

# MOTIVAR

## LA GARRAPATA DESANGRA EL LITORAL ARGENTINO

Expertos analizan la actualidad de esta problemática en Entre Ríos, Santa Fe y Corrientes. ¿Cuáles son los riesgos? Pág. 8 y 9.

## ¿CUÁNTO CUESTA VACUNAR CONTRA LA DIARREA BOVINA?

Desde distintas partes del país, veterinarios analizan el costo beneficio de una práctica que aportaría a reducir mortandades y pérdidas millonarias. Pág. 28 a 30.

## LABORATORIOS ESPERAN DEFINICIONES DEL SENASA

Te contamos cómo avanza la "importación exprés" de fármacos y vacunas veterinarias que promueve el organismo sanitario. Pág. 32.

## LOS COLEGIOS VETERINARIOS EN ESTADO DE ALERTA

Un proyecto de Marcela Pagano (LLA) pone en jaque a las entidades y reabre el debate entre los profesionales. Pág. 38.

# ¡QUE EL INVIERNO NO SEA UN PARTO!

*Desde su columna habitual, el MV Antonio Castelletti destaca distintas tareas que desde las Veterinarias se pueden poner en práctica de manera proactiva durante una época clave para la ganadería, la parición... ¿Y ustedes? ¿Cómo se están preparando?* Pág. 22 y 23

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](mailto:ventas@palmac.com.ar)

[www.palmac.com.ar](http://www.palmac.com.ar)



# ¿SON CAROS REALMENTE LOS PRODUCTOS VETERINARIOS?

En los últimos meses, las redes sociales de **MOTIVAR** se han transformado en un verdadero foro de debate para veterinarios y profesionales vinculados al sector.

Allí se reflejan las preocupaciones y las visiones de quienes están en el día a día de la actividad: el avance de enfermedades como la anaplasmosis, la garrapata o la sarna; el impacto del Proyecto Pagano, que busca modificar el funcionamiento de los Colegios y Consejos profesionales; y las consecuencias de la importación exprés de productos veterinarios impulsada por el Senasa, sin una estrategia de comunicación oficial que permita al menos conocer sus alcances y fundamentos.

En este contexto, donde los desafíos no faltan, hubo un tema que —quizá más de lo esperado— capturó buena parte de las opiniones: el precio de

los productos veterinarios.

Frases como “es un robo lo que nos cobran”, “¿cómo puede ser que por tal producto nos pidan tanto?” o “nos tienen cautivos de sus ganancias” se repitieron una y otra vez. ¿Debería esto sorprendernos? La respuesta es no.

Porque estas expresiones no son más que el reflejo de un fenómeno que se viene gestando desde hace años: el esfuerzo de la industria en comunicar el verdadero valor de los productos que desarrolla y comercializa no ha funcionado. Un valor que no pasa por el precio de lista, ni por las promociones, sino por el aporte real que los productos veterinarios hacen a la salud de los animales, al bienestar, a la producción eficiente y a la sustentabilidad de los sistemas.

Sin embargo, lo que se instaló en la conversación cotidiana fue el precio.

Bonificaciones, descuentos, cotizaciones especiales, ofertas que, lejos de fortalecer el posicionamiento de los productos, terminaron por transformar a la tecnología en un commodity más. ¿Cómo puede ser que la ciencia detrás de un antiparasitario, un antibiótico o una vacuna —que requiere años de investigación, ensayos, regulaciones y controles de calidad— pierda valor en el debate, mientras se discuten rebajas y promociones?

¿Por qué un producto recibe un precio inicial y, poco después, ese mismo producto se ofrece con rebajas que solo erosionan la percepción de su calidad?

Lo más preocupante es que esta lógica no es

“**AL DESPRESTIGIAR EL PRECIO COMO INDICADOR DE VALOR, SE SIEMBRA EL TERRENO PARA QUE SEA LO ÚNICO QUE SE DISCUTA**”

generada por los usuarios finales. Es el propio canal comercial que, al desprestigiar el precio como indicador de valor, siembra el terreno para que el precio sea lo único que se discuta.

Y cuando el precio es lo único que se comunica, lo demás deja de tener relevancia. Así, se pierde de vista que los productos veterinarios no son “caros” ni “baratos”: son herramientas tecnológicas, desarrolladas para resolver problemas concretos con eficacia, seguridad y respaldo científico.

Salir de este laberinto requiere una decisión estratégica. Es hora de que la industria deje de comunicar precio y empiece a comunicar valor.

Eso implica hablar del proceso detrás de cada producto: los años de desarrollo, las pruebas de eficacia y seguridad, los estándares de calidad, el impacto directo en la salud y en los sistemas productivos. Implica, además, abandonar el camino fácil de la rebaja constante y construir una narrativa que ponga en primer plano el aporte real de la ciencia veterinaria.

El desafío está planteado. Ahora la pregunta es si el sector está dispuesto a asumirlo y trabajar de manera consistente en la construcción de una propuesta de valor que trascienda el precio y reivindique a la tecnología veterinaria como lo que realmente es: una herramienta clave para la salud, la producción y el bienestar animal.

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: 30/6/2025

f t v pmotivar i motivarok

in Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de Ideas S.R.L., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640BTL), 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









# UBRES DE CALIDAD PRODUCEN LECHE DE CALIDAD



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

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



Maximiza la producción.



Fácil y rápida aplicación.



Sin período de retiro en leche.



**Aceites con acciones antiinflamatorias y vasomotoras presentes en Udder Choice:**



**Menta**  
(*Mentha arvensis*)



**Chile**  
(*Capsicum spp.*)



**Canela**  
(*Cinnamomum verum*)



**Árbol del té**  
(*Melaleuca alternifolia*)



**Gaultheria**  
(*Gaultheria spp.*)

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

☎ +54 9 0221 4 528242

🌐 labplasticos.com.ar

📞 TEL/FAX : 00 54 11 4762-5163

✉ info@chinfield.com

📍 Av. Ader 3205, (1605) Munro, Buenos Aires, Argentina

**LABORATORIOS PLASTICOS**

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.



**40 años**

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

# Por qué elegir **rkrönen Vet**

## Impulsamos **una sola salud** con soluciones veterinarias de excelencia.

Por más de 20 años, hemos conectado **tecnología, logística y pasión** por el bienestar animal. Como eslabón esencial en esta cadena, **entregamos productos que cuidan**, servicios que transforman y un compromiso que perdura. Porque la salud animal es la base de un mundo más sano.



### Logística que cuida

Cada entrega es un compromiso. Nuestra flota propia, con más de 30 vehículos, **garantiza cadena de frío, frecuencia y eficiencia** en todo el país. Porque llegar a tiempo no es un detalle: es parte del cuidado.



### Tecnología pensada por y para veterinarios

Sabemos que el mundo cambia. Por eso, desarrollamos herramientas que simplifican tu día: **MIkVet** y nuestro **ecommerce** te permiten gestionar tus pedidos en minutos, estés donde estés.



### Personas que hacen la diferencia

Nada de esto sería posible sin nuestro equipo. **Más de 60 profesionales comprometidos** con lo que importa, que asesoran con **claridad**, resuelven con **empatía** y **atienden con experiencia**. La calidez no se terceriza.

En **rkrönen Vet**, cada envío lleva más que productos: **lleva propósito**.

Todas las decisiones que tomamos tienen un mismo objetivo: **estar a la altura de quienes cuidan**.

## Disfrutemos **juntos** al aire libre.

Comprando productos  
**| POWER GOLD**



**De regalo** ➔ 1 bicicleta mountain bike

Comunicate con tu ejecutivo de ventas y conocé cómo acceder a la oferta.



Visítanos en nuestras redes

+54 9 221 6374218

**rkrönen Vet**

**BROUWER**

# LA GARRAPATA DESANGRA EL LITORAL Y PISA DONDE NUNCA ANTES EN ARGENTINA

La garrapata bovina coloniza campos en distintas provincias, mientras el manejo sanitario muestra grietas: resistencia, descontrol y poca conciencia alimentan su avance.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



UNA MISMA LUCHA, DISTINTAS BATALLAS POR LIBRAR

La garrapata común del bovino *Rhipicephalus B. microplus* tiene ocho patas, pero más patas tiene la problemática que ocurre en un centro neurálgico del Litoral, donde a decir de los propios veterinarios, es un "hervidero" de estos ectoparásitos que peligrosamente van bajando por el mapa, infestando animales y campos en zonas inéditas. Los puntos al rojo vivo están en el sur de Corrientes, el norte de Entre Ríos y el norte de Santa Fe.

Se sabe que Corrientes es zona endémica y convive con este parásito, que ha logrado vencer las barreras de Entre Ríos, donde no sólo copó el norte provincial, sino que recientemente se detectaron rodeos infestados en campos de Villaguay, ya adentrándose en el

centro de la provincia.

Una situación similar ocurre en Santa Fe, donde la garrapata se instaló en los departamentos del norte, pero según trascendidos, el flagelo ya llegó a la zona del departamento La Capital, en el centro-este provincial.

Incluso habría campos infestados en Coronda, en el departamento San Jerónimo, ya camino hacia el sureste de la bota.



La garrapata amenaza 14 millones de cabezas bovinas en el norte argentino.

El Senasa es el organismo responsable de regular el control de la lucha contra la garrapata a nivel nacional y tiene el poder de policía, en este caso, a través de Fundación Correntina para la Sanidad Animal (Fucosa) en Corrientes, de la Fundación de Lucha contra la Fiebre Aftosa (Fucofa) en Entre Ríos y de los veterinarios corresponsables sanitarios en Santa Fe.

La era de la simplificación, desburocratización y del "no hay plata" impactó de lleno en este caso en un drástico desfinanciamiento y retiro de personal que, otrora, recorría los campos fiscalizando y a su vez asesorando y asistiendo a los productores afectados, a la vez que controlaba la circulación de tropas.

Hoy, a duras penas, queda un representante del Senasa por distrito, que debe lidiar con el papeleo y los controles, una tarea lisa y llanamente, imposible.

Así, si bien ya vienen trabajando en conjunto con Senasa desde hace años, las mencionadas organizaciones de Corrientes, Santa Fe y Entre Ríos toman la posta, organizan el trabajo y cada uno, de acuerdo a su realidad y a su manera, interpreta y maneja la situación.

Así es como Corrientes conformó una mesa técnica junto a Senasa y productores, "para bajar un mismo mensaje en el control de la garrapata", dijo a MOTIVAR Omar Ricardo Senosiain, pre-

sidente de Fucosa.

En Entre Ríos, Fucofa tiene una fuerte presencia entre los productores, pero en la lucha por hacer "una barrera" para evitar que sigan bajando tropas infestadas desde Corrientes, "hemos tenido que pedir la ayuda de la policía de Abigeato", comentó a este medio su presidente, Héctor Reniero.

Desde el departamento Garay, en el centro-este de Santa Fe, el MV y corresponsable sanitario Matías Dusso, quien encabeza la lucha contra la garrapata desde 2014 en su zona, no ocultó su desasosiego ante una batalla "politizada" en la que "los productores

le perdieron el miedo y el respeto a la altura de las circunstancias, ni dimensiona el problema", consideró.

## ¿QUÉ PASA EN CORRIENTES?

Sobre el abordaje en Corrientes de la garrapata y la tristeza bovina, Senosiain destacó que el paso de una estrategia de erradicación a una de control "fue clave y demandó un cambio cultural importante para los productores, quienes hoy deben asumir un rol activo en el manejo sanitario".

"Ante la falla de los acaricidas y la creciente resistencia, se optó por un abordaje integral que incluye diagnóstico de resistencia, tratamientos racionales, inmunización de terneros, capacitación a productores y

control del movimiento de animales", señaló.

"La garrapata representa una amenaza para más de 14 millones de cabezas en el norte argentino. Para enfrentarla, se requiere no solo voluntad del productor, sino también recursos, capacitación técnica y una estrategia basada en la convivencia con el parásito para que la explotación ganadera siga siendo rentable", aseguró Senosiain.

Desde Fucosa se insiste en que los productores reconozcan el problema, actúen con responsabilidad y se sumen a un sistema técnico estructurado, orientado a bajar la carga del parásito en el ambiente más que a eliminarlo completamente.

## LAS CLAVES: DIAGNÓSTICO, ROTACIÓN Y BIOCONTROL

Para el Dr. Fernando Fader, especialista en ectoparásitos, el escenario ideal para combatir la garrapata bovina en el Litoral argentino debe comenzar con un cambio de mentalidad: dejar atrás el uso empírico de productos y avanzar hacia una estrategia profesional, basada en diagnóstico y planificación. "Cada campo debería iniciar su plan sanitario con un bioensayo que determine la sensibilidad de la garrapata a los principios activos disponibles. Con esa información, se podrían establecer tratamientos racionales y alternados, evitando el desgaste prematuro de las moléculas. En paralelo, estudios serológicos permitirían conocer el grado de inmunidad del rodeo frente a las enfermedades transmitidas por la garrapata",

señaló el profesional a MOTIVAR.

Fader insiste en que los tratamientos sin diagnóstico son un "tiro de escopeta", que solo alimenta la multiresistencia. El uso estratégico de bañaderos, la rotación de vacunas y hongos como controladores biológicos —ya en fase de desarrollo avanzada en Uruguay— serían pilares de una gestión integrada. "La lucha no es sólo química, es técnica y cultural", resume el especialista, quien remarca que el cambio debe venir tanto desde las instituciones como desde los propios productores. Solo así será posible recuperar el control sobre este parásito que amenaza la sanidad y la economía de la ganadería regional.



"La lucha no es sólo química, es técnica y cultural", dice Fernando Fader.

## ¿Y EN ENTRE RÍOS?

Reniero atribuyó la expansión de la garrapata al traslado de animales infectados desde otras regiones, lo que generó brotes de tristeza bovina con alta mortandad.

La propagación también "se ve favorecida por la informalidad en el movimiento de hacienda: animales sin documentación, operados por intermediarios sin controles adecuados, y prácticas que eluden los sistemas sanitarios", denunció.

"Hay productores que limpian solo los animales, pero no el campo, o incluso ocultan la presencia de garrapata. Aunque no es delito tenerla si se denuncia, persiste la reticencia a reportar los casos", sostuvo Reniero.

Fucofa colabora con los productores enviando paratécnicos para supervisar tratamientos y ofrece análisis gratuitos de resistencia. Aunque no tiene poder sancionador, solicitó al Senasa un incremento en las multas para reforzar

la conciencia sanitaria.

"Entre Ríos mantiene una estrategia de erradicación y ha reforzado sus controles, actuando como barrera sanitaria: ha devuelto 70 camiones con animales infectados en lo que va del año", graficó el directivo.

## ATENCIÓN SANTA FE

El MV Matías Dusso, corresponsable sanitario en el departamento Garay, expresó su preocupación

por el avance descontrolado de la garrapata en su región y otras zonas de Santa Fe.

Los inviernos más templados, la falta de controles efectivos y el constante movimiento de animales entre islas favorecen la propagación.

Dusso criticó la pasividad de muchos productores que priorizan el costo inmediato por sobre la prevención, y que ya no perciben al Senasa como autoridad. "El productor evita invertir si su vecino no lo hace, y prefiere soluciones prácticas como los productos pour-on".

También lamentó que las normativas actuales permitan enviar animales infestados a frigoríficos, lo que desalienta los esfuerzos de erradicación.

Advirtió, además, sobre la creciente resistencia de la garrapata a productos comunes como la ivermectina y el fipronil. "Hoy quedan pocas moléculas eficaces. Si no se racionaliza su uso, también las perderemos. Estamos en un círculo vicioso", resumió. **AR**

# CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Uniando fuerzas por una distribución eficiente.



¿Querés asociar a tu empresa?  
[www.cadisvet.com.ar](http://www.cadisvet.com.ar)





# ARGENTFLEX

INNOVACIÓN Y PRECISIÓN EN IDENTIFICACIÓN GANADERA

## CARAVANAS ELECTRÓNICAS OFICIALES



BOTÓN OFICIAL



BINOMIO OFICIAL  
C/TARJETA GRANDE



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



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



## 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*

# IATF, ¿POR QUÉ NO LA ESTÁS USANDO?

A pesar de sus beneficios, algunos evitan la técnica porque no quieren "meter una cuestión más" en el manejo, percibiendo una complejidad adicional. ¿Es así?

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



La Inseminación Artificial a Tiempo Fijo (IATF) se ha consolidado como una herramienta esencial en la ganadería moderna, permitiendo a los productores optimizar la eficiencia reproductiva de sus rodeos.

Para profundizar en su aplicación y beneficios, MOTIVAR dialogó con dos expertos: el Dr. Gabriel Bo, presidente del Instituto de Reproducción Animal Córdoba (Irac), y Javier de la Mata, médico veterinario especializado en reproducción bovina. Sus perspectivas nos ofrecen una visión completa del panorama actual de la IATF en Argentina y los desafíos que aún persisten.

## MOMENTO CLAVE

Javier de la Mata señala que la IATF se aplica en diferentes momentos del año. Actualmente, se utiliza para los

"servicios de invierno", principalmente en "lotes de vaquillonas anticipados" y "algunos rodeos de vacas que tienen servicios de invierno", aunque la mayor aplicación "se aplica en la primavera" en la región pampeana, en las vaquillonas de 18, 20, 22 meses.

En este sentido, el Dr. Gabriel Bo complementa que, en este momento, se está "esperando la mayoría de los partos en la provincia de Buenos Aires, que vamos a tener en el mes de julio, agosto y septiembre para ya empezar la próxima campaña". No obstante, en rodeos con "servicios anticipados" o "partos de otoño", ya se está inseminando.

## ECONOMÍA Y GENÉTICA

Un punto crucial es la relación costo-beneficio de la IATF.

De la Mata afirma que, si se compara un servicio con toro y uno con inseminación, "el costo prácticamente es el mismo", observó. Incluso, se anima a decir que es "hasta un poco más económico inseminando por vaca entorada".

Por su parte, el Dr. Bo, por su parte, indicó que el costo del protocolo completo de IATF se calcula sumando la inversión en hormonas (\$8.000), más el semen



Crece la adopción de la técnica dentro de los campos ganaderos.

que un toro de rodeo promedio vale entre "1.000 y 2.000 kg. de novillo", cerró.

Más allá del costo, la IATF ofrece una ventaja genética insuperable. De la Mata subraya que se utiliza "genética superior porque usas toros superiores que no los podrías tener en el campo porque son muy caros". Además, mediante la aplicación de hormonas "hacés que las vacas vuelvan a ciclar antes y realmente lograrás que se preñen antes en el tiempo".

## DESAFÍOS Y AVANCES

De la Mata observó que la adopción de la IATF muestra un "incremento" desde 2010. "Los mismos clientes han ido inseminando más cantidad de animales, llegando a cubrir hasta el 100% del stock de hembras del campo".

Por su parte, el Dr. Bo señala que, si bien hubo un "crecimiento muy exponencial" en Argentina (de 800.000 vacas inseminadas en el año 2000 a 4 millones hoy), se ha "estancado" en los últimos 4 o 5 años, debido a "condicionamientos políticos, económicos y climáticos".

A pesar de que la IATF es vista como "la herramienta fundamental para in-

(\$8.000), más los honorarios que equivalen a 5 kilos de novillo de acuerdo al índice del Mercado de Liniers (\$ 15.000), por lo que el valor total es de \$31.000.

"Inseminar una vaca a tiempo fijo cuesta hoy 10 kilos de novillo, cuando históricamente el costo era de entre 15 y 20 kilos de novillo", ratificó Gabriel Bo.

De allí que "hoy tenemos una excelente relación entre el costo de los productos y el precio del kilo de carne", lo que hace de la IATF una opción muy atractiva, especialmente considerando

Continúa >>>

# sivet

Distribución veterinaria a tu alcance. Visitá la nueva web



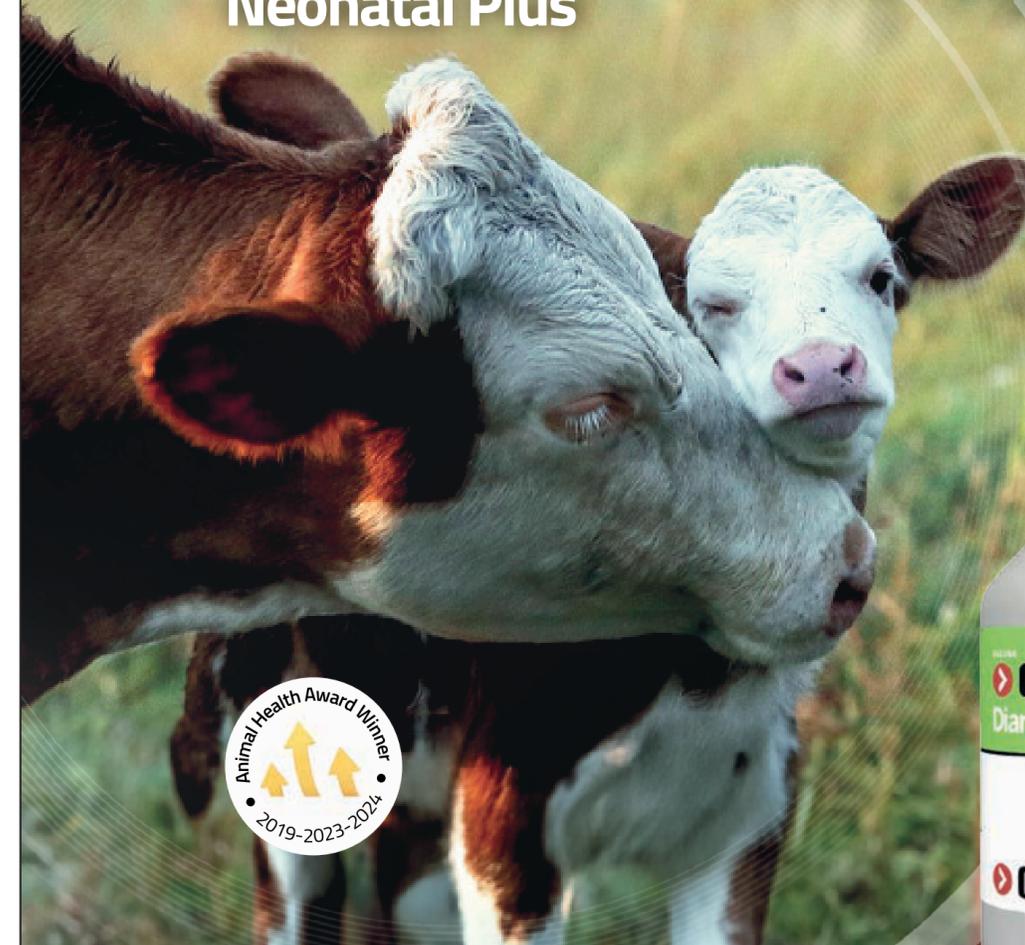
2302-306359 / 306357 / 0800-222-6401 | pedidos@distribuidorasivet.com.ar | distribuidorasivet.com.ar



# 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



ducir ciclicidad" y nadie la cuestiona, el desafío es "convencer a los otros productores que son menos proclives a la adopción de tecnología. El recambio generacional, con hijos y nietos profesionales, colabora", comentó Bo.

Para quienes aún no adoptan la IATF, De la Mata descarta que se deba al factor económico, ya que la técnica "retorna por todos lados". "Las razones principales residen en el desconocimiento y, fundamentalmente, en una cuestión de manejo. Esto incluye campos "muy extensivos donde hay poco apotreramiento, poca división y escasez, o instalaciones precarias" que dificultan el encierro y manejo de animales, así como la falta de "personal" calificado.



De la Mata, Esp. en reproducción bovina.



Dr. Gabriel Bo, presidente del IRAC.

## CRECIMIENTO Y FUTURO

A pesar del notable crecimiento en la adopción de la IATF en Argentina, aún se puede expandir su uso. Es clave "seguir difundiendo" y contar con "veterinarios que estén preparados", destacó Bo.

El especialista sugiere aprender de la experiencia de los ganaderos brasileños, quienes "meten todas las vacas" en los programas de inseminación, incluso con "menos días postparto que nosotros" (35 días promedio).

La visión debe ser "en el beneficio global de toda la operación, incluyendo a aquellas vacas que, por baja condición o anestro, serían descartadas, ya que el toro tampoco la va a preñar si no se interviene", señaló.

## CONDICIÓN CORPORAL

El Dr. Gabriel Bo enfatiza la importancia crítica de la nutrición, indicando que "la condición corporal de la vaca en el momento del parto es la que va a dictaminar muchas veces el éxito en los programas de IATF".

Una vaca con una condición de "3,5 en la escala del uno al cinco" (o seis en la escala 1-9) al parir, garantizará "una

# \$31.000

Es el costo promedio de un protocolo de IATF.

alta tasa de preñez". Por el contrario, si las vacas paren "flacas", será "mucho más complicado y cuesta arriba tener una buena tasa de preñez".

Las vacas primíparas son la categoría "más difícil de preñar", con una tasa de preñez promedio del 40% en IATF, frente al 50% de las múltiparas. Esto se debe a sus dobles requerimientos nutricionales: lactancia y crecimiento.

Para ellas, el Dr. Bo sugiere un "manejo especial", incluyendo la resincronización y la evaluación de su estado nutricional. "Una estrategia muy efectiva, aunque cara para esta categoría, es el destete precoz, ya que permite que las vacas mejoren condición corporal mientras todavía hay pasto".

## MANEJO INTEGRAL

Para la próxima campaña, Bo aconseja a los productores "empezar a recorrer los rodeos" para evaluar la condición corporal y planificar acciones,

como la "vacunación de la diarrea neonatal", sin aplicar hormonas todavía.

Un punto clave es el uso estratégico de la ecografía. Propone realizar una "ecografía a los 30 días" post-IATF no solo para ver cuántas vacas se preñaron, sino para identificar "las que resultaron vacías".

Este enfoque se basa en "aprender de lo que se hace en los tambos: buscar las vacas vacías porque son las que hay que preñar". Esto permite "poner un dispositivo con progesterona y estimular de nuevo a esas vacas para que se preñen lo más cerca posible a la cabeza de parición".

Bo insiste en que, si bien los protocolos de IATF son "robustos" y no cambiarán drásticamente, el éxito futuro dependerá cada vez más de otros factores como "la nutrición primero, pero también la sanidad, las instalaciones, el personal, y la optimización del tema del flujo de animales por las instalaciones".

"Es crucial una planificación proactiva, tratar de no trabajar con reacciones, anticipándose a las necesidades del rodeo y la infraestructura", indicó.

## INNOVACIONES

En cuanto a innovaciones, De la Mata menciona el semen sexado, aún no ampliamente explotado en rodeos de carne. Destaca también las resincronizaciones con ecografía, permitiendo "dos IATF consecutivas o tres", e incluso la posibilidad de "trabajar sin toros", como se hace en Brasil.

Un avance significativo es la resincronización hiperprecoz, que utiliza ecodopler para un diagnóstico indirecto a los "20 a 22 días" post-inseminación. Esto permite identificar rápidamente las vacas "presuntamente vacías" para "volver a sincronizarla rápido", y realizar otra IATF cada 21 días, "acortar los tiempos y concentrar mucho más los nacimientos". Todas estas técnicas se apoyan en kits hormonales. **AR**

## Sostenibilidad en salud animal.



## El programa de protección más eficaz contra la mastitis



ACCEDE A NUESTRO VADEMÉCUM DE ANTIBIÓTICOS INTRAMAMARIOS



Enterate más seguinos en las redes [calier.com.ar](http://calier.com.ar)



Participá de nuestros webinars abiertos en [calierformacion.com](http://calierformacion.com)



## Que la garrapata no se lleve la rentabilidad de tu rodeo

SOLUCIONES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

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



garrapata



ácaro



nemátode



miasis



**32 DÍAS**  
poder residual absoluto  
+  
**Garrapatas**  
*Boophilus microplus\**

LABORATORIOS  
**agro insumos S.A.**  
GMP  
500 mL  
SOLUCIÓN INTRAMAMARIA

\*espectro de acción detallado en descripción de producto

# AUJESZKY: ¿CUÁNTO CUESTA SANEAR UN ESTABLECIMIENTO PORCINO?

El manejo de los perjuicios que genera esta enfermedad cuesta lo mismo que erradicarla. Claves para decidir, estrategia y visión.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



El manejo de una vacunación estratégica es clave en un plan de erradicación.



Guillermo Racca, representante de MSD.

Con datos concretos y una mirada estratégica, el MV Guillermo Racca, gerente técnico de porcicultura de MSD Salud Animal para Argentina, desmenuzó los costos del saneamiento frente a la enfermedad de Aujeszky, apelando a una decisión clave para el futuro de la actividad en Argentina.

Durante su participación en el último Congreso Veterinario Latinoamericano de Drovét en Rosario (ver Recuadro), Racca puso sobre la mesa una discusión tan técnica como estratégica: la necesidad urgente de revisar el enfoque frente al virus de Aujeszky.

“ARGENTINA TIENE CUATRO FOCOS DE AUJESZKY BIEN DEFINIDOS: SUR DE BUENOS AIRES, SUR DE SANTA FE, SALTA Y SUR DE CÓRDOBA”

Bajo la pregunta: “¿Cuánto cuesta sanear una granja porcina?” como disparador, ofreció una radiografía precisa del impacto económico de convivir con la enfermedad, avanzar en su control o apostar de lleno a su erradicación.

“La erradicación no es una decisión fácil”, advirtió, aunque dejó en claro que el costo de no actuar puede ser

igual o más alto que el de encarar un plan sanitario serio.

## NÚMEROS QUE HABLAN

Racca comenzó su exposición con datos que invitan a repensar estrategias. Erradicar Aujeszky implica un esquema de cuatro años de vacunación y una etapa final de serología que cuesta alrededor de \$247.000 por cada 1.000 madres. Paradójicamente, manejar un brote activo tiene un costo similar: \$250.000.

“La inversión en erradicar o en convivir con la enfermedad es prácticamente la misma. Y eso debería hacernos reflexionar”, planteó.

El procedimiento de saneamiento incluye un doble sangrado de todo el plantel reproductivo y del 20% de la línea de producción. Si se detecta un positivo, se reinicia el ciclo. Esto encarece el proceso, pero es necesario para alcanzar el estatus de libre. “Se trata de muchas serologías, con la presión de lograr resultados certeros”, explicó.

Además, un año sin vacunación es parte del protocolo, lo que implica ries-

# \$247.000

Es la inversión a realizar -por cada 1.000 madres- para erradicar Aujeszky de una granja.

gos adicionales. Sin embargo, Racca lo dimensionó en valores productivos: “Son 14 capones por año, cada 1.000 madres. Vale la pena”.

## EL ROL DE LAS SEROLOGÍAS

En este camino, la cantidad y calidad de las muestras es determinante. “Con 30 muestras tenemos 95% de confian-

## GRANJAS CHICAS, MISMO RIESGO

Otro eje abordado por el MV Guillermo Racca durante su participación en el Congreso de Drovét, fue la inclusión de granjas más pequeñas en los planes sanitarios enfocados a la enfermedad de Aujeszky, donde hay consenso en que deben participar, aunque con criterios adaptados. “¿Por qué una granja de 100 madres tiene que sangrar igual que una de 4.000?”, se preguntó. Y explicó que el tamaño no cambia los parámetros: lo que

se mide es la prevalencia y la confianza estadística. Las muestras deben ser suficientes para detectar focos, sin importar cuántos animales haya. Y por eso insistió: “Es clave saber que hay que llegar a las granjas pequeñas, y a los cerdos de traspasío. No podemos erradicar si un vecino tiene el virus”. Asimismo, agregó: “No se trata solo de lo que pasa puertas adentro, sino de cómo eso impacta en toda la región productiva”.

ca para detectar una prevalencia del 10%; con 60, para una del 5%”, explicó. Y agregó: “No se modifica tanto según la cantidad de animales, sino por la prevalencia mínima que se espera detectar”.

Esto se vuelve más exigente en granjas que están en proceso de saneamiento o que ya vacunan.

En esos casos, se trabaja con prevalencias esperadas del 1%, lo que impli-

ca multiplicar las muestras. Y aunque vacunar en sí puede parecer un gasto menor, “es muy poco en términos de impacto real si no se articula dentro de una estrategia nacional de erradicación”, consideró el profesional.

Además, advirtió que una mala toma de muestras puede tirar por la borda un esfuerzo de años: “Hay que hacerlo bien, con precisión, y en el momento justo”, sentenció.

## ¿VACUNAR O ERRADICAR?

Uno de los puntos más discutidos es si la vacunación puede ser la solución definitiva. En ese sentido, Racca opinó que “vacunar no es necesariamente la solución”, ya que ello “debe responder a un análisis de riesgo concreto, aprobado por el Senasa, y tener sentido en contextos de alto riesgo, ya sea por exposición directa al virus o la existencia de campos vecinos infectados”.

El problema es vacunar por default, sin planificación, ni comunicación oficial. Esa decisión compromete los planes nacionales.

“Una granja que vacuna no tiene la misma vigilancia epidemiológica que una que no lo hace. Son caminos distintos”, puntualizó. Y fue aún más lejos: “Lo que sí tenemos que reprocharnos, si llegamos a 2030 con el país entero positivo de Aujeszky, es

Continúa >>>

# 3 CAUSAS PARA DETECTAR DVB PI

- Fallas Reproductivas
- Signos clínicos
- Ingreso de bovinos, semen y donantes de embriones



Escanear el código para leer el artículo técnico

**ipg Iribarren**  
Bienestar animal

**ANIMALES DE PRODUCCIÓN**  
Amplia trayectoria y experiencia distribuyendo insumos para el profesional veterinario y el productor agropecuario.  
**+ de 5.000 productos de prestigiosas marcas y laboratorios**

**351 2478837**  
@ipgiribarren

Distribuidores oficiales

por qué no trabajamos sobre los cuatro focos actuales”.

**FOCOS IDENTIFICADOS**

En ese sentido, Racca señaló que hoy, Argentina tiene cuatro focos de Aujeszky bien definidos: sur de Buenos Aires, sur de Santa Fe, Salta y sur de Córdoba. “Tenemos que asfixiar esos focos, erradicarlos para evitar su propagación”, instó. Y dejó claro que la oportunidad para hacerlo es ahora, con planificación y decisión política.

Frente a un brote, una granja debe elegir: ¿intenta nuevamente el estatus libre o convive con el virus y sigue vacunando? “Ese factor de decisión es super importante. Y ahí es donde entra el veterinario con un rol clave”, señaló.

**UNA HERRAMIENTA PARA DECIDIR**

En línea con esa mirada estratégica, la Federación Porcina Argentina lanzó una “calculadora” para estimar vacu-

“**NO TIENE QUE HABER AUJESZKY EN EL SECTOR. TENEMOS QUE TRATAR DE ERRADICARLA A NIVEL PAÍS**”

nas y serologías necesarias.

“Sigue un esquema tradicional para granjas positivas, pero es adaptable”, explicó Racca. El veterinario acreditado define sus ajustes, según la realidad de cada establecimiento.

Además, permite estimar el momento correcto para iniciar las serologías. “No hace falta empezar desde el brote. Hay que esperar al menos un año”, recomendó.

El objetivo final: “Evitar costos innecesarios”, anticipar decisiones y aportar datos claros para una gestión sanitaria profesional.

**CONCLUSIÓN ABIERTA, PERO FIRME**

“La conclusión es: depende”, admitió Racca.

Cada granja, cada zona, cada contexto tiene su lógica. Pero lo que no es negociable, según su visión, es el objetivo general: “No tiene que haber Aujeszky en el sector. Tenemos que tratar de erradicarlo a nivel país”, concluyó. **AR**

**EL EVENTO FUE UN ÉXITO**

**DROVET Y UN ENCUENTRO QUE FORTALECE A LA COMUNIDAD VETERINARIA**

Con más de 1.000 participantes y 35 empresas sponsors, el 9º Congreso Veterinario Latinoamericano organizado por Drovvet en Rosario, Santa Fe, reafirmó su lugar como uno de los principales espacios de formación y networking del sector.

Enmarcado en la celebración por los 50 años de trayectoria de la distribuidora, el encuentro combinó actualización técnica, propuestas comerciales y comunidad.

Martín Dilucca, gerente general de Drovvet, destacó el objetivo del Congreso: ofrecer una experiencia integral, con contenidos académicos de calidad, oportunidades de negocio y espacios de encuentro. La propuesta incluyó dos salas —pequeños animales y producción— con disertantes de Argentina, Uruguay, México, España y Colombia.

La historia de Drovvet comenzó en 1975 como una pequeña distribuidora para ganadería. A lo largo del tiempo sumó productos para animales de compañía y porcinos, ampliando también su cobertura territorial. En 2024 llegó a Uruguay y se consolidó como una de las líderes también en ese país.

Durante los dos días de actividades, los asistentes accedieron a una agenda

variada que abarcó desde nuevas terapias en clínica de pequeños animales hasta biotecnología, micotoxinas y sanidad porcina. El evento también fue una oportunidad para conocer lanzamientos y propuestas comerciales.

**MOTIVAR y Mi Negocio Veterinario** participaron activamente: además de su espacio de entrevistas y difusión, presentaron la campaña VTVet (Verificación Táctica Veterinaria), donde veterinarios midieron sus habilidades blandas.

Asimismo, Luciano Aba y Margarita Briceno brindaron una charla sobre el uso de Inteligencia Artificial aplicada al negocio veterinario.

Una vez más, Drovvet logró lo que se propone: reunir a toda la comunidad veterinaria en un ambiente de aprendizaje, intercambio y, también de celebración.



En el marco de su 50º aniversario, Drovvet celebró su Congreso.



Las granjas deben permanecer en alerta frente a la enfermedad.

**EL FORTACHÓN**  
Potencia la salud de tu rodeo

Tu aliado en situaciones de estrés: destete, castraciones y traslados.



**Mayor concentración de vitaminas:**  
Vit. A: 25.000.000 U.I.  
Vit. D3: 5.000.000 U.I.  
Vit. E: 5.000 U.I.

**Complejo mineral completo:**  
Zinc, Manganeseo, Selenio y Cobre



Formulaciones individuales garantizan su estabilidad y biodisponibilidad en bovinos.

**¡NUEVO KIT!**  
Disponible en 100 ml y 500 ml

**PROAGRO** Laboratorio Veterinario [www.proagrolab.com.ar](http://www.proagrolab.com.ar)

[www.over.com.ar](http://www.over.com.ar)

**NUEVO**



**Hepaxan**

Protector y estimulante de las funciones hepáticas



Acetilmetonina  
Acido tióctico  
Vitamina B12

CON SORBITOL COMO EXCIPIENTE



Escaneá el QR y accedé a más información en nuestra web

**over**  
MEDICINA VETERINARIA

### 3 PRODUCTOS QUE COMPARTEN GRANDES BENEFICIOS



Una sola inyección para un tratamiento completo



Rápida acción y eficacia prolongada



Excelente biodisponibilidad y estabilidad



# Para la prevención y el tratamiento de enfermedades en feedlot elegí tu mejor aliado.

#### NEUMOXINA

Tulatromicina 10%

Antibiótico de última generación de alta penetración pulmonar, ideal para el control temprano del Complejo Respiratorio Bovino.

#### BRONCOMICINA

Tilmicosina 30 %  
Flunixin de meglumine 6,6 %  
Bromhexina 1 %

La única Tilmicosina con efecto antibiótico, antiinflamatorio, analgésico, antipirético y broncodilatador para cuadros respiratorios complejos.

#### ZELERIS

Florfenicol 40%  
Meloxicam 5%

Único con mayor concentración de Florfenicol que combate la infección y, la dosis precisa de Meloxicam que reduce la inflamación al mismo tiempo.



Conocé más de estos productos preguntándole a Cevastian, nuestro asistente virtual con IA en WhatsApp.

seguinos en instagram:  
cevarumiantescevosur  
rumiantes.ceva.com.ar

*Juntos, más allá de la Salud Animal.*





# MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

## ÉPOCA DE PARICIÓN: ¿QUÉ HACEN LOS VETERINARIOS?

Mientras el calendario avanza hacia el corazón del invierno y las primeras crías comienzan a asomar en los campos, la parición se convierte en una escena crucial del año ganadero.

Es en esta etapa donde el rol del veterinario rural, muchas veces silencioso y siempre esencial, se resignifica. Porque más allá de los partos en sí, este tiempo propone un ejercicio necesario: repensar el vínculo entre los profesionales y los productores, y revalorizar aquellas tareas que, lejos de ser rutinarias, son las que permiten sostener el sistema productivo con una eficiencia que hoy es más necesaria que nunca.

Como bien sabemos, el objetivo de un rodeo de cría es obtener un ternero por vaca por año, algo muy desafiante en las actuales producciones.

En un servicio estacionado se concentra la parición en un momento dado del

año, en estas latitudes (Buenos Aires) podemos generalizar que se dan las primeras pariciones a partir de julio.

Hablando con distintos colegas que poseen Veterinaria y además ofrecen servicios profesionales, se ve una disminución en el ingreso de clientes en los locales, esperando atentos la llegada de algunas urgencias de atención de partos (terneros atascados, cesáreas, etc).

En muchos casos ya se termina-

**ES CLAVE SER MÁS PROACTIVOS DESDE LAS VETERINARIAS, PROPONIENDO ACCIONES CONCRETAS PARA LA ÉPOCA**

ron algunas inseminaciones de invierno y las revisiones clínicas sanitarias de los toros van finalizando.

En ese marco y con un grupo de veterinarios nos pusimos como objetivo enumerar algunas tareas que se pueden realizar para eficientizar la relación veterinario-productor.

Para ordenarlos, los clasificamos en distintas actividades.

### ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Los colegas consultados comentaron que en esta etapa de menor trabajo estacional aprovechan para analizar los datos de los tactos y planificar acciones, como puede ser la propuesta y determinación de en qué



Ya habrá tiempo para el mate, se puede aprovechar la época.

clientes ofrecerán servicios de inseminación en primavera.

En algunos casos, donde la intervención del profesional es mayor en el asesoramiento, trabajan junto al productor o al agrónomo en la disponibilidad forrajera y asignación de potreros para ser más eficientes.

En ese sentido, especificaron la posibilidad de determinar en esta época la reposición de sus animales a partir de la caracterización de los rodeos por edad (animales en categoría CUT), vacías y rechazos datos obtenidos en el diagnóstico de gestación en marzo-abril.

Además, los veterinarios consulta-

dos indicaron que aprovechan a realizar visitas en la época de parición para monitorear las condiciones corporales al parto. Este monitoreo es una herramienta clave para el manejo del rodeo de cría, permitiendo identificar problemas de salud y reproducción, y tomar medidas correctivas para mejorar la eficiencia del rodeo.

En los casos donde han tenido problemas de pérdidas, en la etapa de parición son más detallistas con la información que tratan de registrar en los campos como es: fecha, sexo del ternero, atención al parto, muertes.

### AJUSTES DEL PLAN SANITARIO

Con respecto al plan sanitario, los veterinarios que se muestran proactivos a crecer aprovechan el "invierno" para:

- » Analizan las compras de los clientes ganaderos y revisan la adopción de cada categoría de producto.
- » Algunos comentaron que no le dan al 100% de sus clientes un seguimiento tan exhaustivo de recomendaciones sanitarias, debido a diferentes cuestiones como perfil del cliente, tipo de asesoramiento profesional que brindan, adopción de tecnología por parte del productor, etc.
- » Planifican las futuras propuestas/recomendaciones, como por ejemplo vacunaciones preventivas de enfermedades infecciosas, seguimiento parasitológico (HPG) y recomendaciones de uso de que an-



La época de pariciones es una oportunidad para profundizar relaciones técnicas y humanas, a la vez de ajustar estrategias que tienen alto impacto en la producción.

tiparásitario utilizar). Todas estas acciones dependen del plan sanitario que tenga cada establecimiento.

- » Sales: varios veterinarios recomiendan a sus clientes en esta época el uso de sales para la prevención de hipomagnesemia.
- » Seguimiento de la parición: dependiendo de los clientes y la problemática que tengan en cada establecimiento, realizan distintas acciones. En establecimientos donde requieren un seguimiento más profesional de la parición, contratan algún veterinario junior para esta época, donde les permite tener un profesional dando una mano en la atención de los partos (cesáreas, malas posiciones de los terneros, etc). En los rodeos que fueron inseminados, van siguiendo la progre-

sión de las pariciones, en algunos casos intentan llevar un registro exhaustivo para ir evaluando los nacimientos y las pérdidas de terneros a medida que avanza la parición.

- » Capacitación continua: un trabajo que muchas veces el productor no ve es la capacitación o el diálogo que tiene el veterinario con el personal de campo. Algunas veces se ve más formalizada esta acción ya que se da una charla sobre un tema en particular (ejemplo: capacitación en atención de partos), pero en la visita que hace el veterinario en el establecimiento de manera rutinaria se transmite el conocimiento técnico y de manejo dando recomendaciones que impactan en la producción.

### COMUNICACIÓN DE LA VETERINARIA A LOS CLIENTES

En la era de las redes sociales y WhatsApp, los colegas trabajan en la generación de contenido dependiendo de la época del año para incentivar la prevención de enfermedades como así también el uso responsable de los productos veterinarios.

Estas herramientas ayudan a la explicación que luego el veterinario realiza a campo mano a mano con el productor ganadero.

En definitiva, la parición es mucho más que un momento del calendario. Es una ventana de oportunidad para profundizar relaciones técnicas y humanas, ajustar estrategias y, sobre todo, para seguir profesionalizando una tarea que, como pocas, exige presencia, conocimiento y compromiso.

Porque cuando el veterinario camina los establecimientos, no sólo está atendiendo partos sino que también está sembrando eficiencia para la próxima campaña.

Por eso, vale la pena recordar que en la era de la tecnología, los datos y la inmediatez, el trabajo veterinario sigue dependiendo de algo más elemental y poderoso: la observación, la cercanía y el criterio.

Ahí, en la interacción cotidiana con los animales y las personas, es donde se juega la diferencia entre una campaña más y una campaña mejor. **AR**

## 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

# WEIZUR

# LÍNEA REPRODUCCIÓN

## KIT+ REPRODUCCIÓN

### CONTIENE

- DISPROZUR
- BENZATRIOL
- CIPIONAL
- CELOPROST



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



# “NO SIEMPRE PRODUCIR UN LITRO MÁS DE LECHE SE TRADUCE EN UNA RENTA MÁS ALTA”

La lechería argentina resurge, enfocada en la eficiencia y el bienestar integral. Se prioriza la medicina preventiva, el rol del veterinario generalista, tecnología y equipamiento. El clima es desafiante.

Esta coyuntura permitió una reinversión significativa en infraestructura y tecnología, incluyendo la compra de galpones, camas, la renovación de mixers y tractores, y la adopción de tecnologías de punta como collares. La buena “racha” continúa este año, aunque no con la misma intensidad que el anterior. “Sigue siendo muy bueno y positivo, contribuyendo a reducir el estrés negativo que históricamente afectaba al sector, desde el ámbito empresarial hasta las propias vacas”, destacó el MV.



Claudio Sarramone, asesor en tambos y productor lechero en la zona de Bolívar, Buenos Aires.

“ES CLAVE DISMINUIR LAS MORTANDADES EN LAS GUACHERAS Y REDUCIR EL NÚMERO DE ANIMALES ENFERMOS EN LOS TAMBOS.”

festó que “la preparación se basa en no trabajar al límite de los sistemas y tener un resguardo frente a condiciones extremas que se repiten aleatoriamente”.

Además, agregó que las condiciones climáticas extremas conducen a patologías en los animales. Un claro ejemplo es la exposición prolongada al barro, especialmente en sistemas intensificados con pisos deficientes, el cual genera un estrés significativo que se traduce en problemas podales y metabólicos.

“La vaca no es un búfalo, y, si se la saca de su normalidad sin cumplir con sus funciones vitales básicas de estar parada, echada, comiendo, rumeando o descansando, es inevitable que sufra. Este disconfort permanente no solo causa pérdidas productivas, sino que puede llevar a mortandad. Incluso el

**Daniela Mattiusi**  
danielam@motivar.com.ar

## CRECIMIENTO CON EFICIENCIA

La lechería ha experimentado una notable evolución en los últimos 24 meses, superando un período crítico de entre 5 y 10 años de retraso tecnológico y estructural.

El MV Claudio Sarramone, con 3 décadas de experiencia como asesor en tambos y productor lechero en la zona de Bolívar, describe mano a mano con **MOTIVAR** esta transformación como el “relanzamiento” de un sector que supo aprovechar un año 2023 extraordinario.

Este hito fue resultado de una “alineación de planetas” que combinó un buen clima con una relación grano-leche altamente favorable, impulsada por commodities bajos y un precio de la leche en dólar con récord histórico.

Sarramone subrayó un cambio fundamental en la mentalidad de los productores. “Si hace apenas 2 años muchos consideraban incluso decrecer, hoy se observa una nueva etapa de planificación y crecimiento”, indicó.

Sin embargo, resaltó que este crecimiento ya no se mide sólo por el aumento de animales o litros, sino por la mejora de la eficiencia.

“La búsqueda se centra en reducir la mortandad en guacheras, disminuir el número de animales enfermos, optimizar la ganancia de peso en la recria y lograr la edad óptima al parto de las vaquillonas. En definitiva, medidas que tienen un impacto económico muy alto

en la empresa. La genética también ha evolucionado, con el uso de genomas y semen sexado, lo que implica decisiones más pensantes y con un alto impacto. No siempre un litro más es una renta más alta”, agregó el profesional.

## EL CLIMA, VARIABLE IMPREDECIBLE

Por otro lado, el cambio climático emerge como la variable más desafiante e impredecible para la lechería que, en un año como el actual, tuvo situaciones extremas que impidieron el retiro de la leche por 2 meses.

Ante esta realidad, Sarramone mani-

Continúa >>>

# Juntas con Bio

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



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.”

Consulta con tu médico veterinario



Escaneá para más info.



## Línea ANTISÉPTICOS Cloxidina®

Jabón líquido (Clorhexidina 4 % + Glicerina 7,5 %)  
Shampoo (Clorhexidina 2,5 %)  
Spray (Clorhexidina 1 %)



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

crecimiento del feto en el útero se ve afectado por las horas de descanso de la madre, impactando a la futura cría", explicó el MV.

Otro punto importante que destacó es el estrés calórico en verano como un factor crítico ya que, a pesar de los esfuerzos por mitigarlo con media sombra, ventiladores y el mojado de las vacas, las consecuencias se extienden más allá de la temporada cálida, afectando la curva de producción y la lactancia durante meses posteriores.

"Todo lo bueno o lo malo que se haga en el verano, va a tener consecuencia en el invierno", sentenció Sarramone.

#### MEDICINA DEL FUTURO = PREVENTIVA

La mastitis sigue siendo uno de los principales problemas, generando pérdidas subclínicas enormes.

En ese sentido, Sarramone explicó que, más allá de los síntomas clínicos visibles, la gran magnitud del problema reside en lo subclínico, donde la vaca produce significativamente menos leche sin que la enfermedad sea evidente.

Las causas son multifactoriales: diseños deficientes de tambos, sobrecarga de animales, personal poco capacitado o con alta rotación, problemas climáticos y la falta de estructura para el descanso de las vacas.

#### EL ROL DEL VETERINARIO

Por otro lado, Sarramone observa que hay cada vez menos veterinarios de grandes animales y de tambo, siendo una profesión que exige una constante actualización. Sin embargo, la lechería ha logrado una buena profesionalización, con muchos especialistas en áreas como mastitis, reproducción o problemas podales.

Por otro lado, indicó que la tecnología, a través de collares, caravanas o bolos que brindan información, representa un nuevo desafío: aprender a leer y actuar sobre los datos que estos sistemas proporcionan.

"La realidad es que, aunque son productos excelentes, sus algoritmos a menudo necesitan ser adaptados a los sistemas semipastoriles argentinos. Por eso es que el objetivo es lograr una simbiosis entre la experiencia clínica tradicional y estas nuevas herramientas de diagnóstico, permitiendo a los veterinarios adelantarse a los problemas, identificando enfermedades antes de que presenten síntomas claros", manifestó.

Por lo tanto, resaltó una preocupación actual como es la de no perder la perspectiva del veterinario generalista o de "ojo clínico" que comprende el sistema productivo en su totalidad.

Sarramone enfatizó que, si bien el especialista es valioso, en tambos pequeños y medianos, que representan el 70% en total, el mismo veterinario debe cubrir todas las áreas. "Perder esa visión sería catastrófico para la atención de estos productores", especificó.



La lechería argentina está evolucionando hacia un modelo más resiliente y consciente.

#### TENDENCIAS ACTUALES

Más que un "boom", las tendencias se enfocan en mejoras a nivel macro.

Sarramone destacó el intenso trabajo que se debe seguir realizando en el bienestar del personal: mejoras en internet, viviendas, baños, caminos en los campos. "La calidad de vida del personal impacta directamente en la calidad del trabajo y el cuidado de los animales", añadió.

Paralelamente, explicó que se invierte en el bienestar de las vacas, como es el caso de más sombra, mejores callejones, puntos de bebida, entre otras cuestiones.

Por otro lado, indicó que la parte forrajera y la alimentación han mejorado notablemente, con pasturas de mejor calidad, fertilizaciones, silos y una mayor precisión en la entrega de la comida, gracias al uso de mixers con balanzas y sistemas en la nube. "El objetivo es que la dieta planificada por el nutricionista sea exactamente lo que la vaca come y eso es clave en

el resultado final", destacó.

**“ TODO LO BUENO O LO MALO QUE SE HAGA EN EL TAMBO DURANTE EL VERANO, VA A TENER CONSECUENCIA EN EL INVIERNO ”**

Por último, Sarramone promueve un mejor trabajo en equipo entre dueños, mandos medios, trabajadores y asesores.

En definitiva, la lechería argentina está evolucionando hacia un modelo más resiliente y consciente. La clave del éxito, según Sarramone, reside en mirar el sistema de forma integral, donde el bienestar animal y humano, la eficiencia y una sólida gestión frente a la impredecibilidad climática, son tan importantes como el propio litro de leche. **AR**

## SUIZO ARGENTINA | Alltech

Suizo Argentina, con más de 100 años de experiencia en salud, fue designada por **Alltech** como su socio estratégico para la comercialización y distribución exclusiva de productos en Argentina. **Esta alianza busca asegurar calidad, disponibilidad y acceso a soluciones innovadoras para el sector agropecuario.**

Además, el equipo técnico brindará soporte continuo en soluciones adaptadas a los desafíos locales. Ésta es una colaboración que promete agregar valor en manera significativa a la cadena productiva.



# ZooReprovac

+ Protección al preservicio  
+ Nacimientos asegurados



Generar buena **inmunidad en el preservicio** es fundamental para elevar el índice de preñeces y protegerlas durante toda la gestación.

Consultá con tu veterinario de confianza para implementar el plan de vacunación que mejor se adapte a tu establecimiento.

Composición: **IBR** (Herpesvirus bovino tipo 1), **DVB** (Diarrea Viral Bovina), *Campylobacter fetus fetus* y *Campylobacter fetus venerealis*, *Histophilus somni* y *Leptospira interrogans* serovares: *Pomona*, *Hardjo* y *Canícola*.



**zoovac+**  
+ cerca del campo.



www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com

zoovac.ar

# “LA INVERSIÓN EN VACUNAR 100 VIENTRES NO SUPERA EL VALOR DE 1/4 DE TERNERO DESTETADO”

Especialistas en sanidad animal analizan el impacto productivo y económico de esta enfermedad que afecta a los terneros en sus primeros días de vida. Cómo prevenir, tratar y controlar un problema tan común como costoso.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



biente, el manejo, la nutrición, el estado inmunitario del ternero y la categoría de la madre”, explicó el MV Enrique “Quique” Louge, docente universitario y ex investigador del INTA Balcarce.

Y aclaró: “En campos de cría, los más comunes son rotavirus y Cryptosporidium, que se mantienen viables en el ambiente por meses. Los terneros enfermos son la principal fuente de diseminación: verdaderos amplificadores biológicos”.

Por su parte, el MV Bautista Aguirregabiria, con base en Orense y dedicado mayormente a la sanidad en rodeos de cría, indicó que los efectos de esta patología pueden verse tanto en el corto como en el largo plazo.

“La diarrea afecta al ternero en sus primeras semanas y puede provocar la muerte, pero incluso si sobrevive, pierde kilos que después se sienten mucho al destete. Nos ha pasado revisar vaquillonas para reposición y ver que las más chicas eran aquellas que habían tenido diarrea al nacer. Es algo que arrastran toda su vida productiva”, relató.

## ¿QUÉ CATEGORÍAS Y POR QUÉ?

Los especialistas coinciden en que la diarrea neonatal afecta principalmente a terneros entre las 12 horas y los 45 días de vida, con mayor incidencia en la segunda y tercera semana. En esa etapa, el sistema inmunológico del animal depende fuertemente de la inmunidad pasiva transferida por la madre a través del calostro.

“Cuando el calostro falla, el riesgo se multiplica. Y muchas veces el problema no es que la vaca no tenga calostro, sino que el ternero no lo toma a tiempo, o que está contaminado por malas prác-



El costo de la vacunación es significativamente bajo en comparación con las pérdidas por diarrea neonatal.

ticas de conservación”, remarcó desde la provincia de Santa Fe, el MV Martín Alasia, productor y docente de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Esperanza.

En ese sentido, Louge aportó datos duros: “Los hijos de vaquillonas tienen 4 veces más chances de enfermarse. Y los partos distócicos aumentan entre 2 y 4 veces el riesgo de enfermedades neonatales. Por lo tanto, son fundamentales las recorridas periódicas para la detección temprana de distocias y el control del calostro. Un ternero tiene que incorporarse y mamar calostro en las primeras 2-6 h postparto”.

## FUERTE IMPACTO

La DNT desencadena una diarrea que, en el peor de los casos, “termina en muerte”. Un ternero muerto por diarrea representa “un ternero menos al destete”.

En ese sentido, Louge estimó que si se considera un peso promedio de 170-180 kg al destete, la pérdida asciende a \$624.750 por ternero/a muerto. Incluso si el ternero sobrevive, puede pesar un promedio de 9 kilos menos al destete, lo que significa una pérdida potencial de \$33.075 por ternero/a.

Pero el impacto va más allá de lo económico. Aguirregabiria explicó que los terneros que se salvan “no van a tener el mismo desarrollo y arrastrarán las consecuencias para toda su vida, afectando su productividad, como la aptitud de las vaquillonas para el servicio”.

Además, Alasia enfatizó un costo menos visible pero igualmente importante: la diarrea neonatal “agota al personal y ese agotamiento puede llevar a la desatención de otras enfermedades en la crianza y, en casos extremos, a la renuncia del personal”. Y agregó: “no se puede comprar el tiempo para un calostro correcto o para hidratar terneros, afectando directamente el bienestar y el confort del personal de campo”.

## PREVENCIÓN: LA LLAVE DEL ÉXITO

Los tres especialistas coinciden en que la prevención es fundamental. Las estrategias clave incluyen:

1. Vacunación de las madres: La vacunación de la vaca en el último tercio de la gestación permite que la madre genere inmunoglobulinas que son transferidas al ternero a través del calostro. Louge especificó que en la primera vacunación se aplican 2 dosis (60 y 30 a 15 días antes del parto) y luego un refuerzo anual. En campos con alta prevalencia, se recomiendan 2 dosis anuales e incluso una tercera dosis en hembras sin ternero al pie en pariciones dispersas. Por su parte, Aguirregabiria sugiere la adición de cobre en zonas deficientes para una mejor respuesta inmune del ternero, ya que este nace con reservas hepáticas necesarias para una buena respuesta inmune.



“Una práctica exitosa en algunos establecimientos es la hidratación proactiva de los terneros más jóvenes con agua y sales, incluso si no tienen diarrea”.

MV Martín Alasia.



“La diarrea afecta al ternero en sus primeras semanas y puede provocar la muerte, pero incluso si sobrevive, pierde kilos que después se sienten mucho al destete”.

MV Bautista Aguirregabiria.



“Los hijos de vaquillonas tienen 4 veces más chances de enfermarse. Y los partos distócicos aumentan entre 2 y 4 veces el riesgo de enfermedades neonatales”.

MV Enrique “Quique” Louge.

2. En lo que respecta al costo de vacunación, es significativamente bajo en comparación con las pérdidas. Louge lo cuantificó en “0,47 Kg de ternero por vientre y 47 kg de ternero por rodeo o aproximadamente 1/4 de ternero destetado por cada 100 vientres vacunados en el primer año”.
3. Manejo del calostro: Alassia subrayó que el calostro es esencial, pero también insiste en la higiene de ese calostro. “Es crucial asegurar que el ternero ingiera el calostro adecuado en cantidad y tiempo, y que este sea de calidad, evitando la contaminación bacteriana en el almacenamiento”, especificó. Louge mencionó que el retraso en la ingesta de calostro es la causa más común de fallas en la transferencia pasiva de anticuerpos.
4. Higiene y rotación de ambientes: Alassia describió la DNT como una enfermedad multifactorial donde la higiene de los lugares de nacimiento, de recepción y de crianza es tan im-

Tabla 1. Estimaciones de pérdidas económicas asociadas a brotes de DNT cada 100 terneros

Incidencia	Mortalidad	Menor peso al destete	Muertes	Honorarios profesionales	Diagnóstico	Diagnóstico	Total <sup>c</sup>
					laboratorio <sup>a</sup>	rápido <sup>b</sup>	
15%	2.50%	\$ 496,125	\$ 1,561,875	\$ 296.874,2*	\$ 480,000	\$ 224,000	\$ 2.834.874,2 <sup>a</sup>
40%	5%	\$ 1,323,000	\$ 3,123,750	\$ 296.874,2*	\$ 480,000	\$ 224,000	\$ 5.223.624,2 <sup>a</sup>
							\$ 4.967.624,2 <sup>b</sup>

\*No incluye movilidad. Estimado según el valor del Gavet (\$2.120,53) y día veterinario (140 GAVET). Fuente CVPBA.

<sup>a</sup>. Diagnóstico virológico y bacteriológico de 8 muestras, sin IVA.

<sup>b</sup>. Diagnóstico rápido a campo con kit de inmunocromatografía lateral de 8 muestras, sin IVA.

<sup>c</sup>. Se tiene en cuenta cada metodología de diagnóstico por separado para estimar el total.

portante como los patógenos. Por su parte, tanto Aguirregabiria como Louge destacaron la importancia de evitar la concentración y el hacinamiento de las vacas en el momento del parto y de rotar anualmente los potreros destinados a la parición, evitando áreas encharcadas o recientemente ocupadas por bovinos.

5. Otro concepto importante es el de “ecopatías” que introduce Alassia y que se trata de enfermedades “pre-dispuestas por el uso intensivo de los lugares con falta de proyección y falta de rotación”. El MV enfatizó que los productores invierten en tecnologías de insumo (como semen sexado) pero a menudo desprecian la tecnología de proceso, es decir, cómo se hacen las cosas, como la gestión del calostro y la higiene.

## HIDRATAR ES LA PRIORIDAD

Una vez que la enfermedad se presenta, el enfoque principal debe ser la rehidratación. “La rehidratación con fluidos y electrolitos es la medida terapéutica más importante”, afirmó Louge. A lo cual Alasia añadió que el animal se muere por un trastorno multiorgánico, por deshidrata-

Continúa >>>

Suplemento mineralizante

# CATIOBAC CuMax

COBRE  
ZINC  
SELENIO  
MANGANESO  
IODO

SOLUCIÓN INYECTABLE

Para uso en bovinos

CONT. NETO 500 ml  
INDUSTRIA ARGENTINA  
USO VETERINARIO

# CATIOBAC CuMax

COBRE - ZINC - SELENIO - MANGANESO - IODO

NO LIMITE SU PRODUCCIÓN

@VETANCOARGENTINA | VETANCO.COM

ción más que por una bacteria o un virus.

En ese sentido, ambos indicaron que es crucial no utilizar antidiarreicos, ya que estos enmascaran el signo y empeoran el cuadro al impedir que el animal expulse las toxinas. Tampoco se recomienda usar soluciones caseras con azúcar de mesa (sacarosa), ya que los terneros no la digieren y agrava la diarrea.

Respecto al uso de antibióticos, indicaron que debe ser prudente y supervisado por un veterinario ya que los mismos no son efectivos contra rotavirus y su uso indiscriminado puede generar resistencia bacteriana.

De tal forma, Louge recomendó su uso solo en casos específicos de severidad clínica o cuando se detecta una bacteria específica como causa, como Salmonella o E. coli enterotoxigénica. "No se requieren antibióticos si el ternero con diarrea está fuerte, dispara y no se puede enlazar", indicó.

Y Alassia reforzó que son enfermedades autolimitantes y "no tiene sentido inundarlos con antibióticos si el organismo mismo puede limitarla".

En este marco, los profesionales coincidieron que la detección temprana es vital. Alassia aconsejó observar la parte medial del ojo del ternero ya que un hundimiento puede indicar deshidratación incluso antes de la diarrea. Lo mismo observar la falta de apetito y las orejas caídas ya que también son señales de alarma.

"Una práctica exitosa en algunos establecimientos es la hidratación proactiva de los terneros más jóvenes con agua y sales, incluso si no tienen diarrea, lo que facilita el control si la enfermedad aparece", añadió Martín Alassia.

Según Louge, un tratamiento comple-

## SI SE CONSIDERA UN PESO PROMEDIO DE 170-180 KG AL DESTETE, LA PÉRDIDA ASCIENDE A \$624.750 POR TERNERO/A MUERTO

to —que incluya soluciones rehidratantes, antiinflamatorios no esteroides y eventualmente un antibiótico— puede costar entre \$2.100 y \$13.600 por ternero, dependiendo de la gravedad del cuadro.

### LAS ECOPATÍAS Y LA MEDICINA VETERINARIA PREVENTIVA

Alassia subrayó la importancia de las ecopatías, que son enfermedades que surgen del "uso intensivo de los lugares con falta de proyección, con falta de rotación". Esto implica que el problema no es solo el patógeno, sino el sistema en ese sentido y los veterinarios concuerdan en la necesidad de la medicina veterinaria preventiva.

"El esfuerzo de preñar muchas vacas se te diluye si los terneros no sobreviven o no se desarrollan adecuadamente. La diarrea neonatal no es solo una enfermedad, es un recordatorio de que la salud del rodeo es un reflejo de un manejo integral y de la proyección adecuada de los recursos y el personal en el campo, priorizando la tecnología de proceso sobre la de insumo, concluyó el profesional. AR

## ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL CAUSA DE MUERTE EN RODEOS DE CRÍA?

La hipomagnesemia en bovinos genera hasta un 3% de mortandad anual. La prevención y el manejo anticipado son claves frente a esta enfermedad.

La hipomagnesemia bovina se ha convertido en una preocupación creciente en la ganadería, siendo la principal causa de muerte en los rodeos de cría de la provincia de Buenos Aires. Esta afección metabólica, que puede generar aproximadamente un 3% de mortandad anual en los rodeos, se ha manifestado con varios casos registrados en las últimas semanas.

La hipomagnesemia es un desbalance que afecta a los bovinos adul-

tos, especialmente aquellos en sistemas de cría donde el pastoreo es la alimentación principal, y paradójicamente, puede afectar a las vacas en mejor estado corporal. El magnesio es un macroelemento esencial, cuya reserva en el organismo es limitada, por lo que su aporte diario a través de la dieta es crucial, especialmente durante periodos de mayor demanda como la gestación y lactación.

También es importante evitar situaciones de estrés o encierres prolongados y realizar cambios de pastura o alimentación de manera gradual. Aumentar la frecuencia de recorridas durante el período de riesgo permite detectar tempranamente animales con signos clínicos como irritabilidad, temblores musculares o dificultad al caminar, posibilitando un tratamiento oportuno. AR



El magnesio es un macroelemento esencial para hacer frente a la hipomagnesemia.

## NUEVO INTEGRANTE DE LA FAMILIA DEFENDER

LANZAMIENTO

# Defender 1 MES TOP 90

FLURALANER 40%



## Defender® Comprimidos

SPINOSAD 30%

Comprimidos masticables



SENASA Cert. N° 22-040

PROTECCIÓN



## Defender 90® TOP 90

FLURALANER 40%

Comprimidos masticables



SENASA Cert. N° 23-054

PROTECCIÓN



**LEÓN PHARMA**  
LABORATORIO VETERINARIO

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



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

Holliday - 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

# EL “FAST TRACK” DE PRODUCTOS VETERINARIOS, SIN FRENOS

Con sus nuevas resoluciones, el Senasa reduce exigencias a productos veterinarios foráneos y deja en desventaja a los laboratorios argentinos. ¿Cómo avanza el tema de las importaciones exprés?

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



Con el impulso de la “simplificación”, el Senasa formalizó en tiempo récord dos normas que sacudieron a la industria veterinaria argentina. Las resoluciones 333/2025 y 338/2025 habilitan la importación exprés para productos veterinarios, bajo la figura de “equivalencia regulatoria”.

Sin pasar por estudios locales, ni validaciones técnicas adaptadas al contexto sanitario argentino, se abre así la puerta a productos registrados en países considerados de “alta vigilancia sanitaria”, con un trámite que puede resolverse en 30 días.

## COMPETENCIA DESLEAL

El nuevo procedimiento aplica a pro-

ductos elaborados en Estados Unidos, Canadá, Japón, la Unión Europea y países del Mercosur. Lo que más irrita a los laboratorios nacionales es la inequidad. Productos que se fabrican en la Argentina, ahora pueden ser traídos desde Brasil o Paraguay, sin ningún ensayo local, sin reinscripciones, y en solo 30 días, sumándose a estas condiciones la posibilidad de realizar la inscripción por equivalencia de productos registrados en esos países como de “solo exportación”.

Mientras tanto, los nacionales siguen atados a procesos que pueden demorar hasta 5 años, con renovaciones que en la práctica han pasado de ser a reinscripciones con todo lo que esto implica.

Las reglas no solo son desiguales: son también asimétricas. En Europa o Estados Unidos, los procedimientos acelerados de registro se reservan para situaciones de emergencia sanitaria o se aplican bajo acuerdos de reciprocidad. Aquí, en cambio, no hay ni emergencia, ni reciprocidad.

La del Senasa “es una medida inequitativa, improvisada y naïf”, opinó Jorge Casim, presidente de Clamevet, al advertir que podrían ingresar productos “que no han sido evaluados y controlados, ni por el país de origen ni por Argentina”.



Inequidad. La industria local sufre el knock out de su propio gobierno.

adaptados al contexto local.

## DOBLE VARA

Mientras se libera el ingreso exprés, el Senasa exige a los nacionales reinscribir sus productos cada 10 años como si fueran nuevos. “Conviven, en esta nueva mezcla de reglamentaciones, dos escenarios distintos e inequitativos”, explicó Casim a MOTIVAR.

Como planteó Errecalde, “estas asimetrías generan un escenario donde hay laboratorios que invierten para cumplir exigencias locales rigurosas, y otros que ingresan productos sin estudios, desplazando a los primeros por precio, pero no por calidad o seguridad”, completó Errecalde.

“Ni la EMA (Europa) ni la FDA (Estados Unidos) aceptan registros automáticos basados en certificados de libre venta de terceros países”, advirtió el Dr. Jorge Errecalde, experto y académico.

“Incluso en acuerdos bilaterales, la revisión técnica local es obligatoria”, añadió.

## RIESGOS SANITARIOS

Como advirtió Errecalde, “la aprobación acelerada basada sólo en certificados de libre venta foráneos puede comprometer la salud pública, la trazabilidad sanitaria y la soberanía regulatoria del país”.

Los productos aprobados por equivalencia podrían ingresar al mercado sin ensayos de potencia, estabilidad o eficacia

Los productos aprobados por equivalencia podrían ingresar al mercado sin ensayos de potencia, estabilidad o eficacia

## ¿QUÉ SE ESPERA DEL SENASA?

Las cámaras del sector, Caprove y Clamevet, ya iniciaron reuniones con el Senasa. Reclaman lo obvio: reglas parejas. Si se flexibiliza para unos, debe hacerse para todos. Y si hay estándares internacionales que respetar, que se respeten. Desde el Senasa anticiparon una “resolución complementaria” para revisar los vacíos regulatorios y analizar la nómina de productos y países habilitados. Aún no pasó... **AR**

# vigormeq

Shock de energía con más fuerza. Engorde y producción.

Fórmula híbrida superior

Inmunomiq: 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

NUEVO Librela<sup>®</sup>  
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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup>

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

# FIEBRE AFTOSA: ARGENTINA FUE DESTACADA COMO CASO DE ÉXITO POR LA OMSA

La estrategia empleada por nuestro país en el control de la enfermedad fue destacada en el informe "Estado de la sanidad animal en el mundo".

## De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Publicado recientemente por la Organización Mundial de Sanidad Animal (OMSA), el informe sobre el estado de la sanidad animal en el mundo ofrece una visión clara y basada en pruebas del panorama mundial de la sanidad animal. Basándose en los sólidos sistemas de datos de la OMSA y en los conocimientos colectivos de sus miembros y de su red científica, el informe ofrece un análisis oportuno y objetivo para fundamentar la acción y orientar el progreso hacia un futuro más sano y resiliente tanto para los animales como para las personas.

El informe sobre el Estado de la sanidad animal en el mundo de 2025 destaca el impacto positivo de la vacunación sobre un cierto número de enfermedades y desafíos zoono-

tarios de importancia, como la influenza aviar, la brucelosis, la fiebre aftosa, la dermatosis nodular contagiosa, la rabia, la peste de pequeños rumiantes y la resistencia a los antimicrobianos.

## FIEBRE AFTOSA

Específicamente en este campo, el documento emitido por la OMSA destaca dos casos de éxitos en el control de la enfermedad, uno de ellos, el de Argentina.

Definida así por el organismo internacional, la fiebre aftosa es una de las enfermedades del ganado más destructivas desde el punto de vista económico a nivel mundial, amenazando la seguridad alimentaria, los medios de sustento rurales y el comercio internacional de animales y productos de origen animal.

"El éxito de Argentina en el control de la fiebre aftosa fue el resultado de una combinación de factores: mejores vacunas, una fuerte participación del sector privado y una estricta supervisión gubernamental. La experiencia del país ofrece un modelo valioso para otras regiones que buscan erradicar la enfermedad"; así lo destacó en el informe el Dr. Sergio Duffy, veterinario, consultor y asesor técnico

principal del Centro de Sanidad Animal y Seguridad Alimentaria de la Universidad de Minnesota

El uso de vacunas que brindaban una protección más prolongada al ganado fue un factor determinante en el éxito de la gestión de la fiebre aftosa en Argentina. El Dr. Duffy explicó: "Al igual que muchos países de América del Sur, Argentina llevaba décadas intentando controlar la fiebre aftosa. Sin embargo, a principios de los años 90, el país logró un gran avance en la gestión de la enfermedad. El primer cambio importante fue reemplazar el uso de vacunas con saponina, una sustancia derivada de plantas, por vacunas con adyuvantes oleosos - los adyuvantes son componentes añadidos a las vacunas para mejorar la respuesta inmune". Estas vacunas proporcionaban una inmunidad de mayor duración, garantizando que el ganado mayor de dos años estuviera protegido por al menos un año, en lugar de requerir revacunaciones más frecuentes como antes. El segundo factor clave fue que el Senasa elevó las normas para la aprobación de vacunas. Se aumentó la cantidad de dosis protectoras requeridas para la aprobación de cada serie de vacunas, lo que mejoró significativa-



mente la calidad de las vacunas utilizadas en el campo. "El tercer factor clave fue la participación directa del sector privado en el financiamiento y la gestión de los programas de vacunación contra la fiebre aftosa a nivel local, lo que resultó en una mayor adhesión y continuidad de los programas", concluyó el Dr. Duffy. **AR**

Escaneá el Código QR y descargá el informe completo.



# En Brouwer, sabemos que más salud es más producción



La línea antimicrobiana que tus animales necesitan

Consultá a tu promotor de confianza

brouwer.sa.ok brouwer.sa brouwer-sa

**BROUWER**  
www.brouwer.com.ar

## Brebaje para Terneros

La solución para todo tipo de diarreas en terneros.

**ALLIGNANI**  
ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO EN MEDICINA VETERINARIA

@allignanihnos www.allignanihnos.com.ar

# NI UN PELO DE ZONZOS: LOS VETERINARIOS QUE APUESTAN POR LA GENÓMICA

Más que ciencia, una inversión inteligente: la genómica mejora la rentabilidad y moderniza la toma de decisiones en el campo. Te contamos todo lo que tenés que saber, con ejemplos en primera persona.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



La genómica se ha posicionado como herramienta fundamental en la ganadería moderna, al predecir el potencial productivo de los animales mediante el análisis de su ADN. Esta técnica, que revoluciona la toma de decisiones en el sector, es central para expertos como el MV Pablo Veiga, especialista en reproducción animal y miembro de El Volcán, en Balcarce.

En diálogo con MOTIVAR, explicó los beneficios de esta herramienta y por qué debe ser considerada una inversión clave para el futuro productivo.

Veiga explica que la genómica permite conocer el potencial de un animal desde su nacimiento. A diferencia de las pruebas de progenie que requerían criar al animal hasta la madurez para evaluar su descendencia, esta técnica ofrece predicciones precisas desde etapas tempranas. Aunque más desarrollada en bovinos lecheros, también avanza en carne. Esta evolución constante incorpora nuevos genes y parámetros a medida que se descubren y validan.

## PROCESO, DATOS Y BENEFICIOS

El análisis es simple y no invasivo: se toma una muestra de cartilago, pelo, semen o sangre, que luego se purifica y envía a laboratorios, generalmente en EE.UU. "Estos laboratorios utilizan una extensa base de datos para ranquear a cada animal", explicó.



Simple y no invasiva. Así es la toma de muestras para enviar a Estados Unidos.

para vaquillonas de 15 meses. "La genómica permite facilidad de parto extrema, lo que ha contribuido a disminuir distocias y mortalidad de crías". Además, posibilita seleccionar animales con mayor potencial de crecimiento. "Al elegir, por ejemplo, dos toros con mejor desarrollo al destete entre diez, se pueden ganar entre 5 y 10 kilos por ternero", explicó.

## ¿CUÁNTO CUESTA?

El análisis cuesta entre 30 y 35 dólares por animal, con un retorno económico sustancial. "En rodeos extensivos, el impacto puede ser mayor que en cabañas. Una mejora de solo 5 kg por ternero en un rodeo de 1.000 cabezas implica 5.000 kg adicionales, con ingresos extra significativos", detalló.

En carne se predicen características como peso al nacer, al destete y al año, área de ojo de bife, marmoleo, grasa dorsal, eficiencia de conversión y facilidad de parto. En leche: sólidos totales, producción, longevidad, patas y ubres. "Es un escáner completo del animal", añadió.

Uno de los mayores beneficios es anticipar decisiones desde edad temprana. Por ejemplo, descartar a los seis meses un animal que generaría terneros muy pesados. "Evita invertir tiempo y recursos en animales con potencial no deseado", señaló.

En El Volcán (ver aparte), utilizan la genómica hace más de 10 años, sobre todo para seleccionar toros

de detalle. "Si en 1.000 vaquillonas la genómica reduce partos asistidos de 40-50% a 5-6%, se disminuye la mortalidad y se conserva la cría", sumó. Aunque inicialmente asociada a animales con pedigree, "la genómica ha demostrado gran impacto en rodeos comerciales. Para productores sin genealogía, permite predecir el comportamiento de sus animales. Así, se eligen reproductores que mejor se adaptan a los objetivos de cría, ya sea facilidad de parto, crecimiento o calidad de carne", concluyó Veiga.

## BARRERAS CULTURALES

La adopción de herramientas



La genómica permite conocer el potencial productivo de un animal, desde su nacimiento.

## RECORDATORIO

### ASÍ ES CÓMO LA GENÓMICA TRANSFORMA AL RODEO

La Cabaña El Volcán, con sede en Balcarce y Olavarría, es un claro ejemplo del éxito de la aplicación de la genómica en Argentina. Con más de 10 años de experiencia y más de 2.000 animales evaluados, el establecimiento ha logrado corroborar con éxito las predicciones genómicas, encontrando diferencias estadísticamente significativas en los grupos evaluados. Es decir, "los animales que la genómica predijo como más livianos al nacer, efectivamente lo fueron; aquellos con mayor área de ojo

del MV Pablo Veiga.

El establecimiento dedicado a la venta de reproductores de la raza Angus, produce Angus puro de pedigrí en Balcarce y Angus puro controlado en Olavarría, con alrededor de 3.000 vientres madres en este último.

Además de animales en pie, venden semen a través de convenios con centros de inseminación y han exportado embriones a países como Uruguay y también Canadá. Su éxito no se limita a la producción: la cabaña ha sido ampliamente galardonada en exposiciones de bife, resultaron tenerla, y lo mismo sucedió con el marmoleo, la altura y la circunferencia escrotal. Este chequeo constante y la disponibilidad de datos de medición han permitido a El Volcán mejorar año a año las camadas de hijos en los parámetros deseados", señaló



MV Pablo Veiga, esp. en reproducción.

## EL ANÁLISIS CUESTA ENTRE US\$ 30 Y US\$ 35 POR ANIMAL, CON UN RETORNO ECONÓMICO SUSTANCIAL

como la genómica y la medición enfrenta en la ganadería argentina fuertes barreras culturales, especialmente en los sistemas de cría tradicionales. Pablo Veiga destaca que muchos productores aún operan sin registrar datos básicos como el peso al destete, lo que perpetúa una lógica basada en la intuición en lugar de en la evidencia.

"Esta resistencia, arraigada en hábitos históricos, limita la posi-

bilidad de optimizar resultados y dificulta la incorporación de tecnologías que podrían mejorar significativamente la rentabilidad", consideró.

Sin embargo, el recambio generacional aparece como un factor clave para el cambio. "Las nuevas generaciones de productores, más abiertas a la tecnología y a tomar decisiones basadas en datos, empiezan a adoptar prácticas como la inseminación artificial y la selección genómica, que podrían aumentar los ingresos entre un 30 y 50%", graficó.

Casos como el de El Volcán demuestran que invertir en análisis genético no solo es viable, sino estratégico para el futuro del sector. "Fomentar una cultura de la medición, como la que ya existe en los tambos, será fundamental para modernizar la ganadería de carne en el país", remató Veiga. AR

## DE COMPRAR A VENDER TOROS

Jeremías Mordenti es un médico veterinario especializado en rodeos de cría, con un fuerte foco en la reproducción, ofreciendo también asesoramiento ganadero integral. Reside en Rauch, Buenos Aires, donde opera de forma independiente bajo "Mordenti Servicios Reproductivos".

Trabaja con cuatro clientes directos, mostrando anualmente entre 300 y 350 toros, y llegando a 400 toros de una decena de clientes. Comenzó a aplicar la genómica hace siete años, centrándose en toros jóvenes (de 1 y 2 años) y, fundamentalmente, en el parámetro de bajo peso al nacer. Esto confiere mayor confiabilidad al vender reproductores para entore de vaquillonas, reduciendo riesgos al parto.

La genómica, según Mordenti, es una "frutillita" que añade precisión al ya importante trabajo fenotípico de las cabañas. Además, la prueba ahora arroja el porcentaje racial del

individuo si el padre está en la base de datos, actuando como un "ADN".

Mordenti valora la genómica como "una técnica muy útil y en aumento. A pesar de críticas iniciales y la falta de difusión, lo cierto es que se vendió sola y va a funcionar por su utilidad probada".

Sus clientes están "conformes" y, de hecho, "no venden toros sin la prueba genómica, iniciando los estudios en febrero para las ventas de junio-julio".

El éxito en la aplicación de la genómica es rotundo. Tres de sus campos clientes, originalmente productores de terneros, se transformaron en cabañeros. "Esta evolución se traduce en un cambio económico maravilloso: pasaron de comprar 10-12 toros anuales a vender 80 toros cada uno, un resultado totalmente exitoso. La genómica, bien utilizada, mejora la producción y la economía de los establecimientos", concluyó.

línea de  
**ANTIPARASITARIOS**  
Bencimidazólicos

herramientas para una  
**PRODUCCIÓN EFICIENTE**  
TECNOFARM

BAXEN  
Albendazol 10%



FAXER  
BOVINOS  
Triclabendazol 10%



FENTEC S/C  
INJECTABLE  
Ricobendazol 15%



ALLPAR  
Triclabendazol 12%  
Levamisol 8%  
Ivermectina 2%



FENTEC  
Fenbendazol 10%



+54911 5887 0245

tecnofarmsrl

contacto@tecnofarm.com.ar

# PROYECTO PAGANO: ENTRE LA GRIETA Y EL VACÍO

La iniciativa legislativa divide a los veterinarios y pone en jaque el sistema de control profesional, abriendo una grieta interna y un vacío institucional sin precedentes.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



Marcela Pagano y el Presidente, Javier Milei.

rinarios (Fecovet), afirman que "lejos de promover la libertad profesional, el proyecto desprotege a la sociedad y deteriora la calidad del servicio". La presidenta de esta Federación y también del Colegio de Córdoba, Dra. Natalia Elstner, sostuvo que "las consecuencias para los profesionales serían terribles", y que la iniciativa se basa en el desconocimiento del rol de los colegios.

Los colegios no solo matriculan: controlan, capacitan y sancionan. "Sin matrícula no hay habilitación profesional válida ni control ético. Sin colegio, no hay defensa institucional ni garantías de calidad", advirtió el Consejo Profesional Médico Veterinario, desde la Ciudad de Buenos Aires.

Además, eliminar la colegiación significaría trasladar al Estado una tarea que hoy no financia. "El proyecto no reduce costos: los transfiere al conjunto de la sociedad", expresó Fecovet.

Desde FeVA, el presidente MV Federico Berger remarcó que la medida "pasa por encima a las autonomías provinciales" y va "a contramano del discurso de achicar el Estado", ya que demandaría más personal y recursos públicos.

Una de las alertas es ética: sin colegios, no habría tribunales disciplinarios.

"¿Qué pasaría con la ética?", se preguntó Elstner. Berger lo sintetizó con una analogía contundente: "¿Llevarías a tu hijo

a un médico sin matrícula profesional?"

## A FAVOR DEL PROYECTO

En redes sociales de MOTIVAR, proliferaron las adhesiones de los veterinarios al Proyecto Pagano, como también las críticas al sistema colegiado. Muchos profesionales ven a los colegios como "un curro", "una caja recaudadora", "un gremio obligatorio encubierto", "una estructura que cobra peaje para trabajar".

Otros renegaron: "Hay que pagar una matrícula por provincia en la que trabajamos", "no hacen nada para protegernos, no nos representan ni nos contienen".

Voces más moderadas reconocieron el

rol institucional, pero pidieron reformas. "En vez de cerrar las instituciones, entre todos deberíamos mejorarlas", comentó un colega. Otro agregó: "No podemos pedirle al colegio que haga cosas en gobiernos desfinanciados como éste. Romper no sirve, hay que contarnos a todos".

## FALACIA ECONÓMICA

Fecovet y el Consejo Veterinario subrayan que no es la matrícula lo que agobia al profesional, sino la presión impositiva.

"El costo de una matrícula es ínfimo comparado con el monotributo o el IVA", señalaron. Un profesional (categoría A) paga más de \$32.000 de monotributo al mes. En contraste, la matrícula bimestral del Colegio e Córdoba es de \$28.000.

Además, los fondos se invierten en beneficios concretos: "seguros, subsidios por incapacidad, alojamiento gratuito para colegas del interior, predios sociales y capacitaciones gratuitas", detalló Elstner.

"Este proyecto opta por lo demagógico —concluyó Berger—. Ataca a los colegios y desvía la atención del verdadero problema: la carga impositiva. El resultado sería la degradación de la profesión y la desprotección de quienes la ejercen y de quienes dependen de ella". **AR**

ÚNICO EN EL MERCADO

# GENTAPEN 50

Combinación perfecta para evitar la aparición de resistencia microbiana



Inyectable con **GENTAMICINA, PENICILINA, DEXAMETASONA y VITAMINAS B y C**

- Antibacteriano y antiinflamatorio de amplio espectro
- Acción sinérgica de antibióticos bactericidas



**BURNET**  
La Mejor Experiencia en Sanidad Animal

@laboratoriosburnet | www.burnet.com.ar | burnet@burnet.com.ar | (+54) 11 4545-4500

NUEVO



SUSPENSIÓN INTRAMAMARIA PARA VACAS EN SECADO

# ¡CERRALE LAS PUERTAS A LAS BACTERIAS!



La diferencia está en la calidad

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

Instagram, Facebook, LinkedIn, YouTube icons  
@FATROVONFRANKEN



COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

# “YA NO HAY EXCUSAS: TENEMOS QUE DESTETAR MÁS TERNEROS Y SUMARLES MÁS KILOS”

Sebastián Riffel fue contundente: a los valores actuales es posible avanzar en un verdadero salto productivo para la ganadería nacional. ¿La solución? La de siempre: sanidad, genética, nutrición y un buen manejo reproductivo.

## De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar



Ingeniero Agrónomo Sebastián Riffel.



Panel: Juan Cruz Muriel junto a Sebastián Riffel, Julián Bartolomé, Santiago Debernardi y Miguel Mejía.

El Salón Rojo del Predio Ferial de Palermo en Buenos Aires fue el punto de encuentro para referentes del sector ganadero argentino. Allí Biogénesis Bagó organizó su quinto Simposio, reuniendo a más de 300 productores, asesores, veterinarios, ingenieros agrónomos, su canal comercial y referentes de entidades gremiales del sector.

En esta 5ª edición el lema fue “Mercado, tecnología y eficiencia productiva” y tuvo no solo la cobertura en vivo de MOTIVAR, sino también la conducción a cargo del editor de nuestro medio, Luciano Aba.

Presente en el evento, Esteban Turic, CEO de Biogénesis Bagó, nos explicó que la motivación fundamental “es trabajar siempre en incrementar la productividad ganadera, tratar de sacar el máximo potencial que tiene un animal”.

Destacó que la empresa aporta desarrollo tecnológico para mejorar la salud, “que es uno de los pilares fundamentales para lograr una máxima productividad”. Sin embargo, reconoce que la salud no es el único factor determinante para alcanzar este objetivo. “Existen otros pilares vinculados a la genética, el manejo reproductivo y la nutrición, todos estratégicos para dar el salto productivo”, aseguró.

## LOS 4 PILARES DE LA PRODUCCIÓN

El Simposio ofreció un panel que puso el foco en la importancia de los cuatro pilares de la producción para alcanzar el salto productivo: sanidad, nutrición, genética y manejo reproductivo.

Contó con las disertaciones de Santiago Debernardi, Julián Bartolomé, Sebastián Riffel y Miguel Mejía, moderados por Juan Cruz Muriel, Gerente Técnico Comercial para Argentina en Biogénesis Bagó, quien aseguró: “Cada uno de ellos se abocó en interconectar estos 4 pilares que muchas veces funcionan de manera desarticulada en los planteos ganaderos”.

## UN MODELO SIN RESERVAS

La apertura del panel estuvo a cargo del Ing. Agr. Sebastián Riffel, quien fue

contundente al decir que “los sistemas ganaderos argentinos son de baja productividad. No somos eficientes produciendo carne. Es clave es aumentar la productividad para satisfacer mercado interno y las exportaciones de alto valor. Tenemos las herramientas para dar el salto que se viene postergando. En el contexto actual de precios no hay excusas: hay que destetar más terneros y sumarles más kilos mediante los procesos de recría”.

Para ser más gráfico, Riffel analizó la ganadería argentina como si fuera un solo campo y destacó algunas características.

- » Sobre un total de 53 millones de cabezas bovinas, en 2024 había 22.4 millones de vacas, las cuales destetaron algo más de 14 millones de terneros y terneras, consolidando una tasa de destete del 63%.
- » Si de esas 37 de cada 100 vacas improproductivas descontamos los 2.6 millones que fueron a faena, vemos que 6 millones de vientres siguen en el campo, consumen recursos y no producen.
- » Como si fuera poca esta ineficiencia en el destete, “nos damos el lujo” de que

esos terneros se terminen livianos, con menos de 400 kilos.

“Producimos pocos terneros y a los que producimos, les agregamos pocos kilos. Estamos en un problema”, reforzó Riffel en diálogo con MOTIVAR. Y agregó: “Esto tiene solución, debemos ser capaces de revertirlo: en EEUU o Australia, ningún productor concibe tener una vaca en el campo que no produzca un ternero. Acá tenemos que dejar de acopiar vacas en los campos, la situación cambió”.

¿Cuál sería entonces el modelo ganadero al que Argentina debería apuntar según el disertante? El ciclo completo que lleve a terminar el ternero.

“Es clave que como asesores apostemos por empresas que avanzan en este sentido, con buenos planteos de cría y recría, y que cada vez son más”, aseguró Sebastián Riffel. Y agregó: “Una de las claves está en generar comida, alimento, para que esas vacas se preñen y desteten terneros lo más pesados posibles. Hay herramientas para hacerlo. No es necesario entrar en grandes costos para darle de comer bien a la vaca de cría”.

## ¿POR QUÉ NO DARLE UNA CHANCE A LA GENÉTICA?

Continuó el MV Santiago Debernardi (titular de Select Debernardi), instando a asesores y productores a darle a la genética el rol que realmente ocupa en la posibilidad de mejorar los índices productivos actuales. “El desarrollo genético de los rodeos debe ir a la par de cualquiera de los otros pilares”, aseguró el referente.

“Muchos criadores tienen millones de U\$S invertidos en infraestructura y pasturas, pero cuando deben invertir en temas que van a hacer de su modelo un éxito o no, van y compran los terneros a ojo”.

Debernardi ejemplificó: “En EEUU logran animales de 700 kilos en 7 meses y nosotros si llegamos a 450 kilos en 18 meses hacemos una fiesta. No me preocupa que un productor no pueda ver el impacto de esto, sino que los asesores piensen lo mismo. Deberíamos entender el sistema, conocer las tecnologías disponibles y recomendar las mejores opciones. Nos tenemos que involucrar”.

## ¿CUÁNTO TIEMPO TENEMOS PARA PREÑAR UNA VACA?

Bajo este interrogante se sumó al panel el MV Julián Bartolomé (referente de la FCV de La Pampa), quien habló de la importancia de asesorar a los productores en función de los ciclos productivos.

“Si hoy pregunto a estudiantes o ganaderos cuánto tiempo tengo para preñar una vaca, la mayoría responde o todo el año o 90 días que es lo que dura el servicio. Pero no es así: son 47 días, en los cuales nos enfrentaremos a múltiples desafíos, entre ellos los reproductivos.

Bartolomé remarcó cuestiones que ya “se saben”, que funcionan y tienen fundamentos técnicos, pero que siguen sin tenerse en cuenta:

- » Es posible tener un servicio de 60 días y lograr parición del 75% el primer mes.
- » Las terneras que nacen en los prime-

Continúa >>>

# 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 Halofuginona, 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.

## Eficacia de Halocur®:

El principio activo Halofuginona es un antiprotozoario que reduce el número de patógenos en el ternero y por lo tanto, reduce significativamente la gravedad de la diarrea y la eliminación de ooquistes.

## Dosis de Halocur®:

2 ml / 10 kg vía oral. 24 a 48 horas de haber nacido por 7 días, (junto o después del alimento).

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

**MSD**  
Salud Animal

## UN SIMPOSIO PARA CON FOCO EN EL SALTO PRODUCTIVO

- ros 21 días son mejores vaquillonas.
- » La genómica funciona en la producción de leche y en ganadería, sobre todo para lograr animales de mayor fertilidad.
  - » Hay que entorar a las vaquillonas antes que las vacas.
  - » Rechazar los vientres que no paren, así como sacar de los campos a las vacas que no tienen habilidad materna.
  - » En la vaca lechera en 10 años aumentamos la tasa de concepción en un 10%, mientras que en cría estamos estancados en 20 años.
- "Hace 40 años que hablamos de lo mismo y no avanzamos. Es necesario adoptar tecnología, conocimiento y asesoramiento para lograrlo", concluyó Bartolomé.

## LA BASE DE TODO ES LA SANIDAD

A su turno, el MV Miguel Mejía aseguró que "la base es la sanidad. Ninguna inversión logrará el máximo potencial de los animales si éstos están enfermos. Muchas veces los productores se ocupan de la sanidad cuando hay grandes mortandades o tormentas de abortos, pero tenemos una pérdida constante de kilos por no medir el impacto de las enfermedades subclínicas en los rodeos".

Más allá de esto y de dejar en claro que las pérdidas por problemas sanitarios no se recuperan, Mejía repasó datos en cuanto al uso real de distintas vacunas para prevenir problemáticas de impacto demostrado sobre la hacienda.

"Hoy frente a dos enfermedades mortales, como son el carbunco y las clostridiales vacunamos solo al 60% de la población susceptible, mientras que en

otras que limitan la producción, como la queratoconjuntivitis, las reproductivas y la diarrea neonatal, a penas si arañamos el 30%", graficó Mejía ante unos 300 asistentes del Simposio de Biogénesis Bagó.

"En Argentina las vacunas que tenemos son buenisimas. Desde que uso vacunas, veo muy pocas mortandades", sentenció el veterinario.

En ese marco, señaló que en los sistemas de cría se debe lograr la mejor inmunidad posible con vacunaciones estratégicas, y sosteniendo controles de parásitos todo el año. "También debemos poner el foco en la nutrición mineral, tenemos hoy zonas con grandes carencias de Cobre, Zinc y Selenio", comentó.

Además, puso el foco en Herpes virus bovino 1 y en el impacto que tiene hoy la sarna, además de la hipomagnesemia. "La DVB la reina de las enfermedades por todo lo que provoca, en este caso debemos apostar por las vacunas y también por eliminar a los animales PI (persistentemente infectados)", reforzó Mejía.

¿Y en la recría? El profesional volvió a poner el foco sobre los parásitos: "Si tenemos parásitos en una recría puedo perder de 20 a 40 kilos en el primer invierno... después el área pélvica de la vaquillona un 13% más chica. Afecta el desarrollo de ubre, el engorde para toda la vida".

Finalmente, Mejía dio claridad sobre un interrogante clave: ¿cómo se blinda un sistema productivo? Con asesoramiento veterinario". AR

Escaneá el Código QR  
y mirá el Simposio  
completo



El quinto Simposio de Biogénesis Bagó (llevado adelante en La Rural de Palermo confirma la voluntad del laboratorio en cuanto a abordar todos los aspectos necesarios para potenciar la producción ganadera. Esto queda de manifiesto al ver cómo la agenda reforzó aspectos cruciales del contexto global y la calidad del producto, destacando "Oportunidades y amenazas del mercado mundial de carnes", el cual estuvo a cargo de David Miazzi (periodista y consultor), Esteban Turic (CEO de Biogénesis Bagó) y el investigador y referente en cambio climático Ernesto Viglizzo, con la moderación de Martín Mascarenhas, director comercial de la empresa organizadora para Argentina y también Uruguay.

Luego se analizó la "Calidad de carne, tendencias y desarrollo de marca - producto". En esta sesión participaron el consultor Víctor Tonelli, Mauricio Groppo (presidente de Brangus), Ernesto Lowenstein y el cocinero y emprendedor Christian Petersen, moderados por Juan Cruz Muriel.

El programa del Simposio de Biogénesis Bagó abordó también otros aspectos fundamentales que influyen en la actividad productiva. Por eso, en materia de Economía se destacó la participación de Claudio Zuchovicki, quien destacó la necesidad (frente al contexto local) de trabajar tranqueras adentro de las empresas para adaptarse al nuevo modelo de los negocios en Argentina.

También hubo espacio para abordar el "Uso de las nuevas tecnologías en la producción de alimentos", mediante un panel integrado por Alejandro Palladino (Asesor técnico), Darío Colomatto (asesor técnico), Gabriel Tinghitella (Innovación AACREA) y Juan Martín Cola (Pampa Start VC), moderados por el consultor Antonio Castelletti.

Finalmente, el encuentro se centró en aspectos de desarrollo personal y organizacional, con la participación de Estanislao Bachrach.

La inclusión de este tema sugiere la importancia que Biogénesis Bagó otorga no solo a los aspectos técnicos y económicos, sino también a la capacidad de adaptación y dirección en un entorno dinámico.



Claudio Zuchovicki.



Estanislao Bachrach.



Christian Petersen.

## 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

Línea Antiparasitaria Richmond Vet Pharma

LANZAMIENTO

# Salud animal garantizada por dentro y por fuera



## Bovine 3.15

### IVERMECTINA 3.15%

Antiparasitario endectocida de **amplio espectro** y de **larga acción**. Indicado para el tratamiento y control de: garrapatas, nematodos gastrointestinales, nematodos pulmonares, ácaros de la sarna, piojos, miasis, ura y *Melophagus ovinus*.

USO EN:



## Bovimec ADE

### DORAMECTINA 1%

Antiparasitario endectocida de amplio espectro. Enriquecido con vitaminas **A, D3 y E**, de liberación lenta que ayudan a corregir y prevenir desbalances y carencias.

USO EN:

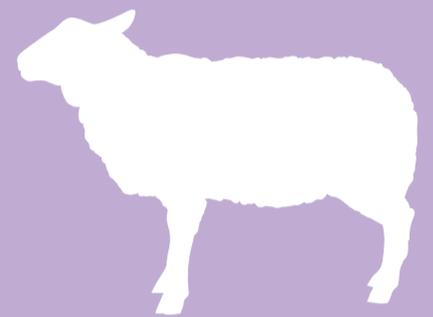
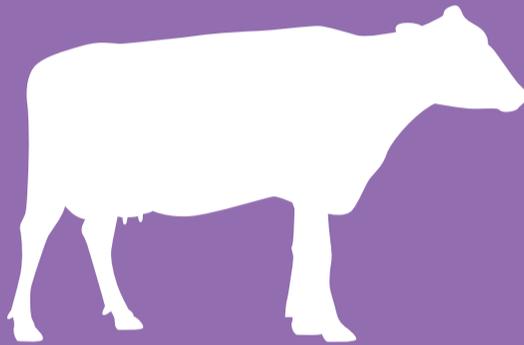
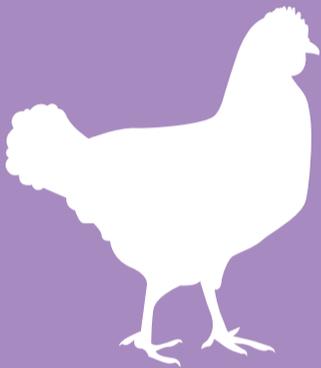
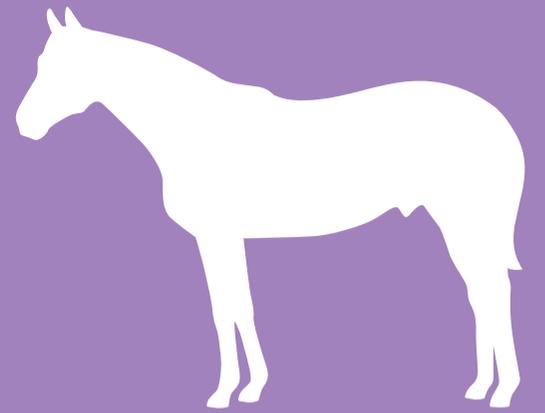
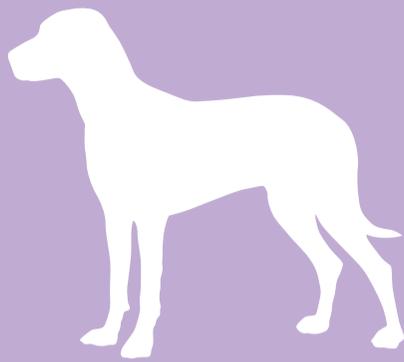
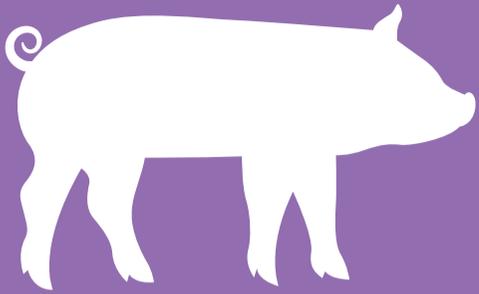


Richmond  
Vet Pharma™

richmondvet.com.ar



One Health  
Richmond Vet Pharma



# 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](http://www.caprove.com.ar)

# CAPROVE

CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

