

REVISTA VETERINARIA - EDICIÓN 15

Booster

EDICIÓN 15 Marzo 2025

Aplicación de la GnRH en protocolos reproductivos para mejorar la eficiencia en rebaños lecheros



Línea Reproductiva de
Ourofino: su exitosa llegada
a los campos chilenos

Salud

Testimonios
de nuestros
clientes

Salud

Conoce al médico
veterinario Ricardo
Merino

Entrevista

Descubre las
últimas noticias de
Veterquímica

Lo que está pasando

55
Años



VETERQUÍMICA
CREANDO SALUD ANIMAL



*Te invitamos a participar de
nuestra revista veterinaria,
creada por veterinarios*

Vq
Booster

*¿Quieres ser
parte de este proyecto?
Escríbenos*

gojeda@veterquimica.cl

ESPERAMOS TUS APORTES:
CASOS CLÍNICOS - EXPERIENCIAS
EN TERRENO SUGERENCIAS -
COMENTARIOS - OPINIONES



www veterquimica.cl

Síguenos   



- Editorial -

En el fluctuante mundo agropecuario, la búsqueda de la eficiencia y la rentabilidad son objetivos constantes para los productores. En este contexto, las hormonas utilizadas en la Inseminación Artificial a Tiempo Fijo (IATF) se han convertido en herramientas clave para optimizar la reproducción en el ganado, mejorando no sólo la productividad, sino también la rentabilidad de las explotaciones. La reproducción es un pilar fundamental en la producción agropecuaria, y su optimización puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento de nuestros campos.

En el mercado actual, existen diversos protocolos de IATF que ofrecen diferentes enfoques y combinaciones de hormonas. Sin embargo, para que estos protocolos sean efectivos, es fundamental utilizar productos hormonales de alta calidad y adecuarlos a la realidad de cada predio. Los productores y sus asesores deben evaluar cuidadosamente sus opciones, considerando la eficacia de cada protocolo, su costo y la tecnología detrás de los productos utilizados. Un aspecto crucial a tener en cuenta es la necesidad de reducir costos sin sacrificar la calidad. La implementación de productos hormonales tecnológicos y probados puede parecer una inversión inicial importante, pero a largo plazo, su uso puede resultar en ahorros sustanciales.

La innovación en el desarrollo de hormonas y protocolos ha avanzado a pasos agigantados, y hoy en día en Veterquímica, contamos con soluciones que son tanto efectivas como accesibles.

En esta primera edición 2025 de Booster, nos adentraremos en el fascinante mundo de los protocolos de reproducción utilizados en bovinos de carne y leche, revisaremos las bases fisiológicas de un ciclo reproductivo para una correcta IATF, exploraremos diferentes enfoques y combinaciones de hormonas que permiten optimizar los tiempos de servicio y mejorar la productividad del rebaño. Además, compartiremos la experiencia práctica de asesores veterinarios que han confiado en nuestros productos. Sus testimonios son un reflejo del impacto positivo que una buena elección de hormonas y protocolos puede tener en la productividad de los rebaños. Estos profesionales han comprobado de primera mano cómo la implementación de soluciones efectivas junto a nosotros, no sólo ha mejorado las tasas de concepción, sino que también ha impactado positivamente en la rentabilidad de las explotaciones.

Esperamos inspirar a más productores a adoptar prácticas que optimicen sus resultados, y fortalezcan también la salud y el bienestar de sus animales. ¡Hagamos de la eficiencia reproductiva una realidad en cada explotación! Estamos aquí para acompañarlos en cada paso del camino, brindando asesoría técnica y soluciones que se adapten a sus necesidades. Los invitamos a leer esta edición y descubrir cómo, a través del uso de nuestros productos de la Línea Reproductiva de Ourofino, podemos seguir construyendo un sector agropecuario más eficiente, rentable y sustentable.

Katherine Martínez

Jefe comercial de la Línea Reproductiva
Veterquímica S.A.

APLICACIÓN DE LA GnRH EN PROTOCOLOS REPRODUCTIVOS PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EN REBAÑOS LECHEROS

Flavia Morag Eliff

Médico Veterinario, Magíster en Reproducción Bovina
Especialista técnica – Ourofino Salud Animal



La Hormona Liberadora de Gonadotrofinas (GnRH) es una hormona producida por el hipotálamo, que cumple un rol importante en la regulación de la secreción de las gonadotrofinas, que son la Hormona Luteinizante (LH) y la Hormona Estimuladora de Folículos (FSH). La GnRH es liberada de manera pulsátil y su frecuencia y amplitud varían según la etapa del ciclo estral en la que se encuentre el animal. Debido a su acción de liberar LH en alta concentración, la GnRH es ampliamente utilizada en protocolos reproductivos, con el objetivo base de inducir la ovulación de un folículo dominante. De esa manera, la GnRH ofrece amplias posibilidades cuando se considera la fisiología del protocolo de inseminación artificial a tiempo fijo (IATF) y las estrategias reproductivas que requieren la inducción de ovulación.

El protocolo de IATF tiene como objetivo imitar lo que sucede naturalmente durante el ciclo estral, pero logrando inducir una ovulación desde la primera ola de crecimiento folicular. Esto permite acortar el proceso, que tiene un promedio de 21 días (ciclo estral) a un promedio de 10 días (protocolo de IATF).

Básicamente, el protocolo de IATF se estructura en tres pasos importantes:

- 1) Sincronización de la emergencia de la ola de crecimiento folicular
- 2) Control de la fase luteínica y crecimiento folicular
- 3) Inducción sincronizada a la ovulación

El primer paso busca estimular a que los animales inicien una nueva ola de crecimiento folicular, sincronizando la emergencia de esta ola. Este manejo se puede realizar de diferentes maneras, la forma más utilizada es con la aplicación de 2 mg de benzoato de estradiol (Sincrodiol®) e introduciendo un dispositivo intravaginal de progesterona (Sincrogest®).

Estas dos hormonas, cuando son combinadas, inducen la supresión de las hormonas LH y FSH, que tienen roles directos en el crecimiento folicular. Al bloquear estas dos hormonas, interrumpimos el crecimiento de los folículos presentes en el ovario e inducimos la atresia folicular.

El benzoato de estradiol, por tratarse de un éster de estradiol de vida media corta, es metabolizado aproximadamente 48 horas después de su aplicación. Tras su metabolización, se genera un pulso de FSH, que a su vez induce el apareamiento de una nueva ola de crecimiento folicular.

El segundo punto del protocolo, corresponde a la etapa que “mimetiza” el papel del cuerpo lúteo del animal, manteniendo la progesterona alta y constante, para controlar los pulsos de LH e inducir el crecimiento de un folículo, que posteriormente será el folículo pre-ovulatorio.

Al final de este periodo (día 8 del protocolo), es fundamental que la progesterona circulante baje rápidamente para permitir la ovulación. Para esto, se debe hacer la remoción del dispositivo intravaginal de progesterona (reducción de la progesterona exógena) y aplicar la prostaglandina (Sincrocio®, reducción de la progesterona endógena).

Adicionalmente, en esta etapa del protocolo (día 8), se hace necesario aplicar una dosis de eCG (gonadotrofina coriónica equina), que tiene un rol importante en inducir el crecimiento folicular final para que el folículo adquiera su capacidad ovulatoria.

El tercer punto representa el objetivo principal del protocolo: inducir la ovulación sincronizada. Para lograrlo, se debe aplicar un inductor de ovulación, que puede ser cipionato de estradiol (aplicado en el día 8 del protocolo), el benzoato de estradiol (día 9 del protocolo) o la GnRH (día 10 del protocolo).

Los tres inductores funcionan, pero el más indicado es el cipionato, debido a que produce una mayor manifestación de celo y su aplicación es más práctica, ya que debe ser utilizado en el mismo día en que se hace el retiro del dispositivo, y se administra la prostaglandina y la eCG. Después de usar el inductor de ovulación, se realiza la inseminación artificial a tiempo fijo de todos los animales protocolados, en el día 10 (Figura 1).

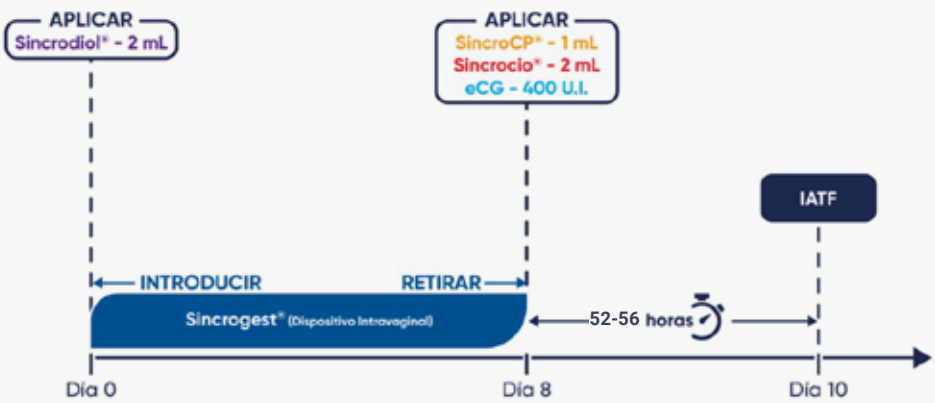


Figura 1. Sugerencia de protocolo de IATF base. Sincrodiol = benzoato de estradiol; Sincrogest = dispositivo intravaginal de progesterona; SincroCP = cipionato de estradiol; Sincrocio = cloprostenol sódico (prostaglandina F2α).

La utilización de la GnRH es bastante común y puede ser considerada una estrategia reproductiva dentro del protocolo de IATF base. Algunas posibles formas de utilizar el producto son: mejorar la sincronización inicial, mejorar la tasa de ovulación y el protocolo Ovsynch.

Este último (Figura 2) fue el primer protocolo de IATF desarrollado en el mundo y es ampliamente utilizado en EE.UU. y Europa. El protocolo Ovsynch se basa en el uso de GnRH y prostaglandina. Básicamente, la GnRH (Sincroforte®) es aplicada en el día 0 del protocolo, con el objetivo de inducir una ovulación y, tras ella, la hembra inicia una nueva ola de crecimiento

folicular. Además se forma un cuerpo lúteo, que cumple la función de control de fase luteínica y mejora la concentración de progesterona para animales que lo requieren, como es el caso de animales especializados con alta producción de leche.

Al final del protocolo, se debe aplicar dos dosis de prostaglandina para inducir una luteólisis completa de este cuerpo lúteo y bajar la progesterona endógena, permitiendo que el animal pueda ovular. En seguida, se aplica la GnRH como inductora de ovulación.

A pesar de ser el protocolo más utilizado en algunos países, su eficiencia depende de una selección de animales aptos para este tipo de sincronización. Es decir, los animales deben estar en una etapa adecuada del ciclo estral para que sean capaces de responder a la aplicación de la GnRH (presentando folículos con capacidad ovulatoria), o hasta realizar una pre-sincronización, para estimular a que el animal llegue a la etapa ideal del ciclo estral para responder a la etapa de sincronización inicial del protocolo (día 0).

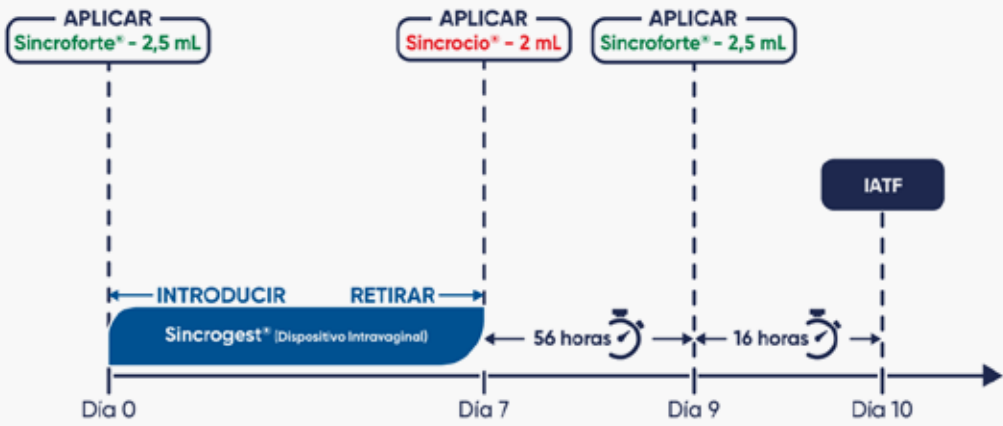


Figura 2. Protocolo de IATF con la estrategia Ovsynch. Sincroforte = Buserelina (análogo sintético de la GnRH); Sincrogest = dispositivo intravaginal de progesterona; Sincrocio = cloprostenol sódico (prostaglandina F2α).

Una forma de optimizar la IATF, principalmente en rebaños lecheros, es combinar ambos protocolos de IATF (base y ovsynch). El objetivo de esta estrategia es mitigar las fallas que se pueden presentar en estos protocolos. En el protocolo base, algunos animales, principalmente los que están siendo desafiados (alta producción de leche, estrés térmico, desafíos nutricionales, desafíos metabólicos, etc) no logran tener una adecuada sincronización, por una falla en inducir la atresia folicular de los folículos presentes en el ovario. Por lo que, no inician una nueva ola de crecimiento folicular y terminan el protocolo ovulando un folículo viejo, que contiene un óocito de menor capacidad de fertilización y que produce embriones con menor

probabilidad de sostener una gestación. Por otro lado, como se mencionó anteriormente, el protocolo ovsynch puede presentar fallas en la sincronización inicial, ya que depende de la presencia de un folículo con capacidad ovulatoria.

Al considerar las razones de las fallas en cada tipo de protocolo, es posible percibir que la unión de ambas las estrategias (Figura 3) puede ser una manera de mejorar la sincronización inicial y, con eso, mejorar la eficiencia del protocolo. De esa manera, algunos investigadores estudiaron la posibilidad de hacer dicha unión, aplicando en el día 0 no sólo el dispositivo intravaginal de progesterona (Sincrogest®) y el benzoato de estradiol (Sincrodiol®), sino también la GnRH (Sincroforte®). Con ello, los animales tienen dos formas distintas de llegar a una nueva ola de crecimiento folicular, aumentando la probabilidad de éxito de esta sincronización inicial. **Es importante resaltar que cuando se incorpora el uso de GnRH en el día 0 del protocolo de IATF, es fundamental administrar dos dosis de prostaglandina (en los días 7 y 8), ya que estaremos induciendo una ovulación y, en consecuencia, la formación de un cuerpo lúteo joven, que es menos responsivo a una única dosis de prostaglandina.** Si no se aplican dos dosis de prostaglandina en el protocolo, es posible que quede progesterona residual al final del protocolo, lo que podría comprometer de manera significativa el resultado de preñez.

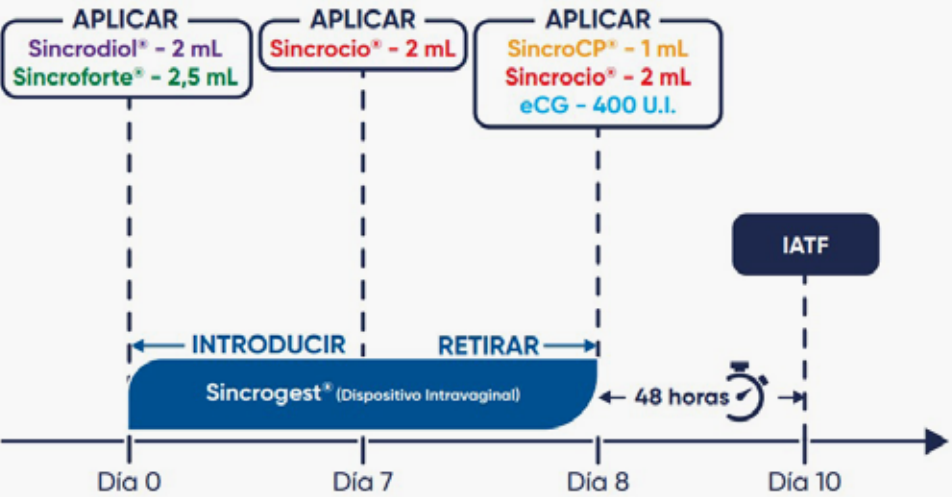


Figura 3. Estrategia reproductiva juntando el protocolo de IATF convencional con el protocolo Ovsynch. Sincrodiol = benzoato de estradiol; Sincroforte = Buserelina (análogo sintético de la GnRH); Sincrogest = dispositivo intravaginal de progesterona; SincroCP = cipionato de estradiol; Sincrocio = cloprostenol sódico (prostaglandina F2α).

Otra manera de implementar la GnRH en el protocolo de IATF en vacas lecheras es agregar la hormona como estrategia para mejorar la tasa de ovulación en vacas que no presentaron celo durante el protocolo. La manifestación de celo, a pesar de no ser obligatoria, es altamente deseable durante la IATF. El comportamiento de celo se genera por acción del estrógeno producido por el folículo dominante; es decir, cuanto más grande es el folículo dominante, mayor será la cantidad de fluido folicular y, en consecuencia, más alta será la concentración de estrógeno, lo que produce un mayor comportamiento de celo. **Si la vaca no manifiesta celo o presenta un celo de baja intensidad, probablemente significa que el animal tiene un folículo dominante de menor tamaño, que tiene menor capacidad ovulatoria. La utilización de la GnRH puede ser estratégica para este tipo de animal debido a que esta hormona directamente induce la liberación de la LH, hormona fundamental para que el animal presente la ovulación y, por lo tanto, la GnRH aumenta la probabilidad de ovulación y de preñez.** En este caso, la indicación es utilizar la hormona GnRH (Sincroforte®) en la dosis de 2,5 mL por animal, en el día de la inseminación (Figura 4).

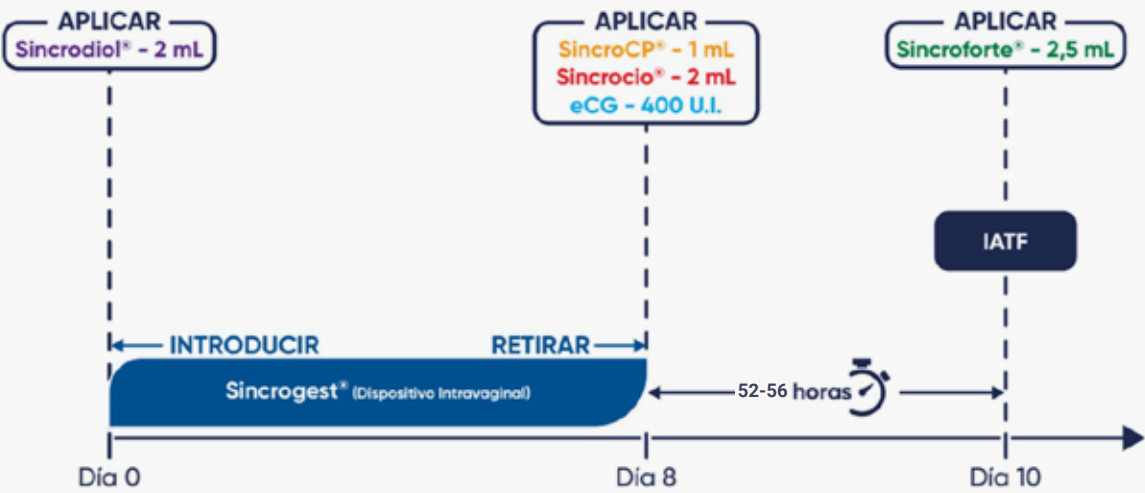


Figura 4. Protocolo de IATF con el uso de GnRH al final del protocolo, en hembras que no manifestaron celo. Sincrodiol = benzoato de estradiol; Sincrogest = dispositivo intravaginal de progesterona; SincroCP = cipionato de estradiol; Sincrocio = cloprostenol sódico (prostaglandina F2α); Sincroforte = Buserelina (análogo sintético de la GnRH).

Existen diversas estrategias reproductivas disponibles para usar y corresponde a cada técnico evaluar las necesidades y los desafíos específicos de las diferentes producciones y animales, con el fin de definir cuál estrategia contribuirá a obtener mejores resultados en los parámetros reproductivos y una mayor rentabilidad para la ganadería.

Línea Reproductiva de Ourofino: su exitosa llegada a los campos chilenos



Gonzalo Ojeda,

Médico veterinario y Product Manager de Salud & Bioseguridad de Animales Mayores en Veterquímica



Veterquímica y Ourofino Salud Animal marcaron un hito al presentar oficialmente la Línea Reproductiva de la empresa brasileña en el mercado chileno. El lanzamiento, realizado en marzo del 2024 en el Hotel Sonesta de Osorno, reunió a 150 asistentes, entre representantes de ambas empresas, académicos, profesionales y asesores del sector.

El lanzamiento fue resultado de más de cuatro años de trabajo conjunto entre Veterquímica y Ourofino. Actualmente y casi un año después de su llegada, esta línea ha logrado posicionarse, con una recepción muy positiva en los campos y una creciente adopción por parte de los productores.

Sobre esto conversamos con Gonzalo Ojeda, veterinario y Product Manager de Salud & Bioseguridad de Animales Mayores en Veterquímica, quien nos compartió su visión sobre la evolución de esta línea, su impacto en el mercado y sus expectativas a futuro.

¿Por qué decidieron traer esta Línea Reproductiva a Chile? ¿Identificaron alguna oportunidad en el mercado?

El interés por contar con una Línea Reproductiva ha existido desde hace muchos años, ya que la reproducción es un momento clave para los sistemas de leche y carne.

Por otro lado, identificamos que este segmento de productos estaba bastante limitado en términos de alternativas de productos. Por lo que nuestro objetivo fue entregar más opciones para el manejo reproductivo, priorizando siempre productos de alta calidad.

Así llegamos a la Línea Reproductiva de Ourofino, una empresa con una sólida trayectoria en mercados internacionales. Esta herramienta cuenta con más de 10 años de experiencia en Brasil y es reconocida en toda Latinoamérica destacando por su calidad, lo que la convertía en una excelente solución para cubrir las necesidades del mercado chileno.



¿Podrías contarnos más sobre los productos, su función y por qué eligieron traer específicamente estos cinco a Chile?

Claro, la línea de Ourofino está compuesta por cinco productos esenciales para el manejo reproductivo: Sincrogest (dispositivo de progesterona), Sincrocio (cloprostenol sódico), SincroCP (cipionato de estradiol), Sincrodiol (Benzoato de estradiol) y Sincroforte (acetato de buserelina GnRH).

Todos estos productos son indispensables para realizar un manejo reproductivo, y para implementar protocolos de inseminación artificial a tiempo fijo (IATF), lo que permite a los productores contar con todas las herramientas indispensables para mejorar la eficiencia reproductiva.

Este fue uno de los grandes puntos que nos llevó a decidir traer esta línea Chile, porque es muy completa y cada una de las moléculas tiene una funcionalidad dentro del protocolo y es necesario para el IATF. Además, son productos muy diferenciados, como Sincrogest que destaca por su calidad de silicona farmacéutica, y por su muy buen perfil de liberación de progesterona.

¿Cómo ha sido su recepción?

Ha sido muy positiva, incluso superando nuestras expectativas. Hemos recibido felicitaciones tanto de productores como de veterinarios por haber introducido nuevas herramientas competitivas y de alta calidad al mercado, algunas de ellas con características diferenciadas respecto a lo que ya existía.

En general, la línea ha generado un gran interés en el rubro, llamando la atención por lo completa que es, ya que contamos con todas las hormonas que los productores necesitan para su manejo reproductivo, tanto en sistemas productivos de leche como de carne.

¿Cómo ha sido su desempeño en términos de ventas?

En términos de ventas, la experiencia también ha superado nuestras expectativas. Inicialmente, sabíamos que enfrentábamos competidores muy bien posicionados, lo que nos hacía prever que sería un gran desafío poder posicionarla.

Sin embargo, nuestros productos han sido adoptados por numerosos productores de leche y carne en todo el país. Ya llevamos dos temporadas reproductivas en las que esta línea ha sido utilizada, logrando en este tiempo excelentes resultados. Esto ha generado tranquilidad y confianza entre los productores, consolidando su aceptación.

De hecho, hemos vendido más de 250 mil dosis de nuestros productos, por lo que hemos alcanzado una cobertura bien amplia. Estamos muy contentos, porque cuando los productos se venden es una señal también de que funcionan muy bien.

¿Cuál ha sido su impacto en los campos?

Hoy día, hemos llegado a casi 150 mil vacas tratadas con nuestros productos.

¿Qué papel ha jugado la alianza con Ourofino en el éxito de esta Línea en Chile?

Fue fundamental tenerlos como socios comerciales, un gran acierto, principalmente por el nivel de sus productos y su sólida reputación. Ourofino es uno de los laboratorios más importantes de Latinoamérica, y su Línea cuenta con más de una década en el mercado y está presente en más de 10 países de la región. Son productos que tienen ya una calidad asegurada.

Además, Ourofino cuenta con un equipo técnico de primer nivel que nos ha acompañado durante todo el proceso de lanzamiento e introducción al mercado chileno. Y el esfuerzo de nuestro equipo comercial también ha sido crucial, logrando presentar esta línea en campos de todo Chile. La combinación de productos de alta calidad, y el trabajo conjunto de Ourofino y Veterquímica han sido muy importantes para el éxito de esta línea.



¿Qué tipo de capacitación o apoyo entrega Veterquímica a los productores que desean utilizar estos productos?

Entendemos que cada sistema es único, y que existen diversos protocolos de IATF. Nuestro objetivo es proveer las herramientas y productos necesarios para que cada uno de los clientes puedan realizar sus manejos reproductivos. Para lograr esto, nuestros representantes de ventas trabajan de cerca con veterinarios de campo, entregando un acompañamiento, transmitiendo detalladamente las características y beneficios de los productos, y recomendando los que mejor se adapten a su sistema productivo.

¿Cuáles son las expectativas hacia adelante?

Nuestra intención es seguir fortaleciendo esta Línea Reproductiva. Nos gustaría, en el futuro, incorporar más herramientas que contribuyan a robustecerla. Ese es el camino que hemos decidido tomar a mediano y largo plazo. Queremos transformarnos en una empresa que contribuya al éxito de nuestros clientes, asegurando resultados reproductivos óptimos mediante el uso de nuestros productos.

Nuestra expectativa es seguir creciendo, expandirnos a más campos y lecherías, y transformarnos en una empresa líder, proveedora de soluciones relevantes y de calidad para los productores.

Si un productor está interesado en esta Línea Reproductiva, ¿cómo puede acceder a ella?

Nuestra Línea Reproductiva está disponible en prácticamente todos los distribuidores a lo largo de Chile. Los productores pueden acceder a los productos a través de esta vía o contactando directamente a nuestros representantes de ventas, quienes estarán disponibles para guiarlos en este proceso.

¿Qué novedades hay para el 2025?

Para este año tenemos planeadas varias iniciativas. Entre ellas, organizaremos durante la primera parte del año un gran seminario de salud y reproducción, dirigido tanto a veterinarios como a productores. Este tipo de acciones nos permitirá transmitir nuestros conocimientos en el ámbito reproductivo al rubro.



LÍNEA REPRODUCTIVA

Calidad y confianza en un solo lugar

Sincrogest

Dispositivo progesterona



Sincrocio

Cloprostenol sódico

La positiva experiencia de nuestros clientes con la Línea Reproductiva

Sincrogest
Dispositivo progesterona

Sincrocio
Cloprostenol sódico

SincroCP
Cipionato de estradiol

Sincrodiol
Benzoato de estradiol

Sincroforte
Acetato de buserelina (GnRH)

Desde su lanzamiento, nuestra Línea Reproductiva ha demostrado su efectividad y calidad, logrando contribuir al éxito de los programas reproductivos de nuestros clientes, en los diversos campos donde ha sido utilizada.

A continuación, compartimos algunos testimonios de quienes han confiado en estos productos:



Rodrigo Fernández, médico veterinario y asesor independiente.

En Carilafquén contamos con alrededor de 1.700 madres Angus, que inseminamos con semen de Wagyu para producir híbridos F1 de Angus con Wagyu. Nuestro campo está dedicado 100% a la crianza de ganado, ya que no realizamos engorda, y nuestro enfoque principal es la reproducción.

Hace casi un año, implementamos el nuevo protocolo de sincronización IATF de la Línea de Ourofino. Anteriormente, ocupábamos una combinación de CIDR, Ciclase, Benzoato de Estradiol, Cipiosyn y Gonasyl. Decidimos cambiar a la Línea de Ourofino principalmente por la oportunidad de reducir costos, sin sacrificar la eficiencia reproductiva del rebaño. Actualmente estamos ocupando la línea completa, con productos como Sincrocio, Sincroforte, y Sincrodiol.

Para implementarlo, no requerimos modificaciones significativas, ya que esencialmente es el mismo proceso que usábamos con la marca anterior, lo que permitió una transición fluida. En este tiempo, hemos realizado más de 2.500 protocolos con la nueva línea. Estos protocolos o los porcentajes, no han tenido diferencias significativas, los resultados han sido prácticamente los mismos.

En términos económicos, con la Línea Reproductiva hemos logrado reducir los costos en aproximadamente un 20%, lo que significa para la escala de nuestro predio un ahorro muy importante. Por otro lado, observamos que el porcentaje de preñez también se mantuvo casi sin variaciones, e incluso aumentó levemente. También notamos un incremento en el porcentaje de hembras que presentan celos en el momento de la inseminación. Lo que se explica, básicamente, porque los animales están en buena condición, pero de igual a igual yo creo que se mantiene el mismo porcentaje de animales que se preñan por IATF que es entre el 50% y el 60%.

Por ejemplo, en la IATF de otoño alcanzamos alrededor de un 60% de preñez. Como objetivo largo plazo queremos mantener el alto porcentaje de preñez que tenemos con IATF y eso básicamente se garantiza manteniendo una precisión en los tiempos de aplicación de cada producto y en el retiro de los dispositivos, y también con una precisión en la dosis que se utiliza. Eso es fundamental en cada protocolo.

La Línea Reproductiva en este momento es exactamente igual a la que utilizábamos antes. Ha sido una experiencia efectiva y económica, por nuestro lado continuaremos monitoreando los datos, sincronización por sincronización.



Macarena Pizarro, médico veterinario y administradora de Agrícola Colibrí

Esta será nuestra segunda temporada usando los productos de la Línea Reproductiva: Sincrogest, Sincroforte y Sincrocio. La verdad es que hemos tenido muy buenos resultados, logrando una tasa de concepción de un 56% y una tasa de preñez del 34%, promediando vacas y vaquillas. Nosotros tenemos la particularidad de usar gran cantidad de semen sexado, más del 70% de las dosis, por lo que estos resultados son excelentes. Así que esta temporada volveremos a usar los productos de Ourofino.



Ricardo Merino, médico veterinario y asesor en Agrícola Riñinahue, Ganadera Normanda, y Agrícola Delmen.

En el mes de octubre, realizamos inseminaciones a tiempo fijo a cerca de 1.400 animales. Luego de diagnosticar los primeros lotes sincronizados, hemos podido confirmar la confiabilidad de la Línea Reproductiva. Incluso ya habíamos percibido una muy buena respuesta por la gran cantidad de celos observados en las horas previas a las inseminaciones.

Creemos que, hasta ahora, los resultados han sido muy positivos:

60% y 59% de preñez en dos lotes de vacas de carne (con 223 y 60 animales respectivamente)

60% y 54% de preñez en dos lotes de vaquillas (uno de 99 animales y el otro de 168).



Cristián Peña, médico veterinario de planta del Fundo Calafquén

En el campo comenzamos a utilizar algunos productos de la Línea Reproductiva de Ourofino y Veterquímica con el objetivo de explorar nuevas alternativas de productos que utilizamos en reproducción. Si bien, hasta el momento, sólo hemos trabajado con la prostaglandina sintética Sincrocio y el dispositivo de progesterona Sincrogest, es importante mencionar que hemos tenido una muy buena experiencia con el uso de ambos productos.

Por una parte, al usar Sincrocio hemos visto reflejado el efecto en la cantidad de vacas que entran en celo y que son posteriormente inseminadas, un número que suele rondar el 70-75% generalmente. Mientras que con la aplicación de Sincrogest en nuestros programas de IATF hemos notado que el porcentaje de caída es reducido, casi nulo.

Además, la calidad del material utilizado en los dispositivos contribuye a que la incidencia de vaginitis finalmente sea muy baja.

En resumen, nos ha ido muy bien con el uso del Sincrocio y Sincrogest y esperamos tener la oportunidad de probar el resto de los productos de la Línea Reproductiva de Veterquímica, que hasta ahora han demostrado ser de gran calidad.



MV. RICARDO MERINO, PROFESIONAL DEDICADO A LA PRODUCCIÓN BOVINA: “CHILE ESTÁ MUY BIEN POSICIONADO EN EL RUBRO”



Desde los campos de Coyhaique hasta los de Osorno, el médico veterinario Ricardo Merino ha construido una destacada trayectoria en el rubro ganadero. Con casi 20 años de experiencia, incluidos siete como profesional independiente, se ha dedicado a asesorar a productores en terreno, especialmente en el ámbito de la reproducción bovina. En esta entrevista, Ricardo quien también es uno de los directores de la Sociedad Chilena de Buiatría (Sochibu) reflexiona sobre los desafíos y aprendizajes que han marcado su carrera, comparte su visión como veterinario independiente y entrega una mirada optimista sobre el presente y futuro del sector ganadero en Chile.

Cuéntanos sobre ti

Soy médico veterinario, tengo 47 años y soy de Punta Arenas. Estudié en la Universidad Austral de Valdivia. Actualmente trabajo como veterinario independiente en Osorno. Estoy casado con Fernanda y tenemos tres hijos.

Mi carrera ha estado ligada a las vacas; no he trabajado con otras especies y siempre he sido un veterinario de terreno, enfocado principalmente en la producción y la asesoría.

¿Qué te motivó a estudiar Medicina Veterinaria?

Mi interés surgió gracias a un tío que trabajaba en el campo como corredor de ganado. Solía acompañarlo en sus recorridos por Punta Arenas y Puerto Natales, visitando lotes de ganado y pescando. Ese estilo de vida me marcó y despertó en mí la idea de buscar un trabajo en el campo que me diera esa libertad.

¿Cómo ha sido tu experiencia laboral?

Comencé en Coyhaique, trabajando para una consultora que realizaba proyectos para el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP). Luego, de forma independiente, colaboré dos años para INDAP y SAG, atendiendo a pequeños productores en las zonas de Cochrane, Chile Chico y General Carrera. Fue una etapa bien especial, porque trabajé en lugares espectaculares que la mayoría de la gente solo conoce como turistas.

En 2006 me mudé a Osorno, donde trabajé en el Centro de Gestión de Río Bueno y en Colun. En esta última empresa, pasé tres años en el Departamento de Calidad de Leche y siete años a cargo del área de logística y transporte de leche.

Sin embargo, siempre quise un trabajo en terreno, por lo que me fui a Manuka, empresa donde hice una transición mientras construía una base de clientes. Finalmente, pude dar el salto definitivo y ya llevo siete años trabajando de forma independiente.

¿Qué labores realizas actualmente?

Como independiente, trabajo en sanidad, urgencias, reproducción, entre otros ámbitos. Sin embargo, ahora estoy dedicado en un 80% a la reproducción bovina, realizando asesorías de rebaños lecheros y de carne, ecografías, protocolos de tiempo fijo e inseminación artificial.

En esta temporada y hasta fin de año estaré más centrado en ello. Por lo mismo, he utilizado bastante la Línea Reproductiva que Veterquímica introdujo en Chile.

¿Qué te ha parecido esta Línea Reproductiva?

Funciona muy bien. Por ejemplo, entre octubre y noviembre aplicamos cerca de 1.500 implantes en varios campos y la respuesta han sido positiva, ya hemos hecho los primeros diagnósticos de gestación y los resultados no tienen nada que envidiarle a los obtenidos con las líneas de hormonas que usábamos regularmente. Siempre que utilizas productos nuevos hay algún grado de incertidumbre pero no hay ninguna duda de que funcionan bien, además que es una línea probada en Brasil, un país que nos lleva 20 años de ventaja en esta área.



¿Cuentas con especializaciones?

Sí, estudié un diplomado en Producción Animal en la Facultad de Ciencias Agrarias y Alimentarias de la Universidad Austral (UACH) y ahora estoy cursando el Diplomado en Desarrollo Ganadero de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UACH, la idea es actualizar mis conocimientos técnicos en reproducción, alimentación y genética.

¿Cómo es tu día a día siendo un profesional independiente?

Organizo mi agenda con 15 días de anticipación. Generalmente, suelo tener dos visitas programadas en el día, pero habitualmente surgen imprevistos. Podría decir que el 80% de mi trabajo está planificado, pero el otro 20% depende de situaciones inesperadas. Por ejemplo, no es raro que un domingo me llamen mientras estoy almorzando porque hay que hacer una cesárea o atender alguna emergencia, siempre trato de responder al menos a mis clientes habituales.

¿Qué desafíos tienes como profesional independiente?

La autogestión es un gran reto. En una empresa convencional, tienes respaldo para temas como salud, jubilación o con las herramientas de trabajo, pero como independiente debes encargarte de todo, lo que requiere un alto nivel de organización y flexibilidad.

¿Cómo lo has hecho para contar con los implementos necesarios?

A lo largo de 20 años, ya me he logrado equipar con todo lo necesario para realizar cualquier procedimiento en vacas. Aunque hace unos meses sufrí un robo que me hizo retroceder unos años y me he tenido que ir recuperando de a poco.

¿Qué ventajas tiene trabajar de manera independiente?

La mayor ventaja es la flexibilidad. Puedes ajustar tu rutina, decidir cuándo tomar vacaciones o priorizar compromisos familiares. Además, evitas algunos aspectos desgastantes de los trabajos tradicionales, como tener que estar respondiendo constantemente a múltiples personas, asistir a reuniones exigentes y adaptarse a diferentes formas de liderazgo.

En ese sentido, creo que estoy en un buen lugar, la independencia tiene sus retos, pero también muchas recompensas.

¿Cómo es la relación con tus clientes?

En estos años he construido relaciones de confianza. Mi sistema de trabajo me permite elegir a mis clientes, y creo que con todos tengo una relación fluida y cercana. En algunos casos, tengo más de diez años atendiendo a la misma gente, trabajando con las mismas personas en la manga, en los corrales, etc.

En este sentido, una habilidad que necesitas en este trabajo es el tacto para interactuar con la gente, porque la tarea más pesada no siempre recae en mí, sino que, en los trabajadores del campo, el que ordeña a las cuatro de la mañana, el que anda a caballo bajo la lluvia o el que está en contacto directo con los animales en condiciones duras. Con ellos, también busco construir una buena relación de mutuo respeto, para que la pega sea más llevadera para todos. Uno va armando buenos equipos de trabajo y cuando dejas de atender un campo, probablemente a algunos les cuesta más o menos adaptarse a otro colega y a otra forma de trabajar.

¿Cuál es la experiencia más desafiante que hayas enfrentado?

En la pandemia, trabajé en la exportación de ganado a China. Viajé en un barco desde Puerto Montt a China con 6.000 vaquillas durante un mes. Y fue lo más desafiante que he hecho en mi vida. Porque, claro, yo puedo ver 6.000 vacas al año, pero no a todas juntas en un barco. Estar ahí durante tanto tiempo y sin que nadie más hable tu lenguaje, fue un gran reto. Me volví marinero por 31 días.

Además, como era pandemia, tuve problemas en China, estuve varado como un mes más en el barco tratando de salir del país, incluso, gracias a algunos clientes, tomé contacto con el Embajador de Chile en China y con el Cónsul en Guangzhou, quienes se preocuparon por mi caso. Al final, se hizo una excepción y me dejaron salir. Aunque fue complicado, aprendí mucho y conocí cosas que no esperaba a esta altura de mi vida.

¿Te gustaría seguir desarrollándote?

Sí, me interesa profundizar en áreas clave para la rentabilidad de los sistemas productivos, especialmente en la alimentación, ya que considero que es el aspecto que tiene mayor impacto. Desde la producción del alimento en el campo, hasta cómo el animal lo convierte en leche o carne, todo influye directamente en los resultados.

Si la vaca está bien alimentada, produce más leche, se preñará antes, y va a tener mejores índices productivos y reproductivos. Lo mismo con la carne, si el novillo está bien alimentado, va a generar más kilos de ganancia de peso al día, carne de mejor calidad, etc. Eso es una consecuencia de un manejo bien llevado en la parte agro-ganadera. Por lo que quiero profundizar mis conocimientos en esta área.

¿Cómo ves el rubro leche y carne en Chile?

Hoy en día, Chile está muy bien posicionado. Si bien no tenemos el volumen de producción de otros países porque somos un país chico que tiene pocas vacas y que, en general, no se ha esforzado por crecer en número de animales, lo que producimos es de alta calidad. Además, nuestra forma de producir, también destaca si nos comparamos con varios países de Sudamérica, y sobre todo con Centroamérica. Tenemos un nivel de producción y de tecnología que está bastante adelante y que es más comparable con mercados que son mucho más evolucionados. Técnicamente estamos muy bien, con buenas ideas, las empresas traen tecnologías que aportan, los que son aplicados tienen modelos productivos afinados, que son rentables, pero no tenemos el volumen y las políticas quizás no han sido las correctas para que Chile evolucione en la cantidad de animales. Y eso también tiene que ver con la rentabilidad de otros rubros. Es mucho menos complicado utilizar la tierra para plantar algún cultivo que tener una lechería que prácticamente todos los días te generará un problema diferente. Es un negocio lindo, pero es muy desafiante y multifactorial.

¿Y cómo crees que será el futuro del sector?

El futuro del rubro es complejo en términos de crecimiento en el número de vacas, ya que estamos trabajando con la misma cantidad de animales desde hace aproximadamente 25 años. No veo indicios de que el número de vacas vaya a aumentar en el futuro. Pero, lo que sí es posible, es que los productores comiencen a mejorar sus producciones individuales o por unidad de superficie. No es una utopía, o muy auspicioso decirlo. Eso va a pasar, porque uno ve cómo funciona el rubro, ve la calidad de asesores que hay, que los productores están todavía invirtiendo y lo han hecho incluso en temporadas malas. Además, contamos con empresas, como Colun y otras procesadoras de lácteos que están muy firmes, haciendo inversiones importantes, que te aseguran que tu producto lo vas a poder vender. Por otro lado,

en Chile, tenemos buenos niveles de consumo de carne y de leche, podemos seguir exportando. Entonces tenemos un margen para crecer en eficiencia productiva y rentabilidad.



¿Algún mensaje que le quieras dejar a las personas que les interese seguir tu recorrido como independiente?

Sí, un buen mensaje sería que hay que aprovechar que hoy la información está al alcance de todos, es más fácil actualizarse, acceder a buenas fuentes de conocimiento, puedes revisar procedimientos, pedir asesorías o consejos de manera más fácil y audiovisual. Es importante generar redes y sentirse parte del rubro, compartir conocimientos y tu forma de hacer las cosas si crees que eso puede aportar. Yo hace algún tiempo abrí un perfil en Instagram donde comparto contenido que creo que puede ser útil, sobre todo para estudiantes y futuros veterinarios. La interacción es súper gratificante y muchas personas te agradecen por compartir este tipo de contenido. Es una herramienta audiovisual valiosa que antes no existía y hoy es muy relevante.

Por otro lado, si trabajas como independiente, es importante participar en actividades organizadas por asociaciones y empresas del rubro. Personalmente, formo parte de la Sociedad Chilena de Buiatría (Sochibu), pero también existen otras entidades como el Colegio Médico Veterinario o la Sociedad Latinoamericana de Buiatría, que generan espacios para entablar vínculos y experiencias valiosas con otros colegas.

MV. Ricardo Merino

Contacto: +56987709010

LinkedIn: Ricardo Merino Gonzalez

Instagram: @ecografiabovina



¡Escucha nuestro Booster Podcast!

Un espacio para hablar de nutrición, salud animal, reproducción y todo lo que impacta en la producción de leche y carne bovina.



CRIANDO TERNEROS CON ÉXITO:

MV. CATALINA KLEIN Y SU ESTRATEGIA CON SOLUCIONES VETERQUIMICA



En esta entrevista, Catalina nos comparte su experiencia con el exitoso proyecto de crianza artificial de terneros llevado adelante en el Fundo Las Torcazas.

Además, nos habla de su experiencia con nuestras soluciones como Parofor®Crypto y ahonda en un ensayo realizado con Bigolac® Premium, productos con los que ha obtenido excelentes resultados para enfrentar sus desafíos.

Un proyecto con visión

Catalina Klein, de 26 años, es médico veterinario de la Universidad Austral y trabaja en el Fundo Las Torcazas, un predio familiar de casi 200 hectáreas dedicado a la engorda de ganado. Ubicado en Río Frío, comuna de Los Muermos, este campo ha sido el escenario donde Catalina ha desarrollado su vocación y un interesante proyecto de crianza artificial de terneros junto a sus padres, quienes son los dueños del campo.

“Siempre quise dedicarme al tema del manejo y asesoría de terneras”, comenta.

Desde el Fundo Las Torcazas, cada año se producen cerca de 500 novillos gordos de diversas razas, desde Holstein hasta Angus y cruzas terminales como British Blue. Gracias al proyecto de Catalina, las proyecciones son aún más prometedoras: “En esta misma época, el año pasado teníamos 480 animales, y hoy en día tenemos 800 ‘cabecitas’ porque hay un montón de terneros. Hemos aumentado el número y, de aquí a dos años, serán los futuros novillos gordos”.



El desafiante trabajo en la ternera

La crianza de terneros presenta desafíos constantes, desde el manejo sanitario hasta la alimentación y el crecimiento adecuado. En el fundo las Torcazas partieron su proyecto en junio del 2024 y en julio recibieron los primeros terneros recién nacidos. Sin embargo, un mes después, en agosto, tuvieron que enfrentar un gran brote de criptosporidiosis.

“Apenas estábamos comenzando, teníamos 100 terneros y 25 estaban a punto de morir. Afortunadamente, logramos salvar a 20, lo que fue un gran logro”, relata Catalina.

A esto se suman las dificultades derivadas de la compra de terneros a cinco productores lecheros distintos, cada uno con sus propios problemas sanitarios. “Aunque los mantenga con cuarentenas y aislamiento, en algún minuto comparten todas las infecciones. Si hago un test de neumonía, no tengo solo un agente causante, sino dos, tres, cuatro o cinco. Entonces, es complicado, pero hemos sabido salir adelante probando pequeños ajustes. Hoy en día estamos bastante tranquilos”.

La tarea exige vigilancia constante: “No hay domingos ni feriados. Siempre estamos atentos a los enfermos, porque su bienestar es muy importante para el éxito del negocio”.

Parofo®Crypto y la destacada estrategia contra la criptosporidiosis

Ante el brote de criptosporidiosis, y tras probar otro producto sin éxito, optaron por ocupar Parofo con resultados inmediatos.

“Veterquímica me recomendó usar Parofo al barrer, antes de que aparecieran los signos clínicos. Cada ternero que llegaba, comenzaba a ser tratado con Parofo por siete días y los problemas desaparecieron”, explica.

“Con el otro producto, recién al quinto día los terneros comenzaban a recuperar el ánimo y a querer comer. Mientras que con Parofo, al segundo o tercer día, la diarrea ya se cortaba. Hoy en día tengo terneros preciosos saliendo de la ternera, todos tratados con Parofo, sin afectaciones en su desarrollo”.

Otro desafío de la criptosporidiosis es que como terneros dejan de comer, se dificulta la administración de medicamentos: “Parofo simplificó eso, ya que no afecta el estómago, evitando la necesidad de agregar más suplementos alimenticios”.

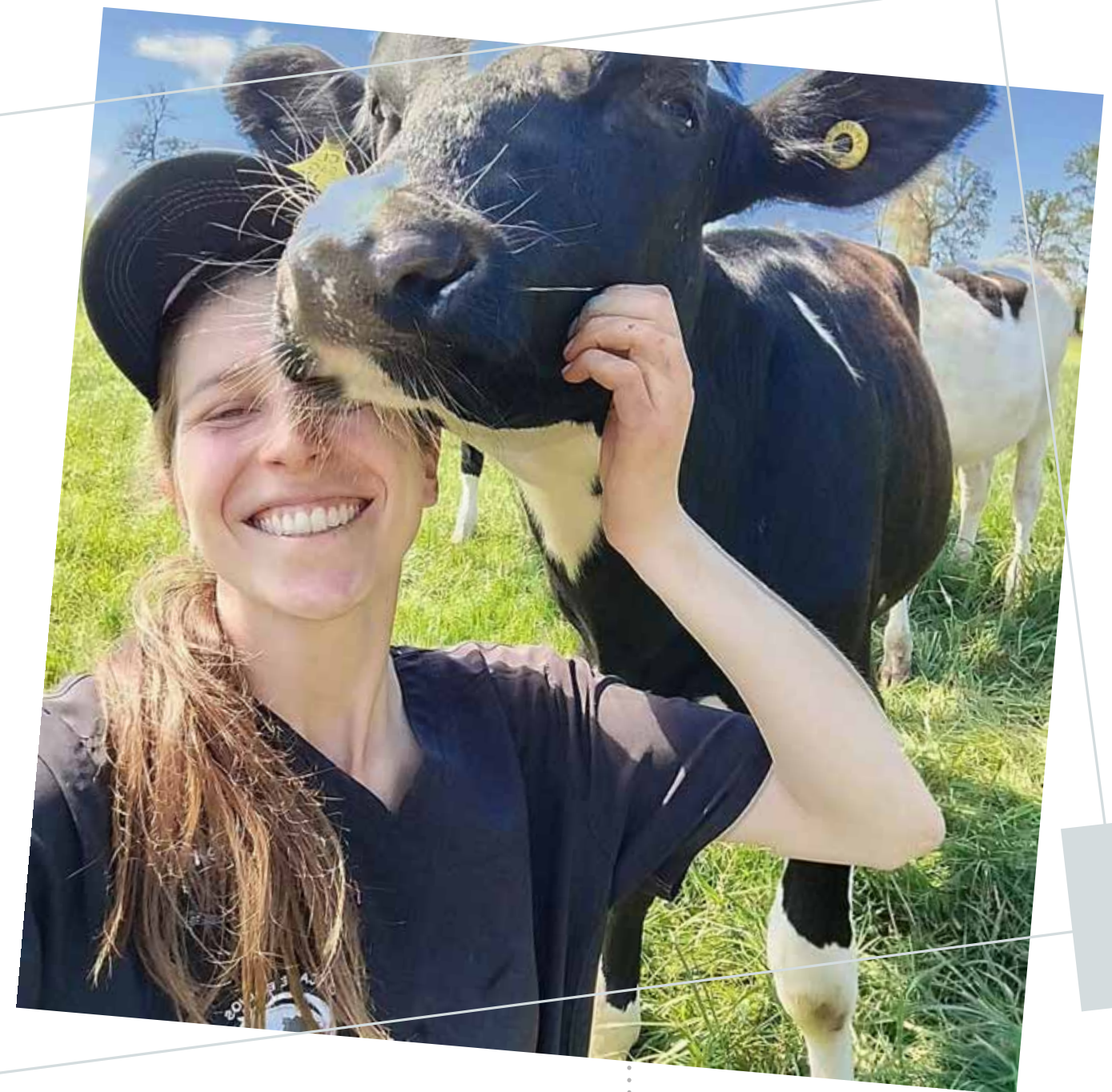
Por otro lado, destacó que el uso de esta herramienta también ayudó a reducir el riesgo de transmisión desde los cuidadores a los animales: “A pesar de aplicar cuarentenas, la transmisión era inevitable porque, por más cuidado que tengamos, uno mismo termina siendo vector y puede llevar la infección en la ropa. Con Parofo al barrer, nunca más tuvimos diarrea”.

Finalmente, con la mejora del clima y considerando que la criptosporidiosis es bastante estacional, suspendió el tratamiento. “Hoy en día no lo estoy administrando y no he tenido nuevos casos. Pero si aparecen signos clínicos, tengo claro qué hacer”.

Ensayo con Bigolac® Premium: resultados excelentes

En la ternera, utilizaban un sustituto lácteo económico, pero de composición irregular, que causaba cólicos y diarreas hasta los 45 días. Además, los terneros permanecían 90 días en leche. Por lo mismo, Catalina decidió realizar un ensayo y probar Bigolac® Premium, observando mejoras significativas.

Para medir el impacto, pesaron a los terneros al nacer, y a los 20, 50 y 70 días. Los terneros alimentados con el sustituto anterior ganaron 26 kilos en 70 días, mientras que con Bigolac Premium ganaron 36 kilos, con menor incidencia de diarrea y cólicos.



Un positivo impacto en la ternerera

Los resultados han sido satisfactorios, Bigolac® Premium no sólo permitió una ganancia de 10 kilos de peso antes del destete, sino que redujo los días de leche. “Pasé de tener terneros lactantes por 90 días a sacarlos con 70 días en el mismo peso. Aunque Bigolac es más caro, hay un ahorro porque están menos días en leche y en tratamientos por diarrea, lo que hace que valga la pena”.

Asimismo, destaca otro impacto económico: “Generalmente después de una diarrea viene una neumonía. Por lo que si bien estoy utilizando productos más caros, también empleo menos medicamentos, lo que representa un tremendo ahorro. Antes, mi gasto en tratamientos era muy alto”.

Catalina y el equipo de la ternerera también han notado otros beneficios: “Los terneros Holstein antes pasaban por un periodo en el que se ponían flacos con el pelo opaco. Desde que cambiamos el sustituto lácteo, ya no vemos eso. Hoy en día están siempre con el pelo brillante”.

“Estamos felices con los resultados, nos acostumbramos a ver nuestros terneros preciosos con el Bigolac® Premium. Ahora crío los terneros por menos tiempo con sustituto, y son más firmes, bonitos y grandes. Les estamos dando una muy buena base para su crecimiento posterior”.

Uso de otros productos de Veterquímica: Vetershock Amino y Veterblock® Bovicox

Antes de Bigolac, probaron Vetershock Amino para mejorar la leche anterior. “La verdad salía bastante económico. Si bien finalmente optamos por Bigolac, Vetershock mejoró la condición de los terneros mientras lo utilizamos”.

Uno de los beneficios que destaca es su contenido de vitamina B12 que estimula el apetito. “Me gusta usar productos con B12 como terapia de soporte para terneros decaídos o más delgados. En casos de diarrea, ayuda a compensar la mala absorción de nutrientes, y como se administra con una jeringa, es rápido y fácil”.



Otro producto que han utilizado es Veterblock® Bovicox, un bloque nutricional que aporta nitrógeno no proteico, energía, macro y microminerales: ‘Lo utilizamos en terneros hasta los seis meses y hemos notado que tiene un efecto contra la coccidiosis, ya que observamos un aumento de casos cuando no lo usamos. Además, es muy palatable, a los terneros les encanta’.

Aprendizajes

Catalina destaca varios aprendizajes clave:

- **La calidad del sustituto lácteo es muy importante:** “Aprendí que lo barato cuesta caro. En esta etapa, de los 0 a los 70 días, el sustituto lácteo es lo más importante en su dieta. Darles un alimento de calidad marca la diferencia”.
- **Medir es fundamental:** “En este negocio de engorda, la mejor forma de evaluar es pesando. Seguiremos midiendo resultados para tomar decisiones informadas”.
- **No hay una receta perfecta:** “Hoy en día recomiendo Parofo y Bigolac porque los probé y me dieron buenos resultados. Pero cada productor debería evaluar sus propios parámetros y observar los cambios que implementa”.

Catalina concluye que el proyecto ha sido una experiencia enriquecedora y exitosa: “Ya hemos pasado casi 600 terneros desde junio del año pasado. Es un número muy importante, que representa un gran logro”.



CONOCE A NUESTRO EQUIPO



Rodrigo Venegas, nuevo Jefe Comercial del Área de Nutrición

En esta edición, les presentamos a Rodrigo Venegas, nuestro nuevo Jefe Comercial del Área de Nutrición en Veterquímica. Tiene 39 años, nació en Santiago y creció en Valparaíso. Actualmente vive en Osorno, donde llegó en 2017 junto a su esposa y sus dos hijas, Agustina de 12 años y Emilia de 9. En su hogar, también lo acompañan su perrita Olivia, y su gato Tito.

De profesión Médico Veterinario de la Universidad de Chile, Rodrigo ha orientado su carrera a la nutrición de bovinos, área en la que ha consolidado una destacada trayectoria profesional.

Un recorrido laboral enfocado en Nutrición

Comenzó en un laboratorio de Calidad donde pudo asumir distintos roles como jefe del departamento, encargado de materias primas, y responsable de toda la logística de la empresa a nivel nacional. "Fue una experiencia muy importante para mí, porque me permitió crecer y ampliar mi desarrollo profesional", cuenta.

En 2017, buscando nuevos horizontes, se trasladó desde Santiago a Osorno junto a su familia. Luego, se integró a COAGRA como encargado de desarrollo del departamento de nutrición y, más tarde, pasó a ser jefe de nutrición.

Posteriormente, trabajó en SANO, una empresa de sales minerales, aditivos de especialidad y asesoría nutricional de origen alemán, donde estuvo dos años y medio. "Ahí desarrollé habilidades clave para ofrecer asesorías y soluciones nutricionales más completas a los productores", explica.



Según cuenta, lo que más le ha gustado de trabajar en el área de nutrición de bovinos, es poder trabajar al aire libre: “Visitar campos, los paisajes, recorrer las vacas y compartir experiencias con los trabajadores es algo que hace único a este rubro”.

Además, destaca la importancia del contacto con las personas en este ámbito: “El corazón de nuestro negocio está en la relación con los productores y sus equipos, desde el administrador hasta el ternero o el tractorista. La idea es ofrecerles un producto o servicio de alta calidad y una relación a base de confianza mutua a largo plazo”.

Nuevo rol en Veterquímica

En su nuevo cargo como Product Manager, Rodrigo se enfrenta a un gran desafío debido a la envergadura y la presencia que tiene Veterquímica en el mercado de la nutrición animal.

“Mi labor consiste en brindar soporte técnico y comercial a los jefes zonales y representantes de ventas, visitando clientes para asegurarnos de que los productos estén cumpliendo con su propuesta de valor”, explica.

También se encarga de identificar oportunidades, desarrollar nuevos productos y posicionar los actuales en el mercado.

En cuanto a su desarrollo profesional, comenta: “Veterquímica tiene alianzas con destacados profesionales a nivel nacional e internacional. Espero seguir fortaleciendo esas relaciones para aportar al equipo conocimientos técnicos y ofrecer una propuesta de valor más integral a nuestros clientes, de manera práctica y profesional”.



Desafíos de la industria en Nutrición

Como explica Rodrigo, algunos de los desafíos que hoy tiene la industria es la disponibilidad del recurso humano, tendencias climáticas y manejar los costos de alimentación en niveles que le permitan seguir incluyendo nuevas tecnologías. “Hoy en día desde la nutrición podemos abordar de varias maneras los desafíos a los que se enfrenta la vaca para mantener una producción rentable y sostenible, con una mayor eficiencia en el uso de los recursos y lograr la expresión del potencial de los animales”.

Un mensaje para nuestros clientes

“Quiero invitarlos a seguirnos en nuestras redes sociales, donde compartimos novedades de productos, actividades y soluciones para el campo. También los animo a participar en las distintas actividades que estamos organizando, dirigidas tanto a clientes, productores y asesores que trabajan en terreno. En Veterquímica estamos atentos a sus necesidades y buscamos brindarles las mejores soluciones que se adapten a los desafíos del día a día en los campos”.

Una pasión fuera del trabajo

Rodrigo también tiene una faceta musical. Es baterista en una banda llamada Rough Diamond, formada en Osorno durante la pandemia. “Tocamos principalmente grunge, covers de Pearl Jam, Nirvana, Soundgarden, Alice In Chains, Stone Temple Pilots, entre otros. Es mi espacio para desconectarme y disfrutar de la música”, comenta.



Lo que está pasando...



Nueva jefa comercial para Línea Reproductiva

Damos la bienvenida a Katherinne Martínez al equipo de animales mayores. Katherinne se unió como jefa comercial para nuestra Línea Reproductiva que trajimos a Chile gracias a la alianza con Ourofino. Katherinne es médica veterinaria y cuenta con amplia experiencia como asesora técnico-comercial en salud en predios de leche y carne.

En su nuevo rol, será responsable de liderar la estrategia comercial de los productos hormonales en cuentas clave.

Además de brindar soporte técnico al equipo comercial y a nuestros clientes para garantizar un excelente acompañamiento en el uso de nuestros productos. Para contactarla puedes escribir a kmartinez@veterquimica.cl

¡Le deseamos mucho éxito!



¡Celebramos un nuevo logro en el área de Calidad!

Recientemente, inauguramos una remodelación de nuestro Laboratorio de Control de Calidad, donde creamos nuevos espacios y reorganizamos áreas clave para mejorar el flujo operacional de nuestros análisis. Esta modernización nos permitirá adaptarnos de mejor forma a las necesidades de nuestros productos y clientes, fortaleciendo nuestro compromiso con la calidad.



Viajamos a Brasil para reforzar nuestra alianza con Ourofino

En esta visita, presentamos a Katherinne Martínez Sagredo al equipo de Ourofino y trabajamos en la incorporación de nuevos productos que potenciarán nuestra cartera, no solo en ganadería, sino también en monogástricos y mascotas. Además, seguimos consolidando nuestra Línea Reproductiva, reforzando nuestro compromiso con la eficiencia productiva y el desarrollo del sector.



Constanza Jerez



Camila Valladares



Felipe Herrera



Gabriel González

Cambios en nuestro equipo

Con el fin de fortalecer nuestro equipo comercial de animales mayores, y de prestar un mejor servicio a nuestros clientes, realizamos una reestructuración del equipo pasando a un sistema de cuatro macrozonas, cada una de ellas será liderada por un jefe zonal, que junto a un promotor técnico comercial, o un representante de ventas, liderarán el trabajo hacia nuestros clientes. Es así como fueron promovidos internamente, Constanza Jerez, en el cargo de Jefa zonal zona norte, Camila Valladares, quien asumió la jefatura zonal ma-

cro zona centro sur, Felipe Herrera, quien asumió la jefatura zonal zona sur y Gabriel González, quien asumió la jefatura zonal sur austral. Me gustaría destacar, el compromiso constante, y el trabajo arduo de estos cuatro jefe zonales, que hoy los lleva a asumir nuevas responsabilidades. Estamos seguros que estos cuatro jefe zonales junto a sus equipos y entregar un mejor servicio a nuestros clientes durante el año 2025 y los años venideros.



Veterquímica es reconocida como una de las «Best Managed Companies» en Chile

Veterquímica fue distinguida por séptima vez consecutiva como una de las "Best Managed Companies" 2024 en Chile, un prestigioso programa que premia la excelencia, innovación y resiliencia de las empresas chilenas. Este reconocimiento es organizado por Deloitte, Banco Santander y la Escuela de Administración de la Universidad Católica de Chile.

Este importante refleja su firme compromiso con la innova-



ción y la investigación, que le ha permitido desarrollar soluciones de gran calidad para la salud, nutrición y bioseguridad animal, tanto en Chile como en Latinoamérica.

En Veterquímica seguiremos comprometidos con el progreso de la industria de la producción animal y con cumplir nuestro propósito de mejorar la alimentación del mundo.



[www veterquimica.cl](http://www.veterquimica.cl)

Síguenos   