CDVet

La Revista del Laboratorio CDV para el sector veterinario

Año 8, N° 14 I 2022 I Actualidad, información, notas técnicas y de interés general. Distribución gratuita.

TODOS PODEMOS LOGRAR UNA MAYOR ACTIVIDAD GANADERA

Entrevistamos a referentes de distintos eslabones de una cadena que debe buscar imperiosamente crecer en su eficiencia. ¿Qué opinan los protagonistas? ¿Se puede producir más y mejor?

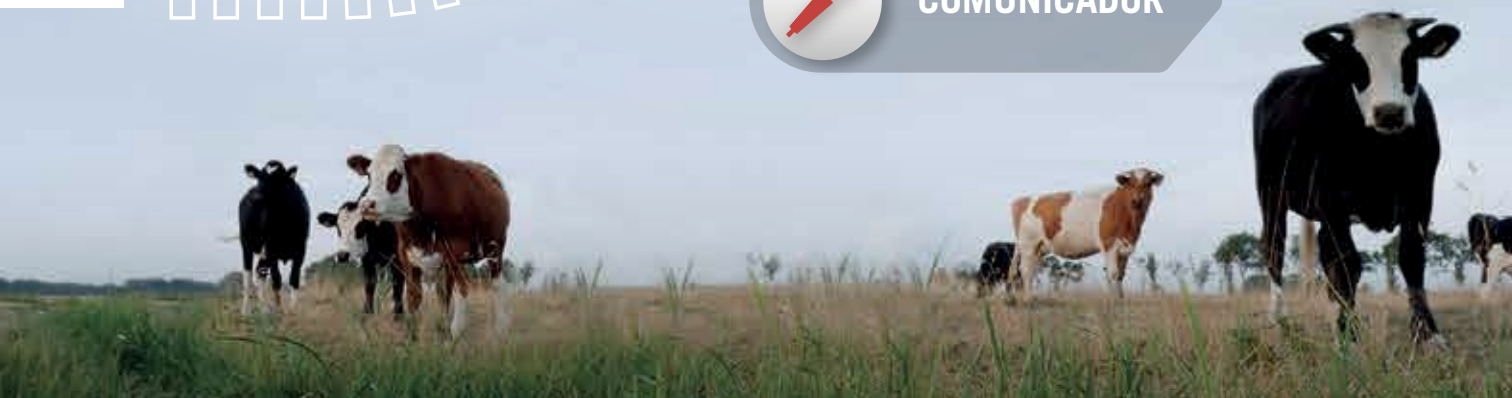
PRODUCTOR

ASESOR VETERINARIO

CANAL COMERCIAL

LABORATORIO

COMUNICADOR



FORTALECIDOS, A PESAR DEL CONTEXTO
Aún frente a los múltiples desafíos que planteó este 2022 para nuestro país en general y a la ganadería en particular, CDV ha logrado seguir cumpliendo con sus metas.

CUIDAR A LOS TERNEROS
Ante un momento clave como lo es el destete, los establecimientos deben reforzar sus planes de vacunación contra enfermedades respiratorias y clostridiales.

INVERTIR PARA CRECER
Junto al anuncio de una nueva planta de vacunas veterinarias de calidad mundial, CDV refuerza su presencia local y avanza en mercados internacionales.

ESCANEÁ PARA MÁS INFO

Protección asegurada

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

SUMARIO

EDITORIAL
FORTALECIDOS, A PESAR DEL CONTEXTO 04

NOTA 1
"TENEMOS QUE VACUNAR A LOS TERNEROS ANTES DEL DESTETE" 06

NOTA 2
ANUNCIOS, VISITAS A LA PLANTA DE AFTOSA Y MÁS INVERSIONES DE CDV 10

NOTA 3
"HAY QUE AVANZAR EN LA CODIFICACIÓN DE TODOS LOS PRODUCTOS" 12

NOTA 4
"CUMPLIMOS LAS METAS, INVERTIMOS Y VAMOS POR EL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL" 16

NOTA 5
JUNTOS, POR UNA MEJOR SANIDAD Y PRODUCTIVIDAD GANADERA 20

NOTA 6
ETAPA POR ETAPA, ¿CÓMO PLANIFICAR UNA SANIDAD INTELIGENTE? 24

NOTA 7
DE BRASIL A CDV: "TENEMOS UN GRAN FUTURO POR DELANTE" 26

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

Fortalecidos, a pesar del contexto

Los acontecimientos demuestran que el año 2022 fue realmente desafiante.

Lo fue a nivel nacional, con todas las complicaciones macroeconómicas, inflación y distorsiones en el tipo de cambio, por citar algunos ejemplos. Y lo fue también para un sector agropecuario que, a ese combo le sumó dificultades a causa de las inclemencias climáticas (seca), la caída en el precio de la carne y hasta un cúmulo de problemas a causa de incendios en distintas partes del país.

Fernando Mattícoli.
Director Comercial en el Laboratorio CDV.

Ninguna de estas variables acompañó el desempeño de los productores.

Sin embargo, todos los actores de la ganadería nacional redoblaron sus esfuerzos y avanzaron este año, buscando a pesar de todo crecer, mejorar e incrementar los rendimientos productivos que se logran tranqueras adentro.

Y ahí estuvo CDV también. Presente.

Acompañando con asesoramiento, tecnología y el convencimiento de que el sector aún tiene mucho para dar.

Esta reflexión la que nos llevó en las últimas semanas a hacer un repaso de todo lo que nos hemos fortalecido, aún en el marco de este contexto que nos toca vivir.

No fue sencillo y requirió de mucho esfuerzo y compromiso por parte de todo el equipo de trabajo del Laboratorio CDV.

Hemos avanzado en nuestra profesionalización, con jornadas de capacitación permanentes en nuestras distintas unidades, fomentando el crecimiento permanente y el acceso a las herramientas tecnológicas con las que contamos hoy en día.

SEGUIMOS INVIRTIENDO

Obviamente que es destacable la obra que ya está en marcha para la construcción de una nueva planta de vacunas en el Parque Industrial de Pilar (Buenos Aires), para la cual se invertirán cerca de US$ 60 millones redoblando la apuesta de CDV por el país, por la sanidad animal y por la ganadería.

Sin embargo, a eso se suman también una serie de inversiones que realizamos en la actualización permanente de nuestros procesos y sistemas de calidad tanto en la planta de vacunas virales y bacterias, como en la de vacunas contra la fiebre aftosa.

En ningún momento CDV desestimó su plan de inversiones.

Vamos a seguir creciendo. Cumplimos nuestras promesas. Los veterinarios, el canal comercial y los productores lo saben, nos lo dicen y lo valoran.

> » "Aún en un año difícil, CDV se mantuvo cerca de la ganadería, anunciando inversiones y acompañando a productores y veterinarios con asesoramiento y tecnología para seguir impulsando una actividad que todavía tiene mucho para dar".

Avanzamos sobre pasos sólidos buscando estar cada vez más cerca de los ganaderos, por medio de un equipo técnico que sigue sumando profesionales a los cuales buscamos fortalecer por medio de capacitaciones permanentes.

> » "Estamos convencidos: debemos ser proactivos en reforzar el vínculo entre todos los actores del sector ganadero para aumentar la productividad de nuestros rodeos bovinos, aplicando planes sanitarios inteligentes y mitigando el impacto negativo de las enfermedades".

NOS POSICIONAMOS

Sin dudas que otro de los grandes logros de este 2022 ha sido reforzar nuestro posicionamiento en el mercado de las vacunas contra la fiebre aftosa, afianzando nuestro vínculo con todos los entes y fundaciones del país.

Estamos cerca de ellos también, participando de distintos encuentros en los cuales se discute su presente y sus desafíos a futuro, aportando nuestro conocimiento y nuestros equipos técnicos para lograr los mejores resultados posibles.

Todo esto ha reforzado nuestro posicionamiento institucional.

Hemos recibido visitas en nuestras plantas por parte de clientes veterinarios, asociaciones de productores, fundaciones, autoridades oficiales y hasta embajadores, como en el caso ocurrido con las autoridades de Indonesia y Uruguay.

Nos gusta mostrar dónde hacemos lo que hacemos y cómo lo hacemos. Por eso también este año recibimos visitas de distintos medios de prensa, para poder transmitirles mano a mano nuestro trabajo.

Si bien desde los distintos espacios digitales que manejamos también mostramos nuestros distintos procesos, creemos que nuestra mejor carta de presentación es conocer nuestras plantas, nuestras inversiones y a nuestra gente, comprometida al 100% con la calidad.

EL FOCO PUESTO EN EL PRODUCTOR

Ya bien posicionados también en la cadena comercial local, buscaremos seguir creciendo en nuestro acercamiento a los productores, como generadores de demanda para las distintas tecnologías sanitarias que hoy tenemos disponibles.

Tal como veremos plasmado en la tapa de esta Revista CDVet y en el artículo que la complementa, estamos convencidos de que debemos ser proactivos en reforzar el vínculo entre todos los actores del sector ganadero para aumentar la productividad de nuestros rodeos. Productores, veterinarios, cadena comercial y laboratorios tenemos que trabajar juntos para impulsar la mejor sanidad de los animales.

Además de contar con la línea más completa en cuanto a servicios de diagnóstico y vacunas para los bovinos, hoy CDV cuenta con el 100% de los biológicos CDVac que salen de nuestra planta ya con una doble identificación por medio de códigos QR (con información para veterinarios y productores) y DATAMATRIX, una herramienta estratégica para eficientizar la cadena de distribución.

DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES

Al igual que crecimos y nos consolidamos en el mercado argentino, lo hacemos en el exterior. No solo porque la inversión en la nueva planta de vacunas está orientada precisamente a este destino, sino también por el gran despliegue que en los últimos tiempos viene llevando adelante nuestro equipo de Asuntos Regulatorios, presentando y aprobando registros en más de 40 países en simultáneo. Esta también es para nosotros una inversión estratégica, tanto como lo son los millones de dólares que destinamos solo este año también a mantener actualizados los procesos y normativas de calidad en nuestras dos plantas de producción. Y ya avanzando en nuestra capacitación para liderar también el segmento de prevención de enfermedades en otras especies animales como lo son perros y gatos, aves y cerdos, por medio de tecnologías novedosas para nuestra región y el mundo.

Ha sido un año desafiante, en el cual con esfuerzo y compromiso hemos podido cumplir nuestros objetivos. Brindemos por eso… y por lo que viene.

Por Fernando Matticoli
Director Comercial
del Laboratorio CDV

"TENEMOS QUE VACUNAR A LOS TERNEROS ANTES DEL DESTETE"

El MV Nicolás Palacio remarca la importancia de cumplir con el calendario de las vacunas CDVac Feedlot Plus y CDVac Clostrimax T y así reforzar la inmunidad de los animales frente a enfermedades respiratorias y clostridiales.

Estar atentos. El equipo técnico del Laboratorio CDV sigue creciendo en su asesoramiento a campo.

El buen estado sanitario de los terneros es estratégico a la hora de pensar en planteos ganaderos eficientes. Se trata de esos animales que formarán parte del circuito comercial de la empresa, pero que también terminarán siendo las futuras madres y toros del rodeo propio de cada productor.

"Los terneros nacen con una inmunidad innata, capaz de responder a una enfermedad. Lo que buscamos con las vacunas es reforzar esa inmunidad (trabajando sobre la inmunidad adaptativa), para que, a medida que se expone a distintos desafíos (estrés, enfermedades, etc), no se muera o enferme, impulsando el bienestar de los animales y evitando pérdidas y gastos en tratamientos por enfermedades que se pueden prevenir", nos explicó el MV Nicolás Palacio, coordinador del Servicio Técnico del Laboratorio CDV.

Esto es clave para generar protección contra dos patógenos como IBR y DVD, que nos van a acompañar en toda la etapa productiva con abortos, neumonías, etc.

"Tenemos que reforzar la inmunidad que los terneros adquieren de su madre. Darles una herramienta más para defenderse hasta el momento del destete, que es uno de los más estresantes, donde se va a exponer a cambios de dietas, va a cambiar el ambiente, etc.. Todo eso termina generando una inmunosupresión para la cual el animal tiene que estar preparado. Y podemos hacerlo", aseguró el profesional.

Nicolás Palacio, CDV.

¿CUÁNDO ES EL MOMENTO EN QUE VETERINARIOS Y PRODUCTORES TIENEN QUE PONER EL PLAN DE VACUNACIÓN?

Nicolás Palacio: El momento es ahora. Pensando en un planteo de servicio y nacimientos clásicos, en noviembre / diciembre los terneros podrían tener 3 o 4 meses de edad y empezar con las vacunaciones. En esta etapa ya disminuyeron los anticuerpos calostrales y los veterinarios podemos trabajar con las vacunas sin generar ninguna interferencia en este sentido.

¿CUÁL ES EL PLAN VACUNAL QUE HAY QUE APLICAR EN LOS TERNEROS?

En primer lugar, la presencia de un veterinario asesor es clave. Ese profesional debería ser quien planifique, coordine y lleve a cabo todas las vacunaciones.

De esa manera, podremos cumplir con los requisitos mínimos para que las vacunas sean realmente efectivas, por ejemplo, aplicándolas en animales que estén sanos y no cursando una enfermedad de manera subclínica.

Las vacunaciones deberían realizarse antes de someter a los animales a cualquier tipo de encierre. Sin embargo, como esto no siempre se logra, la propuesta es al menos aplicar una primera vacuna previo al encierre y luego la otra.

Esto ocurre, por ejemplo en el caso de los destetes hiperprecoces.

Allí otra de las propuestas también puede ser avanzar en el encierre de esos terneros por una semana y allí iniciar su esquema de vacunación para prevenir principalmente enfermedades respiratorias y clostridiales, aplicando CDVac Feedlot Plus y CDVac Clostrimax T, respectivamente.

¿QUÉ INFORMACIÓN TIENE QUE CONOCER EL PRODUCTOR EN CUANTO A LOS RIESGOS PRODUCTIVOS DE NO VACUNAR?

Está demostrado que los animales vacunados no se enferman o se enferman menos que los no vacunados y, por ende, logran más kilos y mejores rendimientos en las distintas etapas productivas.

Para tener una idea, un ternero que no se enferma de neumonía logra entre 20 y 25 kilos más que el que se enferma por no estar vacunado. Y en el caso de Queratoconjuntivitis, estos valores oscilan entre los 10 y 12 kilos.

No podemos olvidar tampoco que todo esto se lleva adelante en un momento en donde se busca el crecimiento sano del ternero.

Es visible.

Lo notamos en los terneros que no tienen diarrea, versus los que sí tienen por no estar vacunadas sus madres. El crecimiento de uno y otro termina siendo completamente diferente.

Hablamos de un proceso en el cual se terminan de formar los huesos, los músculos, la inmunidad e incluso el sistema digestivo, que va a ser el que tenga mayor impacto en materia de productividad de la ganadería.

Por eso es clave insistir con el mensaje: podemos empezar a trabajar la inmunidad de los terneros antes de los destetes.

Este es un tema estratégico que no siempre está contemplado en los planteos productivos.

Lo mismo ocurre en los tambos, por ejemplo: no siempre se les da importancia pensando que son la futura reposición de nuestras vacas.

BUENA PARTE DE NUESTRO PAÍS SE ENCUENTRA BAJO UN FENÓMENO DE SECA IMPORTANTE. ¿HAY QUE HACER UN MAYOR HINCAPIÉ EN ESTOS TEMAS?

Hemos estado recibiendo consultas respecto de este punto y lo que decimos es que debemos cuidar a los terneros y también fundamentalmente a las madres que están entrando en temporada de servicios, están preñadas o amamantando un ternero de 3 a 4 meses.

Es clave pensar en una estrategia de rescate, por ejemplo, con destetes precoces e hiperprecoces, considerando siempre las implicancias sanitarias que eso genera.

El clima sin dudas nos hace poner el foco en el aspecto nutricional y sanitario de los animales.

Si avanzamos en este tipo de planteos, es clave asegurarnos de

» "Debemos reforzar la inmunidad que los terneros adquieren de su madre. Darles una herramienta más para defenderse hasta el momento del destete; uno de los más estresantes, donde se va a exponer a cambios de dietas, de ambiente, etc. Para todo esto el animal tiene que estar preparado".

Momento clave. En tiempos de destete es clave que veterinarios y productores prioricen la prevención principalmente de enfermedades respiratorias y clostridiales, aplicando CDVac Feedlot Plus y CDVac Clostrimax T, respectivamente.

que luego esos terneros lleguen al encierre con las dos dosis de las vacunas que mencionamos para evitar enfermedades respiratorias, clostridiales e infecciosas.

¿QUÉ OTRA RECOMENDACIÓN ES CLAVE TENER HOY EN CUENTA?

Como dijimos, en primer lugar el acompañamiento y la capacitación de los responsables de las crianzas.

Luego, es importante mantener la cadena de fría de las vacunas, el cuidado en la manga y hacer foco en la calidad y el estado de las jeringas y agujas que utilizamos.

Hay que pensar siempre en la salud de los animales.

Por eso también es un buen momento para pensar en una estrategia antiparasitaria sobre la base de muestreos de materia fecal para definir los mejores tratamientos posibles.

También podremos hacer un dosaje de vitaminas y minerales para enviar al laboratorio y buscar siempre el mejor resultado.

Esto es trabajar de manera inteligente, enfocando las inversiones en aquellas acciones que tienen impacto en la salud y la productividad de los animales.

¿CÓMO LOS VETERINARIOS PUEDEN SEGUIR IMPULSANDO LA ADOPCIÓN DE PLANES SANITARIOS EN LOS RODEOS QUE ASESORAN?

Los veterinarios tenemos que seguir fomentando la capacitación en el personal de los campos y charlando con los productores sobre la importancia de aplicar sanidad sobre los bovinos. Tenemos que explicarles por qué y buscar los argumentos para que vean que no se trata de un gasto, sino de una inversión.

Hoy se está avanzando mucho en este sentido, con veterinarios asesores que impulsan esto y las nuevas generaciones de productores lo reciben de manera muy positiva también. Nos ven como aliados.

Se está generando un nuevo tipo de vínculo, que no se debe desaprovechar.

» Hoy se está avanzando mucho en un nuevo vínculo tanto con los asesores veterinarios, como con los productores ganaderos. Las nuevas generaciones reciben muy bien el acompañamiento y asesoramiento de la empresa. Nos ven como un aliado estratégico".

Acompañando desde los primeros pasos.

Vacuná a tus terneros al pie de la madre para que lleguen al destete protegidos frente a las enfermedades clostridiales, respiratorias y oculares.

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

ANUNCIOS, VISITAS A LA PLANTA DE AFTOSA Y MÁS INVERSIONES DE CDV

En el campo y en el laboratorio, la empresa avanzó en 2022 con una serie de acciones que confirmaron su compromiso por estar cerca de productores y veterinarios, realizando también importantes acciones en el ámbito institucional.

Estar cerca. A lo largo del año, CDV participó de los principales eventos ganaderos del país.

Visita internacional. A mediados de julio, el laboratorio recibió a la Embajadora de Indonesia en la planta de vacunas antiaftosa de Pilar (GBA).

Con la convicción de acompañar el día a día de la producción ganadera, a lo largo de todo este 2022 el Laboratorio CDV concretó acciones de las más diversas, desplegando a distintas unidades de sus equipos por todo el país.

Charlas, capacitaciones, recorridas a campo y exposiciones. Múltiples fueron los formatos en los cuales CDV estuvo presente a través de sus técnicos difundiendo su concepto de sanidad inteligente ante veterinarios y productores, siempre impulsando la prevención de enfermedades en los bovinos por medio de la aplicación de planes vacunales supervisados por médicos veterinarios.

MIEMBROS DEL DIRECTORIO VISITARON PILAR

La convicción de avanzar en posicionarse como una de las empresas líderes a nivel mundial en la prevención de enfermedades animales, ha llevado a CDV a realizar una nueva inversión que demandará cerca de US$ 60 millones para la construcción de su tercera planta de vacunas veterinarias en Argentina.

De allí la relevancia de haber recibido este año la visita de los miembros del directorio de la compañía, quienes recorrieron el predio donde ya comenzó la obra de construcción, como parte del plan de expansión hacia nuevos mercados y nuevas especies, cumpliendo los más altos estándares mundiales de calidad.

Vale decir que la planta tendrá una superficie cubierta total de 9.500 m2, incluyendo áreas productivas, depósitos con sus correspondientes cámaras frías de almacenamiento, áreas técnicas, bioterio, y áreas administrativas. Su diseño cumplirá con la concepción de "industria verde" logrando minimizar y controlar el impacto ambiental y estará operativa durante el primer trimestre de 2025. Diseñado desde su concepción inicial bajo las exigencias establecidas por la clasificación internacional de planta clase mundial o World Class Manufacturing, el nuevo edificio contará con un moderno sistema de control de procesos, manejo eficiente de los recursos hídricos y ambientales, equipamientos totalmente automatizados, controles de accesos digitales y centralizados, monitoreo de variables críticas de proceso y control eficiente de la energía entre otras innovaciones a incorporar dentro de este proyecto.

En Pilar. Martín Elena, Gerente De Administración Y Finanzas De Cdv, Ricardo Kirsten (Director), Alfredo Rudolph (Director), Juan Roo, Gerente General De Cdv, Wilfred Hintze (Presidente Del Directorio), Carolina Hintze (Directora), Klaus Winkler (Director Ejecutivo), Ernesto Labatut (Director).

EN EL CAMPO

Además de realizar acciones específicas como lo fue la firma de un convenio con la Asociación Grassfed Argentina para trabajar juntos por una sanidad inteligente en la ganadería argentina, CDV también se hizo presente en una serie de eventos a lo largo del país, como la 7° Prueba Pastoril del Litoral 2022, en Entre Ríos, o el gran despliegue realizado tanto en el 8vo Mundial de Braford en la Sociedad Rural de Corrientes y luego, en la Exposición Nacional de Razas, entre otras tantas que pudieron seguirse en tiempo real a través de las redes sociales de @labcdv.

EN EL LABORATORIO

Sin dudas uno de los momentos institucionales más destacados del año para CDV fue la visita, allá por el mes de julio de la Embajadora de Indonesia, Niniek Kun Naryatie, y a miembros de la Cámara de Comercio Mercosur- Asean, en su planta de producción de vacuna antiaftosa ubicada en el Parque Industrial de Pilar.

Este fue el puntapié inicial de lo que hoy es una realidad: el envío de 7 millones de dosis de vacuna antiaftosa bivalente para combatir el brote que afecta al país asiático desde el pasado mes de mayo.

AFIANZANDO VÍNCULOS

También en este marco de expansión, referentes de CDV recibieron en sus instalaciones al Embajador de la República Oriental del Uruguay, Carlos Fernando Enciso Christiansen, con su comitiva y al Intendente del Municipio de Pilar, Federico Achával, quienes reforzaron la importancia de disponer de vacunas de calidad y en cantidad, para mantener los estatus sanitarios en Argentina, la región y el mundo.

Pero esto no fue todo. Entre las tantas visitas de relevancia que recibió CDV en sus instalaciones (Ver Recuadro) también se destacan la realizada por autoridades sanitarias del SENASICA (México), junto con las del SENASA local y la de distintos miembros de la Comisión Directiva de la Federación Veterinaria Argentina (FeVA), entre los que se encontraba su presidente, el MV Federico Berger.

"Importante fue también recibir distintos grupos de medios de prensa especializados en el sector ganadero, para mostrarles nuestras instalaciones, que vean cómo es que se producen nuestras vacunas antiaftosa y tomen dimensión de la inversión que requiere ofrecer productos de calidad para la prevención de enfermedades en los animales", explicaron desde el área de Marketing del Laboratorio CDV.

MÁS LOGROS

Este año el equipo de CDV también festejó haber sido seleccionado por el Ministerio de Salud de la Nación, por medio de licitación pública, para la entrega de 400 mil dosis de vacunas contra rabia canina y felina que serán utilizadas en el Plan Nacional de Vacunación en Argentina correspondiente al año 2022/2023.

"Esto nos llena de orgullo y nos lleva a seguir trabajando todos los días", aseguraron desde la empresa que ya puso en marcha la obra para la construcción de su tercera planta de vacunas veterinarias en el país, por medio de una inversión estimada en US$60 millones.

"HAY QUE AVANZAR EN LA CODIFICACIÓN DE TODOS LOS PRODUCTOS"

El presidente de la Cámara de Distribuidores de Productos Veterinarios, Alberto Paz Polito, y el Director Comercial de CDV, Fernando Matticoli, coincidieron en la relevancia del tema para mejorar la eficiencia del canal.

Al igual que ocurre en otros rubros de la economía, el sector veterinario avanza hacia una mayor profesionalización e informatización de sus operaciones. En ese sentido que la codificación de los productos juega un rol cada vez más relevante a la hora de pensar en una mayor eficiencia de la cadena comercial.

Entendiendo este tema como prioritario, entrevistamos a Alberto Paz Polito, presidente de la Cámara Argentina de Distribuidores de Productos Veterinarios (entidad que promueve activamente la incorporación de códigos de barra en los productos para todas las especies animales), y a Fernando Matticoli, Director Comercial de CDV, (laboratorio que ya cuenta en el 100% de sus vacunas con una doble codificación inteligente: DATAMATRIX y QR).

¿CUÁL ES LA NECESIDAD DE LOS DISTRIBUIDORES EN RELACIÓN A LA CODIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES VETERINARIOS?

Alberto Paz Polito: Es un tema cuya relevancia venimos destacando desde hace varios años desde nuestra Cámara. Tal como lo expresé recientemente en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina (CIVA), la gran cantidad de artículos que disponemos en nuestros depósitos y de pedidos diarios que atendemos hace que necesitemos sin dudas avanzar hacia sistemas más eficientes.

CADISVET está conformada por una amplia variedad de distribuidoras de distintas partes del país, que trabajan tanto en el segmento de grandes, como de pequeños animales. Esto hace que movilicemos algo así como 25.000 unidades diarias, entendiendo por unidad diaria tanto una dosis de vacuna de rabia para un perro, como un paquete de amitraz con cal para el caso de la ganadería. Si tuviéramos la posibilidad de contar con todos los productos codificados, la situación sería más simple, evitaríamos errores y avanzaríamos en una mayor profesionalización como canal. Este tema es una prioridad para nosotros.

Entendemos que es difícil y es una inversión pero necesitamos un horizonte para ir trabajando en la temática. De allí la trascendencia de contar con empresas como CDV que ya han trabajado en este tema y desarrollado su sistema de codificación, que ya tenemos disponible los distribuidores.

Alberto Paz Polito.

Fernando Matticoli

¿POR QUÉ CDV DECIDIÓ INVERTIR EN INCLUIR CÓDIGOS DE BARRA Y QR EN SUS PRODUCTOS?

Fernando Matticoli: Si bien cuando ingresé al área comercial de la

SANIDAD INTELIGENTE

CDV pioneros en la incorporación de tecnología en la **industria veterinaria.**

Código QR

Ahora nuestros reactivos y vacunas tienen un Código QR con **información clave** para su aplicación. Escanealo desde tu celular.

Código Data Matrix

Es una identificación única que tiene cada producto CDV para acceder a su **trazabilidad.**

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

empresa en 2018 comenzamos a trabajar para sumar esta alternativa y cubrir lo que veíamos era una necesidad concreta del canal comercial para aumentar su eficiencia, fue luego de CIVA 2020 y la publicación de una encuesta realizada entre distribuidores de todo el país, que avanzamos más rápidamente en la consolidación del proyecto. Esa encuesta reafirmaba lo que estábamos planificando hacer, aún sin que fuera obligatorio hacerlo, con todo lo que ello conlleva.

Los distribuidores claramente manifestaron la necesidad de contar con productos veterinarios codificados, para poder agilizar su operación.

Destacaron la relevancia de avanzar en la informatización de sus stocks.

Así fue como pusimos en marcha nuestros procesos internos para modificar los packagings de todos los productos y presentamos al Senasa para su autorización, incluyendo la codificación.

Luego debimos tomar contacto con GS1, empresa internacional que concentra y provee la información de los códigos de barra, QR, Datamatrix, etc, en todo el mundo, quienes incluso no contaban aún con un formato específico para el caso de vacunas veterinarias para bovinos. Fuimos pioneros en la región en sentar las bases para poder determinar el esquema de los códigos.

El objetivo es darle a la cadena comercial, a los veterinarios y a los ganaderos, productos que cuenten con una identificación individual validada.

Por un lado, con un código Datamatrix que es estratégico para los distribuidores, ya que cuenta con los datos del producto, lote de elaboración, vencimientos, etc.

Y, por el otro, un código QR sirve también a veterinarios y productores para acceder desde sus celulares a más información sobre el producto, con videos y distintos instructivos sobre sus características y forma correcta de uso.

¿TAMBIÉN LAS DISTRIBUIDORAS TENDRÁN QUE INVERTIR?

APP: Eso está claro. Y estamos dispuestos a hacerlo. Es una necesidad para todos, ya no como se pensaba hace un tiempo, solo para aquellos que trabajan en el sector pet, abarcando las grandes ciudades.

Toda la línea. Ya todos los productos que se elaboran en las plantas de CDV incorporan la doble codificación.

Los distribuidores sabemos que tenemos que invertir en esto para crecer.

Estamos dispuestos a hacer el cambio ya que entendemos que para aquellos que trabajen de manera ordenada, como lo hacen los socios de CADISVET, esto es una inversión para optimizar procesos y mejorar realmente la operatoria del día a día.

¿QUÉ BENEFICIO APORTA A LA CADENA LA CODIFICACIÓN DE LAS VACUNAS DE CDV?

FM: Quienes ya cuentan con los sistemas y lectores, pueden sin dudas hacer más eficiente el picking y la carga de la mercadería, minimizando errores y pérdidas, fundamentalmente en productos biológicos, con cadena de frío, en los cuales todo desvío se paga hoy muy caro.

Trabajar bajo estos esquemas requiere una inversión, pero la misma se paga en poco tiempo, subsanando pérdidas por vencimientos de productos, por ejemplo. Nosotros como laboratorio vamos a apoyar a CADISVET en su pedido de que otras empresas se sumen a la codificación y a todos los distribuidores que individualmente apuesten a sumarse a esta tendencia.

Hoy todos los productos que salen de nuestra planta de Pilar para el mercado interno tienen esta doble codificación: Datamatrix y QR.

¿CÓMO VISUALIZAN DESDE CADISVET EL TEMA A FUTURO?

APP: Cuantificar las pérdidas por errores en los depósitos puede ser variable dependiendo de cada distribuidora, pero seguro que esto es un problema.

Sin embargo, hasta que no contemos con un grupo considerable de empresas que se sumen codificando sus productos, será complejo que podamos avanzar. Nuestra motivación es clara y el tema es prioritario. Hay empresas, como CDV, que ya lo han hecho. Es posible. Hay consenso entre los distribuidores en un tema que está más latente que nunca y en el cual realmente estamos avanzando.

¿CUÁL ES EL APORTE A LA GANADERÍA?

FM: En el corto plazo, los códigos inteligentes con los que cuenta nuestra línea de vacunas CDVac representan una herramienta concreta para la cadena comercial para poder ser cada vez más eficiente. Pero además, debemos considerar el aporte que esta tecnología genera también en materia de trazabilidad. Saber desde el origen de la materia prima empleada en cada vacuna, hasta el destino final del producto, es un valor que el mercado de la carne comenzará a requerir en el mediano plazo.

Con los códigos inteligentes de CDV, el productor cuando aplica la vacuna, puede registrar el procedimiento, vinculándolo incluso con la caravana de los animales. Es una forma de diferenciarnos como marca país en el mercado de las carnes.

¿HAY OTROS ACTORES TAMBIÉN INTERESADOS?

APP: Si, los hay. Por eso decimos que es un buen momento para avanzar, siempre sobre bases y objetivos sólidos. Hoy hay un fuerte trabajo de los Colegios de Veterinarios en materia de inspecciones y un mayor control del canal profesional. En la provincia de Buenos Aires, incluso de la mano del Ministerio de Asuntos Agrarios. Se vienen épocas para estar atentos en materia de estas inspecciones y demás.

No es solo por una cosa que hay que hacer la inversión. Es para estar o no estar.

Asimismo y más allá de las presentaciones que hemos realizado ante el Senasa por este tema, lo mantenemos activo con CAPROVE, por ejemplo, cámara de laboratorios que ya tiene un convenio con GS1 por este tema. Y también con las autoridades de CLAMEVET, la otra entidad que nuclea a laboratorios locales.

ESCANEÁ PARA MÁS INFO

Laboratorio de Diagnóstico

Consulta de resultados online

Envío de materiales para muestras sin cargo

Interpretación de resultados

#SanidadInteligente

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

"CUMPLIMOS LAS METAS, INVERTIMOS Y VAMOS POR EL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL"

El Gerente General del Laboratorio CDV, Juan Roô, analiza lo ocurrido a lo largo de este año, adelanta futuras inversiones, destaca el trabajo de todo el personal de la empresa y anticipa los planes para el corto plazo.

Render. La nueva planta de vacunas veterinarias de CDV cumplirá con las principales normas internacionales de calidad, en busca de expandir el negocio internacional de la empresa.

Con la mirada puesta en lo que pasó, pero también en lo que viene, el Gerente General del Laboratorio CDV, Juan Roô, realizó un análisis del rendimiento de la empresa a lo largo de este año tanto en el mercado local, como en el internacional y comenzó a delinear los planes a futuro de una compañía que avanza a pasos sólidos con su línea de vacunas CDVac en Argentina, la región y el mundo.

¿CÓMO DEFINIRÍAS LO OCURRIDO A LO LARGO DE ESTE 2022?

Juan Roô: Tal como preveíamos, este 2022 fue un año muy desafiante, tanto desde los aspectos propios de nuestro sector, como desde una mirada macroeconómica general, en la cual los precios de nuestros productos no lograron seguir el ritmo de la inflación que sufrimos tanto en pesos, como en dólares, a lo largo del año.

Fue complejo, pero CDV cierra un año positivo. Sin duda, nos queda la sensación de que hubiera podido ser mejor. Porque cuanto mejor a uno le va, más invierte, más se desarrolla y más apuesta por la investigación y el agregado de valor.

Nos preocupa y ocupa el desarrollo profesional de nuestra gente, así como también su bienestar y capacitación, por eso y a pesar del contexto, seguiremos invirtiendo en todos y cada uno de nuestros talentos.

¿CUÁLES FUERON LAS CLAVES PARA QUE CDV PUEDA SEGUIR CRECIENDO?

Lo primero a destacar es el compromiso de todo nuestro equipo de trabajo para con la empresa y su crecimiento.

Sin esto, difícil hubiera sido cumplir con nuestros objetivos.

Pudimos avanzar con la exportación de 7.5 millones de dosis de vacuna antiaftosa a Indonesia, culminando con el último envío en diciembre de este año.

Esta buena noticia se suma al esfuerzo y compromiso del área de Asuntos Regulatorios, por medio de la cual seguimos registrando productos en más de 40 países alrededor del mundo.

Pudimos invertir en mejoras productivas y de eficiencia en nuestras plantas, siempre sobre una sólida base financiera y económica, la cual nos permitió seguir adelante y poner ya en marcha la construcción de una tercera planta de vacunas veterinarias de calidad mundial también en el Parque Industrial de Pilar, Buenos Aires, para la cual se realizará una inversión cercana a los US$ 60 millones.

Juan Roo, CDV.

Estamos avanzando también en seguir cerca de veterinarios, distribuidores y productores, acompañándolos con asesoramiento técnico y una presencia activa en el día a día de la actividad ganadera nacional.

Hoy en día, con la seca y la caída de precios de la carne, tenemos que estar incluso más cerca de la producción; es cuando más sanidad hay que aplicar para minimizar las pérdidas y lograr cumplir con las metas productivas y económicas.

Hemos logrado desarrollar un equipo técnico potente, que avanza en todo el territorio nacional asesorando a los productores.

Nosotros vamos y ellos vienen… bajo esta idea es que también durante 2022 concretamos una serie de visitas a nuestras plantas de vacunas para que los usuarios de nuestros productos puedan ver con sus propios ojos nuestras inversiones, los cuidados y el profesionalismo con el cual generamos los biológicos que previenen enfermedades en los bovinos.

Por delante, buscaremos seguir posicionando nuestra línea de vacunas CDVac, a fin de reforzar aún más la imagen de las vacunas que ya muchos veterinarios y productores conocen y aplican para resguardar la salud y el bienestar de los bovinos.

¿CUÁL ES EL ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNO DE BIOLÓGICOS PARA GANADERÍA?

Ya el 2021 había insinuado una caída respecto de los récords de ventas de 2020.

> » Pudimos avanzar con la exportación de 7.5 millones de dosis de vacuna antiaftosa a Indonesia, culminando con el último envío en diciembre. Esto se suma al esfuerzo y compromiso del área de Asuntos Regulatorios para seguir registrando productos en más de 40 países alrededor del mundo.

Esta baja continuó en 2022, sumando fuertes distorsiones comerciales en materia de precios, condiciones, plazos y planes de cuotas sin ajustes por inflación, por citar solo algunos ejemplos.

En ese marco, el contexto se hace aún más difícil.

Nuevamente, el canal ha vuelto a tener varios meses de productos en sus stocks.

¿QUÉ TIPO DE ESTRATEGIA REQUIERE ESTE CONTEXTO?

CDV tiene un plan de expansión a 10 años, por el cual buscaremos estar entre los 20 laboratorios más grandes del mundo.

Hoy, en Argentina tenemos el 28% de participación de mercado, con la firme convicción de estar siempre listos y cerca de veterinarios y productores, acompañándolos en los desafíos de su día a día, invirtiendo por lograr cada vez mejores soluciones en la prevención de enfermedades.

Vamos a seguir creciendo. No vendemos frascos, ofrecemos un servicio de altísima calidad.

Ese es nuestro gran diferencial. Así como también lo es todo el equipo de trabajo que da soporte y asesoramiento en favor de una actividad ganadera cada vez más productiva y eficiente.

La estrategia no se modifica. Avanzaremos en nuestro posicionamiento local e internacional, preparándonos para ser líderes mundiales en la prevención de enfermedades en las distintas especies animales.

¿CÓMO NOS PODÉS DEFINIR LA NUEVA PLANTA QUE ESTÁN EMPEZANDO A CONSTRUIR?

» Hoy, en Argentina tenemos el 28% de participación de mercado, con la firme convicción de estar siempre listos y cerca de veterinarios y productores, acompañándolos en los desafíos de su día a día, invirtiendo por lograr cada vez mejores soluciones en la prevención de enfermedades.

Será una de las plantas de vacunas veterinarias más modernas del mundo, con la mejor tecnología, pensada para que logre su funcionamiento de forma sustentable y con una inversión cercana a los US$ 60 millones.

Hablamos de biotecnología argentina pura para exportar al mundo, con un valor agregado del 100%. Va a ser una de las primeras plantas en cumplir todas las normativas de calidad actualmente vigentes en el mundo. Se viene entrenando a nuestra gente hace 4 años en este proceso porque sabemos que no solo se trata de equipos, sino de conocimiento, procesos y experiencia en lo que se hace.

La obra ya empezó y la constructora SEDICO ya está desembarcando en el Parque Industrial de Pilar para avanzar con la dirección de Moreno y Asociados.

¿QUÉ OTRAS CARACTERÍSTICAS DESTACADAS TENDRÁ? ¿CUÁNDO SE INAUGURARÁ?

Es una planta Nivel 2 y Nivel 3 para la producción principalmente de vacunas bovinas y reactivos como PPD y Brucelosis.

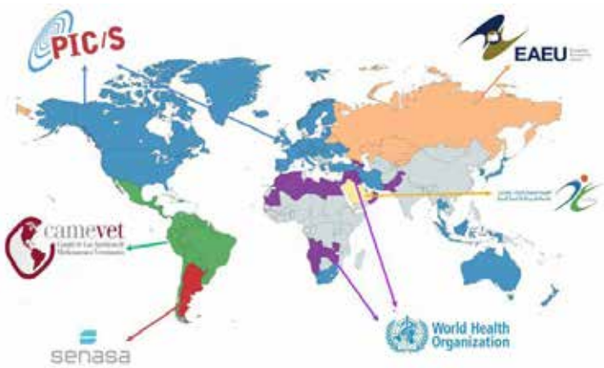
Proyectamos más de 10.000 metros cuadrados, con una capacidad para producir 280 millones de dosis al año (entre las distintas variantes. Va a ser una construcción "seca" que es la tendencia actual. Se estiman unos 17 meses de obra y luego puesta en marcha y transferencias de procesos.

Contaremos con tecnologías que nos permitirán elaborar vacunas vivas, inactivadas y recombinantes.

A ello, sumaremos también una nueva plataforma que estamos desarrollando con un laboratorio europeo. A fines de 2024 estará produciendo.

Dispondremos de un staff de 120 personas para darle vida a una planta que exportará alrededor del 80% de su producción a más de 40 países.

Unos meses antes de su inauguración, estaremos empalmando la transformación de nuestra planta de vacunas virales y bacterianas para avanzar allí en la elaboración de vacunas para nuevas especies: cerdos, mascotas y una expansión en aves, junto con nuestro aliado estratégico, Vetanco.



Calidad internacional. La nueva planta de vacunas veterinarias de CDV en Buenos Aires, cumplirá con todas las normativas de calidad vigentes en el mundo.

¿Y EN AFTOSA? ¿CUÁLES SON LOS MERCADOS A LOS QUE APUNTA CDV?

Tenemos una posición consolidada en el mercado argentino, con 20 millones de dosis anuales. El resto de nuestra producción es la que se exporta hoy con Indonesia como principal destino con 7 millones de dosis, las cuales esperamos mantener o incluso elevar a 10 millones en 2023.

Luego sin dudas avanzaremos en los mercados regionales participando de las licitaciones en Uruguay, Paraguay, Bolivia y Venezuela, así como también en los países de Medio Oriente y Asia, buscando sumar a Vietnam y Corea del Sur, entre otros en los cuales ya estamos avanzando.

¿CUÁL ES EL BALANCE GENERAL DE ESTE AÑO Y LAS EXPECTATIVAS PARA 2023?

Es clave para mí volver a destacar y agradecer el compromiso de todas las personas que son parte de CDV.

Nuestro equipo humano es único, tanto como su compromiso y vocación por lo que hacemos.

Las expectativas son muy altas por todo lo que viene, más allá de la incertidumbre que se vive hoy en nuestro país y en otros alrededor del mundo, con lo cual traccionaremos fuerte nuestras exportaciones, con el entusiasmo de seguir invirtiendo en nuevas tecnologías y avanzando con productos en otras especies.

Ya estamos trabajando en una expansión en la parte de I+D muy fuerte. Este es el próximo proyecto global de CDV, una propuesta que nutra a la compañía de las mejores herramientas en materia de nuevos desarrollos y plataformas que nos posicionen como líderes mundiales en la prevención de enfermedades animales.

ESCANEÁ PARA MÁS INFO
PPD Bovina

Diagnóstico confiable

#SanidadInteligente

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

JUNTOS, POR UNA MEJOR SANIDAD Y PRODUCTIVIDAD GANADERA

Entrevistamos a distintos protagonistas de la ganadería local para conocer su visión sobre los índices productivos actuales y conocer cómo es que avanzan en lograr mejorar, de manera conjunta, el estado de los rodeos.

Coordinados. El trabajo planificado a campo permitirá que cada uno de los actores de la cadena ganadera pueda dedicarle tiempo, esfuerzo e inversiones a cuidar el estado sanitario de los animales.

"Tradición no es hacer las cosas como nuestros abuelos las hacían, sino hacerlas como ellos las hubieran hecho, con los recursos hoy disponibles". Esta frase grafica mucho de lo que suele ocurrir en la ganadería argentina, donde, a pesar de contar con las mismas tecnologías que están disponibles en todo el mundo, aún no se terminan de emplear en el modo (el tiempo y la cantidad) en que se debería.

Esta máxima que sin dudas puede replicarse en el mundo de la genética, las pasturas y el manejo de los rodeos, aplica fundamentalmente para describir lo que ocurre con la sanidad de los bovinos en Argentina.

Hoy, con 54 millones de cabezas totales en nuestro país, deberían aplicarse unas 300 millones de dosis de distintas vacunas (más allá de la que es obligatoria contra la fiebre aftosa) para mitigar las pérdidas y mortandades que ocasionan las enfermedades en las distintas etapas productivas.

Sin embargo, en los últimos años, apenas se han aplicado un total de 120 millones de esas dosis necesarias para que los animales puedan expresar su máximo rendimiento genético y nutricional.

"Esto lo vemos en el caso de las vacunas reproductivas, las cuales se aplican solo en un 20% de las categorías animales que se debería y eso impacta en la productividad", aseguró el Director Comercial de CDV, Fernando Matticoli, para luego insistir en que esta tendencia se replica en vacunas como las que se destinan a la prevención de la Diarrea Neonatal, cuya utilización solamente alcanza el 17% de su potencial en un esquema sanitario; o las vacunas respiratorias que apenas sobrepasan el 60% del total y el de las clostridiales, con un 77% de cobertura".

Cecilia Pafundi trabaja en un feedlot con hotelería en Santa Fe, desde donde impulsa mejoras productivas.

"Y qué decir de la vacuna contra el carbunclo, la cual más allá de su bajo costo y de contar con planes obligatorios en Buenos Aires y Santa Fe, aún se emplea en el 44%, siendo además una zoonosis", completó Matticoli.

EL IMPACTO DE NO VACUNAR

"En Argentina, de cada 100 vacas se destetan poco más de 62 terneros. ¿Qué pasó? ¿Dónde están los que no se destetan? Esta pregunta busca responder la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (CAPROVE).

¿Y cuál es su argumento? En el promedio de la ganadería argentina se preñan anualmente 76 vacas (de cada 100), de las cuales se obtienen 72 terneros nacidos, pero se llegan a destetar 62. Es decir: se pierden 10 animales entre nacimiento y destete. Siguiendo este planteo, se destaca que dentro de las 24 vacas no preñadas (sobre 100), en 10 casos se da por cuestiones vinculadas a la sanidad; los otros 14 son por falta de comida o por problemas de manejo.

"Hay un promedio de 4 terneros perdidos durante la preñez, siendo 3 de esas pérdidas por sanidad. En el caso de los nacimientos (72) hay 10 que no llegan al destete: de ellos, en 9 casos es por sanidad", aseguran desde CAPROVE.

¿Es importante esto?

Claro que sí: proyectados a todo el rodeo nacional, estos datos alertan que si el total de vacas es de 22 millones, "estamos perdiendo 4,4 millones de terneros".

ES AHORA

"Entendiendo esto, desde CDV reforzamos la idea de que aplicar planes sanitarios es una decisión inteligente. Siempre de la mano del asesoramiento veterinario, los productores podrán prevenir situaciones que luego complica no solo su día a día sino también su rentabilidad", insistió Matticoli, referente del laboratorio.

"Por esto insistimos en que somos todos los actores de la cadena los que tenemos que impulsar la productividad del sector. Siempre sobre la base del asesor veterinario, que es quien arma y ejecuta la mejor estrategia. Involucrando a un productor que debe rodearse de profesionales e invertir en tecnología para lograr la mayor productividad. A este binomio nos sumamos nosotros como laboratorio, atentos a las necesidades reales para desarrollar cada vez más y mejores productos, cerca de una cadena comercial que debe cumplir con su tarea de poner a disposición del canal los productos en tiempo y forma", reforzó el directivo, sin perder de vista también la importancia de involucrar a los comunicadores (Ver recuadro). "Debemos insistir también para que desde los distintos medios puedan comunicar la necesidad de avanzar en que la ganadería sume tecnologías que ya están disponibles en nuestro país para mejorar los rendimientos productivos", sumó.

El MV Eugenio Sosa cuenta su experiencia.

Desde CDV están convencidos de que el camino comienza por mejorar la sanidad de los bovinos, cumpliendo con planes sanitarios inteligentes.

"El impacto de no tener enfermedades en los rodeos está a la vista. Tenemos más preñeces, más terneros y menos o nulas mortandades por enfermedades que se pueden prevenir, como las respiratorias, las clostridiales y el carbunclo", aseguraron desde la empresa. Y completaron: "Más allá de los múltiples trabajos que lo demuestran, invertir en sanidad es una buena decisión, fundamentalmente en momentos complejos donde se debe proteger el capital de trabajo".

FEEDLOT, LA SANIDAD ES CLAVE

Como parte de este compromiso, desde CDVet entrevistamos también a distintos protagonistas para que nos cuenten cómo viven ellos la realidad productiva y de qué manera trabajan tranqueras adentro para mejorar sus desempeños.

Este fue el caso de Cecilia Pafundi, productora y referente de un feedlot, con servicio de hotelería, ubicado en Totoras, Santa Fe, que cuenta con una capacidad de 5.000 cabezas, las cuales se destinan al consumo interno y a exportación (Cuota 481). Además de sus modernas instalaciones, cuenta con 3 profesionales: 1 sanitarista, 1 nutricionista, 1 analista económico-productivo. ¿Alguna otra particularidad? Sí, vive en el feedlot, aportando un servicio personalizado.

"Recibimos tropas de gran parte de Argentina: realizamos una evaluación intensiva de la tropa la primera semana al arribo, donde detectamos el estado sanitario con el que llega y se envía una puntuación al propietario de la hacienda para que conozca el estado de arribo", nos decía Pafundi. Y agregaba: "Entendemos que el productor criador está evolucionando sanitariamente, comparados a años anteriores".

Al referirse al plan sanitario que emplean en el establecimiento, nuestra entrevistada fue contundente: "Las vacunas y la prevención de enfermedades, junto al manejo de las mismas, son fundamentales para lograr estabilidad y rentabilidad en el negocio. Se realiza la sanidad entre

las 24 y 48 horas de arribados: 1 dosis de CDVac Clostridial Polivalente; 1 dosis de CDvac Feedlot Plus; antiparasitario; antibiótico; identificación electrónica y pesaje. A los 15 días se realiza refuerzo de 2ª dosis Clostridial y viral".

Más allá de esto y a la hora de responder cuáles serían las acciones que deberían instrumentarse para aumentar la productividad, Pafundi compartió su parecer: "Para incrementar la producción de carne en nuestro país es necesario integrar producción y economía. En cuanto al productor ganadero argentino, conoce a la perfección los detalles productivos. Contamos con genética, maquinarias y profesionales de punta para el asesoramiento productivo. La ganadería, a diferencia de otras actividades, tiene ciclos largos, y necesita del financiamiento y de la apertura de mercados para poder continuar con la cadena productiva".

¿Y desde lo productivo? Según nuestra entrevistada, es necesario contar con la presencia de profesionales que aporten asesoramiento y capacitación continua a todos los actores de la cadena ganadera.

- Capacitación sanitaria (uso de jeringas, higiene, lugar de aplicación).
- Nutricional (importancia de cada insumo, qué aporta a la dieta, tiempos de mezclado, distribución homogénea en comederos etc).
- Higiene (limpieza de comederos, bebederos, patio de comida), intercambio de proveedores y clientes.

LA MIRADA DEL VETERINARIO

El MV Eugenio Sosa vive en San Gregorio, al sur de Santa Fe, y también se sumó a este artículo compartiendo su conocimiento y experiencia con rodeos lecheros y establecimientos ganaderos de carne.

"Además, capacitamos al personal en el registro y seguimiento de indicadores o índices de monitoreo y participamos de reuniones mensuales con el personal y/o encargados o dueños", aseguró el profesional que nos dio su mirada sobre el trabajo actual de los profesionales.

"El MV necesita para hacer un análisis y un estado de situación del establecimiento, contemplar datos como porcentajes de preñez de los últimos 10 años, mermas, tactos, causas de muerte, abortos, etc. No contar con esa información es el principal problema", nos explicó. Y reforzó: "Para armar un plan sanitario que tenga un impacto en eficiencia en la productividad lo importante es hacer un buen diagnóstico. En la pirámide de la producción la sanidad es la de mayor retorno pues, en 48 hs responde o no el animal. La sanidad es la base en el sistema de reproducción pero, es en base a la respuesta y eso hay que hacérselo saber a los productores. Los veterinarios debemos ser claros para que todos entiendan que esto respalda y le da sustento a lo que hacemos".

"Nuestro rol es mostrar con validez lo que proponemos para que el productor tenga las herramientas para tomar decisiones. El equipo de trabajo es gran parte del éxito y el fracaso del plan. Cuando uno es técnico tiene que adaptarse al ambiente humano y al equipo de trabajo", reforzó nuestro entrevistado, quien luego detalló los cuatros pilares sobre los cuales planificar su trabajo.

- Apoyarse en los laboratorios para hacer un buen diagnóstico para las causas de enfermedad y muerte, saber contra quién estamos peleando. Reforzar los métodos diagnósticos y no basarnos en lo empírico y de comentario.
- Involucrarnos más en el sistema, no ser un veterinario que se desentiende, no es decir preñada, vacía y me voy.
- Reforzar los controles en enfermedades como brucelosis y tuberculosis.
- Mayor claridad con lo que se hace: todo debe quedar escrito para cuando se hable con los dueños al final del año viendo la producción, si el productor no sabe qué hacer, se complica la actividad.

Finalmente y al referirse al potencial de la actividad en el país, nuestro entrevistado fue contundente: "La veo con un gran potencial y un gran futuro. La improductividad es lo malo, tenemos 24 millones de vientres pero el país desteta mucho menos. Los productores van viendo que cuando hacen las cosas bien se entusiasman. Los jóvenes, los hijos, adoptan la tecnología de procesos, de toma de información. El avance tecnológico es muy aceptado por muchos productores, es hacerles ver y entender. Puedes analizar mejor y sacar conclusiones para tomar medidas de corrección para el próximo año".

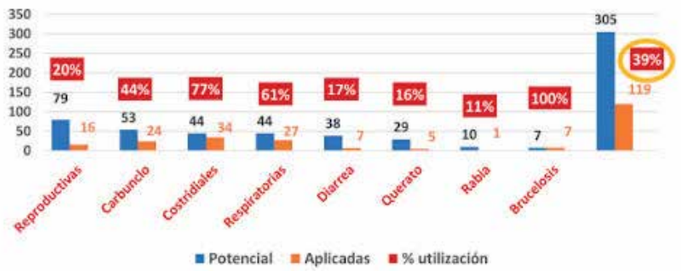
MÁS DIFUSIÓN Y MEJOR COMUNICACIÓN

Invitado por el Laboratorio CDV a ser también parte de este informe, el periodista de Radio La Red y Valor Carne, Marcos López Arriazu, compartió su visión sobre la ganadería actual y los desafíos a futuro.

"Así como hace algunos años fuimos testigos de la agricultura de precisión, hoy vemos cómo este concepto se expande a la ganadería, por medio de incorporación de tecnologías de gestión, imágenes satelitales y mejoras en la profesionalización de los sistemas", aseguró el periodista. Y agregó: "Es cierto que la expansión es más notoria en la lechería, pero también en la cría se percibe ya que los productores se han convencido de que la solución no son los planteos extensivos".

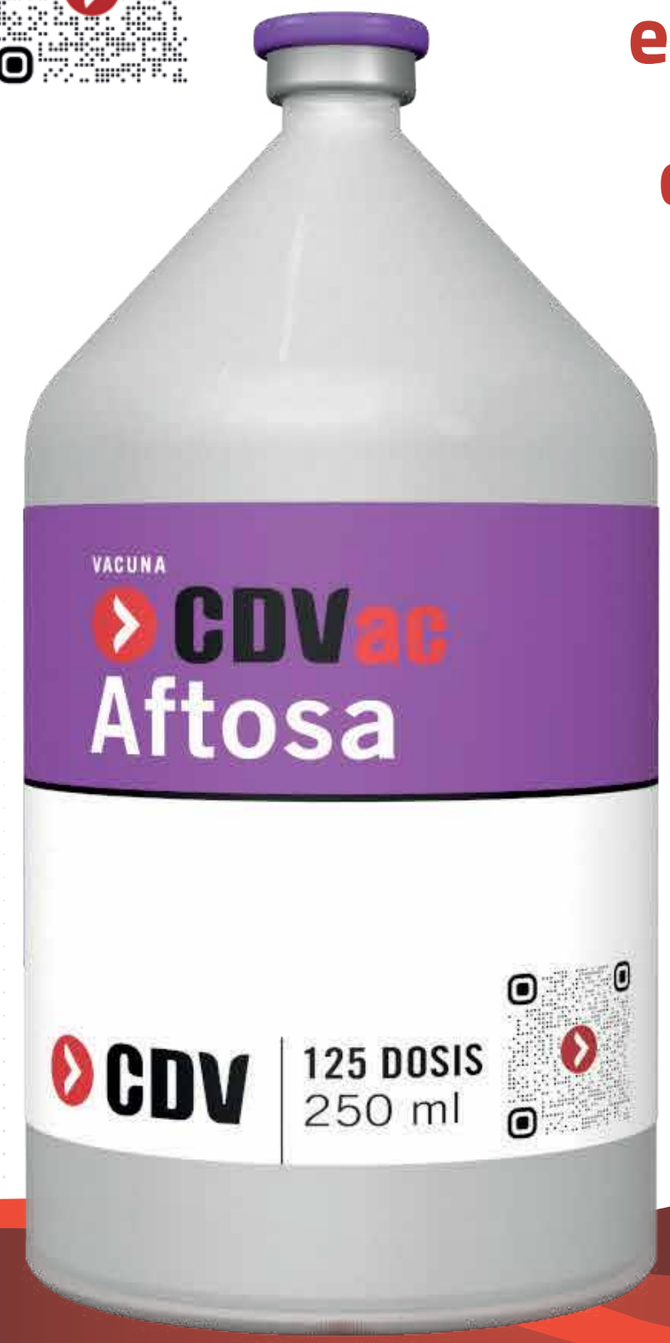
Asimismo y en cuanto a los medios de comunicación, López Arraizu sostuvo: "Somos la vía para que las empresas de tecnologías, los laboratorios compartan sus mensajes a los productores, de una forma didáctica y abiertos a las inquietudes. Nosotros no tenemos el rol de incentivar una mayor productividad; somos parte de la discusión, pero quienes deben motorizar son el sector público y privado. Entre todos, claro que sí se conforma un combo más que necesario para amplificar los mensajes y proponerles mejores manejos y herramientas a los productores".

Gráfico N° 1: El potencial de uso de las vacunas veterinarias sigue siendo grande.



ESCANEÁ PARA MÁS INFO

La más alta tecnología para el resguardo sanitario de la región y el mundo



#SanidadInteligente

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

ETAPA POR ETAPA, ¿CÓMO PLANIFICAR UNA SANIDAD INTELIGENTE EN EL CAMPO?

El MV Oscar Grassi vuelve a protagonizar una serie de videos donde aborda el plan sanitario de la ganadería de cría, destacando las acciones a realizar para impulsar la productividad de los bovinos.

En la manga. Cumplir con un estricto plan sanitario permitirá reducir las pérdidas que distintas enfermedades causan en los animales.

Con el firme objetivo de seguir brindando Consejos Inteligentes para que veterinarios y productores logren la buena sanidad de sus rodeos bovinos, el Laboratorio CDV vuelve a confiar en el MV Oscar Grassi para generar y difundir una serie de videos en los cuales se repasa etapa por etapa, el calendario que ningún actor de la cadena debería pasar por alto.

"No se trata de una receta o un plan estricto de pasos a seguir, sino una orientación para ser lo más eficiente posible en un ámbito global conflictivo y feroz que no que no permite ya más errores, ni ineficiencias", explica Grassi.

Y refuerza: "Porcentajes de preñez inferiores al 90% ya indican pérdidas. Ni imaginemos nuestro promedio nacional que como muestra la estadística sería de alrededor del 70 al 75% y de destete no superaría el 62 al 65%".

AMPLIAR LA DIFUSIÓN

Ya disponibles en el Canal de YouTube del Laboratorio CDV, comenzarán a difundirse también en redes sociales una serie de materiales audiovisuales en los cuales se abordarán las etapas de cría, recría y terminación.

Oscar Grassi. El médico veterinario repasa en una serie de videos todos los pormenores a tener en cuenta para cumplir con los planes sanitarios.

"La cría bovina es una etapa crucial de la producción ganadera", refuerza una y otra vez Oscar Grassi, haciendo foco en la importancia de vacunar a los terneros al pie de la madre contra enfermedades respiratorias y clostridiales, sin perder de vista la importancia de vacunar a las hembras de entre 3 y 9 meses con la vacuna de brucelosis (Cepa 19), que forma parte del plan nacional obligatorio.

> » "En la ganadería actual, porcentajes de preñez inferiores al 90% ya indican pérdidas en el sistema productivo. Ni imaginemos nuestro promedio nacional que como muestra la estadística sería de alrededor del 70 al 75% y de destete no superaría el 62 al 65%".

"Por cada 100 animales, 7 muertes pueden ser por clostridios. Las vacunas clostridiales poseen infinidad de combinaciones de acuerdo a la incidencia o indicación del médico veterinario", aseguró el profesional.

Asimismo, el profesional radicado en Dudignac (Buenos Aires) destacó el impacto del complejo respiratorio en distintos momentos de la producción. "Se puede observar que la cabeza de parición (60 o 70%) en general posee mejor respuesta inmunológica que la cola de parición (5 a 10%)", aseguró.

> » "El impacto de las enfermedades es claro y notorio: por cada 100 animales, 7 muertes pueden ser por clostridios. Las vacunas clostridiales poseen infinidad de combinaciones de acuerdo a la incidencia o indicación del médico veterinario".

HAY QUE VACUNAR CONTRA EL CARBUNCLO

También durante toda la serie de videos con Consejos Inteligentes de CDV, el MV Oscar Grassi refuerza la importancia de cumplir con los calendarios de vacunaciones contra el carbunclo bacteriano, enfermedad presente en nuestros rodeos y de obligatoriedad vacunal según la resolución del Senasa en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe.

"Podemos utilizarla antes del año de edad y a los 6 meses. Y revacunar anualmente sí o sí. Es una vacuna de calidad comprobada, muy bajo costo y mucha confiabilidad la revacunación se puede efectuar en otoño o primavera sobre todo en campos endémicos", aseguró el profesional veterinario con amplia trayectoria en el rubro.

PLANIFICACIÓN INTELIGENTE

"En la etapa de la recría del ganado, hablamos de una continuidad de acciones básicas e inteligentes en lo referido a la sanidad, considerando siempre la incidencia estacional de enfermedades emergentes", explicó el profesional que aborda de manera didáctica, con estadísticas y recomendaciones concretas, el paso a paso de una sanidad inteligente, con foco en el asesoramiento veterinario, la correcta aplicación de planes de vacunación y un fuerte vínculo con los productores para hacer aún más eficientes los resultados.

Los materiales también repasan la información necesaria para avanzar en el manejo sanitario de la hacienda en feedlots, sin perder de vista la importancia de aplicar la vacuna para brindar protección a los animales contra el carbunclo bacteriano, enfermedad presente en nuestros rodeos y de obligatoriedad vacunal según la resolución del Senasa en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe.

"Si en nuestro planteo se encuentra la reposición de vientres propios, recreando nuestras vaquillonas, llegada la época de pre servicio y desde luego realizando selección corporal fenotípica y reproductiva antes del servicio natural o artificial, se vacuna contra el síndrome o complejo reproductivo para evitar enfermedades venéreas que producen abortos", explica Oscar Grassi en el marco del material exclusivo generado por el Laboratorio CDV.

Más información en: www.cdv.com.ar.

DE BRASIL A CDV: “TENEMOS UN GRAN FUTURO POR DELANTE”

Pacellynson Rodríguez, Indira Alvez y Clodomir Nunes arribaron al país en 2015 para integrar el equipo que llevó adelante la construcción y habilitación de la planta de vacunas antiaftosa. ¿Cómo ven el crecimiento de la empresa?

Si bien muchas veces las inversiones que resuenan son las orientadas a infraestructura o incorporaciones de equipamiento y tecnología, son también muy relevantes los aportes que provienen de la incorporación de conocimiento.

Y ese fue el caso que vivió el Laboratorio CDV cuando en 2015 sumó a sus filas a tres profesionales de reconocida trayectoria para que formen parte del equipo que desarrollara el proyecto de construcción y habilitación de la planta de vacunas antiaftosa de CDV que hoy, casi 8 años más tarde, ya abastece de producto al mercado argentino y a otros en el mundo, como el de Indonesia.

EN PRIMERA PERSONA

Pacellynson Rodríguez, Indira Alvez y Clodomir Nunes arribaron al país en 2015 provenientes de Brasil para integrar el equipo que llevó adelante la construcción y habilitación de la planta de vacunas antiaftosa.

“La puesta a punto de todo el proceso fue fruto de mucho empeño, dedicación, intercambio de experiencias y “know how” de nuestro “core team”, nos decía Pacellynson Rodríguez, gerente de producción de esta planta de CDV, quien hoy juega un rol trascendental en la planificación, ejecución y control de la producción de acuerdo con la demanda del sector de venta, así como también en la gestión de documentación y otras tareas específicas.

A su turno, fue Indira Alvez, gerente de control de calidad de la planta de vacunas antiaftosa de CDV, quien -con 22 años de experiencia en la materia- recordó su rol en el proyecto de construcción de los laboratorios de control de calidad de área limpia y NBS4.

Son parte. Pacellynson Rodríguez, Indira Alvez y Clodomir Nunes arribaron a CDV en 2015 y crecen junto a la profesionalización de la empresa.

Actualmente a cargo de controlar todas las etapas del proceso productivo, Alvez resaltó el crecimiento que viene manifestando la empresa en los últimos años.

“Es muy importante y motivador ser parte de equipo de trabajo, y un desafío diario el hecho de controlar y garantizar que la producción de la vacuna sea de calidad, siguiendo las exigencias de alto padrón establecido por CDV”, completó.

Finalmente, Clodomir Nunes -coordinador de Bioseguridad en la planta de vacunas antiaftosa de CDV- fue clave a la hora de la puesta a punto de la planta para cumplir las exigencias de bioseguridad.

“CDV cuenta con personal muy capacitado y apasionado por su trabajo. Esa es una de las razones por las que la empresa sigue creciendo. Me siento orgulloso de pertenecer a ese grupo”, aseguró Nunes.

Finalmente, fue Pacellinson Rodríguez quien redobló los elogios hacia la compañía destacando los positivos cambios instrumentados en los últimos años. “Se han concretado inversiones de distintos tipo e incorporado personal realmente calificado, a la vez que se han ido abriendo nuevos mercados, los cuales se suman a lo que será la construcción de una nueva planta de vacunas veterinarias. Esta es una clara señal de que CDV seguirá creciendo, con un gran potencial hacia adelante”.

CDV

DIAGNÓSTICO Y VACUNAS
PARA LA SANIDAD ANIMAL

Aplicar sanidad de CDV a tu rodeo es una decisión inteligente.

#SanidadInteligente

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