

MOTIVAR

LA RECETA ELECTRÓNICA VETERINARIA ES REALIDAD

Con foco en los antibióticos, el Senasa lanzó el sistema oficial. ¿Cuáles son los dos primeros involucrados? Pág. 8 y 9.

LA SARNA AVANZA EN LA CUENCA DEL SALADO

El MV Emilio Sequi brinda un pantallazo de lo que ocurre con la enfermedad en su zona de trabajo y alerta sobre las pérdidas actuales. Pág. 12.

¿QUÉ PASA CON LA NORMATIVA DE PRODUCTOS VETERINARIOS?

Enumeramos los principales cambios de una normativa oficial que sigue buscando acuerdos. Pág. 26.

AUJESZKY IMPACTA DE LLENO EN LA PRODUCCIÓN PORCINA

Según referentes del Senasa, la enfermedad muestra cambios y un fuerte avance en la actividad. Pág. 36 y 38.

EL MOMENTO DE LA VERDAD

¡La temporada de tactos 2025 ya empezó! Veterinarios de distintos puntos del país relatan y fundamentan expectativas más que alentadoras en comparación con 2024. Pág. 20, 21 y 22

EL PESO PESADO que transforma la salud de tu rodeo



NUEVO
SUPLNUT® Se
Ahora **Suplenut®** incluye selenio.

Biogénesis Bago



Butaphos B12

+ energía
+ producción



Reconstituyente

over
MEDICINA VETERINARIA

Butafosfan
Vitamina B12



Líneas de llenado y tapado Automáticas y Semi-automáticas

para la industria farmacéutica, veterinaria,
cosmética, química y alimenticia.

LLENADORA LINEAL

LTC-1000
Llenadora lineal
Tapado y roscado
para bidones
.de 1 a 5 lts.



MONOBLOCK LINEAL

LBTR-2000
Con peine servo
asistido, llenado,
colocado de insertos,
tapa y roscado.



ACUMULADOR

Rotativo de envases
(inicial, intermedio
y final).



LA SANIDAD ANIMAL, EL MEJOR SEGURO PARA LA GANADERÍA

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 🐦 @aba_luciano



El impacto de la buena salud de los animales en su productividad es indiscutible. Prevenir y controlar enfermedades tiene relación directa no sólo con el bienestar animales y la economía de los productores, sino también con los kilos que se producen y el precio que pagamos las personas finalmente para alimentarnos.

No es un slogan. Y si no nos creen, pueden preguntarle a la industria avícola estadounidense que, en solo un mes (enero 2025) vio afectadas unas 17 millones de aves por el presente brote de influenza aviar. O a los ganaderos alemanes, que estiman pérdidas superiores a los 1.000 millones de euros por el presente brote de fiebre aftosa que despertó la alarma en toda Europa.

El impacto de la buena salud de los animales es tan relevante, que hasta un reciente informe publicado por la agencia Reuters da cuenta de que, si se redujeran las tasas mundiales de enfermedades del ganado lechero en tan solo un punto porcentual, la producción aumentaría lo suficiente como para satisfacer las necesidades de 80 millones de personas y aumentaría los ingresos de los productores en casi U\$S 4.000 millones.

¿Y EN ARGENTINA?

En nuestro país, las pérdidas por enfermedades en la producción de proteínas animales son evidentes. Tanto en los bovinos (carne y leche), como en los cerdos y la aves (por citar solo tres especies) aún persisten problemáticas sanitarias que, de manera más o menos evidente, terminan perjudicando los rendimientos esperados por los productores y sus asesores veterinarios.

Esta situación jugará un rol clave en un 2025 que plantea enormes desafíos

para el agro argentino, con precios internacionales a la baja para los commodities, un tipo de cambio estable, retenciones y costos dolarizados. Y es ahí donde vuelve a asomar la ganadería y todo su potencial.

Sin que tampoco le sobre nada, la actividad ganadera mantiene buenas expectativas para este año al son de lo que incluso declararon veterinarios de todo el país a **MOTIVAR** en relación a sus buenas expectativas para las preñeces que se darán este año.

Pero no se vive de expectativas. Es pura biología. Cuanto mayores sean los cuidados que se destinen a la hacienda, mejores serán los resultados.

Por eso cobra vital relevancia esta nueva edición de **MOTIVAR**, en la cual queda de manifiesto que aún resta mucho camino por transitar para terminar para la producción que invertir en la buena salud de los animales, aplicando las vacunas correspondientes y los planes sanitarios adecuados de la mano de los asesores veterinarios.

El impacto de la sarna en la ganadería de la Cuenca del Salado es cada vez mayor y en las próximas páginas podrán ver un testimonio, en primera persona, en el cual queda claro lo mucho que falta avanzar en el conocimiento de los productores respecto de la sanidad de sus bovinos.

Más grave es aún la situación de la enfermedad de Aujeszky en una producción porcina que parece no reaccionar a la gravedad del tema.

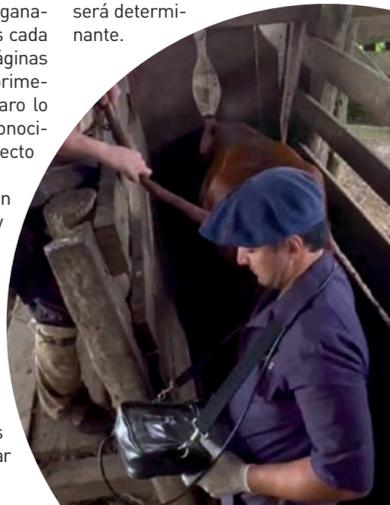
Parásitos, rabia pareasante, garrapatas y la interminable novela del carbunco bacteriano apareciendo en distintas zonas del país, no hacen más que revalorizar el rol de los profesionales veterinarios a la hora de renovar

“**ES FUNDAMENTAL EL ROL DE LOS VETERINARIOS Y SU PRESENCIA A CAMPO PARA SEGUIR MEJORANDO LA PRODUCTIVIDAD**”

sus energías y presencia a campo para seguir mejorando y trabajando sobre aspectos básicos que impactan de manera directa sobre la productividad.

Arranca la campaña de tectos en buena parte del país. ¿Saben los productores que es éste el momento en el cual se define el futuro de todo el año? ¿Se prepararon previamente para ellos?

El momento de la verdad ha llegado. Lograr buenos porcentajes de preñez será clave para la actividad, tanto como luego asegurar esa producción con planes sanitarios que permitan el buen desarrollo de los animales, en un año en el cual la eficiencia será determinante.



MOTIVAR

DIRECTOR
 Luciano Esteban Aba
 luciano@motivar.com.ar

DISEÑO Y FOTOGRAFÍA
 Nicolás de la Fuente
 nicolas@motivar.com.ar

DIRECCIÓN DE MARKETING
 Margarita Briceño
 margarita@motivar.com.ar

PUBLICIDAD
 Florencia Martiren
 publicidad@motivar.com.ar
 (11) 4717-2153 | (5411) 2657-3000

REDACTORES
 Lizi Domínguez
 lizi@motivar.com.ar

Daniela Mattiussi
 daniela@motivar.com.ar

Impresión LatinGráfica

Fecha de cierre de esta edición: 14/3/2025

📧 pmotivar 📷 motivarok

📄 Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de ideas S.R.L., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640EYU), Buenos Aires, Argentina.

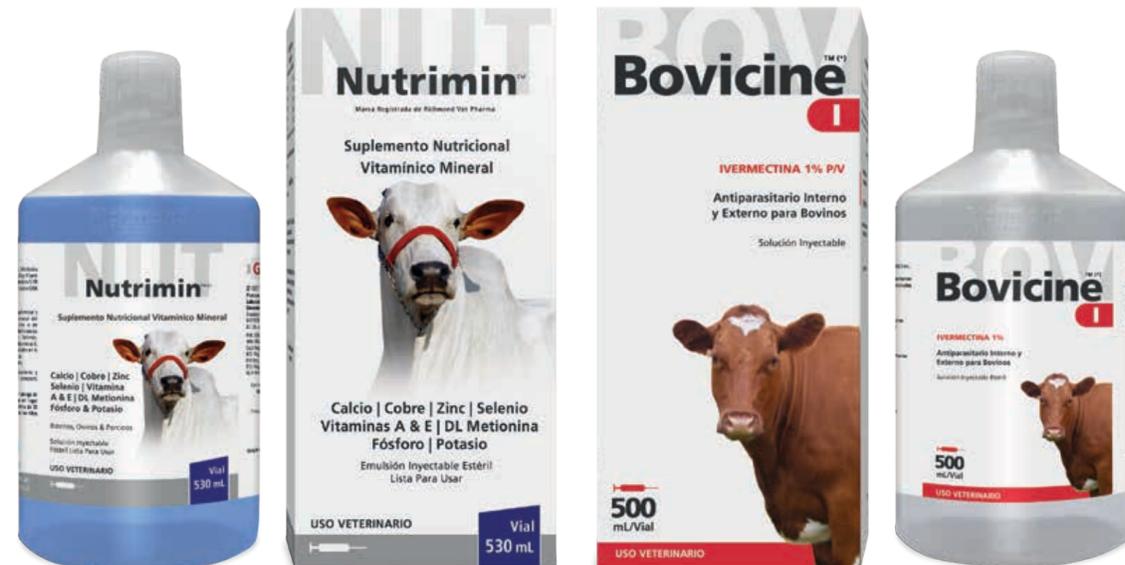
Los artículos firmados no representan necesariamente la opinión de esta publicación, como así tampoco los contenidos vertidos en las publicidades. Los editores no asumen responsabilidad alguna por su contenido o autoría. Prohibida la reproducción total o parcial de todo material incluido en esta publicación sin previa autorización escrita de la editorial.
 ISSN: 1667-9566. RPI N°: 732146

NUT+BOV

Suplementar al destete asegura más kilos



Un tratamiento específicamente desarrollado y dirigido a cubrir las deficiencias nutricionales y sanitarias del ternero al momento del destete.



Info completa



Nutrimin

Calcio | Vitamina A & E
 Cobre | Zinc | Selenio
 DL Metionina | Potasio | Fósforo

Info completa



Bovicine I

Ivermectina 1%
 Antiparasitario interno y externo de acción prolongada

Richmond Vet Pharma™



0810-333(RICHVET)7424 • richmondvet.com.ar

GMP

CERTIFICATE SENASA BPPFV Richmond Vet Pharma

ANTIPARASITARIOS TECNOFARM

HERRAMIENTAS PARA UNA PRODUCCIÓN EFICIENTE

TECNOFARM



549115887-0245

tecnofarmsrl

contacto@tecnofarm.com.ar

¡Empezamos el año
a lo grande!
y el que se beneficia
SOS VOS.



Escaneá el código QR
y descubrí el **regalo**
que pensamos para vos.

rkkrönen *Vet*

Isla Martín García

RESERVA NATURAL Y SITIO HISTÓRICO PROVINCIAL



Y no sólo eso:
tu compra te puede
llevar al **paraíso.**

Isla Martín García.

BROUWER



Participan únicamente compras desde \$1.500.000. Promoción válida hasta agotar stock de 100 cupos o hasta el 25/04/2025.

DE LA MARCHA ATRÁS EN TRAZABILIDAD, A LA NUEVA RECETA ELECTRÓNICA

El Senasa sigue impulsando cambios que impactan en la sanidad animal. ¿Por qué no es obligatoria la identificación individual electrónica? ¿Solo los antibióticos deberán recetarse de manera digital?

Luciano Aba

luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



dríamos utilizar varios ejemplos, pero avanzaremos, por ahora, con solo dos de ellos.

Y la trazabilidad electrónica individual de los bovinos es uno de ellos. ¿Por qué? Porque pasó de ser un hecho, a un tibio "después vemos", que llevó más incertidumbre que cualquier otra cosa al sector.

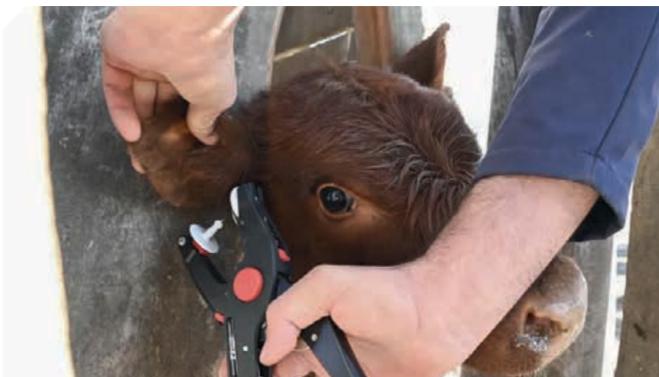
Luego de que se decidiera avanzar en la identificación electrónica individual de los bovinos, bubalinos y cérvidos como obligatoria en el país (lo cual habría desencadenado la renuncia del por aquel entonces vicepresidente del organismo, Sergio Roberts); de prometer que sería gratuita para los productores (vía un préstamo del Banco Mundial) y asignar incluso por licitación las casi 24 millones de caravanas que se necesitarían, el Senasa dio marcha atrás.

Así es, pasó de prometer sumarse a otros países como Uruguay y Australia en el cambio de la trazabilidad individual "analógica y manual" a la digital, a no reconocer la inversión realizada por empresas del rubro en la compra de bastones (provenientes de China) que complementarían el cumplimiento de la normativa que no inició el 1 de marzo como estaba previsto, sino que se prorrogó al 1 de enero de 2026.

Con disputas internas, pero pareciera que sin miedo al fracaso, el Senasa profundizó en el último tiempo una serie de medidas que oscilan entre la desregulación y el sostén de fundamentos técnicos sólidos.

En esa delgada línea lleva adelante su gestión el actual presidente del organismo público, Pablo Cortese, proponiendo un equilibrio entre las fuerzas que desde hace más de un año buscan imponerse en el ente sanitario.

Para graficar esta situación po-



Todo sigue igual que el año pasado en materia de trazabilidad.

¿QUÉ PASÓ?

Luego de una licitación que no pasó desapercibida en los medios de comunicación por su propuesta integral, la versión oficial de la prórroga no pasó desapercibida. "El licitante comunicó formalmente su imposibilidad de cumplir con la entrega de los dispositivos en las condiciones, cantidades y plazos previstos en el pliego", explicaron las autoridades oficiales.

¿Y entonces? ¿Para qué se le asignó el 100% del total, dejando afuera de esta posibilidad a empresas que sostenían un alto porcentaje de la ca-

dena de suministro de la caravana hoy vigente en el mercado?

Vale decir que la firma adjudicataria de la licitación fue un consorcio integrado por la suiza Datamars y una filial local llamada Farm Tech Argentina SA, el cual ganó la compulsión para adquirir 23.5 millones de caravanas electrónicas, de las cuales 10 millones tenían que ser entregadas (provenientes de Brasil) en el primer trimestre de este año, lo cual claramente no ocurrió.

"Dada la proximidad de la fecha de entrada en vigencia de la norma en cuestión, resulta fácticamente impo-

sible abastecer la demanda de dispositivos electrónicos necesarios conforme las condiciones, metodología, y tiempos previstos", intentó suavizar el Senasa.

¿QUÉ PASARÁ?

Actualmente, la identificación animal es obligatoria mediante el sistema de caravana numérica -desde 2006- y voluntaria la identificación electrónica. La identificación electrónica individual, que se implementará de manera gradual a partir de marzo de 2025, simplificará la tarea del productor ya que, mediante una tecnología de fácil aplicación, permitirá obtener diferentes clases de datos para alcanzar un manejo más eficiente del rodeo y subsanar errores propios de la lectura analógica de las caravanas.

Consultadas por MOTIVAR, distintas empresas que también fueron parte de la licitación aseguraron que todo este proceso ha sido una verdadera "pérdida de tiempo y de dinero". Además, aseguraron que si era tan importante mudar el sistema de trazabilidad individual al electrónico, existiría en el país el stock de caravanas para hacerle frente a la normativa, más allá de la falta de disponibilidad esgrimida por el adjudicatario. "Podríamos haber cubierto la demanda, pero no quisieron", nos comentaban los empresarios que no pudieron garantizar que el abastecimiento de la caravana convencional esté asegurado ahora, ya que mientras se debatía la licitación, se dejó de producir.

No hay dudas, es irreversible la



La receta electrónica ya es una realidad en veterinaria.

¿QUÉ SE SABE DE LA RECETA ELECTRÓNICA DEL SENASA?

tendencia a la adopción de la identificación electrónica individual de los bovinos. Tanto para favorecer el comercio mundial, como para ofrecer previsibilidad y garantizar algunos de los requerimientos de los países donde puede ingresar con su producción, es una herramienta clave.

A su vez, refuerza el seguimiento de tratamientos sanitarios sobre el animal y facilita las condiciones para dar una respuesta rápida frente a posibles brotes sanitarios. Nadie duda de su importancia, pero llama la atención el proceso llevado adelante por el Senasa.

¿Habrá cambios en la licitación? ¿Seguirá todo tal lo pautado, con un solo jugador habilitado a partir del 1 de enero próximo? ¿Quién se hará cargo de la logística propia de las caravanas? ¿Seguirá siendo "gratis"?

La noticia es clara, concreta y ya es realidad. El Senasa resolvió el registro obligatorio y la operación de la fosfomicina y la polimixina B dentro del Sistema de Trazabilidad de Productos Fitosanitarios y Veterinarios, e indicó que tales componentes deberán ser prescritos en una receta electrónica veterinaria que entró en vigencia el 17 de marzo, según la Resolución 80/2025.

La nueva modalidad de prescripción sólo sería obligatoria en principio para los productos mencionados, aunque no se descartaría que en una próxima etapa se agreguen otros antibióticos de uso veterinario, "en busca mejorar el control y la trazabilidad de los tratamientos en animales de compañía y

en aquellos destinados a la producción agropecuaria", asegura el organismo.

En ese marco, los veterinarios deberán emitir la receta a través del sistema on line propio del Senasa, utilizando su clave fiscal.

Habrán dos tipos de recetas:

- » Para animales productores de alimentos (ganado bovino, porcino, avícola, etc.), con una validez de 15 días desde su emisión.
- » Para animales de compañía (perros, gatos y otros), con las mismas condiciones de vigencia.

En ambos casos, el profesional deberá completar un formulario digital con los datos del establecimiento o propietario del animal, el medicamento recetado, la dosis, la duración del tratamiento y el período de retiro en caso de animales de producción.

Para el Senasa "es fundamental que los veterinarios, como garantes de la sanidad animal y la inocuidad de los alimentos, prescriban adecuadamente los productos veterinarios que contengan derivados de fosfomicina (Ácido fosfórico) utilizados en los tratamientos realizados en las unidades productivas de aves y cerdos, así como en animales de compañía".

De esta manera, el Senasa avanza en un viejo proyecto que ninguna otra administración pudo poner en marcha y las expectativas apuntan a que avance sobre la cadena de suministro de otros antibióticos. ¿El desafío? Conocer la propuesta real del organismo en cuanto a cómo -conociendo la dinámica del sector veterinario- logrará controlar y supervisar que efectivamente la norma se cumpla... Una tarea que no es en absoluto imposible, siempre que haya acuerdo entre todos los actores de la cadena. **AR**

CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Uniendo fuerzas por una distribución eficiente.



¿Querés asociar a tu empresa?
www.cadisvet.com.ar





ARGENTFLEX

INNOVACIÓN Y PRECISIÓN EN IDENTIFICACIÓN GANADERA

CARAVANAS ELECTRÓNICAS OFICIALES



BOTÓN OFICIAL



BINOMIO OFICIAL
C/TARJETA GRANDE



Recibilas en cualquier parte del país en **TIEMPO RÉCORD.**



7 puntos de impresión, **DISPONIBILIDAD INMEDIATA.**



7 SUCURSALES EN EL PAÍS
○ CASA CENTRAL RAFAELA
○ SUC. BUENOS AIRES

○ SUC. CARLOS CASARES
○ SUC. BAHÍA BLANCA
○ SUC. RÍO CUARTO

○ SUC. CORRIENTES
○ SUC. SANTA ROSA

www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela



REPRESENTANTES OFICIALES

- ✓ Control en el rendimiento del ganado
- ✓ Toma de mejores decisiones
- ✓ Aumento de ganancia



**Consultar por la línea completa*



LA SARNA YA NO DESCANSA NI EN VERANO

La sarna bovina, que debería estar "escondida" por esta época, está en plena actividad. Advierten sobre su impacto y la clave de un manejo preventivo.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



IMPACTO ECONÓMICO

La sarna bovina no solo genera un problema sanitario, sino que tiene un impacto directo en la producción.

"En recría, hemos medido pérdidas de entre 20 y 30 kilos por animal. Y en vacas, la merma puede superar los 50 kilos", detalla Sequi.

El especialista enfatiza que este flagelo no solo afecta el peso, sino también el rendimiento general del animal. "Un ternero enfermo no solo pierde kilos, sino que su crecimiento se ve atrasado. Si un animal que debía estar listo para salir en diciembre, termina en enero o febrero, el costo extra es enorme", explica.

Además, la enfermedad se manifiesta en momentos críticos del ciclo productivo. "En vacas de cría, la sarna suele aparecer cuando más necesitan estar sanas: en el período de preñez y lactancia. Los toros, por otro lado, son especialmente

El avance de la sarna bovina en la Cuenca del Salado está generando preocupación en el sector ganadero. Tradicionalmente considerada una enfermedad estacional de invierno, el veterinario Emilio Sequi advierte que el parásito está rompiendo los patrones históricos y ahora se reproduce también en verano.

Esta evolución ha complicado su control, ya que los tratamientos suelen implementarse en épocas frías y no hay conciencia aún sobre la necesidad de aplicarlos de manera preventiva en verano.

Según el veterinario, el problema radica en que muchos productores no dimensionan la gravedad del flagelo y actúan cuando ya ha causado pérdidas.

UNA ENFERMEDAD EN ASCENSO

Hasta hace unos años, la sarna bovina no figuraba entre las principales preocupaciones de los veterinarios en la región de Olavarría y sus alrededores.

"Cuando comencé a ejercer, hace más de una década, la sarna era algo anecdótico. Hoy, el 90% de los campos tiene presencia de la enfermedad en algún momento del año", sostiene Sequi, integrante de Veterinarios del Centro, un grupo de trabajo que monitorea entre 35.000 y 38.000 vacas en la zona.

El cambio más preocupante es que la sarna bovina dejó de ser una afección meramente invernal. "Los libros la describen como una enfermedad de invierno, pero ahora la estamos viendo activa en verano. No solo encontramos ácaros en los raspajes, sino que estos están en plena reproducción", explica.

El veterinario destaca que este fenómeno se debe, en gran parte, a la alta

¿CÓMO REPERCUTIRÁ LA SARNA EN LA MODALIDAD DE EXPORTACIÓN DE GANADO EN PIE, A PARTIR DE LA ELIMINACIÓN DE SU RESTRICCIÓN?

sensibles y pueden ver afectada su performance reproductiva", describe.

Por eso, Sequi recomienda a los productores que cuando tienen el parásito en sus rodeos, apliquen un tratamiento, y no esperen a que la enfermedad se manifieste de lleno en invierno.

DIAGNÓSTICO Y MANEJO

Una de las principales dificultades para controlar la sarna es la falta de conciencia sobre su impacto real. "El



En rodeos de recría las pérdidas oscilan entre los 20 y 30 kilos por animal. Mientras que, en vacas, la merma puede superar los 50 kilos.

productor ve un animal rascándose y minimiza la situación. Pero si uno tiene un caso clínico visible, hay muchos más animales contagiosos que aún no muestran signos evidentes", advierte Sequi.

Para combatir la enfermedad, el diagnóstico temprano es esencial.

En su equipo, la detección se realiza a campo, mediante raspajes de piel que permiten identificar el parásito al instante con una lupa portátil y una placa de contraste térmico. "Es una técnica sencilla, accesible y rápida. En cinco minutos sabemos si hay sarna", explica el veterinario.

El tratamiento, sin embargo, es un punto crítico. "El 80% de las fallas en el control de la sarna no se deben a la resistencia del parásito a los medicamentos, sino a errores humanos: mala dosificación o mezcla de animales tratados con no tratados", sostiene.

CONTROL Y TRATAMIENTO EXITOSO

El manejo adecuado para controlar la enfermedad es fundamental.

Sequi enumeró pautas para garantizar la eficacia del tratamiento: no aplicar más de 5 cm por punto de aplicación subcutáneo; no trabajar con aire en las jeringas durante la aplicación; calcular la dosis según el animal más pesado de la tropa (no por el promedio de peso); aplicar en la tabla del cuello; chequear el tratamiento a los 15 días; no mezclar animales tratados con no tratados; hacer cuarentena de 18-20 días; controlar jeringas; tratar a todos los animales del lote, no sólo a los enfermos.

Además, es clave considerar, si se hacen tratamientos de verano en un rodeo de cría (generalmente con vacas con terneros al pie y toros en servicio) se tienen que tratar todas las categorías del lote.

Además, nuestro entrevistado propone usar aguja 15x18 o 15x20 para categorías mayores y 12x18 en menores. Y, en el caso de usar pour on, evitar errores en la dosificación; eliminar focos de infección en rascaderos, corrales y mangas mediante fumigación y flameo de alambrados; así como también considerar las restricciones a faena según los productos utilizados.

BAÑADEROS: HERRAMIENTA CLAVE

"Los feedlots están instalando bañaderos por inmersión porque los antiparasitarios inyectables tienen períodos de retiro prolongados, lo que retrasa la venta de los animales. Con los baños, el control es inmediato y sin restricciones comerciales", detalla Emilio Sequi.

En este punto, aclaró que, tras el primer baño, lo recomendable es repetir entre los 12 y 14 días posteriores.

Por otra parte, el profesional desaconseja los baños por fumigación. "Hemos visto que muchas veces los animales no llegan a mojarse por completo. Así no sirve; contribuye a la propagación del parásito", explica.

LA LUCHA MÁS DIFÍCIL

Más allá de los tratamientos, Emilio Sequi insiste en que el cambio más importante debe realizarse en la mentalidad de los productores. "El mayor problema es que muchos se acostumbraron a convivir con la enfermedad. Si todos los años tienen sarna, es porque no están haciendo bien las cosas", señala. Y agrega: "Hay que volver a las bases: enseñar a los productores y empleados a reconocer la enfermedad, a aplicar bien los productos ya tomar medidas preventivas. Si seguimos minimizando la sarna, las pérdidas serán cada vez mayores", advierte.

En un contexto donde la enfermedad sigue avanzando y dejando en evidencia las falencias del control sanitario, Sequi deja un mensaje claro: "Hoy, más que nunca, la sarna bovina debe ser vista como una amenaza real para la producción ganadera".

De allí que el profesional considera que el Senasa debería tener una mayor intervención en el tema, y se pregunta si acaso la sarna bovina debería volver a ser una enfermedad de notificación obligatoria como en el pasado.

Para el final, Sequi deja un interrogante: ¿cómo repercutirá esta enfermedad en la nueva modalidad que habilita la exportación de ganado? **AR**

Draxxin® KP
(Tulatromicina + Ketoprofeno)

- Una aplicación
- Dos ingredientes activos
- Rápida recuperación



Draxxin® KP puede tratar la ERB y controlar la fiebre rápidamente

zoetis



Emilio Sequi, Alejandro Aranibar, José Gutiérrez y Ramiro Aizpuru.



Detección de sarna a campo.

¿ESTÁ LA INDUSTRIA PREPARADA PARA EL REINGRESO DE INFLUENZA AVIAR?

El virus de la influenza aviar volvió a Argentina: semanas atrás, Senasa confirmó un caso en Chaco. La industria refuerza medidas para evitar otro impacto en el sector.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



Daniela Mattioli

danielam@motivar.com.ar



La industria avícola en Argentina tiene una producción estable desde hace 4 años. Durante 2023, la producción fue de 2.500.000 toneladas, lo que evidencia un consumo local en crecimiento y cada vez más consolidado.

Sin embargo, la reciente confirmación de un caso de influenza aviar de alta patogenicidad (IAAP) en Chaco en febrero de este año hizo subir las alarmas nuevamente. El hallazgo, realizado en aves de traspatio en la localidad de Tres Isletas, confirma que el virus sigue circulando y plantea la pregunta

clave: ¿Está preparada la industria para evitar un nuevo brote masivo?

Cabe destacar que, en el contexto regional, la enfermedad rebrotó con fuerza en Estados Unidos, provocando grandes pérdidas, y se han reportado nuevos casos en Colombia y Perú. En Argentina, si bien no se han confirmado más casos tras el de Chaco, la vigilancia epidemiológica sigue activa.

Para profundizar en el estado actual de la industria y las medidas adoptadas, **MOTIVAR** entrevistó a Roberto Domenech, presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), quien brindó detalles sobre los aprendizajes del brote de 2023 y los desafíos pendientes.

¿DÓNDE ESTÁ PARADA LA INDUSTRIA?

En primer lugar, Domenech indicó que se están llevando a cabo encuentros virtuales entre productores, supervisores de granjas y distintos actores del sector para revisar todas las normas de bioseguridad ya pactadas.

Además, continúa la vigilancia sobre las aves migratorias que se desplazan entre el hemisferio norte y el sur, un



Roberto Domenech, presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas.

Neuquén, todo el país quedó afectado por las restricciones comerciales. La propuesta actual busca evitar ese impacto generalizado, permitiendo que la producción y exportación continúen en las zonas no afectadas.

Domenech enfatizó que la bioseguridad y la prevención son clave para evitar pérdidas catastróficas. "Cuando las aves están enfermas, se sacrifican todas. No hay otra opción, porque no sobreviven los animales", señaló.

factor clave en la propagación del virus. Paralelamente, el Senasa está en negociaciones permanentes con los mercados internacionales para implementar una zonificación dinámica, con el fin de minimizar el impacto comercial ante la detección de un nuevo caso.

¿QUÉ SE APRENDIÓ DEL BROTE OCURRIDO EN 2023?

El brote de influenza aviar de 2023 llevó a un análisis exhaustivo sobre las fallas en los protocolos de bioseguridad. "Descubrimos, por ejemplo, que, en una granja, del otro lado del alambrado perimetral, había bebederos de vacunos del mismo propietario. Esos bebederos rebalsaban, lo que atraía pájaros y palomas, que fueron la vía de contagio", explicó Domenech.

Ese y otros errores evidenciaron lo vulnerables que pueden ser las granjas ante la presencia del virus en el ambiente.

ZONIFICACIÓN

"Lo que pretendemos con esta zonificación es que, cuando aparece un caso de influenza en una granja, solamente queden los afectados 10 km a la redonda y se mantenga encapsulado el caso", explicó Domenech.

Es que en 2023, cuando se detectó el primer brote en una granja de

"PARA ESTE VIRUS NO HAY VACUNA"

Una demanda en alza, lo que ha ayudado a mitigar las pérdidas.

una demanda en alza, lo que ha ayudado a mitigar las pérdidas.

EVITAR LA PROPAGACIÓN

La influenza aviar ya entró al país, el desafío es evitar su propagación. La industria avícola argentina aprendió de la crisis de 2023, pero sigue siendo vulnerable. La bioseguridad, la vigilancia epidemiológica y la negociación de protocolos comerciales más flexibles serán claves para minimizar los riesgos y garantizar la estabilidad del sector.

CONCLUSIÓN

Si bien la industria avícola argentina ha reforzado sus protocolos de bioseguridad y vigilancia tras el brote de 2023, el reciente caso confirmado en Chaco evidencia que el riesgo persiste.

La implementación de una zonificación dinámica para limitar las restricciones comerciales es un avance, pero la falta de una vacuna efectiva contra la influenza aviar de alta patogenicidad deja a la prevención (bioseguridad) como única herramienta de combate.

Sin embargo, para el sector del huevo, las pérdidas fueron mucho más severas. "En el caso del productor de huevo, la situación fue dramática, porque su capital está en las gallinas ponedoras. Se sacrificaron granjas enteras con 300.000 o 400.000 aves, lo que significó un golpe durísimo", explicó Domenech.

Afortunadamente, el mercado del huevo se encuentra en un momento excepcional, con precios sostenidos y

IMPACTO

El impacto del brote de 2023 varió según el sector. En la producción de carne aviar, aunque hubo golpes importantes, la recuperación fue rápida y se otorgaron compensaciones económicas a los productores afectados.

La experiencia 2023 ha permitido detectar errores y ajustar medidas, pero la dispersión del virus a través de aves migratorias y de traspatio sigue siendo un desafío difícil de controlar.

La preparación del sector es mayor que antes, pero la amenaza de un brote masivo sigue latente, dependiendo en gran medida de la estricta aplicación de protocolos y de la capacidad de respuesta ante nuevos focos de infección. **AR**

CDV ES LA MEJOR COMPAÑÍA DE SANIDAD ANIMAL

El laboratorio CDV obtuvo el "Animal Health Awards", tras un año con nuevos productos veterinarios, alianzas, inversiones y crecimiento.

El Laboratorio CDV fue distinguido en Londres con el prestigioso premio a la Mejor Empresa de Sanidad Animal Mundial, en la décima edición de los "Animal Health Awards 2024". Ya había sido galardonado en 2019 y 2023 como líder en salud animal de Latinoamérica.

"Este premio no solo valida nuestro trabajo, sino que refleja el compromiso de todo el equipo de CDV. Nos motiva a continuar innovando y ampliando nuestras soluciones para mejorar la calidad de vida de los animales, aumentar la productividad de los rodeos y contribuir al bienestar global", destacó Juan Roo, Gerente General de Laboratorio CDV.

CDV ha completado la obra civil de la planta más avanzada de la industria veterinaria, con una inversión de U\$S 80 millones. Esta moderna instalación, que comenzará a operar próximamente, cumplirá con las normativas internacionales más exigentes y triplicará

la capacidad productiva.

Es importante resaltar que, de manera paralela, ha inaugurado una planta exclusiva para la producción de vacunas contra la brucelosis y ha establecido una filial de investigación y desarrollo en Estados Unidos, con un enfoque en biotecnología avanzada, que abarca tecnologías como ARN mensajero y proteínas recombinantes.

Además, la compañía continúa acelerando su expansión global, consolidando su presencia en Latinoamérica, Asia, África y Europa, y alcanzando más de 200 nuevos registros aprobados en el pasado año.

"Este crecimiento sostenido impulsa la planificación de una cuarta planta, con el objetivo de satisfacer la creciente demanda de productos veterinarios de calidad a nivel mundial", agregó Roo. **AR**



Juan Roo recibiendo el premio de Animal Health.

ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS:

qPCR-UDU

UNA SOLA MUESTRA
DOS RESULTADOS
UN SOLO COSTO



Escanear el código para leer el artículo técnico

❄️ Ahora puedes congelar las muestras para remitirlas

Laboratorio
9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario

Laboratorio9dejulio www.lab9dejulio.com.ar



MEDIO SIGLO AL SERVICIO DE LA COMUNIDAD VETERINARIA



Contamos con los productos de mayor calidad en el mercado para el desarrollo productivo de tu negocio.

drovet.arg drovet.grandes.animales www.drovet.com

CARBUNCLO: VACUNA MATA SUPERSTICIÓN

La aparición de nuevos brotes de carbunco, como el reciente de La Pampa, plantea una revisión del manejo de los establecimientos. ¿Sigue vivo el mito?

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



esconden los cadáveres, sin decirle a nadie por temor a que "les clausuren" el campo. ¿Conocen alguna historia así? Hay quienes mandan a sus peones a "abrir" los cuerpos, ya sea para sacarles el cuero o para verificar, efectivamente, las hemorragias internas que se presentan cuando hay carbunco, subestimando o acaso sin sospechar el poder de dispersión de las esporas del ántrax y su impacto en la salud humana: es mortal.

El carbunco duerme una siesta que puede durar hasta cien años, y un día como estos últimos, de calor y sequía, se despierta y hace un desastre en los rodeos. Los bovinos sangran por todos sus orificios naturales y caen como moscas, uno tras otro.

El productor asiste pasmado a la muerte súbita de sus animales; se siente tocado por la desgracia: su campo "está maldito" con esta peste que habita en la tierra, y que no hay medida de bioseguridad que la erradique (puede volver a dormirse cien años).

¿MITO O REALIDAD?

Cuando aparece la maldición, que por cierto es muy traumática para el productor porque ve que su trabajo se diluye en sangre, algunos entran en pánico por temor a más pérdidas y erróneamente



Los bovinos sangran por todos sus orificios naturales y "caen como moscas".

Y lógicamente están los que cumplen con la normativa, y ante la menor duda avisan al Senasa.

Porque la mera sospecha de la presencia de carbunco en un establecimiento es de denuncia obligatoria, tanto para el productor como para el veterinario que interviene.

Estos profesionales también tienen su karma: hay casos en los que sufren de cierto desprestigio por parte de quienes los tratan de "buchones" porque son "notificadores", y no se prestan al encubrimiento de "la maldición". ¿Les suena?

“ LE PUEDE PASAR A CUALQUIERA... A CUALQUIERA QUE NO HAYA VACUNADO ”

EL "CAMPO MALDITO"

Si las cosas se hacen bien, el campo no se clausura, como se cree que pasa con los "malditos", sino que el Senasa le debería hacer un cierre preventivo por unas semanas y luego todo vuelve a funcionar con normalidad.

Nadie juzga, le puede pasar a cualquiera... a cualquiera que no haya vacunado contra el carbunco y que, por ejemplo, se haya quedado con poca pastura, obligando a los bovinos a escarbar en la tierra, entre yuyos... y esporas.

El campo con ántrax no está maldito, sino que es un "área incubadora", como definió el Dr. Pedro Enrique Ábalos Pineda, vicedecano de la Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuaria de la Universidad de Chile (2002).

El campo con carbunco no está maldito, sólo tiene animales susceptibles

de aspirar la espora y contraer la enfermedad porque no fueron vacunados.

"CANCELAR" LA MALDICIÓN

Sin dudar: vacunación preventiva una vez al año, en bovinos mayores a seis meses, preferentemente en septiembre, antes del verano.

¿Un dato? El frasco de 125 dosis le cuesta al productor alrededor de \$8.400: cada dosis saldría \$70, al año, por animal.

CEMENTERIO SANITARIO

Primero hay que cavar una fosa alejada del casco, fuera del tránsito de animales y personas, revestirla con silo bolsa. Luego, tirar dentro los animales muertos haciendo la menor cantidad de movimientos posibles con ellos.

Finalmente, se les arroja cal, formol, tierra y se cierra la bolsa herméticamente. De ninguna manera se deben incinerar los cadáveres.

Pero el tema no acaba ahí: hay que alertar a los vecinos, hacer una vacunación masiva, monitorear más de cerca la hacienda y, sobre todo, someter a un tratamiento médico a las personas que estuvieron en contacto con los animales enfermos o muertos. Con eso sería suficiente, siempre que estén abordadas a tiempo. **AR**

Juntos con Bio
logramos el salto productivo.

Consulta con tu médico veterinario



Acompañanos en un viaje de transformación productiva y descubrí, a través de testimonios de productores y veterinarios, como lograr dar un **salto productivo**, previniendo enfermedades y maximizando la eficiencia.



Escaneá para más info.



sivet

Distribución veterinaria a tu alcance. **Visitá la nueva web**



“QUEREMOS PROFUNDIZAR NUESTRO DESARROLLO EN EL MERCADO”

En el año de su 50° aniversario, DROVET redobla su apuesta. ¿De qué manera? Nos los cuenta su gerente general, Martín Dilucca.

Con sede en Rosario, Santa Fe, Drovvet es una empresa que en Argentina cuenta con 12 puntos de venta entre Salta y Río Negro, gracias a un modelo mix de sucursales propias y franquicias. Así, la distribuidora veterinaria logra cubrir cerca de 800 localidades del país.

Además de emplear a más de 100 personas a nivel nacional, Drovvet celebró ya un año de la apertura de la sucursal de Montevideo, en Uruguay, donde ya cuenta con un equipo de siete colaboradores.

Hoy la empresa que se encuentra celebrando su 50 aniversario tiene alrededor de 4.000 clientes activos, representa a unos 100 laboratorios y dispone de un stock permanente de 4.000 SKU de productos veterinarios, incluyendo a aquellos que también requieren cadena de frío.

Hoy el negocio de DROVET se distribuye en un 40% alrededor de la actividad ganadera (carne y leche), un 35% de par-

ticipación ya para el rubro de animales de compañía y un 25% en el caso de los cerdos.

“Es un orgullo ser parte de esta historia y evidentemente esto marca que se han hecho las cosas bien, más en un país como el nuestro. Tener una empresa por 50 años es un orgullo y una alegría muy grande, un club al que solo acceden menos del 5% de las empresas que nacen”, le decía a MOTIVAR el gerente general de Drovvet, Martín Dilucca, uno de los representantes de la segunda generación que ya está al mando de la compañía, junto con Cecilia Cumbo Nacheli.

“Nuestro negocio es representar a los laboratorios y trabajar en conjunto con ellos que son los dueños de los productos, para poner los medicamentos a disposición del veterinario brindando el mejor servicio”, agregó Dilucca. Y sumó: “Este será un año de celebraciones, con propuestas diferentes, ya sea desde lo comercial, en nuestras acciones de Marketing y en el Congreso de junio. Para finales de año, dejaremos la fiesta aniversario”.



Martín Dilucca, director general de DROVET.

NOVEDADES Y APUESTAS

“Nuestro diferencial pasa por el nivel de servicio. En los últimos 10 años invertimos para que el profesional veterinario haga una relación directa entre Drovvet y la calidad del servicio que necesitan”, sostuvo el referente de Drovvet.

Vale recordar que a fines de 2023, la empresa inauguró su nuevo centro logístico de vanguardia en Rosario, el cual fue un gran hito en términos de calidad de trabajo, de buenas prácticas logísticas, de inversión en tecnología y demás.

“Una vez que se estabilizó el proceso, lo que hicimos fue mudar la operación de la sucursal histórica de Rosario allí. Luego decidimos buscar un espacio nuevo para las áreas corporativas de la empresa”, nos decía Dilucca. Y así fue como en enero se realizó la mudanza a este nuevo espacio, en un edificio de oficinas de los más representativos de Rosario, cercano al Río Paraná.

“Otra novedad tiene que ver con que implementamos el nuevo e-commerce, con la aplicación móvil. Estamos con varios proyectos, fruto de acciones que venimos haciendo y que apuntan a preparar todo puertas adentro para dar el salto de crecimiento”, sostuvo Martín Dilucca. **AR**

por 1975, como una pequeña distribuidora de productos veterinarios que no llegaba a los 5 empleados y que se dedicaba principalmente a la distribución de productos para la ganadería bovina en Rosario y alrededores. De hecho, nació con otros socios. Mientras que los que actualmente forman el accionariado de la empresa son Ricardo Dilucca, Carlos Catoni y José Cumbo Nacheli, quienes desde siempre tuvieron un vínculo directo con Drovvet. Ellos fueron quienes, en los '80 dieron inicio a la sociedad actual, proponiéndose como objetivo liderar la distribución de productos veterinarios en el país.

Escaneá el Código QR y conocé las nuevas oficinas de DROVET



UN POCO DE HISTORIA

Drovvet nace en Rosario, Santa Fe, allá



Que la garrapata no se lleve la rentabilidad de tu rodeo

SOLUCIONES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

IVERMECTINA 3,15% LA
Endectocida larga acción de aplicación subcutánea



garrapata



ácaro



nemátode



miasis

32 días poder residual absoluto

Garrapatas
Boophilus microplus*



*espectro de acción detallado en descripción de producto



FOLI REC®

Rendí más en otoño, el impulso reproductivo que tu rodeo necesita.



Única Hormona eCG recombinante del mercado.



reprodAction, una plataforma integral de soluciones para el éxito reproductivo.



Conocé a Cevastian en WhatsApp! El primer asistente virtual con IA del mercado veterinario.



LOS VETERINARIOS LE TOMAN EL PULSO A LA PREÑEZ Y EL PRONÓSTICO ES ALENTADOR

En distintas regiones ganaderas se estima que los índices de preñez serán iguales o incluso mejores que el año pasado. Los veterinarios tienen un papel estratégico en un momento clave para la actividad.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



¿MEJOR QUE EN 2024?

MOTIVAR entrevistó veterinarios del interior de Buenos Aires, Entre Ríos, Corrientes, La Pampa y Río Negro para conocer qué expectativas tienen en cuanto a los porcentajes de preñez en esta temporada de tactos que recién comienza.

Tras un 2023 "muy malo", signado por "las tres Niñas" que azotaron la producción agroganadera, el 2024 fue significativamente mejor en términos de preñez. De hecho, los profesionales estimaron que ese índice rondó entre un 72% y un 89%, según la zona.

Arrancó en marzo la temporada de tactos para determinar los porcentajes de preñez de las vacas y vaquillonas logrados a partir del servicio (ya sea natural y/o por IATF) de septiembre, octubre y noviembre pasados.

Los resultados de ese método de diagnóstico, que puede realizarse por medio del tacto tradicional o por ecografía, servirán para la toma de decisiones de manejo dentro de los campos ganaderos de todo el país. El éxito final (lograr la mayor cantidad de preñeces posibles) dependerá no sólo del buen manejo en todos los ciclos de la vaca y el ternero, sino también de la permeabilidad y voluntad del productor en cuanto a "hacerle caso" a las recomendaciones de sus veterinarios y asesores de confianza.

En este punto, está cada maestrillo con su librillo, y cada región con su manejo particular: no es lo mismo producir en Corrientes, que en la Patagonia.

El clima y el ambiente determinarán cuáles son las mejores estrategias a seguir para lograr la mayor eficiencia y productividad

La benevolencia climática, hizo que el manejo del año pasado fuese más prolífico, gracias a las lluvias que favorecieron a las pasturas. Y pese a los golpes de calor de enero y especialmente febrero de este año, que marcaron varias bajas por estrés térmico, ese panorama auspicioso se mantiene y ya se está notando en los primeros tactos, que se encuadran en ese ideal de más del 90% que se espera "cuando las cosas se hacen bien", nos comentaban los veterinarios.

En cambio, "si no se hace nada", el porcentaje podría superar con suerte el 70%.

"Es una lucha", dijo más de uno, porque una cosa es realizar tareas básicas en un campo; por ejemplo, tectar en marzo para ver qué vacas quedaron preñadas por la divina providencia, y otra bien distinta es medir resultados después de todo un trabajo de evaluación de condiciones, tra-



rada serán similares a los del año pasado, cuando el porcentaje llegó a un 72% general en esa provincia.

Una expectativa similar tiene Santiago González Chávez, Veterinario de Rauch, Buenos Aires, y miembro del equipo de Consultores Pampeanos Asociados (Conpas).

"Los resultados serán como los del año pasado, cercanos al 89%. Todo dependerá de cómo haya sido la planificación forrajera y si la pudieron cumplir", observó.

"El 2023 fue malo; 2024 muy bueno y este 2025 esperamos que el índice de preñez sea entre un 80% y 85% en general, entendiendo que los productores que

trabajan muy bien van a estar cerca o superando el 90%", auguró el MV Carlos Speciale, MV de Viedma, quien no sólo trabaja en forma privada sino en el sector público, como coordinador técnico dentro del Programa Ganadero Bovino del Ministerio de la Producción de Río Negro.

Esos resultados serán como los del año pasado, cercanos al 89%. Todo dependerá de cómo haya sido la planificación forrajera y si la pudieron cumplir", observó.

Un profesional que, en la medida de lo posible decide "no renegar" y elegir con quién trabajar: con aquellos que sigan las recomendaciones e implementen cambios en pos de una mejora productiva.

EXPECTATIVAS

Las prometedoras lluvias de 2024 y el embate infernal del calor de más de 40° en enero y febrero en Corrientes, llevan a Tobías Strumia a estimar que los resultados de esta tempo-

trabajan muy bien van a estar cerca o superando el 90%", auguró el MV Carlos Speciale, MV de Viedma, quien no sólo trabaja en forma privada sino en el sector público, como coordinador técnico dentro del Programa Ganadero Bovino del Ministerio de la Producción de Río Negro.

OPTIMISTAS

Para el MV Alexis "Coty" Mazza, quien además de trabajar en forma privada, es representante de la veterinaria Hernández en la ciudad de Federal, Entre Ríos, esta temporada de tactos "va a cerrar bien, entre un 10% y un 15% más que el año pasado, que estubo en un 75% de preñez en rodeos generales".

El veterinario entrerriano reflexionó: "El resultado de lo que estamos



El resultado de lo que estamos evaluando hoy, es el reflejo de lo que se trabajó durante 2024. MV Coty Mazza, de Entre Ríos.



Nuestra expectativa para este año es superar ese porcentaje (90%), y yo creo que se puede. MV Luciano Farisano, de Ranchos, Buenos Aires.



Con la ecografía los productores se sienten más seguros. MV Tobías Strumia, de Corrientes.



Este año, calculo que va a ser entre un 75% y un 82%. MV Lucas Ardohain, de La Pampa.

evaluando, es el reflejo de lo que se trabajó durante 2024. Si bien el clima, la seca, la lluvia y el estrés calórico es algo que siempre vamos a tener, nosotros como técnicos tenemos que hacer entender al productor que hay cosas o factores en los que sí podemos involucrarnos y que hay herramientas para mejorar nuestro rodeo".

En ese sentido, destacó que las dos herramientas clave que aplicamos en donde nos dejan participar para tener mayores índices y calidad de preñez son el destete precoz y la inseminación artificial.

Luciano Farisano, socio de la agroveterinaria El Retorno de Ranchos, Buenos Aires, se autodefine como un optimista nato, un luchador.

"Salgo a la cancha siempre con todo, convencido que cada año tiene que ser mejor, más allá de las coyunturas de nuestro país, de las políticas económicas, a mí eso no me interesa. No gasto un centavo de

mi energía, de mi tiempo, en lo que no puedo modificar y enfoco toda mi energía en lo que puedo generar", aseguró el veterinario que fue parte de la edición 2024 de CIVA.

El veterinario señaló que "el índice de preñez del año pasado en esta zona fue bueno. Es difícil dar un número porque cada sistema, cada establecimiento es muy distinto entre sí y las variables son muchas. Pero en general, anduvo todo arriba del 88%-89%", aseguró.

"Nuestra expectativa para este año es superar ese porcentaje, y yo creo que se puede", confió. De hecho, al cierre de esta edición ya había realizado dos servicios de tacto con resultados más que prometedores: un 93% de preñez en ambos casos. "Y así esperamos seguir", auguró Farisano. "Todo depende del manejo, de la prolijidad y un montón de factores más

Continúa >>>



El 2023 fue malo; 2024 muy bueno y este 2025 esperamos que el índice de preñez sea entre un 80% y 85% en general. MV Carlos Speciale, de Viedma, Río Negro.



Este 2025 esperamos que el índice de preñez sea entre un 80% y 85%. MV Santiago González Chávez, de Rauch, Buenos Aires.

¡NUESTRO NUEVO SITIO WEB

¡ESTÁ AQUÍ!

WWW.VETANCO.COM

Continuamos evolucionando e innovando **JUNTOS.**

Productos seguros para alimentos seguros!

externos", concluyó Farisano.

LA PAMPA SECA

En La Pampa el panorama no es como el del resto de las zonas relevadas debido al embate de las sequías, las lluvias desaparejas y el desplazamiento del ganado a zonas desfavorables. "Creemos que este año los tactos no van a ser buenos para algunos campos, por el mal estado corporal en que iniciaron las vacas el servicio", resumió el MV Lucas Ardohain, quien desde hace 25 años ejerce en La Pampa, junto a sus socios y con base en la veterinaria Evra, en Santa Rosa.

"Por lo menos nuestros clientes tuvieron un índice de preñez promedio de un 82% a un 90% el año pasado. Este año, yo calculo que va a ser entre un 75% y un 82%", estimó el profesional.

TACTOS Y/O ECOGRAFÍAS

Una u otra técnica se utiliza a demanda del productor, y en función del manejo. Si bien hay veterinarios que, en su práctica aseguran que al final del día el porcentaje es un 50% y 50%, la que en general marca una tendencia ganadora es la ecografía. Hay que reconocer que lo que también incrementa esta tendencia es la inseminación artificial y sus debidos controles.

"Con la ecografía los productores se sienten más seguros", señaló el MV Tobías Strumia, de Santo Tomé, Corrientes, quien asesora a unos 28 campos (20.000 cabezas aproximadamente), repartidos dentro de unos 200 kilómetros a la redonda de esa ciudad del noreste provincial.

El profesional comentó en ese sentido que en esa zona hay campos grandes y antiguos, con problemas de alambrados, por lo que un importante porcentaje de preñez se da por "robo". Es decir, por toros que se pasan de un campo a otro y preñan las vacas. "Por eso y para estar seguros, es que los productores piden la ecografía", nos decía Strumia. Y señaló que, en Corrientes, el costo del tacto manual cuesta el equivalente a un kilo de vaca y la ecografía, a un kilo de novillo.

En el resto de las zonas relevadas por MOTIVAR, el primero cuesta el equivalente a un kilo de novillo gordo y la segunda, a un kilo y medio. Ese valor puede ser menor, en algunos casos, de acuerdo con las variaciones que se pueden implementar, según la cantidad de cabezas a controlar.

CUANDO EL CUERPO PASA FACTURA

Dentro del mundo de la ecografía, la utilización de este método no sólo depende del productor sino también del veterinario, que prefiere esta técnica a la de "meter mano" y sentir su salud ante la demanda física que el tacto demanda.

Esto, además de que la ecografía, en cualquiera de sus tipos de implementación, es más ágil y permite el paso de mayor número de animales por la manga.

Dentro de este universo, la ecografía por bastón es de las más elegidas, porque "permite manejarse desde arriba, en mangas que no tienen puertas a los costados". Además, le otorga velocidad al trabajo, porque con esta técnica estás largando unas 200 vacas por hora", comentó a MOTIVAR Coty Mazza. "El bastón es una herramienta clave que se introduce vía transectal. No se mete la mano, sólo eso y así se evalúa la preñez por imagen", explicó el profesional entrerriano.

PREÑEZ Y CONDICIÓN CORPORAL

A la hora de tectar, el criterio general de los veterinarios coincide con "cabeza, cuerpo y cola", es decir, primer, segundo y tercer mes de gestación respectivamente para clasificar el ciclo que cursa la vaca.

Además, los profesionales suelen aprovechar el encierre y paso por la manga para ejecutar otros controles. En todas las regiones consultadas por este medio, se chequea la condición corporal, que puede ir del 1 al 9 (en otras zonas el criterio es del 1 al 5). A la hora de establecer este índice (lo ideal es que supere entre el 6), ya se tiene en cuenta que, a la hora de parir, la vaca pierda 1,5 punto.

El equipo de El Retorno de la localidad de Rauch, por ejemplo, además de la condición corporal también realiza la vacunación contra la aftosa, carbunco, el sangrado para brucelosis y también se fija en el "boqueo" (control de la dentición).

Este último control es más que importante en la Patagonia, donde "la dentición es muy importante, porque las vacas que tienen mucho desgaste por lo que comen, muchas veces pasto duro al ras del piso. En nuestra zona el descarte de las vacas se da más por los dientes que por la edad", destacó Speciale, desde Viedma.

CONCLUSIÓN

El optimismo en torno a las preñeces de este año no es casualidad: detrás de los buenos índices esperados hay trabajo, planificación y un compromiso creciente de productores y veterinarios.

Las lluvias sumadas a un manejo eficiente y el uso de herramientas tecnológicas como la inseminación artificial y el destete precoz, han permitido que los primeros tactos reflejen cifras alentadoras.

Sin embargo, el desafío persiste: para sostener y mejorar estos resultados, la clave seguirá siendo la misma de siempre: asesoramiento profesional, manejo adecuado y una visión de largo plazo. **AR**

ALTERNATIVAS DE MANEJO: ¿QUÉ HACEN HOY LOS VETERINARIOS CON LA VACA VACÍA?

Tras el tacto, el destino de la vaca vacía varía drásticamente según las condiciones ambientales y las estrategias de manejo que decide adoptar cada productor y junto a su asesor. Por ejemplo, el MV entrerriano Alexis Mazza, no perdona. ¿Qué hace?

Recomienda que la vaca improductiva, así sea de primer servicio, debe irse del campo y en especial también deben ser descartadas las vacas viejas, para dar lugar a la reposición, y de paso, categorizar el rodeo.

"Se saca la vaca vieja, la improductiva, esa que no te brinda un ternero ya sea porque está fallada o porque se atrasó en su gestación. Lo más caro del campo, o de un rodeo, o de un negocio de la cría es mantener una vaca vacía durante todo el año. Porque si hacemos un cálculo, más aún en los campos arrendados, esa vaca estuvo en un hotel todo el año y no me generó nada", consideró.

Santiago González Cháves, veterinario de actividad privada en Rauch, en el centro bonaerense, y socio de Consultores Pampeanos Asociados (CONPAS), coincide con Mazza en recomendar que, "salvo que haya una catástrofe, que pase algo muy malo, la vaca vacía siempre debe irse, debe venderse".

La salvedad sería que "haya tenido algún problema, como una venérea, o que haya faltado pasto y que saliera mucho más vaca vacía de la cuenta". Allí "se analiza dar una segunda oportunidad en invierno, pero eso se evalúa en el momento, o sea, después del tacto, y se decide", señaló el profesional en diálogo con MOTIVAR.

"Cuando voy a hacer los tactos, recomiendo la selección por fertilidad: vaca que no se preñó, afuera", sentenció Lucas Ardohain, quien desde hace 25 años ejerce en La Pampa, junto a sus socios y con base en la veterinaria Evra, en Santa Rosa. A los productores "que tienen espalda", les recomienda que engorden esas vacas vacías y las vendan, porque "la vaca va a valer en el futuro, porque ahora hay menos".

ALTERNATIVAS

Un manejo similar al propuesto por Ardohain es el que

propone el equipo de El Retorno, junto a toda una gama de alternativas que se evalúan en función del estado del campo. "Siempre analizamos esa situación, y de ahí se ve si urge vender la vaca vacía, o apostar por algo más osado o más organizado, que es diferir la venta haciendo una invernada", planteó Luciano Farisano, socio de la Agroveterinaria.

"Y tenemos algunos clientes que han optado por la alternativa que se les planteó en su momento de preñarla en otoño. O sea, a fin de mayo o julio la inseminamos, hacemos uno o dos ciclos de entore, y las vacas preñadas se venden con garantía de preñez, dándole un valor agregado al campo. Todo depende de que el productor tenga comida y la pueda manejar", explicó el veterinario de Ranchos.

En Corrientes, una vaca de primer servicio que no se preña, tiene una segunda oportunidad. Si en ésta tampoco lo logra, se descarta. Pero si lo logra, se "gana" otra oportunidad en el próximo servicio en caso de que no se preñe. Y así sucesivamente.

Esta contemplación "se da porque si en esta zona se descartaran todas vacías, se quedan sin vacas", bromeó Tobías Strumia, quien dibujó el panorama adverso al que se enfrentan los profesionales a la hora de abordar la ganadería.

"Por esta zona los campos son muy malos. Tenemos cero agricultura. No hay punto de comparación con, por ejemplo, Santa Fe y Entre Ríos, que es de donde traemos el balanceado. La alfalfa, la traemos del Chaco", señaló el veterinario que es chaqueño, pero que desde hace 15 años ejerce en Corrientes.



La hora de la verdad, reflejada en el monitor.



ESTE ES EL MOMENTO DE HACER CRECER TU GANADO



Vacuná a tus terneros antes del destete **y manténelos a salvo de:**

- ⊗ Neumonía
- ⊗ Queratoconjuntivitis
- ⊗ Enfermedades clostridiales



CDV

Prevenir con CDV es una decisión inteligente.

Consulte a su veterinario

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

¿QUÉ ENFERMEDADES ESTÁN BAJO LA MIRA DE LA OMSA EN LA REGIÓN?

Con el foco puesto en la influenza aviar, rabia, la peste porcina africana y la fiebre aftosa entre otras enfermedades prioritarias, Francisco D'Alessio asumió como el nuevo representante regional de la OMSA para las Américas.

Daniela Mattiusi

danielam@motivar.com.ar



La Organización Mundial de Sanidad Animal tiene 183 países miembros, cuenta con su sede central en París, Francia, y dispone de 13 oficinas regionales, entre ellas la de las Américas, que vuelve a tener a un representante argentino a cargo.

El MV Francisco D'Alessio es el encargado de dirigir a las acciones de la OMSA en los 32 países del continente americano, en reemplazo de Luis Barcos.

Recibido en la UBA, D'Alessio fue docente en la Cátedra de Enfermedades Infecciosas de la FCV de esa casa de estudio, hasta que en 2009 se presentó en la OMSA para una pasantía en su sede central, la cual se convirtió en un contrato que se extendió por 3 años.

En su vuelta a Argentina, trabajó en el Senasa como director de Epidemiología y Análisis de Riesgo dependiente de la dirección de Sanidad Animal.

En 2019 se presentó a un concurso para ocupar el rol de jefe adjunto del departamento de normas de la OMSA en París, cargo que ocupó hasta diciembre del año 2024.

En diálogo con **MOTIVAR**, brindó detalles de sus lineamientos de trabajo, los desafíos que enfrenta, la trascendencia del bienestar animal y el control de la resistencia antimicrobiana, y más temas que se encuentran disponibles en www.motivar.com.ar y a los cuales se puede acceder desde el Código QR que completa este artículo.

Además, D'Alessio puso el foco en las enfermedades que la OMSA tiene bajo la mira en nuestra región.

MOTIVAR: ¿HACIA DÓNDE SE PROYECTAN LAS INTERVENCIONES EN NUESTRA REGIÓN?

Francisco D'Alessio: Las enfermedades prioritarias dentro de lo que es nuestra coordinación global son la peste porcina africana, influenza aviar, gusano barrenador, fiebre aftosa, rabia y tuberculosis.

La Influenza aviar viene hace ya tiempo de una crisis mundial en cuanto a la cantidad de focos que afectaba principalmente Norteamérica y que el año pasado afectó

también severamente a América del Sur. Además de la expansión en el tipo de huéspedes afectados.

Es una enfermedad que está en constante evolución y seguirá este año siendo un tema obviamente importante porque, además que es un tema crítico para este concepto de una sola salud, para estar monitoreando lo que pasa en los animales, cómo impactan la salud humana, cuáles son los riesgos, cómo se puede prevenir.

Por el lado de la peste porcina africana es un tema de atención permanente, la región, por el buen trabajo hasta ahora de los servicios veterinarios, se mantiene casi en su totalidad indemne de esta enfermedad; mientras que el resto del mundo ha sufrido la crisis durante los últimos 5 o 6 años.

En la región tenemos grandes productores de cerdo como Estados Unidos, Canadá, Brasil y Argentina que si llegara a haber un foco podría ser algo terrible.

Más allá de eso, la fiebre aftosa sigue siendo siempre un tema de atención en nuestra región como en el mundo. Ahora con la reemergencia en Alemania, vuelve a ser una preocupación en Europa. América ha progresado mucho en estos últimos 40 años y hoy estamos en un momento donde los países, especialmente Brasil como líder, está avanzando en el levantamiento de la vacunación, un proceso al cual debemos prestar particular atención.

Entre otras enfermedades prioritarias está el gusano barrenador que también después de muchos años de estar erradicado en Centroamérica, rehizo su aparición el año pasado y no para de extenderse. Hoy es nuestra enfermedad de mayor preocupación por la dinámica que está teniendo, por la necesidad de reestructurar y relanzar los programas regionales de control.



Francisco D'Alessio, representante de OMSA.

Y, por último, hay otras enfermedades sumamente importantes, como la rabia por su importancia en la salud pública. Hay muchas otras zoonosis a las que tenemos que prestar atención, enfermedades también como la brucelosis y la tuberculosis. **AR**

Escaneá el Código QR y lee la entrevista completa



¡NUEVO!

Un nuevo integrante llega a la familia Power



RESULTADOS A LOS 30 DÍAS



La eficacia y seguridad de siempre, ¡ahora en una presentación de 30 días de duración!



Fácil aceptación: Bocaditos masticables de alta palatabilidad.



Power Gold Cert. SENASA N°22-016

¡Lo esperamos, visítenos en nuestras redes sociales!

[brouwer.sa.ok](https://www.instagram.com/brouwer.sa.ok) [brouwer.sa](https://www.facebook.com/brouwer.sa) [brouwer-sa](https://www.linkedin.com/company/brouwer-sa)

BROUWER
www.brouwer.com.ar

Jornadas Veterinarias InterMédica

#33 • 2025
11 y 12 de Mayo

ORGANIZA InterMédica SPONSOR PRINCIPAL ROYAL CANIN

6 salas simultaneas

- ▶ 2 días de conferencias.
- ▶ + 60 horas de educación continuada.
- ▶ + 20 disertantes internacionales.
- ▶ Coffee breaks, almuerzos.
- ▶ 1 mochila oficial.
- ▶ 1 libro de regalo.



CIQUIA DE TEJIDOS BLANCOS Juan Mangieri	CIQUIA DE TEJIDOS BLANCOS Roberto Bussadori	CARDIOLOGÍA Guillermo Beleremian	CARDIOLOGÍA Claudio Bussadori	ANESTESIA Y DOLOR Nadia Crosignani	DOLOR Y ORTOPEDIA Rodrigo Mencalha	MEDICINA FELINA Verónica Estrada Gil
NEFROLOGÍA Daniel Combarros	DIAGNÓSTICO Jésica Grandinetti	NEFROLOGÍA Y MEDICINA FELINA Javier Del Ángel	OPTOMETRÍA Pablo Sande	ENFERMEDADES REFERIDAS Mary Marcondes	ENFERMEDADES REFERIDAS Pablo Donati	HEPATOPATÍAS Marta Zubeldía
FISIATRÍA Y NEUROLOGÍA Graciela Sterin	NEFROLOGÍA Andrea Visintini	TRAUMATOLOGÍA Fernando Leone	IMAGENOLÓGIA Y NEUROLOGÍA Daniel Farfallini	ETIOLOGÍA María de la Paz Salinas	ANESTESIA Y MEDICINA FELINA Martín Ceballos	TOXICOLOGÍA Y MEDICINA FELINA Pedro Zeinsteger

ENTRE OTROS



[intermedicagroup](https://www.facebook.com/intermedicagroup) +54-911-4445-6489 eventos@intermedica.com.ar

¿QUÉ VA A PASAR CON EL MARCO REGULATORIO DE PRODUCTOS VETERINARIOS?

Luego de que el Senasa modificara la normativa que regula la elaboración y comercialización de productos veterinarios, se mantienen reuniones para "suavizar" su impacto desregulador en la industria.

¿Por qué no se hizo? ¿Es 100% responsabilidad del Senasa?

LOS PRINCIPALES TEMAS DE LA NORMA

En primer lugar, habría acuerdo en limitar el concepto de Fast Track a determinados productos innovadores, pero también de dar certezas en cuanto a desde qué países pueden llegar y registrarse con una declaración jurada que asegure el cumplimiento de los requisitos en el lugar de origen.

En definitiva, podría generarse un cambio en cuanto a la normativa publicada.

¿En qué sentido? Ya no alcanzaría con que el producto en cuestión esté registrado en uno de los países del Anexo 1 establecido en la Resolución, sino que para acceder a este tipo de Certificado de Libre de Venta (CLV), también deberá ser producido en ese mismo lugar.

Asimismo, y si bien sí las empresas farmacéuticas de humana y nutrición podrían elaborar distintos productos de uso veterinario, ahora estarían obligados a cumplir con las mismas inspecciones y requisitos que los laboratorios veterinarios cumplen en el país.

¿Y Mercado Libre? Si bien no han sido

pocos los intentos por intentar modificar la normativa actual que prohíbe la comercialización electrónica de productos veterinarios, la nueva normativa no prevé cambios inmediatos en este aspecto.

Más allá de que otra novedad sería las certificaciones GMP a las plantas elaboradoras tendrían una validez de 5 años, la industria nacional aún no logra una respuesta favorable (y sólida en el tiempo) por parte del Senasa en cuanto a que no sea necesario realizar estudios de residuos en productos denominados "maduros". ¿Cuáles? Aquellos con más de 10 años en el mercado, cuyos principios activos no tengan registros de haber aparecido en los controles realizados por el plan CREHA, al igual que aquellas moléculas que se usan para tratamientos individuales.

Este sigue siendo uno de los ejes centrales a clarificar. ¿Qué pasará con esos productos? ¿Seguirán dependiendo del criterio personal de quien audite sus registros o se logrará dejarlos al margen de tal exigencia?

"Sin dudas que estamos todos de acuerdo en desburocratizar al Senasa, pero siempre dentro de un marco lógico de normas equivalentes para todas las



La industria trabaja en ser más eficiente y mira atenta las resoluciones del Senasa.

empresas que estén interesadas en competir", le decía a **MOTIVAR** un representante de una de las cámaras del sector.

Un dato no menor que atraviesa transversalmente a toda la normativa, especialmente en los campos que atañen a la industria nacional, tiene que ver con el rol destacado (en cuanto a capacidad de decisión sobre el dossier

en cuestión) que seguirán teniendo los técnicos del Senasa.

Nada está claro. Nada es definitivo. Lo cierto es que tanto los técnicos del Senasa, como los representantes de la industria siguen manteniendo el diálogo abierto en función de seguir acomodando una normativa que interrumpió las vacaciones de más de uno al inicio de este año. **AR**

NUEVAS REGLAS EN EL MERCADO

¿HAY QUE VENDER MÁS O HAY QUE BAJAR LOS COSTOS?

Tal como se anunciara en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina 2024, el sector de los laboratorios y distribuidoras veterinarias se encuentra en pleno movimiento, buscando afianzarse ante el nuevo escenario macroeconómico nacional, el cual va delineando sin dudas un nuevo mercado.

"Devolveme la inflación", bromeaba un distribuidor recientemente en diálogo con **MOTIVAR** poniendo sobre el tapete el cambio sustancial vivido por este eslabón de la cadena en los últimos meses. "Así como hace un tiempo se especulaba con que los productos iban a aumentar siempre de precios, hoy vemos especulación a la espera de que -por el contrario- sigan bajando mes a mes", nos graficaban también.

"Hay que dejar de hablar y salir a vender", avanzaba otro referente de este rubro. ¿Por qué? Porque existen también aquellos que creen que es tiempo de resignar algo de rentabilidad en favor de agilizar las ventas, tal como viene ocurriendo en otros rubros, como puede ser la maquinaria en el caso del agro, o los alimentos balanceados si hablamos de las mascotas.

Esta situación no es la elegida por los dueños de los laboratorios, que si bien han visto disminuir en los últimos meses el peso de la materia prima sobre los precios finales de los productos veterinarios, tienen fundamentos de sobra para mostrar cómo su costo de estructura y comercialización se ha incrementado en el último tiempo, poniendo en foco la mayor eficiencia que se les exige a todos sus equipos.

"Puede ser que bajando los precios se venda más, pero esa no es la solución si queremos una industria sólida y con capaz de cumplir con las normas actuales", expresan cuando se los consulta sobre este tema.

¿Todos los productos que bajaron sus precios relativos (salida de laboratorio) lograron cumplir con el estimado de unidades a comercializar?

Sin dudas este año será clave el control y la adecuación de los costos al nuevo mercado... tanto como la imperiosa necesidad de volcar cada vez más tiempo y recursos en estimular la demanda de productos que son indispensables tanto para el bienestar, como la productividad animal.

Luciano Aba

luciano@motiviar.com.ar
@aba_luciano



Del dicho al hecho hay un largo trecho. Y lo mismo parecería ocurrir hoy en un Senasa que, en la práctica, no manifiesta inconvenientes en publicar oficialmente normativas que luego sufren prórrogas o modificaciones sobre sus contenidos.

Más allá de lo desprolijo y de la pérdida de credibilidad que suponen estas ideas y vueltas, buena parte de la industria veterinaria no ha visto de mala manera el hecho de que el organismo sanitario nacional comprendieran la importancia de rediscutir algunos de los términos expresados en nueva Resolución 1642.

Así fue como, promediando el inicio de este 2025 y semanas después de la publicación oficial, los referentes de los laboratorios veterinarios que operan en el país parecieran haber comprendido aquello de que "los hermanos

sean unidos, si no, los devoran los de afuera". ¿Por qué? Claro, en la primera versión aprobada por el Senasa, no solo se favorecía la importación de productos terminados vía Fast Track desde distintos lugares del mundo, sino que abría fuertemente una puerta para que tanto la industria farmacéutica humana, como la de nutrición pudieran comenzar a soñar con su desembarco en el sector.

¿Y qué pasó entonces? Luego de diversas reuniones mantenidas entre las cámaras y también con los representantes del Senasa, pareciera haber un punto de acuerdo en que algunas cosas pudieran cambiar. ¿No era mejor llamar a Consulta Pública antes de formalizar la Resolución?

Escaneá el Código QR y descargá la nueva normativa



+ inmunidad
+ salud
+ kilos



Durante la época de destete es fundamental proteger a los terneros contra enfermedades respiratorias, clostridiales y queratoconjuntivitis. Zoovac ofrece diferentes combinaciones para garantizar su sanidad.



zoovac⁺
+ cerca del campo.

zoovac.ar

www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com



MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

CLAVES PARA POTENCIAR (CON PEQUEÑOS CAMBIOS) LA RENTABILIDAD VETERINARIA

El comienzo de un año comercial trae nuevos aires y desafíos, por lo tanto, es importante tener una buena planificación. Muchas veces los desafíos son internos ("tengo que crecer o mejorar para lograr un objetivo económico"); o externos (cambiaron las variables macroeconómicas y de mercado y tengo que cambiar mis estrategias de venta).

Ya sea el cambio interno o externo, debemos tener en cuenta algunos pilares para poder afrontar esos desafíos. En esta nota pondremos de ejemplo una charla que tuve con un colega, Juan.

Tiene una veterinaria en un pueblo de pocos habitantes, donde ejerce su profesión, tanto en la venta de servicios, como de productos. En la charla, Juan pone de manifiesto que quiere mejorar la venta para incrementar sus ingresos, financiar la compra de nue-

vos equipos (ecógrafos) y mejorar las instalaciones.

La planificación es el proceso mediante el cual seleccionamos objetivos y definimos la forma de alcanzarlos.

Consiste básicamente en analizar los recursos disponibles (o los recursos que se pueden alcanzar) y decidir cómo asignarlos en actividades múltiples y alternativas, complementarias o independientes para alcanzar dichos objetivos.

En términos generales la planificación cuenta con 3 pasos:

1. Identificación de los objetivos (¿a dónde queremos llegar?).
2. Identificación de la situación actual (¿cómo estamos?).
3. Pasos para alcanzar los objetivos.

Existen pequeñas mejoras que Juan puede hacer para lograr sus objetivos; empezando por la más básicas, que apunta a crear una experiencia agrar-

dable para los clientes que lo visitan.

Digo esto porque Juan tiene un escritorio donde no entra un alfiler...

¿Pueden responder las siguientes preguntas pensando en sus veterinarias?

AMBIENTACIÓN DE LA VETERINARIA

» ¿Tenemos disponible el wifi para que los clientes puedan acceder a la misma mientras esperan ser atendidos? ¿Tengo un QR para esto?

» ¿Disponemos de algún tipo de auto-

servicio de café, agua o mate?

» En cuanto al personal: ¿Quién atiende a los clientes? ¿Cómo es la recepción?

» ¿Tiene una cita previa?

Muchas veces es importante realizar una cita previa entre el productor y el veterinario. Debemos respondernos internamente para tener un objetivo claro las siguientes preguntas: ¿Cuál es el objetivo de la reunión? ¿Qué información previa necesito del cliente o de su producción para la reunión? ¿Tengo una base de datos de los últimos 5 años de preñez, IATF, mermas productivas?

¿BENEFICIOS PARA LOS EMPLEADOS?

Definir un plan de carrera o beneficios para los empleados puede ser una muy buena idea. De hecho, sería conveniente definir un plan para cada empleado donde se puedan establecer las necesi-

des de capacitación según lo requiera su puesto y un plan de beneficios. Esto se ve en empresas grandes, pero cuando se aplica en empresas veterinarias el impacto es muy positivo.

DATOS DUROS DEL NEGOCIO

Conocerlos nos ayudará a saber más sobre la salud económica de la venta de productos y/o servicios.

- » ¿Cómo fueron las ventas en este último año vs el año anterior?
- » ¿Cuánto es el dinero que deja tu negocio, entre las ventas y los costos?
- » ¿Tienes separadas tus unidades de negocios en los servicios que brindas?
- » ¿Cuáles fueron los ingresos de la venta de productos veterinarios, venta de servicios profesionales y las demás unidades de negocio?

» ¿Mido esos ingresos en algún valor distinto a pesos argentinos, por ejemplo, kg de novillo?

» ¿Sabes cuál es el margen de ganancia de cada unidad de negocio?

» ¿Cuál es la más rentable de todas?

» ¿Tengo un sistema de gestión que permita tener información confiable para la toma de decisiones?

En el caso de Juan, de dónde sacar los datos siempre fue "un tema". Para analizar necesitamos un sistema de gestión que permita lograr la información.

En el caso de no tener un sistema debemos preguntarnos: ¿Hasta qué punto es necesario y rentable invertir tiempo en la obtención y el análisis de información sobre nuestro negocio veterinario? ¿Realmente vale la pena? ¿Mejorarán



Planificar: seleccionar objetivos y definir cómo alcanzarlos.

nuestras decisiones con esta información lo suficiente como para justificar el coste necesario para obtenerla e interpretarla? ¿Hará alguna diferencia? ¿Se puede llegar a controlar la evolución de nuestro negocio veterinario sin estar físicamente en él todo el tiempo?

La falta de información genera pérdidas en forma de decisiones erróneas, con consecuencias económicas negativas.

¿Y LOS CLIENTES?

Volviendo al caso de Juan, él no posee una base consolidada de datos de sus clientes. Esto es crucial para saber:

- » ¿Cuáles son sus clientes?
- » ¿Qué potencial de venta tienen?
- » ¿Cuánto le estoy vendiendo en pro-

ductos y servicios?

» ¿Qué más les podemos vender?

En la charla con Juan, en el punto ¿Qué más vender? Es importante resaltar la importancia de un plan sanitario acorde a la producción para lograr objetivos productivos-sanitarios óptimos. Siempre dependiendo de lo que él, como veterinario y conocimiento del establecimiento sean alcanzables.

BUENA COMUNICACIÓN

En el caso de Juan no tiene una estrategia consolidada, veamos qué puntos debería considerar:

» ¿Qué vía de comunicación es mejor para los clientes actuales: WhatsApp, IG, Facebook? ¿O todas con distintos mensajes?

» ¿Cada cuánto tiempo comunicar información de mis productos y/o servicios: diaria, semanal o mensualmente?

» Programar los mensajes dependiendo la época del año y plan sanitario por tipo de explotación.

» Funciones y perfiles del personal, las ventas y los procesos dentro de la veterinaria no se ejecutan solas. El personal y el equipo de trabajo es fundamental para lograr los objetivos y mejoras. Algunas cuestiones a tener en cuenta en la planificación anual:

- » ¿Cuáles son las tareas actuales que

hacen cada uno de los empleados/veterinarios?

» ¿Qué funciones ejerzo como dueño? Es un tema relevante porque en general no se desglosan bien las tareas de las que se ocupa y eso hace que existan tareas las cuales no quedan claras quien las debe realizar a diario.

» ¿Debo contratar a alguien porque hay funciones que no sabemos cómo hacerlas o no tenemos el tiempo suficiente para ejecutarlas?

» Definir el perfil: en el caso de necesitar un empleado nuevo definir bien el perfil antes de contratar, en este caso también saber si es necesario que sea un profesional o no ya que a veces es necesario ir formando a alguien de a poco que nos brinde soporte en temas técnicos y administrativos.

» Definir un plan de carrera o beneficios para los empleados. Sería conveniente definir un plan para cada empleado donde se pueda definir las necesidades de capacitación según lo requiera su puesto y un plan de beneficios. Esto se ve en empresas grandes, pero cuando se aplica en empresas veterinarias el impacto es muy positivo.

Así como en el caso de Juan, vemos que existen pequeños cambios que uno puede hacer y debemos tenerlos en cuenta al planificar un plan de acción antes de comenzar un año comercial nuevo. Esas pequeñas cosas, muchas veces tienen un gran impacto en los futuros ingresos económicos de la veterinaria. **AR**

Brebaje para Terneros

La solución para todo tipo de diarreas en terneros.

RÍO DE JANEIRO

ALLIGNANI

ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO EN MEDICINA VETERINARIA

@allignanihnos www.allignanihnos.com.ar

Líneas Rotativas:
0343 4248818 / 0343 4242171
atclientes@agropalmafuerte.com.ar

AGROPECUARIA ALMAFUERTE S.A.

www.agropalmafuerte.com.ar

El mejor portfolio en productos veterinarios

- 38 Laboratorios en un contacto
- Precios y ofertas imperdibles
- Todo en un solo envío
- Llegamos a todo el país

Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNOVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROUWER

Holiday - Von Franken - Agro Insumos - Rio de Janeiro - Agropharma - Calier - Osspret Labyes - Biotay - Proagro - Richmond - Mayors - Mustad - Nort - Imvi - Windhoek Camabe - Cimol - Vetue - Induvet - Invesbio - Janvier - John Martin - Kualcos - Afford Perez hnos - Elmer - Arsa - Equi System - Calastreme - Vetec - Mandinga - Pateador

LA MUJER QUE EXPORTA GENÉTICA AL MUNDO

En un nuevo MOTIVAR en Foco, Facundo Sonatti entrevista a Magdalena París, CEO de Pampa Genetics.

Escaneá el Código QR y lee la entrevista completa



De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motiviar.com.ar

Ya disponible en nuestro Canal de YouTube (escanear QR), **MOTIVAR** en Foco sumó una nueva entrevista con Magdalena París, CEO de Pampa Genetics, una compañía líder en genética bovina.

En diálogo con Facundo Sonatti, la referente contó cómo fundó esta em-

presa que importa semen y embriones de Brangus y Braford a todos los rincones del país y también dentro del mercado internacional.

"Hace 20 años traje con mi hermana genética de la raza Braford desde Australia. Por entonces allí los individuos eran superiores y acá en Argentina faltaba consistencia genética... Nuestro trabajo rindió sus frutos y fue fantástico, al punto que ahora los australianos quieren importar nuestra genética", comentó.

Vale decir que Pampa Genetics produce en campos de Mercedes, Corrientes; en Luján y también en el sur de Córdoba. "Llegamos con nuestra genética a todos los rincones del país. Desde que empezamos el propósito fue que la pueda usar todo el mundo, no sólo los grandes sino los pequeños productores, que tengan resultados y los vean", señaló París. **AR**



Facundo Sonatti entrevistó a la empresaria Magdalena París.

¡ATENCIÓN VETERINARIOS!

El Gobierno nacional derogó la prohibición de las exportaciones de bovinos en pie con destino a faena para consumo. La sanidad será clave.

A través del Decreto 133/2025, publicado hoy en el Boletín Oficial, se eliminó la restricción de exportar bovinos en pie con destino de faena para consumo. La medida, definida por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca del Ministerio de Economía, busca promover una mayor inserción de la República Argentina en el comercio mundial.

La nueva modalidad para las exportaciones incluye diversos métodos de validación de seguridad electrónica.

Esta normativa da de baja el Decreto 322/1973, una reglamentación que se había establecido hace más de medio siglo por un problema de abastecimiento y que, a pesar del cambio del contexto, aún permanecía vigente. "Derogar esta prohibición va a permitir una mayor competencia dentro de la cadena de ganados y carnes y, por lo tanto, mayor libertad de mercado", señalaron fuentes oficiales.

"Un mercado activo e importante en el mundo"

"La exportación de ganado en pie es un mercado activo e importante en el mundo. La mayoría de los

países ganaderos lo permiten (92 países exportan ganado en pie), explicó el ministro de Desregulación y Transformación del Estado, Federico Sturzenegger.

"El monstruo del mercado mundial es Australia con barcos que cargan 30.000 cabezas de donde abastece el mercado asiático. Australia, Francia y Canadá exportan cada uno más de 1.000 millones de dólares por año de ganado en pie. En nuestra región, Uruguay exporta 250.000 cabezas por año y Brasil, 750.000", añadió.

“EL MONSTRUO DEL MERCADO MUNDIAL ES AUSTRALIA CON BARCOS QUE CARGAN 30.000 CABEZAS.”



Ministero Federico Sturzenegger.

Suizo Argentina ha sido designada por Elanco como socio estratégico para llevar a cabo sus operaciones en el país.

Esta decisión busca optimizar la importación y los servicios en general, con una visión de largo plazo para el desarrollo de la industria de salud animal, dinamizando el mercado y beneficiando a distribuidores, colaboradores y consumidores.

Como resultado de esta alianza nace una nueva unidad de negocio denominada **Salud y Nutrición animal**, cuyo objetivo está basado en generar valor en la cadena de comercialización de productos y servicios de excelencia e innovación científica para mejorar la salud y bienestar de los animales.



SUIZO ARGENTINA

Elanco

SUIZO ARGENTINA ES UNA MARCA REGISTRADA DE SUIZO ARGENTINA S.A. - CUIT: 30-51696843-1. ELANCO™ Y EL LOGO DE LA BARRA DIAGONAL SON MARCAS REGISTRADAS DE ELANCO™ O SUS AFILIADAS. ©2025. SUIZO ARGENTINA DISTRIBUYE Y COMERCIALIZA PRODUCTOS DE ELANCO™.

rumex PREMIX

Carminativo



over®
MEDICINA VETERINARIA

www.over.com.ar

“LA MALA ATENCIÓN DE LOS TERNEROS IMPACTA EN MORTANDADES Y AFECTA LA REPOSICIÓN”

La MV Marín Rabainera apostó por su propio camino con “Guacheras”, un emprendimiento que busca mejorar la crianza en tambos. Aquí comparte su visión sobre la importancia del bienestar animal en la producción lechera.

“La guachera es, en muchos casos, el sector más relegado dentro del tambo. No se le da la prioridad que debería tener porque el impacto de los errores no es inmediato”, explica. Y es justamente este descuido el que la impulsó a crear Guacheras, su propio emprendimiento de asesoramiento y capacitación, con un objetivo claro: cambiar la manera en la que se manejan los terneros para mejorar la rentabilidad y la sostenibilidad del sistema productivo.

“Si un ternero no recibe calostro de buena calidad en las primeras horas de vida, su futuro productivo ya está condicionado”, explica. Sin embargo, la medición de calostro sigue sin estar estandarizada en muchos tambos, y la administración se realiza sin criterio definido.

Otro problema recurrente es la higiene en los insumos. “Veo chupetes sucios, baldes contaminados y terneros alojados en espacios con exceso de humedad. Esto no es un problema de costos, sino de compromiso y formación”, advierte.



MV Marín Rabainera.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Desde sus años de formación en la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, la MV Marín Rabainera supo que su camino en la veterinaria estaría ligado al tambo. Su pasión por la crianza artificial de terneros no nació por casualidad: fue un proceso de aprendizaje y, sobre todo, conciencia sobre las falencias estructurales que muchas veces condenan el futuro productivo de los establecimientos lecheros.

UN ESLABÓN CLAVE, PERO RELEGADO

La crianza artificial de terneros sigue siendo el punto ciego de muchos tambos. Se invierte en genética, en calidad de leche y en infraestructura de orden, pero la guachera sigue funcionando con escasos recursos.

“Cuando llego a un establecimiento, en un importante porcentaje de los casos el problema principal no es la falta de productos, sino la falta de organización, protocolos y compromiso con el manejo de los terneros”, afirma Rabainera.

La falta de un manejo estratégico genera altas tasas de mortalidad. “Esto es grave: no solo impacta en las pérdidas de animales, sino que compromete la reposición futura de vacas en orden”, señala.

Uno de los factores más determinantes es el manejo del calostrado.

EL DESAFÍO DE CAMBIAR PARADIGMAS

Uno de los mayores desafíos que enfrenta Marín es la resistencia al cambio. “Cuando les digo a los productores que pueden reducir la mortalidad en guacheras con cambios simples, muchos se sorprenden. Distinto es que estén dispuestos a hacerlo”, enfatiza.

“Si me llaman solo para decir que tienen un asesor y no aplican las recomendaciones, no tiene sentido que siga en ese tambo”, sentencia.

Para lograr cambios sostenibles, hay que entender que la crianza es una inversión y no un costo. “El ternero que hoy no recibe un buen manejo, en dos años será una vaca menos en ordeño. Y eso es dinero perdido”, explica.

USO DE DATOS Y ANÁLISIS

Una parte fundamental de la asesoría que brinda Rabainera es el análisis de datos. “Si no medimos lo que pasa en la guachera, es imposible mejorarla”, señala.

Para ello, Guacheras implementa herramientas de recolección de información que permiten evaluar indicadores clave como: Tasa de mortalidad y morbilidad; Ganancia de peso semanal; Consumo de alimento y calidad del calostro y Condiciones ambientales de los terneros.

Con estos datos, se pueden tomar decisiones fundamentadas y hacer ajustes en tiempo real. **AR**



Pluserelina + Veteglan

La solución a la inducción de la ovulación y a la sincronización del celo



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más seguinos en las redes calier.com.ar



Participá de nuestros webinars abiertos en calierformacion.com

vigormeq

Shock de energía con más fuerza. Engorde y producción.

Fórmula híbrida superior

Immunomiq: Inmunoestimulante de origen biológico

Fósforo en alta concentración

Oligoelementos

Aminoácidos

Vitaminas

Tónico reconstituyente mineralizante con aminoácidos y vitaminas. Inmunoestimulante inespecífico.



biochemiq.com
Tel.: 0810 333 1692
Whatsapp: 11 5048 9969

¿UNA OPORTUNIDAD DE ORO PARA LOS VETERINARIOS DEL NORESTE ARGENTINO?

La producción bubalina crece de forma sostenida en Argentina y, en provincias como Corrientes, se presenta como una alternativa más rentable y sustentable incluso frente al bovino.

Daniela Mattiussi

daniela@motivar.com.ar



La ganadería bubalina en Argentina está en plena expansión y Corrientes lidera el crecimiento del sector con un 45% del stock nacional. Según datos del INTA local, la cantidad de búfalos creció de 4.000 cabezas en 1993 a más de 190.000 en 2024, con 1.440 unidades productivas (establecimientos registrados) en el país.

Irina Martínez, investigadora de la EEA INTA Corrientes y coordinadora del proyecto de caracterización de la producción bubalina en la provincia, dialogó con MOTIVAR sobre este auge y los múltiples factores que desencadenaron este crecimiento.

BAJOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Una de las principales razones de esta situación es el bajo costo de producción en comparación con el ganado bovino. Por ejemplo, presentan mayor resistencia a enfermedades comunes en la región.

"La rusticidad del búfalo es una gran ventaja. Son animales que no requieren suplementación constante y pueden alimentarse de pasturas de menor calidad sin afectar su desarrollo", nos explicó Irina Martínez, quien luego agregó que no es habitual realizar suplementación y destete precoz

en los bucerros "para que la hembra se vuelva a preñar al año de parida".

A sus características de precocidad, fertilidad y longevidad, se suma la posibilidad de realizar un ciclo completo (cría, recría e invernada) y hasta se puede considerar la cría de un animal con doble propósito, considerando la factibilidad de que las razas que existen en Argentina tienen buenas características lecheras.

Esto incluso generaría una rentabilidad a la producción láctea y el bubillo se podría criar y venderlo al igual que en una producción de invernada.

Además, los búfalos tienen una alta capacidad de adaptación a los ambientes poco productivos para el ganado bovino, ya que el confort lo encuentran en zonas anegadizas con barro, baños, plantas acuáticas y temperaturas cálidas. Es un animal que se adapta muy bien a diferentes climas y condiciones ambientales, lo que reduce los costos de mantenimiento y cuidado.

PLAN SANITARIO

No obstante, el crecimiento sostenido del sector bubalino requiere de un plan sanitario adecuado para garantizar la sanidad de los rodeos y la calidad de los productos.

"Si bien los búfalos son más resistentes, no están exentos de enfermedades, por lo que es fundamental seguir un plan sanitario adecuado. El control de ciertas enfermedades, así como la vigilancia epidemiológica, son claves para consolidar un sistema productivo fuerte y competitivo", señaló Martínez.

En ese marco, la referente del INTA de Corrientes indicó que, dentro de las distintas normativas estipuladas por Senasa, se encuentra la vacunación obligatoria de aftosa, tuberculosis y de brucelosis a las bubillas antes de los 8 meses de edad.

Por lo tanto, hay muchas reglamentaciones que ya incluyen al búfalo den-

tro de sus planes sanitarios.

Respecto a la fiebre aftosa en particular, detalló que Argentina es un país libre con vacunación. "El norte de Argentina está considerado como zona de frontera, entonces tenemos la obligatoriedad de hacer 2 vacunaciones anuales donde se incluye al búfalo, sobre todo por el límite con otros países como Paraguay, Uruguay y Brasil. De esa forma, se hace como un cordón de protección, tanto para que no entre como para que no salga en el caso que hubiera un positivo en el país", especificó.

Así, toda la zona fronteriza del país se tiene que vacunar 2 veces al año y en eso está incluido el búfalo como un animal susceptible.

OTRAS ENFERMEDADES

Respecto a la rabia, Martínez indicó que se sugiere vacunar al búfalo al igual que a los bovinos.

En el caso de los bucerros, son susceptibles dentro de lo que son las enfermedades infecciosas tales como carbunco, mancha, gangrena, enterotoxemia, que ya viene la vacuna combinada con todos esos agentes.

Con respecto a las enfermedades clostridiales, "hay campos que nunca vacunan, mientras que otros lo hacen una vez que aparecen los casos", detalló.

Por otro lado, lo que son las enfermedades infecciosas, deben también tenerse en cuenta. "Hay algunas que son obligatorias, tanto el diagnóstico como la



Irina Martínez, investigadora de la EEA INTA Corrientes.

vacuna y otras que son opcionales que el productor se la aconseja hacerla, independientemente de cuál sea el tipo de producción", agregó Martínez.

Con respecto a los parásitos la situación cambia bastante, ya que dependerá muchísimo del ambiente y la temperatura. "Yo suelo recalcar el tema de las garrapatas que también estuvo en auge. En Corriente tenemos más de 20 tipos de garrapatas que pueden subirle al ganado bovino; pero, a pesar que al búfalo le puede llegar a subir, al ser tan grueso el cuero en los animales adultos, no tiene la capacidad de invadirlo de una manera tan masiva como lo hace a los bovinos", especificó la representante del INTA.

Y agregó: "Estuvimos haciendo algunos estudios en potreros que están muy infectados de garrapatas. Después que sacamos el ganado vacuno, hacemos pasar el ganado bubalino y tiene un efecto de aspiradora porque levanta muchas garrapatas, pero son muy pocas las que pueden terminar el ciclo. Entonces, de alguna manera se lo empuja a utilizar como una forma estratégica para un control asociado entre fármacos y el uso de otra especie animal".

No obstante, dentro de las parasitarias el piojo sí es un problema para los búfalos.

"Es importante saber cómo tratarlo y diagnosticar a tiempo porque es una parasitosis que realmente los consume. Una vez que ingresó y lo agarramos fuera de control, ya se nos escapó de las manos y es muy difícil controlarlo. Es un tratamiento que hay que hacer masivamente del más chico al más grande", resaltó Martínez.

El uso de programas de vacunación y monitoreo constante ha permitido que la ganadería bubalina en Argentina mantenga bajos índices de enfermedades, lo que refuerza su atractivo como una producción con



Es importante el monitoreo constante.

Tabla N° 1: Evaluación de kg de carne producidos por 100 vientres vacunos y bubalinos en campos anegadizos con forraje de baja calidad.

	100 vientres vacunos	100 vientres bubalinos
Carga por potrero 1.5 cab/ha	150 ha	150 ha
% preñez	60%	80%
Terneros esperados	60	80
Merma esperada	10%	5%
Terneros destetados	56	76
Peso al destete	120kg	230kg
Kg/terneros	6.72	17.48
Kg/ha	44.8 kg/ha	116.5 kg/ha

Fuente: INTA Corrientes

menores riesgos sanitarios en comparación con el bovino.

UN MERCADO CON POTENCIAL

El mercado de productos derivados del búfalo también está en crecimiento. Tanto la carne como la leche bubalina tienen una aceptación cada vez mayor, en parte debido a sus propiedades nutricionales superiores.

La carne de búfalo tiene menos colesterol y grasa intramuscular en comparación con la carne vacuna, mientras que su leche posee más proteínas y calcio, lo que la hace atractiva para la industria láctea. "La carne bubalina tiene un sabor similar al vacuno, pero con un perfil nutricional más saludable, lo que abre un nicho de mercado con alto valor agregado", comenta Martínez.

En Argentina, el desafío es fortalecer la cadena de comercialización y generar mayor conocimiento sobre los beneficios de esta carne.

DATOS

Tal como se informó al inicio, el stock nacional de cabezas en el 2024 era de 190.260 cabezas bubalinas con 1.440 unidades productivas en toda la Argentina.

Chaco, Formosa y Corrientes tienen más de 19.000 cabezas.

Corrientes tiene el 45% de la población bubalina, el 21% está en Formosa y el 15% en el Chaco. Es así que queda entre estos distritos el 82% del stock ganadero de búfalos a nivel nacional. Las únicas 3 provincias que no tienen búfalos son Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Según datos del Senasa desde el 2014, Corriente creció un 72% el stock de búfalos, Chaco el 50% y Formosa prácticamente tiene la misma cantidad en los últimos 10 años. "Esto también hace ver cómo se fue desplazando la producción del búfalo hacia Corrientes por el tema de los ambientes", agregó Martínez.

Desde el INTA de Corrientes están



Los búfalos están demostrando una gran adaptación al clima y el suelo en la región.

analizando cuál es la composición que tiene el recurso forrajero. Además, la provincia cuenta con prácticamente un millón de hectáreas, por lo que "tenemos la capacidad para incorporar hasta 500.000 cabezas más de búfalo en estos ambientes que son adecuados".

De esta forma, campos que antes eran bajos y anegados, que no tenían un valor económico porque no se podía producir ni cultivar, hoy son tierras que podrían ser capitalizadas

con los búfalos.

En conclusión, esta tendencia no es casualidad. Los búfalos están demostrando una gran adaptación a las condiciones climáticas y del suelo en la región, además de ofrecer una producción más rentable en términos de carne y leche. Para muchos productores, el cambio de bovinos a bubalinos es una estrategia clave para mejorar la rentabilidad y reducir los costos operativos. **AR**

Rendimiento superior y ahorro garantizado con Bicherón 50NF

Protegé más, por menos



El antiparasitario ambiental super concentrado para el cuidado del ambiente y tu ganado.

Rinde 50 lt preparados

Alta concentración: 1ml por litro de agua.

Mayor rendimiento: elimina insectos y parásitos en ambientes, ganado y caninos.

PROAGRO Laboratorio Veterinario

www.proagrolab.com.ar

GMP Calidad certificada



Conocé más

¡ALERTA! AUJESZKY DEJÓ DE SER UNA ENFERMEDAD SILENCIOSA

Lo que antes era una infección que muchas veces no mostraba signos clínicos, ahora se manifiesta con síntomas evidentes en la mayoría de los porcinos afectados.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



Desde hace poco más de un año, los casos registrados por el Senasa indican que la enfermedad de Aujeszky ya no pasa desapercibida en Argentina. Lo que antes era una infección que muchas veces no mostraba signos clínicos, ahora se manifiesta con síntomas evidentes en casi el 100% de los porcinos afectados.

“DESDE FINES DE 2023 SE NOTÓ UN CAMBIO, UNA CEPA MÁS VIRULENTE. ALEJANDRO PÉREZ.”

La observación fue proporcionada por Alejandro Emilio Pérez, referente del Senasa en la materia, quien en diálogo con MOTIVAR comentó que “desde fines de 2023 se notó un cambio, una cepa más virulenta, con una manifestación de signos mayor y acaso una mayor liberación al medio. Es decir que la enfermedad ya no es tan silenciosa”.

Este cambio en el comportamiento del virus ha generado preocupación entre productores y veterinarios, que advierten sobre una posible mayor agresividad y contagiosidad, aunque aún no existen estudios científicos que lo validen.

BROTOS Y DEBATES

Además, el dato no es menor por estas semanas en las que se presentaron dos brotes en el sur de Córdoba y uno más reciente en un importante establecimiento de genética porcina en Roque Pérez, Buenos Aires, que al cierre de esta edición ya habría afectado a decenas de granjas.

Ello reaviva el debate sobre la efectividad de las estrategias de control.

Mientras el Senasa sostiene que la situación está monitoreada y



Desde Senasa hacen un llamado al compromiso con la bioseguridad y la sanidad animal.

controlada, el sector porcino exige medidas más contundentes ante una enfermedad que parece haber cambiado las reglas del juego.

“Ya deberíamos tener un plan de erradicación por parte del Senasa. En estos últimos 15 o 20 años, la enfermedad estuvo solamente en granjas de menos de 100 madres, que son las que justamente Senasa no exige controlar”, expresó José Arrieta, presidente de la Cámara de Productores Porcinos de Córdoba.

UN VIRUS QUE YA NO SE OCULTA

La enfermedad de Aujeszky, también conocida como pseudorabia, es causada por un herpesvirus que afecta principalmente a los cerdos.

En los establecimientos infectados, los síntomas varían según la edad y el estado inmunológico de los animales.

Continúa >>>



Bienestar animal

ANIMALES DE PRODUCCIÓN

Más de 18 años distribuyendo insumos para el profesional veterinario y el productor agropecuario.

+ de 5.000 productos de prestigiosas marcas y laboratorios

351 2478837
www.ipgiribarren.com.ar
@ipgiribarren

ENVÍO EN 24 HS. A TODO EL PAÍS

MOTIVAR

UBRES DE CALIDAD PRODUCEN LECHE DE CALIDAD

Udder Choice Cream es un producto a base de aceites esenciales de origen vegetal diseñado para mejorar la salud de la ubre.

- ✦ Reduce el edema pre y post parto.
- ✦ Disminuye la incidencia de mastitis clínica.
- ✦ Coadyuvante en el tratamiento de mastitis.
- ✦ Reduce el conteo de células somáticas (ccs)
- ✦ De gran ayuda en procesos inflamatorios.

- 
 Maximiza la producción.
- 
 Fácil y rápida aplicación.
- 
 Sin período de retiro en leche.

Aceites con acciones antiinflamatorias y vasomotoras presentes en Udder Choice:

- 
Menta
(Mentha arvensis)
- 
Chile
(Capsicum spp.)
- 
Canela
(Cinnamomum verum)
- 
Árbol del té
(Melaleuca alternifolia)
- 
Gaultheria
(Gaultheria spp.)

TEL/FAX : 00 54 11 4762-5163 info@chinfield.com Av. Ader 3205, (1605) Munro, Buenos Aires, Argentina

36 <

> 37

PRODUCTORES Y VETERINARIOS ADVIERTEN SOBRE UNA POSIBLE MAYOR AGRESIVIDAD Y CONTAGIOSIDAD

En lechones, se manifiesta con signos nerviosos como convulsiones y parálisis; en cerdos en crecimiento y adultos, provoca fiebre, falta de apetito y problemas respiratorios; y en hembras gestantes, puede causar abortos y nacimientos de lechones muertos.

El impacto en la producción es significativo. Un brote en una granja puede traducirse en la pérdida de animales, reducción de la conversión alimenticia y problemas reproductivos, lo que se traduce en pérdidas económicas millonarias. Además, la enfermedad afecta a otros animales como perros y gatos, en los que es letal, aunque no representa un riesgo para los humanos.

HUBO BROTES EN CÓRDOBA Y EN UN ESTABLECIMIENTO DE GENÉTICA EN BS. AS., QUE YA HABRÍA AFECTADO A DECENAS DE GRANJAS.

MEDIDAS PREVENTIVAS

Pérez, que es veterinario, magister en Salud Animal con experiencia en diagnóstico en laboratorio y Programación Sanitaria, hizo hincapié en los controles y recaudos que deben tenerse en cuenta en las granjas porcinas para prevenir la enfermedad.

En principio, recomendó tener cuidado con los ingresos de los animales, que deben ser de un origen seguro, de granjas libres de Aujeszky, y la obligación de los controles serológicos periódicos.

Asimismo, apuntó fundamentalmente las medidas de bioseguridad particularmente en cuanto al transporte de los porcinos. Es que "más del 50% de los brotes registrados han estado vinculados a problemas en la integración productiva, que involucra a los vehículos, al alimento y al personal de las granjas".

ACCIONES PUERTAS ADENTRO

En ese sentido, remarcó la importancia de capacitar a las personas que trabajan en los establecimientos "y controlar que efectivamente cumplan las medidas de seguridad internas, especialmente en las zonas donde hay animales silvestres, que es donde



Alejandro Pérez, jefe de Programa Nacional Sanitario Porcino.

miento y monitoreo, o bien la eliminación de los positivos. De optar por el primero, es necesario volver a analizar el stock dos veces más, con diferencia de 30 a 90 días.

El Jefe de Programa Nacional Sanitario Porcino "No se trata de sacarse el problema de encima y pasárselo a otro. Hay que considerar el estatus sanitario como un patrimonio", remarcó.

CONSIDERACIONES

se encuentra la mayor densidad. Además, es preciso hacer un control de plagas y de los animales domésticos".

Recordó que, ante un brote, se puede aplicar un plan de saneamiento.

50%

De los brotes registrados se vinculan con problemas en la integración productiva: vehículos, alimento y personal de las granjas.

El referente de porcinos dentro del Senasa comentó que se está considerando revisar las normativas en cuanto a la cantidad de madres que se tienen en cuenta a la hora de hacer los controles sanitarios periódicos obligatorios, también regulados oficialmente.

En ese sentido, observó que esos controles de Aujeszky obligatorios, por ciento, son onerosos para los productores porcinos y representan un esfuerzo muy grande para cumplir con este diagnóstico normado semestralmente.

Sin embargo, y dada la situación de contagios que se vienen dando y acaso ante ciertos reclamos recibidos, por ejemplo el Colegio de Veterinarios de Santa Fe, el Senasa considera la posibilidad de extender esa obligatoriedad a las granjas de menos de cien madres. AR

WEIZUR

LÍNEA REPRODUCCIÓN

KIT REPRODUCCIÓN

50

TRATAMIENTOS

- + 5 DISPROZUR x 10u
- + 1 BENZATRIOL x 100ml
- + 1 CIPIONAL x 50ml
- + 5 CELOPROST x 20ml

DISPROZUR

DISPOSITIVO INTRAVAGINAL
PROGESTERONA 1G



CELOCHECK

PINTURA MARCADORA
DE GANADO



LEÓN[®] PHARMA

LABORATORIO VETERINARIO

VITAMÍNICOS Y MINERALIZANTES

f /LeonPharma • @ /leonpharmalaboratorio • +54 (342) 512 7350 • info@leonpharma.com

Consulte a su distribuidor o a través de los canales de contacto de LEÓN PHARMA

CON FOCO EN ANIMALES DE COMPAÑÍA, BIOGÉNESIS BAGÓ COMPRÓ EMPRESA BRASILEÑA

Sebastián Perreta profundizó en el impacto de la compra de Mundo Animal, la cual se suma a la de Campo Largo, donde se prepara para producir vacunas a virus vivo.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



ción de la capacidad de producción de vacuna antirrábica de 40 a 70 millones de dosis y creciendo con la vacuna antiáfata no solo desde la planta de Garín, Buenos Aires, sino también en Corea del Sur y Arabia Saudita", agregó Perreta.

Y completó: "Esto también será impulsado con la adquisición de empresas como Mundo Animal y la planta en Campo Largo en Brasil, además de lo que será el fruto de inversiones anteriores, como el caso del portfolio de Hipra que sumamos en 2022 y comenzamos a comercializar en 2024, con resultados prometedores en Asia, Europa, Mena y Brasil".

La compra de Mundo Animal en Brasil es el corolario de una serie de inversiones concretadas por Biogénesis Bagó para impulsar su participación en el negocio de animales de compañía". Así lo sostuvo Sebastián Perreta, director ejecutivo de negocios del laboratorio veterinario en diálogo con MOTIVAR.

Asimismo, el directivo aseguró que Biogénesis Bagó tiene una facturación de US\$ 250 millones anuales a nivel global, lo cual la acerca a su meta de consolidarse como uno de los 20 laboratorios veterinarios más grande del mundo.

"De aquí a 2029 el objetivo es sumar otros US\$ 100 millones de manera orgánica con acciones como la amplia-



Sebastián Perreta, director ejecutivo de negocios de Biogénesis Bagó.

nacionales invirtiendo 7 u 8 puntos de su facturación en I+D, en pleno proceso de humanización de las mascotas.

Biogénesis Bagó ya venía invirtiendo en la producción de vacuna antirrábica, incluso generando un dossier World Class, puntapié inicial de lo que ya en 2020 fue la representación exclusiva de empresas como Virbac, Dechra y Datamars en el mercado argentino. Los resultados fueron muy buenos: nos convertimos en la empresa número uno en Market share para vacunas destinadas a los felinos; crecimos en la comercialización de vacuna antirrábica, pasando de 100 mil a 500 mil dosis y nos consolidamos dentro del Top 5 de las empresas líderes en animales de compañía.

Para eso debíamos diversificarlos en territorios, en especies y en sitios de elaboración. Debíamos fortalecer nuestras inversiones en I+D y también en la infraestructura de las plantas existentes. Y eso hicimos. En todo ese desarrollo estratégico, se decidió avanzar en el segmento de animales de compañía, entre otros. Veíamos que los principales 10 productos en facturación global pertenecían a este rubro, tendencia que se consolidaba con empresas multi-

MOTIVAR: ¿EN QUÉ CONTEXTO COMPRAN MUNDO ANIMAL?

Sebastián Perreta: Si bien nuestra compañía tiene más de 80 años, fue en 2019 cuando se realizó un trabajo estratégico para visualizar y planificar el futuro. En ese entonces, ser un laboratorio sudamericano con productos veterinarios para la ganadería (carne y leche) y tener una fuerte participación en el negocio de la vacuna antiáfata a nivel global, nos permitía soñar en una nueva empre-

sa. Para eso debíamos diversificarlos en territorios, en especies y en sitios de elaboración. Debíamos fortalecer nuestras inversiones en I+D y también en la infraestructura de las plantas existentes. Y eso hicimos. En todo ese desarrollo estratégico, se decidió avanzar en el segmento de animales de compañía, entre otros. Veíamos que los principales 10 productos en facturación global pertenecían a este rubro, tendencia que se consolidaba con empresas multi-

Esto nos motivó a seguir. Y así fue como se tomó la decisión de comprar la planta en Campo Largo (Brasil), anuncio que hicimos público a mediados del año pasado en el marco

ESTEBAN TURIC FUE DISTINGUIDO COMO "LÍDER VISIONARIO"

El MV Esteban Turic, CEO de Biogénesis Bagó, fue distinguido como "Líder visionario" en el marco de los Premios de Salud Animal 2024 (Animal Health Awards 2024), realizado en Londres, Inglaterra, y que destacan logros sobresalientes en la industria de la salud animal. En este marco, el reconocimiento a Turic tuvo que ver con haber guiado a Biogénesis Bagó a través de un periodo de grandes transformaciones, que incluyeron la apertura de una nueva planta de vacunas y una reciente adquisición en el sector de animales de compañía en Brasil, además de la expansión geográfica continua de la empresa. El año pasado, Biogénesis Bagó inauguró oficinas en Vietnam y enfrentó emergencias sanitarias provocadas por brotes de fiebre aftosa en Argelia y Libia.



Esteban Turic, CEO de Biogénesis Bagó.

Esteban Turic es veterinario, doctorado en Ciencias Veterinarias, máster en microbiología y con sólida formación en negocios y pensamiento estratégico.

de la firma del convenio con TECPAR (Instituto Tecnológico de Paraná), que es quien termina proveyendo al Ministerio de Salud de Brasil, las 35 millones de dosis de vacuna antirrábica

de Biogénesis Bagó.

En Campo Largo, Curitiba, estamos próximos a producir nuestras propias vacunas a virus vivo para animales de compañía, comprimidos

antiparasitarios y vacunas a virus vivo para ganadería. Además, allí hemos montado un Hub de I+D para este tipo de vacunas.

Esto se complementa con la adquisición realizada en España por nuestro Grupo INSUD de una Start Up con una plataforma tecnológica de producción a través de proteínas recombinantes.

¿QUÉ OPORTUNIDADES TENDRÁ LA EMPRESA DE AQUÍ EN ADELANTE?

SP: Muchas, sobre todo luego de la adquisición de Mundo Animal, la cual nos permitirá avanzar en una expansión dentro del mercado brasileño de animales de compañía, que es el más grande de América Latina (50%), con una facturación de US\$ 700 millones, siendo el tercero más grande de todo el mundo.

Mundo Animal cuenta con una planta industrial y una línea de más de 200 productos que se divide en

partes iguales entre fármacos, nutracéuticos y soluciones para la salud, cosmética, y belleza animal. Además, abastece hoy a más de 22 mil puntos de venta.

La adquisición de Mundo Animal es el corolario de una serie de inversiones concretadas por Biogénesis Bagó para impulsar su participación en el negocio de animales de compañía. La misma hoy representa el 8% de nuestra facturación global, mientras que para los próximos 5 años buscaremos que alcance el 20%, con alrededor de US\$ 70 millones al año.

¿CUÁNDO COMENZARÁN A LLEGAR ESOS PRODUCTOS A LA ARGENTINA?

SP: Hay algunos que nos interesan mucho, sobre todos los nutracéuticos. Quizás también otros de la línea de cosmética y belleza. Esto seguramente comenzará a concretarse en 2026.

También los llevaremos al resto de las 7 filiales de América Latina. AR



Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.

40 años
 abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

www.labplasticos.com.ar Av. 520 10.499, Abasto, Buenos Aires. +54 9 221 563-3851

Más de 50 años fabricando tecnología de punta

- ✓ Cámaras y cuartos de estabilidad con PLC
- ✓ Datalogger
- ✓ Regitradores gráficos



INDUSTRIA ARGENTINA
 ORGULLO NACIONAL

Hornos de Secado de Granulado • Estufas de Cultivo y Esterilización • Heladeras • Freezer hasta -25°C

www.coprevasaic.com.ar info@coprevasaic.com.ar Tel.:(+5411) 4502-5184



EN URUGUAY, MÁS DEL 90% DE LOS VETERINARIOS ESTÁN MATRICULADOS

Desde su creación en 2022, el Colegio Veterinario consolida su rol en la regulación, el desarrollo y la proyección de la profesión en el país vecino.

Daniela Mattiussi

danielam@motivar.com.ar



LA PROFESIÓN VETERINARIA

Uno de los principales logros alcanzados en estos primeros años de funcionamiento fue la elaboración de un mapa georreferenciado que identifica todas las clínicas veterinarias dedicadas a animales de compañía en Uruguay.

Este mapa no solo detalla la ubicación de cada clínica, sino también la identidad del director técnico, los servicios ofrecidos y los datos de contacto.

"Es una herramienta estratégica ya que sabemos exactamente quién está ejerciendo y dónde, lo cual es vital para la gestión", especificó el presidente del CVU.

El Colegio cuenta actualmente con cerca del 90% de los veterinarios matriculados en Uruguay, alcanzando así un nivel de representatividad significativo. De los 4.300 veterinarios registrados en el país, alrededor de 2.200 están radicados en el área metropolitana, mientras que el resto se distribuye en las distintas regiones.

para la regulación y el fortalecimiento de la profesión veterinaria en el país vecino.

"No somos un gremio; tenemos prohibido -por ley- realizar acciones gremiales o sindicales. Nuestra función es la regulación, el control y la promoción de la profesión. Podemos desarrollar políticas de formación, controlar el ejercicio profesional y velar por la ética", dijo Morón.

Además, aproximadamente el 30% de los veterinarios del área metropolitana trabajan en el sector público —en instituciones como la Facultad de Veterinaria, el Ministerio de Ganadería, frigoríficos y plantas lecheras—, mientras que el resto se dedica en su mayoría a la atención de animales de compañía.

Respecto a este sector, Morón indicó que su evolución es notable en los últimos años. "Hoy en día, la inversión en la salud de las mascotas supera la de la industria lechera, y eso es significativo si consideramos que Uruguay es un país exportador de productos lácteos", revela.

Por otro lado, destacó que la adopción de tecnología en clínicas veterinarias también ha crecido de manera exponencial ya que se observan equipos para análisis clínicos avanzados, tecnologías de imagen y herramientas de diagnóstico sofisticadas en distintas zonas del país.

LOS DESAFÍOS DE LA PROFESIÓN

Un tema crítico es la violencia digital y las denuncias por mala praxis.

"Recibimos cerca de 40 denuncias anuales relacionadas con mala praxis, intrusismo y difamación en redes sociales. Este último punto es preocupante porque genera un impacto emocional fuerte en los profesionales", detalló.

Para abordar esta problemática, el Co-



Carlos Morón, presidente del CVU.

legio implementó un protocolo de gestión de denuncias que garantiza la imparcialidad en la evaluación de los casos y la protección de los derechos tanto de los veterinarios como de los usuarios.

En este contexto, la relación entre los veterinarios y los tutores de animales de compañía ha cambiado. "Cuando salimos de la facultad, muchos veterinarios piensan que su trabajo será exclusivamente clínico, pero rápidamente se dan cuenta de que la relación con los tutores es igual de importante", resaltó Morón. **AR**

Escaneá el Código QR y accedé a la entrevista completa



Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



Materias primas de última generación para la industria farmacéutica, veterinaria y nutrición animal.

Romikin SAU
Paraguay 1535 C1061ABC Buenos Aires, Argentina
T (011) 4872-1200 / Cel: (+ 54911) 6936-3287
consultasvet@romikin.com

www.romikin.com.ar

CHEMO
ROMIKIN

NUEVO

Fatroseal[®]
SUBNITRATO DE BISMUTO

SUSPENSIÓN INTRAMAMARIA PARA VACAS EN SECADO

¡CERRALE LAS PUERTAS A LAS BACTERIAS!



La diferencia está en la calidad



EXCELENTE VISCOSIDAD



AUSENCIA DE AIRE EN EL INTERIOR



RÁPIDA ADMINISTRACIÓN POR SU:

- Jeringabilidad
- Punta corta
- Fácil extracción del tapón



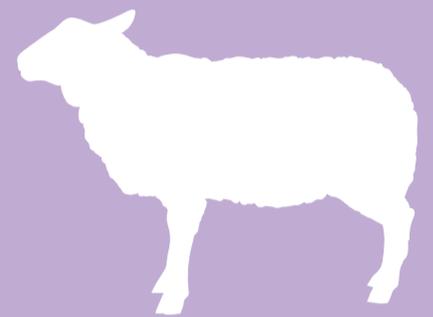
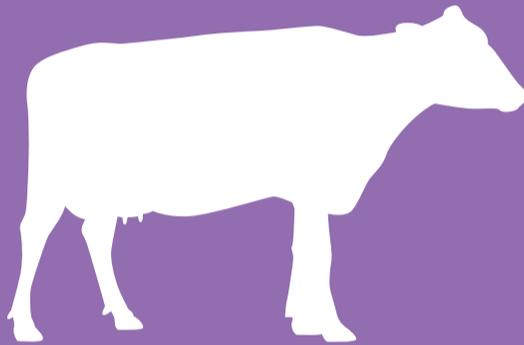
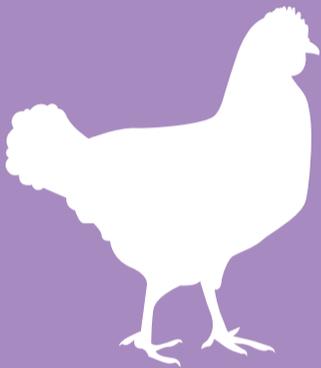
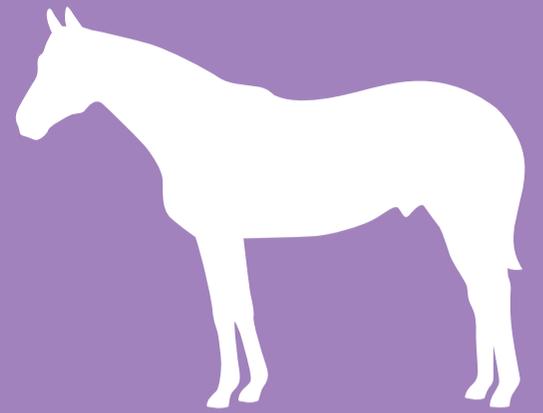
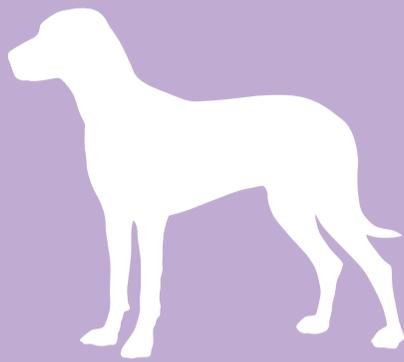
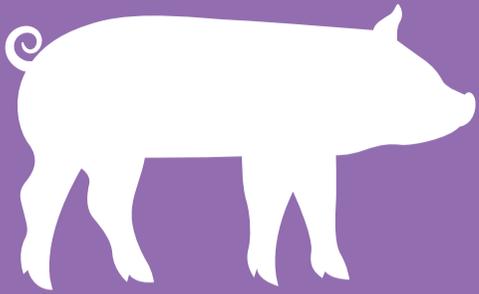
DESARROLLO AMBIENTAL SOSTENIBLE



@FATROVONFRANKEN

FRANKEN
von franken

COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL



CAPROVE,

más de 70 años trabajando junto al médico veterinario por una mayor sanidad y bienestar animal para el país y el mundo.



www.caprove.com.ar

CAPROVE
CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

