados, otras de 2º a 8º o temperatura ambiente, todo esto monitoreado y registrado diariamente.

Luego, otra tarea importante es abastecer a los sectores productivos de la empresa con los materiales y materias primas que vayan solicitando. Todos los movimientos son registrados a través de sistemas informáticos (SAP) para seguir la trazabilidad de cada una de las materias primas que se utilizan en nuestros productos y poder garantizar la calidad de los mismos.

Para el almacenamiento, el sector cuenta con una cámara refrigerada con capacidad para almacenar entre 15 y 20 millones de dosis de vacunas. La misma tiene tres motores dos que funcionan alternados y uno de back up, además cuenta con monitoreo diario de temperatura y alarma ante cualquier desperfecto que aseguran la integridad del producto. El sector cuenta con una antecámara donde se prepara el pedido, asegurando que en ningún momento pierda la cadena de frío.

¿CÓMO FUE LA ADAPTACIÓN EN CONTEXTO DE PANDEMIA?

Hay adaptaciones que son propias del sector y otras de la empresa en general, que han ayudado a que en ningún momento la empresa haya dejado de operar.

Una muy importante fue cambiar prácticamente toda la distribución a un operador logístico que nos asegure la llegada del producto a nuestros clientes. Otra adaptación, fue la capacitación del personal tanto en tareas de depósito como de expedición, por si en algún momento hay que aislar algún sector el otro lo pueda reemplazar.

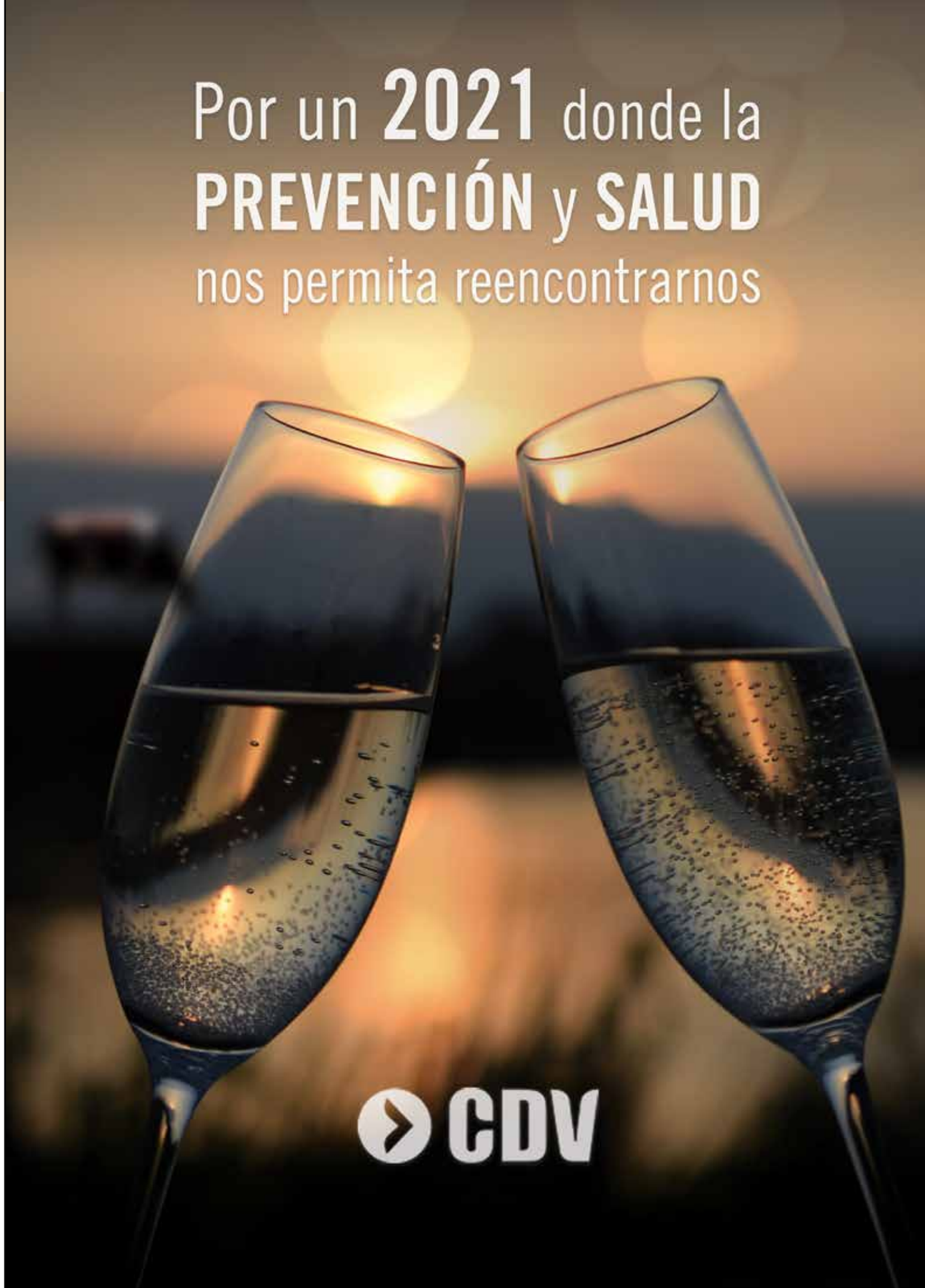
¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS?

El mayor desafío es adaptarnos al crecimiento constante de la empresa, ya que hoy CDV está creciendo a un ritmo sostenido.

Nuestra infraestructura debe acompañar este desarrollo.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL ÁREA QUE LLEVA ADELANTE?

Es importante en el inicio porque recibimos todas las materias primas que se van a utilizar para realizar el producto. Debemos garantizar que las mismas sean las correctas y guardarlas en las condiciones exigidas para asegurar su calidad. Somos importantes porque formamos parte de la cara visible de la empresa. Depende de cómo el cliente reciba el producto, influirá en la percepción que tenga del laboratorio. Nuestro trabajo es asegurar que el cliente reciba el pedido correcto, en tiempo, forma y en las condiciones ambientales exigidas.



Seguinos en: @labcdv

Escaneá el código para más info

LÍNEA REPRODUCTIVA: PREVENCIÓN CON BUENOS RESULTADOS

¿CONSULTAS? escribinos a 011 3312-2CDV (238)

IHS Markit®

Animal Pharm Award Winner 2019

Mejor empresa del sector veterinario en Latinoamérica

CDV

DIAGNÓSTICO Y VACUNAS PARA LA SANIDAD ANIMAL