

Nueva Generación X 2009 Verano \$59.90 mxn

El Bramadero

r e v i s t a

CLOSTRIDIASIS:

FÁCIL DE CONFUNDIR...
MÁS FÁCIL DE PREVENIR
NO PIERDAS TU GANADO

IVERMECTINAS:

MÚLTIPLES SOLUCIONES
PARA EL CONTROL PARASITARIO
ÚSALAS CON
RESPONSABILIDAD

DOLOR:

MANEJO MULTIMODAL EN
EL PACIENTE ONCOLÓGICO
PRINCIPALES OPCIONES
TERAPÉUTICAS

GN-RH

AUMENTA LA FERTILIDAD
DE TU GANADO

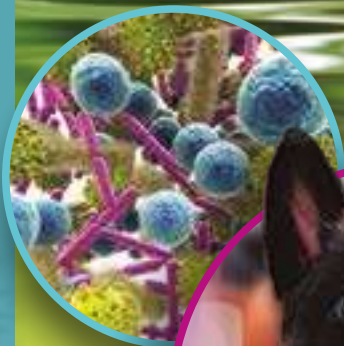
Bramadero Compartiendo su Éxito:

Prosperidad Financiera
CONTROL ES IGUAL A INGRESOS
L.A.E. Leonel Rodríguez Ruiz

M.V.Z. Benedicto Rodríguez y Salazar
ENTREVISTA AL EMPRESARIO
Por la Universidad Veracruzana



TÚ TIENES EL
CONTROL



RABIA PARALÍTICA
DE LOS BOVINOS



PANAVET
CALIDAD TECNOLÓGICA SERVICIO

ALLISTER

WELCO

CHATELAIN

zoetis.

santer

Grupo Agroquímico
Gaisa, S.A. de C.V.

Inter MEDIC

Halvet

PSA

EGORTIE

PIER

ourofino
salud animal

ROPERIA

FMC



Colaboradores M.V.Z. Benedicto Rodríguez
L.A.E. Leonel Rodríguez

Marketing Lic. Gloria Isela Bailón

Dirección Editorial Plinio Carranza Camarena

Diseño y Maquetación Plinio Carranza Camarena

Colaboradores L.A.E. Leonel Rodríguez
M.V.Z. Guillermo Ortega Landa
MC. Ana Iris Mota Torres
M.V.Z. Pablo Hernández Jáuregui
MVZ DIPL CERT José Ramón Fermín Contreras

Impresión Grupo
PROMOCIÓN ADECUADA

Distribución Distribuidora El Bramadero
Av. Avila Camacho s/n Col.
Centro, C.P. 93821, Misantla,
Veracruz

CONTACTO

revistab@bramadero.com.mx

Teléfonos:

235 32 3 10 18

235 32 3 50 20

235 32 3 03 33

235 32 3 18 43

235 32 3 18 44

Celulares:

235 101 79 15

235 101 78 56

Editorial

Revista El Bramadero

SUS TRES PROPÓSITOS BÁSICOS

Los tres propósitos básicos de Revista El Bramadero.

Una encuesta realizada por nuestro departamento de encuestas reflejó resultados espectaculares que usted logra al promoverse en Revista El Bramadero y en relación a sus tres propósitos básicos.

Primer propósito: ATRAER.

Nuestra encuesta reflejó afluencia, un ascenso, en cuanto a su propósito de ATRAER la atención de público nuevo, por lo que se han editado cada vez un mayor número de revistas. En cada nueva edición, Revista El Bramadero, debido a la calidad de su contenido tiene cada día un mayor número de gente interesada en leerla y por lo tanto en conocer los productos y servicios que en ella se promueven.

Segundo propósito: INTERESAR.

Dicha encuesta, en relación a INTERESAR a la clientela y a gente nueva, arrojó resultados espectaculares. El interés en conocer nuevos productos y servicios de calidad ha sido cada vez mayor en las diferentes especialidades, tanto de veterinaria como agrícola. Además se mostró mucho interés por los temas técnicos y administrativos que exponen nuestros participantes. Desde que se fundó Revista El Bramadero, en cuanto al propósito de interesar, se ha observado un crecimiento continuo.

Tercer propósito: LOGRAR QUE LLEGUE TU MENSAJE.

Nuestra encuesta refleja claramente que hemos logrado que el mensaje de las empresas que se promueven llegue al público correcto, a clientes efectivos que realmente consumen los productos y servicios que en Revista El Bramadero se promueven.

Por tal motivo, Revista El Bramadero agradece a todos los patrocinadores, personal técnico, participantes, clientes y lectores por todo el apoyo brindado para que estos propósitos se hayan hecho realidad.

Recuerde, la promoción hecha en Revista El Bramadero es para hoy, es para siempre, ya que el lector la ocupa como literatura de referencia para siempre. Por eso la deja como información importante en su biblioteca.

Con Revista El Bramadero Usted obtiene:

Promoción en manos del público correcto.

Promoción efectiva, promoción inteligente.

Promoción en manos de personas dedicadas al ramo veterinario y agrícola.

Lo invitamos a participar con nosotros en las siguientes ediciones.

M.V.Z. Benedicto Rodríguez y Salazar

Fundador Grupo Rodrig

Contenidos

06



GN-RH Hormonas
GONADOTROPINAS

M.V.Z. Guillermo Ortega Landa

26



RABIA PARALÍTICA

DE LOS BOVINOS

MVZ Pablo Hernández Jáuregui

10



Clostridiasis

FÁCIL DE CONFUNDIR...
MÁS FÁCIL DE PREVENIR

NO PIERDAS TU GANADO

M.V.Z. Guillermo Ortega Landa

32



Universidad Veracruzana

14

IVERMECTINAS



MÚLTIPLES SOLUCIONES
PARA EL CONTROL PARASITARIO

ÚSALAS CON
RESPONSABILIDAD

MC. Ana Iris Mota Torres

18



Dolor MANEJO
MULTIMODAL EN EL
PACIENTE ONCOLÓGICO

PRINCIPALES OPCIONES TERAPÉUTICAS

MVZ DIPL CERT José Ramón Fermín Contreras

42

**PROSPERIDAD
FINANCIERA**

CONTROL
ES IGUAL A INGRESOS

Lic. Leonel Rodríguez Ruiz



GN-RH Hormonas GONADOTROPINAS

M.V.Z. Guillermo Ortega Landa



Amigo lector, si usted es Ganadero, Porcicultor, o bien le gustan los caballos, y a sus yeguas les cuesta trabajo preñarse, o de igual manera sus vacas no quedan gestantes, o quisiera que sus cerdas aumentaran uno o dos lechones por camada, yo le recomendaría utilizar Gn-Rh.

Pues bien... ¿qué es el Gn-Rh?

Es una sustancia de tipo proteico, es decir, compuesto de proteína. Químicamente es

producida por algún tipo de neurona (célula del sistema nervioso) en el cerebro, específicamente en el hipotálamo; es conocida como "Hormona Liberadora de Gonadotropinas", o también como "Factor Químico de Liberación de las Gonadotropinas". Las Gonadotropinas son hormonas, son lo que se conoce como FSH (por sus siglas en inglés: Hormona Folículo Estimulante); específicamente, éstas esti-





mulan los folículos ováricos y hacen que se maduren los óvulos. Y por otro lado, la LH (Hormona Luteinizante), es la responsable de romper el folículo maduro y de la liberación del óvulo para que sea fecundado.

¿Cómo actúa?

Actúa directamente sobre el HIPO-TÁLAMO, una parte del cerebro que tiene varias funciones, entre ellas una muy importante, que es la reproducción.

Este mensajero químico, también así conocido, da información química al hipotálamo sobre algunas anomalías en el aparato reproductivo, en caso de las hembras, y avisa para que el hipotálamo dé la orden a la hipófisis (glándula productora de hormonas FSH y LH) para que se liberen y así se pueda reiniciar un ciclo estral, o bien se lleve a cabo la ovulación, en cualquiera de los dos casos que se requiera.

Normalmente, siempre tiene que haber la producción de estas sustancias, pero no siempre ocurre así, ya que existen factores internos o externos que impiden la producción o liberación de estas hormonas. Los factores pueden ser: DES-NUTRICIÓN, por falta de proteínas, STRESS del animal, ya sea por maltrato, por efecto calórico o de frío, o de conducta.

Este proceso se lleva a cabo cuando las hembras están vacías y es importante que el animal esté produ-

ciendo el Gn-Rh y así se tendrán calores frecuentes, bien manifiestos y fértiles.

Caso contrario: no ocurre esto, y las vacas o cerdas, o yeguas, fallan en su reproducción.

Es importante tener bien nutrido a las hembras, aptas para la reproducción, y que normalmente se esté produciendo esta sustancia. Así la fertilidad aumentará, pero existen factores externos como las sequías, o las heladas, que impiden que los animales estén bien nutridos.

Existen en el mercado sustancias químicas análogas al Gn-Rh natural como es la Gonadorelina que tiene efecto similar al Gn-Rh producido por el organismo; nombres comerciales como Sincroforte, Dalmarelin, GnRH Sanfer, Fertagyl, Factrel, Fertigram, Gonaforte, entre otros, son productos que mejorarán y aumentarán la fertilidad.

Pueden usarse cuando se realiza una palpación rectal previa al tratamiento y se aplica a hembras vacía normal, u ovarios estáticos o bien en anestro. Según como los maneje el Médico Veterinario dedicado a la reproducción, al final los términos son distintos, pero el concepto es el mismo; ayudará a reiniciar el ciclo estral o bien se utilizará a la hora de la monta, directa o al momento de realizar la inseminación artificial. Estudios han demostrado que aumenta hasta un 20% a 30% más la fertilidad.

Pues bien, mis amigos lectores, ganaderos o porcicultores, o si no lo son, de igual manera al leer este artículo están aprendiendo cómo aumentar la fertilidad en las hembras reproductoras.

Espero sea de su agrado este artículo, estaremos presentes en el siguiente número.

Gracias.



Bibliografía

Por R Macancela - 2015

Monge MC, Mori-Chávez P. Fisiología de la reproducción en la altura.

An Fac med. 1942; 25:34

SULLIVAN, JJ., W.G. PARKER y L.L. LARSON, (1973).- Duration of estrus and ovulation time in nonlactating mares given human chorionic gonadotropin during three successive estrous periods. J. of the Am. Vet. Med. Ass. 162 (10): 895-898.



Aguja Hipodérmica Estéril Desechable



CON TRIPLE BISEL

SISTEMA LUER LOCK



Representantes Autorizados en México

01 800 831 2242

www.intermedicglobal.com



GRUPO INTERZENDA

ventas@grupointerzenda.com
www.grupointerzenda.com

Clostridiasis

FÁCIL DE CONFUNDIR...
MÁS FÁCIL DE PREVENIR

NO PIERDAS TU GANADO

M.V.Z. Guillermo Ortega Landa

Amigos lectores, hoy quiero compartir con ustedes algo que a mucha gente de campo los ha confundido; se trata de una enfermedad que es muy común y afecta a muchos ganaderos sin saber realmente qué fue. La Clostridiasis, o también llamada enfermedad por Clostridium, es aquella provocada por este tipo de bacteria anaeróbica. Es decir, que no necesita oxígeno para sobrevivir y que confunde porque intervienen no sólo una, sino varias bacterias llamadas con el mismo nombre, pero de diferente apellido, por así decirlo. Son diferentes síntomas que se presentan en el animal enfermo y en ocasiones la gente de campo logra confundir la enfermedad con Derriengue o con el piquete de nahuaque. Afecta al sistema nervioso del animal, ya que produce toxinas que logran paralizarlo parcial o totalmente. Los animales pueden adquirir la enfermedad por tres vías de contagio:

1. Ingestión de alimentos contaminados por las toxinas.
 2. Producción de estas toxinas cuando se reproducen y proliferan las bacterias dentro del sistema digestivo del animal.
 3. Cuando las bacterias se alojan en un tejido local y desde ahí se producen las toxinas.
- Como mencioné anteriormente, es diferente la sintomatología que se presenta; por ejemplo: Clostridium Tetani y C. Botulinum, producen toxinas que afectan al sistema nervioso. C. Perfringens A, B, C, y D, afectan al sistema digestivo dañando y destruyendo células de la mucosa gástrica e intestinal. C. Chauvoei, C. Sordellii, C. Novyi A, C. Septicum, y C. Perfringens A., atacan y destruyen células del tejido muscular, subcutáneo y conectivo. C. Novyi B, y C. Haemolyticum, destruyen células del hígado.

C. Haemolyticum destruye células sanguíneas. C. Perfringens D produce Vasculitis. Que es la inflamación de los vasos sanguíneos (arterias, arteriolas, capilares, vénulas y venas). Estas anomalías pueden causar la pérdida de flujo sanguíneo en las extremidades o los órganos, incluyendo el corazón, los riñones y el cerebro.

ENFERMEDADES RELACIONADAS

Algunas enfermedades ya conocidas como el CARBÓN SINTOMÁTICO, que es causada por C. Chauvoei, se infectan vía oral, al pastorear en potreros. Pueden aparecer brotes en



Si gerras la
ENFERMEDAD
gerras la
MEDICINA



ALGUNAS ENFERMEDADES POR CLOSTRIDIOS

BRUCELOSIS



ANTRAX



TÉTANOS



BOTULISMO



TUBERCULOSIS



TULAREMIA



LISTERIOSIS



forma esporádica y afecta a animales menores de 2 años.

Otra enfermedad también muy conocida es el EDEMA MALIGNO O MAL DE PALETA, también llamada GANGRENA GASEOSA; en esta enfermedad atacan *C. Septicum*, *C. Perfringens* A. *C. Novyi*, *Sordellii* y *Chauvoei*. Ataca a animales de cualquier edad pero sobre todo adultos; se puede infectar por heridas, incluso el parto. Esta enfermedad es muy típica, ya que un síntoma común es una inflamación en la parte de la pata o pierna, y al tocar se siente aire por la parte de debajo de la piel. HEMOGLOBINURIA BACILAR es una enfermedad causada por *C. Haemolyticum*, que causan un severo daño hepático.

Enterotoxemias, causadas por *C. Perfringens* provocan un cuadro severo hemorrágico.

Las infecciones clostridiales se presentan en todo el mundo en la mayoría de las especies, pueden afectar diversos órganos y, dependiendo del órgano afectado, se pueden presentar una gran variedad de signos clínicos. Los daños más severos son causados por las toxinas que produce el género *Clostridium* más que por los microorganismos en sí.

Las dos infecciones más relacionadas con signos nerviosos son las infecciones provocadas por *Clostridium Tetani* y *C. Botulinum*. En ambas enfermedades el mecanismo patológico es muy similar, incluso las toxinas secretadas por ambos géneros son químicamente parecidas. Aquí es donde la gente de campo se confunde con Derriengue por los síntomas muy similares.

En el caso de la toxina de *Clostridium botulinum* la toxina impide la transmisión de impulsos nerviosos, por lo que los signos clínicos que se

presentan son de debilidad. En ambos casos, la muerte es provocada por paro respiratorio debido a la dificultad de los músculos respiratorios intercostales para controlar el ritmo de la respiración.

Aunque *Clostridium Perfringens* tipos C y D son causantes de Enterotoxemias y ésta es su principal manifestación clínica, pueden también producir una fase neurotóxica que afecta al sistema nervioso y manifestar signos similares a las anteriores. Bien... Entonces tenemos algo complicado con esta enfermedad. Misma bacteria, diferente forma de atacar y confundible con otras enfermedades, incluso se ha llegado a confundir con piquete de víbora. Hay que tener en cuenta que las muertes pueden ser repentinas, incluso sin manifestación de signos clínicos aparentes, se puede dar de la noche a la mañana.

Es importante realizar necropsias para estar seguro de que se trata de este tipo de enfermedades.

Pero no se alarmen, porque existen en el mercado bacterinas que previenen la clostridiasis y dan muy buenos resultados, sobre todo aplicándolas adecuadamente.

Bien amigos, les recuerdo que el tétanos es causado por *Clostridium Tetani*, totalmente mortal si no se cura a tiempo. También les recuerdo que en algunos casos de clostridiasis se pueden utilizar un tratamiento a base de penicilinas, y da buenos resultados haciéndolo correctamente.

Espero haya sido de su agrado este bonito artículo.

Saludos a todos nuestros estimados lectores.

Un abrazo cordial.



Clostrisan®

10+HS





**Bacteria toxoide
contra el complejo
clostridial e
Histophilus somni.**

Núm. de Registro: B-0286-069
USO VETERINARIO
CONSULTE AL MÉDICO VETERINARIO
PARA USO DEL MÉDICO VETERINARIO



Mosco

IVERMECTINAS

MÚLTIPLES SOLUCIONES PARA EL CONTROL PARASITARIO

ÚSALAS CON RESPONSABILIDAD

Piojo



MC. Ana Iris Mota Torres

Cada vez con mayor frecuencia nos hemos encontrado con problemas de parásitos resistentes a los antiparasitarios utilizados, a pesar de la amplia gama de opciones que están disponibles en el mercado; observamos que nuestros animales no tienen las ganancias de peso esperadas a pesar de que la dieta proporcionada es de buena calidad o simplemente observamos ectoparásitos en la capa de ellos.

Una de las moléculas que nos ofrece grandes ventajas para el control de parásitos internos y ectoparásitos es la ivermectina, una molécula relativamente nueva, muy segura y eficaz que puede representarnos una buena alternativa. A continuación abordaremos los principales aspectos de las ivermectinas, así como su uso, vías de administración, concentraciones plasmáticas y detalles importantes de seguridad.

Garrapata



Mosca



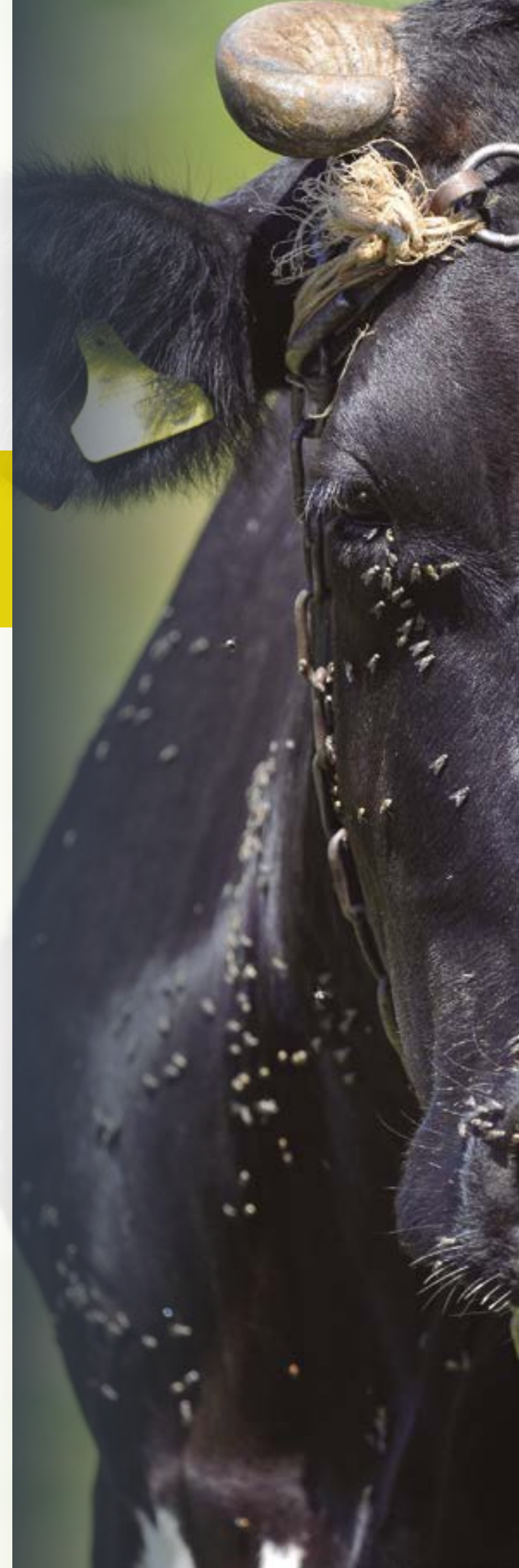
natamicina entre otros; e incluso inmunosupresores como tacrolimus y sirolimus de uso principalmente en humanos.

Las Ivermectinas tienen efectos antiparasitarios específicos, ya que sólo actúan contra nemátodos, conocidos como gusanos redondos y ectoparásitos o parásitos externos donde se incluyen garrapatas, ácaros e insectos como pulgas, piojos, mosquitos y moscas.

No tienen acción o efecto sobre tremátodos y céstodos, conocidos como gusanos planos.

Una de las ventajas que representa el uso de la Ivermectina como antiparasitario es la resistencia relativamente baja en comparación de otras moléculas; sumado a que existen reportes sobre el hecho de que es más común encontrarla en parásitos de ovinos y caprinos. Otra ventaja, igual

Ácaro





La industria farmacéutica ha desarrollado diferentes vías de administración para las ivermectinas, representando con ello mayor comodidad y eficacia en los tratamientos antiparasitarios.

de importante, es que los laboratorios que comercializan ivermectina han desarrollado varias formulaciones que permiten la aplicación por diferentes vías; de éstas, la vía oral (VO) es la que muestra menor biodisponibilidad, la vía intra ruminal, mediante bolos de liberación prolongada, aporta de igual manera poca biodisponibilidad, sin embargo pueden alcanzarse niveles en plasma hasta por 135 días; la vía intramuscular (IM) no se recomienda por ser un producto altamente irritante; por vía subcutánea (SC) pueden detectarse valores plasmáticos una hora después de la aplicación y hasta 30 días posteriores a ésta, llegando algunos productos a presentar dosis terapéuticas hasta 80-90 días. Las ivermectinas se distribuyen ampliamente en los tejidos y por lo general se encuentran residuos en varios tejidos, incluyendo la piel, bilis, hígado y cerebro.

El uso de ivermectina en los mamíferos se asocia a un amplio margen de seguridad, a excepción de algunas razas de perros como el Collie, sin embargo para éstos pueden utilizarse otras lactonas macrocíclicas distintas, como las milbemicinas. En todos los casos, se recomienda usar dosis únicas y repetir los tratamientos con base en la prevalencia de parásitos en el lugar y la posibilidad de reinfestaciones.

Además de lo ya he comentado, el uso de esta molécula antiparasitaria, presenta dos grandes premisas para su uso responsable, que comprenden:

1. Si la carne o subproductos de animales tratados con ivermectina llegan a ser consumidos por el ser humano, suele constituir un problema de salud pública.

2. El efecto residual del fármaco puede llegar a ser de 10 a 12 semanas y esto es considerado ideal para el control de ectoparásitos; sin embargo este efecto residual y la eliminación de la molécula por heces tiene efecto en los insectos artrópodos, considerados como oxigenadores del suelo, esenciales para la tierra y su regeneración.



Nemátodos

Como hemos comentado, el uso adecuado de las ivermectinas nos augura un buen control de los parásitos en nuestros animales, sin embargo el uso responsable y la asesoría eficaz de un médico veterinario que se encargue de realizar un buen diagnóstico de la problemática parasitaria en nuestros animales es, por mucho, la mejor opción.

SESVET-México

anne_flat@hotmail.com

+52 233 122 5024



panavet.com.mx

Panaflor®

Reg. S.A.G.A.R.P.A. Q-0296-088

ISO 9001



- Florfenicol 30%
- Bromhexina
- Diclofenaco



1 medicamento para todo el tratamiento

Efecto hasta por 48 horas

Diseñado especialmente para infecciones respiratorias

Antibióticos

PANAyET.
Salud Animal

PANAyET.
Salud Animal

Laboratorio Farmacéutico Veterinario dedicado a la fabricación de medicamentos y productos veterinarios de alta calidad [ISO 9001] para procurar el bienestar animal, prevenir y tratar enfermedades, así como, contribuir a la producción de proteínas de origen animal.



Dolor

MANEJO MULTIMODAL EN EL PACIENTE ONCOLÓGICO

PRINCIPALES OPCIONES TERAPÉUTICAS

MVZ DIPL CERT José Ramón Fermín Contreras
Asesor técnico en animales de compañía PISA Agropecuaria

Uno de los tratamientos integrales en el paciente oncológico es el manejo del dolor, sin embargo, en la mayoría de los casos el médico lo deja de lado. El paciente oncológico experimenta dos tipos de dolor: agudo y crónico. El agudo, por lo general se presenta en aquellos pacientes que son sometidos a intervenciones quirúrgicas, ya sea como tratamiento único o como parte complementaria de su tratamiento; este dolor es propio del proceso quirúrgico y del proceso posoperatorio.

El dolor crónico, refiere el dolor desarrollado por el propio tumor y experimentado en el paciente al menos durante 30 días continuos.

Algo importante de mencionar es que no todas las neoplasias son capaces de producir dolor en el paciente, pero un porcentaje muy alto de estos tumores son capaces de desarrollarlo en algún momento del proceso patológico; el dolor crónico también se puede presentar en pacientes con neoplasias (formaciones tumorales) de gran tamaño, sobre todo por compresión de tejido sano adyacente, ejercido por el crecimiento descontrolado de las células tumores, el dolor crónico también se presenta en tumores



irreseables, los cuales permanecen durante mucho tiempo, metastásicos, sistémicos o en pacientes terminales con o sin asociación de enfermedades concomitantes o síndromes paraneoplásicos.

En ambos casos, el manejo farmacológico multimodal debe ser considerado, ya que la base de esta terapia se centra en el bloqueo de una o de varias de las rutas presentes en el proceso de nocicepción (relativo a los factores NOCIVOS y a la percepción del dolor.). Es por ello que se debe contemplar el uso conjunto de fármacos para el control adecuado del dolor nociocectivo (visceral o somático superficial y profundo) y el dolor neuropático.

Cuando se habla de intervenciones quirúrgicas, es necesario implementar la analgesia desde el proceso preoperatorio y mantenerlo durante el periodo perioperatorio y posoperatorio. Actualmente, es necesario el uso conjunto de diferentes grupos de fármacos para lograr el control doloroso de manera adecuada. Entre los fármacos más utilizados se encuentran los analgésicos antiinflamatorios no esteroideos (AINEs) como: Carpro-

DOSIS UTILIZADAS EN IIC UTILIZADAS EN CANINOS Y FELINOS		
FÁRMACOS	DOSIS DE CARGA	DOSIS CONTINUA
Lidocaína + ketamina (LK)		
Lidocaína	3 mg/kg	3 mg/kg/hora
Ketamina	0.6 mg/kg	0.6 mg/kg 0.6 mg/kg/hora
Morfina + lidocaína + ketamina (MLK)		
Morfina	0.5 mg/kg lenta	3.3 µg/kg/min.
Lidocaína	1 mg/kg	50 µg/kg/min.
Ketamina	0.25 mg/kg	10 µg/kg/min.
Fentanilo + lidocaína + ketamina (FLK)		
Fentanilo	0.005 mg/kg	0.083 µg/kg/min.
Lidocaína	3 mg/kg	50 µg/kg/min.
Ketamina	0.6 mg/kg	10 µg/kg/min.
Tramadol + lidocaína + ketamina (TLK)		
Tramadol	2 mg/kg	33 µg/kg/min.
Lidocaína	1 mg/kg	50 µg/kg/min.
Ketamina	0.25 mg/kg	10 µg/kg/min.

feno, a dosis de 2 a 4 mg/kg cada 12 a 24 horas en caninos; el Meloxicam, a dosis de 0.2 mg/kg dosis inicial y 0.1 mg/kg cada 24 horas dosis de mantenimiento en caninos, 0.1 mg/kg dosis inicial y 0.05 mg/kg cada 24 horas dosis de mantenimiento en felinos; también se pueden utilizar AINEs selectivos, como Firocoxib a dosis de 5 mg/kg cada 24 horas en caninos; analgésicos opioides como: Morfina, a dosis de 0.1 a 1 mg/kg IV cada 6 a 8 horas en caninos y 0.05 a 0.25 mg/kg cada 6 a 8 horas IV en felinos; o Tramadol a dosis de 2 a 5 mg/kg IV, IM o SC cada 6 a 8 horas en caninos y felinos; agonistas adrenérgicos 2 como: Dexmedetomidina a dosis de 1 a 2 µg/kg/hora en infusión intravenosa continua (IIC) y anestésicos locales como: Lidocaína a dosis de 1.5 a 2 mg/kg dosis de carga y 30 a 50 µg/kg/min en IIC; además de Bupivacaína de manera tópica, sobre todo en procedimientos quirúrgicos radicales como las mastectomías o amputaciones de miembros.

Otro tipo de fármacos no convencionales, pero que tienen una gran relevancia en pacientes sometidos a procedimientos quirúrgicos extremos, son los antagonistas de los receptores N-metil-D-aspartato (NMDA) como: Ketamina a dosis de 0.6 mg/kg/hora en infusión continua, que a microdosis han mostrado grandes efectos favorables, primordialmente en el dolor de tipo neuropático central o periférico. Las combinaciones de algunos de estos fármacos en aplicación IIC (Ketamina + Lidocaína), han demostrado una recuperación

favorable en pacientes con dolor moderado y severo (Tabla anterior).

En el caso de los pacientes con enfermedad crónica, el uso de AINEs ha sido ampliamente estudiado y recomendado, no sólo por sus atribuciones analgésicas y antiinflamatorias, sino también como parte complementaria de la quimioterapia citotóxica y metronómica. Esto debido al bloqueo de la isoenzima COX2, ya que se ha observado que múltiples neoplasias tienen una sobreexpresión de esta isoenzima, relaciona al proceso inflamatorio y al proceso de angiogénesis tumoral.

Los opioides son el pilar fundamental del tratamiento analgésico en la oncología, gracias a sus bondades terapéuticas y a la reducción de efectos secundarios, los más utilizados son Morfina, Fentanilo a dosis de 5 a 20 µg/kg en caninos o de 5 a 10 µg/kg en felinos como dosis de carga, para continuar con IIC a dosis de 0.3 a 0.7 µg/kg/minuto. Otro de los opioides ampliamente utilizado, sobre todo en felinos, es la Buprenorfina a dosis de 0.01 a 0.02 mg/kg cada 6 a 8 horas en caninos y 0.066 mg/kg cada 6 a 8 horas en felinos. Por otro lado, en los últimos

años, otro tipo de fármacos no convencionales se han empleado para el tratamiento del dolor neuropático; entre ellos encontramos a los anticonvulsivos, los cuales inhiben la liberación de neurotransmisores excitatorios (sustancia P y glutamato), entre los que encontramos: Gabapentina a dosis de 3 a 10 mg/kg cada 8 a 12 horas en caninos y 5 mg/kg cada 12 horas en felinos, además de Pregabalina a dosis de 4 mg/kg cada 12 horas, en ambas especies. Otros fármacos empleados como adyuvantes son los antidepresivos tricíclicos como: Amitriptilina a dosis de 0.5 a 2 mg/kg cada 12 a 24 horas en caninos y felinos. El uso de antagonistas de los receptores NMDA también pueden ser utilizados de manera oral y por tiempos prolongados; entre los fármacos más empleados se encuentran: Amantadina a dosis de 1 a 5 mg/kg cada 24 horas en caninos y 3 mg/kg cada 24 horas en felinos, así como Dextrometorfano a dosis de 0.5 a 2 mg/kg cada 12 a 24 horas en caninos.

El tratamiento del dolor en la oncología permite mantener al paciente asintomático; lo que proporciona buena calidad de vida durante su periodo de sobrevida.



MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

EL DOLOR no es UN OBSTÁCULO con

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

Contenido: 30 Tabletas

USO VETERINARIO

Reg. SARAFIA 0-7853-305

MELOCAXYL® TABLETAS III

Meloxicam

No SARAFIA 0-7853-004

Antiinflamatorio no esteroide

Tabletas

PANAVET
CALIDAD TECNOLOGÍA SERVICIO

ALLISTER

BIO ZOO

CHINOIN

zoetis

sanfer

GayQuimex
Grupo Agroquímico
Gaisa, S.A. de C.V.

PIER

Halvet

FMC

GORTIE

Inter MEDIC

ourofino
salud animal

RODRUILAB

PISA



LOS MEJORES LABORATORIOS A TU DISPOSICIÓN



Distribuidora Veterinaria
EL BRAMADERO



Gracias a Bramadero
siempre tenemos
lo que necesitamos



Don Brama

AGRIC. NACIONAL
AGROMUNDO
AGRONUTRIENTES
ARISTA
AGROVET GUADALAJARA
ALISSTER S.A.DE C.V.
BASF MEXICANA, S.A. DE C.V.
BIOCHEM
BOEHRINGER-INGELHELM
ANDOCI
ARANDA
BAYER

BIOVET DE MÉXICO
BIO-ZOO
BROVEL
CALIER
COMPROVET, S.A.
CHINOIN
CHR-HANSEN
DOW AGROSCIENCES DE
MÉXICO, S.A. DE C.V.
DUPONT
ELANCO
FARMATEC

FIORI
FMC
GAY QUIMEX
GORTIE
HALVET
HOLLAND
INTERMEDIC
LABORATORIOS RODRUILAB,
S.A. DE C.V.
LABORATORIOS SALUD
ANIMAL
LAPISA, S.A. DE C.V.

LOEFFLER
MALTA CLEYTON
MERIAL
MONSANTO
MSD
NEOFARMA
NOVARTIS
NOVUS
NUT. ANIMAL AVANZADA
NUTRIENTES RODRUI
ORDÓÑEZ
OUROFINO

PANAVET
PARFARM
PIER
PISA AGROPECUARIA
POLAQUIMIA, S.A. DE C.V.
PROMOTORA TÉCNICA
INDUSTRIAL
PROMOVET
REVTMEX
RIPOLL
SALUD Y BIENESTAR ANIMAL
SANFER

SCHUTZE-SEGEN
SENOSIAIN
SWISSMEX
SYNGENTA
TORNEL
VEDILAB
VIRBAC
WITTNEY
ZIRIN
ZOETIS
ZOE



Nos preocupamos por ti y por tu familia

En Allister® tenemos toda una línea de productos especializados en eliminar las plagas urbanas en tu hogar o negocio



Sangha® Gel es la solución más práctica para terminar con las **Cucarachas** en el hogar, industrias, hoteles, etc. Contiene un atrayente irresistible para las cucarachas, éstas se alimentan del gel y mueren. Elimina la colonia al ser ingerido y llevado de boca a boca, a través del canibalismo y de la coprofagia (comen su propio excremento).

Sangha® Gel se aplica fácilmente, basta con colocar varios puntos con la jeringa en los lugares donde frecuentan las cucarachas, como: cocinas, alacenas, estufas, sitios húmedos, baños, etc. Puede ser utilizado en sitios "delicados o restringidos" como: equipos eléctricos, habitaciones, refrigeradores, áreas de preparación de alimentos, restaurantes, hospitales, etc.

Es seguro para personas y animales domésticos, pero su efecto es letal para las cucarachas. No contiene peligrosos insecticidas utilizados comúnmente en los aerosoles. **El punto final a las cucarachas.**



Trompa® controla Hormigas Cortadoras de Hojas conocidas como: Arriera, Coatalata, Zompopo, Talata, Mochomo, Dsay, Chicatanas, Bibijagua, etc. De los géneros: *Atta spp* y *Acromyrmex spp*.

Los Pellets de **Trompa®** junto con las hojas recolectadas se usan para producir el hongo que alimenta a toda la colonia. **Trompa®** ejerce su acción letal eliminando a todas las hormigas, incluida la reina.

Control total de hormigas cortadoras de hojas.

Los Pellets de **Trompa®** son elaborados a partir de materiales naturales y orgánicos muy atractivos para las hormigas.

Muerta la reina se acaba la colonia y de 2 a 5 días el hormiguero detendrá su actividad

Antex® Gel, Antex® y Trompa® no contaminan el suelo, son biodegradable y son seguros en su manejo para personas y animales domésticos.



Antex® Gel controla **Hormigas Mieleras** en los interiores y exteriores de casa habitación con la practicidad de su presentación lista para usar.

Antex® Gel contiene un poderoso atrayente que es irresistible para las hormigas, estas son atraídas, ingieren el gel y lo distribuyen de boca en boca por toda la colonia.

Antex® Gel ejerce su acción letal eliminando a todas las hormigas, incluida la reina.

Antex® Gel está diseñado para soportar altas temperaturas sin que se haga líquido y oscuro. No mancha, No huele.



Antex® controla **Hormigas Picadoras** conocidas como: Hormiga de fuego, Hormiga cosechadora, Hormiga argentina, Hormiga faraona, Hormiga de cabeza grande, Hormiga de pavimento, Pequeña hormiga de fuego, Hormiga doméstica.

Las Hormigas Picadoras son atraídas por los gránulos de **Antex®** éstos son cargados e introducidos al hormiguero donde **Antex®** ejerce su acción letal eliminando a toda la colonia, incluida la reina.

Control total de hormigas picadoras.

Allister de México, S.A. de C.V.
allister@allister.com.mx

allister.com.mx
f /AllisterDeMexico



Cucarachas



Hormigas Picadoras



Hormigas Cortadoras de Hojas



RABIA PARALÍTICA DE LOS BOVINOS



MVZ Pablo Hernández Jáuregui
Dirección Técnica e Investigación, CyTA Labs

La rabia es una enfermedad infecciosa aguda, progresiva e incurable que invade y lesiona el sistema nervioso de los mamíferos, incluyendo al hombre. El agente causal es un virus, ARN de hebra simple, pertenece a la familia de los Rhabdovirus, género Lyssavirus. Esta enfermedad es de distribución mundial y transmitida generalmente mediante la mordedura de un animal enfermo a uno susceptible, ya que está presente en la saliva. Los reservorios del virus incluyen a carnívoros y quirópteros (mamíferos voladores como el murciélago). El transmisor más importante para el hombre es el perro y el gato (rabia urbana). En México, el reservorio del virus de la rabia en orden por especie es: perros, bovinos, gatos, equinos,

cerdos, borregos, murciélagos, cabras, ardillas, zorrillos y ratas.

El virus de la rabia posee cuatro proteínas estructurales y una ARN polimerasa. La nucleocápside está formada por el ácido nucleico asociado a tres proteínas: N o nucleoproteína, P o fosfoproteína y L o ARN polimerasa ARN dependiente. La glicoproteína G (Gp-G) del virus rábico es la principal responsable de la patogenicidad viral, así como también el antígeno responsable de la inducción de anticuerpos, los que neutralizan la infección in vitro y protegen contra la infección experimental así mismo participa en la invasión, transporte y diseminación viral en el tejido infectado. El pa-

ourofino.mx

Evol

La evolución de los
endectocidas.

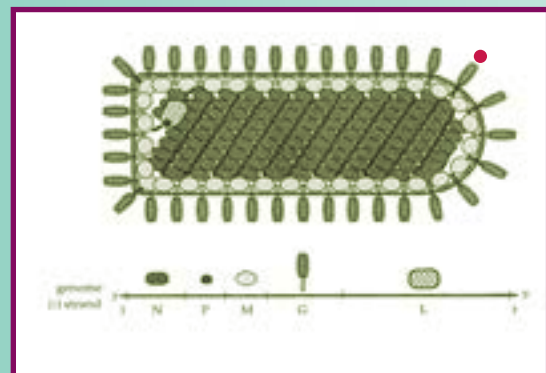
Evol es un producto único y completo, que llegó para acompañar la evolución de la ganadería. Una verdadera innovación, con formulación exclusiva (Ivermectina + Sulfóxido de Albendazole), que trae Ourofino Salud Animal.



S.A.G.A.R.P.A. Q-7750-088

ourofino
salud animal

pel de esta proteína viral, la única expuesta en la envoltura, es el candidato ideal y empleado para el desarrollo de biológicos para prevenir y diagnosticar la enfermedad.



Esquema del virus de la rabia que muestra las diferentes proteínas tanto internas como de superficie.

Note la glicoproteína G revistiendo la superficie del virión (punto rojo). Editado de La rabia G Baer.



Microfotografía con tinción negativa de ácido fosfotúngstico del virus rábico, visualizado con Microscopía Electrónica de transmisión. Note la barrera que forma sobre la superficie de cada partícula viral en forma de bala, la glicoproteína G visualizada como partículas blancas sobre el contraste negro de la tinción (flecha). Editado de La rabia G Baer.

En México existe el Programa Nacional de Prevención y Control de la Rabia, cuyos objetivos principales son abatir y controlar los casos de rabia animal y, en consecuencia, los que ocurren en la población humana; así como controlar la incidencia de casos humanos en áreas urbanas y disminuir su presentación en áreas rurales. Este programa, patrocinado por el gobierno, establece como estrategia acciones de vacunación antirrábica masiva de perros. En el caso de bovinos no hay un patrocinio, sin embargo, sí hay normas y guías de control de los brotes locales.

Rabia en bovinos y mecanismos de transmisión.

Los quirópteros hematófagos Desmodus rotundus, son el reservorio primario de rabia en los continentes donde estas especies están presentes. Los quirópteros con rabia, se encontraron en América antes de la colonización europea, en las áreas tropicales y subtropicales de México y América del Sur. El ganado que recibe la mordedura de quirópteros hematófagos son los huéspedes que adquieren la rabia en su variedad paralítica. Los principales países afectados son: Brasil, Argentina, México y Venezuela con 70 millones de cabezas de ganado en riesgo y que requieren de vacunación periódica anual contra el virus rábico. Se estima que hay pérdidas anuales por arriba de 100,000

cabezas, equivalente a 50 millones de dólares por año. El virus de la rabia transmitida a los bovinos tiene un período de incubación largo, con fluctuaciones entre 25 a 150 días. Los síntomas predominantes son de tipo paralítico. Los animales afectados se alejan del grupo con movimientos anormales de las extremidades posteriores, lagrimeo y catarro nasal. Algunos presentan las pupilas dilatadas y el pelo erizado, otros somnolencia y depresión. Los accesos de furia son raros, pero se advierten temblores musculares, inquietud, priapismo e hipersensibilidad en el lugar de la mordedura del vampiro, de modo que los animales se rascan hasta provocarse ulceraciones. Al avanzar la enfermedad se observa incoordinación muscular y contracciones tónicas clónicas de grupos musculares del cuello tronco y extremidades. Los animales tienen dificultad en la deglución y dejan de rumiar. La emaciación es notable, el morro se cubre de una baba amarillenta y espumosa y el estreñimiento es pronunciado. Los signos paralíticos suelen presentarse entre el segundo y tercer días después de iniciados los síntomas. La duración de la enfermedad abar-

ca de 2 a 5 días, pero en ocasiones se extiende de 8 a 10 días.

Los datos epizootiológicos, tales como la presencia de murciélagos hematófagos, el hallazgo de mordedura que ocasionan estos quirópteros, la ocurrencia de múltiples casos, la preponderancia de manifestaciones paralíticas y sobre todo la ausencia de rabia canina en la región, inducen en la sospecha de rabia transmitida por murciélagos.

Vacunas para el control de la rabia en bovinos

El control por inmunización a los animales se realiza reproduciendo el virus en sistemas de cultivo celular. Una de las cepas de virus atenuados más comunes utilizado para la producción de vacunas es la cepa ERA sin embargo en México los aislamientos de la cepa V319 predominan. Son varios los laboratorios que producen vacunas de tipo virus inactivado.

Las vacunas recombinantes.

Recientemente se ha informado sobre la generación y caracterización

¿Ya conoces nuestra línea de PEQUEÑAS ESPECIES?



GORTIE PHARMA S.A. DE C.V.
Ramón Corona No. 1261 Col. Agua Blanca Industrial
C.P. 45235, Zapopan Jalisco.
Tel.: (33) 36 84 85 96, (33) 13 06 40 72

GORTIE
Línea Mascotas



fenotípica de varios antígenos recombinantes del virus de la rabia que pueden potencialmente ser usados para la protección mediante la vacunación contra esta enfermedad. Entre las estrategias para el desarrollo de nuevos biológicos recombinantes, el uso de vectores, es una herramienta indispensable. El concepto de vector puede ser definido como el organismo al cual es posible introducir genes de patógenos no relacionados en su genoma. El vector transformado, es capaz de expresar proteínas heterólogas y presentarlas al sistema inmune mediante un biológico recombinante. El control de la rabia en la fauna silvestre implica el hacer llegar la vacuna a reservorios animales como; zorros, coyotes, mapaches, hurones, etc. en su ambiente natural. En estas especies se emplean las vacunas recombinantes de aplicación oral mediante cebos. Uno de los vectores empleados es el virus recombinante transformado del virus de la viruela V-RG que expresa la glicoproteína del virus rábico. La vacuna recombinante V-RG desarrolla anticuerpos neutralizantes contra el virus de la rabia y se demostró su seguridad en pruebas con primates no humanos. Otro ejemplo de vacuna recombinante es el de la expresión de la glicoproteína del virus rábico en el virus pox de los canarios como vector de expresión. Los biológicos recombinantes arriba referidos requieren de la infraestructura de cultivos celulares para la replicación del virus con gastos similares a las vacunas antirrábicas de la actualidad y adicionado el costo del mantenimiento del virus recombinante. Por otro lado, existe el desarrollo de vacunas de DNA como biológicos recombinantes que expresan la glicoproteína del virus de la rabia. Este grupo de biológicos es eficiente en la protección ante el desafío natural y experimental, y emplea a otros virus, no relacionados, como promotores. Además, para que la inmunogenicidad de estos productos sea la adecuada, se requiere de la asociación de adyuvantes especiales que incrementan la respuesta inmune. Otros biológicos recombinantes han empleado plantas para su expresión, como la expresión de la glicoproteína del virus rábico en tomates transgénicos.

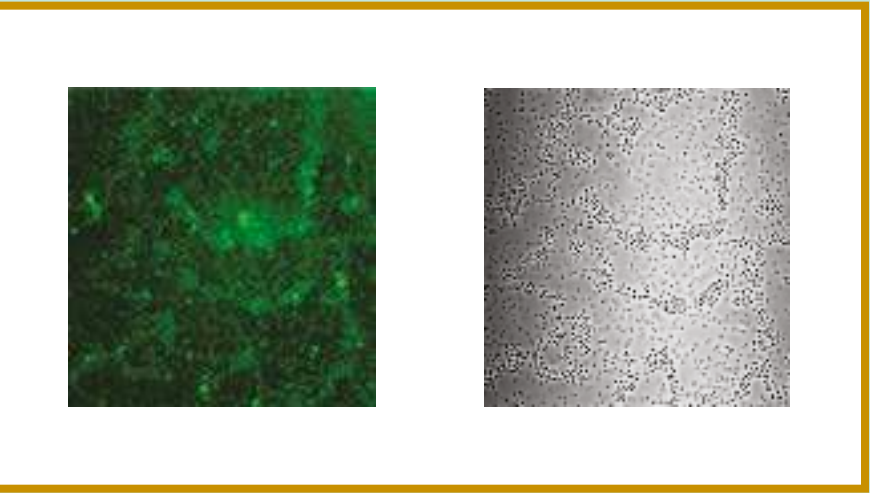
En la actualidad, la Gp-G del virus rábico es empleada en vacunas recombinantes, utilizando vectores virales como virus canary pox (Purevax® Merial, Inc.) y virus vaccinia (Raboral® Merial, Inc.) y en el desarrollo de vacunas ADN anti-rábicas en ratones (Xiang Z et al., 1994; Bahloul C et al., 1998; Patial S et al., 2007), caninos (Patial S et al., 2007; Perrin P et al., 1999), felinos (Osorio J et al., 1999) y primates no humanos (Lodmell D et al., 1998). Más aún, la utilidad de esta proteína viral en el diagnóstico rápido de la enfermedad (Gupta P et al., 2005) y caracterización de la respuesta inmune vacunal (Feyssaguet M et al., 2007) ha comenzado a ser abordada por distintos grupos de investigación, con el objeto de evitar tratamientos innecesarios tras una potencial exposición, así como también para la determinación de anticuerpos neutralizantes anti-Gp-G.

Desarrollo nacional de un biológico recombinante en México Gpo Rodri-lab/CyTA

El presente proyecto tuvo como objetivo expresar la glicoproteína Gp-G del virus rábico en la pared celular de Lactococcus lactis, y así poder evaluar la capacidad de este vector para producir respuesta inmune contra el antígeno Gp-G viral expresado en su pared celular y así poder usarlo en el desarrollo de una vacuna. L. lactis también se ha utilizado como un vector de expresión para diferentes organismos. El uso de Lactococcus lactis como un vector de vacunación ha emergido como uno de los más avanzados prototipos de una posible nueva clase de vacunas bacterianas derivadas de bacterias Gram-positivas no invasivas y no patógenas. Lactococcus lactis ha sido manipulado extensamente para la producción de diversas proteínas, incluyendo algunos antígenos de origen, bacterias y virus.

El desarrollo se encuentra en etapa de evaluación, de pruebas de potencia, siguiendo las indicaciones de CENASA/SENASICA.

Micrografías con microscopía confocal. A la izquierda Lactococcus l transformado que expresa la glicoproteína G del virus rábico demostrado por aplicación con anticuerpo mono clonal contra la glicoproteína del virus de la rabia. Derecha mismo campo sin aplicación del rayo fluorescente que muestra la población de Lactococcus l de la muestra.



SI
LES
DAS
PESO

TU
PESO
CRECE

SAL Mineralizada
CON FÓSFORO

BENEFICIOS

- ★ Aumenta el peso al destete
- ★ Aumenta el porcentaje de vacas preñadas
- ★ Disminuye el intervalo entre partos
- ★ Disminuye las retenciones placentarias
- ★ Disminuye los partos distócicos
- ★ Disminuye el porcentaje de mortandad al destete
- ★ Disminuye el porcentaje de abortos
- ★ Disminuye el porcentaje de metritis postparto



FÓRMULA
MEJORADA.
ÚSALA EN
CUALQUIER
TEMPORADA

M.V.Z. Benedicto Rodríguez Y Salazar

Entrevista con el empresario

1 MÉDICO, ¿CÓMO FUNDÓ SU EMPRESA?

R. Primero la comencé como una Farmacia Veterinaria, yo atendía personalmente a la clientela, proveedores, realizaba los pedidos y los supervisaba cuando me llegaban. Acomodaba la medicina en las estanterías, vitrinas y exhibidores, vendía, cobraba y entregaba la mercancía al cliente. Realizaba consultas, hacía todas las labores de limpieza, manejaba los ingresos diarios, los gastos diarios, pago a proveedores, depósitos al banco, manejos de estados de cuenta, la planeación de las finanzas y la contabilidad general de la farmacia. Además realizaba la contratación del personal, lo capacitaba y lo ponía en puesto. Aunque empecé con una farmacia, la idea original siempre fue poner una cadena de farmacias y convertirla en una distribuidora que le vendiera a todas las farmacias del estado y posteriormente de la República Mexicana. Al aplicar mis conocimientos administrativos, en muy poco tiempo lo logré. Antes de fundarla ya había hecho todo un estudio de mercado.

2 ¿EN QUÉ AÑO LA FUNDÓ?

R. En julio de 1985.

3 ¿POR QUÉ DECIDIÓ PONERLE EL NOMBRE DE "EL BRAMADERO" A SU EMPRESA?

R. Porque bramadero es un nombre con el cual todo ganadero está familiarizado, ya que en todo rancho, en cada corral de manejo de ganado debe haber un bramadero (es un poste donde se sujeta el ganado). Con la idea de que se quedara rápidamente grabado en la mente a la persona. Este punto es muy importante, que el nombre establezca la diferencia y que al cliente fácilmente se lo grave y lo recuerde.

4 ¿QUÉ LO MOTIVÓ A INICIAR SU EMPRESA?

R. El amor a los animales, a las plantas, al campo, a la agricultura y a la ganadería. Este amor lo traigo en la sangre, ya que desde muy pequeño ayudaba a mis padres en estas labores. Por esto elegí también mi profesión de Médico Veterinario y Zootecnista. Siempre fui motivado por el siguiente propósito: PLANTAS Y ANIMALES MÁS SANOS Y MÁS PRODUCTIVOS. Y de esta manera poder aportar alimentos de alta calidad a la humanidad. Y que cada ser humano, ya sea campesino, empleado, patrón, empresario, líder, presidente, líder espiritual o rey, tenga en su plato algo en lo que nosotros, como empresa, contribuímos para que suceda. Además estudié la tecnología administrativa de Cienciología, desarrollada por el Sr. L. Ronald Hubbard. Esto es porque considero que toda persona en esta tierra tiene que aprender administración, tiene que saber los fundamentos de la administración, ya sea que tenga una profesión o no. Toda persona debe saber administración para poder administrar correctamente su dinero, sus recursos, su casa y su entorno, además para poder manejar correctamente lo que produce.

La buena administración es la base de la producción y de la abundancia. La buena producción es la base de la supervivencia y de la moral. En conclusión, si quieres producir mayor cantidad, administra. Si quieres producir mejor calidad, administra. Si quieres hacer que tu empresa crezca, administra. Si quieres mayor eficiencia, administra. Si quieres más solvencia, administra. Si quieres más libertad, administra. En fin les puedo decir que toda actividad en este planeta requiere de saber administrar. En conclusión, la administración es la clave de la producción abundante y de una mejor supervivencia para la humanidad. Considero que la falta de estos conocimientos administrativos es la causa de la escasez y la pobreza.

5 ¿EN ALGÚN MOMENTO PENSÓ DESISTIR?

R. No. Nunca pensé en desistir. Uno debe ser fiel a su propia meta. Si no fueras fiel a tu propia meta estarías en traición contigo mismo. Los que no son fieles a su propia meta nunca logran nada y no tienen ninguna valía para la humanidad. Desde que fundé el bramadero tenía una meta muy clara y definida: convertir a El Bramadero en la Distribuidora Veterinaria número UNO en la República Mexicana, lo cual logré a los pocos años. Considero que un hombre es tan feliz en la medida en que tiene una meta, y es tan poderoso en la medida que tiene fe en lograr su propia meta... y la logra. Ahora, después de haber logrado esa meta, nuestra misión es hacerla por toda una eternidad y que siga sirviendo a la humanidad en las siguientes generaciones. Además, la meta principal fue convertirla en una escuela en donde al capaz se le ayudara a ser más capaz, y lo estamos logrando día a día. Hemos creado ejecutivos profesionales, vendedores profesionales, contadores profesionales, administradores profesionales, y así cada persona que ocupa un puesto en El Bramadero lo ejerce de manera profesional y fue creado por personal de El Bramadero. Y más importante aún es que cada individuo que entra a El Bramadero se le va formando hacia una personalidad más honesta, instruyéndolo en valores morales y éticos. Sabemos cómo llevarlos a este punto e incluso a niveles más altos de inteligencia. Considero que todo individuo tiene derecho a vivir y trabajar con gente honesta, sabemos que todo individuo tiene derecho a vivir y trabajar con gente capaz e inteligente. Ésa es mi filosofía, ésa es mi meta, ésa es mi misión.

6 ¿EN QUÉ O EN QUIÉNES ENCONTRÓ LA FUERZA PARA CONTINUAR?

R. La verdadera fuerza estaba en mí, mi capacidad, mi confianza en mí mismo, mi seguridad en mí mismo, mi seguridad personal, mi respeto propio, mi integridad personal, mi responsabilidad y profesionalismo. Transmitir esas cualidades a mi esposa, mis hijos y a mi personal. Esto es lo que te da fuerza para continuar. Además de siempre trabajar no por dinero, ni por recibir una paga, siempre he trabajado para ayudar al ser humano, ya sea empleado, cliente, o a cualquiera que me pida que le ayude a resolver sus problemas; lo único que se le pide es su disposición para también ayudar. Ya que uno se siente muy bien al ayudar a gente honesta que florece y prospera. Considero que



Universidad Veracruzana
Facultad de
Contaduría y Administración

Académico: Dra. Dulce María Cano Ortiz
Experiencia Educativa: Administración Corporativa del Aprendizaje
Licenciatura: Administración
Integrantes de equipo: Edgar Esau Castro González, Tatiana Cuevas Posada,
Margarita Arístides Durán López, Lisbeth Marilyn Santos Guillén
Tema: Propuesta del Aprendizaje Organizacional

la virtud de ayudar es un don que ha sido, es, y será considerado sagrado y gracias a esta virtud, clara y definida en mí, muy pronto me hizo rodearme de gente que me ayudó de muchas maneras, me hice de muchos empleados valiosos, clientes valiosos, amigos, gerentes y propietarios de laboratorios veterinarios muy valiosos. Considero que la fuerza de un empresario está en rodearse de gente capaz, positiva y honesta. Además, si no cuenta con ella, tiene la responsabilidad de crearla.

7 ¿QUÉ OPINA AL VER QUE SU EMPRESA CRECE DE UNA MANERA SIGNIFICATIVA?

R Me siento muy orgulloso de mi creación, me siento muy orgulloso de El Bramadero. Pero me siento más orgulloso de mis hijos, de mi personal, de mis clientes y proveedores quienes también son parte de mi creación. Gracias a todos ellos El Bramadero es una empresa que crece en ventas promedio de un 30% anual, también crece en personal, en clientes en proveedores y en centros de distribución. Actualmente El Bramadero cuenta con 3 centros de distribución. Uno en la ciudad de MISANTLA, Veracruz, otro en ACAYUCAN, Veracruz, y otro en SAN MARTÍN TEXMELUCAN, Puebla.

Por su constante crecimiento ha sido necesario contratar personal nuevo, todo el tiempo y de varios lugares, ya que están por abrirse más centros de distribución. Hasta hoy abarcamos el 65% de la República Mexicana; estamos en constante expansión y la meta es abarcar el 100 %. Considero que una empresa es tan poderosa en la medida en que crea su propio personal, y que es aún más poderosa en la medida en que cuenta con personal altamente capaz entre sus líneas. Por eso, cuando alguien me pregunta cuál es la clave de mi éxito, siempre les digo lo mismo: Nunca he dejado de estudiar y actualizarme, y nunca he dejado de enseñar lo que he aprendido a mi personal, a mis clientes, a mis proveedores y a todo aquél que desee aprender, hasta convertirlo en un profesional y hacerlo cada día

más capaz en su actividad y en la vida. He convertido prácticamente a El Bramadero en una escuela, donde a cualquier elemento, con carrera o sin carrera, lo podemos convertir en un profesional, sin distinción alguna y de cualquier nivel social o cultural, religión o credo, raza e ideología. Lo único que pedimos es honestidad, disposición y ganas de superarse. Tenemos como lema: "¡nosotros no contratamos expertos, nosotros los hacemos!".

8 ¿TENÍA CONOCIMIENTOS ADMINISTRATIVOS CUANDO DECIDIÓ INICIAR SU NEGOCIO?

R Sí. Antes de comenzar El Bramadero ya tenía conocimientos administrativos obtenidos de la tecnología administrativa de Cienciología, desarrollados por el Sr. L. Ronald Hubbard, una tecnología que se usa a nivel mundial. Todos los que conozco que administran sus empresas con esta tecnología son muy exitosos. Por lo que puedo decir, con toda certeza, es que es un sistema administrativo muy simple y muy funcional.

9 ¿CÓMO Y EN QUÉ AÑO CONTRATO PERSONAL ADMINISTRATIVO?

R Desde 1985, un mes después de la apertura de la Veterinaria en agosto de 1985, todo personal que entra a El Bramadero tiene que tener la disposición de trabajar duro, la disposición de ayudar a otros, la disposición de ser más capaz, sabe que se tiene que ganar su sueldo y que siempre debe empezar desde abajo y puede llegar a niveles ejecutivos altos pero todo es en base a una mayor capacidad y resultados. Actualmente tenemos personal en puestos administrativos muy altos y

que sólo cursaron estudios de secundaria o preparatoria, y son puestos que están muy bien remunerados, todos ellos empezaron desde abajo y ahora se desempeñan en un nivel profesional.

10 ¿CUÁL ES SU MÉTODO DE SELECCIÓN PARA CONTRATAR PROFESIONALES QUE VERDADERAMENTE DEN RENDIMIENTO EN SU TRABAJO Y, POR ENDE, EN EL FUTURO DE LA EMPRESA?

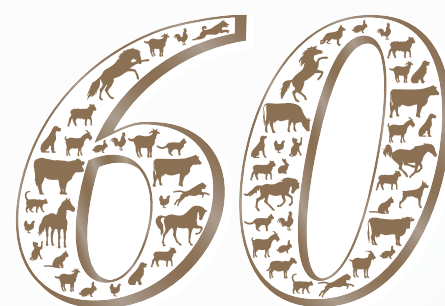
R. Tengo como filosofía de vida hacer al capaz más capaz. Todo elemento antes de entrar a El Bramadero debe de hacer un "Examen de Capacidad Oxford", otro más de "Coeficiente Intelectual" y pasar por una serie de preguntas, en una o dos entrevistas. Básicamente se selecciona primero por su honestidad e integridad personal, y su disposición para trabajar. Si además de estas cualidades tiene estudios, es mucho mejor. Pero tenemos bien claro que no son los títulos, diplomas ni grados los que demuestran su valía en esta sociedad. Son su honestidad y sus buenos resultados.

11 SI VOLVIERA A EMPEZAR DE CERO, ¿SEGUIRÍA EL MISMO CAMINO O CAMBIARÍA ALGO QUE HIZO?

R Claro que no lo cambiaría. En la actualidad manejo 10 empresas con la misma tecnología administrativa de Cienciología y todas están en crecimiento y con excelentes resultados.

12 ACEPTANDO QUE TODOS HEMOS TENIDO ALGÚN FRACASO, ¿QUÉ ES LO QUE HA APRENDIDO DE ELLOS?

¡Están Llegando!



años

Aportando soluciones terapéuticas al médico veterinario



Experiencia que da Vida



R He fallado muchas veces y de todas esas fallas he aprendido mucho, aunque considero que, cuando se aprende bien algo, no se tiene por qué fallar. Considero que las fallas y la inseguridad existen en ausencia del conocimiento. Algo no se aprendió del todo bien y por eso ocurrieron.

I3 ¿PODRÍA INDICARME CUÁL ES SU MAYOR TEMOR COMO EMPRESARIO Y COMO MANEJA EL MIEDO?

R Cuando uno maneja en "miedo" las cosas o situaciones se van a tener accidentes o cosas mal hechas. Siempre hay que pensar en positivo para triunfar. Considero que si crees que estás derrotado, lo estás. Si crees que no tienes agallas, no las tienes. Ningún cobarde o miedoso ha logrado nunca nada; hay que pensar en grande para triunfar. Todo miedoso o cobarde se derrota antes de haber dado el primer paso. El miedo paraliza al individuo y lo vuelve incapaz de actuar. Considero que para ser grande entre los grandes uno tiene que luchar siempre por un sueño, una meta, un ideal y convertirlo en realidad a pesar de cualquier peligro personal.

I4 ¿CÓMO CREE QUE PUEDEN PREVENIRSE LOS ERRORES MÁS GRAVES?

R El conocimiento es la clave y luego se debe practicar, practicar y practicar hasta volverse un profesional. Nadie puede llegar más allá de su capacidad. Si se quiere hacer cosas más allá de su capacidad, va a cometer errores. Primero tiene que capacitarse y practicar, practicar y practicar. Ser y actuar en un nivel profesional es nuestra responsabilidad, de nadie más. Un administrador profesional es un profesional porque

no acepta errores ni la mediocridad, ni en sí mismo ni en los demás a quienes dirige. Un administrador profesional no permite la actuación mediocre en sí mismo ni en los demás. Un administrador profesional siempre sube los estándares de producción y calidad en su actividad. Un administrador profesional, es profesional porque es un triunfador y lo puede demostrar, además está orgulloso de sí mismo, de su personal y de su actividad. Para ser un administrador profesional, hay que dejar de vivir una vida de aficionado, una vida superficial, y llevar a cualquier empresa a un nivel estelar. Ser un administrador profesional es una gran responsabilidad.

RECUERDA: EL MUNDO NO NECESITA DE POLÍTICOS PARA FLORECER Y PROSPERAR. NECESITA DE BUENOS EMPRESARIOS, Y BUENOS ADMINISTRADORES. SON LOS ÚNICOS QUE PUEDEN HACER QUE ESTA TIERRA SALGA DE LA MISERIA Y LA POBREZA. Y C-U-A-L-O-U-I-E-R-P-E-R-S-O-N-A-T-I-E-N-E-LA-R-E-S-P-O-N-S-A-B-I-L-I-D-A-D DE SER UN BUEN ADMINISTRADOR EN SU ACTIVIDAD.

I5 SI TUVIERA QUE ENUMERAR SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES, ¿CUÁLES SERÍAN?

R Principios éticos, principios morales, valores integridad y honestidad. Nunca, nunca, nunca perderlos.

El segundo principio: conocimiento, capacidad técnica y profesional; responsabilidad total en lo que haces y resultados. Hacer más capaz al capaz.

Principios Administrativos. Enfocar a toda la gente en la producción demostrada y superada minuto a minuto, hora a hora, día a día.

I6 ¿CONSIDERA QUE EL MODELO DE NEGOCIO QUE ABANDERA SU EMPRESA ES MUY RENTABLE? ¿HA OBTENIDO SÓLIDOS BENEFICIOS EN LOS ÚLTIMOS EJERCICIOS?

R Sí, es muy rentable. Nunca enfocamos nuestra actividad en sólo ganar dinero. La enfocamos en cuanto podemos servir y ayudar a nuestros semejantes. El dinero es una consecuencia de hacer bien las cosas. Pero lo más importante es que ayudamos. Nuestro propósito es "Plantas y Animales MÁS Sanos y MÁS Productivos". Producimos productos de origen animal y vegetal para la mejor alimentación de la humanidad.

I7 ¿QUÉ CULTURA CORPORATIVA HA DESARROLLADO EN SU EMPRESA? ¿QUÉ MOTIVOS LE LLEVARON A OPTAR POR ESTA ORIENTACIÓN DE SU NEGOCIO Y CÓMO LO HA CONSEGUIDO?

R El bramadero tiene sus propias metas. Una empresa viable y en expansión. Animales más sanos y más productivos. Tiene sus propios propósitos. Venta y distribución de medicina veterinaria, productos agrícolas, implementos para el agricultor y el ganadero, alimento para ganado, ventas a clientes potenciales, los cuales tienen excelentes ganancias con nuestros productos y nuestro servicio. Además tiene sus propias políticas de funcionamiento bien claras y definidas. Y tenemos como filosofía hacer al capaz más capaz. Esto es lo más importante y sabemos cómo hacerlo como grupo. El grupo está entrenado para eso. Considero que una empresa con un personal que no tiene metas, propósitos y políticas operativas... es muy difícil que crezca y por consecuencia muy difícil manejarlo y expandirlo.

I8 ¿CÓMO HA CONSEGUIDO FINANCIACIÓN EN EL PASADO? ¿QUÉ RECURSOS HA UTILIZADO PARA CAPTAR

Grupo Agroquímico Gaisa, S.A. de C.V.

EXPERIENCIA Y CALIDAD Desde 1974

Paquete Desarrollo Maíz

EXCELENTE COMPLEMENTO DE LA FERTILIZACIÓN AL SUELO QUE AYUDA AL MEJOR DESARROLLO DEL CULTIVO

Paquete Llenado Maíz

FÓSFORO Y POTASIO MÁS AMINOÁCIDOS PARA ELEVAR EL RENDIMIENTO DEL CULTIVO

Go-Garden Plus

20-30-10 ADICIONADO CON FITOHORMONAS Y MICROELEMENTOS, COMPLEJO VITAMÍNICO Y AC. FULVICOS

Raícin

ENRAIZADOR CON FOSFORO, NITRÓGENO, POTASIO, FITOHORMONAS Y MICROELEMENTOS

Horto-Grow

8-24-10 FORMULA LIQUIDA AL SUELO ADICIONADA CON 6 MICROELEMENTOS

Cito-Phos-K

0-20-25 FOLIAR CON MICROELEMENTOS COMPLEJO VITAMÍNICO Y AC. FULVICOS

Gaysul

AZUFRE FLOABLE FUNGICIDA ACARICIDA INORGANICO

Humicín

MEJORADOR DE SUELOS A BASE DE AC. HUMICOS Y FULVICOS

Boroquel

FERTILIZANTE FOLIAR A BASE DE BORO Y MOLIBDENO Y AC. FULVICOS

EL INTERÉS DE LOS INVERSORES Y/O SOCIOS? (EN CASO DE QUE LOS HUBIESE)

R El Bramadero lo empecé con muy poco dinero, sin financiación de ningún tipo, todo crecimiento fue dado en base a la producción propia de la empresa. Aplicamos con éxito las bases de la solvencia. Trabajamos productos con alto valor de intercambio y de rápido movimiento. Además, nuestro servicio es tan rápido como instantáneo. Siempre nos ganamos primero el dinero antes de gastarlo. Nunca nos gastamos más de lo que nos ganamos. Mantenemos excelente nuestro crédito, pero nunca lo usamos. Mantenemos excelentes las finanzas, y son manejadas por un financiero profesional creado por El Bramadero.

19 ¿CÓMO LE HIZO PARA CREAR UNA BUENA CARTERA DE CLIENTES? ¿QUÉ ESTRATEGIA RECOMIENDA?

R Los clientes vienen a El Bramadero porque se les da algo más valioso que el dinero o el descuento; se les da servicio de calidad tan rápido como instantáneo, ayuda de calidad. En la actualidad diariamente hablan nuevos clientes para que se les atienda.

20 BASÁNDOSE EN SU EXPERIENCIA Y EN SU CONOCIMIENTO DE LA REALIDAD EMPRESARIAL, ¿QUÉ DIFERENCIAS VE USTED EN EL TRABAJO COMO EMPRESARIO Y EN EL TRABAJO COMO EMPLEADO?

R Yo empecé como empleado. Pero si eres empleado, tienes que ser el mejor, el más capaz, el más honesto, el más responsable y ver al negocio en el que trabajas como propio. El ascenso me llegó a los pocos días. Y nunca debes trabajar por el solo hecho de tener un sueldo; uno tiene que trabajar por tener un juego en la vida y de esta manera sentirás que siempre estás jugando. El ser empresario requiere de un nivel de responsabilidad mucho más alto. También tiene que esmerarse por ser el mejor de todos los que compiten con él. Ser el más capaz, el más honesto, el más responsable. Pero también debe considerar cada cliente, cada empleado, cada proveedor y cada cosa que maneja como de su propiedad. Sabe que en sus manos está la producción y

la supervivencia de la empresa, así como también sabe que de él dependen muchas familias.

21 CON TODO LO QUE HA VIVIDO Y EXPERIMENTADO, ¿QUÉ CREE QUE ES LO MEJOR DE SER EMPRESARIO?

R En primer lugar es que puedes ayudar a mucha gente, tienes mucha mayor libertad de tiempo y espacio, mucha mayor libertad para llevar a cabo tu capacidad de crear. Pero lo mejor es que puedes ayudar a más gente, empleados, clientes y amigos a ser más capaces. Actualmente tenemos en El Bramadero muchos elementos de las escuelas que se están entrenando en una u otra actividad y se están haciendo más capaces. Además tenemos clientes que están aprendiendo cómo manejar mejor su negocio. Y tenemos engorda de ganado bovino y cerdo donde acuden productores para aprender cómo hacer mejoras en sus ranchos y cómo alimentarlos para mejorar la calidad de su ganado en general.

En segundo lugar es que puedes disponer mejor de tu tiempo; de hecho, lo más valioso como empresario no es el dinero, ni las cosas materiales, es el tiempo; uno puede disponer y manejar mejor su tiempo. En mi caso siempre tengo tiempo para hacer lo que más me gusta, que es estudiar y enseñar lo que he aprendido.

22 SI UN JOVEN UNIVERSITARIO ASPIRARA A ENCABEZAR UN PROYECTO SIMILAR AL QUE USTED PUSO EN MARCHA, ¿QUÉ CONSEJOS LE DARÍA? MENCIONE AL MENOS TRES.

R:

1.- Que aprenda un sistema administrativo funcional, el sistema de ad-

ministración mundial Hubbard, que lo aprenda hasta convertirse en un profesional y hasta que esté totalmente seguro de aplicarlo y obtener resultados.

2.- Que se ponga a aprender en una empresa que ya haya tenido resultados y lo practique hasta convertirse en un profesional en cada una de sus partes.

3.- Que lo aplique en la actividad que quiere emprender, en forma de gradiente, y lo haga crecer con su misma producción. Los proyectos buenos funcionan porque alguien hace que funcionen. No funcionan por el solo hecho de que uno piensa que son buenos o porque ya están descritos en un papel. La prueba máxima de un buen administrador es tener una empresa viable y en expansión. Es hacer que las cosas se conviertan en hechos, sea del tipo que sea. Tiene que hacer que todo en la empresa funcione en un nivel óptimo. Debe tener en mente que su carrera es sumamente importante, con una gran responsabilidad, ya que en sus manos está la buena producción de la empresa y la supervivencia de la misma. La supervivencia de muchas familias y de la humanidad. MÉXICO PARA FLORECER Y PROSPERAR NECESITA DE EMPRESARIOS Y BUENOS ADMINISTRADORES, NO DE POLÍTICOS..



LABORATORIOS PIER

Presentes en la industria Gallera



Soluciones en Medicina Veterinaria



LABORATORIOS PIER, S.A. DE C.V.
Benito Juárez Norte No. 100 C.P. 75855
San Lorenzo Teotipilco, Tehuacán, Puebla.
TEL.: (01 238) 3 712 400, 3 712 401, 3 712 402
VENTAS: 01(800) 712 4333, 01(800) 505 4120

Galli-Pier tabletas

Efectivo Desparasitante para todas las aves (combate, postura, traspatio)

Nuevo Producto




/laboratoriospier

www.laboratoriospier.com.mx

**ESTE AÑO
ES TU AÑO
MULTIPLICA
TUS
BECERROS**

Programa de Incentivos al Sector Pecuario (PISAP) - Ley 1.491 del 2007. El PISAP es un programa de incentivos al sector pecuario que busca mejorar la productividad y la sostenibilidad del sector. El PISAP es un programa de incentivos al sector pecuario que busca mejorar la productividad y la sostenibilidad del sector. El PISAP es un programa de incentivos al sector pecuario que busca mejorar la productividad y la sostenibilidad del sector.

A collection of various veterinary products from Agripharm, including bags of CIDR and Deposition Bovino Zorba, and boxes of Progesterona, E.C.F., Novormone 5000, and Farnoxil.

zoetis.

LOGRAR UNA MAYOR RENTABILIDAD

es resultado de un plan integral bien aplicado desde el inicio de la crianza.

EL PLAN INTEGRAL DE ZOETIS

baja los índices de enfermedad y muerte dando salud a su ganado y más beneficios rentables a usted.

EL PLAN INTEGRAL DE ZOETIS

Realizar un programa con implantes significa **mejor desarrollo y ganancia de kilogramos adicionales**; además de mejorar la conversión alimenticia e incrementar el peso al destete y **favorecer el crecimiento óseo y la masa muscular** de los becerros, haciendo más eficiente la ganancia de peso.

zoetis

BRAMADERO
COMPARTIENDO SU ÉXITO

PROSPERIDAD FINANCIERA

CONTROL
ES IGUAL A INGRESOS

Lic. Leonel Rodríguez Ruiz

¿Cómo puedes lograr Prosperidad financiera?

¿Por qué no tienes dinero?

¡Simple!... (ja ja ja):

CONTROL ES IGUAL A INGRESOS.

CONTROL ES IGUAL A PODER.

FALTA DE CONTROL ES IGUAL A PROBLEMAS

LO QUE TE CUESTA CONTROLAR TE DA PROBLEMAS.

Ejemplos:

Si no controlas a UN hijo, te da problemas.

Si no controlas UN negocio, te da problemas.

Si no controlas UNA esposa, te da problemas.

Si no controlas UN área de trabajo, te da problemas.

Si no controlas EL dinero, te da problemas.

Por lo tanto: Lo que no controlas, te da problemas.

Cuando uno tiene problemas, o algo le cuesta trabajo, tiende a huir de eso y el problema se vuelve tan Grande que te puede hacer añicos y hacer desaparecer o entrar en un fracaso total.

Así que lo primero que tienes que aprender es el control y de qué está compuesto:

Te daré la Anatomía del control. Las partes del control son: Comenzar - Cambiar y Parar. Estas constituyen un ciclo de acción. El control debe estar relacionado con la buena supervivencia. Esto nos lleva a un control positivo.

Si tú eres capaz de hacer que un hijo inicie, continúe y termine un ciclo de acción, que le da supervivencia, tienes control sobre éste.

Si tú puedes hacer que tu esposa o esposo inicie, continúe y termine un ciclo de acción, que da supervivencia, tienes control sobre ésta.

Si tú puedes hacer que un área de tu negocio inicie, continúe y termine ciclos de acción que ayudan a tu negocio en general, y éste da supervivientes, tú tienes control sobre esa área.

Si tú puedes hacer que el dinero fluya, iniciando y continuando, y llegue a lugares que dan supervivencia, entonces tienes control sobre éste.

Si haces que tus terminales (trabajadores, hijos, esposa, esposo etc.) manejen bien el control ¡¡logras que sean eficientes!!

Por lo tanto:

Hacer que alguien INICIE, es control.

Hacer que alguien CAMBIE, es control.

Hacer que alguien PARE, es control.

El control está relacionado con la eficiencia, así que:

Una persona eficiente: Inicia, Continúa y Para.

Una persona ineficiente: No inicia, No continúa y no Para.

Dime cuántos pendientes tienes y te diré que tan ineficiente eres.

Cuando anexamos PROPÓSITO al CONTROL que da supervivencia, tenemos un plus que nos dará más poder.

Ahora me recargaré sobre el control relacionado con la prosperidad financiera.

El control financiero está relacionado y refleja el control en el producto de cada parte de tu negocio o empresa para conseguir el producto general de ésta y así se logra un intercambio fuera. Dicho intercambio estará relacionado con la solvencia financiera.

Una parte de tu negocio puede ser tu área de limpieza, la cual tiene un pequeño propósito que es “áreas limpias y agradables donde pueda llegar el cliente, se sienta cómodo, y así esté despejado para comprar”.

Otra parte de tu negocio es el departamento de ventas, cuyo propósito es “buen trato y servicio para el cierre de la venta”, que termina en la cobranza.

Ambas partes del negocio ayudan al producto final valioso de la empresa o de tu negocio que es el intercambio del servicio, de la venta, de tu producto por el dinero de tu cliente.

Por lo tanto, si eres capaz de enseñar a tu gente de cada área, para que sea capaz de controlar, tendrás buenos productos en cada parte de tu negocio que te ayudarán a lograr el producto final de tu empresa.

Antes de continuar y de darte “la cereza del pastel”, haré un paréntesis aquí y te diré lo siguiente:

PARA PRODUCIR DINERO TIENEN QUE SABER VENDER.

No importa a qué se dediquen.

Van a tener que aprender a vender.

La única razón por la que los negocios existen es para: Vender y entregar materiales y servicio al público y traer público al cual venderle y entregarle.

VENDER Y ENTREGAR

¡¡Cada puesto en el negocio debe saber que existe para esto!!

Debes poner en claro a cada miembro del grupo para qué estamos todos ahí.

Todos estamos para:

VENDER Y ENTREGAR

Si lo hacemos, tendremos clientes satisfechos.

La rentabilidad y la expansión vienen de clientes satisfechos.

Cuando alguien recibe una llamada de un cliente o prospecto, y éste contesta: “no hay nadie, marque después”... o responde con

otra pendejada, no sabe para qué o por qué está ahí.

¡¡ESTÁ AHÍ PARA VENDER Y ENTREGAR!!

Definición de Vender: Dar algo a alguien a cambio de dinero.

Vender no es dar crédito. La mayoría de los vendedores piensan que es lo mismo.

A la mayoría de los vendedores les cuesta trabajo tomar el dinero, no existe un sentido de urgencia en esto y por lo tanto les cuesta trabajo aceptar dinero.

Dales la urgencia del por qué se necesita que cobren y te lleven dinero a tu cuenta bancaria. No importa cómo lo hagas, ¡pero hazlos que vean la urgencia de hacerte llevar el dinero a tu cuenta!!

Ahora sí... regresemos con “la cereza del pastel” y hablemos del intercambio, ya que ya sabes del control, si vas a intercambiar tu servicio, de tu venta tienes que saber que existen 4 tipos de intercambio y de acuerdo al que apliques, en tu empresa o negocio tendrás el flujo de ingreso o solvencia financiera.

Definición de INTERCAMBIO:

1. Acto de cambiar recíprocamente algo entre dos o más personas, instituciones o países.

2. Relación en la que las partes dan y reciben algo de valor similar.

Si este último punto se llevara a cabo, no habría pobreza, ruinas, o colapsos económicos. Por esto el Señor L. Ronald Hubbard observó qué pasó y detalló los tipos de intercambio.

CONDICIONES DEL INTERCAMBIO

INTERCAMBIO CRIMINAL: Quedarse algo a cambio de nada. Uno puede crearlo; le das todo y no te da nada. El intercambio criminal genera violencia. Cuando en una ciudad incrementa la violencia el nivel de intercambio es criminal. El Intercambio criminal genera estrés, ansiedad, dificultades. Ves que en el ambiente criminal el decente pierde. En el intercambio criminal se crea desigualdad.

INTERCAMBIO PARCIAL: Recibe más y das menos.

INTERCAMBIO JUSTO: Cumplir lo que se promete. No están dispuestos a hacer más. Pueden hacer más pero se limitan.

No es suficiente hacer lo que te toca hacer... ¡Tienes que estar dispuesto a dar más!! ¡Dar esperando recibir no funciona!!

Uno tiene una cuenta con la vida, uno ha recibido de la vida tanto... desde que naciste empezaste a recibir, recibir, recibir, recibir... y uno no se da cuenta de lo que uno ha tomado por la vida. Entonces uno espera que cuando alguien da un poco, piensa que él debe recibir mucho. Pero para recibir esos chorros de flujos hacia ti, primero “te tienes que poner a mano”, no necesariamente con la persona que te dio. Una vez que “te pones a mano”, y le sigues dando a la vida, es cuando te remuneras. Págle a la vida y de ahí sigue dando más, y ahí es cuando el flujo regresa a ti. Uno tiene un estado de cuenta.

Cuando tú no has regresado a la vida lo que la vida te ha dado, no vas a recibir lo que quieres, y te estarás quejando: “es que trabajo muy duro” o “doy y doy y no me dan”,

“la vida no me trata bien y yo que tanto doy”. Jajajajaja... Etc.

INTERCAMBIO EN ABUNDANCIA: ¡Dar más de lo que se espera de ti!! Intercambio en abundancia no significa Dinero... Ofertas... Más producto. Significa sensaciones placenteras:

EJEMPLO DE TRÁILERS KENWORT

Tiene que ver con cosas por encima de lo que se espera de uno. Excelente trato. Trato especial inolvidable. Cuando te entregan tu tráiler en Kenwort, te dan bocadillos y abren una botella de champagne para festejar la recepción de tu unidad, buscan hacer inolvidable la entrega.

Cuando tú practicas intercambio en abundancia no puedes pasar desapercibido.

Y si no se fijan en ti, alguien más lo hará.

Cuando uno da intercambio en abundancia, con velocidad la economía aumenta.

Si no te quieres salir de intercambio, da más.

El intercambio en abundancia hace que el tono emocional suba y la gente se sienta feliz, contenta satisfecha.

Cuando tú sacas flujo, el flujo llega... Siempre llega. Entre más estés dispuesto a ayudar, más vas a generar más flujo de entrada.

Todo es mejor en intercambio en abundancia, las cosas fluyen y todos están más felices.

Cuando uno no está prosperando, uno se encuentra en un intercambio bajo.

¿Quieres que te vaya bien? Pon muchísima atención en lo que entregas.

Entrega lo que acordaste y sorprende. ¡Practica intercambio en abundancia en todas las dinámicas! ¡Crea en toda tu vida sensaciones placenteras dando intercambio en abundancia!

Mis estimados amigos, espero que esta información sea de completa utilidad para sus negocios y para su vida. En lo personal, el éxito y la felicidad de mi vida, las sigo gracias a esta información que ha sido extraída de las obras de Administración del Señor L. Ronald Hubbard, creador de Scientology.

Saludos.

Su amigo:

Leonel Rodríguez Ruiz



MÁS DE 17 MILLONES DE DOSIS APLICADAS A NIVEL INTERNACIONAL EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS.

PROTECCIÓN
contra las principales enfermedades clostridiales y respiratorias bacterianas (CRB).

PROVEE
una mejor inmunidad pasiva a los becerros, vacunando a las hembras gestantes al inicio del periodo seco.

OFRECE
protección para cuerdos infecciosos en el sistema nervioso, respiratorio y reproductivo, causados por *Histophilus somni*.

CONTIENE
6 variedades de clostridios y brinda protección cruzada contra el *Clostridium perfringens* tipo II.

Bacterina Biobac Vias 11
SUSPENSIÓN INYECTABLE

BIO ZOO
CONSULTE AL MEDICO VETERINARIO

BIOZOO.COM.MX



Tan rápido
como
instantáneo...

Entregando
en más de
70 puntos
de venta

El mejor
servicio
y
los mejores
productos
veterinarios



- 1Campeche
- 2Chiapas
- 3Estado de México
- 4Guanajuato
- 5Guerrero
- 6Hidalgo
- 7Michoacán
- 8Morelos
- 9Oaxaca
- 10Puebla
- 11Querétaro
- 12Quintana Roo
- 13San Luis Potosí
- 14Tabasco
- 15Tamaulipas
- 16Tlaxcala
- 17Veracruz
- 18Yucatán



Distribuidora Veterinaria
EL BRAMADERO



Don Brama



¡Asegura la NACENCIA!

**Controlando plagas
de la raíz y del follaje**



fmcagroquimica.com.mx
contactomexico@fmc.com

ALGO GRANDE

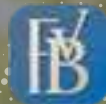
está sucediendo en tu campo agroganadero

Contáctanos al:

235 101 7915

o Visítanos en

www.bramadero
.com.mx



BRAMADERO llegó a las
Redes Sociales y TV por internet

Distribuidora Veterinaria

EL BRAMADERO



Descarga nuestra app

Farmacia Veterinaria El Bramadero



Distribuidora Veterinaria
El Bramadero



Bramadero TV



@FarmaBramadero



conexionventas@bramadero.com.mx
d.redes@bramadero.com.mx