

MOTIVAR

PREOCUPA LA CAÍDA EN LAS VENTAS Y RENTABILIDADES

Las distribuidoras veterinarias buscan tomar las mejores medidas para adaptarse a la nueva realidad.
Pág. 8.

¿DE QUÉ DEPENDE?

Analizamos junto a un grupo de veterinarios referentes en la producción bovina cuáles son las barreras por las cuales los productores no incorporan el 100% de sus recomendaciones. ¡No te pierdas las soluciones propuestas!
Pág. 16, 17 y 18

¿QUÉ ES HOY APLICAR SANIDAD EN UN FEEDLOT?

Compartimos el caso del establecimiento Las Chilcas, ubicado en Córdoba. El MV Diego Nicola nos cuenta el paso a paso de su accionar.
Pág. 12 a 14.

REVISACIÓN DE TOROS: ¿QUÉ INVERSIÓN SE NECESITA?

Referentes de distintas zonas brindan detalles de un servicio indispensable para la época.
Pág. 30 y 31.

MANEJO DEL STOCK EN LAS VETERINARIAS

Antonio Castelletti comparte tips para adecuar esta práctica a los tiempos que corren en el mercado.
Pág. 36 y 37.



El **PESO PESADO** que transforma la salud de tu rodeo



NUEVO
SUPLENUT® Se

Ahora **Suplenut®** incluye selenio.





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).



Misiones 1154 · Bernal · CP. 1179 · Buenos Aires · Argentina
+549 11-2387-5072 · ventas@palmac.com.ar

www.palmac.com.ar



SEÑALES DE ALERTA EN LA INDUSTRIA VETERINARIA

La industria veterinaria instalada en la Argentina atraviesa un momento de extrema complejidad, con un escenario que obliga a repensar estrategias y revisar cada decisión operativa.

“La preocupación es real y abarca a empresas de todos los tamaños”, coincidían distintos referentes del sector consultados por **MOTIVAR**, al describir un contexto donde confluyen múltiples factores adversos.

Por un lado, la caída sostenida en las ventas de productos veterinarios en todos los segmentos de mercado —principalmente en animales de compañía— ha generado un fuerte impacto sobre la rentabilidad, incluso mayor al registrado en 2024. Y por otro, un factor estructural clave: las nuevas medidas impulsadas por el Senasa, percibidas por buena parte del sector como desordenadas y anárquicas.

“El impacto de los salarios sobre el total de ventas históricamente rondaba entre el 15 y el 17%. Hoy, ese número subió al 22 o incluso al 25%”, explicaban desde las empresas, atribuyéndolo principalmente a la caída en las unidades vendidas, en un contexto donde los precios se mantienen —o incluso retroce-

den— desde agosto de 2024.

En paralelo, se suman movimientos de mercado que complejizan aún más el panorama: aumentos en la producción de algunas categorías específicas de productos (como reproducción) y la decisión de varias compañías de diversificar su presencia en distintos segmentos distintos a su negocio tradicional, compitiendo por precio.

“Esto ha obligado incluso a los líderes del mercado a ajustar sus precios para no seguir perdiendo participación”, resumían los empresarios.

Las distribuidoras veterinarias también sienten el impacto: muchas ya se replantean si trasladar o no al mercado todas las bonificaciones que reciben. “Luciano, el tema es que si no se vende...”, explicaban en las últimas semanas, con tono preocupado.

EL NUEVO “CEPO” ESTÁ EN EL SENASA

Con una postura cada vez más cerrada y sin voceros visibles, el Senasa concentra buena parte de las inquietudes del sector. Y no solo por su falta de comunicación oficial: también por nuevas exigencias sobre productos consolidados en el mercado.

Un ejemplo concreto: las

LOS PRÓXIMOS MESES SERÁN CLAVES PARA DEFINIR EL RUMBO DE LOS LABORATORIOS VETERINARIOS

vacunas antiaftosa. En esta edición, nos hubiera gustado brindar información clara sobre cómo avanza el proceso de adecuación a las nuevas exigencias, pero la falta de comunicación oficial nos impide hacerlo. “Estamos complicados con el Senasa. Es una anarquía total”, repetían —una y otra vez— distintos actores del sector privado.

A esto se le suma un cambio conceptual sobre la renovación de los certificados, incorporando pruebas de residuos a productos que históricamente no lo contemplaban.

Como si fuera poco, también crece el foco sobre las habilitaciones provinciales impulsadas por los Colegios de Veterinarios, particularmente en Buenos Aires, con Santa Fe ya en la mira. Todo esto ocurre mientras aún no hay novedades concretas sobre la implementación del nuevo Marco Regulatorio.

¿Y ENTONCES?

La suma de estos factores plantea una realidad desafiante para la industria veterinaria local.

Con debates aún abiertos, decisiones pendientes y una caída generalizada en las ventas, los próximos meses serán claves para definir el rumbo de los laboratorios veterinarios en la Argentina.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar

🐦 @aba_luciano



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: 6/5/2025

Facebook Twitter YouTube pmotivar Instagram motivarok

LinkedIn Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de ideas S.R.L., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640EY), 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



LABORATORIOS PLASTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.

40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica



📍 Calle 123 Nro 2174, C.P. 1923, Berisso, PBA

☎ +54 9 0221 4 528242

🌐 labplasticos.com.ar

LÍNEA NUTRICIÓN PORCICULTURA

El programa de nutrición completo para su producción porcina



A través de la nutrición y salud, dsm-firmenich apoya a moldear el futuro del cuidado de los lechones, proteger sus matrices con confianza y alcanzar el potencial productivo de engorde.



Escanne y conozca el programa nutricional completo que eleva la productividad y rentabilidad de la porcicultura en todas las fases.

Instagram: dsmfirmenichanlatam
Facebook: DSM Animal Nutrition Latam
LinkedIn: dsm-firmenich Animal Nutrition & Health

dsm-firmenich

Con BROUWER seguimos acompañándote como tu **socio estratégico.**

¡Te regalamos **hasta \$200.000** para tu próxima compra!



Escaneá el QR y descubrí la ruleta de megaopportunidades. ¡Participá y obtené increíbles premios en tu próxima compra a través de la app MiKvet!

¡No te lo pierdas, girá y ganá con KrönenVet!



Gracias a la confianza de nuestros clientes, hoy llegamos a **más de 1.200 destinos** en todo el país.



Nuestro principal valor es el servicio: gestionamos **más de 5.000 pedidos mensuales.**



Contamos con una flota de **más de 30 vehículos** que nos permite asegurar entregas rápidas y con cobertura garantizada.



Accedé a lo mejor del mercado veterinario de la mano de **más de 40 proveedores** nacionales e internacionales.

Además tenemos la **mejor app** del mundo veterinario

En un solo clic, **más simple que nunca**



PREOCUPACIÓN POR LA BAJA DE LAS VENTAS Y LA CAÍDA DE LA RENTABILIDAD

Las distribuidoras de productos veterinarios se ajustan al nuevo contexto macroeconómico y buscan modificar sus esquemas en la búsqueda de un nuevo punto de equilibrio. ¿Lo lograrán?

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



Lo anunciamos en CIVA 2024: los cambios en la macroeconomía nacional iban a impactar fuerte en los modelos de negocios de los distintos integrantes de la cadena.

Así sucedió y lo que pasa hoy con las distribuidoras de productos veterinarios tanto para grandes, como para pequeños animales, es solo una muestra de ello.

“Hay preocupación por la caída en las ventas y la baja en la rentabilidad de las empresas”, le comentaban a MOTIVAR distribuidores que operan en distintos rubros y regiones de nuestro país.

Asumiendo parte de la responsabilidad por esta situación en base a lo que muchas veces es el traslado de bonifi-

caciones y descuentos logrados con los proveedores a “la calle”, las distribuidoras visualizan como causante de esta situación a la presión ejercida por parte de algunos laboratorios para el cumplimiento de los estimados y los convenios realizados.

Al momento de analizar los distintos rubros, el relevamiento de MOTIVAR pone sobre el tapete que la caída en las ventas durante este año, mayor en relación incluso a 2024, ha afectado más fuertemente al sector de productos para los animales de compañía que al de los bovinos, por ejemplo.

“Desde lo comercial, el panorama es complicado. No solo por el contexto, sino porque también se han ido extendiendo los plazos de pago”, nos aseguraban los referentes de distintas distribuidoras veterinarias.

En este caso, también el sector de pequeños animales da la nota.

¿Por qué? Es que si bien desde hace años los pagos (incluso desde las clínicas veterinarias) se manejaban “cortos” o incluso de contado, hoy todo se habría modificado, llegando los plazos a extenderse hasta los 30 días.

“Esto no está bien e impacta fuerte en la rentabilidad”, nos decían poniendo



Las caídas en las ventas impactan de lleno en el negocio.

el foco en que, si bien la inflación no es lo que era, sigue teniendo un impacto considerable en lo que hace al manejo financiero de las empresas.

¿Y en ganadería? También hoy se ven en el mercado plazos de pago cercano a los 90 días “sin que nadie lo hayan pedido”.

UNA SITUACIÓN COMPLEJA

Si bien desde el sector aseguran que las empresas buscan “acomodar” la situación sin desprenderse de colaboradores, o modificar los esquemas de atención y servicio a los veterinarios, es claro que el negocio cambió y algo habrá que hacer. “Hacia mediados / fines de 2024 tu-

vimos que licuar nuestros stocks... Eso llevó a una sobreoferta de productos, impulsando una fuerte caída de precios”, nos decían.

Y agregaban: “El mercado va a la venta de unidades genuinas: lo que vendemos no alcanza para mantener los gastos de estructura. Las distribuidoras tenemos que rentabilizar las empresas y dejar de captar mercado por precio. Los descuentos que ofrecíamos gracias a la inflación los tenemos que dejar de entregar; debemos vender a precio de lista y solo ofrecer las ofertas que hoy nos traslada el laboratorio”, coincidían.

LO QUE VIENE

Con precios a la baja y sin convalidar los aumentos de precios que muchos laboratorios intentaron trasladar en los últimos meses, las distribuidoras veterinarias buscan reacomodar sus modelos de negocio a la nueva realidad, sosteniendo la calidad del servicio pero sin descuidar los márgenes de sus operaciones, en función de consolidar un nuevo formato de trabajo basado en ventas “reales” y una cada vez mayor vinculación con sus clientes. **AR**

WEIZUR

LÍNEA REPRODUCCIÓN

KIT+ REPRODUCCIÓN

CONTIENE

- DISPROZUR
- BENZATRIOL
- CIPIONAL
- CELOPROST



Disprozur + **Disprozur 0.5**
PROGESTERONA 1G PROGESTERONA 0,5G



NUEVO **Librela**[®]
Bedinvetmab

PARA MÁS DÍAS DE JUEGO



PRIMERA Y ÚNICA Terapia Mensual Inyectable con ANTICUERPOS MONOCLONALES para el tratamiento del dolor por osteoartritis (OA) en perros a partir de 12 meses de edad.

Una terapia de anticuerpos (mAb) que se dirige al FCN un mediador clave en la vía del dolor



Librela[®] funciona como los anticuerpos naturales: se elimina mediante la degradación normal de las proteínas, por lo que presenta mínima participación del hígado o los riñones y mínimo impacto a nivel gastrointestinal.

Considerar especialmente para perros que...

- ✓ Se beneficiarán de un control del dolor de manera mensual.
- ✓ Tienen tutores que valoran la tranquilidad de aplicar **1 inyección mensual**.
- ✓ No toleran un AINE.
- ✓ Están en tratamiento con medicamentos que pueden tener interacción con AINES.
- ✓ Son difíciles de medicar por vía oral.

Pregunte a un representante Zoetis por Librela[®]



1. Keizer, R. J., Huitema, A. D., Schellens, J. H. y Beijnen, J. H. (2010). Clinical pharmacokinetics of therapeutic monoclonal antibodies.

Fondo de la Legua 1171 - 2 piso - B1607BJD | San Isidro - Buenos Aires - Argentina | Teléfono: 54 11 60901800 - www.ar.zoetis.com

LIBRELA 5 mg: SENASA - Certificado N° 24-048; LIBRELA 10 mg: SENASA - Certificado N° 24-045; LIBRELA 15 mg: SENASA - Certificado N° 24-047; LIBRELA 20 mg: SENASA - Certificado N° 24-044; LIBRELA 30 mg: SENASA - Certificado N° 24-046

Su venta requiere receta médica.

zoetis



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



Electrificadores



Aisladores



Bastones



Barras de pesaje



Monitores

**Consultar por la línea completa*



CARRETELES RAFAELA

“EL OBJETIVO NO ES SOLO PREVENIR MORTANDADES, SINO EVITAR PÉRDIDAS DE EFICIENCIA PRODUCTIVA”

Con protocolos sanitarios estrictos y control ambiental, el establecimiento Las Chilcas, ubicado en Córdoba, consolida un modelo de gestión innovador. ¿Cómo lo hacen?

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



Las Chilcas tiene una capacidad instalada para 21.000 animales.



El establecimiento destina 2.000 hectáreas a la producción ganadera.

En el kilómetro 868 de la Ruta Nacional 9, entre las localidades de Rayo Cortado y Villa de María de Río Seco, se ubica uno de los proyectos agroindustriales más integrales del norte cordobés: el establecimiento Las Chilcas.

Esta empresa familiar, con más de tres décadas de trayectoria, explota 10.600 hectáreas en total. De ellas, 10.000 se dedican a la agricultura, principalmente a la producción de maíz, soja y trigo, mientras que las 2.000 hectáreas restantes son destinadas a la producción ganadera.

Dentro del complejo, el feedlot ocupa un rol estratégico, con una capacidad instalada para 21.000 animales y un flujo anual de hasta 34.000 cabezas, generando cerca de 5 millones de kilos de carne.

“Hoy estamos trabajando con un nivel de ocupación del 60-65%”, comenta Diego Nicola, médico veterinario recibido en la Universidad de Río Cuarto y actual gerente del feedlot. “De ese porcentaje, entre un 25 y 30% es hacienda propia, mientras que el resto corresponde a clientes, que incluyen frigoríficos, exportadores

y abastecedores del consumo interno”, agrega en diálogo con MOTIVAR.

PROCEDENCIA Y RAZAS

“Generalmente, el 80%-85% de la hacienda que ingresamos proviene del NEA: Entre Ríos, Corrientes, Chaco, Formosa, Santiago del Estero y el norte de Santa Fe”, explica Nicola. El 15%-20% restante llega desde la provincia de Buenos Aires.

Respecto a las razas, predominan los Braford y Brangus, junto a sus cruza –“más cuartinos que razas puras”, según aclara el veterinario–, mientras que desde Buenos Aires se reciben animales principalmente de Aberdeen Angus.

“Hoy está entrando ganado de entre 220 y 350 kilos”, puntualiza Nicola. “Los animales más pesados, los novillitos de recría, probablemente comiencen a llegar en uno o dos meses”, comenta.

El estado corporal de los destetes es muy variable: “Los que provienen del Chaco suelen llegar en estado regular a malo, los de Formosa en regular, mientras que los de Corrientes y Entre Ríos llegan en mejores condiciones”, detalla.

UN FEEDLOT EFICIENTE

La falta de información sobre la histo-

Continúa >>>

“MIENTRAS QUE LA GARRAPATA TIENE CIERTA ESTACIONALIDAD, LA SARNA SE PRESENTA DURANTE TODO EL AÑO.”

VUELVE EL CONGRESO VETERINARIO
MÁS GRANDE DEL INTERIOR DEL PAÍS!



9na
Edición
**CONGRESO
VETERINARIO
LATINOAMERICANO**

13 y 14 de Junio 2025

COMPLEJO METROPOLITANO
Rosario, Santa Fe, Argentina

dravet

50
AÑOS

1975 - 2025

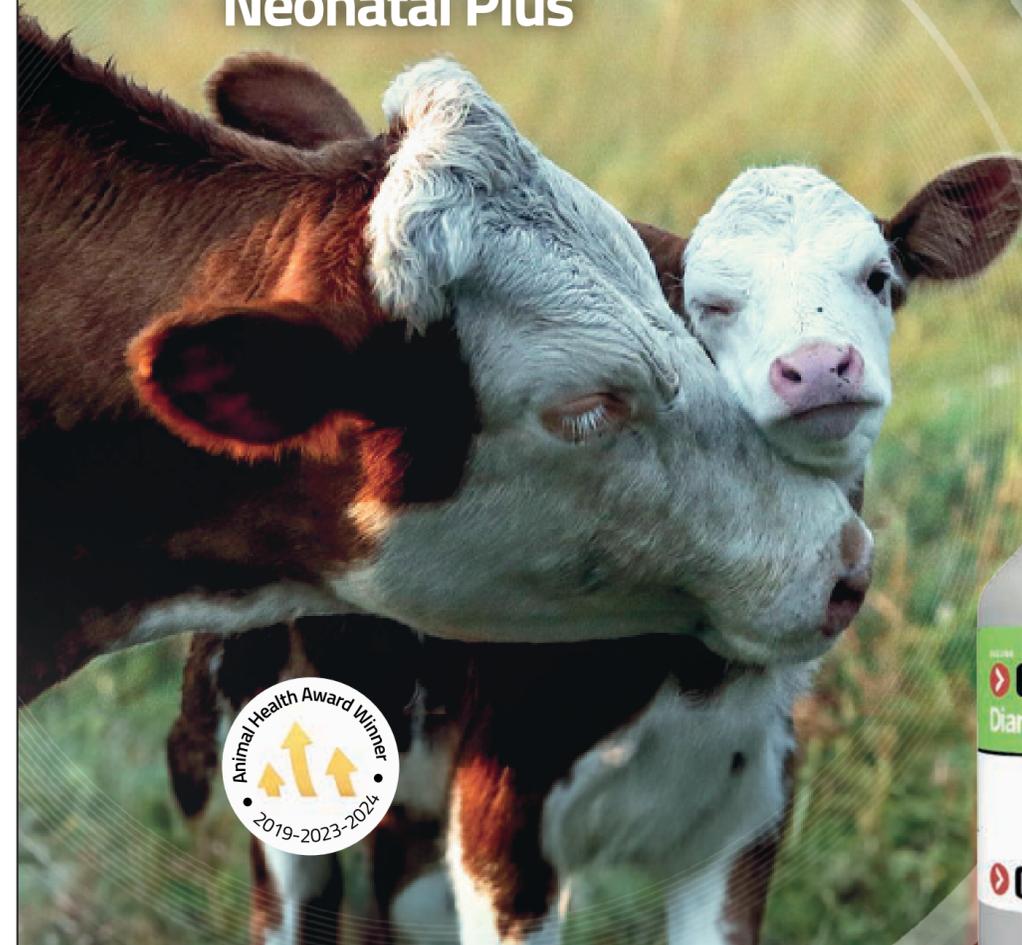
MÁS INFO EN NUESTRA WEB

www.congresoveterinario.com.ar

CDV

Prevenir la Diarrea Neonatal es producir más

Vacuná a tus vacas entre 30 y 60 días antes del parto con CDVac Diarrea Neonatal Plus



cdv.com.ar | @labcdv



ria sanitaria previa de los animales impone la necesidad de un protocolo riguroso en el momento del ingreso.

"El 95% de los feedlots en el país aplica alguna estrategia de sanidad de ingreso. Nosotros descansamos la hacienda entre 24 y 72 horas, dependiendo de la distancia recorrida, para minimizar el estrés", detalla Nicola. Posteriormente, se inicia un esquema de intervenciones sanitarias integrales que incluye:

- » **Vacunación sistemática** contra el complejo respiratorio y clostridiales, con revacunación a los 18-21 días. "Esto es clave porque las enfermedades respiratorias son una de las principales causas de mortandad y pérdida de eficiencia", señala el veterinario.
- » **Control antiparasitario estratégico**, mediante el uso de antiparasitarios rotados según resultados de HPG. "No nos quedamos con un solo principio activo para evitar la generación de resistencias parasitarias", agrega.
- » **Suplementación vitamínica y mineral**, aplicada al ingreso, que refuerza el estado inmunológico de los animales, afectados por el estrés del transporte, el destete y el cambio de ambiente.
- » **Evaluación sanitaria personalizada**: cada tropa recibe un diagnóstico inicial donde se analiza su procedencia, cantidad de kilómetros recorridos, condiciones de viaje y presencia de signos clínicos, para decidir si corresponde aplicar metafílixia preventiva.
- » **Aplicación de vacuna antirrábica**: medida fundamental dada la ubicación del feedlot en una zona de riesgo. "La aparición de un caso de rabia bloquea todos los movimientos en un radio de 10 km. Prevenirlo con una vacuna de bajo costo es una estrategia que pro-



MV Diego Nicola, gerente del feedlot.

tege tanto nuestra producción como la de nuestros clientes", sostiene Nicola. El plan sanitario se implementa en colaboración con el laboratorio Biogénesis Bagó, garantizando calidad de insumos y asesoramiento técnico constante.

"Cada animal que ingresa es una inversión significativa: el objetivo no es solo prevenir la mortalidad, sino evitar la pérdida de eficiencia productiva que genera cualquier enfermedad, incluso cuando no termina en muerte", concluye Nicola.

EL ROL FUNDAMENTAL DEL BAÑADERO

Un pilar esencial dentro del esquema sanitario de Las Chilcas es el bañadero de inmersión, utilizado en el 100% de los animales ingresados.

"Cada animal pasa sí o sí por el bañadero, sin excepciones", afirma Nicola. El objetivo es claro: controlar los principales ectoparásitos que afectan la ganadería de la región, como la garrapata y la sarna.

"Mientras que la garrapata tiene cierta

estacionalidad, la sarna hoy se presenta durante todo el año. Ya no podemos pensar que solo aparece en invierno", advierte el veterinario. El establecimiento reacondicionó su infraestructura de baño, sumando controles sistemáticos:

- » Medición periódica del pH.
- » Verificación de la concentración de principios activos en el líquido.
- » Evaluación del nivel de materia orgánica acumulada.
- » Registro detallado del volumen tratado y reposición de soluciones a medida que el baño pierde efectividad.

"Gracias a esta política, llevamos cuatro años sin registrar un solo caso de sarna dentro del feedlot", destaca Nicola.

Más allá de las pérdidas de peso y las lesiones que la sarna produce, la prevención tiene un impacto directo sobre la calidad de las medias reses, mejorando los resultados económicos a nivel de faena.

"La sarna no admite descuidos: afecta al animal, al producto final y a la rentabilidad. Por eso preferimos invertir en prevención seria, sin atajos", resume Nicola.

INVERTIR PARA GANAR

Respecto al contexto económico reciente, Nicola se muestra moderadamente optimista: "Los últimos dos trimestres, tanto del año pasado como el actual, mostraron márgenes positivos, con un precio de la hacienda que superó la inflación".

Esto genera mayor apertura a la inversión sanitaria: "Los clientes comprenden que la sanidad representa solo un 2-3% del costo total del kilo producido, y cualquier mejora propuesta es evaluada positivamente", asegura. "Hoy cada ternero vale mucho. Los remates registran pre-

cios de hasta \$4.000/\$4.200 por kilo vivo. Cuidarlos es más rentable que ahorrar en prevención", reflexiona.

ECONOMÍA CIRCULAR

El modelo productivo de Las Chilcas está basado en economía circular.

"Además del feedlot, tenemos una planta de bioetanol que produce 6 millones de litros al año", explica Nicola.

El funcionamiento energético de la destilería depende de un biodigestor, alimentado con residuos de la granja porcina (1.200 madres), la agricultura y el feedlot. "El biogás generado abastece la caldera de la destilería y el digestor resultante es utilizado como fertilizante orgánico en el campo", detalla.

Este enfoque permitió reducir en un 60% el uso de fertilizantes sintéticos, favoreciendo la sustentabilidad ambiental y mejorando los rendimientos agrícolas.

Además, el uso del guano del feedlot para fertilización contribuye a mantener los corrales limpios, reduciendo el estrés animal y mejorando la eficiencia de conversión alimenticia.

LA SANIDAD COMO PILAR

Diego Nicola lo resume así: "Cada animal enfermo no solo implica un costo en tratamientos, sino también una pérdida de eficiencia, tiempo y dinero. Invertir en sanidad es invertir en productividad y en sustentabilidad".

En Las Chilcas, producción, eficiencia y cuidado ambiental caminan de la mano, consolidando un modelo de referencia para la ganadería argentina del futuro. **AR**

Juntas con Bio

logramos que nuestros clientes den un **salto productivo.**



Consulta con tu médico veterinario

Juan Charaf.
Médico veterinario.
Veterinaria Fortín Oeste.
9 de Julio, Buenos Aires.

"Implementamos un plan sanitario **preparto** para proteger a los terneros desde su nacimiento, asegurando su desarrollo saludable y un destete exitoso."



Escaneá para más info.



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



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

¿DE QUÉ “DEPENDE” QUE LOS VETERINARIOS OFREZCAN SERVICIOS CONCRETOS AL PRODUCTOR?

Junto a veterinarios referentes del Programa de Educación Continua de la FCV de Tandil, analizamos cuáles son hoy las barreras a las que se enfrentan a la hora de que el ganadero adopte todos sus servicios.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



Y... depende”. Esta quizás sea una de las frases más escuchada por parte de los veterinarios a lo largo de la historia. Hagan la prueba. Consulten a un colega o estén atentos ustedes mismos a cuál es, en muchos casos, la primera frase que mencionan cuando se les consulta por el valor de un servicio profesional, o un plan sanitario, por citar solo algunos ejemplos.

Aprovechando la confianza que mantenemos con nuestros lectores, es que iniciamos así una nota en la cual van a poder conocer los frutos del Taller que dictamos desde MOTIVAR para cerca de 40 veterinarios referentes en ganadería en el marco del segundo Ateneo del año del Programa de Educación Continua de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Tandil (UNICEN).

“¿Cómo vender y cobrar mejor los servicios veterinarios?”, fue el lema de una propuesta que se llevó adelante durante todo un día de intercambio, en la cual brindamos herramientas prácticas para mejorar la venta, transmisión y cobro de servicios veterinarios en el campo, entendiendo las barreras que enfrentan los productores para adoptar planes sanitarios completos.

En ese marco, se destacaron dos conceptos bien prácticos para que los profesionales consideren a la hora de avanzar en sus propuestas. El prime-

ro de ellos, lo venimos sosteniendo desde hace años: “informar es también vender”. ¿Qué quiere decir esto? Que el rol extensionista de los veterinarios no solo es irremplazable sino también absolutamente necesario para que cada vez se incorporen más planes sanitarios en los rodeos de todo el país.

Cuanto el productor más sepa, más conozca, sobre el impacto real de las enfermedades en la productividad, más invertirá en sanidad.

¿Y el otro? También es bastante sencillo de interpretar. “El tiempo es oro”, sostuvimos en la jornada organizada en Tandil, Buenos Aires, a fin de dejar bien en claro que los veterinarios deben dejar de cobrar únicamente su “mano de obra”, para incorporar también en la ecuación todo su conocimiento y, también, las horas que dedican no solo en traslados, sino principalmente a la hora de generar informes que realmente agregan valor y orden a los establecimientos que asesoran a lo largo y ancho de todo el país.

En base a esto, el llamado fue claro y concreto: se deben maximizar los esfuerzos en comunicar correctamente a los ganaderos, pero siempre bajo el orden de una estrategia bien definida, bajada con mensajes claros y objetivos.

“Muchas veces somos nosotros los que establecemos los objetivos a cumplir en el campo, mientras que poco le consultamos a los clientes que quieren hacer ellos, qué necesitan y cómo nos van a medir”, nos decían muchos de los profesionales que participaron del segundo Ateneo del Programa de Educación Continua en bovinos de la FCV de Tandil.

MUCHO MÁS QUE UNA DESCRIPCIÓN DE TAREAS

Tal como MOTIVAR lo viene haciendo desde hace años, esta también fue una buena oportunidad para insistir en la importancia que tienen los



Fuimos parte del Ateneo del Programa de Educa

HABLANDO DE BARRERAS...

¿Por qué los productores ganaderos no siguen al 100% las recomendaciones de los veterinarios en materia de la sanidad de los bovinos? Bajo la mirada de los profesionales que formaron parte de la actividad dictada por MOTIVAR en Tandil, estas son las principales 4 creencias sobre las cuales aún queda mucho camino por transitar.

1. Los productores no conocen realmente el costo – beneficio de aplicar un plan sanitario en los rodeos o no logran ver los resultados del mismo.
2. Sigue persistiendo la creencia de que aplicar planes sanitarios es directamente proporcional a la necesidad de encerrar a la hacienda más veces en el año de lo que se hace.
3. Los ganaderos creen que saben de sanidad, existe aún un tema cultural vinculado a la falta



El intercambio fue muy productivo.

4. Hay falta de confianza en las propuestas de veterinarios que aún (más allá de los avances) creen que su posicionamiento como líderes de opinión y conocimiento no es reconocido.

planes sanitarios bien establecidos, categoría por categoría, a la hora de lograr resultados.

No se trata solo de una descripción de tareas, sino también de una herramienta comercial que ordena al productor y permite realizar propuestas comerciales concretas y de alto impacto, posibilitando la venta cruzada de productos y servicios, a la vez de incrementar el ticket promedio de cada cliente.

Sabemos que el plan perfecto no existe y que no hay recetas mágicas, pero de ahí a no marcar un norte, ni objetivos claros hay un mundo que, casi siempre termina dañando la confianza entre veterinarios y productores.

¿POR QUÉ PASA LO QUE PASA?

Una de las propuestas que generamos tuvo que ver con la posibilidad de establecer cuáles son las principales barreras por las cuales los productores no siguen al 100% las recomendaciones de sus veterinarios (desde la óptica de los profesionales) para luego plantear obviamente las soluciones que se

podrían poner rápidamente en marcha para mejorar la situación.

En ese marco, se generaron equipos para trabajar de manera colaborativa, fomentando el intercambio de experiencias y perspectivas diversas.

La devolución fue súper interesante y realmente comprometida por parte de los participantes. Así fue como se comentaron distintas barreras de manera grupal.

En primera instancia, todos coincidieron en que la empatía con el productor, su realidad, sus objetivos y contexto es una habilidad imprescindible a la hora de generar un vínculo sobre el cual generar y desarrollar los trabajos.

“MUCHAS NOSOTROS FIJAMOS LOS DEL CAMPO, SIN CONSULTAR QUÉ NECESITAN LOS CLIENTES Y CÓMO NOS VAN A TERMINAR MIDIENDO”

Más allá de esto, focalizamos 100% sobre esas barreras que los profesionales aún perciben en materia de que se incorpore más sanidad en los establecimientos. Así fue como se coincidió en 4 conceptos clave:

1. Los productores no conocen realmente el costo – beneficio de aplicar un plan sanitario en los rodeos o no logran ver los resultados del mismo.
2. Sigue persistiendo la creencia de que aplicar planes sanitarios es directamente proporcional a la necesidad de encerrar a la hacienda más veces en el año de lo que se hace.
3. Los ganaderos creen que saben de sanidad, existe aún un tema cultural vinculado a la falta de inversiones estratégicas y de alto impacto.
4. Hay falta de confianza en las propuestas de veterinarios que aún



(más allá de los avances) creen que su posicionamiento como líderes de opinión y conocimiento no es reconocido. Las soluciones prácticas que se

podrían poner en marcha a la hora de romper con estas barreras fueron planteadas por los propios veterinarios. Vayamos de una para conocerlas en detalle.

“EL PRODUCTOR NO CONOCE EL IMPACTO POSITIVO DE UN PLAN SANITARIO”

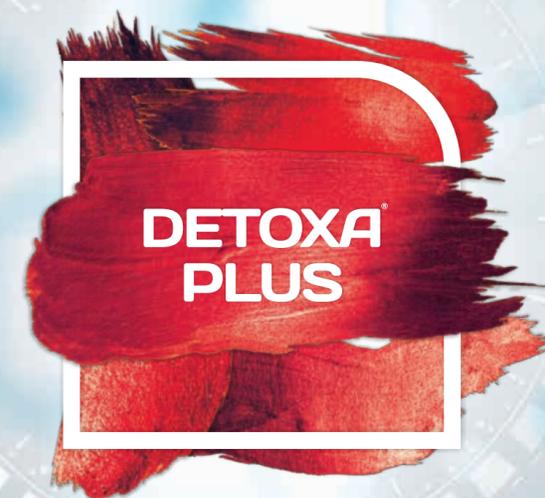
Esta fue sin dudas la barrera más mencionada por los veterinarios. ¿Y qué propusieron? Muchas acciones y realmente interesantes.

Una primera idea fue organizar desde la veterinaria charlas técnicas contratando a referentes externos para exponer sobre casos concretos en los que se muestre el impacto real de no tener un plan sanitario. El target objetivo sería “productores que nos interesen comercialmente”.

Allí se debería entregar folletería (“el papel sigue teniendo valor”) por ejemplo destacando las pérdidas productivas que generan las enfermedades en el rodeo y seguido el precio de vacunarlos. También acciones en re-

Continúa >>>

¡Biotecnología aplicada al control de micotoxinas!



Dr. Rita Lid...

f @ VETANCO ARGENTINA | VETANCO.COM

¿QUÉ PASA CON LOS SUELDOS Y LOS HONORARIOS?

En la mayoría de los casos, los veterinarios no tienen un sueldo fijo... Este aspecto, sobre el cual desde hace años insistimos como una deficiencia estratégica, cobra cada vez más relevancia en función de cómo los profesionales establecen el valor de sus honorarios.

¿Quién habrá sido el primer veterinario que decidió pasar valores en kilos de carne? Obvio que entendemos por qué se hizo... Es una forma de que el cliente entienda claramente el precio... "es así como le hablamos en el mismo idioma", suelen decirnos los veterinarios.

Sin embargo, al escuchar que la realización de un tacto vale alrededor de \$3.000 (menos que un alfajor de marca conocida), nos seguimos preguntando quién paga entonces el seguimiento, los informes, etc, etc. ¿No? Es por esto que volvimos a desafiar a los asistentes, mostrando cómo este honorario que cobran hoy solo paga el "costo de mano de obra"...

Es cierto, se avanzó en una mejor cotización de los viáticos, pero aún resta mucho camino por recorrer. En primer lugar, no deja de sorprendernos que aún hoy

(2025) muchos veterinarios crean que los valores de referencia que fijan los colegios profesionales son un máximo de lo que se puede cobrar. Eso no es así, de hecho, todo lo contrario: son valores éticos mínimos.

Pero bueno, avanzamos luego en determinar cuál sería una propuesta integral de ítems deberían considerarse al momento de cotizar un servicio de tactos, por ejemplo. Sabemos que "el mercado manda", pero conocer y darle valor al tiempo de los profesionales es una tarea que no se puede perder de vista.

- » Tiempo de traslado (en horas).
- » Tiempo de seguimiento posterior (¡informes!).
- » Gastos de movilidad.
- » Costo de herramientas / Equipamiento amortizado.
- » Capacitación profesional y actualización técnica.
- » Honorario de colaboradores.
- » Honorario esperado por trabajo profesional (por cabeza o por hora).

¿Qué les parece? Sería genial si nos comparten su visión sobre este tema vía mail a redaccion@motiviar.com.ar.



Los asistentes son parte del Ateneo del Prorama que se desarrolla en Tandil



Se compartieron experiencias que llevaron a generar conclusiones más que interesantes.

des sociales con campañas como, por ejemplo: ¿Sabías que la muerte de un animal a causa de X enfermedad equivale al monto con el que podrías haber vacunado a X cabezas? No olvidar el "call to action" ... Es decir: a cambio de qué se comparte esta información.

Por ejemplo: introducir un botón de WhatsApp para que el productor solicite una entrevista o visita a su campo.

Otra propuesta fue invitar a un determinado grupo de establecimientos generar ensayos desde la veterinaria. Esto los hace sentir espaciales y permite, por ejemplo, demostrarles el impacto que pueden tener las neumonías en el engorde. Claro que luego de terminado el ensayo, se deberán ofrecer acciones concretas de trabajo y bien valorizadas.

Este caso podría ser utilizado para promover la visita de otros productores a ese establecimiento y visualizar en primera persona (y en diálogo entre productores) cómo fue el proceso, la inversión realizada y el resultado alcanzado.

Por último, se destacó la importancia de vender el plan sanitario por etapas... no todo junto y con resultados finales que se verían en años. Sin objetivos concretos y medibles (por más sencillos que sean) luego de la realización y concreción de cada etapa.

"HAY QUE ENCERRAR MUCHAS VECES"

Los veterinarios coincidieron en que muchas veces (aunque no lo digan) los productores tienen el preconceito de que aplicar planes sanitarios completos implicaría aumentar la cantidad de encierres que realizan en el año. Allí también hubo propuestas concretas:

- » Aprovechar las vacunaciones obligatorias para complementarlas con otras vacunas / acciones.
- » Invitar a los productores a dar aviso de cuándo van a encerrar para proponer acciones adicionales.
- » Generar un servicio en el cual la veterinaria se haga cargo del personal y lo encierre... "Si una excusa es que no lo hacen porque hace mucho calor, podemos llevarlos a que se encierre por las tardes y trabajar directamente al

otro día temprano", nos decían.

- » Cada vez que se propone un plan sanitario, informar la cantidad de encierres que contempla... "Muchas veces el plan sanitario los termina organizando y llegan a tener que encerrar la hacienda menos veces de lo que lo hacían o hubieran hecho", agregaron los profesionales llevando al máximo su compromiso para con la acción propuesta desde **MOTIVAR**.

"CREEN QUE SABEN DE SANIDAD"

Sin dudas esta es una limitante concreta que puede trabajarse siempre de la mano de mostrar resultados concretos. ¿Cómo?

- » Poniendo en contacto al productor que no quiere cambiar o que no le gusta invertir o que piensa "¿para qué, si así estoy bien?" con otro que era así, pero cambió y mejoró su rendimiento.
- » Mostrarle al productor que en la situación actual estaría ganando más dinero si alquilara el campo... y acto seguido, proponerle un plan para lograr de mínima ese punto de equilibrio básico.
- » Organizar jornadas o invitar a recorridos de campo a los hijos de los clientes o a personal joven a fin de mostrar "nuevas" tecnología, como puede ser el uso del ecógrafo, etc.

"TODAVÍA HAY FALTA DE CONFIANZA EN EL VETERINARIO"

Esta fue otra de las barreras detecta-

¿CÓMO APROVECHAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL?

Este Taller realizado junto a los referentes del Ateneo de Educación Continua sirvió también para analizar junto a los veterinarios las distintas posibilidades que les brinda hoy la Inteligencia Artificial, específicamente Chat GPT.

Quedó claro que, más allá de lo médico, este tipo de herramientas les posibilita avanzar en cuestiones

ligadas al armado de planillas de Excel, la definición de mensajes estratégicos, y hasta el diseño de flyers, banners y otro tipo de materiales de difusión que tanta falta hacen para romper con la barrera comunicacional que separa a los productores de la correcta implementación de los planes sanitarios y servicios veterinarios en sus rodeos.

¿Qué se puede hacer al respecto? En primer lugar y tal como coincidieron los presentes, ser los profesionales mismos quienes eleven su estatus... su posicionamiento.

¿Cómo? Agregando valor. ¿Qué es eso? Claro, que sea el veterinario quien acerca sus clientes novedades en relación a la industria, a tratamientos y ensayos.

Otro ejemplo podría ser acercándose (sin esperar que los llamen) a los responsables o los dueños de los campos. No hay que ponerse pesado, pero tampoco éxito...

"Somos los más queridos por el personal, nos piden consejos y hasta somos padrinos de algún hijo, pero no llegamos al administrador", nos graficaban los asistentes.

¿Qué más se puede hacer para ganarse definitivamente la confianza de los productores ganaderos?

» Generar encuentros fuera del campo, con el objetivo de charlar sobre la actividad, pero también cuestiones personales. Pasar tiempo con los clientes genera un mayor vín-

culo y de esa manera todos ganan.

» Tomarse el tiempo luego de los trabajos en la manga para compartir un mate o un momento y allí siempre poner como tema relevante a la sanidad. Muchas veces los veterinarios usan esos encuentros para charlar de otras temáticas generales y se pierde una gran oportunidad.

» Poner el foco en informar de manera directa sobre el impacto de las enfermedades zoonóticas, no solo sobre los animales sino también en las personas que trabajan en el establecimiento. Dejar bien en claro porque son obligatorias determinadas enfermedades es sin duda un tema que atañe directamente a los veterinarios. ¿Quién lo haría si no?

DEPENDEN... ¿DE QUÉ DEPENDEN?

Entendiendo perfectamente que las tareas o acciones que los veterinarios proponen dependen de múltiples factores, nuestra propuesta pasa por otro lado. La idea es evitar esa palabra. Consideramos que plantea más dudas para el productor que certezas... Quizás exageremos, pero estamos convencidos que en lugar de responder siempre "depende", se podrían realizar preguntas estratégicas que indirectamente posibiliten ir afinando la idea que tiene el productor para después tomarnos un tiempo y generar una propuesta.

¿Depende? Seguro que sí, pero ¿hace falta iniciar las respuestas que damos con esa palabra? **AR**

NUEVA PRESENTACIÓN
500 ml

SÍNDROME DE LA VACA CAÍDA

prevení y tratá con
Borogluconato de Calcio 50%



FÓRMULA OPTIMIZADA

Borogluconato de Calcio 50%
Cloruro de Magnesio 10%



Rápida
recuperación



Fácil
aplicación



Multiespecie



WhatsApp (+54) 9 11 6892-9063

info@chinfield.com

www.chinfield.com

¿ES CARO EL PLAN SANITARIO EN BOVINOS?

En base a los boletines trimestrales del MINAGRI, podemos afirmar que el plan sanitario cuesta menos de 4 kg de ternero por cabeza y representa solo el 5-7% del gasto total.

Antonio Castelletti

tonicastelletti@gmail.com



Año tras año se pone en discusión entre productores y veterinarios el costo =o mejor dicho la inversión) en sanidad para los rodeos bovinos.

El ganadero muchas veces visualiza a esta herramienta estratégica como una manera de "ahorrar" en esa vacuna o ese medicamento, perdiendo de vista que muchas veces al no aplicarlos impacta negativamente en su producción.

Entendiendo esta problemática y buscando poner en números el impacto real del plan sanitario sobre los rodeos, analizamos los boletines trimestrales (con foco en marzo 2025) del Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Nación.

Así es como vemos algunos números relevantes de la serie 2012-2025, donde el promedio del kilo de ternero invertido



en sanidad por cabeza nos da 3,52 kg. Asimismo, si hacemos un análisis del costo en kilos, empleando la misma información y poniendo en base 100 el año 2012, vemos que nunca antes la inversión en sanidad superó ese valor.

Este tipo de análisis sirve para ver variaciones de precio a lo largo del año, en este caso tomamos los kg de ternero que sale el costo sanitario.

¿CUÁNTO VALE LA SANIDAD EN UN RODEO DE CRÍA?

Para la siguiente comparación se utilizó la información de los costos publicados en los boletines trimestrales del MINAGRI, donde vemos que los valores porcentuales del costo en sanidad sobre el costo total fueron del 5 al 7% dependiendo del año (Ver Gráfico N° 1).

EL PROMEDIO DE INVERSIÓN EN SANIDAD POR BOVINO PARA EL PERÍODO 2012-2025 ES DE 3,52 KILOS DE TERNERO

Se toma la base de la información del Minagri ya que es una fuente pública y se puede monitorear anualmente. Más allá de esto y como siempre sostenemos, para determinar el costo sanitario lo ideal es consultar al veterinario y así determinar cuáles son los productos y servicios necesarios para cada caso.

La determinación del plan sanitario en cada campo es siempre una decisión del profesional veterinario, en este caso se quiso poner en manifiesto el costo sani-

AÑO	\$/CABEZA	\$/KG Tern.	Kg Tern. Sanidad
2012	\$ 50	\$ 12	4,31
2013	\$ 50	\$ 13	3,94
2014	\$ 50	\$ 17	2,89
2015	\$ 75	\$ 25	2,99
2016	\$ 107	\$ 35	3,06
2017	\$ 133	\$ 37	3,62
2018	\$ 175	\$ 44	3,98
2019	\$ 270	\$ 67	4,06
2020	\$ 425	\$ 111	3,85
2021	\$ 663	\$ 220	3,01
2022	\$ 936	\$ 351	2,67
2023	\$ 1.668	\$ 485	3,44
2024	\$ 8.495	\$ 2.166	3,92
2025	\$ 11.475	\$ 3.390	3,38

tario sobre el costo total y la variación de precio con respecto al kilo de ternero. AR

sivet

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



2302- 306359 / 306357 / 0800-222-6401

pedidos@distribuidorasivet.com.ar

distribuidorasivet.com.ar



Dardox®

Flumetrina - Eprinomectina - Butóxido de Piperonilo

El primer pour on en su clase

Sarnicida, garrapaticida, piojicida y más...

Único sarnicida pour on del mercado

Acción dual tópica y sistémica



Envase de 5 litros

10 mL / 100 kg



Efectividad en una sola aplicación:

- 100% de eficacia como sarnicida.
- Más del 99% de eficacia como garrapaticida. P.R.A. *: 18 días.
- 100% de eficacia como piojicida.

Además...

- 24 h de retiro en leche y 5 días en carne.
- Alto nivel de exposición a ectoparásitos.

*Poder residual absoluto

www.koniglab.com

/koniglabganaderia

/konig.ganaderia

König

LECHERÍA DEL FUTURO: PROFESIONALES DEBATEN SOBRE CALIDAD E INNOVACIÓN

Fatro Von Franken convocó a más de 40 veterinarios en San Pedro para compartir estrategias de manejo, nuevas herramientas y sanidad en el tambo.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



Lizi Domínguez

✉ lizi@motivar.com.ar



Con un enfoque que combinó innovación, estrategia y una visión clara sobre los desafíos del tambo, Fatro Von Franken reunió en San Pedro, Buenos Aires, a más de 40 veterinarios referentes en calidad de leche y manejo de mastitis, en el marco de la segunda edición de su evento insignia: La Lechería del Futuro.

Bajo el lema "Sumando innovación y estrategia para los nuevos desafíos", la jornada arrancó con la palabra de Tomás Savio García, gerente de Ganadería de la compañía, quien no solo dio la bienvenida, sino que reafirmó los pilares que sostie-

nen a Fatro Von Franken en el sector: trayectoria, cercanía con el veterinario y una apuesta permanente por la calidad.

CERCA DE VETERINARIOS Y TAMBEROS

"Nos esforzamos todos los días por estar cerca del veterinario y del productor, con productos de alto rendimiento y compromiso con la trazabilidad", destacó Savio García y subrayó que Fatro Von Franken tiene más de 65 años en el mercado veterinario argentino, con un equipo de más de 130 personas, presencia en más de 20 países y una posición consolidada entre los 10 laboratorios veterinarios líderes del país.

En materia de lechería, la compañía puso el foco en su crecimiento sostenido. Productos como Cefaximin L, Fatroximin Secado y Fatroseal vienen mostrando un rendimiento sobresaliente durante el primer trimestre de este año, incluso superando los buenos resultados logrados en el mismo período de 2024.

LA MASTITIS DEL FUTURO

"La mastitis es una enfermedad muy



El lema: "Sumando innovación y estrategia para los nuevos desafíos"

sente en el evento: "Creo que es un deber moral y ético intentar reducir y optimizar el uso de antibióticos".

"Tenemos que trabajar todos juntos, con la tecnología, para tratar de darle la mejor leche posible a los argentinos y también para exportar Los mejores productos argentinos al mundo", concluyó el docente de la Universidad de Milán.

CALIDAD PROBADA

importante en el ganado lechero hoy en día y lamentablemente va a seguir estando en el siglo 21 y en el futuro. Nuestro rol como veterinarios es poder atender esta problemática de una manera responsable. sobre todo en el uso de antibióticos", señaló el MV Martín Pol, de Lactodiagnóstico Sur, en diálogo con MOTIVAR.

En ese sentido, el profesional consideró que este último tema es "netamente del siglo XXI y no es que usáramos los antibióticos de una manera imprudente en el pasado, sino que desde hace más de 25 años se pone de relieve la importancia del uso prudente de antibióticos para la salud del ganado, pero también para la salud humana".

También al respecto se expresó el especialista italiano Paolo Moroni, pre-

Martín Pol no sólo abordó la economía de las mastitis, con especial énfasis en el impacto de las formas clínicas sobre la producción. Además, presentó los resultados de un ensayo y relevamiento nacional sobre el uso de Cefaximin Spray, uno de los productos más recientes en la línea de Fatro Von Franken.

"Tuvimos la oportunidad de analizar los datos que recogieron seis veterinarios en distintas cuencas lecheras utilizando este novedoso producto, que contiene la misma droga que conocemos en el Cefaximin pomada intramamaria -o pomo, como lo conocemos vulgarmente-, pero en una formulación de spray que se inocula en la glándula mamaria de la misma manera que un intra mamario, pero no teníamos experiencia en

su uso", comentó el especialista.

Pol señaló que se recopilaron datos de casi 500 casos clínicos en siete tambos de distintas provincias, lo cual permitió "analizar la tasa de cura clínica y cura bacteriológica, algo que frecuentemente no tenemos los veterinarios en nuestra práctica".

Se determinó que, con el uso de ese producto, el 80% de los animales tratados por mastitis clínicas de grado 1. Es decir, sin inflamación de la glándula ni malestar general del animal sino con leche alterada, salieron del hospital en el tiempo previsto.

"La tasa de retratamientos o remast fue inferior al 25%, y pudimos evaluar la tasa de cura bacteriológica, que fue muy alta con una tasa del 72% en general. Asimismo, para algunos patógenos específicos como estafilococo aureus, la tasa de cura fue del 74% y del 78% para streptococcus uberis".

INNOVACIÓN EN EL SECADO

También desde Italia participó del encuentro Roberto Farina, representante de Fatro y referente de ventas y marketing para el resto del mundo, hablando con los veterinarios argentinos específicamente sobre la calidad de los productos del laboratorio.

"Para Fatro la calidad es un aspecto muy importante. Muchas veces los veterinarios piensan que los productos que tienen el mismo principio activo son todos iguales, pero la calidad es diferente, y esto puede afectar el éxito de la terapia, especialmente de la mastitis", advirtió el profesional.

En ese sentido, señaló que Fatroximin

Secado "es un producto original gracias a la molécula la Rifaximina Alfa, que no pasa a la sangre, permanece en la ubre durante mucho tiempo. El desarrollo de su formulación es completamente diferente al de otros pomos antibióticos para el secado, y resulta más eficaz que otros productos", explicó Farina también durante la cobertura realizada por MOTIVAR en San Pedro.

HERRAMIENTAS PARA NO ERRAR

Gracias a la convocatoria de Fatro Von Franken, el MV Sergio Castro, especialista en atención de rodeos lecheros, tuvo la oportunidad de difundir InfoMast, un innovador programa informático que tiene el objetivo de gestionar y registrar los tratamientos contra la mastitis.

Se trata de un programa sencillo, rápido y fácil de usar, que permite optimizar tiempos y recursos de los ordeñadores.

"Básicamente lo que intenté hacer fue reemplazar las planillas de tratamiento manuscritas, porque observaba que había muchos errores teóricos en la instauración del tratamiento. Entonces este software intenta eliminar esos errores y a su vez deja registro de cada uno de los tratamientos que se van haciendo dentro del tambo", explicó el profesional.

Finalmente, el conferencista internacional Bernardo Bárcena brindó técnicas sobre "el liderazgo del futuro" de los equipos de trabajo, en base a siete claves fundamentales basadas en la comunicación efectiva, estar al servicio de los demás y en el mejor relacionamiento o vinculación con los involucrados.

Todos temas estratégicos a la hora de avanzar en la Lechería del Futuro. AR

SENASA DIGITALIZA PROCESOS EN DIAGNÓSTICOS

Nueva herramienta del Senasa para veterinarios: mejora la gestión, aporta transparencia y agiliza diagnósticos de sanidad animal.

El Senasa diseñó un Sistema Integral de Gestión de Acta de Toma de Muestra (SIGATM) que permite la carga digital y gratuita de las actas que realizan los veterinarios acreditados, lo que agiliza, brinda mayor eficacia y transparencia y acelera el procesamiento de las muestras para diagnósticos de sanidad animal.

Esta nueva herramienta vincula de manera automática las actas

digitales con los sistemas de emisión de resultados de los laboratorios de red, fortalece la trazabilidad y agiliza el procesamiento de las muestras y la comunicación de resultados.

Habilitación para veterinarios El Sistema está habilitado,

por el momento, para los veterinarios con acreditación vigente en Brucelosis Bovina; Sanidad y Bienestar de los Equinos; Sanidad y Bienestar Animal Porcina; Sanidad y Bienestar Aviar; e Inspector Sanitario Apícola.

Para acceder, el acreditado debe ingresar al portal oficial de la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA) con clave fiscal y vincular el servicio del SIGATM.

Con el fin de facilitar su uso y operatividad, se encuentra disponible un instructivo que detalla las principales consideraciones para su uso. Para consultas o asistencia en el uso del sistema, los usuarios podrán enviar un correo electrónico a sigatmayuda@senasa.gob.ar. AR Fuente: Senasa.



Novedad: un Sistema Integral de Gestión de Acta de Toma de Muestras.

CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Uniendo fuerzas por una distribución eficiente.



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



EL ROL CLAVE DEL VETERINARIO EN LA PREVENCIÓN DE ENFERMEDADES EQUINAS

La encefalomiелitis y la anemia infecciosa siguen siendo amenazas latentes. El MV Ignacio Díaz destacó la importancia de la prevención, el diagnóstico y el rol del veterinario.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



Los brotes trajeron un poco más de conciencia sobre la importancia de la prevención", sintetizó el MV Ignacio Díaz, especialista en sanidad equina al describir la realidad cíclica que afecta tanto a la encefalomiелitis equina, como a la anemia infecciosa (AIE) en el país.

El MV Ignacio Díaz es especialista en equinos, con 35 años de trayectoria. Estuvo 12 temporadas de residente veterinario de haras y luego terminó como jefe del área; eso sumado a otras 20 temporadas dedicadas a los caballos de polo.

Desde hace 6 años se dedica a la actividad privada, trabajando con transferencia embrionaria el asesoramiento.

Durante años, la vacunación contra la EE fue obligatoria. Sin embargo, a partir de 2016, la resolución de Senasa la vol-

vió voluntaria. El resultado: en 2023 la reaparición de brotes en distintas provincias. "Al no haber inmunidad vacunal, la enfermedad salió a la luz y la tasa de mortalidad era del 30 al 40%", explicó en diálogo con MOTIVAR, quien destacó la gravedad del cuadro: fiebre, ceguera aparente, falta de coordinación y muerte súbita.

Frente a esto, Senasa restableció la obligatoriedad de la vacuna a partir de 2024. "Es una vacuna barata. Sale entre \$8.000 y \$9.000, se aplica una vez al año, idealmente en primavera, y puede evitar pérdidas", afirmó Díaz.

AIE: UNA ENFERMEDAD SIN SEGUNDAS OPORTUNIDADES

A diferencia de la encefalomiелitis, la AIE no cuenta con vacuna ni tratamiento.

El diagnóstico positivo implica la denuncia obligatoria al Senasa y el sacrificio inmediato del animal. "El caballo puede ser portador asintomático. Por eso, la única forma de controlarla es con test periódicos, sobre todo antes del ingreso de un equino a un establecimiento libre", detalló el veterinario.



Díaz recomienda: "Trabajar con conciencia y responsabilidad".

Los controles de AIE suelen realizarse solo cuando los animales deben movilizarse, mediante análisis con una vigencia de 60 días. "No hay cultura de hacer test preventivos a campo. Y eso es un problema grave, sobre todo porque existe una gran cantidad de caballos que se crían de forma extensiva y prácticamente con poca o nada sanidad", describió Díaz.

IMPACTO PRODUCTIVO Y ECONÓMICO

"Con la anemia, directamente perdés al animal. Y con la encefalomiелitis, el brote del año pasado dejó un tendal. Yo atendí entre 12 y 15 casos, y al menos 4

murieron, entre ellos una yegua de alto valor de un centro de equitación", recordó.

El impacto se agrava cuando se consideran los costos evitables: "Una vacuna anual no es cara. Pero si se la evita, el precio puede ser perder animales valiosos o enfrentar el cierre de un establecimiento", resaltó. Por otro lado, destacó la falta de conciencia sanitaria en muchos propietarios, aunque reconoce avances. "Después del brote de encefalomiелitis, hubo más compromiso, pero todavía algunos no entienden la importancia de la inmunidad real".

EL COMPROMISO DEL VETERINARIO

Ante esta realidad, el papel del veterinario es irremplazable. No solo en la administración de vacunas o análisis, sino en el diseño de planes sanitarios y el asesoramiento responsable.

De esta forma, la recomendación para las nuevas generaciones es clara: "Trabajar con conciencia y responsabilidad. No ceder ante pedidos que comprometan la sanidad, como sacar sangre sin identificar bien al animal. Si no damos el ejemplo, el sistema no mejora". AR



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.



NUEVO LANZAMIENTO

Minerales clave para una producción más eficiente

Suplemento inyectable de Zinc, Manganeso, Selenio y Cobre



Refuerza la inmunidad



Mejora la adaptación al estrés



Acción antioxidante efectiva



Recomendado en destete, pre-servicio, traslados y estrés térmico.



PROAGRO Laboratorio Veterinario

www.proagrolab.com.ar



Calidad certificada

Conocé más

“FALTA EXTENSIONISMO Y PROMOCIÓN A CAMPO PARA IMPULSAR LOS PLANES SANITARIOS”

A 33 años de haber fundado El Indio, Javier Morales cuenta los pormenores de su distribuidora veterinaria y analiza el potencial del mercado con la prevención de enfermedades como el principal desafío.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 🐦 @aba_luciano



Si no vamos al campo, no vamos a cambiar nada”, resume Javier Morales, fundador de El Indio, distribuidora veterinaria con fuerte anclaje en la ganadería argentina. En una entrevista exclusiva con **MOTIVAR**, el

“**EL NEGOCIO HOY PASA POR LA PREVENCIÓN, HAY MUCHO POR CRECER EN ESTE SEGMENTO EN PARTICULAR**”

empresario que lleva más de cuatro décadas en el rubro, repasa su historia y deja definiciones que ponen de manifiesto sobre un mercado con mucho potencial por delante.

Fundada el 9 de marzo de 1992, El Indio nació en un momento complejo: los grupos de compra de veterinarias estaban en auge, los márgenes eran escasos y la competencia feroz. “Todos corrían detrás del gran negocio de la Ivermectina, y las vacunas (aftosa incluida). Yo, mientras tanto, vendía productos que podríamos llamar “menores”, como cápsulas para diarreas, jeringas para caballos, cremas de ordeño, átomo desinfectante...”, recuerda.

Pero cuando entendió que el verdadero diferencial estaba en la prevención de las enfermedades, de la mano de lo que fue el inicio de su vínculo con lo que es hoy Biogénesis Bagó, pisó el acelerador y nunca más frenó.

Hoy, la distribuidora mantiene su casa central en Mar del Plata y cuenta con sucursales Santa Rosa, Caseros (GBA) y Villegas, con un equipo de 8 personas en la calle. “Creo que somos la distribuidora con mayor cobertura territorial del país”, afirma. ¿La clave?



Javier Morales, fundador de la distribuidora veterinaria El Indio.

nes de extensión, innovación y tecnología al campo”.

En esta charla, Javier Morales no esquiva ningún tema: opina sobre el rol de los laboratorios, plantea sus críticas a la falta de extensionismo técnico, remarca la falta de políticas públicas y deja en claro que “el crecimiento del mercado está en vacunar más, no en pelearse por las mismas dosis de siempre”.

DEFINICIONES

A 33 años de haber fundado El Indio, Javier Morales sostiene que su filosofía fue y sigue siendo darles servicio a los veterinarios, sin competirles.

Relacionamiento de largo plazo, foco en la ganadería y una política clara: no venderle al productor.

“El veterinario rural, ese que está todo el año con la vaca, es nuestro cliente. No le muerdo la mano a quien me da de comer”, aseguró Morales.

Y reforzó: “Lo mío es intentar siempre hacer relacionamiento a largo plazo para hacer propuestas corporativas entre el veterinario, El Indio y la industria. No hay nadie que por sí solo pueda hacer cosas importantes. Es clave que llevemos pla-

“Es clave que los laboratorios comprendan que no es lo mismo una distribuidora que solo vende a veterinarios, que otras que lo hacen a productores”, explica nuestro entrevistado, quien también compartió parte de su estrategia con **MOTIVAR**: “Siempre traté de tener la menor cantidad de proveedores posibles. Lo mantengo desde el inicio. Los menos posibles, mientras que cumplan con todas las necesidades de mis clien-

Continúa >>>

ENFERMEDADES VENÉREAS EN TOROS:

qPCR-UDU

- UNA SOLA MUESTRA
- DOS RESULTADOS
- UN SOLO COSTO



❄️ Ahora puedes congelar las muestras para remitirlas



Escanear el código para leer el artículo técnico

Laboratorio
 9 DE JULIO
 Diagnóstico Veterinario

📍 Laboratorio9dejulio 🌐 www.lab9dejulio.com.ar



NUEVO



SUSPENSIÓN INTRAMAMARIA PARA VACAS EN SECADO

¡CERRALE LAS PUERTAS A LAS BACTERIAS!



- EXCELENTE VISCOSIDAD
- AUSENCIA DE AIRE EN EL INTERIOR
- RÁPIDA ADMINISTRACIÓN POR SU:
 - Jeringabilidad
 - Punta corta
 - Fácil extracción del tapón
- DESARROLLO AMBIENTAL SOSTENIBLE

La diferencia está en la calidad

📷 📺 📱 @FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

tes. Siempre traté de comercializar los productos del laboratorio líder y alguna alternativa adicional. Por eso, mi proveedor más importante es el laboratorio líder en calidad de fármacos y biológicos. El negocio hoy pasa por la prevención, hay mucho por crecer en este segmento en particular”, relató.

MOTIVAR: ¿Y CREÉS QUE ESE POTENCIAL SE VA A LLEGAR A CUBRIR ALGÚN DÍA?

Javier Morales: Lamentablemente en muchas empresas las decisiones las toman personas que no tienen el conocimiento adecuado de lo que pasa realmente en la calle. Falta extensionismo y promoción a campo para impulsar la mayor adopción de planes sanitarios en los rodeos.

Debemos llegarle con un mensaje claro principalmente al criador para que comprenda la importancia de invertir en

“ NO HEMOS CONVALIDADO LOS AUMENTOS PROPUESTOS POR ALGUNAS EMPRESAS TRAS LA SALIDA DEL CEPO ”

planes sanitarios al pie de la madre, los cuales siempre digo que son “gratis” si aumentan la producción y disminuyen las pérdidas que ya sabemos que tenemos.

Por eso estoy convencido que los laboratorios deben invertir en técnicos que vayan al interior a ver a las vacas. Las vacas no están en el obelisco y

quien de verdad define qué producto se termina usando es el veterinario del interior. Hay que ir a hablar con la gente. Esto no es ninguna locura: hoy las empresas que tienen equipos técnicos más grandes son los que más venden.

¿QUÉ VARIABLES MUEVEN HOY EL NEGOCIO AL DISTRIBUIDOR?

JM: No estoy seguro de saber qué hacer, pero sí sé bien lo que no hay que hacer: nunca gastes antes de tenerla en el bolsillo. Lo nuestro es el margen bruto, menos los costos, y el resto es del proveedor.

Desde ya que todo lo que podemos generar de rentabilidad extra por medio de acuerdos con los laboratorios tiene un impacto mayor al hecho de aumentar algunos puntos los precios de venta al veterinario. Por eso mi foco está puesto en la relación con mis proveedores.

Hoy no tengo problemas de rentabilidad; no ofrecemos descuentos de más, ni trasladamos bonificaciones de manera indiscriminada al precio, porque entiendo que no es lo más importante.

Desde mi forma de verlo, lo más relevante es el relacionamiento con los clientes, segundo la calidad de los productos y del servicio post venta de lo que vendemos y recién después el precio del producto en sí mismo.

¿QUÉ TENDENCIAS ESTÁS VISUALIZANDO EN EL MERCADO?

JM: La reproducción ya no debería ser más un negocio del que vende un dis-



Primera heladera que tuvo El Indio para conservar vacunas.

¿Y EN EL MUNDO DE LAS DISTRIBUIDORAS? ¿QUÉ VES?

JM: Distribuidoras genuinas como las minorías. El resto tiene que ver con una condición de venta por parte de los laboratorios.

Hoy cerca del 65% de los productos de ganadería se comercializan vía veterinarias, o a través de distribuidoras como El Indio, o por medio de la venta que realizan los laboratorios con sus equipos.

En Buenos Aires se vende a las grandes administraciones, pero porque tienen el mejor precio del mercado y cosechan la siembra de todo lo que generamos en el interior.

¿CÓMO ANALIZÁS LOS PRIMEROS MESES DE ESTE AÑO?

JM: Arrancamos enero y febrero muy mal, pero tuvimos un marzo que despegó muchísimo y recuperamos lo no logrado. Fines del 2023 que subieron tan

positivo; tiene que ir de la mano de asesoramiento. Hay herramientas nuevas como algunos minerales y vitamínicos que mejoran los porcentajes de preñez.

Asimismo, los antibióticos, salvo alguno bien específico, van cada vez más para abajo en cantidad de dosis porque las vacunas cada vez son más sólidas y crecen lenta pero sostenidamente. Tenemos buenas vacunas en el país, no le tenemos envidia a ningún país del mundo, va por acá el crecimiento.

El negocio va a concentrar cada vez más su facturación en lo que es prevención y acá entran vacunas y también minerales.

to las listas, todo el mundo compró para resguardar capital. En 2024 ese stock fue saliendo, pero sobre fines hubo gente que estaba preocupada por el IVA y el crédito fiscal, entonces salieron a comprar solo para achicar el débito de IVA A pagar. Pero el 1 de 2025 no compraron más.... Estaban todos llenos.

En marzo hubo una baja de precios muy importante. Muy realista el acomodo, lo cual movió mucho la aguja de los productos de alto valor.

Los aumentos propuestos que recibimos no fueron convalidados. Si los líderes, no aumentan, los demás no deberían. **AR**



Roborante Calier GOLD



**Reconstituyente metabólico - energizante
Energía sana, vital y natural**



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**

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

“EN LOS TOROS, LA REVISACIÓN CLÍNICA REPRESENTA EL 1% DEL PLAN SANITARIO”

La sanidad y el control de los toros cobran protagonismo en los campos ganaderos. Especialistas explican por qué esta práctica, muchas veces subestimada, es fundamental para evitar pérdidas y mejorar resultados.

Daniela Mattiussi

daniela@motivar.com.ar



Con la llegada del otoño, los calendarios sanitarios ganaderos ponen a los toros bajo la lupa. Más allá del cumplimiento de las normativas, la revisión clínica integral de los reproductores se consolida como una herramienta estratégica para la eficiencia reproductiva, la reducción de pérdidas y la mejora de los resultados en el próximo entore.

Sin embargo, los especialistas coinciden en que aún persisten errores repetidos en muchos rodeos: toros sin controles completos, diagnósticos tardíos, escasa planificación y poca decisión a la hora de descartar animales.

Para profundizar en este escenario, MOTIVAR dialogó con 3 referentes del campo veterinario: Carlos “Chuni” Acuña, Luis Rodríguez Kelly y Gastón Cuestas, quienes aportaron su mirada sobre las buenas prácticas, los costos y el verdadero rol del veterinario en esta etapa clave del ciclo productivo.

LAS TRES CLAVES DE LA REVISIÓN CLÍNICA

“La revisión de toros debería ser un mínimo indispensable para cualquier establecimiento que tenga pretensiones de eficiencia reproductiva”, comenzó destacando el MV Luis Kelly.

Además, hizo especial hincapié en la revisión sanitaria y en particular en el

control de enfermedades venéreas como la tricomoniasis y la campilobacteriosis. “Hay campos que están impecables desde lo sanitario, pero alcanza con que un vecino descuide sus toros y se pase uno para que se disemine una venérea en poco tiempo”, advirtió.

En ese sentido, los especialistas coinciden en que una buena revisión clínica incluye, como mínimo, una correcta evaluación física, análisis de aparato reproductor, examen de pezuñas, prepucio, dientes y testículos, sumado a pruebas complementarias como espermograma y detección de enfermedades venéreas.

Así, una correcta revisión clínica incluye la revisión a corral para ver aplomos, pezuñas y desplazamiento; la revisión y medición de testículos, verificando su tono y elasticidad; y la medición de frame, condición corporal y muestra de sangre para brucelosis.

EL DOBLE RASPAJE NO SE NEGOCIA

Uno de los pilares ineludibles en este proceso es la realización del doble raspaje para enfermedades venéreas.

“Las enfermedades venéreas siguen estando y el impacto económico que generan es enorme”, señaló Kelly y agregó que es fundamental realizar 2 raspajes con un intervalo de 14/21 días para tener un buen diagnóstico sanitario.

Es por eso que el protocolo recomendado incluye el doble raspaje prepucial, técnica que aumenta considerablemente la chance de detección.

“En el primer raspaje, si hay pocas tricomonas, pueden no salir. Pero al agredir levemente la mucosa, las tricomonas se activan, se reproducen, y en el segundo raspaje la carga aumenta. Es esencial hacerlo doble”, indicó el MV.

Desde Córdoba, Gastón Cuestas especificó que es necesario ser clínicos e higiénicos, tener cuidado con las tempe-



Es imprescindible una buena toma, conservación e identificación de las muestras.

baja capacidad de servicio no solo puede contagiar enfermedades, sino también dilatar los períodos de servicio y reducir la tasa de preñez del rodeo, lo que se traduce en menos terneros y más gastos por vaca vacía.

Otra de las cuestiones que coinciden nuestros entrevistados es que muchas veces, el impacto de un toro con mala genética o en malas condiciones pasa desapercibido porque la alta proporción de toros en los rodeos hace que otro compense su falencia, cubriendo a la vaca que él no pudo.

Sin embargo, mantener un toro ineficiente representa una pérdida doble.

Por un lado, se invierte en su alimentación sin retorno productivo; y por otro, si su genética es deficiente, pero logra preñar, esa mala calidad se perpetúa durante años en el rodeo. Por eso, una buena selección genética previa y el descarte a tiempo son fundamentales para asegurar un rodeo eficiente y con proyección.

Por su parte, “Chuni” Acuña resaltó la importancia de la figura de los recorredores del campo, los cuales están atentos al comportamiento de los animales y son quienes pueden detectar alguna problemática previa al momento de la revisión clínica.

“Estoy convencido de que si la vaca está cíclica porque come bien y el toro está revisado y apto, las preñeces tienen que volar”, especificó Chuni.

“Acá no hay nada que se pueda subestimar. Cuando uno habla del doble raspaje es doble raspaje negativo, después de la aparición del último toro positivo, entonces eso es un punto importantísimo a especificar con el productor”.

¿UN MAL TORO PUEDE ARRUINAR LA CAMPAÑA?

Respecto de la inversión, los referentes aseguran que realizar una revisión completa representa un número insignificante si se compara con el potencial de pérdidas por no hacerlo. “Es una inversión muy baja frente al riesgo que se asume por no revisar a tiempo”, enfatizó Cuestas.

“Chuni” Acuña detalló que los costos se miden a través de los kilos de carne. De ese modo, indicó que una revisión comienza con la parte física y sanitaria, que rondaría los 20 kg; la prueba de capacidad de servicio, otros 15 kg y la parte de laboratorio, otros 10 kg aproximadamente; por lo que variaría entre 55 y 60 kg por toro con doble raspaje.

“Esto incluye toda la realización física, clínica y la prueba de capacidad de servicio, pero sin la movilidad”, añadió.

Por su parte, Kelly especificó que la evaluación sanitaria del toro tiene un peso fundamental no solo por su valor individual, sino por su impacto en el performance del rodeo completo.



La revisión de toros es indispensable para la eficiencia reproductiva de cualquier establecimiento.



MV Luis Rodríguez Kelly.

“El toro representa apenas el 1% del costo de un plan sanitario, pero es responsable del 50% del futuro del rodeo: los terneros. No revisarlo es de una negligencia importante”, detalló Kelly a partir de los datos recolectados para el informe “Plan sanitario en bovinos: cría e internada”, de El Criterio gerenciamiento agropecuario.

¿PRUEBA DE CAPACIDAD DE SERVICIO VS BIENESTAR ANIMAL?

Actualmente, la Prueba de Capacidad de Servicio (PCS) no es una herramienta tan frecuente que se utilice en los establecimientos.

“Aunque brinda un indicio del comportamiento reproductivo del toro, su aplicación en entornos poco controlados



Es preciso tener datos concretos para implementar un buen plan sanitario.

o con factores externos puede volverla subjetiva y poco representativa. Además de requerir una logística y preparación significativa en el campo”, manifestó Gastón Cuestas.

Por su lado, Kelly explicó que, por el porcentaje de toros que se usa en la Argentina, la capacidad de servicio no es

una herramienta tan necesaria. Además, agregó que es una prueba que no se estila mucho ya que “no va mucho en concordancia con las prácticas de bienestar que se están implementando en los últimos años.”

DATO MATA RELATO

Finalmente, los tres profesionales remarcan que el veterinario debe ser mucho más que un técnico que hace raspajes o toma muestras.

“Tenemos que ser asesores, sentarnos a conversar con el productor, mostrarle los números y ayudarlo a tomar decisiones”, reflexionó Kelly.

Cuestas aporta que los detalles marcan la diferencia, y que una revisión efectiva se define por aspectos pequeños pero fundamentales: desde una correcta toma de muestra, hasta una comunica-

ción fluida con el productor.

Chuni, por su parte, destacó que el veterinario necesita leer mucho y capacitarse para ser capaz de responder todas las preguntas del productor.

“Hay que tener datos concretos que puedan hacer entender al productor de la importancia del plan sanitario y la revisión. El dato mata relato”, indicó.

Por último, Kelly resaltó que la verdadera diferencia en el manejo reproductivo la puede hacer el veterinario a través de un enfoque integral, que vaya más allá de una simple revisión clínica.

“En lugar de limitarse a evaluar toros en pocas horas, se propone dedicar tiempo a recorrer el campo, observar la condición corporal de las vacas, la distribución de los terneros y el funcionamiento general del sistema. Esta mirada amplia permite aplicar la experiencia profesional para brindar un asesoramiento más completo y efectivo, optimizando así el manejo reproductivo del rodeo”, concluyó. **AR**

línea de
ANTIPARASITARIOS
Bencimidazólicos

herramientas para una
PRODUCCIÓN EFICIENTE
TECNOFARM

BAXEN
Albendazol 10%



FAXER
BOVINOS
Triclabendazol 10%



FENTEC S/C
INYECTABLE
Ricobendazol 15%



ALLPAR
Triclabendazol 12%
Levamisol 8%
Ivermectina 2%



FENTEC
Fenbendazol 10%



+54911 5887 0245

tecnofarmsrl

contacto@tecnofarm.com.ar

¿CÓMO SALIR DEL “MASOMENÓMETRO” EMPLEANDO LA CONDICIÓN CORPORAL COMO HERRAMIENTA?

Ricardo “Chiche” Chayer detalla cómo el score de condición corporal puede convertirse en una variable clave para la planificación sanitaria, nutricional y productiva en rodeos de cría. De la observación al diagnóstico, y del diagnóstico a la toma de decisiones.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

La condición corporal de la vaca al tacto rectal es mucho más que un dato de cierre: bien observada e interpretada, puede marcar el rumbo de todo el ciclo productivo. En esta entrevista con MOTIVAR, el MV Ricardo “Chiche” Chayer, referente del Grupo CONPAS, explica cómo integrar este indicador a la gestión sanitaria, nutricional y forrajera de los rodeos.

En tiempos donde la eficiencia productiva se vuelve una necesidad urgente en la ganadería de cría, cada dato que aporte valor real se vuelve oro. Y la condición corporal de las vacas, evaluada cuidadosamente al tacto, se consolida como una herramienta estratégica para anticiparse, planificar y actuar con precisión.

Con más de 30 años de experiencia recorriendo campos en distintas regiones del país, Ricardo “Chiche” Chayer conoce de cerca la dinámica de los rodeos de carne y la complejidad de cada decisión que el veterinario debe acompañar. En diálogo con MOTIVAR, destaca el uso del score de condición corporal no solo como un indicador nutricional, sino como un eje que articula decisiones clave: ajustes sanitarios, planificación forrajera y estrategias reproductivas.

MOTIVAR: ¿CÓMO TRANSFORMASTE EL USO DE LA CONDICIÓN CORPORAL EN UNA HERRAMIENTA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA TUS ASESORAMIENTOS?

Ricardo Chayer: Tal como muchos autores han publicado, las vacas que paren en baja condición corporal tienen un anestro post parto más largo. Se afirma que el balance energético de los vientres antes y durante el servicio tiene

efecto sobre la reanudación de la ciclicidad post-parto.

Varios años de registrar y analizar la información de diferentes campos, y sobre un muy importante número de animales, no hizo más que confirmar la asociación de la condición corporal de los vientres en momentos puntuales del ciclo con el resultado de preñez. El desafío no es saber lo que ocurre sino poder hacer “algo” para que el sistema funcione como queremos y no como dicte el año o la naturaleza. Con esta herramienta dejamos de lado la subjetividad que observamos a diario en la ganadería de nuestro país y pasamos de informar que las vacas están “buenas” o “muy flacas” para decir que se encuentran en 5,2 puntos de CC de la escala de 1 a 9. Es decir, desterramos el “masomenómetro”.

El aumento de 1 punto de condición corporal en una vaca representa un aumento de alrededor de 40 kg de peso; una ganancia diaria de 500 gramos durante 2 meses y medio. Así que mejorar 1 punto de condición corporal implica tiempo

“ EL AUMENTO DE 1 PUNTO DE CONDICIÓN CORPORAL EN UNA VACA REPRESENTA UN AUMENTO DE ALREDEDOR DE 40 KG DE PESO ”

y buena alimentación.

Ahora, es más difícil que la vaca gane kilos cuando está en lactancia, con altos requerimientos, que cuando se encuentra en los dos primeros tercios de gestación con casi la mitad de demanda energética de la vaca criando ternero. Por eso, le damos mucha importancia al registro de condición corporal al tacto, porque en ese momento podemos evaluarla individualmente a cada vientre y asociarla con el tiempo de gestación (preñez cabeza o cola). En base a estas dos variables, reagrupamos los vientres para darles manejos diferenciales en su alimentación.

En los campos en que estamos involucrados en el manejo de los rodeos y que, por supuesto, nos ba-



El MV Ricardo “Chiche” Chayer plantea una mejor gestión sanitaria nutricional y forrajera de los rodeos.

samos en el monitoreo de la condición corporal, logramos mejorar la preñez en el primer o segundo año y estabilizar buenos resultados a través del tiempo.

Un punto no menor es la “calidad” de la preñez a la que no siempre se le da la importancia que tiene. No es lo mismo una distribución de la preñez de 65% cabeza, 25% cuerpo y 10% cola que otra con un 40% en el primer mes, 30% en el segundo y 30% en el tercero, a pesar de que en los dos casos el porcentaje de preñez final fue el 92%.

¿CUÁL ES TU PROTOCOLO PARA EVALUAR ESTE INDICADOR?

RC: La condición corporal la evaluamos en el momento que encephamos la vaca para palpar. Se observan las zonas del animal establecidas para diferenciar grados de condición corporal como relieve de la columna, punta y ala de cadera, costillas visibles, etc. y se asigna la puntuación según la escala elegida (1 a 9 puntos o 1 a 5 puntos). Si tenemos dudas y no la podemos definir con el animal encephado, observamos la vaca cuando sale de la manga.

Es importante puntuar según establece la escala ya que será la única forma de poder comparar nuestros resultados con la bibliografía y con otros colegas. Tengamos en cuenta que la escala de 1 a 9 es exactamente igual que la escala de 1 a 5 con puntos intermedios (Ver Tabla N° 1).

Para estandarizar la medición, solo es necesario que el observador este entrenado y conozca las

diferencias anatómicas que definen cada punto.

¿QUÉ RANGO DE VALORES CONSIDERAS CRÍTICO EN ESTA ETAPA DEL AÑO (POST TACTO) PARA PREÑEZ DE VAQUILLONAS VS. VACAS MULTÍPARAS?

RC: Si bien soy enemigo de dar “recetas”, podríamos simplificar para nuestra zona que la vaca de tercer servicio en adelante debería parir en CC de 5 puntos, la vaquillona de primer servicio, especialmente las que se entoraron a los 15 meses y la vaca de segundo servicio que tuvo el primero a los 15 me-

“ PARA ESTANDARIZAR LA MEDICIÓN, EL OBSERVADOR DEBE ESTAR ENTRENADO Y CONOCER LAS DIFERENCIAS ANATÓMICAS ”

ses, debería parir en CC= 6 puntos.

Por lo tanto, todo animal que se encuentre por debajo del estado óptimo antes del parto debe ser alimentado mejor para llegar al parto en la CC adecuada. Recordemos que es más fácil mejorar el estado entre el tacto y el parto, cuando los vientres tienen requerimientos más bajos.

Luego del parto, los requerimientos aumentan por la lactancia y resulta más difícil mejorar la condición corporal.

¿QUÉ DECISIONES SANITARIAS CONCRETAS DEFINIS A PARTIR DEL SCORE DE CC?

Continúa >>>

Tabla N° 1.

Ext Flaca	Muy Flaca	Delgada	Límite	Óptimo bajo	Óptimo medio	Óptimo alto	Muy gorda	Obesa
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5

GOLPE DE KNOCKOUT A LA DIARREA

En el control y prevención de diarreas causadas por *Cryptosporidium parvum*, vos sabés que Halocur® es el único que las deja KNOCKOUT.



LIBRE DE ANTIBIÓTICOS

Su principio activo es Halofunginona, el único producto aprobado como criptosporidiostático.

- Retrasa el ciclo de vida del parásito.
- Reduce la excreción de Ooquistes.
- No interfiere con la inmunidad del huésped.

Eficacia probada y comprobada mundialmente, liderando la prevención y control de la criptosporidiosis.

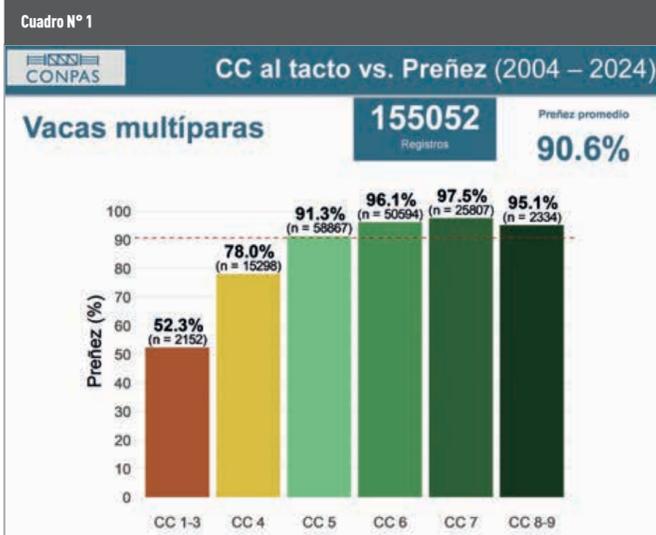
Minimiza los efectos de diarrea causados por *Cryptosporidium parvum*. Por su acción Criptosporidiostática, Halocur® evita la aparición de síntomas clínicos, posibilitando la adquisición de inmunidad.

Halocur® es el único fármaco aprobado para la PREVENCIÓN y el TRATAMIENTO de Criptosporidiosis.

Mayor bienestar animal y uso responsable de antibióticos.

Halocur, Cert. SENASA N° 17-069, Intervet Argentina S.A. Copyright © 2025 Merck & Co., Inc., Rahway, NJ, USA and its affiliates. All rights reserved www.msd-salud-animal.com.ar





RC: La condición corporal de la vaca no determina cambios en el plan sanitario. En cambio, sí define estrategias de manejo tales como asignación de recursos forrajeros de mejor calidad y/o cantidad en caso de ser necesario recuperar el estado de los vientres antes o durante la parición.

En casos más extremos, una baja CC en el inicio del servicio podría forzarlos a destetar precozmente o tomar alguna medida de emergencia.

¿DE QUÉ MANERA LA CC IMPACTA EN LA PLANIFICACIÓN FORRAJERA?

RC: La planificación forrajera, por definición, debe hacerse en forma anticipada, teniendo en cuenta el número y categorías de vientres que debemos mantener en cada etapa del ciclo.

Cuando detectamos señales de alerta reflejadas en una condición corporal más baja de lo deseable al tacto, o en cualquier otro momento del ciclo, los recursos forrajeros disponibles ya están definidos. Por lo que la decisión no sería que recursos implantamos en ese momento sino como asignamos el forraje disponible según necesidad de cada rodeo.

En casos extremos, cuando no es suficiente el forraje disponible, se deben tomar otro tipo de decisiones como lo son la suplementación, anticipar destetes, descargar el campo, etc.

¿CÓMO INTEGRÁS ESTA EVALUACIÓN CON OTROS INDICADORES?

RC: La condición corporal al tacto, asociada al resultado de preñez, es una herramienta útil para diagnosticar causas de fallos de preñez. Nuestros datos muestran que las vacas multiparas que llegan al tacto en condición corporal 5 o mayor, logran preñarse por encima del 90%.

Cuando las vacas en buena condición corporal no alcanzan los niveles lógicos de preñez, asociados

a distribución anormal de la preñez u otros indicadores, nos alerta a indagar en diagnósticos más específicos de causas de fallos en el servicio como por ejemplo enfermedades venéreas.

Los resultados difieren cuando se trata de vaquillonas, especialmente con entore precoz, o vacas de segundo y tercer servicio que tuvieron el primero a los 15 meses.

En estas categorías, se requiere un punto más de CC para que la preñez se establezca por encima del 90% (Ver Cuadros N° 1 y 2).

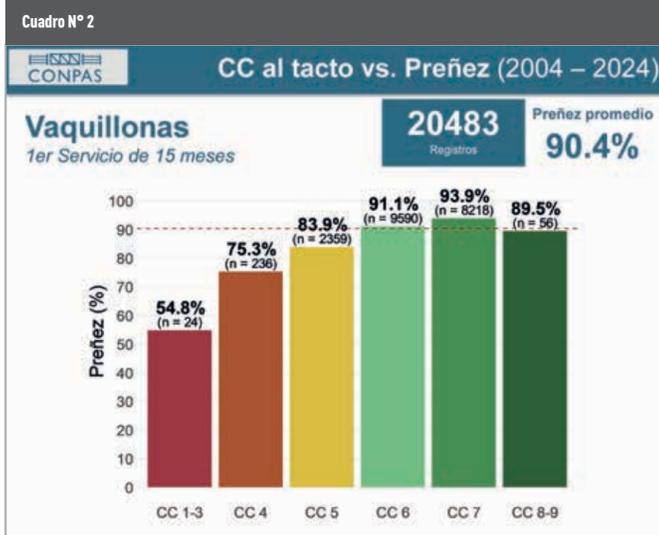
LAS VACAS MULTÍPARAS QUE LLEGAN AL TACTO EN CONDICIÓN CORPORAL 5 O MAYOR, LOGRAN PREÑARSE POR ENCIMA DEL 90%

La condición corporal al parto, está estrechamente relacionada con la longitud del anastro post parto y consecuentemente con la cantidad de celos que va a presentar cada vientre dentro de la temporada de servicio siguiente (obviamente cuantos más celos tenga la vaca durante los meses de servicio, más chances tiene de preñarse).

El análisis de nuestros datos nos permite comprender el efecto de la condición corporal sobre la preñez y predecir resultados en función de la situación del rodeo.

Poder predecir malos resultados tiene el enorme valor de advertir el problema con tiempo suficiente para minimizar el daño tomando acciones correctivas.

¿QUÉ HERRAMIENTAS USÁS (CHECKLISTS, APPS, PLANILLAS) PARA SISTEMATIZAR Y COMUNICAR EL DIAGNÓSTICO CON EL PRODUCTOR Y SU EQUIPO?



RC: Cuando tomamos condición corporal al tacto, registramos el dato individualmente para cada individuo. Hasta hace poco lo hacíamos en planilla de papel que luego pasábamos a un archivo de Excel donde analizábamos la información. Actualmente registramos la información en una aplicación para trabajos de manga (Gesvet), para posteriormente analizarlo en nuestro archivo de Excel y emitir el informe correspondiente.

Cabe aclarar que en el Grupo Compas, la Ing. Agr. Cecilia Pasqualini es la responsable de analizar la totalidad de la información generada por los 8 veterinarios que junta a ella integramos este equipo.

Las determinaciones de monitoreo que hacemos en las demás etapas del ciclo (parición - inicio del servicio - Fin del servicio) se hacen a campo sobre una proporción de los vientres al azar.

La información puede anotarse en un papel (cuantos animales se observan en cada grado de CC) o utilizar un formulario de Google seteado a tal efecto.

Esta información se vuelca a un tablero de control que simula un semáforo para ser de fácil lectura para el productor.

Si bien el dato del promedio de CC de cada rodeo lo tenemos en cuenta, nos es de mucha utilidad la distribución observada. Para los vientres adultos usamos una clasificación en donde la CC de 1 a 3 se considera de color rojo, la 4 de color amarillo y de 5 para arriba de color verde.

En el caso de las vaquillonas y vacas de segundo servicio se usa la misma clasificación subiendo un punto. Cualquiera sea la forma de registro se vuelca en una planilla de monitoreo, donde se procesa para mostrar la evolución a lo largo del ciclo reproductivo.

¿CUÁLES SON LOS ERRORES MÁS FRECUENTES A CAMPO?

RC: El principal error es no tener

en cuenta las modificaciones de la condición corporal durante el ciclo productivo y no usarla para corregir problemas, con la anticipación suficiente para minimizar los efectos sobre la preñez.

La consecuencia productiva directa se ve reflejada en la tasa de preñez baja, cuando la condición corporal de un rodeo disminuye en periodos claves del ciclo. Son los problemas más frecuentes, una baja condición corporal al inicio del servicio, o inicio del servicio en condición corporal aceptable, pero

PODER PREDECIR MALOS RESULTADOS TIENE EL VALOR DE ADVERTIR EL PROBLEMA A TIEMPO PARA MINIMIZAR EL DAÑO Y ACCIONAR

con pérdida de estado durante los meses de entore.

Esta situación es corregible si se monitorea la condición corporal. Ejemplo de rodeo de vientres adultos que ganó estado durante gran parte del ciclo reproductivo y terminó con un 95% de preñez.

¿POR QUÉ UN VETERINARIO DEBERÍA INCORPORAR ESTE INDICADOR EN SU PAQUETE DE SERVICIOS?

RC: Monitorear la condición corporal y usar la herramienta para corregir la asignación de recursos forrajeros por rodeo hace la diferencia entre un buen resultado de preñez o un fracaso en el servicio. Un veterinario que está a cargo de decisiones de manejo no debería ignorar esta útil herramienta. Casualmente esta metodología de trabajo la utilizamos para dejar de lado la subjetividad con la que habitualmente se toman decisiones en la ganadería de nuestro país. **AR**

¡NUEVO!

Un nuevo integrante llega a la familia Power

Bocadito masticable para perros

Power Gold

FLURALANER

PRESENTACIÓN 1 MES

RESULTADOS A LOS 30 DÍAS

100% PULGAS

99% GARRAPATAS

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
 brouwer.sa
 brouwer-sa

BROUWER
www.brouwer.com.ar



MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

¿Y SI HABLAMOS DEL MANEJO DE LOS PRODUCTOS VETERINARIOS EN UN AÑO QUE PINTA DISTINTO?

Los cambios macroeconómicos del último año hicieron que se modificaran los momentos o la cantidad de productos que se compran y el stock que se tienen en la veterinaria.

En este contexto, es importante que en la veterinaria de grandes animales se tenga una logística interna atendiendo algunas cuestiones importantes de los productos que se venden.

En primer lugar, sería recomendable la clasificación de los productos por segmentos: antibióticos, analgésicos, anti-parasitarios, vacunas, entre otros. Además, tener a parte los suministros de uso profesional como son: jeringas, guantes, equipo quirúrgico, vendas, etc.

En algunas veterinarias se debe chequear el buen uso de un software de gestión, que nos permita llevar un control en tiempo real del stock, realizar compras, registrar ventas y gestionar los vencimientos de productos.

ANÁLISIS DE DATOS

El uso del histórico de las ventas (utilizando un proyectado de ventas) y las necesidades futuras del consumo de los clientes nos permite ajustar las compras y saber cuál debe ser nuestro stock mínimo o máximo dependiendo de la estacionalidad de las ventas en este punto es clave el plan sanitario que se proponga desde la veterinaria.

El control de la fecha de vencimiento de los medicamentos es importante para no tirar productos vencidos, o generar alertas dependiendo de la fecha de vencimiento nos permite hacer alguna estrategia comercial para incentivar el consumo y no perder dinero.

Será clave entonces tener un proceso



La capacitación al personal es crucial para el sistema de inventarios.

relaciones con proveedores de confianza para hacer pedidos oportunos y evitar el desabastecimiento.

PONERSE EN MARCHA

Muchas veces la diaria nos permite evaluar o los inventarios, es por ello por lo que debemos tener un control o auditorías periódicas para revisar los inventarios físicos regularmente para verificar la concordancia entre el inventario real y el que está registrado en el sistema de gestión de la veterinaria.

La capacitación al personal es fundamental para lograr que sea adecuado el uso del sistema de gestión de inventarios, en la identificación de productos por su fecha de vencimiento, y en cómo manejar el

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



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

UNO DE LOS PUNTOS BÁSICOS EN LA GESTIÓN DE COMPRAS ES DEFINIR, PRODUCTO POR PRODUCTO, SI NOS VAMOS A STOCKEAR O NO

stock para prevenir errores.

En este sentido podemos poner como ejemplo el manejo diferente que deben tener las vacunas y ciertos medicamentos que requieren aún más cuidado dentro de la cadena de suministro, ya que requieren de condiciones especiales para su transporte y conservación.

Se trata de la denominada cadena de frío y las precauciones que deben tomar los negocios veterinarios para mantenerla. Lo ideal con respecto a las vacunas, las cuales representan un alto porcentaje de un plan sanitario bovino sería: designar a una persona en el manejo y almacenamiento de las vacunas, tener un documento de inventario que registre: nombre de la vacuna y número de dosis recibidas; fecha de recibo de estas, condiciones en que se reciben, fabricante, número de lote y fecha de expiración.

En este juego de oferta y demanda es relevante también la ubicación de los expositores (estanterías) de los productos, considerando en este punto: ubicación, tamaño, variedad de productos, iluminación e higiene.

Uno de los puntos básicos en la gestión de compras y más en momento de cambios es definir producto por producto si nos vamos a stockear o no. Esta primera definición en la compra involucra el estudio de la rotación propia que tenga ese producto como así también el costo de oportunidad de utilizar ese dinero en otra inversión y no colocarlo en stock del producto en cuestión.

Por otro lado, debemos evaluar la forma de pago que nos brinda el proveedor habitual de nuestros productos veterinarios, saber cuáles son los descuentos financieros que nos proporciona.

¿CÓMO INTEGRAR EL MARKETING?

Otro desafío que vemos en la veterinaria de grandes animales cuando empezamos hacer trabajos de marketing, gestión u organización es la interpretación del uso de herramientas analíticas para acciones puntuales de marketing directo sobre los



Es relevante la ubicación de las estanterías donde van los productos.

clientes.

En algunos casos es interesante conocer la estacionalidad de los productos y el uso del plan sanitario correspondiente a cada establecimiento, que cantidad de productos pueden ser usados por mis clientes antes de cada época. A partir de ahí, realizar un chequeo de stock de los productos para evaluar de manera cierta si mi stock es el adecuado a la demanda futura que voy a tener.

Otro ítem relevante que impacta de manera directa o indirectamente es la política de precios que se use desde la veterinaria; por lo que algunas cuestiones que debemos tener en cuenta para la fijación de precios son:

1. Ser claros con los precios con nuestros clientes para no generar conflictos en este tema
2. Tratar de no competir por precios y

brindar un servicio de calidad y de seguimiento post venta, pocas veces se ve un proceso de seguimiento donde desde la veterinaria consultemos cual fue el resultado del uso del producto que fue vendido.

3. Si realizamos acciones para incrementar las ventas como puede ser una precampaña, debemos analizar el historial de ventas previo a la acción y posterior a la acción para evaluar el impacto concreto de la misma.

4. Monitorear los costos de los productos, Debemos ser muy disciplinados a la hora de monitorizar nuestros costos,

ya que demorar o posponer ajustes de precios genera deterioros en los márgenes y nos impiden obtener el máximo beneficio posible, este punto es de relevancia, teniendo un proceso interno de monitoreo de los costos tanto de los productos como los costos fijos y variables de la veterinaria.

NO LO OLVIDEN

El manejo de stock eficiente no solo mejora la rentabilidad de la veterinaria, sino que además asegura un buen tratamiento de productos veterinarios, en cambio un mal manejo de stock puede generar una serie de problemas tanto operativos como financieros, afectando la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. AR

LABORATORIOS **Agro Insumos S.A.**

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

32 DÍAS poder residual absoluto

Garrapatas *Boophilus microplus**

Fantel®
3,15% LA
IVERMECTINA 3,15% LARGA ACCIÓN
ANTIPARASITARIO INTERNO-EXTERNO
ENDECTOCIDA

garrapata ácaro nemátodo miasis

LABORATORIOS **Agro Insumos S.A.** GMP 500 mL

*espectro de acción detallado en descripción de producto

Laboratorios Agroinsumos S.A. | Caldas 175 (C1427AGA) CABA, Argentina | Tel./Fax: (+5411) 4855-9410 | www.laboratoriosagroinsumos.com

“SOMOS LOS BOVIATRAS DE LA INDUSTRIA”

Lo dijo Clara Fernández Bognione, referente de MSD Salud Animal, en el marco de su cuarta edición del Club de Salud Neonatal.

“Como todos los clubes, trabajamos en equipo, nos consideramos pediatras de la industria y hoy incluso podemos decir que somos los ‘boviatras’ de la industria, un término que tal vez no existe, pero lo que sí existe es la vocación”, resumió Fernández Bognione.



Veterinarios, productores y administradores participaron del Club de Salud Neonatal de MSD.

Lizi Domínguez

lizi@motiviar.com.ar



INTERCAMBIO Y APRENDIZAJE

El evento, que tuvo lugar en el Hotel Wyndham Garden de Campana, Buenos Aires, reunió a unos 70 participantes, entre veterinarios, asesores, administradores y personal de establecimientos lecheros, quienes presenciaron y participaron en las charlas y actividades que se desarrollaron a lo largo de dos jornadas y donde hubo dos importantes lanzamientos por parte de MSD Salud Animal (ver aparte).

Todo comienza en el inicio de la vida. Estamos comprometidos con la prevención, somos empáticos y perseverantes en hacer las cosas bien. Ponemos horas, días y décadas para mejorar y darles a las terneras la mejor vida que merecen”, expresó la MV Clara Fernández Bognione, gerente técnica y de marketing de la unidad de negocios de Rumiantes para MSD Salud Animal, en el marco de la cuarta edición de su Club de Salud Neonatal.

Fue el coordinador regional de ventas de la misma unidad, MV Mauricio Grierson, quien a la hora de dar la bienvenida a los veterinarios, productores y administradores de establecimientos lecheros presentes, destacó que fue Clara precisamente quien en tiempos de pandemia “tuvo la idea de organizar un evento de calidad sobre salud neonatal, y aquí estamos, en el cuarto encuentro”.

Luciano Borda, manager de la Unidad de Negocios de Rumiantes del laboratorio, destacó que el Club de Salud Neonatal “no sólo es un encuentro técnico sino un espacio de intercambio y de aprendizaje donde cada nueva vida merece un mejor comienzo”.

En tanto, Grierson destacó la colaboración por primera vez de Villanueva Tech, como partner estratégico del equipo de MSD.

HERRAMIENTAS DE SALUD ANIMAL

Las actividades del encuentro arrancaron con la exposición de la MV Victoria

Lucas, socia gerente de El Trébol Consultora y especialista en calidad de leche, crianza y nutrición.

La profesional y docente fue convocada en esta oportunidad para presentar un caso práctico de diarrea neonatal por rotavirus, y compartir cómo se llegó a una resolución exitosa a través de un manejo sanitario estratégico.

Luego, Fernández Bognione habló sobre la crianza holística de terneras y su manejo sostenible, siempre poniendo el foco en el bienestar animal.

En este marco, la profesional presentó uno de los lanzamientos de MSD Salud Animal: la vacuna Bovilis Rotavec Corona (ver aparte).

Por su parte, el MV Gabriel Calderón, gerente de productos para soluciones tecnológicas de la unidad de Rumiantes del laboratorio veterinario presentó

el otro lanzamiento: SenseHub Dairy Youngstock (ver aparte).

ESTRATEGIAS DE MEJORA

En dupla, Mauricio Grierson y el asesor privado Antonio Castelletti dedicaron todo un bloque del encuentro a plantear el impacto productivo y estrategias de mejora en la crianza de terneras

En particular, Grierson explicó de qué se trata la epigenética y la nutrigenética y su impacto en el futuro productivo de las vacas, para luego hacer un análisis económico de la crianza.

Castelletti indicó que “en Argentina se ha disminuido la cantidad de vacas y la producción por litro de le-

Continúa >>>

SUIZO ARGENTINA

Elanco

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

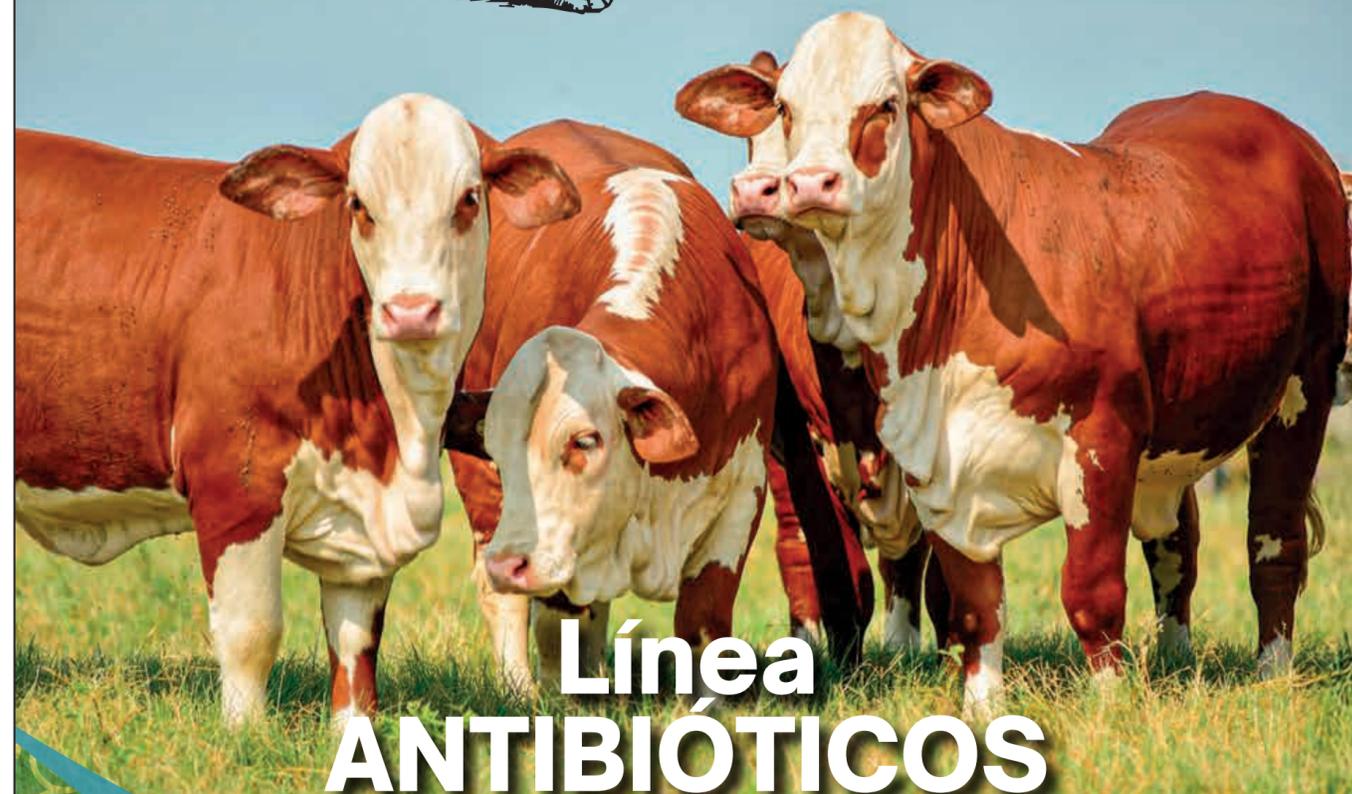
Esta decisión busca optimizar la importación y los servicios en general con una visión de largo plazo para el desarrollo de la industria de salud animal, dinamizando el mercado y beneficiando a distribuidores, colaboradores y consumidores.

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.

Juntos, mejorando la salud y el bienestar animal.



LEÓN[®]
PHARMA
LABORATORIO VETERINARIO



Línea ANTIBIÓTICOS



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

che tiene un límite. De allí que tenemos que dar mucha importancia a la recría y evaluar los costos de ésta. Y asimismo medir el impacto productivo y económico de la diarrea dentro de la crianza artificial", señaló.

COMPROMISO Y CONCLUSIONES

El veterinario argentino radicado en Uruguay Darío Caffarena, investigador de Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) La Estanzuela y docente de la FCV de la Universidad de La República, coordinó un workshop bajo el enfoque 360° en la crianza de terneras, apuntando a una mirada integral del proceso de crianza.

"Llegamos a conclusiones y planteamos cómo sortear barreras a través de puentes, e hicimos finalmente un voto de compromiso donde cada uno se llevó el deber de probar aunque sea un pequeño cambio en su sistema de crianza, para lograr mejorar la rentabilidad y la eficiencia", concluyó.

TECNOLOGÍA A CAMPO

La última de las actividades del encuentro en Campana estuvo a cargo del MV español Javier Lillo, quien brindó a campo una capacitación sobre el uso del ultrasonido pulmonar como herramienta para la detección de enfermedades respiratorias en terneros. **AR**

SOLUCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y EL MONITOREO

En el marco de su 4° Club de Salud Neonatal, MSD Salud Animal lanzó dos nuevos productos: la vacuna Bovilis Rotavec Corona y el dispositivo SenseHub Dairy Youngstock.

La primera, una herramienta inactivada combinada para uso en bovinos para combatir la diarrea neonatal asociada a Rotavirus, Coronavirus y E. coli F5 (K99) - F41, estimula la producción de anticuerpos específicos en vacas y vaquillonas, los cuales serán transferidos a las terneras que se alimentan de su calostro. Desde el laboratorio se indicó que el adyuvante patentado de Bovilis Rotavec Corona provee la conveniencia de una sola dosis y mínimas reacciones en el sitio de la inyección. La ventana de aplicación es entre 12 y 3



MV Clara Fernández Boglione.

semanas antes del parto, para vacas y vaquillonas. En tanto, "SenseHub Dairy Youngstock es la primera solución dedicada al monitoreo de terneros lecheros durante los primeros 12 meses de vida en recría confinada. Sabemos que criar vacas de alta producción es un desafío constante y por ello hemos desarrollado esta tecnología innovadora que ayudará al productor en puntos clave", explicaron.

La caravana de monitoreo del comportamiento de bovinos de tamba "ayuda a los productores a anticipar problemas de salud, para que puedan concentrar su tiempo y recursos en terneros y vaquillonas que puedan requerir atención especial. Así, podrán vigilar la salud y procurar un rendimiento óptimo desde el inicio de la vida".

CONVENIO ENTRE FARMACÉUTICOS Y VETERINARIOS

Impulsan la receta electrónica veterinaria en Santa Fe con un convenio que mejora trazabilidad, seguridad y acceso a tratamientos veterinarios.



Autoridades, en la firma del convenio.

En un paso clave hacia la modernización y digitalización del sistema de salud veterinaria, el Colegio de Médicos Veterinarios de Santa Fe y el Colegio de Farmacéuticos - 1° Circunscripción - de la misma jurisdicción firmaron un Convenio para la implementación de la receta electrónica veterinaria.

El acuerdo establece un marco de acción y uso común del sistema de prescripción electrónica, mediante herramientas de acceso web y una aplicación especialmente desarrollada para tal fin. Las instituciones acordaron comenzar a implementar de forma inmediata este sistema, a fin de que esté plenamente operativo y en producción para todos los médicos veterinarios de la provincia.

La iniciativa representa un avance sustancial en términos de seguridad y trazabilidad de los medicamentos, asegurando una dispensación más ágil, segura y eficiente. Asimismo, garantiza un mayor control y transpa-

rencia en la prescripción de fármacos destinados a animales.

Desde el Colegio de Médicos Veterinarios de Santa Fe indicaron que, entre los beneficios destacados del convenio, se encuentran:

- » Mejora en la calidad de la atención farmacéutica y veterinaria.
- » Mayor control sobre el circuito de prescripción y dispensación de medicamentos.
- » Facilita el acceso a tratamientos adecuados y oportunos para los animales.

Este paso consolida una tendencia creciente en todo el país: la digitalización de procesos sanitarios, que permite no solo agilizar gestiones, sino también elevar los estándares de control y calidad en la atención a la salud animal. **AR**

Jornadas Veterinarias

InterMédica

#33 • 2025
11 y 12 de Mayo

ORGANIZA



SPONSOR PRINCIPAL



6 salas simultáneas

- ▶ 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 Belerianin	CARDIOLOGÍA Claudio Bussadori	ANESTESIA Y DOLOR Nadia Crosignani	DOLOR Y ORTOPEDIA Rodrigo Mencaha	MEDICINA FELINA Verónica Estrada Gil
NEFROLOGÍA Daniel Combarros	SEMIOLOGÍA Jésica Grandinetti	NEFROLOGÍA Y MEDICINA FELINA Javier Del Ángel	OPTOMETRÍA Pablo Sande	EMERGENCIAS VETERINARIAS Mary Marcondes	ENFERMEDADES Y NEUROLOGÍA Pablo Donati	HEPATOPATÍAS Marta Zubeldía
FISIATRÍA Y NEUROLOGÍA Graciela Sterin	NEFROLOGÍA Andrea Visintini	TRAUMATOLOGÍA Fernando Leone	IMAGENOLÓGICA Y NEUROLOGÍA Daniel Farfallini	ETIOLOGÍA María de la Paz Salinas	ANESTESIA Y MEDICINA FELINA Martín Ceballos	TOXICOLOGÍA Y MEDICINA FELINA Pedro Zeinsteger

ENTRE OTROS

f @ in intermedicagroup +54-911-4445-6489 eventos@intermedica.com.ar

ZooRotavac

+ Inmunidad contra la Diarrea Neonatal del Ternero



Para proteger al ternero contra la **Diarrea Neonatal** desde su nacimiento es necesario vacunar a la madre al parto con **2 dosis (60 y 30 días)** antes del mismo y asegurar la ingesta de calostro en tiempo y forma.

Consultá con tu veterinario de confianza.

Composición: Rotavirus bovino serotipos G6 y G10 y *Escherichia coli* J5.



zoovac+
+ cerca del campo.



www.institutozoovac.com info@institutozoovac.com zoovac.ar

LA VACA VACÍA PUEDE SERVIR COMO SENSOR DE ENFERMEDADES REPRODUCTIVAS EN EL RODEO

El Dr. José Giraudo destaca la importancia de aprovechar esta categoría de bovinos para mejorar la salud animal dentro de los rodeos.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Estudiar las vacas vacías nos permite conocer la presencia de enfermedades reproductivas de los rodeos", señaló Dr. José A. Giraudo, profesor emérito de la Universidad Nacional de Río Cuarto, Córdoba, y director del Laboratorio de Salud Animal (LASA) de esa ciudad. De esta manera, indicó "la importancia de aprovechar esta categoría de animales para mejorar la sanidad animal".

El profesional señaló que, a nivel nacional, los índices reproductivos son los siguientes:

- » Preñez 75%,
- » Parición 71%
- » Destete 62%.

"Estos porcentajes indican que 24 millones de vientres nos entregan 15 millones de terneros. Literalmente, estamos alimentando 9

millones de vientres improductivos", señaló Giraudo.

INEFICIENCIA REPRODUCTIVA

"Si bien las causas de fallas en la reproducción pueden ser nutricionales, genéticas, tóxicas, ambientales, inmunológicas u hormonales, más del 60% se deben a enfermedades infecciosas. Se estima una reducción del 10% al 35% del porcentaje de preñez en muchos rodeos", remarcó el profesional.

Y añadió: "Las pérdidas pueden dividirse en muertes embrionarias (muy variable, estimativamente entre 4% y 10%), muertes por abortos (2% a 4%), muertes perinatales (2% a 4%) y muertes neonatales (2% a 4%)".

A propósito del reciente artículo de MOTIVAR sobre la postura de los veterinarios sobre el destino de las vacas vacías e independiente de lo que se disponga en cada establecimiento, "se deberían aprovechar estos animales para estudiar las posibles causas de su ineficiencia reproductiva", consideró Giraudo.

MUESTREO DE LA VACA VACÍA

Según el director del LASA, "cuando los índices de preñez son inferiores a un 85% se recomienda estudiar esas vacas



La vaca vacía brinda un panorama sobre las enfermedades endémicas en el rodeo, y así tomar medidas.

vacías. Se deberían muestrear entre un 15% a un 25% de estos animales fallidos. Su estudio puede indicarnos algunas de las causas que producen patologías reproductivas, ya sean de infertilidad y/o muertes embrionarias y/o abortos".

En ese sentido, señaló que, con muestras de mucus cérvico-vaginal, el laboratorio puede diagnosticar presencia de Trichomoniasis, Campylobacteriosis, Brucella, Ureoplasmas, Histophilus somni, IBR y DVB.

"Con el suero sanguíneo se pueden investigar títulos de anticuerpos contra Brucella, DVB, IBR, Neospora y Leptospira", agregó.

"Si bien con estos estudios no se estará en condiciones de atribuir la/s causas de las fallas reproductivas, tendremos un panorama de cuáles enfermedades son endémicas en el rodeo y podremos tomar medidas para mitigar sus efectos en animales sanos y prevenir próximos ciclos reproductivos", concluyó Giraudo en su valioso aporte. **AR**

Escaneá el Código QR y lee más sobre el tema



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

copreva

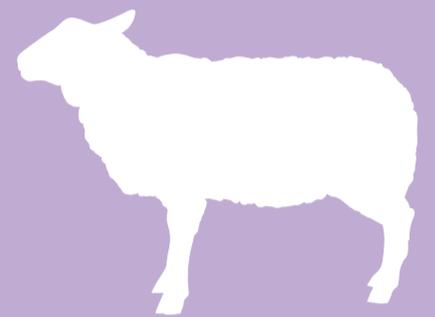
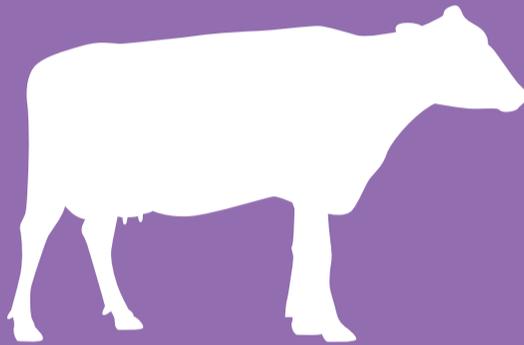
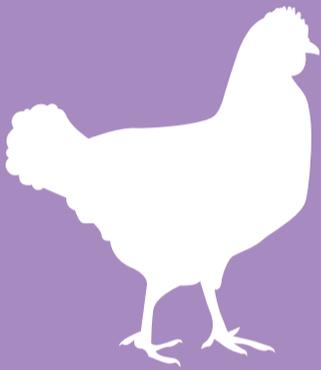
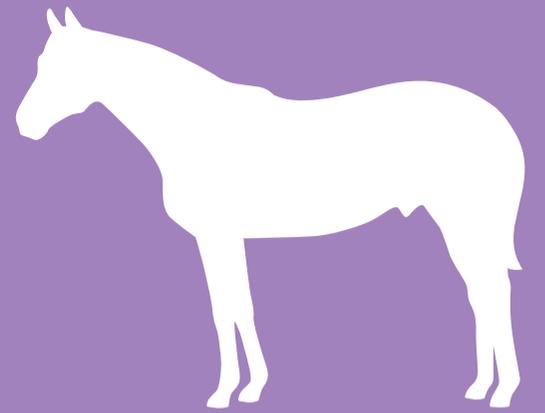
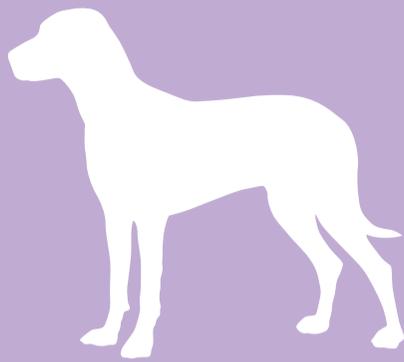
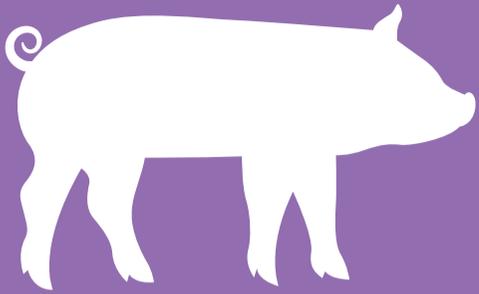
rumex PREMIX

Carminativo



over
MEDICINA VETERINARIA

www.over.com.ar



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

