

ALBAITARITZA

Nº 51. Zkia.
Otoño | 2011 | Udazkena

Agur t'erdi, sortzaile eta albaikide, ... con las botas puestas

Pello Astiz, fundador de ALBAITARITZA.
(Etxaleku, 1952 – Iraizotz 2011)

VENTA DIRECTA DE CARNE Y MÁS

Felipe y Guillermo Ábrego (Iguzquiza,
Navarra) y el web karrakela.com

CATÁLOGO GENÉTICA

XX Aniversario de International
Protein Sires (IPS)

SECCIONES
FIJAS

EL DATO | LA CUESTIÓN PRÁCTICA | LA RECOMENDACIÓN
FARMACÉUTICA | LA VIÑETA | LA ANÉCDOTA



baytriluno

Silencia el SRB
en una sola dosis



En el control del SRB...

nuevo
ZUPREVO®
You're in control



23 minutos en alcanzar la Tmax* en plasma¹

4 horas

en alcanzar más de 9 veces la CMI₉₀**

de *M. haemolytica* y *P. multocida*¹



Actividad bactericida frente a *M. haemolytica*²

Tiempo por encima de la CMI₉₀ para *M. haemolytica*^{1,3,4}



Menor volumen de inyección **1 ml/45 Kg**

47 días

Menor tiempo de retirada



* Tmax: Tiempo en alcanzar la concentración máxima.

** CMI: Concentración mínima inhibitoria.

ZUPREVO 180 mg/ml solución inyectable para bovino: Solución inyectable. Vía S.C. **COMPOSICIÓN POR ml:** Sustancia activa: Tildipirosina 180 mg. **INDICACIONES Y ESPECIES DE DESTINO:** Bovino: Tratamiento y prevención de la enfermedad respiratoria bovina (ERB) asociada a Mannheimia haemolytica, Pasteurella multocida e Histophilus somni sensibles a tildipirosina. Debe confirmarse la presencia de la enfermedad en el rebaño antes del tratamiento preventivo. **CONTRAINDICACIONES:** No usar en caso de hipersensibilidad a antibióticos macrólidos o a algún excipiente. **PRECAUCIONES:** El tapón de goma del vial puede perforarse de forma segura hasta 20 veces. En caso contrario, se recomienda el uso de una jeringa multidosis. Para asegurar una dosificación correcta, el peso vivo debe determinarse lo más exactamente posible para evitar intradosis. Siempre que sea posible, el medicamento veterinario debe utilizarse únicamente en base a pruebas de sensibilidad. Deben tenerse en cuenta las políticas oficiales, nacionales y locales en materia de antimicrobianos cuando se utilice el medicamento. La tildipirosina puede producir sensibilización por contacto con la piel. Si tuviera lugar una exposición cutánea accidental, lavar la piel inmediatamente con agua y jabón. Si tuviera lugar una exposición accidental ocular, irrigar los ojos inmediatamente con agua limpia. Lavarse las manos después de usar. Debe tenerse especial cuidado en evitar la autoinyección accidental, ya que los estudios toxicológicos en animales de laboratorio mostraron efectos cardiovasculares después de la administración intramuscular de tildipirosina. En caso de autoinyección accidental, consulte con un médico inmediatamente y muestre el prospecto o la etiqueta. No utilizar con jeringas automáticas que no dispongan de un sistema adicional de protección. No ha quedado demostrada la seguridad del medicamento veterinario durante la gestación ni la lactancia. Sin embargo, no hubo evidencias de ningún efecto selectivo sobre la reproducción o el desarrollo en ninguno de los estudios de laboratorio. Utilícese únicamente de acuerdo con la evaluación beneficio/riesgo efectuada por el veterinario responsable. Existe resistencia cruzada con otros macrólidos. No administrar con antimicrobianos con un modo de acción similar tales como otros macrólidos o lincosamidas. En ausencia de estudios de compatibilidad, este medicamento veterinario no debe mezclarse con otros medicamentos veterinarios. No conservar a temperatura superior a 25°C. Período de validez después de abierto el envase primario: 28 días. **TIEMPO DE ESPERA:** Carne: 47 días. Su uso no está autorizado en animales en lactación cuya leche se utiliza para consumo humano. No utilizar en animales gestantes destinados a la producción de leche para consumo humano en los dos meses previos a la fecha prevista del parto. Uso veterinario – medicamento sujeto a prescripción veterinaria. Instrucciones completas en el prospecto. Mantener fuera del alcance y la vista de los niños. Formatos: Caja con un vial de 100 ó 250 ml. Reg. N.º: EU/2/11/24/007-008. Intervet International B.V. Wim de Koningstraat 35 5831 AN Boxtmeer, Países Bajos.

Bibliografía: 1.- Mergel, M et al 2011 ECVM Congress September 8-9. 2.- Zuprevo® Dossier de Registro, SPC 3.- Huang et al 2009, J. vet. Pharmacol. Therap. 4.- Ggubre et al, American Journal of Veterinary Research, 2011; 72: 325-330.



ALBAITARITZA

N.º 51. Zkia.
Otoño de 2011ko Udazkena

D.L.: NA70/1999

Contacto Albaitaritzza:
(34) 948 50 03 43
info@albaitaritzza.com
www.albaitaritzza.com

Edita
ALBAITARITZA, S.A.

Dirección
Gaizka Aranguren

Contacto para contenidos de revista
revista@albaitaritzza.com

Redacción y fotografía
Labrit Multimedia S.L.,
Albaitaritzza S.A., Albaikide S.A.

Consejo de redacción
Gaizka Aranguren, Javier Zabala,
Julen Huarte, Joxe Etxezurieta

Maquetación
Labrit Multimedia

Publicidad
Albaitaritzza S.A.
info@albaitaritzza.com
(34) 948 50 03 43

Tirada
7.724 ejemplares

Distribución
Gratuita vía correo postal a clientes de Albaitaritzza S.A. y de Albaikide S.A.; gratuita en establecimientos y red comercial de Albaitaritzza

Albaitaritzza S.A., empresa editora; Labrit Multimedia S.L., empresa productora; y el consejo de redacción de la revista no se identifican necesariamente con las opiniones expresadas por los autores de los artículos que en ella se publican, siendo los propios autores los responsables de las mismas a todos los efectos.



www.labrit.net
contacto: labrit@labrit.net (34) 948 21 01 03

ecOS del número anterior



MAS BES - SALITJA JOAN VIÑOLAS (Vilobí d'Onyar - Girona)

¿QUÉ SENSACIONES TUVISTEIS TRAS LA LECTURA DE LA ENTREVISTA SOBRE VUESTRA EXPLOTACIÓN?

La verdad es que yo no pensaba que fuera una entrevista tan extensa ni tan completa, creía que serían solamente unas pocas preguntas, pero cuando recibí la revista me sorprendí favorablemente al ver que era un reportaje muy bonito, con unas muy buenas ilustraciones y en el cual se transmitía realmente el contenido de la conversación que mantuvimos; la hemos colgado en nuestra página web en el apartado de noticias para que las personas que no tienen acceso directo a la revista, y si les interesa, puedan leerla.

¿LO PUBLICADO TUVO REPERCUSIÓN EN VUESTRO ENTORNO PROFESIONAL?

He tenido comentarios favorables de representantes de casas comerciales; también desde el Ayuntamiento de Salitja se valoró muy positivamente la aparición de noticias referentes a nuestro municipio en una revista del alcance de Albaitaritzza.

Más que todo hay que destacar la oportunidad de dar a conocer un poco la explotación; es un orgullo que, al producir la leche "ATO natura" y después de tantos años de luchar por el proyecto, ver que ha salido bien y esto queda reflejado en el reportaje.

¿QUÉ TIPO DE COMENTARIOS O VALORACIONES HABÉIS ESCUCHADO EN VUESTRO ENTORNO MÁS CERCANO?

La familia, por ejemplo, la ha valorado muy positivamente; mis padres especialmente, que fueron los iniciadores de la explotación, han tenido una gran satisfacción y lo han visto como un reconocimiento a su esfuerzo. Quien ha visto la revista, también del ámbito local, nos ha felicitado.

CAN POL Carlos Pagès (Vilarnadal -Masarac-, Girona)

¿QUÉ SENSACIONES TUVISTEIS TRAS LA LECTURA DE LA ENTREVISTA SOBRE VUESTRA EXPLOTACIÓN?

Bien, bien, en general quedó bien, quedó real, lo que se transmite es lo que es. Detectamos un error de transcripción en el apartado de la alimentación de las vacas secas donde la ración que figura es para las vacas de leche y no para las secas. El resto, todo perfecto.

¿LO PUBLICADO TUVO REPERCUSIÓN EN VUESTRO ENTORNO PROFESIONAL?

Sí, despertó curiosidad sobre todo el no tener problemas de cuajar; tuvimos una llamada de un señor de Lleida que nos preguntaba que cómo era posible que no tuviéramos problemas de torsiones de cuajar. Vecinos de por aquí nos han felicitado. En relación con los embriones tuvimos una llamada de un ganadero de Parlavà que estaba interesado en tener el contacto y saber que tal nos había ido. Ahora bien, por el momento no hemos notado que a partir de la publicación de la entrevista tengamos ni más demanda de vacas ni de terneros [risas].

¿QUÉ TIPO DE COMENTARIOS O VALORACIONES HABÉIS ESCUCHADO EN VUESTRO ENTORNO MÁS CERCANO?

Bien, muy bien; en plan de broma ha habido gente del pueblo a quien hemos enseñado la revista y nos ha preguntado "¿Cuánto nos han pagado...?" y les decimos que por el momento nada, que aún no les hemos pasado la factura. En general muy bien, conocen a la familia y saben un poco la historia de la granja; no ha habido ninguna reacción ni comentario desfavorable.



EXPLOTACIÓN ÁBREGO Igúzquiza (Navarra)



Felipe Ábrego, Javier Zabala (Albaikide), Guillermo Ábrego

Apuntando a la venta directa

Una familia que desea seguir viviendo del campo, de la explotación ganadera. Una época en la que la salida que se ofrece a las nuevas generaciones es, en muchos casos, crecer a lo bestia o abandonar. Unos ganaderos comprometidos con su entorno natural y social, personas que creen en la viabilidad y necesidad de una producción apegada al terreno y de circuitos de venta en las distancias cortas.

Un padre, Felipe (61 años), que ha confiado en la capacidad organizadora y comercializadora de su hijo, Guille (34 años), el cual ha puesto en marcha un sitio web para la venta directa del productor al consumidor: www.karrakela.com

EVOLUCIÓN NATURAL

¿Las características de vuestra explotación no han variado desde su inicio?

Felipe Ábrego. Siempre hemos funcionado así. Yo cebé los primeros terneros con 18 años, para tener algo de dinero con el que ir a la mili. El padre murió cuando éramos jóvenes y los hermanos asumimos enseguida las labores de la explotación. Siempre cebando terneros y con unas pocas ovejas.

“NUNCA HEMOS PASADO DE 200 CABEZAS”.

¿Sois también agricultores?

Sembramos algunas tierras de la familia y otras arrendadas.

¿Cereal para autoconsumo?

Sí, la mayoría para consumo de la explotación.

¿Estas instalaciones no serían las de vuestros comienzos, no?

No, estábamos en el mismo pueblo. Vinimos aquí en 1988.

¿El número de cabezas antes de veniros aquí era el mismo?

Habría alguna menos, pero no aumentamos mucho. Éramos dos explotaciones, la del tío y la nuestra. De algo más de cien cabezas que tendríamos en el pueblo, aquí nunca hemos pasado de doscientas.

¿A qué edad van los terneros al matadero?

A los doce o trece meses. Es raro que alguno llegue a los catorce meses.

¿Cuál ha sido vuestra vía de comercialización habitual?

A los tratantes y carniceros que venían a comprar. Siempre a los mismos.

¿No habéis tenido trato con grandes distribuidoras?

Durante un tiempo le estuvimos vendiendo a Eroski.

¿Y qué pasó?

Al cabo de un tiempo dejaron de comprar. Hemos seguido vendiendo, sobre todo, a Pamplona y Estella.

VENTA DIRECTA

¿Por qué llega un momento en el que decidís vender por otras vías menos convencionales?

Guillermo Ábrego: Si se tiende a hacer el



Pablo Ábrego

“HE VISTO, DESDE CRÍO, CÓMO SE HAN EMPOBRECIDO ESTAS EXPLOTACIONES”

pienso propio y a generar el producto uno mismo desde el principio, lo lógico es que uno mismo lo venda. Si no dependes de otras personas para hacer tu producto, ¿por qué tienes que depender para venderlo?

¿Eso se lo planteaste tú a tu padre?

Sí, pero, bueno, era algo que siempre ha estado en el aire.

¿En vuestras conversaciones?

G.: Sí. Siempre hemos hablado del tema. F.: Explícales cómo has andado viajando y viendo cosas por ahí...

G.: Bueno, por motivos laborales me ha tocado viajar a lugares muy diversos y he visto otras realidades en relación con la comercialización desde el sector primario.

¿A qué otras labores te dedicas?

G.: Al ámbito de la energía eólica (parques

eólicos). Ahora ya no trabajo más que puntualmente en ello.

¿Y ahora tu dedicación principal es la explotación?

G.: Ahora, sobre todo, me dedico a karrakela.com (estructura y sitio web para la venta directa).

¿En algún momento determinado hay alguna chispa que os impulsa a tomar la determinación de abrir la vía de la venta directa al consumidor?

G.: Es por todo. Al final te das cuenta de que la economía no funciona desde la base, que somos nosotros, el sector primario. Y no funcionan tampoco los circuitos en los que estamos inmersos. Yo he visto, desde que soy un crío, cómo se ha empobrecido esta explotación y las de alrededor.

“LA GENTE NO SE FÍA HASTA QUE TIENE EJEMPLOS CERCANOS”.

DEL INTERMEDIARIO A LA VENTA DIRECTA



El comprador que llegaba a la explotación, elegía el ganado que se iba a llevar y...
 F.: Y te decía: "Ya te mandaremos la liquidación".

Pero negociarais un precio...
 No. Nada. El pago es según el precio que alcance la venta que estos distribuidores hacen a los carniceros.

Eso supone una gran confianza en el intermediario, ¿no?
 F.: El vacuno, aquí, está así.

¿Entonces, hoy por hoy, la mayor parte de vuestras ventas siguen siendo por la vía convencional del distribuidor?
 G.: Sí. La mayor parte.

¿Quién lleva el ternero al matadero?
 F.: Nosotros. Es una norma de la Cooperativa de Vacuno de Navarra.

¿Llevas los animales al matadero y los dejas a nombre de la persona que te los ha comprado?
 F.: Eso es.

¿Y en el caso de la venta directa, cuál es el camino?
 F.: Hasta el matadero, el mismo.
 (Risas).

¿Cuál es la diferencia entre una y otra vía?
 G.: En la venta directa elegimos los animales, vamos al matadero, a la sala de despiece, donde están avisados, les explicas cómo quieres el despiece y te lo preparan.

F.: Lo más caro es la sala de despiece. Es un atraco pistola en mano, pero si quieres vender por libre tienes que pasar por ahí.

G.: Ahora nos hemos juntado varios ganaderos y estamos buscando una carnicería que se esté retirando.

¿Para despiezar ahí vosotros?
 G.: Sí.

¿Y eso, "legalmente", es posible?
 G.: Sí, sí. Tiene que tener obrador, pero con una habitación valdría. El gasto por ternero puede ser de 400 ó 500 euros, que es una barbaridad. Tú sumas a todos los que estamos trabajando y a nada que hagamos un ternero al mes, te sale enseguida 2.000-3.000 euros, como para pagar cualquier renta.

F.: Cuando empezamos con esto yo ya les decía a Guille y a Javi que no pensarán que la carne iba a salir mucho más barata.

"VENDER EN UN CÍRCULO PRÓXIMO. ESO ES DESARROLLO LOCAL".

¿Y la gente abandona el pueblo?
 Eso es. Y te preguntas ¿qué hago si yo quiero vivir aquí? Hay que buscar otras alternativas. El desarrollo local es importante.

¿Y cuál es la vía?
 Si consigues producir de forma armoniosa con tu entorno y vender en un círculo próximo. Eso es desarrollo local. En Francia, por ejemplo, están impulsando eso.

¿Qué condicionantes hay que cumplir para poder hacer venta directa?

G.: Hay que cumplir unos requerimientos legales. La carne, como toda, sale de la sala de despiece empacquetada.

Hay que suponer que la razón fundamental de este paso es que el margen con el que vendéis es mayor...

Sí, claro. La idea es que con un margen mayor sea posible trabajar con menos cabezas y, consecuentemente, menos gastos y mayor beneficio. Esas cuentas están hechas, por supuesto.

¿Y, hoy, cuál es el problema para zambullirse por ese camino?

Pues que el mercado de venta directa no es lo suficientemente grande como para que podamos volcarnos en exclusiva por esa vía.

¿Y para poder aumentar ese volumen de venta directa os tendréis que dedicar a ser más "comerciales" de vuestra propia carne?

No, porque lo curioso de esto es que, por mucho que intentes aumentar mercado mediante el marketing y la labor comercial, no se consigue. La única vía efectiva es el boca a boca; la cercanía.



El más joven de los Ábrego con los terneros.

La gente no se fía hasta que tiene ejemplos cercanos.

GRUPOS DE CONSUMO

¿Cómo funcionan los grupos de consumo?
 G.: Son grupos de gente que se organizan para comprar directamente a productores. En nuestro caso el grupo de consumo ha salido de los propios productores, tanto agricultores como ganaderos. Damos a los consumidores la comodidad de no tener que andar ellos buscando continuamente.

"LO IDEAL SERÍA VENDER TODO DIRECTAMENTE AL CONSUMIDOR".

Además, repartimos a domicilio a la gente que no tiene tiempo para ir a recoger la cesta. Un grupo de consumo no puede competir con Eroski o con una tienda de barrio. Es otro ámbito. Se supone que sacáis un mayor margen

con la venta directa en relación con el conjunto de vuestra venta; luego, se supone que lo que os interesa es aumentar el porcentaje de venta directa.

G.: Hombre, lo ideal sería poder producir en casa toda la materia prima necesaria para alimentar a los animales. El segundo paso sería poder vender todo directamente. Eso sería lo ideal.

¿Eso quiere decir que no producís mucho maíz?

G.: No... Bueno, podríamos buscar otras soluciones con otros agricultores de la zona y cambiarles producto. Eso sería lo ideal, el estado ideal hacia la utopía.

¿Y la gente cómo contacta con vosotros si os quiere comprar?

G.: Por internet, por teléfono....

¿Y los paquetes, cómo los montáis? ¿En cada paquete ponéis parte proporcional de cada parte del animal?

G.: Por un lado están los lotes más económicos; por otro, se puede comprar en paquetes de medio kilo de filete, de chuleta, de hamburguesas o de lo que quieras.



La solución a las mastitis agudas letra a letra

Marbocyl 10%

Vétoquinol

Símbolo de pasión



Aquí se cuidan hasta de los ruidos.



Con el futuro de cara.



No faltan los mimos.

“POR DEBAJO DE 100€ SE COBRAN 5 POR EL PORTE”

“CUANTA MÁS GENTE HAYA MÁS SE CORRE LA VOZ”

¿Hay una compra mínima para que llevéis el paquete a casa?

G: Sí, pero si no llega a un consumo mínimo se cobra el porte y ya está.

Y el consumo mínimo ¿de cuánto es?

G: De cien euros. Por debajo de esa cantidad se cobra cinco euros por el porte.

¿Y el paquete viene preparado para poder congelar, por ejemplo?

G: Sí. Viene envasado al vacío y etiquetado según las normas sanitarias.

karrakela.com

¿Karrakela es el escaparate a través del cual una serie de explotaciones hacen esa venta directa?

G: Eso es. Karrakela no es más que una herramienta para que otros productores puedan vender.

¿Y no únicamente productos cárnicos?

G: No, no. Fruta, verdura, aceite, miel... Cualquier producto de la zona. De la zona y que sea del sector primario o artesanía.

¿Cuántas explotaciones tienen en este momento mayor o menor relación con Karrakela?

G: Pues ahora mismo me parece que hay unas 15 ó 20, pero hay otro tanto que está a la espera y que, como no tenemos tiempo, no hemos podido absorber todavía.

¿Y de carne de vacuno, cuántos estáis?

G: De vacuno, dos. Patxi Antxorena, de Garralda, y nosotros. Hay más gente, pero como ven que estamos dos les parece que nos hacen competencia, y eso es un error, porque cuanto más gente haya más se corre la voz y es mejor para todos.

Al principio Karrakela solo vendía carne, ¿no?

G: Sí, pero una vez que estuvo montado entraron más productores. Cuantos más

CANALES CORTOS DE DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA...



Los Ábrego siempre han tenido sitio para unas cuantas ovejas.

F: ¡Todo ese montaje de la distribución de alimentos! ¡Si al final todo el mundo va a vender cerca! Incluso el gobierno va a hacer propaganda para que consumamos cerca, en canales cortos... ¿Tuvo la gran distribución algún escrúpulo por cargarse el comercio tradicional? Ninguno.

G: Lo que pasa es que las grandes superficies se han dotado de unas estructuras tan grandes que ya son centros comerciales, no hipermercados.

F: Fueron las grandes superficies las que enseñaron el camino. Las salas de despiece están porque fue una demanda de las grandes superficies, como Eroski. Lo que pasa es que han

sido tan avaros que se han montado sus propias salas de despiece... Ahora lo hace el ganadero. Cojo una sala de despiece y lo vendo directamente.

G: Incluso Carrefour vende según qué productos como comercialización directa. Porque, claro, ellos tienen ya invernaderos y dicen: "Estamos comprando directamente del productor".

F: En cierto modo, lo que hace Eroski con Ternera de Navarra es eso. Ha obligado a la Cooperativa a montar una sala de despiece exclusiva para ellos, para hacerlo en las condiciones que ellos establecen.

productos haya en el escaparate, mejor, y cuantos más productores hay, más se vende.

Entonces, los consumidores, en buena medida, son gente del primer sector, es decir, productores ¿O tenéis al típico

urbanita?

G: Pues también, la mayoría. Es curioso, porque no sabes cómo va a ser la clientela.

¿Hay gente mayor y gente joven, o vuestra clientela está entre los 30 y los 50 años?

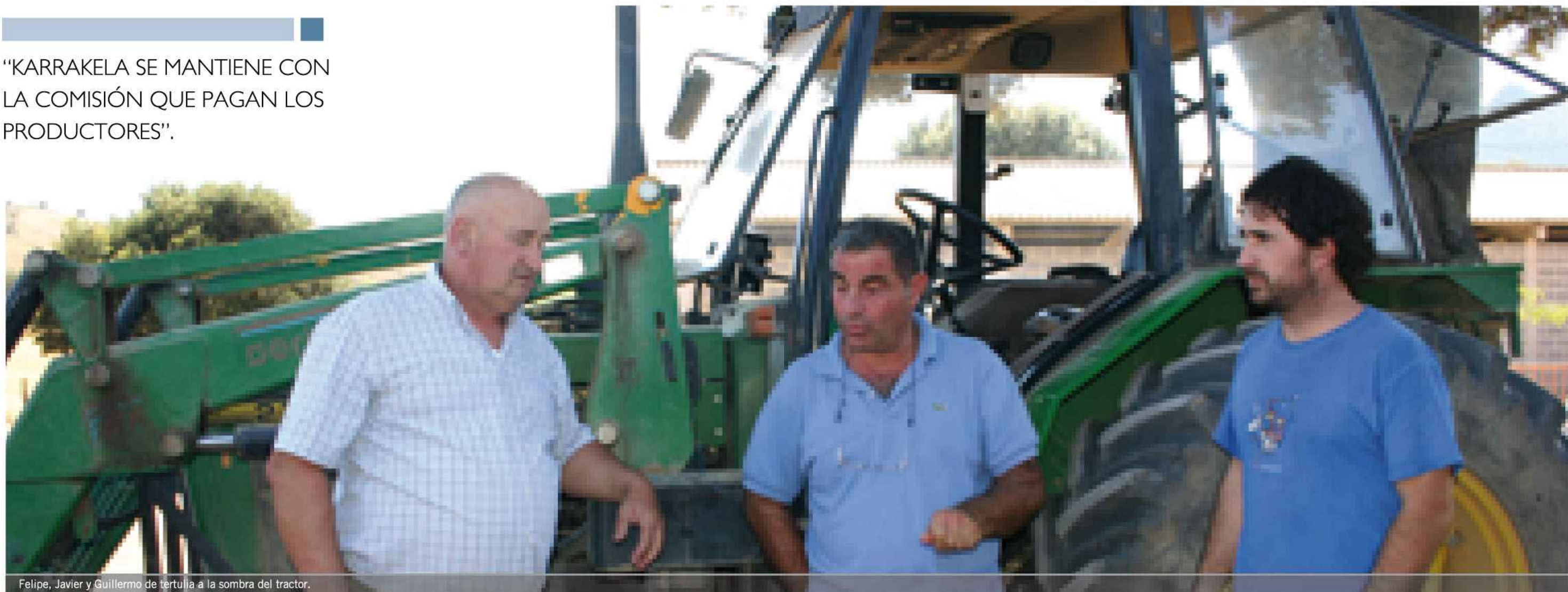
G: Tenemos mucha gente mayor y, además,

hacen unas compras muy curiosas.

F: Porque compran para los hijos.

G: Puede ser. También hay gente que compra y se lo manda a casa a otra persona como regalo; por ejemplo, un lote de

“KARRAKELA SE MANTIENE CON LA COMISIÓN QUE PAGAN LOS PRODUCTORES”.



Felipe, Javier y Guillermo de tertulia a la sombra del tractor.

ternera, o un queso o unas botellas de vino.

¿Vosotros, producís en ecológico?

G: No, nosotros concretamente no (Patxi Antxorena sí). Eso sí, ponemos todos los medios para conseguir una carne de gran calidad. En eso tiene mucho que ver el espacio que le damos a cada ternero.

Poca densidad. De acuerdo. ¿Y la alimentación?

G: Alimentación variada y muy equilibrada. El pienso que hacemos es un pienso realmente variado y que se hace con mucho cuidado. Hay que tener en cuenta que aquí formulamos con más de cinco o seis materias primas siempre. Además, desde que estamos con Karrakela, procuramos tener unos niveles vitamínicos muy altos para evitar la

oxidación y meter mucho aditivo biológico.

¿Quién se encarga de toda la gestión de comunicación de Karrakela? Hay un sitio web que alguien tiene que mantener ¿no?

G: Ahora mismo, me encargo yo.

F: Karrakela es Guille. Nosotros, como explotación, somos uno más que vendemos a través de Karrakela.

¿Es Karrakela quien vende entonces? ¿La factura quién la hace?

G: Cada productor está vendiendo directamente a clientes varios. Karrakela lo único que hace es una gestión para que esa gente pueda vender directamente, todos juntos, en un punto. Karrakela ni compra ni vende. El sitio web y la gestión se mantienen con la comisión que pagan los productores, que si no venden no pagan.

¿Y a cuánto asciende esa comisión para el mantenimiento de Karrakela?

G: Oscila entre el 5% y el 30 % de las patatas -porque pesan mucho y el precio es muy bajo-.

¿Karrakela también se encarga del reparto?

G: Depende de si hablamos de grupos de consumo o no, ya que éstos se encargan de su propio reparto.

¿Una persona de Madrid puede comprar en la web de Karrakela?

G: No se vende a Madrid.

¿A qué radio de acción se vende?

G: En principio solo zona de Tierra Estella, Pamplona y su comarca.

F: Lo que siempre se ha buscado aquí

“LA GRAN DISTRIBUCIÓN NO TUVO NINGÚN ESCRÚPULO POR CARGARSE EL COMERCIO TRADICIONAL”.

es hacer carne de mucha calidad. Eso requiere de mucha tranquilidad de los terneros, un sitio tranquilo de poca densidad, una alimentación variada y muy equilibrada.

A eso habría que unir tu habilidad para controlar la buena salud del ganado...

F: Habilidad ninguna, los años y la experiencia.

G: Al final, desarrollas la intuición

¿Por qué karrakela.com?

G: Son los caracoles de mar, en euskera. No era más que buscar un nombre que fuera llamativo y, en este caso tiene la figura del caracol, o la filosofía del caracol.

¿Tú, Guille, qué formación tienes?

G: Estuve haciendo Ingeniería Técnica Agrícola, pero no terminé. Me dediqué a la energía eólica, en ingeniería, haciendo estudios.

¿Qué caducidad tiene la carne

envasada que vende Karrakela?

G: Un mes. Compras carne al vacío para un mes y sale muy buena.

¿Eso es mucho, no?

F: ¿Sabes por qué? Porque la limpieza de todo el sistema urinario del ternero es indispensable para que la carne huelga bien y aguante en la cámara.

¿Creéis que vuestra iniciativa de venta directa les afecta a los carniceros?

F: Es mucha más competencia para una gran superficie que para una carnicería. El que compra esto es el que compra en bandeja. Antes era muy difícil acceder a los canales de distribución; hoy en día haces una llamada por teléfono y tienes 30 repartidores.



Cuidado del cordón umbilical en el recién nacido



Objetivo:

Evitar la entrada de patógenos, en el recién nacido, a través del cordón umbilical y que puedan provocar casos de septicemias, onfalitis, poliartitis, abscesos, etc.

- 1 La paridera debe estar limpia y seca.
 - 2 2º Desinfectar el cordón umbilical con una solución de yodo (al 7% mínimo), sumergiéndolo totalmente en ella con la ayuda de un vaso o similar.
 - 3 3º Desinfectar de nuevo de la misma forma a las 16-24 horas del nacimiento.
 - 4 4º Examinar el cordón, por lo menos una vez, en los días siguientes (hacia el quinto día) y si se observa alguna anomalía instaurar un tratamiento adecuado.
- Puntos críticos:
- Se debe evitar el contacto del recién nacido con estiércol, orina u otro tipo de suciedad para procurar que el cordón esté lo más limpio posible.
 - El cordón se debe sumergir en la solución desinfectante, no rociar, porque así nos aseguramos de que la solución desinfectante cubre todo el cordón y no quedan zonas sin desinfectar, como su interior.

PRID[®] alpha

¿QUIERES PONER EN MARCHA TUS VACAS?

PRID[®] ALPHA Progestágeno en espiral intravaginal. **COMPOSICIÓN POR DISPOSITIVO** Progesterona 1,55 g. **INDICACIONES** Bovino (vacas y novillas): Sincronización del celo en hembras cíclicas. Para ser usado en combinación con una prostaglandina. **CONTRAINDICACIONES** No utilizar en hembras gestantes. No utilizar antes de que hayan pasado 35 días desde la fecha del parto anterior. No utilizar en animales que presenten infección o enfermedad no-infecciosa del tracto genital. **EFFECTOS SECUNDARIOS** Durante los siete días de tratamiento, el dispositivo puede inducir una reacción local (es decir inflamación de la pared vaginal) resultando en una descarga vaginal de secreción esaco-paraémica. Pueden observarse vestigios de sangre, como consecuencia a la retirada del dispositivo, en un 1,5% de los animales. Cuando se retira el dispositivo, aproximadamente 21% de los animales tratados, presentan una reacción local. La incidencia de la reacción local disminuye rápidamente sin tratamiento y 56 horas después, el día de la inseminación, la reacción local únicamente está presente en 3,6% de los animales. Esta reacción local no afecta a la inseminación y no impacta en la tasa de gestación. **VÍA DE ADMINISTRACIÓN** Intravaginal. **POSOLÓGIA** Vacas y novillas: 1 dispositivo / animal durante 7 días. Con la ayuda de un aplicador, insertar un dispositivo en la vagina del animal. El dispositivo intravaginal deberá permanecer colocado durante 7 días. El dispositivo debe ser utilizado en combinación con una prostaglandina, inyectada 24 horas antes de extraer el dispositivo. Procedimiento de desinfección: Antes de cada aplicación, el aplicador debe limpiarse y desinfectarse. Inserte el dispositivo en el aplicador y lubrique con una crema desinfectante la extremidad del aplicador inmediatamente antes de la inserción limpiar la vulva con una toallita apropiada. Sujete el aplicador con una mano, separe los labios de la vulva con la otra y suavemente inserte el aplicador en la vagina. Empuje con cuidado en el interior de la vagina hasta alcanzar el cérvix. Liberar el dispositivo del aplicador en la vagina. Dejar que el cordón del dispositivo cuelgue de la vulva. La longitud del cordón no debe superar los 10 cm. En caso necesario, cortar un poco el extremo para ajustarlo. Desinfectar el aplicador de acuerdo a lo indicado. Retirada: Siete días después de su colocación, retire el dispositivo tirando suavemente del cordón. Inseminación: Los animales deben ser inseminados 54 horas después de la retirada del dispositivo. El dispositivo está destinado a un único uso. **PRECAUCIONES ESPECIALES** El tratamiento sólo con progesterona, en base al régimen de dosificación propuesto, no es suficiente para inducir el celo y la ovulación en todas las hembras cíclicas. Es aconsejable confirmar la actividad ovárica cíclica antes de usar el tratamiento con progesterona. Se recomienda esperar un mínimo de 35 días después del parto antes de iniciar el tratamiento con este producto. Se debe usar guantes cuando se manipula el producto tanto durante la inserción como en la extracción. No comer ni beber mientras se manipula el producto. Lavar las manos después de su manipulación. **TIEMPO DE ESPERA** Carne y Leche: cero días. Durante el tratamiento carne y leche pueden ser destinadas a consumo humano. N° de registro: 1497 ESP

MASTIVAC[®]



MASTIVAC constituye una herramienta útil, segura y eficaz, la profilaxis inmunológica, ideal para complementar los programas de control de calidad de leche

Mejora la Calidad de la Leche

Disminución del R. C. S.

Máxima eficacia

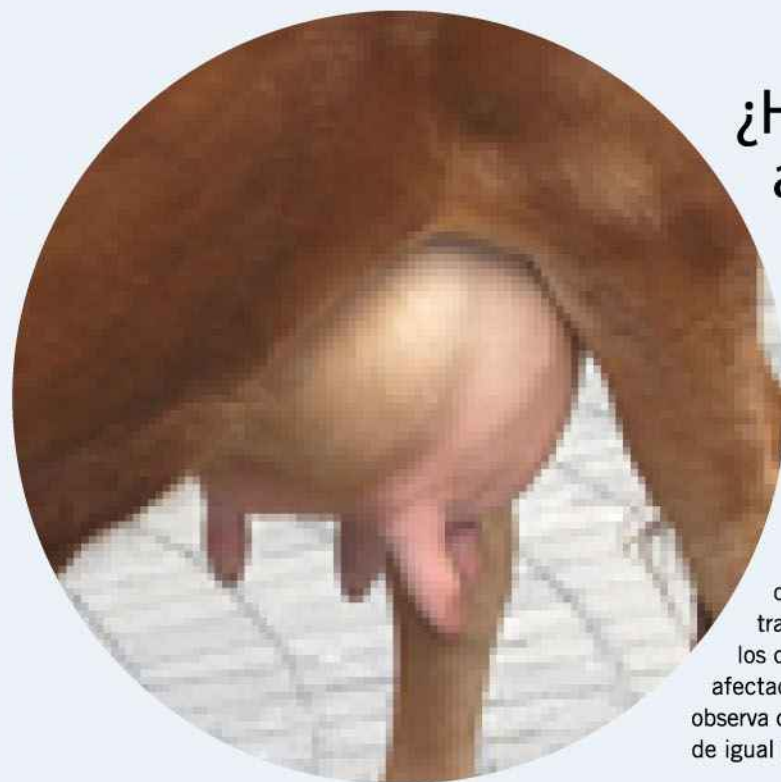
Incrementa las curaciones espontáneas, las curaciones tras los tratamientos y las curaciones secado



Calidad de la Leche, UN PASO MAS

MASTIVAC. Vacuna Polivalente inactivada frente a la Maminitis Bovina. **Composición:** *Staphylococcus aureus*, *Escherichia coli J5*, *Arcanobacterium pyogenes*, *Streptococcus agalactiae*, *Str. dysgalactiae*, *Str. uberis*, *Str. pyogenes*. **Especies de destino e indicaciones de uso:** Bóvidos, inmunización activa frente a las mamitis clínicas y subclínicas. **Posología y modo de administración:** 5 ml, vía subcutánea. Primovacunación: dos inoculaciones con un intervalo de 15 días entre ellas; Revacunación: semestral. **Presentación:** Envases con 20 ml (4 dosis) y 100 ml (20 dosis). **Tiempo de espera:** Cero días.





¿Hay algún cuarterón al que afecten más las mamitis?

Habida cuenta de la habitual presencia de mamitis en las explotaciones de vacuno, pudiera parecer de lo más lógico que alguno de los cuartos de la ubre de las vacas fuera más propenso a desarrollar mamitis. Hay quien ha llegado a pensar que los cuartos traseros deberían ser los más afectados, por su mayor desarrollo y mayor producción, pero esto no es así. La realidad es tremendamente terca: no hay ningún cuarterón, ni los de un lado ni los del otro, ni los traseros ni los delanteros, que sufra más mamitis que los otros. En los seguimientos realizados a 3.500 vacas afectadas por mamitis para analizar esta posibilidad, se observa claramente que todos los cuarterones son infectados de igual manera.

Especialistas mundiales en nutrición de animales jóvenes



Kalvoquik

Leche maternizada

Kalvolac Power



Nutrifeed

everything to help you grow



Joxeren Txokoa | El rincón de Joxe

Joxe Etxezurieta
Director Comercial de ALBAITARITZA



XX ANIVERSARIO DE INTERNATIONAL PROTEIN SIRES (IPS)



En la fotografía, de izquierda a derecha: Dean y Wanda de Dewgood Holsteins (criadores de Gold Spike y Man-O-Gold); Juanjo Beunza, de Urritzola (Navarra); Tom Murray (de la granja Muranda Holsteins, criador de Lucifer); y Luis Mari Golderacena, ganadero de Arruitz, Navarra.



El presidente de IPS: Ron Sersland en un momento de los actos del 20º aniversario de la empresa.

Criando vacas, no números "Breeding cows, not numbers!"

Nuestro proveedor IPS de Wisconsin (USA), cumple en 2011 los 20 años de vida.

Desde su comienzo, su fundador, Ron Sersland, quiso ser fiel a su lema de criar vacas, atendiendo a conjugar producciones con conformación, longevidad y salud. ALBAITARITZA, trabaja con Ron y su equipo desde hace ya más de 10 años, con los primeros toros (Mandelin y Mr. Manhattan entre otros), y enriqueciendo sus catálogos con toros balanceados, provenientes de grandes familias de vacas.

Hoy en día, el catálogo de ALBAITARITZA se nutre de grandes toros probados como LUCIFER, y toros genómicos, como CHICAGO, MAN-O-GOLD, FLASHBACK o TEMPER, procedentes de IPS.

Con motivo de la celebración del XX aniversario, una delegación compuesta por personal de ALBAITARITZA y ganaderos viajaron a Estados Unidos la semana del 21 al 28 de agosto, visitando distintas granjas y la facultad de veterinaria de la Universidad de Iowa.

Ron Sersland organizó una recepción en su propia casa a la que acudieron representantes internacionales de IPS (ALBAITARITZA entre ellos), vendedores, técnicos y ganaderos criadores que proveen de toros a la empresa.

Desde esta revista queremos felicitar a nuestro amigo Ron y a su equipo, agradecerles su trabajo y pedirles que sigan haciendo valer su lema de buscar animales productivos y duraderos para nuestras granjas.



Nutricionales

Prevención y tratamiento de la cetosis bovina y ovina (toxemia de gestación).

Es un complejo alimenticio glucoenergético, compuesto principalmente de monopropileno glicol y glicerol, destinado a complementar las carencias energéticas del comienzo de lactación, ayudando al animal a recuperar rápidamente su equilibrio ideal.

INTER 100 es un pienso destinado a rumiantes, que lo consumen muy fácilmente y especialmente recomendado para situaciones tales como:

- En torno al parto (4 días antes, hasta 10 días después).
- Preparación para la inseminación.
- Programa completo (animales de alto nivel: 100 primeros días de lactación).
- Periodos de estrés (cambios de alimentación, temperaturas elevadas...).

OFERTA DE OTOÑO

38,81€
+IVA + PORTES

GENÉTICA

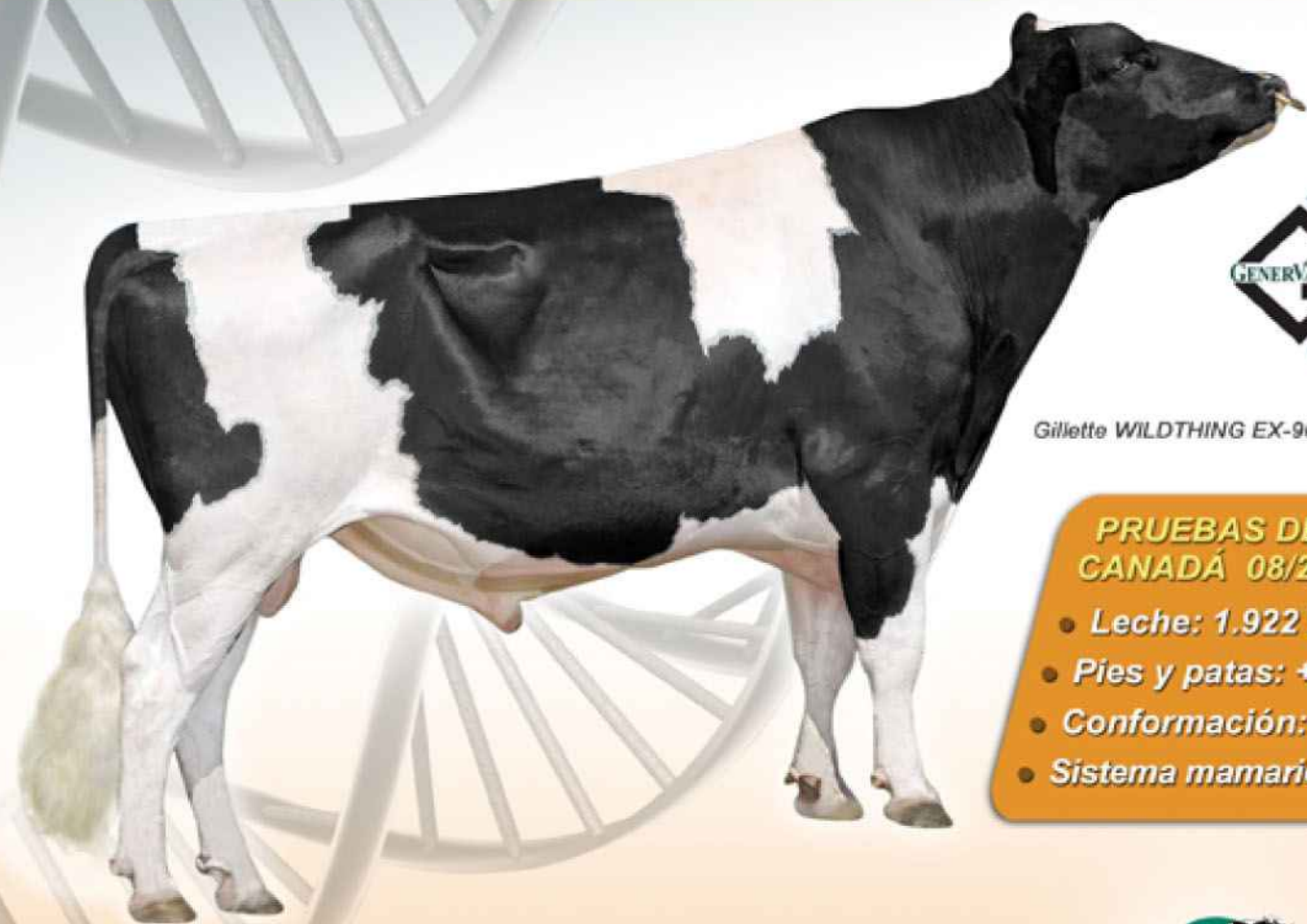
Marion x Blitz x Storm

Wildthing



250H 000903
N° Reg. CANM7816547

otoño
invierno
2011



Gillette WILDTHING EX-90

PRUEBAS DE CANADÁ 08/2011

- Leche: 1.922 kg
- Pies y patas: +9
- Conformación: +12
- Sistema mamario: +12



Lindenright WILDTHING Lilydale



WILDTHING Marion



Albaitaritza

Información y pedidos

Tel.: 948 500 343

www.albaitaritza.com

info@albaitaritza.com



NOVEDAD

¡Puedes verlo en
nuestra página web!
www.albaitaritza.com

the
PortaBHB™

Detector en leche de cetosis bovina
Rápido - Sencillo - Seguro

INFORMACIÓN Y PEDIDOS



Tel.: 948 500 343 • www.albaitaritza.com • info@albaitaritza.com

catálogo

de genética y productos

www.albaitaritza.com



Albaitaritza

Pruebas USA-MACE / Agosto 2011 **Toros probados**

Toro	Genealogía	TPI	Leche	Grasa	Proteína	Hijas	Repet.	Tipo	Ubres	Patas	Capac.	Carác.	Repet.	Parto	Vida prod.	Cél. som.	Tasa. fert. hijas	Precio	
Wildthing	Marion x Blitz	1925	1.366	36 (-0,06%)	43 (0,02%)	168	89%	2,31	2,18	2,06	1,57	2,32	83%	8	2,4	3,04	-1,0	35	Líder de la nueva generación de toros probados.
Jobert	Jocko Besne x Mattie G	1953	1.462	61 (0,03%)	55 (0,04%)	6.077	97%	1,10	1,12	0,62	0,73	1,18	93%	7	3,1	3,13	-0,1	25	Fiabilida y magníficos sólidos.
Acme	Talent x Durham	1912	-51	30 (0,12%)	16 (0,07%)	517	96%	2,82	3,19	1,65	2,01	1,82	96%	8	3,3	3,11	0,2	20	El constructor de ubres.
Makosch	O-Man x Manat	1689	873	12 (-0,08%)	30 (0,02%)	109	78%	1,19	0,65	1,01	1,26	0,00	71%	9	1,2	2,84	0,2	18	Toro completo, pedigrí distinto.
Tornado	Stormatic x Highlight	1433	280	0 (-0,04%)	-5 (-0,05%)	154	93%	2,16	1,12	1,93	1,90	2,41	87%	10	-0,9	3,07	-0,4	36	El transmisor de <i>Tamara</i> .
Modell	Morty x Durham	1509	739	17 (-0,04%)	16 (-0,03%)	194	84%	2,10	1,67	1,92	2,17	0,00	75%	10	-3,6	3,08	-1,8	18	Toro correcto en producción y tipo.
Finish	Finley x Brett	1706	399	16 (0,00%)	12 (0,00%)	221	85%	2,56	2,14	2,14	1,24	0,00	76%	6	-0,7	3,08	0,6	20	Hijo de <i>Finley</i> por <i>Debbie-Jo</i> .
Parade	Marshall x Cash	1570	212	25 (0,07%)	17 (0,04%)	113	78%	1,83	1,33	2,51	1,07	0,00	72%	7	-0,7	3,30	-1,5	20	Especialista en pies y patas.
Lucifer	Blitz x L. Lilly	1824	2.313	68 (-0,06%)	43 (-0,09%)	72	86%	1,91	1,28	1,20	0,55	1,44	86%	11	0,8	2,96	-2,4	18	Lider mundial en producción.
Andrew	Marshall x Emory	1263	581	-22 (-0,16%)	-7 (-0,09%)	518	96%	1,55	1,16	1,84	1,91	2,24	92%	6	-2,0	3,05	-1,4	20	Fiabilidad con producción y tipo.
Mister	Mr. Ships x Jocko	1680	820	41 (0,04%)	27 (0,01%)	1.010	82%	1,23	1,98	-1,03	-0,11	0,00	75%	10	1,2	2,85	-1,5	25	Más de 1.000 hijas en producción, pedigrí distinto.
Beagle	Elegant x Stormatic	1924	1.009	36 (0,00%)	25 (-0,02%)	118	76%	2,39	2,27	2,83	1,21	0,00	69%	8	2,7	3,01	-0,3	18	Toro completo, producción, longevidad y tipo.
Tovero	Toystory x Durham	1776	884	15 (-0,06%)	24 (-0,01%)	85	72%	2,22	1,88	1,19	1,89	0,00	67%	7	0,6	2,75	0,0	15	¡Novedad! Un <i>Toystory</i> de la familia <i>Pala</i> .

Pruebas USA-MACE / Agosto 2011 **Toros genómicos**

Toro	Genealogía	TPI	Leche	Grasa	Proteína	Hijas	Repet.	Tipo	Ubres	Patas	Capac.	Carác.	Repet.	Parto	Vida prod.	Cél. som.	Tasa. fert. hijas	Precio	
Escalade	Baxter x Shottle	2264	1.344	71 (0,08%)	35 (-0,02%)	G	79%	3,30	2,72	3,16	2,19	2,09	75%	8	5,9	2,72	-0,8	18	Uno de los mejores hijos de <i>Baxter</i> .
Bakombre	Baxter x Goldwyn	2158	1.434	88 (0,14%)	53 (0,04%)	G	77%	2,55	1,99	2,24	1,32	2,08	73%	6	2,8	2,95	-1,7	18	Impresionante en sólidos.
Proliz	Pronto x Goldwyn	1876	856	22 (-0,04%)	30 (0,02%)	G	75%	2,92	1,71	2,17	2,87	2,52	70%	8	1,1	2,98	0,9	15	Una combinación distinta de <i>Goldwyn</i> .
Libra	Goldwyn x Shottle	2035	784	25 (-0,02%)	23 (0,00%)	G	77%	3,19	2,76	2,99	2,05	2,06	77%	5	2,9	2,69	0,4	15	Toro completo en todos los rasgos.
Plasma	Lightning x Goldwyn	1863	1.019	21 (-0,07%)	32 (0,01%)	G	74%	2,06	1,19	0,90	2,05	2,22	70%	7	2,3	2,76	0,8	15	Producción y Longevidad.
Temper	Bojangles x Shottle	2121	914	63 (0,11%)	38 (0,04%)	G	78%	2,11	1,51	1,93	1,04	1,33	74%	7	4,6	2,81	1,0	15	Único hijo de <i>Bojangles</i> en activo.
Jufinn	Jurus x O-Man	2107	814	40 (0,04%)	45 (0,08%)	G	74%	1,81	1,89	3,12	0,28	0,40	69%	7	4,2	2,64	-0,4	15	Toro distinto con alta longevidad.
Toubib	Toystory x Oswald	1794	805	18 (-0,04%)	20 (-0,01%)	G	75%	1,70	1,97	0,61	0,43	0,47	70%	8	3,0	2,98	0,7	15	Un <i>Toystory</i> con factor rojo.
Plan Z	Planet x Shottle	2202	1.739	63 (0,00%)	57 (0,02%)	G	73%	1,90	1,93	0,23	0,53	1,11	68%	8	6,7	2,75	-0,6	20	Impresionante vida productiva.
Flashback	Stormatic x Roy	1716	670	12 (-0,05%)	7 (-0,05%)	G	78%	2,11	1,63	1,82	0,74	1,54	74%	7	2,8	2,84	-0,3	18	El hijo de <i>Harvue Roy Frosty</i> .
Man-O-Gold	Man-O-Man x Goldwyn	2073	1.726	67 (0,02%)	59 (0,03%)	G	77%	2,66	1,80	2,96	2,44	2,54	77%	7	1,1	2,94	-1,8	15	¡Novedad! Sólidos magníficos.
Realtime-Red	Lion King x Talent	2015	988	34 (0,00%)	49 (0,07%)	G	75%	1,89	2,98	1,27	-0,60	0,03	75%	7	4,4	2,90	-1,4	15	Uno de los mejores genómicos rojos.

Pruebas USA-MACE / Agosto 2011 **Toros sexados**

Toro	Genealogía	TPI	Leche	Grasa	Proteína	Hijas	Repet.	Tipo	Ubres	Patas	Capac.	Carác.	Repet.	Parto	Vida prod.	Cél. som.	Tasa. fert. hijas	Precio	
Connor	Air Magna x Storm	1353	744	0 (-0,10%)	10 (-0,04%)	128	79%	0,61	-0,34	0,88	0,64	0,00	79%	8	-0,6	2,77	-1,0	24	Especialista en Producción.
Marine Red	Storm x Elegant	1593	70	25 (0,09%)	-4 (-0,02%)	319	94%	1,58	1,33	1,44	1,51	0,73	90%	8	1,2	2,85	-0,4	45	Líder de la raza en rojo.
Atom	Shottle x Throne	1748	860	18 (-0,05%)	28 (0,01%)	35	85%	2,09	1,42	1,86	2,57	2,30	80%	10	-0,2	2,74	-0,4	35	Hijo de <i>Shottle</i> ya con prueba.
Christian	Goldwyn x Storm	1818	408	21 (0,02%)	11 (0,00%)	57	85%	2,85	2,36	2,68	2,91	2,57	79%	9	0,5	2,98	0,6	35	Ahora con hijas, confirma la prueba genómica.
Gunther	Planet x Goldwyn	2114	1.180	44 (0,00%)	38 (0,01%)	G	74%	2,70	2,74	0,42	1,26	1,70	70%	6	6,1	2,61	-1,0	35	Producción, morfología y longevidad.
Walker	Shottle x Goldwyn	1959	733	46 (0,07%)	15 (-0,03%)	G	76%	2,14	2,29	1,07	2,09	1,85	73%	8	3,7	2,77	1,1	35	Magníficos rasgos de salud y longevidad.

Pruebas Canada / Agosto 2011 **Toros probados**

Toro	Genealogía	LPI	Leche	Grasa	Proteína	Hijas	Repet.	Conf.	Ubres	Patas	Fort.	Grupa	Repet.	Parto	Vida prod.	Cél. som.	Tasa. fert. hijas	Precio	
Wildthing	Marion x Blitz	2210	1.922	48 (-0,20%)	61 (-0,02%)	168	95%	12	12	9	8	9	92%	105	103	3,10	103	35	El toro de moda en Canadá.
Alfredo	Goldluck x Inquirer	846	289	20 (0,09%)	1 (-0,07%)	88	92%	14	14	5	7	6	85%	100	104	2,90	97	25	Un <i>Goodluck</i> con magnífico tipo.
Bolt	Champion x Storm	1283	1.505	43 (-0,11%)	31 (-0,16%)	137	94%	10	9	2	9	7	89%	102	107	2,83	95	25	El hijo de <i>Champion</i> de la <i>Baler Twine</i> .
Zodiac	Freelance x Durham	656	759	25 (-0,01%)	11 (-0,12%)	116	94%	7	6	4	6	7	89%	99	102	2,62	97	25	De la familia de <i>Lila Z</i> .
Lexicon	Goldwyn x Durham	1901	1.207	38 (-0,04%)	46 (0,05%)	56	83%	13	11	7	9	9	75%	105	109	2,70	97	25	Un <i>Goldwyn</i> también de <i>Lila Z</i> .

Pruebas Canada / Agosto 2011 **Toros genómicos**

Toro	Genealogía	LPI	Leche	Grasa	Proteína	Hijas	Repet.	Conf.	Ubres	Patas	Fort.	Grupa	Repet.	Parto	Vida prod.	Cél. som.	Tasa. fert. hijas	Precio	
Raptor	Goldwyn x Talent	1428	475	20 (0,02%)	19 (0,02%)	G	70%	13	12	7	5	8	67%	101	112	2,75	101	15	Conformación y vida productiva.
Loyal	Goldwyn x Aaron	1873	1.045	51 (0,12%)	39 (0,04%)	G	78%	11	9	8	6	4	75%	106	108	2,79	100	15	Producción, morfología y parto muy fácil.
Secure Red	Mr. Burns x Goldwyn	1952	996	43 (0,07%)	48 (0,12%)	G	72%	9	8	9	6	1	69%	100	106	2,68	101	24	Uno de los toros rojos más utilizados en Canadá.

Depiladora térmica EXPRESS



Albaitaritzta presenta este nuevo producto en su catálogo de novedades.

La técnica de llama fría permite obtener los beneficios que produce una llama de fuego, pero sin sufrir los efectos del calor. Es decir, la piel no percibe la sensación de calor.

Con la depiladora térmica EXPRESS obtenemos:

- Higiene
- Rentabilidad
- Seguridad
- Practicidad
- Ergonomía
- Autonomía

Gracias a la depiladora EXPRESS se pueden mejorar nuestras rutinas de higiene en el ordeño.



Albaitaritzta

ALBAITARITZA, S.A.
Akaborro Industria Eremua
31860 IRURTZUN (Nafarroa-Navarra)
Tel.: 948 500 343 - Fax: 948 500 052

www.albaitaritzta.com
e-mail: info@albaitaritzta.com

Distribuidores autorizados

Región	Distribuidor	Contacto
Galicia	ESCOLMO AGRO COSTA	Mabel y Marcos: 982 217 633 Marta: 982 124 344 / 617 300 096
Asturias	J. MANUEL PARRONDO LUCIANO BERMEJO	Cabo: 626 983 043 Luciano: 626 983 049
Cantabria / Burgos-Norte Palencia-Norte / Karrantza	ALBAITARITZA	Andrés: 670 694 319
Resto Castilla-León	ISIDORO	Isidoro: 676 140 901
Barcelona / Lleida	AGUSTÍ PLA	Agustí: 609 729 711
Girona	VET-NUT	Joan: 661 646 661 / 661 646 667
Comunidad Valenciana	SUMEGA	David: 961 268 658 / 676 662 089
Albacete, Murcia	MALOCAR	Miguel Ángel: 958 436 032 / 617 287 817
Andalucía	JUAN ENRIQUE	Juan Enrique: 615 976 506
Madrid / Castilla la Mancha	DISEGA	Alberto: 670 286 215
Navarra / Resto CAV / Soria / Rioja	ALBAITARITZA	Karlos: 608 588 019
Extremadura	INGAEX	José: 927 275 827 / 653 868 268
Resto	ALBAITARITZA	Joxe: 661 765 388

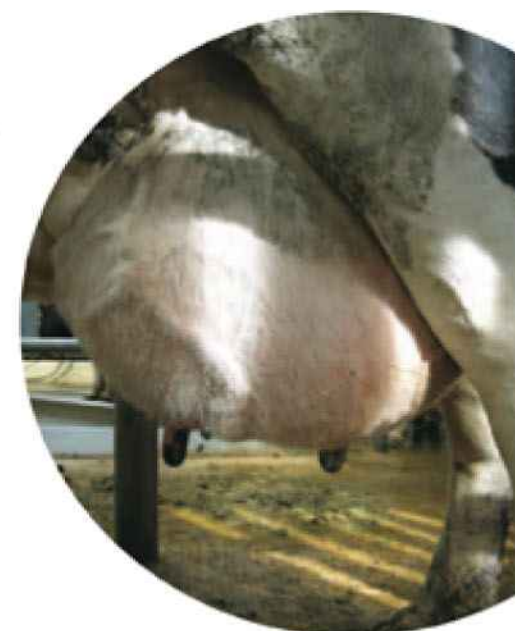


GUÍA DEL GANADERO

Probabilidad de curación tras un tratamiento antibiótico intramamario

La mastitis por *Staph aureus* (subclínica y clínica) puede ser de difícil tratamiento y no todos los tratamientos resultan en curación. Los índices de curación pueden variar entre el 20-70%. Los factores de riesgo que reducen las posibilidades de curación son los siguientes:

- Incremento del número de lactaciones
- RCS (recuento de células somáticas) > 1 millón células/ml
- Intenso crecimiento de bacterias en el cultivo
- Más de un cuarto afectado
- Casos repetidos en el mismo cuarto
- Anomalías palpables en la ubre
- Duración de la infección > 1 mes
- *Staph. aureus* resistente a la penicilina (productor de penicilinas)
- Terapia de corta duración



Distinguiremos entre:

Curación bacteriológica: eliminación de las bacterias de la ubre. En la medida de lo posible, será siempre el objetivo a seguir.

Curación clínica: retorno a la normalidad de la vaca, la ubre y la leche, con o sin eliminación de las bacterias de la ubre.

Probabilidad de curación bacteriológica tras el tratamiento antibiótico intramamario:

Bacteria	Durante la lactación	En el momento del secado
<i>Staph. aureus</i>	Pobre	Moderada
<i>Strep. agalactiae</i>	Muy buena	Excelente
<i>Strep. dysgalactiae</i>	Buena	Excelente
<i>Strep. uberis</i>	Moderada/Buena	Muy buena

Homenaje a

Pello Astiz en omenez

Patxi Mendiburuk, abeltzainen izenean, 2011ko abuztuaren 20an, Pello Astizi Etxalekun egin zitzaion omenaldian irakurritakoaren pasartea.

Duela mende laurden pasatxo, beste kide batzuekin batera eta abeltzainen beharretara egokitzeko bide etengabea, egun Lehendakari zen zerbitzu enpresa sortu zuen, ezinbesteko erreferentzia bihurtuz Euskal Herriko abeltzantzana.

Langile nekaezina zen, berritzailea, aurrerapen zientifikoetan lehen lerroan egoten zena, eta batez ere apala eta edozein abeltzainek ulertzeko moduko hizkera erabiltzen zuena. Bazen beti harengandik ikasteko zerbait. Jakinduria transmititzen zekien gizona zen. Harekin egindako solasaldiak gure ikastarorik oparoenak bihurtu dira. Berdin zitzaion astegun edo jaiegun, egun edo gau. Beti zegoen Pello lanerako prest, abeltzainen mugagabeko ordutegietan murgildurik.

Gure artetik joan bazaigu ere, bere oroimena gure artean geratuko da, bere jakinduria eta jarrera baikor hori bere lan taldeari eta guri transmititzen jakin zuelako.

Extracto del texto leído por Jesús Mari Etxarri, en nombre de los ganaderos, en el homenaje tributado a Pello Astiz en Etxaleku el 20 de agosto de 2011.

Trabajador infatigable, innovador, siempre atento y en primera línea para aprovechar los adelantos tecnológicos y científicos, y sobre todo un hombre cercano con un lenguaje asequible a cualquier persona sin conocimientos técnicos. Siempre se aprendía algo con él gracias a su facilidad para la transmisión de sus conocimientos. Las conversaciones que con él hemos mantenido se han convertido en los mejores cursos que hayamos podido recibir.

Jornada de labor o de fiesta. De día o de noche, Pello siempre estaba al servicio del ganadero sumergido en largas e interminables jornadas de trabajo.



Arima eta sena

Pello Astiz Landiribar (Etxaleku, 1952), ALBAITARITZAren sortzailea, joan den abuztuaren 19an zendu zen Iraizotzen (Ultzama). Haren galerak bere lankideon artean utzi duen hutsunea adierazte aldera idazten ditugu hitzok. Haren ereduari jarraikiz betetzen saiatuko garen hutsune asegitza.

Pelloren lankide izan garen guztiok jakin, badakigu, hark abiatutako ekimenean martxan igo ginela. Baztan aldean Jose Manuel Azurmendirekin batera hasitako abentura hartatik gaur arte mende laurden baino gehiago pasa da. Oraingo ALBAITARITZA eta ordukoaren artean alde handia dago. Ilusioz eta grinez osatutako txalupa hura itsasontzi indartsu da gaur. Txalupa haren arima eta gaurko itsasontziarena berbera izanik ere.

Bidea guztion artean egin dugu, baina bidea nondik egin behar genuen erabakitzerakoan, Pelloren sena lagun izan dugu. Egin behar zenari buruzko bere iritzia emanez, inoiz tronpatuz, baina beti bere burua eredutzat ezarriz. Haren ustez bidea ibiliz erakusten da eta hark hartzen zuen egokien zeritzon bidean lehen urratsa egiteko ardura, inoiz, zalantzarik baldin bazen. Ez zuen ausardiarik faltan.

Bizitza lanaren inguruan jarri zuen dantzan Pellok. Lanerako prestutasunak balio izugarria zuen Pellorentzat. Hor, bere pertsonalitatearen alderik irmoenarekin egiten dugu topo. Hurbiletik ezagutu genuenok erran dezakegu erakargarritasun handiko pertsonalitatea zuela, eta bere arima horren ezaugarri batzuk ALBAITARITZA-ALBAIKIDE izeneko itsasontzi honen egituraren osagai nagusi direla eta izanen direla.

Pello gabe ez zen ALBAITARITZA-ALBAIKIDE sortuko. Pello gabe, haren senaz eraikitako itsasontzia berrindartzeko eta sendotzeko asmo irmoa adierazten dugu. Hark erakutsi bezala, Euskal Herriko abeltzainen mesedetan.

Esker ona

Zuen babesa eta berotasuna eskaini diguzuen guztiei, mila esker.

Agradecimiento

Gracias a todas aquellas personas que nos habéis ayudado en este homenaje.

ALBAITARITZA-ALBAIKIDE

Carisma de ganadero

Pello Astiz Landiribar (Etxaleku, 1952), fundador de ALBAITARITZA, murió el pasado 19 de agosto en Iraizotz (Ultzama), Navarra. Las palabras que siguen no son más que nuestro pequeño homenaje. Un homenaje que lleva implícito el compromiso por continuar en la senda que, en gran medida, él trazó.

Pello Astiz era un hombre de carisma. Una de esas personas que no precisan de muchas palabras para explicarse y que demuestran su determinación haciendo, no anunciando.

Este barco llamado ALBAITARITZA-ALBAIKIDE no hubiera existido sin su determinación, hace ya más de un cuarto de siglo. El resto hemos ido asumiendo funciones en la tripulación conforme las necesidades y el tamaño de la nave lo han requerido.

Sin embargo, todos somos conscientes de que el alma que empujaba los remos de la pequeña chalupa de aquellos inicios en Baztan se ha mantenido hasta la actualidad. Hoy,

ALBAITARITZA-ALBAIKIDE es una estructura de servicio a los ganaderos que precisa de un equipo estructurado y bien engrasado para funcionar, un equipo que hasta ahora contaba con una de las mentes más preclaras del sector para tomar la mejor decisión en cada momento.

Qué duda cabe de que hemos aprendido muchas cosas de Pello, y una de ellas es la de la implicación con el proyecto que tenemos entre manos con determinación ganadera. Y decimos con determinación ganadera, no veterinaria, porque quien pudo conocerlo sabe perfectamente que Pello Astiz era un ganadero con título de veterinario*. Eso sí, uno de los mejores veterinarios que hemos conocido.

*Veterinario que jamás recogió el título de licenciado de la Facultad, porque tenía mejores cosas que hacer. Allí estará, en algún cajón de la Universidad de Zaragoza.

YA ESTÁN AQUÍ

!!! LOS PRIMEROS LELY
ASTRONAUT A4 DE EUSKADI Y
NAVARRA ESTAN TRABAJANDO!!!



El Caserío Matxitxanborda (Irún) y la granja de Cristina Elizalde (Oharriz-Baztán) ya tienen sendos A4 funcionando a plena producción desde principios de Junio y Agosto para satisfacción de ambas explotaciones.



innovators in agriculture

www.lely.com

LELY CENTER • Lely Ibérica CSV, SA • Polígono Industrial Ezkabarte, Calle M, nº9 • 31194 Arre (Navarra)
Tel: +34.948.33.49.10 • Fax: +34.948.33.48.89 • aanaya@arr.lelycenter.com

Aluminiumspray efecto cicatrizante

aluminio micronizado



No precisa
receta veterinaria

s.p. veterinaria, s.a.

Ctra. Reus-Vinyols Km. 4,1 • Telf. 977 850 170*
Apartado de Correos 60 • 43330 Riudoms (Tarragona)

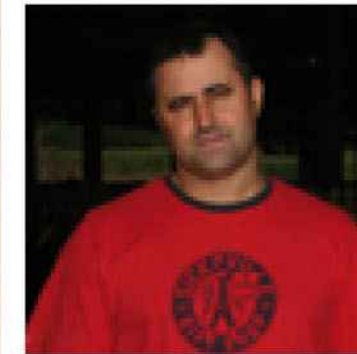
www.spveterinaria.com

Reg. Nº 0563H

Un día
de trabajo
habitual de

Pello Astiz

En los primeros años
de ALBAITARITZA
llegaba a hacer más
de 30 visitas en una
sola jornada.



7:30h.
Visita a Aldapa. Urritzola.
(Ultzama)



8:20h.
Reproductivo Hnos. Irure. Gelbentzu.
(Odieta)



9:30h.
Reproductivo Lengusuek. Iraizotz.
(Ultzama)



12:00h.
Visita a Erasorena. Alkotz.
(Ultzama)



13:30h.
Comida con compañero. Restaurante
Venta Miguel. Arraitz (Ultzama).
16:45h.
Visita a Fermín Galarza. Oderitz.
(Larraun).



18:00h.
Oficinas Albaitaritzza. Irurtzun. Reunión con
el Director Comercial sobre Genética.
18:45h.
Oficinas Albaikide. Irurtzun. Revisión de
resultados de análisis de una explotación.



19:45h.
Eguzki. Auza (Ultzama). Visita para
dialogar sobre Planta Purín.



20:40h.
Macaya. Alkotz (Ultzama). Visita. Calcio a una
vaca echada.
21:15h. Fin de jornada.

Pello Astiz



Juanito Arretxea

José Antonio Ariztia

Francisco Irureta

José Joaquín Azkarate

Hasiera hura Baztan aldean

Pello Astizek albitari libre gisa egin zituen lehen lan egunak Baztanen eman zituen. Hasieratik bera bakarrik ariko ez zela erran zuen. José Manuel Azurmendirekin batera ekin zion ALBAITARITZA-ALBAIKIDE izanzen zenaren lehen hatsei.

Orduko garai haiek nolakoak izan ziren gogora ekartzeko bildu ditugu mahaiaren inguruan bere lehen bezeroetarikoz batzuk: Francisco Irureta, 81, (Berroeta); José Joaquín Azkarate, 72 urte, (Aniz); José Antonio Ariztia, 71, (Amaiur); Juanito Arretxea, 62, (Gartzain). Lehen egun haietan Pellok bazkaltzeko erabiltzen zuen Mendialde jatetxean bertan bildu ditugu.

F. Irureta: Guk eskatzen genuen Pello hona etor zedila eta hark erraten zuen etortzekotan bere lagun batekin izanen zela. Guk galdetu genion: zu bezain ona da? (Irriak)

F. Irureta: "Bai, bai" erran zuen, eta Azurmendi ekarri zuen.

J.J. Azkarate. Joxemanuel, bai.

J.A. Ariztia: Bai, hala erraten zuen: "ni bakarrik ez naiz etorriko", etortzekotan, badut lagun gipuzkoar bat eta harekin etorriko naiz.

F. Irureta: Guk ezagutzen baikenuen lehenagotik Pello, ITGtik heldu baitzen.

J. Arretxea: Ezaguna zen hainbat koadratan, bai.

Azkarate: Profesionala zen.

Arretxea: Hori baino gehiago zen Pello, askoz gehiago. Denetara ailegatzen baitzen. Behien eritasunak bai, baina proiektuak era bai. Koadra moldatzeko. Bizitzen baitzuen hau dena.

Gatzagi ebakuntza Ariztiaren etxean

Ariztia: Gogoan dut gure etxean lehenengo behia operatu zueneko. Baziren bi behi eri eta nik esplikatu nion nola zeuden bi behik. Pellok erran zuen: "Ez al dute gatzagia izanen?".

Arretxea: Orduan "gatzagia" zer zen ere ez genekien!

Ariztia: Iruñera joan nintzen, San Jorgera, ITGko sozio egin nintzen eta Pellok halako egun batean etorriko zela hitzeman zidan. Operatzeko deliberatua ote nintzen galdegin zidan lehenik. Hark ehuneko ehun garantia ez zidala ematen baina ehuneko 98 baietz. Deliberatu baietz eta ondoko egunetan baziren dozena bat lagun prest behia zorrozgoiti jarri eta operatzeko. Etxera etorri zen Agoizko lagun batekin (Fernando García) eta behiak atzetik ikusi orduko erran zuen "Bai, behi hauek gatzagia daukate". Behiak hankaz gora jarri zituzten eta bata eskuinetik eta bertzea ezkeretik, biak operatu zituzten. Haietako bat arrunt ona zen, gainera.

Arretxea: Ultzamakoek erraten zuten Pello haiengana joanen zela hasieran, baina Pello Baztanera etorri zen.

Ordurako fama ona zeukan Pellok?

Denek: ¡Bai, bai!

Ariztia: Pellok Baztanera etorri nahi zuen. Halaxe erran zigun guri. "Baztanera etorriko naiz, baina nire lagunarekin".

Nabaria zen ganadero familiarik zetorrela?

Denek: Bai.

Arretxea: Erraz gainera.

Ariztia: Karakterrekoa zen.

Azkarate: Bere aita ezagutu nuen. Behin erran zidan: "Hau (Pellogatik) edozein egunetan harrapatzen dugu sabaian soka bati tiraka erditzen ari den behi bati lagunduko bazion bezala..."



Arretxea: ¡Berezkoa zuen!

Azkarate: Nekazari sortua zen.

Ariztia: Kontseju emailea zen. Terriblea zen. Ez dugu hura bezalako bertze bat ezagutuko.

Arretxea: Zenbat ikasi dugun berarekin!

Azkarate: Eta zenbat sosa ahorratu dugun?

Ariztia: Aurretik beti "Don" ziren. Honekin haurride batekin bezala etxean. Badakizu zer trankilidatea zen?

Hainbatek erranen dute hotza zela...

Arretxea: Hotza eta... Beroa ere bai!

Irureta: Errana da: "jende fina genio txarra". Hura piperra baino finagoa zen.

Nora deitzen zenieten Pello eta Joxemanueli lehenengo garai haietan, telefonorik bazuten?

Arretxea: Eskisaroirra. 580013 zen zenbakia! Gogoan dut. Han uzten genuen mandatua.

Irureta: Eta honat ere bai (Mendialde jatetxea).

Arretxea: Eta buzonetan uzten ziren mandatuak ere bai.

Cetilait leche maternizada para terneros

- Seguridad
- Calidad constante
- Facilidad de uso

e-mail: [celtilait@celtilait.com](mailto:cetilait@celtilait.com) - <http://www.celtilait.com>

Pello Astiz



Juanito Arretxea

José Antonio Ariztia

Francisco Irureta

José Joaquín Azkarate

Hasiera hura Baztan aldean

Pello Astizek albitari libre gisa egin zituen lehen lan egunak Baztanen eman zituen. Hasieratik bera bakarrik ariko ez zela erran zuen. José Manuel Azurmendirekin batera ekin zion ALBAITARITZA-ALBAIKIDE izanaren lehen hatsei.

Orduko garai haiek nolakoak izan ziren gogora ekartzeko bildu ditugu mahaiaren inguruan bere lehen bezeroetarikoz batzuk: Francisco Irureta, 81, (Berroeta); José Joaquín Azkarate, 72 urte, (Aniz); José Antonio Ariztia, 71, (Amaiur); Juanito Arretxea, 62, (Gartzain). Lehen egun haietan Pellok bazkaltzeko erabiltzen zuen Mendialde jatetxean bertan bildu ditugu.

F. Irureta: Guk eskatzen genuen Pello hona etor zedila eta hark erraten zuen etortzekotan bere lagun batekin izanen zela. Guk galdetu genion: zu bezain ona da? (Irriak)

F. Irureta: "Bai, bai" erran zuen, eta Azurmendi ekarri zuen.

J.J. Azkarate. Joxemanuel, bai.

J.A. Ariztia: Bai, hala erraten zuen: "ni bakarrik ez naiz etorriko", etortzekotan, badut lagun gipuzkoar bat eta harekin etorriko naiz.

F. Irureta: Guk ezagutzen baikenuen lehenagotik Pello, ITGtik heldu baitzen.

J. Arretxea: Ezaguna zen hainbat koadratan, bai.

Azkarate: Profesionala zen.

Arretxea: Hori baino gehiago zen Pello, askoz gehiago. Denetara ailegatzen baitzen. Behien eritasunak bai, baina proiektuak era bai. Koadra moldatzeko. Bizitzen baitzuen hau dena.

Gatzagi ebakuntza Ariztiaren etxean

Ariztia: Gogoan dut gure etxean lehenengo behia operatu zueneko. Baziren bi behi eri eta nik esplikatu nion nola zeuden bi behik. Pellok erran zuen: "Ez al dute gatzagia izanen?".

Arretxea: Orduan "gatzagia" zer zen ere ez genekien!

Ariztia: Iruñera joan nintzen, San Jorgera, ITGko sozio egin nintzen eta Pellok halako egun batean etorriko zela hitzeman zidan. Operatzeko deliberatua ote nintzen galdegin zidan lehenik. Hark ehuneko ehun garantia ez zidala ematen baina ehuneko 98 baietz. Deliberatu baietz eta ondoko egunetan baziren dozena bat lagun prest behia zorrozgoiti jarri eta operatzeko. Etxera etorri zen Agoizko lagun batekin (Fernando García) eta behiak atzetik ikusi orduko erran zuen "Bai, behi hauek gatzagia daukate". Behiak hankaz gora jarri zituzten eta bata eskuinetik eta bertzea ezkeretik, biak operatu zituzten. Haietako bat arrunt ona zen, gainera.

Arretxea: Ultzamakoek erraten zuten Pello haiengana joanen zela hasieran, baina Pello Baztanera etorri zen.

Ordurako fama ona zeukan Pellok?

Denek: ¡Bai, bai!

Ariztia: Pellok Baztanera etorri nahi zuen. Halaxe erran zigun guri. "Baztanera etorriko naiz, baina nire lagunarekin".

Nabaria zen ganadero familiatik zetorrela?

Denek: Bai.

Arretxea: Erraz gainera.

Ariztia: Karakterrekoa zen.

Azkarate: Bere aita ezagutu nuen. Behin erran zidan: "Hau (Pellogatik) edozein egunetan harrapatzen dugu sabaian soka bati tiraka erditzen ari den behi bati lagunduko bazion bezala..."



Arretxea: ¡Berezkoa zuen!

Azkarate: Nekazari sortua zen.

Ariztia: Kontseju emailea zen. Terriblea zen. Ez dugu hura bezalako bertze bat ezagutuko.

Arretxea: Zenbat ikasi dugun berarekin!

Azkarate: Eta zenbat sosa ahorratu dugun?

Ariztia: Aurretik beti "Don" ziren. Honekin haurride batekin bezala etxean. Badakizu zer trankilidatea zen?

Hainbatek erranen dute hotza zela...

Arretxea: Hotza eta... Beroa ere bai!

Irureta: Errana da: "jende fina genio txarra". Hura piperra baino finagoa zen.

Nora deitzen zenieten Pello eta Joxemanueli lehenengo garai haietan, telefonorik bazuten?

Arretxea: Eskisaroirra. 580013 zen zenbakia! Gogoan dut. Han uzten genuen mandatua.

Irureta: Eta honat ere bai (Mendialde jatetxea).

Arretxea: Eta buzonetan uzten ziren mandatuak ere bai.

Cetilait leche maternizada para terneros

- Seguridad
- Calidad constante
- Facilidad de uso

e-mail: [celtilait@celtilait.com](mailto:cetilait@celtilait.com) - <http://www.celtilait.com>



Comprando novillas en Bretaña para un cliente.



En Torrelavega, en el último concurso de primavera.



Tras una comida en Venta Ultzama (Navarra).



Reproductivo en Karabide, Egino (Álava), con Luis Olaberria.



Interior de una cuadra en Bretaña.

«Ha estado donde quería»

Javier Eguiluz. Jefe de la Sección de Sanidad Animal del Servicio de ganadería del Gobierno de Navarra.

Mi relación con Pello fue muy estrecha hace años. Coincidimos en Montaribe, el último trimestre de 1975, con mi primer empleo como veterinario, el cual dejé para ir a la mili. Pello era hijo de uno de los socios fundadores de la explotación y estudiante de veterinaria.

Nuestra relación fue fácil. Éramos jóvenes y teníamos ilusiones comunes, sobre todo en el mundo ganadero. Él tenía grandes deseos de aprender y, además, mucha facilidad para analizar y comprender los procesos patológicos y productivos del ganado vacuno.

Pasamos muchas horas "limpiando" vacas. En esos momentos hablábamos de todo. Nos conocíamos bastante bien y, al finalizar mi estancia en Montaribe, apreciaba mucho a Pello como persona y ya veía que sería un gran veterinario, como ha demostrado a lo largo de su intensa trayectoria profesional.

He seguido de cerca su trayectoria, que me ha asombrado por su profesionalidad, valentía, alta cualificación y entrega a esta maravillosa aunque dura -especialmente la clínica- vocación veterinaria; estoy seguro de que ha sido feliz, pues ha estado donde quería, ayudando a los ganaderos y en íntimo contacto con los animales.

Hemos perdido a un gran hombre y a un veterinario modelo para muchos ¡Es una gran pena! Para mí, queda un recuerdo espléndido y cariñoso.

«Ilusión por el trabajo bien hecho»

Rafael Sesma Sesma. Centro Veterinario Lekunberri.

Tuve el placer de conocer a Pello al comienzo de mi vida profesional como veterinario.

De Pello lo que más recuerdo son dos cosas: la ilusión que transmitía por el trabajo bien hecho, así como el apoyo generoso que me prestó tanto él, personalmente, como su equipo.

Gracias por todo.

«Sencillo, trabajador, sensato»

Mariano Burguete. Centro Veterinario Lekunberri.

Una pérdida difícil de digerir.

Hace poco comimos juntos en Iraizotz y recuerdo que le dije:

- ¡Dios! Pello, te veo siempre igual, estás como un roble ¿Te parece que nos jubilaremos en esto?

Y me contestó:

- ¿Jubilarnos? Habrá que seguir mientras se pueda ¿Sabes hacer otra cosa o qué? Pello, un hombre sencillo, trabajador, de hablar tranquilo y sensato.

Nos hemos quedado sin hacer el almuerzo en Berastegi, con amigos comunes.

Dios mediante, lo haremos en tu memoria, porque, como decía José Mari Olaskoaga, esos trabajos, a poder ser, no hay que dejar.

«Un innovador»

Javier Ciriza. Veterinarios Ultzama.

Siempre vi en Pello a una persona con grandes inquietudes profesionales. Fue un innovador en la transición del veterinario titular "de antes" al clínico libre de ahora. Luego tuvo mucha visión comercial en el desarrollo de ALBAITARITZA, que él, junto con Azurmendi y Ermeta, crearon.

A nivel humano, podría dar la imagen de poco accesible, pero al conocerle más a fondo, veías su calidad humana. En una de las últimas veces que estuvimos juntos, alguien no se decidía a hacernos una pregunta y Pello le dijo que preguntase tranquilamente, pues no había preguntas necias sino respuestas necias.

Aún recuerdo con cariño el mal rato que me hacía pasar cuando volvíamos hacia los coches después de las reuniones y sólo me hablaba en euskera; los apuros que yo pasaba para entenderle y, sobre todo, para contestarle.

Sin duda, ha dejado huella.

«Un hombre de confianza»

Carlos Ugarte Garagalza. Aberekin, S.A. Centro de Inseminación

Se nos ha ido un auténtico señor de la veterinaria.

Mi relación con Pello fue siempre una mezcla entre lo profesional y lo humano. Un tipo tremendamente reflexivo rodeado de una aureola de humo, con las palabras justas, dando una imagen de hombre serio y callado. Pero detrás de esta apariencia estaba el verdadero Pello, la persona cariñosa, generosa, conciliadora y entregada, que ha sido un auténtico profesor y "enseñador".

Jamás existieron para él los secretos, sino la transparencia y las cosas claras.

Pello me demostró que la innovación de la ciencia no está reñida con la tradición, y que ambas pueden ir de la mano.

Pello ha dejado el listón muy alto. Ha sido y será un ejemplo a seguir. Lo recordaremos siempre ya que su llama no se apagará.

«Siempre pensaba en los ganaderos»

Loreto Pérez. Delegado de Pfizer.

Conocí a Pello hace 23 años, tiempo que llevo trabajando en el sector zoonosanitario. Cuando quedaba con Pello le presentaba

productos y posibles soluciones a los problemas de los ganaderos. En ocasiones eran visitas breves y concretas, en otras, se alargaban varias horas. Él exponía sus objeciones pero siempre me argumentaba posibles utilidades de los productos, aunque mis planteamientos iniciales no le encajaran. Me ayudaba y me facilitaba el trabajo, me aportaba ideas.

Siempre tenía un especial sentido del humor y sus valores como persona eran excepcionales (respeto, humildad, simpatía...). Nunca hacía comentarios negativos hacia otros profesionales del sector. "Yo lo hago así, porque creo que es lo mejor, igual otros lo hacen de otra manera..." Siempre estaba abierto a nuevos planteamientos y mejores soluciones a los problemas de sus ganaderos. Siempre pensaba en ellos... Personalmente, he perdido a un gran amigo.

«Talde lanean ibiltzen bazekiena»

Luis Gorosabel. Delegado Bayer-Hispania S.L.

27 urte zen ezagutzen genuela elkar. Beldurgarria zen berak zuen gaitasuna. Bere argitasuna. Epe luzera begira sektoreak nondik joko zuen ikusten zuen. Inoiz okertuko zen, baina %90ean asmatzen zuenetakoa zen Pello.

Haserretzen ere bazekien, bazegokionean. Harekin izandako solasaldiak luzeak izan ohi ziren, baina laster joaten diren hizketaldi luze horietakoak. Oso aberasgarriak, beti ere.

Komertzialki ere asmatzen zuen horietakoa zen.

Konfiantzazko pertsona zen. Talde-lanean ibiltzen zekiena. Haren arimak, bereziki, ahalbidetu du gaur ALBAIKIDE-ALBAITARITZA, badena izatea.

Eskerrik asko, Pello.

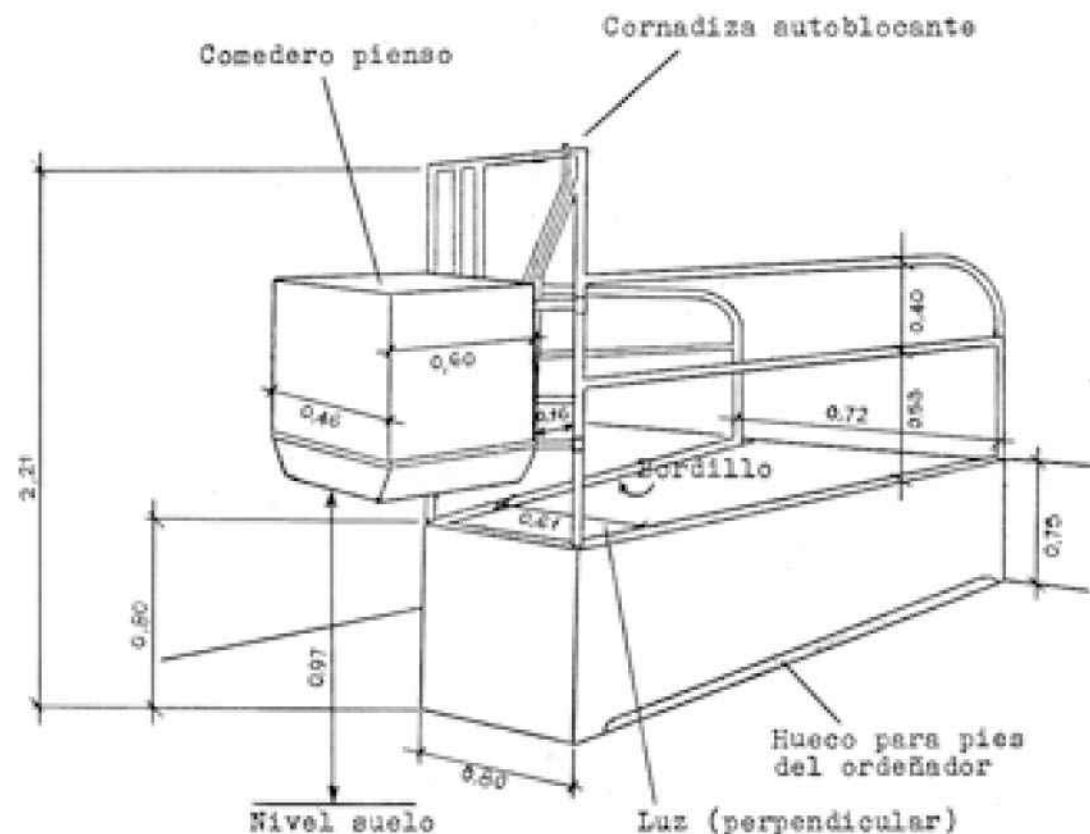
«He intentado seguir tu consejo»

Isaac Blanco. Laboratorios Ovejero.

Nos conocimos hace más de 20 años. Yo llevaba ya una temporada trabajando en Navarra y coincidí contigo en bastantes ocasiones (en cuadras, reuniones, alguna comida, cafés...).

Me impactó, sobre todo, la opinión que tu propia gente tenía de ti; lo que te querían y valoraban. Eras su referente. A lo largo de estos veinte años me he ido dando cuenta del porqué de todo eso. Un día me dijiste que tenía que tener muy claro que, en mi profesión, si quería ganarme la confianza de la gente, tenía que ser respetuoso, sincero y no forzar nunca las cosas. Que la gente del campo sabía apreciar estos valores. He intentado seguir ese consejo.

Gracias por haber sido un ejemplo para todos.



Sala de ordeño «Paral·lel Girona»

Muchos de los avances en las estructuras productivas del sector se han debido a la creatividad de personas e instituciones concretas. El caso de esta sala de ordeño es un ejemplo más.

Ahondando en nuestras indagaciones sobre la sala de ordeño “Paral·lel Girona”, hemos podido beber de fuentes directas de la administración gerundense. Los datos nos han sido aportados desde la jefatura de la Oficina Comarcal de la Selva del Departament d’Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentació i Medi Natural por José Luis Sanmartín Calvo, a quien agradecemos la deferencia.

La Sala de Ordeño Paral·lel Girona fue una modificación de la Sala de ordeño en Paralelo, clásica, de tal manera que, a diferencia de ésta, el ordeñador quedaba separado en todo momento del ganado y era la vaca quien, acabado el ordeño, salía de la sala o más concretamente de la plaza, haciendo un pequeño trayecto marcha atrás.

La idea y el diseño fue de Ramón Bayó Vilaseca, gran extensionista, el cual, como profesional de la comunicación para la innovación, contribuyó de manera importante a la introducción de múltiples mejoras en el ámbito agrario y ganadero de las comarcas de Girona, durante casi treinta años, desde la Agencia Comarcal de Extensión Agraria de Cassà de la Selva (Girona). Ramón murió el año 1999.

Por otra parte, hay que mencionar al Servicio de Extensión Agraria, cuya existencia fue clave para el desarrollo y mejora del sector agro-ganadero y, en sentido más amplio, del medio rural.

Hacia los años 80, la casa “Westfalia” promocionó este tipo de sala de ordeño dirigida a explotaciones de vacas de leche de Cantabria. La última sala de ordeño de este tipo que funcionó por estas comarcas, hasta principios del año 2009, a la explotación de El Molí, de Maçanet de la Selva (Girona), donde ha sido sustituida por un robot de ordeño.

Croquis de Salas de ordeño de este tipo, cornadizas, etc.



Conservación de medicamentos de uso veterinario

LUGARES FRESCOS Y SECOS

Los medicamentos, como los alimentos, precisan de condiciones específicas de conservación, por lo que deben de ser almacenados en un lugar adecuado.

Como norma general, los medicamentos hay que guardarlos en lugares secos, por debajo de 25°C y por encima de 0°C. Lo mejor es tener un armario específico que esté en el sitio adecuado.

En el cartonaje de cada medicamento vienen indicadas las condiciones de conservación. Por ellas sabremos cómo conservarlos adecuadamente.

LOS BIOLÓGICOS, REFRIGERADOS

Algunos medicamentos, por su rápida degradación, necesitan estar refrigerados. Es el caso de las vacunas o medicamentos de origen biológico. Deben estar entre 2° y 8° C; por ello, es muy importante lograr que, tanto en el transporte desde la farmacia, como luego en la granja, no sobrepasen esa

temperatura. Para que el medicamento alcance su máxima eficacia, no debe romperse la cadena de frío.

CUIDADO EN VERANO Y EN DÍAS DE HELADAS

Si bien el calor es un gran enemigo de la conservación, no lo es menos el punto de congelación. Debemos procurar, sobre todo en verano, que el medicamento no sobrepase los 25°C, metiéndolo en un sitio fresco o en el frigorífico, pero debemos cuidar de no bajar de 0°C, lo que suele ocurrir muy a menudo en algunas cuadras en invierno.

En cualquier el caso el farmacéutico deberá informarnos al dispensarlo. Si tenemos alguna duda, siempre podemos consultar el cartonaje.

Tenere fuori della portata e dalla vista de...
 Montégase fuera del alcance y la vista de...
 À conserver au réfrigérateur (2°C – 8°C).
 Conservare il flacone nell’imballaggio esterno.
 Non congelare.
 Conservare in frigorifero (2°C – 8°C).
 Tenere il flacone nell’imballaggio esterno.
 Non congelare.
 Conservar en nevera (entre 2°C y 8°C).
 Conservar el frasco en el embalaje exterior.
 No congelar.

Inciprop® HOOF

El último producto para pezuñas de ECOLAB que además respeta la salud del ganadero y el medioambiente

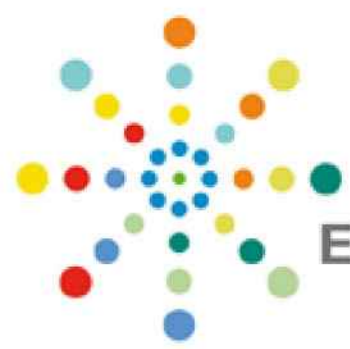
- ✓ Inciprop HOOF limpia y cuida las pezuñas en profundidad
- ✓ Inciprop HOOF es una combinación sinérgica de amonios cuaternarios, glutaraldehído y sulfatos de aluminio y cobre
- ✓ Inciprop HOOF reduce la contaminación cruzada entre individuos
- ✓ Inciprop HOOF conserva y prolonga la flexibilidad del casco

Aplicación en rebaño



Aplicación individual





ESTIMULAMOS EL METABOLISMO
SOLUCIONES **BAYER**

Catosal[®]
The Power To Perform

Vigantol E

Lysabion[®]

Calform[®]

Calcio[®] inyectable



Las subidas y bajadas del cordero

Con la crisis actual el sector está jodido. Es el eterno "vaivén de los precios". La etxeoandre se queja de que el precio del cordero en el mercado está por las nubes. Los ganaderos se quejan, con razón, de que el precio del cordero está por los suelos. ¿Y el veterinario? Este veterinario, poco experimentado, del que vamos a hablar, andaba un poco alborotado con las subidas y bajadas del precio del cordero. Entre lo que oía en casa a su mujer y lo que les oía a los ganaderos, no terminaba de aclararse. La cuestión es que tuvo un aviso para atender a una oveja que iba a parir. Acudió a la llamada y usó bien de jabón para ayudarla a parir. Al final sacó un cordero

y, como andaba cojo de experiencia, se acordó de las veces que había visto cómo los pastores les daban unas vueltas cabeza abajo a los corderos para darles vida. Pues bien... Cogió al cordero de las patas de atrás y, cabeza abajo, empezó a darle vueltas en el aire, arriba y abajo (como a los precios). Lo hizo con tal brío que, en una de esas, se le escurrió el cordero y el animal acabó golpeándose contra el suelo. No se le ocurrió otra cosa para justificar su actuación ante el cliente que decir:
- Es como lo de los precios; tanto subir y bajar... al final... se dan la ostia.

 **Bayer HealthCare**
Animal Health

QUÍMICA FARMACÉUTICA BAYER S.L.
División Animal Health
Avda. Baix Llobregat, 3-5
08970 Sant Joan Despí (Barcelona)
Tel. 93 495 65 00
www.bayervet.net
r1.departamento.nd@bayer.es



pare Steel

PACHO GOLDWYN TELVA
ESPH3302597799

CRIDADOR: Casa Pacho (Asturias) • **Propietario:** Ganadería Diplomada Badiola S.L. (Asturias) • **Vaca nacida el 13/04/2006.**
3ª lactación. • Producción 2ª lactación (normalizada a 305 días): 11.204 litros. 473 Kg. grasa; 384 Kg. proteína.