

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN REGIONAL DE CIENCIA ANIMAL
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ANIMAL



Comercialización de insumos farmacéuticos en establos lecheros

Por:

Alejandro Ortiz Montejo

Memoria de experiencia profesional

Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

Torreón, Coahuila

Abril, 2023.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN REGIONAL DE CIENCIA ANIMAL
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ANIMAL

Comercialización de insumos farmacéuticos en establos lecheros

Por:


Alejandro Ortiz Montejo


MEMORIAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

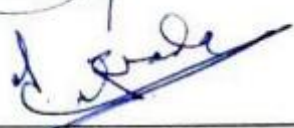
Que se somete a la consideración del H. Jurado Examinador como requisito parcial para obtener el título de:


MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

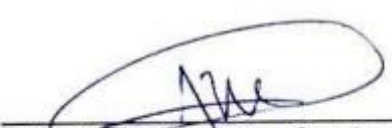
Aprobada por:


Dr. Silvestre Moreno Avalos
Presidente


MC. Carlos Raúl Rascón Díaz
Vocal


IZ. Héctor Manuel Estrada Flores
Vocal


Dr. Carlos Gerardo Gómez Moreno
Vocal Suplente


MC. José Luis Francisco Sandoval Elías
Coordinador de la División Regional de Ciencia Animal



Torreón, Coahuila, México
Abril, 2023

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN REGIONAL DE CIENCIA ANIMAL
DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN ANIMAL

Comercialización de insumos farmacéuticos en establos lecheros

Por:


Alejandro Ortiz Montejo


MEMORIAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL


Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

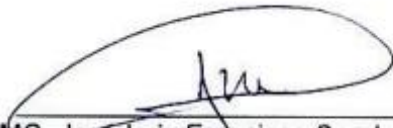
MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

Aprobada por el Comité de Asesoría:


Dr. Silvestre Moreno Avalos
Asesor Principal


MC. Carlos Raúl Rascón Díaz
Coasesor


IZ. Héctor Manuel Estrada Flores
Coasesor


MC. José Luis Francisco Sandoval Elías
Coordinador de la División Regional de Ciencia Animal



Torreón, Coahuila, México
Abril, 2023

AGRADECIMIENTOS

A mis padres

Agradezco a mis padres que siempre me han brindado su apoyo incondicionalmente para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos.

Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis sueños y metas y nunca abandonarlas frente a ninguna adversidad. También son los que me han brindado el soporte emocional y económico para poder concentrarme en los estudios y nunca abandonarlos.

A mis hermanos

Agradezco su apoyo emocional y económico brindado durante mi carrera, así como sus consejos y deseos para mi propia superación personal.

A mi universidad y académicos

Agradezco a mi universidad por brindarme un segundo hogar y a mis académicos por su conocimiento y consejos en el transcurso de mi carrera sin limitación alguna para un desarrollo profesional.

A mis compañeros

Agradezco a mis compañeros por haber brindado su apoyo, alegría y conocimiento en el transcurso de nuestro desarrollo profesional.

La vida y el trabajo es hermoso cuando desarrollas las actividades profesionales que elegiste y soñaste realizar.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	i
RESUMEN	iv
INTRODUCCIÓN	1
ESTABLO LOS OLIVOS	2
Agosto 2001 a noviembre 2001	2
INSUMOS FARMACEUTICOS VETERINARIOS S.A DE C.V.	4
Noviembre 2001 a febrero 2013	4
INSUMOS REFER S.A DE C.V.	8
Marzo 2013 a julio 2014.....	8
INSUMOS FARMACEUTICOS DE LA LAGUNA.....	13
Junio 2014 a abril 2016.....	13
QUIMICA FARVET S.A DE C.V.	13
Abril 2016 a octubre 2022	13

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Curso, Principales enfermedades exóticas, los sistemas y planes de emergencia	3
Ilustración 2 Curso, Diagnostico radiológico del sistema músculo-esquelético	3
Ilustración 3 Primer simposium internacional de abortos en ganado lechero	6
Ilustración 4 6° Congreso Internacional de médicos veterinarios zootecnistas especialistas en bovinos de la comarca lagunera	7
Ilustración 5 3er Simposio internacional sobre ganado lechero Crianza de animales de reemplazo	7
Ilustración 6 Vacunación	12
Ilustración 7 Congresista en el XLII Congreso Nacional de Buiatría Chihuahua 2018	16

RESUMEN

La comercialización de insumos farmacéuticos de uso veterinario tiene una gran demanda en zonas ganaderas, la región de la comarca lagunera no es la excepción. A lo largo de los años en mi experiencia en este sector puedo resaltar la importancia de algunas materias base como lo son, farmacología, economía y administración. La importancia de comprender y explicar un fármaco al momento de ofrecer el producto en los establos conlleva responsabilidades tales como la garantía del funcionamiento del producto el estudio previo a la aplicación de el mismo donde se observa y califica el estado de salud del ganado antes y después de la aplicación y así crear un historial de los productos que se comercializan, comparando los estudios costo-beneficio en los casos que así lo requiera. Y por consecuencia el manejo adecuado de un calendario de vacunación es parte esencial de la producción de un establo.

Palabras clave: Vacunación, Ventas, Capacitación, Manejo de establo, Bovinos

INTRODUCCIÓN

Mi nombre es Alejandro Ortiz Montejó nací un 26 de agosto de 1977. Egrese de la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro a la edad de 24 años en el año 2001.

Inicie mi la pasantía en medicina veterinaria en el sector de comercialización de fármacos de usos veterinario durante aproximadamente 22 años, dentro de las actividades que demandaba la empresa en donde laboraba también me día a la tarea de seguir actualizándome en conocimientos para mi acervo profesional y que a su vez me pudiera apoyar de los mismos para comercializar de una mejor manera cada producto que llevaba a la venta y aplicación. En los siguientes párrafos detallo un poco mi experiencia laboral y algunos cursos y talleres que formaron parte de algunas actualizaciones en el ámbito ganadero. Esta redacción es parte de un poco de experiencia que espero de alguna forma aportar algunos datos interesantes para futuras generaciones y sobre todo conseguir mi titulación como Médico Veterinario Zootecnista.

ESTABLO LOS OLIVOS

Agosto 2001 a noviembre 2001

Actividad desarrollada como pasante de médico veterinario en la cual me desarrolle en el área de vacas frescas lo que realizaba era la de revisión clínica de las vacas posparto evaluando la actividad del animal, temperatura salud uterina, sistema respiratorio , condición corporal , patologías pódales así como las enfermedades metabólicas que se presentaban esta actividad la realizaba diariamente a todas las vacas recién paridas en un lapso de 7 a 10 días de paridas con un protocolo ya establecido por el dueño del establo lo que no dejaba muchas opciones para poder decidir o hacer un cambio en el tratamiento de medicamentos o la implementación de otras marcar de medicamentos que pudieran ayudar a la recuperación de estos mismos ya que todo el medicamento ya estaba establecido lo que resulto un poco frustrante ya que uno termina la carrera y quisiera plasmar todos sus conocimientos siempre en mejoría de los animales sin basarnos en el costo de recuperación o tiempo que se tarde en recuperar lo que ya en una explotación ganadera como era el caso donde me encontraba no siempre se puede hacer ese tipo de cosas por la magnitud de animales y tiempo de revisiones lo que me deja como experiencia que no siempre se puede ayudar a los animales más cuando se trata de una explotación para consumo humano no se puede uno detener con cada animal enfermo y debe tomar una decisión de sacrificarlo o mantenerlo solamente si realmente este va a ser redituable para poder seguir manteniéndolo vivo y nos diera un beneficio y no aportara un gasto extra en el consumo de medicamentos o alimentación.

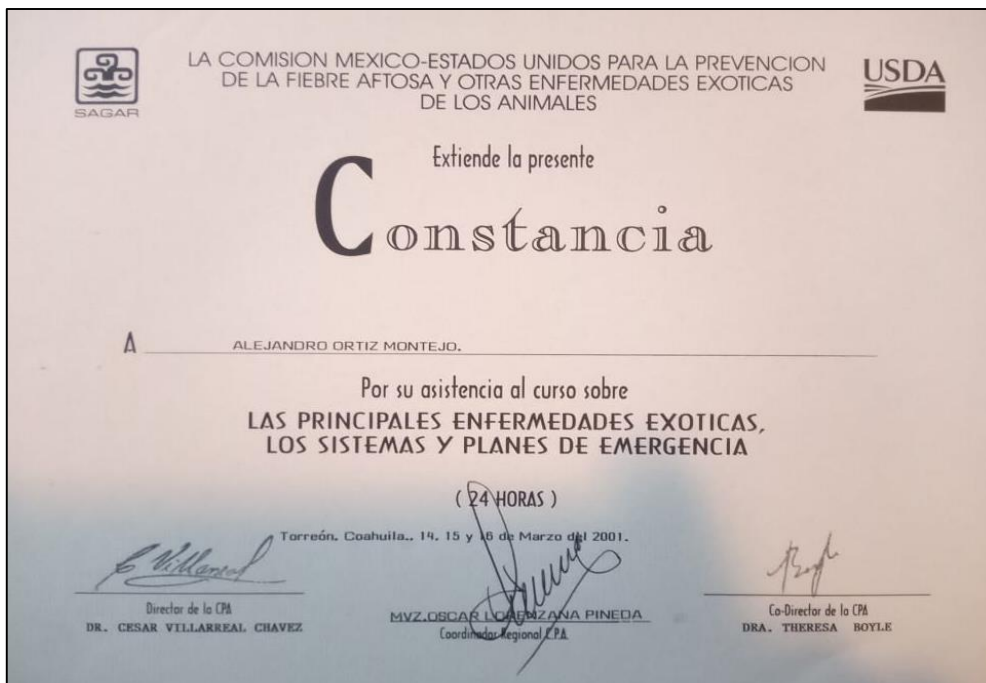


Ilustración 1 Curso, Principales enfermedades exóticas, los sistemas y planes de emergencia



Ilustración 2 Curso, Diagnostico radiológico del sistema músculo-esquelético

INSUMOS FARMACEUTICOS VETERINARIOS S.A DE C.V.

Noviembre 2001 a febrero 2013

En esta empresa nos desarrollamos en la aplicación y manejo de hormona de crecimiento en los diferentes establos localizados en la comarca lagunera como en el estado de Durango y Chihuahua de un producto llamado Boostin-s que es una hormona llamada Somatotropina bovina recombinante 500 mg mas

Acetato de tocoferol (vitamina E) 1.8 g

Vehículo c.b.p. 1 ml

La cual la función es de aumentar la producción láctea en el ganado bovino lechero como en el caprino el trabajo que realizaba era checando las condición corporales que fueran buenas ya que este es un producto que asía que la vaca tuviera un desgaste considerado en su condición corporal si no estaba bien alimentadas , también se checaba a los animales su estado de salud que no estuvieran enfermas las vacas y principalmente de mastitis ya que esta es una enfermedad que repercutía directamente en la producción láctea lo que nos desfavorecía para a ser una buena medición en la estadística de aumento de leche con el producto que aplicamos ,se checaba que no estuvieran enfermos de alguna otra enfermedad o con alguna anomalía como eran vacas chuecas ya que estas no comían lo suficiente para poder dar el rendimiento del producto o estuvieran con una baja producción láctea para saber si eran aptos para la aplicación de este producto el cual lo recomendábamos en vacas en lactación para aumentar la producción de leche. El periodo óptimo de aplicación será de 80 a 100 días después del parto dependiendo de la condición corporal de la vaca ya que era el momento óptimo para la aplicación cuando empieza a descender del punto máximo de lactancia y así poder mantener más tiempo los niveles de producción láctea por más tiempo lo que favorece al ganadero a tener una mejor ganancia económica y una producción láctea más favorable para el mercado lechero esta hormona la podemos extender hasta un mes antes del secado de la vaca aprovechando al

máximo el tiempo de producción láctea . La hormona de crecimiento somatotropina bovina recombinante, su formulación de liberación sostenida mantiene a los animales con niveles adecuados de somatotropina por dos semanas, lo que permite una frecuencia de inyección conveniente cada 14 días. Para Aumenta la producción de leche sin alterar las características físico – químicas de la leche y sin afectar los parámetros clínicos y reproductivos los cuales me encargaba de estar checando y monitoreando asiendo las recomendaciones de un buen manejo y una nutrición adecuada para poder obtener una óptima producción láctea como también la programación de las respectivas aplicaciones en los diferentes establos en la comarca lagunera como eran los establos de Lucero ,Chilchota , Ganadera Simón Bolívar , La Torreña ,La cántabra , El Retoño , por poner unos ejemplos pero realmente en ese tiempo se aplicaba a todos los establos socios de la empresa., Lala Nuplen, Alpura ,Sigma ,ya que la respuesta del producto boostin-s que aplicaba tubo tanto excito en la mejoría de producción láctea que se empezó a poner indiscriminada mente en los establo ya sin importar con las recomendaciones establecidas a los dueños de establos lo único que les importaba en ese momento era aumentar la producción láctea sin importar el daño y desgaste que se les provocaba a los animales bajando el número de días de aplicación que era de 14 días se bajó hasta 12 después hasta 10 días lo que ocasionó un desgaste para los animales lo cual a su vez trajo repercusiones en los animales de salud como en el área de reproducción complicando la preñes de las vacas lo que trajo una consecuencia de reemplazos de animales en producción lo que ocasiono compras en otros estados y países de vaquillas para reemplazos aquí en los establo de la comarca lagunera fue tanto su abuso de este producto el mal manejo el no respetar tanto de los dueños como los distribuidores de las recomendaciones del médico veterinario y del mismo laboratorio que se tuvo excedentes de leche lo que llevo a que se las compraran más barata la leche y a la desaparición de pequeños productores que no competían con el mercado de los grandes productores lo que contrajo a una limitación de aplicación del producto que aplicaba hasta su prohibición en algunos establos de la comarca lagunera lo que nos dio como experiencia que el abuso y no seguir las recomendaciones del laboratorio como del

médico veterinario es que un producto con una cualidad buena salga del mercado por malos manejos limitando nuestras opciones como médicos veterinarios para poder aumentar la producción en el ramo lechero



Ilustración 3 Primer simposium internacional de abortos en ganado lechero



Ilustración 4 6º Congreso Internacional de médicos veterinarios zootecnistas especialistas en bovinos de la comarca lagunera



Ilustración 5 3er Simposio internacional sobre ganado lechero Crianza de animales de reemplazo

INSUMOS REFER S.A DE C.V.

Marzo 2013 a julio 2014

En esta empresa nos desarrollamos en el área de calendarios de vacunación y aplicación de biológicos en los diferentes establos de la comarca lagunera desarrollando un adecuado manejo preventivo a través de la inducción de diferentes productos biológicos y virales.

Las infecciones en el ganado bovino son producto de un desequilibrio en el ambiente agentes infecciosos y los mecanismos de defensa inmunológicos en el animal. Factores como la humedad, cambios bruscos de temperatura, lluvias, vientos fuertes, heladas, calor extremo, como los que contamos en la comarca lagunera lo que como médico veterinario debemos contemplar día a día. Disminución en la disponibilidad del agua o alimento así como el mal manejo de los animales dentro del hato, pueden generar estrés, predisposición a infecciones o desencadenar una gran cantidad de padecimientos de aquí la importancia de mi trabajo para poder enseñar a la gente que está a cargo de los animales en las diferentes etapas del desarrollo del animal la sintomatología de las respectivas enfermedades posibles por etapas para prevenir estas mismas en las diferentes etapas de producción que se llevan en un establo como son las de crianza y desarrollo, vaquillas, vacas en producción y vacas de secado y reto partiendo de las necesidades de cada cliente tanto económicas como de salud utilizando diferentes tipos y marcas de biológicos de laboratorios como lo son Zoetis, MSD salud animal, Tornel, Bayer, por decir algunas marcas siendo trabajo de manejo de los animales procurando una aplicación lo menos estresante para el animal como una buena inmunidad adquirida por las diferentes vacunas haciendo un trabajo de prevención de enfermedades para cada etapa de desarrollo.

En los establos de la comarca es un poco variable la importancia de cada vacuna pues a pesar que estamos en la misma zona cada calendario de vacunación que proporcionaba a mis clientes era diferente ya sea por la cuestión económica, preventiva, o la dificultad de vacunar por falta de acondicionamiento en las áreas lo

que dificultaba un poco mi labor para manejo y prevención de estrés en los animales si veía una gran diferencia entre cada cliente ya que algunos solo ponían las vacunas más necesarias como preventivo y otros tenían un cuadro de vacunación lo más completo posible lo que siempre es agradable para uno trabajar con este tipo de granjas , establos para la prevención de enfermedades y más el cuidado de los animales.

En ese momento recomendábamos diferentes tipos de calendarios básicos para cada área ya sean vacunación masiva de una sola exhibición todos los animales como por grupos dependiendo la disponibilidad de manejo de cada establo, así como estos que se sugerían a los clientes de los establos según sus necesidades y costos deo unos ejemplos

CRIANZA Y DESARROLLO

<i>TIEMPO</i>	<i>LABORATORIO</i>	<i>VACUNA</i>
1 – 15 Días NASALGEN	PFIZER	TSV 2 O
70 DIAS	PFIZER	ONE SHOT
3 MESES BECERRAS	TORNEL	CEPA 19
4 MESES GOLD FP 5+ L5	PFIZER	BOVISHIELD
5 MESES GOLD FP 5 + L5	PFIZER	BOVISHIELD
6 MESES	PFIZER	ULTRACHOICE 8
7 MESES	TORNEL	ANTRAXMUNE

9 MESES BECERRAS	TORNEL	CEPA 19
11 MESE GOLD FP 5 + L5	PFIZER	BOVISHELD
12 MESES ULTRACHOICE 8	PFIZER	
13 MESES	PFIZER	SPIROVAC

VAQUILLAS

<i>TIEMPO</i>	<i>LABORATORIO</i>	<i>VACUNA</i>
60 DAP MASTER GOLD FP 5 + L5	PFIZER	CATTLE
ULTRACHOICE 8	PFIZER	
40 DAP ULTRACHOICE 8	PFIZER	
SCOURGUARD	PFIZER	
20 DAP	PFIZER	SCOURGUAR
	VACAS	
60 DAP MASTER GOLD FP5 + L5	PFIZER	CATLE

ULTRACHOICE 8	PFIZER	
40 DAP	PFIZER	
ULTRACHOICE 8		
	PFIZER	SCOURGUARD

PRODUCCION

TIEMPO	LABORATORIO	VACUNA
30 DIAS DEL DIAGNOSTICO	PFIZER	ESPIROVAC
DE GESTACION	TORNEL	CEPA 19
VACAS		
	PFIZER	ESPIROVAC

HATO COMPLETO

CADA AÑO	TORNEL	ANTRAXMUNE
----------	--------	------------

Este es otro calendario de vacunación básico

VACUNA

Tsv2 nasal

Pasteurella

Pasteurella revac

EDAD DE APLICACIÓN

1-10 días de edad

25-35 días de edad

45-55 de edad

Scourd guard

vacas al secado

Scourd guard

vaquillas reto

VACUNA

MES DE APLICACIÓN

Clostridium

febrero - septiembre

Virales más leptos

marzo – octubre

Ántrax

abril – noviembre

Brucella rb-51

diciembre



Ilustración 6 Vacunación

En mi experiencia laboral en este trabajo donde tiene uno más posibilidades de interactuar con los dueños, médicos, ha sido más gratificantes ya que puede realmente desarrollarse como médico dando su opinión para un mejor beneficio de los animales y sea un negocio redituable para ambas partes

INSUMOS FARMACEUTICOS DE LA LAGUNA

Junio 2014 a abril 2016

En esta empresa nos desarrollamos en el área de ventas de medicamentos farmacéuticos veterinarios para las diferentes especies de animales, pero más específicos en el área de ganado lechero en la zona de la comarca lagunera y alrededores lo interesante y retos de este trabajo es el conocimiento y características de medicamentos y ventajas que ofrecen los diferentes laboratorios comerciales de cada producto como lo son antibióticos, analgésicos, vitaminas, desparasitantes, hormonales etc. Lo difícil de convencer a los médicos veterinarios para hacer un cambio de marca de laboratorio ya sea por precio o calidad de productos o simplemente un cambio cuando ya tienen un protocolo establecido por propietarios de los establecimientos

QUIMICA FARVET S.A DE C.V.

Abril 2016 a octubre 2022

En esta empresa me desarrolle laboralmente como Representante del laboratorio en las zonas de Coahuila, Durango, Chihuahua asiendo promoción de la marca y desarrollando estrategias de ventas. Para los diferentes distribuidores de cada estado viendo las diferentes necesidades y requerimientos de cada cliente apoyando técnicamente en las diferentes explotaciones.

Para los que nos dedicamos a la industria farmacéutica tanto a la venta como a la aplicación de los mismos productos nos topamos con una serie de eventos en el camino con cada cliente y en cada zona de la república visitada por las necesidades propias de cada consumidor por costumbres u otros problemas

Los medicamentos y los biológicos veterinarios son herramientas indispensables para preservar la salud animal y el control de brotes de enfermedades, es por ello que la vinculación del médico veterinario y el conocimiento de la farmacéutica es de sumo apoyo para el ganadero, pequeños productores, dueños de clínicas veterinarias, mi trabajo consistía en llevarles un nuevo producto de un laboratorio diferente y poder transmitir la experiencia vista de otros usuarios de los medicamentos del laboratorio química farvet que uno vive día a día a través de cada cliente y ellos a su vez nos aportaban sus experiencias o resultados obtenidos con nuestros medicamentos enriqueciéndonos a su vez del conocimiento y a veces fallas del mismo medicamento para poder corregirlas, y tener mejores resultados cada vez.

Como experiencia en el área de ventas es un poco difícil el saber qué tipo de medicamento se requiere aun que las enfermedades sean las mismas o parecidas en las clínicas, establos o granjas, ya que cada médico tiene sus propios criterios y practicas algunas basadas en marcas de laboratorio otras por experiencia laboral de años y muchas o la mayoría que trabaja para otras gentes o empresas en lo que el dueño proporcione o facilite de medicamento dejando sin opciones al médico, lo que resulta frustrante para el desarrollo tanto en la venta como para el médico, el no poder decidir que es lo mejor en su caso para los animales, lo que nos toca a nosotros como vendedores de líneas veterinarias y en su caso de laboratorio química farvet es convencer con un planteamiento costo beneficio al dueño de granjas o médico veterinario para utilizar los medicamentos que estamos ofreciendo lo cual tiene que ser un planteamiento muy bueno para poder convencer ya que en la actualidad hay muchas marcas de medicamentos que aparente mente cumplen con las funciones de salva guardar la salud del animal y son de un menor costo, por lo cual los dueños o médicos se inclinan a la compra de estos sin importar a veces el daño mayor ocasionado a la larga al mismo animal.

En el área de ventas también se da cuenta uno que tiene que pasar por muchos filtros de gente que no tiene conocimiento en el área veterinaria, pero son los responsables de compras, lo que dificulta a uno para poder realizar la venta por

calidad y resultados y no poder transmitirle al médico de por qué el laboratorio o el medicamento nos da un beneficio mayor que otros laboratorios. Pues estas personas encargadas de compra solo ven el precio que sus costos sean menores lo que para uno en el área de ventas es un reto y una complicación para convencer a los dueños de establos de un costo beneficio y no nada más por precios. Por otro lado, en mi experiencia en el área de ventas, es también atreves del conocimiento y comparativa de los diferentes medicamentos en el mercado y otra parte atreves de la amistad con los médicos, dueños o encargados, atreves del servicio que se les ha ido brindando y la seguridad del resultado del medicamento.

Otra de las complicaciones en mi área de trabajo que son las ventas es que muchos establos de la comarca lagunera ya tienen un protocolo de medicamentos establecidos lo que perjudica para poder innovar e introducir una marca diferente y poder tener un crecimiento en ventas ya que no aceptan propuestas de otros medicamentos y solo los que ya tienen establecidos con lo que contrarresto visitándolo o estar al pendiente de un suceso que no se pueda resolver o medicamentos escasos que no encuentren para así poder cubrir la faltante y tener la oportunidad de ingresar nuestros medicamentos y así poder demostrar la eficiencia de nuestros productos y lograr ser parte de sus protocolos establecidos.

Por otro lado, el mayor reto que se vive en la actualidad en el área de venta es el crecimiento de nuevos laboratorios genéricos a muy bajo costo lo que hace que la competencia sea aún más fuerte y cada vez más competitiva la venta de medicamentos. Otro aspecto que se ha visto en mi área de trabajo es que cada vez hay menos animales llamados de traspatio lo cual era un nicho para ventas y asesoramientos técnicos como médico veterinario en el área de grandes especies, pero por otro lado se está viendo un crecimiento mayor en el área de clínicas veterinarias con animales de compañía, teniendo un crecimiento en el área de venta para nuestros medicamentos a pequeñas especies.

Lo bueno ya estando trabajando como representante de un laboratorio y en mi caso es el poder llevar y llegar a cada uno de los diferentes puntos de ventas el conocimiento y respaldo de una empresa o laboratorio confiable a los grandes

productores y pequeños ganaderos , farmacias veterinarias, forrajeras, eventos veterinarios y congresos abriendo zonas donde desconocen la marca haciendo pruebas de confiabilidad de nuestros productos y atendiendo cualquier necesidad del médico veterinario con respecto al funcionamiento y calidad del laboratorio asiéndole un poco menor la carga de su trabajo llevándole capacitación constantes de los cambios de funcionamiento de los diferentes medicamentos y normas que cambian día a día para su actualización del médico y propia de uno haciendo un trabajo de apoyo en las diferentes área de producción animal pero más en los cambios de medicamentos farmacéuticos para una mejor rentabilidad de cualquier tipo de negocio involucrado en la industria farmacéutica veterinaria



Ilustración 7 Congreso en el XLII Congreso Nacional de Buiatría Chihuahua 2018