

MOTIVAR

AVANZAN LOS CAMBIOS NORMATIVOS DEL SENASA

Analizamos los principales temas que la gestión de Giraudo discute con la industria de laboratorios veterinarios. Pág. 8 y 9.

LOS JÓVENES YA DECIDEN EN LAS VETERINARIAS RURALES

Entrevistamos a los líderes de tres veterinarias dedicadas a la ganadería, donde las nuevas generaciones fusionan tradición y tecnología. Pág. 12 a 14.

DE LA IATF A LA GESTIÓN, ¿QUÉ PROTOCOLOS APLICAR?

Antonio Castelletti hace un paralelismo entre las cuestiones técnicas y organizativas, buscando impulsar a las veterinarias. Pág. 28 y 29.

VETERINARIO Y FORENSE, MUCHO MÁS QUE COMPROMISO

Te contamos la historia de Sergio Castro, médico veterinario forense que ejerce su actividad en Río Negro. Pág. 30 a 32.

¡DE AGUA SOMOS!

Si bien los expertos consideran que se trata del "principal alimento" de un bovino, jugando un rol trascendental en su salud y bienestar, la gestión del agua (cantidad y calidad) sigue subestimada en la práctica. ¿Cuántos litros necesitan los animales para desarrollar su potencial productivo?

Pág. 16 y 17.



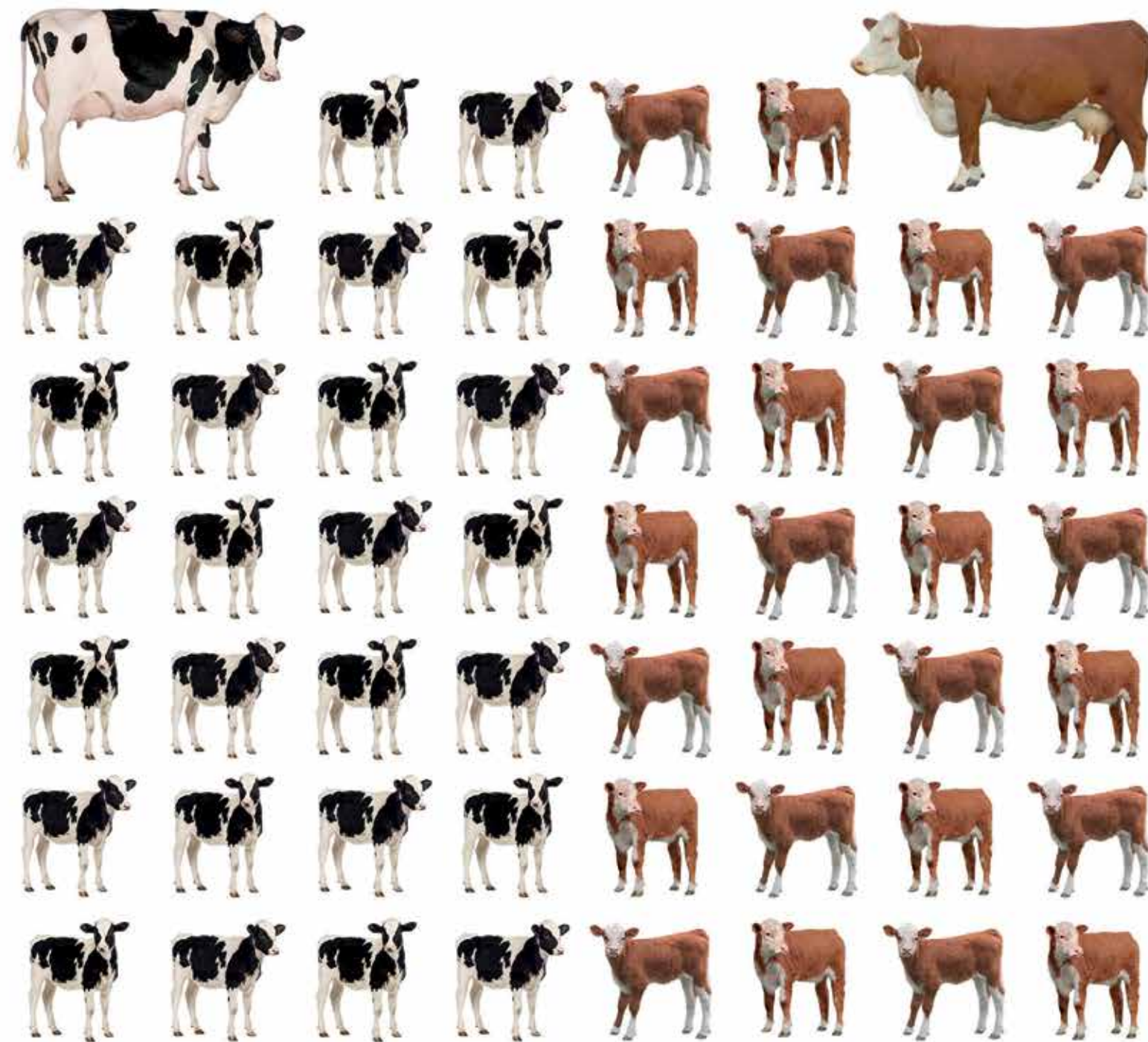
El **PESO PESADO** que
transforma la salud de tu rodeo



NUEVO
SUPLENUT® Se

Ahora **Suplenut®** incluye selenio.



**50 TRATAMIENTOS**

1 APLICADOR SINCROVER
5 BOLSAS DE SINCROVER 1000
1 ESTRADIOL MULTIDOSIS X 100 ML
1 ESTROSINC X 100 ML
2 PROSTAL X 50 ML

**100 TRATAMIENTOS**

1 APLICADOR SINCROVER
10 BOLSAS DE SINCROVER 700
2 ESTRADIOL MULTIDOSIS X 100 ML
1 ESTROSINC X 100 ML
4 PROSTAL X 50 ML

KITS REPRODUCTIVOS OVER
www.over.com.ar
over
MEDICINA VETERINARIA

**UDDER
CHOICE
CREAM**
CHINFIELD

UBRES DE CALIDAD PRODUCEN LECHE DE CALIDAD



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

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



Maximiza la producción.



Fácil y rápida aplicación.



Sin período de retiro en leche.



Aceites con acciones antiinflamatorias y vasomotoras presentes en Udder Choice:



Menta
(*Mentha arvensis*)



Chile
(*Capsicum spp.*)



Canela
(*Cinnamomum verum*)



Árbol del té
(*Melaleuca alternifolia*)



Gaultheria
(*Gaultheria spp.*)

TEL/FAX: 00 54 11 4762-5163

info@chinfeld.com

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

UN MISMO MERCADO, DOS MUNDOS DISTINTOS...

Si bien la tendencia mundial se consolida en favor del crecimiento del mercado de productos veterinarios para animales de compañía por sobre cualquier otra especie, eso aquí en Argentina, cada vez se ve más lejano.

No por fallas en la contundencia de las estadísticas internacionales, ni la falta de compromiso de la industria en lanzar soluciones realmente innovadoras para la salud de perros y gatos, ni mucho menos por los veterinarios, que invierten y siguen invirtiendo en impulsar sus clínicas y servicios.

El tema pasa por el perfil de nuestro mercado.

Un mercado local en el cual -a nivel general- ningún segmento crece, pero cada vez más se amplía la brecha de facturación entre el rubro ligado a la salud de perros y gatos, con relación al de la producción animal. A favor de este último, en nuestro país, todo: mejores precios y más alto potencial de inversión, aún con la subutilización de productos veterinarios que existe.

El mercado veterinario argentino es único y conocer sus pormenores y "detrás de escena" es sin dudas una de las mayores fortalezas que hemos desarrollado en **MOTIVAR** en el trans-

“**LOS SEGMENTOS DE GRANDES Y PEQUEÑOS ANIMALES AMPLIAN SUS DIFERENCIAS**”

curso de estos 23 años de vida como nexo en la comunicación entre los distintos actores del rubro.

Y cuando hablamos de mercado nos referimos a la comercialización directa de los productos veterinarios; ese mismo mercado que tiene tantas aristas como segmentos específicos por especie animal.

Poco tienen que ver las cadenas comerciales de avicultura y cerdos

¿Cuál? El desafío de adaptar sus equipos de venta a la nueva realidad del negocio, con rotaciones lentas y la urgente necesidad de dejar de ser solo "abastecedores de demanda" y convertirse cada vez más en "generadores de ventas".

UN AÑO CON Matices

Mientras que a las distribuidoras de productos para ganadería pareciera haberles ido mejor que a sus proveedores, los laboratorios, esta situación se percibe directamente a la inversa para el caso del segmento de las mascotas.

En ninguno de estos dos mundos que conviven en un mismo mercado se verán crecimientos en unidades este año. De hecho, la facturación general sin dudas estará por debajo de lo que fue la inflación 2025, en relación con las cifras alcanzadas el año pasado.

Es cierto que los últimos dos meses parecen haber repuntado las ventas generales de fármacos y vacunas veterinarias.

Tan cierto como que esto seguramente no alcance para nivelar no solo la caída en volúmenes acumulados, sino también la rentabilidad perdida en función del cambio en el modelo de negocio.

MOTIVAR cumple 23 años en el mercado veterinario argentino.

Un mercado que volverá a juntarse en la Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina (CIVA 2025) durante el mes de noviembre, propiciando un espacio ya no solo para compartir diagnósticos del pasado, sino construir tendencias de cara al futuro.

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: 3/11/2025

f t y p m t i m o t i v a r o t i v a r o k

in Periódico MOTIVAR

Asociación de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de Ideas S.R.L., Cango 830 dpto A, Martínez (B1640BOL), 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




drovet 50 años 1975 - 2025

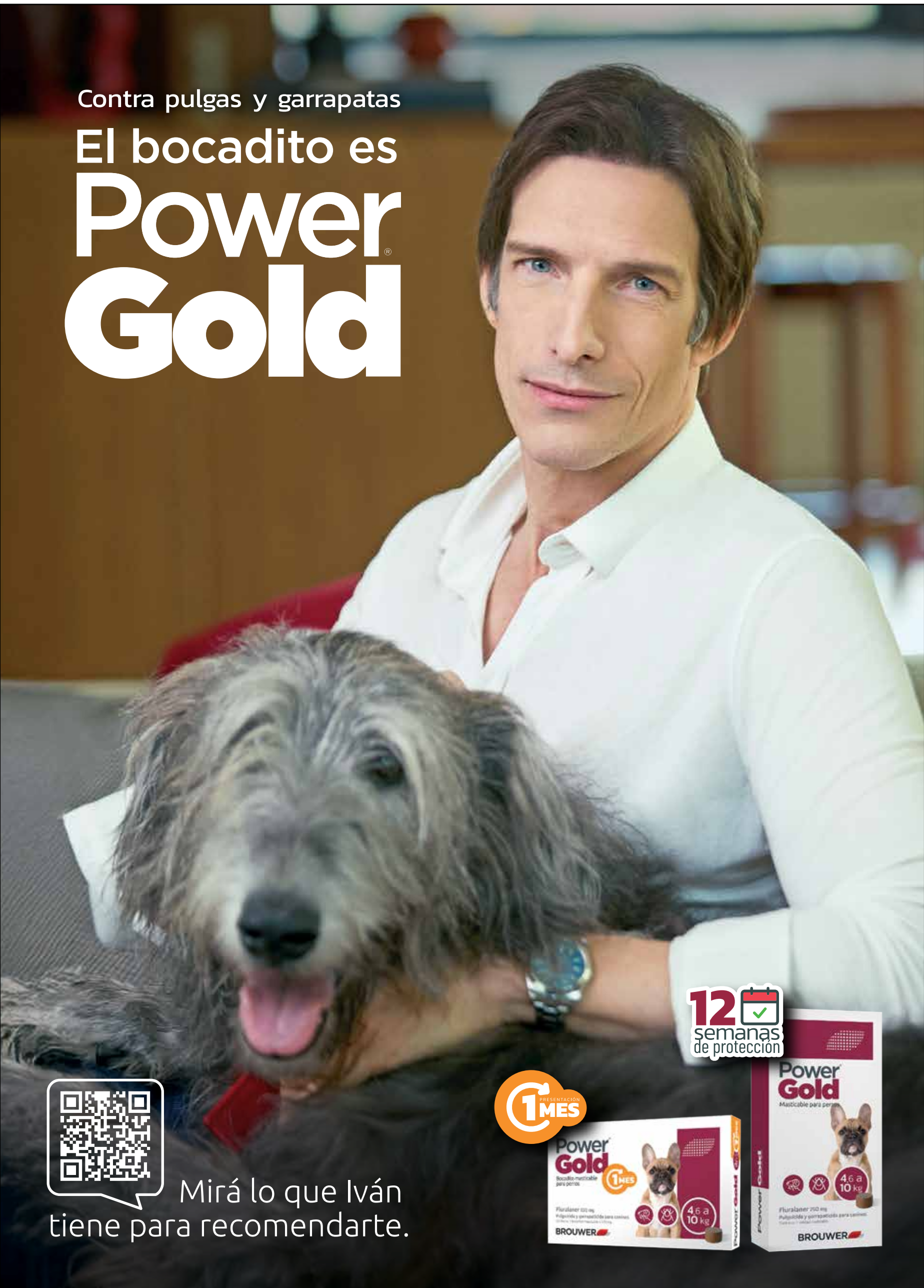
EN **drovet**, ACOMPAÑAMOS EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA GANADERÍA DESDE HACE 50 AÑOS.

— DISTRIBUIMOS A TODO EL PAÍS —

Contacto 11 3071 0042 | www.drovet.com | drovet.arg | drovet.grandes.animales

Contra pulgas y garrapatas

El bocadito es Power Gold



12 semanas de protección

1 presentación por mes

Mirá lo que Iván tiene para recomendarte.



La confianza y tranquilidad te la da

POWER GOLD



El bocado masticable que elimina pulgas y garrapatas.

¡Hola! soy **KaIA**, la nueva asistente virtual especializada de **krönen Vet**

Podés comunicarte conmigo para realizar tus consultas y pedidos.

Escaneá este QR para hablar con **KaIA**.



BROUWER

krönen Vet

Gracias por acompañarnos este año

2025

+ de 1.300
clientes satisfechos

+ de 40
laboratorios nacionales e internacionales

+ de 5.000
pedidos entregados cada mes

+ de 400.000
unidades vendidas cada mes



Gracias a ustedes, seguimos trabajando en innovación.



¡Ahora también estamos en TikTok!

Seguinos.

+54 9 221 6374218

0810-666-1155 | 0800-222-1729

0221 452-0707 / 0246 / 0650



AVANZAN LAS MODIFICACIONES DEL SENASA SOBRE LA INDUSTRIA VETERINARIA

Aprobaciones por equivalencia para los productos veterinarios importados, reuniones por las renovaciones de registros y cambios en los rótulos de antisármicos para ovinos son algunos de los temas del momento. ¿Y las caravanas?

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
🐦 @aba_luciano



La gestión de María Beatriz Giraudo al frente del Senasa avanza sobre una serie de cambios normativos que impactan en todas las actividades que regula el organismo sanitario nacional. Además, se multiplican los encuentros entre funcionarios públicos y distintas entidades, como fue el reciente meeting en Buenos Aires con la Dra. Emmanuelle Soubeyran, titular de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OMSA), con quien se dialogó -entre otros temas- sobre “el cambio de estrategia de vacunación antiaftosa, las herramientas de zonificación para

el control y erradicación de eventos de influenza aviar y el rol clave que tienen todos los actores del sector privado que intervienen en la cadena —en coordinación con el Senasa— para la gestión de la sanidad animal”.

EQUIVALENCIAS EN LA INDUSTRIA VETERINARIA

La gestión de Giraudo también busca reencausar el diálogo entre el Senasa y la industria de laboratorios veterinarios, representados por Caprove y Clamevet. “Los cambios normativos avanzan, pero ahora tenemos más información en cuanto a cómo será su implementación”, le explicaban directivos de distintas empresas a

“LA GESTIÓN DE GIRAUDO TAMBIÉN BUSCA REENCAUSAR EL DIÁLOGO ENTRE EL SENASA Y LA INDUSTRIA DE LABORATORIOS VETERINARIOS”



María Beatriz “Pilu” Giraudo, la presidenta que busca consolidar al Senasa.

MOTIVAR en las últimas semanas. En ese marco, días atrás se conoció una nueva Resolución oficial por medio de la cual el Senasa habilita por primera vez que el control oficial de las series comerciales de productos importados desde un selecto grupo de países pueda realizarse en origen. Esto, “siempre que se ajusten a estándares internacionales reconocidos y garanticen el estatus sanitario”, tal como se reforzó en un comunicado de prensa. El texto aclara que esta posibilidad

queda supeditada a que los productos que vayan a llegar a la Argentina hayan sido previamente autorizados por equivalencia y cuenten con el correspondiente Certificado de Uso y Comercialización (CUC). Esta resolución permite reconocer las autorizaciones otorgadas por agencias regulatorias extranjeras, siempre que cumplan con criterios sanitarios compatibles con los estándares nacionales. La norma también prevé que el Senasa pueda solicitar documenta-

ción técnica complementaria cuando lo considere necesario. Vale decir que este concepto es válido para todos los productos veterinarios, incluidos los antiparasitarios. ¿Y la vacuna antiaftosa? ¿Se puede esperar algún grado de reciprocidad normativa de los países involucrados en la norma? Seguramente en el corto plazo habrá novedades sobre estos temas. Desde el Senasa aseguran que “en todos los casos se buscará garantizar que no habrá impacto en el estatus sanitario, ni el comercio de nuestro país”, a la vez de renovar el compromiso en cuanto a seguir trabajando en que esta “flexibilización” sobre productos importados de los países que detalla la norma, no implique mayores exigencias para las empresas que elaboran e invierten en el país. Además, desde la industria están expectantes a que algunos de los países incorporados en el anexo acepten la posibilidad de aplicar reciprocidad en la norma.

“LEYENDAS CLARAS” CONTRA LA SARNA OVINA

El Senasa estableció nuevas exigencias de rotulado para productos

inyectables formulados con avermectinas y milbemicinas destinados al tratamiento de la sarna ovina. ¿El objetivo? Garantizar que los productores accedan a información “clara y fidedigna” para avanzar en la erradicación de esta enfermedad. La medida señala que estos medicamentos deberán incluir en sus rótulos, de forma visible, la leyenda “Producto apto para el control de la sarna ovina”. Asimismo, los productos antisármicos inyectables elaborados con los principios activos mencionados solo podrán declarar la leyenda “100% de eficacia” cuando los resultados de las pruebas oficiales lo determinen, según lo establece la Resolución Senasa 532/2021. “La nueva resolución busca reforzar el acceso de los productores y veterinarios a información fehaciente respecto a los productos disponibles, asegurando que sólo los con eficacia comprobada puedan declararse como totalmente efectivos”, remarcaron fuentes oficiales.

¿RENOVACIÓN DE PRODUCTOS?

Este 2025 planteó cambios normativos de tal magnitud para la industria veterinaria local, que casi se pierde de vista la trascendencia que

para los laboratorios tiene la agilización de los trámites que exige el Senasa para las renovaciones de los productos veterinarios. La eterna disyuntiva (sobre la cual hoy parecería haber un acuerdo entre las partes) tiene que ver con la diferenciación en la exigencia entre los productos que mantienen las mismas condiciones de registro inicial o ya aprobadas, en relación a los que se declare (o detecte) una modificación en las condiciones de aprobación, o también el caso de productos de “alta sensibilidad”. Esto no es menor, ya que muchas veces se plantean diferencias en base a los que son específicamente los análisis de residuos y tiempos de retiro, específicamente en lo que hace a productos genéricos.

CARAVANAS Y RECETA DIGITAL

Otros dos grandes desafíos que enfrentará el Senasa en los próximos meses están ligados a dos normativas específicas. Por un lado, la puesta en vigencia del nuevo esquema de identificación bovina y, por el otro, la inminente entrada en vigencia de la receta digital para el caso de los equinos. En el primer caso y más allá de los idas y vueltas (con muchas “desprolijidades”), todavía hay dudas en el sector ganadero en cuanto al éxito o no en el rubro específico de las caravanas. Misma incertidumbre que reina en el ambiente en cuanto a cómo trabajar con recetas digitales en un mundo equino poco tecnificado. **AR**

NOVEDADES EN CLAMEVET

Con la participación de sus socios, la Cámara de Laboratorios Argentinos de Medicina Veterinaria concretó su Asamblea General Ordinaria.

En el marco de la Asamblea de la Cámara de Laboratorios Argentinos de Medicina Veterinaria, se aprobó por unanimidad el Balance 2024/2025. Durante la sesión, el Dr. Jorge Casim realizó una presentación detallada de todo el trabajo desarrollado durante este periodo de gestión. Por unanimidad, se eligió al Dr. Sergio Ohanessian presidente, acompañado por el Dr. Jorge Casim como vicepresidente, estableciendo así la continuidad del trabajo incansable del Consejo Directivo en la defensa de la industria nacional veterinaria. Además, se renovó parte del Consejo Directivo de la entidad, que tras la Asamblea celebró su primera reunión, con el propósito de elegir a las nuevas autoridades de Clamevet, según lo estipula el estatuto vigente. Clamevet representa y respalda a la industria veterinaria nacional, agrupando a 51 laboratorios argentinos. Su principal objetivo es la defensa de las pequeñas y medianas empresas, consideradas como motor fundamental de la economía. **AR**

CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Uniendo fuerzas por una distribución eficiente.



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



CARAVANAS ELECTRÓNICAS OFICIALES



La **solución** ideal para
la **identificación precisa**
y **confiable** del ganado.

En Carreteles Rafaela trabajamos con **caravanas electrónicas oficiales** aprobadas por **INTI** y **SENASA**, para que cumplas la **normativa 530-2025**, sin complicaciones.

¡Escaneá para + info!



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*

HERENCIA Y FUTURO: LAS NUEVAS GENERACIONES REINVENTAN LAS VETERINARIAS RURALES

Dialogamos con referentes de distintas veterinarias para confirmar una tendencia que crece: nuevos profesionales ya toman decisiones sobre sus emprendimientos familiares.

Daniela Mattiussi

daniela@motivar.com.ar



FAMILIA, CAMPO Y TECNOLOGÍA

En los pueblos y ciudades del interior de la Argentina, donde las veterinarias son parte de la historia productiva, una nueva generación de profesionales empieza a dejar su huella. Son hijos e hijas de fundadores que, tras décadas de trabajo en el campo, hoy comparten decisiones, desafíos y sueños con sus padres.

El resultado es un cambio silencioso pero profundo: un recambio generacional que combina la experiencia de

“**AVANZA LA CONVIVENCIA ENTRE LA MANO CURTIDA Y LA MIRADA DIGITAL**”

siempre con una gestión moderna, tecnológica y colaborativa.

Desde Bolívar a 25 de Mayo, en Buenos Aires, y La Carlota, en Córdoba, tres historias muestran que el futuro de la profesión veterinaria en el interior argentino está en marcha. No solo porque los jóvenes toman la posta, sino porque logran reinventar el negocio sin perder su esencia: la cercanía con el productor y el valor del trabajo en equipo.



Desde Veterinaria El Tala, Marcelo "Gori" Marín y María Victoria nos cuentan sus planes.

EXPERIENCIA QUE SE ACTUALIZA

Algo similar ocurre en Veterinaria La Rural, de 25 de Mayo.

Rubén Errico, su fundador, dedicó más de 50 años a la profesión. Hoy trabaja junto a sus hijos Agustina y Santiago, ambos veterinarios formados en Tandil, quienes impulsaron una verdadera modernización del negocio.

Esto se ve en la incorporación de un laboratorio renovado, el uso de drones, bretes móviles y un enfoque integral de sanidad y reproducción que

marcan el salto de calidad.

También disponible la versión ampliada de esta entrevista en www.motivar.com.ar, interesante fue escuchar en este diálogo que... "Con números claros mostramos que un buen plan sanitario se paga solo", tal como afirmó Rubén, convencido de que el secreto está en profesionalizar la gestión y demostrar resultados con datos.

Mientras él se enfoca en la estrategia y la relación con los clientes, sus hijos li-

Continúa >>>

Prevenir es producir más

Innovación en vacunas para potenciar tu negocio.

Animal Health Award Winner
2019-2023-2024

CDV

sivet

Distribución veterinaria a tu alcance.
Visitá la nueva web



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



deran la parte técnica y la comunicación digital, transformando la tradicional veterinaria de campo en una empresa moderna, con visión de futuro.

EL VALOR DEL DIÁLOGO

En La Carlota, Córdoba, Veterinaria El Tala también vive su proceso de renovación. Marcelo "Gori" Marín, con casi cuatro décadas de trayectoria, comparte ahora la dirección con sus hijas María Victoria y María Emilia.

"Trabajar con los hijos no siempre es fácil, pero el diálogo y la actualización permanente hacen que todo funcione", reconoce el profesional que dialogó mano a mano con **MOTIVAR**, generando un idea y vuelta de ideas que ya cuenta con su nota propia también en www.motivar.com.ar.

Esa combinación entre experiencia y energía joven se traduce en una gestión más ordenada, una presencia digital cre-

ciente y una oferta técnica que abarca desde la IATF y la reproducción bovina hasta la atención de pequeños animales.

El resultado es un modelo de empresa familiar que aprendió a convivir entre generaciones, sumando tecnología sin perder humanidad.

DEL LEGADO A LA GESTIÓN

En todos los casos, la transición fue más que un simple cambio de nombres.

Implicó repensar la estructura, delegar responsabilidades y abrir espacio a nuevas ideas. Los jóvenes veterinarios llegan con formación universitaria sólida, dominio de herramientas digitales y una mirada estratégica sobre la gestión del negocio.

Sus padres, por su parte, aportan la experiencia de haber construido empresas en contextos difíciles, sosteniendo relaciones de confianza que siguen siendo el principal capital de cada veterinaria.



Oscar "Cacho" Morán, con sus hijos Tomás y Juan en Veterinaria Puel.

Esa convivencia entre "la mano curtida" y "el ojo digital" es, justamente, lo que permite crecer sin romper con el pasado.

UNA PROFESIÓN QUE EVOLUCIONA

El recambio generacional no solo garantiza continuidad: también redefine el rol del veterinario rural. De técnico a gestor, de vendedor a asesor integral, de prestador a socio del productor.

Las nuevas generaciones entienden que la sanidad y la reproducción son parte de una estrategia económica y que la gestión profesional —desde un Excel hasta una red social— es tan importante como la práctica en el campo.

Esa visión, apoyada en datos, planificación y comunicación, se traduce en servicios más completos, decisiones más precisas y empresas más sustentables.

EL FUTURO ESTÁ EN BUENAS MANOS

En cada una de estas historias hay algo más que una sucesión familiar: una continuidad cultural, un puente entre lo que fue y lo que viene.

Veterinarias que nacieron con una camioneta y un maletín hoy operan con laboratorios, software de gestión, comunicación digital y equipos técnicos consolidados.

Pero, por encima de todo, sostienen un mismo propósito: mejorar la productividad y la sanidad del rodeo argentino con compromiso, conocimiento y pasión por la profesión.

Como bien resume Rubén Errico: "Hoy trabajamos juntos, y eso no tiene precio".

Esa frase sintetiza el espíritu de una nueva etapa para la veterinaria rural: la de padres e hijos que, con distintas miradas y un mismo objetivo, siguen escribiendo la historia del campo argentino. **AR**



Junto a Rubén Errico, Santiago y Agustina lideran el cambio de la Veterinaria.



Que la garrapata no se lleve la rentabilidad de tu rodeo

SOLUCIONES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

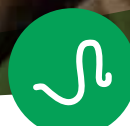
IVERMECTINA 3,15% LA
Endectocida larga acción de aplicación subcutánea



garrapata



ácaro



nemátodo



miasis



Aspecto de acción detallado en descripción de producto

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

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

Laboratorios Agro Insumos S.A.
GMP
500 mL
uso veterinario
Industria Argentina



CALIER



ACCEDÉ A NUESTRO VADEMÉCUM



VETEGON eCG

La herramienta para óptimos resultados



La línea reproductiva más completa



Enterate más
seguinos en las redes
calier.com.ar



Participá de nuestros
webinars abiertos en
calierformacion.com

"SIN AGUA, LA GANADERÍA CADA VEZ SE ALEJA MÁS DE SU POTENCIAL PRODUCTIVO"

Aún sabiendo que alrededor del 70% del cuerpo del animal está conformado por agua, en la actividad se subestiman las acciones concretas para mejorar su disponibilidad y calidad. ¿Por qué pasa esto? ¿Qué podemos cambiar?

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



Alrededor del 70% del peso del animal está conformado por agua.



Ricardo Sager: "No considerar la gestión hídrica es negligencia".

En la planificación de la producción ganadera, ya sea para carne o leche, es común que la calidad de la pastura, los minerales o la genética ocupen los primeros lugares de la lista. Sin embargo, un elemento fundamental y, paradójicamente, el más subestimado, sigue siendo el agua.

El Dr. Ricardo Sager, médico veterinario con experiencia en este tema, es categórico al respecto en su diálogo exclusivo con **MOTIVAR**: "El agua no es importante, es indispensable".

A pesar de esta obviedad biológica, la gestión hídrica suele ser uno de los últimos ítems considerados, una negligencia que, según el profesional, es "sinónimo de fracaso productivo".

MÁS QUE UN NUTRIENTE, UN ALIMENTO VITAL PARA EL GANADO

El agua es, en esencia, "el alimento más importante que tiene el ganado". Esta afirmación se sostiene en la composición biológica del animal.

Alrededor del 70% de su peso es agua. De hecho, si se compra un kilogramo de carne, se está adquiriendo 700 cm³ de agua en un envase natural", graficó Ricardo Sager, quien es graduado y doctorado en la UNLP. Además, estudió Ciencias en la Colorado State University y se jubiló en 2022, al frente de la EEA INTA en San Luis.

Ya en el caso de la producción láctea, no se debe perder de vista que el 80% de un litro de leche es agua.

El consumo es masivo y directo: una vaca de tambo adulta, de unos 500 kilos, necesita entre 50 y 70 litros de agua diarios sólo para mantener sus funciones vitales, dependiendo de la época del año (obviamente, necesita más en verano).

A ello se suma la necesidad productiva: "por cada litro de leche que esa vaca

produce, necesita tomar entre 3 y 5 litros de agua". Esto significa que una vaca promedio que produce unos 20 litros diarios de leche requiere 100 litros de agua adicionales por día.

"Si el animal no consume la cantidad de agua de calidad suficiente, nunca van a poder producir ese potencial", advirtió Sager.

UNA IRONÍA: EL ÚLTIMO RECURSO

"La subestimación del agua es tan profunda en el sector de la producción ganadera que su importancia y calidad está al final de la lista a la hora de evaluar, emprender o gestionar una empresa o emprendimiento de cría o tambo. Es la mentalidad dominante del productor. Y es así porque en Argentina el agua es fácil de obtener y económica, está muy disponible", razonó el especialista mano a mano con **MOTIVAR**.

Sager señala que este "olvido" u omisión se extiende incluso a la sanidad y el bienestar animal. "A muchos productores, cuyas familias han tenido campos por 60 o 70 años, nunca se les ocurrió hacer un análisis de calidad del agua que están bebiendo sus animales". Algo que, en el caso de que la provisión surja de napas, es preciso realizar dos veces al año, según Sager, dado que la composición del agua cambia constantemente por diversos factores.

Esta desidia se agrava con el argumento de que "el agua no se paga, a

diferencia del alimento, donde el productor se asegura que el animal lo consuma porque hay un costo directo involucrado. "Solo cuando los animales no alcanzan los rendimientos esperados (por ejemplo, si no llegan a los 40 litros de leche o a los 180 kilos de ternero al destete) se preguntan... ¿y no será el agua?, agregó".

Para más pruebas de esto, Sager recordó casos de inversores comprando



UNA VACA NECESITA 50 A 70 LITROS DE AGUA DIARIOS SÓLO PARA MANTENER SUS FUNCIONES VITALES



campos a inicios de los 2000 en San Luis o Mendoza sin prestarle atención a este tema y "descubriendo" posteriormente que ese agua disponible no servía más que para hacer sal, llevando al fracaso productivo de esos emprendimientos.

LA GEOGRAFÍA DEL AGUA

La calidad y la cantidad de las fuentes hídricas varían drásticamente a lo largo del país. En zonas como el norte de Santa Fe o sectores de Corrientes, en los bajos submeridionales, el única agua disponible son los esteros alimentados por lluvias. Si ésta se acaba, no hay perforaciones ni pozos disponibles.

Por el contrario, en otras regiones como el sur de Córdoba, algunas partes de San Luis y el sur de Buenos Aires, existe la posibilidad de encontrar napas subterráneas de calidad variable (malas, regulares o buenas).

Sin embargo, el agua subterránea no garantiza la

potabilidad: "El hecho que sea subterránea no quiere decir que sea buena".

Hay vastas regiones donde la salinidad o la toxicidad del agua es tan limitante que directamente no podés hacer una producción animal", advirtió el entrevistado.

Como solución a este problema de calidad en zonas aptas para la ganadería, provincias como San Luis y Mendoza, desarrollaron acueductos para uso ganadero, llevando agua de buena calidad a zonas de cría bovina que carecen de ella.

CALIDAD DEL AGUA Y SANIDAD

La calidad del agua es un pilar de la sanidad animal. "La eficiencia de la producción ganadera, sea de carne o leche, entra por la boca. Si un nutricionista formula una ración precisa, un agua de mala calidad puede destruir todo el trabajo, ya que interfiere con la digestión y limita la capacidad del animal de transformar el alimento en producto", explicó Ricardo Sager.

ANÁLISIS Y SUPLEMENTACIÓN

Antes de iniciar la producción en un campo, lo primero que hay que revisar es la calidad del agua. Para ello, el profesional sugiere cuatro pasos:

1. **Muestreo:** Sacar una muestra de 1 litro de cada fuente de agua.
2. **Análisis de rutina:** Enviar la muestra a laboratorios estandarizados y especializados para un análisis químico de rutina, determinando pH, sólidos disueltos totales, cloruros, sulfatos, entre otros elementos.
3. **Análisis bacteriológico:** Se recomienda un análisis bacteriológico con los mismos parámetros que se usan para consumo humano.
4. **Periodicidad:** El agua puede cambiar si está influenciada por lluvias. En estos casos, el análisis debe repetirse como mínimo dos veces al año (verano e invierno).

Para la producción de carne (cría bovina), una salinidad total de entre 2 y

4 gramos de sales totales por litro "es un agua muy aceptable. Si la salinidad está por debajo de 2 g/L, el agua es deficiente y habría que suplementar. Si está por encima de los 4 g/L, comenzará a limitar el consumo, reduciendo el potencial óptimo de producción".

BEBEDEROS: ¿POR QUÉ ES CLAVE LA UBICACIÓN, DISEÑO E HIGIENE?

El manejo adecuado de los bebederos es crucial en la producción ganadera. Sager indica que el principio básico es que los mismos "deben estar donde están las vacas. Ellas no tienen que ir a buscar el agua".

» **Ubicación:** En sistemas intensivos (tambos, engordes a pasto, feedlots), el bebedero debe estar "en la parcela donde está comiendo el animal". Para vacas de tambo, la distancia del mismo no debería ex-

ceder los 100 o 200 metros de la comida. En sistemas extensivos de cría, aunque la vaca necesita caminar más, la distancia entre el alimento y el agua "no debería exceder de 2.000 metros".

» **Riesgo de distancia:** Si el animal tiene que salir a beber lejos, se rompe el ciclo de crecimiento y reposición de nutrientes, ya que mucha materia fecal y orina se queda fuera del potrero.

» **Almacenamiento/presión:**

• **Extensivo:** Se prioriza la capacidad de almacenar agua, por ejemplo, en tanques australianos, para al menos una semana, previendo roturas de bombas o molinos.

• **Intensivo (feedlots, tambos establecidos):** Se requiere "muy buena presión". Los bebederos deben ser más



La calidad del agua es un pilar fundamental de la sanidad animal.

chicos y fáciles de limpiar, pero la alta presión evita que los animales tengan que hacer cola esperando el llenado.

» **Higiene:** Es vital proteger el almacenamiento y mantener el agua "circulando siempre lo más fresca posible". Los tanques australianos deben estar "frescos y limpios" y

suficientemente elevados para que no les entre tierra o materia fecal.

Los bebederos, que son los más expuestos, deben ser limpiados periódicamente, en el campo.

"Aunque sea una vez al mes hay que pasarle algún tipo de cepillos, como mínimo", señaló el especialista. También se debe evitar el crecimiento excesivo de algas y la formación de barro.

En definitiva, la atención al agua es un desafío des-

tante que requiere romper la desatención histórica.

Como sugiere Sager, las vacas "no solo viven de pasto". Además, reconoció al agua como factor productivo y sanitario clave. Con su buena gestión, se podrá alcanzar la eficiencia y el bienestar animal deseados. **AR**

UN ANTES Y UN DESPUÉS EN TU CAMPO



Expertos en el control de moscas en las etapas críticas de estacionalidad



AMBIFLUD BENZURÓN

FG 80 BOVINOS

f @VETANCOARGENTINA | VETANCO.COM



COWIX LIDERA UNA NUEVA ERA EN LA LECHERÍA

Con un enfoque integral y basado en ciencia y datos, Cowix transforma el manejo en los tambos, potenciando la productividad y profesionalizando cada etapa del proceso.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



cuanto a los clientes, Cowix atiende a 80 productores y ha duplicado el número de vacas, alcanzando las 60.000.

Geográficamente, también se han expandido. "Seguimos trabajando de dos maneras. Una, presencialmente muy activos desde el centro de Entre Ríos, Santa Fe, Córdoba y al norte. Pero desde ahí también nos expandimos a otros lugares de la Argentina y países limítrofes como Paraguay, Uruguay, inclusive viajando hacia América del Norte, donde damos otro tipo de asesorías", comentó Acosta.

CIENCIA, SERVICIOS Y FORMACIÓN

"La filosofía fue siempre aplicar ciencia a nuestro trabajo y escapar del 'me parece'. Por eso nos apoyamos en los números", enfatizó Zinicola en 2022.

Hoy Cowix ofrece asesoría productiva en el ámbito lechero, pero también en la producción de carne", explicó Acosta. Las áreas de especialización son amplias, abarcando desde la reproducción y la nutrición hasta la salud animal, incluyendo podología y destacando como elemento crucial "la Gestión, análisis de datos y ejecución en tiempo real", según Zinicola.

Un objetivo es entrenar al personal a campo. "Esto es para lograr la mayor independencia posible. Es decir, buscamos formar el capital humano para que puedan resolver y siempre ofrecer una asistencia virtual y telefónica", destacó Morandi. La repercusión de este enfoque es "muy positiva", según Zinicola.

El equipo se agrandó. "Hoy somos los cinco socios, más 20 personas que nos acompañan entre profesionales y técnicos... ¡25 en total!", detalló Acosta. En



Francisco Larghi, Martín Cappa, Martín Zinicola, Adrián Morandi y Pablo Acosta, fundadores de Cowix.

GRUPO HUMANO Y ESTRATEGIA

El éxito de la compañía radica en varios pilares, comenzando por un grupo humano que interactúa mucho", afirmó Larghi.

La otra clave es la "toma de decisiones en base a datos. No de creencias o sensaciones", añadió.

Respecto a la adquisición de clientes, Cowix busca que el productor los elija.

"No tenemos una política activa de búsqueda de clientes, ni forzamos la elección de Cowix como empresa asesora dentro de lecherías, sino que queremos que el cliente nos elija", explicó Cappa.

La nueva política es que los productores tomen "al menos tres de nuestros servicios, para poder garantizar el crecimiento y la productividad y la salud. Esa es la nueva línea", enfatizó el equipo. Y agregaron: "Es notable el crecimiento de

los clientes cuando toman un servicio de manera integral", agregó Cappa.

VISIÓN A FUTURO E INTEGRACIÓN

De cara al futuro, los socios buscan maximizar los servicios de Cowix apoyándose en la inteligencia artificial para mejorar los servicios.

A pesar del vertiginoso crecimiento, la esencia de Cowix permanece inalterable. "Lo que no cambió es esa ambición, esa pasión que tenemos por buscar soluciones para las producciones de nuestros clientes", concluyó Cappa. **AR**

Escaneá el Código QR
y Mirá la cobertura de
MOTIVAR



LA SOLUCIÓN DEFINITIVA AL PROBLEMA DE LA MOSCA DE LOS CUERNOS

caravanas insecticidas OVER

- ✓ 4 meses de eficacia
- ✓ Fácil aplicación
- ✓ Sin restricciones en carne y leche

over +40
MEDICINA VETERINARIA DESDE 1981

www.over.com.ar

Brebaje para Terneros

La solución para **todo tipo de diarreas en terneros.**



ALLIGNANI

ÉTICA, CALIDAD Y PRESTIGIO EN MEDICINA VETERINARIA

[@allignanihnos](https://www.allignanihnos.com.ar) www.allignanihnos.com.ar

ELEGÍ TU MEJOR ALIADO PARA COMBATIR LOS PARÁSITOS

Un abanico de soluciones según tus necesidades.



**VERMEX
ORAL 10%**

Albendazol 10%.



VERMEX L

Levamisol
Clorhidrato 18%.



**VERMEX
INJECTABLE**

Ricobendazol 15%.



INJECTION I

Ivermectina 1%



**ENDECTION
3,15%**

Ivermectina 3,15%



**ENECTOMICIN
ADE 4%**

Ivermectina 4%
Vitaminas ADE



DRM 1%

Doramectina 1%



**ROCHY
AEROSOL**

Fipronil 1,372 g,
Clorhexidina
Acetato 0,17 g,
vehículo con citronela,
pasta de aluminio y
propelente



**ROCHY
POLVO**

Fipronil 0,25 g,
Clorhexidina
Acetato 0,50 g,
vehículo con esencia
de eucalipto



**ECTO 2
POUR ON**

Cipermetrina 5%,
Butóxido de
piperonilo 5%.



**ECTO
THION**

Etión 15%,
Cipermetrina 5%.



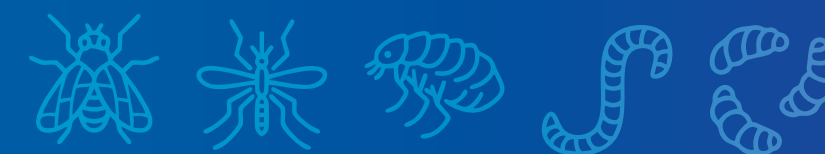
**VAQUERO
POUR ON**

Fipronil 2%,
Ivermectina 1%



**FLURON
GOLD**

Fluazurón al 2.5%,
Cipermetrina al 5%,
Clorpirifos 7%,
Butóxido de piperonilo 5%



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

seguinos en instagram:
cevarumiantesconosur
[rumiantes.ceva.com.ar](https://www.rumiantes.ceva.com.ar)

Juntos, más allá de la Salud Animal.



SECADO ESTRATÉGICO: ¿CUÁNTOS LITROS “CUESTA” LA LACTANCIA FUTURA?

Se viene un momento estratégico para prevenir pérdidas en la lechería. La MV Carolina Ledesma, comparte claves para una buena planificación y destaca la inversión a realizar para cumplir los objetivos esperados.

Daniela Mattiusi
 ✉ daniela@motivar.com.ar

Noviembre y diciembre marcan el inicio de la época de secado en muchos tambos, especialmente en aquellos que manejan un servicio estacionado. Lejos de ser “un tramo más”, este periodo es fundamental, ya que de un buen manejo de la vaca seca y su transición depende directamente la lactancia futura.

Por eso, **MOTIVAR** tomó contacto con la MV Carolina Ledesma, integrante de Quality Milk y consultora de tambos, especializada en calidad de leche, quien destacó que, si se expone a la vaca a una infección durante este tiempo, se condena la próxima lactancia. Por ello, concientizar a productores

y operarios sobre la real importancia de esta tarea es el desafío principal

LAS CLAVES DEL ÉXITO

El proceso de secado debe ser cuidadosamente planeado. Según Ledesma, uno de los errores frecuentes es la falta de organización.

“El secado es una tarea que no debe dejarse para el final, sobre todo en tambos de servicio estacionado, donde el número de vacas a secar es considerable”, explicó. Se deben garantizar suficientes operarios para un tratamiento, que incluye desinfectar los pezones, aplicar el sello interno y realizar un control posterior.

“El uso de los implementos adecuados y la correcta manipulación de los pomos son clave para evitar infecciones. La higiene en este proceso es crítica, ya que una vaca que entra al secado con una infección intramamaria podría desencadenar mastitis graves, afectando la calidad de la leche a futuro”, agregó.

EVITAR EL ESTRÉS

Otro de los errores más comunes que



MV Carolina Ledesma, integrante de Quality Milk.

mencionó Carolina Ledesma es dejar la tarea de secado para el final del ordeño, lo cual puede comprometer la calidad del procedimiento.

En ese sentido, especificó que la planificación debe abordar varios frentes:

- 1. Personal y ejecución de la maniobra:** La maniobra de secado es engorrosa y requiere tiempo para ser bien ejecutada. Se debe asegurar un número de operarios acorde a la cantidad de

vacas a secar para realizar el tratamiento adecuado, que incluye la preparación de pezones, desinfección, colocación de pomos y sellado. “Una sugerencia es trabajar en equipos de a dos: uno se encarga de abrir toallitas y alcanzar pomos, y el otro, de manipular los pezones. Este sistema es más higiénico, más rápido y reduce el riesgo de contaminación”, destacó la especialista.

- 2. Reducción del estrés:** El secado en sí es un momento estresante para la vaca, ya que deja de ordeñarse (generando potencialmente dolor) y cambia su grupo social y de piquete. Si a esto se suman otras maniobras como vacunaciones, suplementación y tacto de confirmación, el estrés se agrava. “Lo ideal es planificar y separar estas tareas para no realizarlas todas juntas. Esto es crucial, dado que el estrés puede afectar la respuesta inmunitaria deseada de la vacunación”, agregó nuestra entrevistada.

- 3. Ambiente y confort:** La situación climática obliga a prever las condiciones ambientales de los corrales o

Continúa >>>

EL PACK REPRODUCTIVO ES DE zoetis

CIDR® | Lutalyse® | DB | NOVORMON | CICLASE | CIPIOSYN | GONADIOL | OVALYSE

PACK REPRO

Comprando **7 PACKS REPRODUCTIVOS** de Zoetis, te llevás **3 PACKS BONIFICADOS** en cualquiera de sus presentaciones.



7+3

PACK NOVORMON

Comprando **6 NOVORMON** en cualquiera de sus presentaciones, te llevás **2 BONIFICADOS**.



6+2

WEIZUR

LÍNEA REPRODUCCIÓN

KIT+ REPRODUCCIÓN

- CONTIENE**
- DISPROZUR
 - BENZATRIOL
 - CIPIONAL
 - CELOPROST



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



POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

piquetes a los que irán las vacas. Es fundamental evitar la exposición a condiciones extremas, como el barro, que incrementan el riesgo de mastitis. Se debe asegurar que las aguas estén bien, que la dimensión del corral sea apropiada y que el piso esté mínimamente trabajado.

4. Preparación para el verano: Dado que el secado arranca al inicio de la temporada estival, es vital pensar en las sombras. Las dimensiones e inclinación de las mismas deben ser apropiadas para la cantidad de vacas en el corral, y el piso debajo de las sombras también debe estar en condiciones óptimas. "Los veranos, especialmente si son húmedos, son críticos porque se crea un ambiente propicio para la proliferación de patógenos, exigiendo mayor mantenimiento y cuidado del ambiente. El estrés calórico también deja al rodeo predispuesto a problemas de salud", explicó la veterinaria.

SANIDAD, PRODUCTOS Y MONITOREO

Ledesma explicó que la estrategia de secado tiene 2 objetivos sanitarios clave: curar las infecciones intramamarias preexistentes y prevenir nuevas infecciones durante el periodo de seca.

1. Higiene rigurosa en la maniobra: Es indispensable mantener una higiene óptima de los implementos y de los pomos de secado. "Está totalmente contraindicado el uso de agua para sumergir los pomos o durante la limpieza de los pezones", remarcó.

2. Selección de la terapia: La elección

del antibiótico a usar en el pomo de secado debe preverse rigurosamente basándose en la casuística de patógenos del establecimiento y, de forma crucial, en el perfil de resistencia antimicrobiana de dichos patógenos. "La selección debe estar basada en el perfil microbiológico del tambo y el historial de infecciones en la unidad. Es crucial utilizar productos que curen infecciones preexistentes y prevengan nuevas durante el periodo seco", destacó.

3. Uso del sellador interno: Es clave considerar la utilización de un sellador interno de pezones. Este actúa como un tapón físico para prevenir nuevas infecciones. "El uso de selladores internos es una herramienta fundamental cuya eficacia ha sido probada y que se recomienda en el 100% de los tambo, siendo una inversión que se recontrapaga", dijo. Y agregó: "El sellador actúa como una barrera, evitando que los patógenos ingresen al pezón durante el periodo de secado", indicó Ledesma. Y agregó que esto reduce significativamente el riesgo de mastitis y mejora la salud mamaria en el largo plazo.

4. Manejo de la vaca clínica: Como regla base, solo deben secarse vacas clínicamente sanas. Si una

vaca presenta mastitis clínica al momento del secado, debe atenderse primero según el protocolo del establecimiento y luego proceder al secado, ya que el vaciado de la ubre es necesario para su curación. Sin embargo, el secado es un momento estratégico para atacar ciertas mastitis subclínicas, donde tienen una mayor posibilidad de cura que durante la

lactancia, dependiendo del patógeno y las condiciones de la vaca. En ese sentido, el costo de una terapia de secado completa (incluyendo 4 pomos de secado con antibióticos y 4 selladores internos), ronda los 42 litros de leche por vaca.

CONSECUENCIAS DE UN MANEJO INCORRECTO

El manejo inapropiado del secado puede tener consecuencias severas en la producción de leche.

De esta forma, Ledesma manifestó que uno de los principales problemas que se observan es la falta de recorridos frecuentes de las vacas durante los primeros días del secado.

"A menudo, cuando las vacas ya no son ordeñadas, el control de su salud disminuye, lo que puede llevar a la aparición de mastitis no detectadas a tiempo", señaló.

Por otro lado, el mal manejo en esta etapa no solo afecta la salud de las vacas, sino que también puede impactar en la calidad de la leche en la próxima lactancia.

"Las vacas que sufren infecciones durante el secado a menudo desarrollan mastitis en el primer tercio de la lactancia, lo que reduce la producción y la calidad de la leche. Los problemas de salud que se originan en el periodo de secado pueden generar un retraso en la reanudación de la producción lechera", especificó la experta.

PILAR DE LA PRODUCTIVIDAD

El secado no debe ser visto como una tarea secundaria, sino como un proceso que impacta directamente en la productividad del tambo.

Una planificación adecuada, el manejo del estrés, el uso de tratamientos antimicrobianos efectivos y la atención a las condiciones del corral son fundamentales para asegurar una transición exitosa hacia la siguiente lactancia.

Si bien el manejo adecuado del secado requiere tiempo y recursos, los beneficios a largo plazo, tanto para la salud animal como para la rentabilidad del tambo, son invaluable.

"A través de la concientización y la implementación de prácticas adecuadas, los tambo pueden evitar pérdidas y asegurar una producción lechera de alta calidad. El secado es un momento clave en el ciclo de producción, y como tal, debe ser manejado con la máxima precisión y cuidado", concluyó Ledesma. **AR**

Dispocel



LA LÍNEA REPRODUCTIVA MÁS COMPLETA



Sabemos de reproducción



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

www.agropalmafuerte.com.ar

**AGROPECUARIA
ALMAFUERTE S.A.**

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 TECNIVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROWER

Holliday - Von Franken - Agro Insumos - Rio de Janeiro - Agropharma - Calier - Osspreit
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

LIMANGUS: UNA ALTERNATIVA QUE AVANZA EN EL TERRITORIO

La Asociación de Criadores reporta más de 15.000 animales controlados y un crecimiento sostenido en ventas de semen, vientres y reproductores.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

En un país ganadero por excelencia, donde conviven razas británicas, continentales y sintéticas, sólo una puede alzarse con la bandera nacional: Limangus. Esta es la única raza bovina creada y consolidada en la Argentina, la cual avanza gracias a una serie de beneficios que la plantean como una alternativa de peso en todo el país.

“La raza tiene dos virtudes destacadas”, afirmó el presidente de la Asociación Argentina de Criadores de Limangus, Gustavo Cócaro, en diálogo con MOTIVAR: “Su producción carnífera y su adaptación. Además, cumple con muchas otras virtudes como eficiencia tanto en la cría, como en el engorde, habilidad materna y demás cualidades del resto de las razas”.

GENÉTICA Y VENTAS

Con un alto nivel de participación y el aval de un jurado internacional, Limangus exhibió lo mejor de su genética en la pista central de la última edición de La Rural en Palermo. El Gran Campeón Macho fue el box 1031 de Leonardo Abel Hernández, mientras que el título de Gran Campeona Hembra quedó para el box 1062 de Fernando Isidro Luis.

Además, durante el remate oficial, se vendieron seis toros y dos hembras por un total de \$55 millones, con precios destacados: un toro alcanzó los \$20 millones y ninguna de las hembras bajó de los \$3 millones.

MÁS CORTES, MÁS VALOR

La ventaja diferencial de Limangus reside en su capacidad de producir más cortes valiosos, especialmente en la zona del cuarto pistola.

En faena, esta raza registra hasta 3 a 4 puntos porcentuales más de rinde al gancho en comparación con otras razas tradicionales.

Esto se traduce directamente en mejores precios una y mayor rentabilidad tanto para frigoríficos y carniceros, como para los criadores.

Según análisis recientes, la me-



Limangus no es una moda ni una promesa: es una realidad genética, productiva y comercial.

dia res Limangus permite obtener un 15 a un 20% más de valor comercial, gracias a un mayor volumen en cortes premium como bife ancho, lomo y cuadril. En el mercado interno —donde se destina el 70% de su producción—, Limangus se ha ganado un lugar de privilegio en remates y ferias.

“El fuerte crecimiento que estamos viendo se debe a que los productores encuentran en Limangus una raza versátil, que rinde bien en condiciones pastoriles y se adapta tanto al calor del norte como al frío del sur”, explicó Cócaro. La Asociación de Criadores reporta actualmente más de 15.000 animales controlados y un crecimiento sostenido en ventas de semen, vientres y reproductores.

PROYECCIÓN EXPORTADORA

Aunque hoy su foco sigue siendo el mercado doméstico, Limangus ya realizó exportaciones de reproductores vivos y apunta a expandirse como raza terminal en países vecinos. Su eficiencia en conversión alimenticia (medida en RFI), su bajo consumo residual y su genética estabilizada la posicionan como una opción competitiva para sistemas ganaderos exigentes.

Limangus no es una moda ni una promesa: es una realidad genética, productiva y comercial. Su presencia en Palermo 2025 fue una vidriera que confirmó lo que muchos criadores ya saben en carne propia: que esta raza argentina produce más, rinde mejor y se adapta como ninguna otra al país ganadero que la vio nacer.

AR

SERVICIO DE ANÁLISIS

ALIMENTOS AGUAS EFLUENTES

REAL TIME PCR

VETERINARIOS

Tenemos nueva sede!

LLAMAS LABORATORIOS

Bv. Ameghino 1258 / Pergamino (BA)

2477-603790 | info@laboratoriollamas.com.ar | @llamaslaboratorio

La vacuna con mayor trayectoria y reconocimiento mundial.

BOVILIS[®]
RB-51[®]
ESTÁ EN ARGENTINA



Bovilis RB51 está indicada para la prevención de infecciones y abortos causados por *Brucella abortus*.

La protección empieza con prevención.
La prevención empieza con **BOVILIS**.





MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

¿Y SI REPLICAMOS EL MODELO DE LA IATF?

En reuniones y visitas a veterinarias de grandes animales vemos que existen oportunidades de mejora en lo que respecta a temas de gestión, marketing y comunicación o recursos humanos, por enumerar algunas. En muchos casos, los veterinarios saben cuáles son esos cambios que deben realizar y muchos de ellos los podríamos resumir en el siguiente listado.

- » Mejoras edilicias en el local.
- » Comunicación con los clientes.
- » Elección de canales adecuados para interactuar con los productores.
- » Inversión en publicidad.
- » Funciones y perfiles de colaboradores.
- » Incorporación de nuevos colegas.
- » Elección de un software de gestión para relevar indicadores.
- » Nuevos productos o unidades.
- » Nuevas tecnologías para brindar un mejor servicio.

- » Mejoras en el manejo financiero y de nivel de stock de los productos.
- » Análisis de información periódica para la toma de decisiones futuras.

En este aprendizaje e intercambio de desafíos también surgen cuestiones relacionadas con el liderazgo dentro del equipo, la motivación de los empleados y la necesidad de establecer rutinas de capacitación continua.

En un mercado cada vez más competitivo, estos aspectos "blandos" resultan igual de estratégicos que los técnicos. A su vez, es clave revisar si la veterinaria cuenta con una propuesta de valor clara y diferencial frente a la competencia, algo que en muchos casos no se define, ni se comunica de forma adecuada.

Estos cambios muchas veces no terminan de concretarse o fracasan por los siguientes motivos:

- » Objetivos pocos claros de los cam-



Es clave que los profesionales armen protocolos también para la gestión de sus Veterinarias.

bios a realizar.

- » Poca planificación.
- » Falta de una buena comunicación.
- » Asignación de recursos deficientes.
- » Falta de cronograma.
- » Falta de asignación del tiempo necesario para efectivizar un cambio real en la veterinaria.

APRENDIZAJES

¿Qué podemos aprender de la IATF

para la gestión de una veterinaria?

El veterinario, cuando va a inseminar un lote de vacas, sabe que lo ideal es ir antes para determinar la nutrición, ver el estado corporal de los animales, observar la oferta y demanda de forraje que va a tener disponible el lote una vez que se insemina, cuáles serán los toros de repaso, etc, etc.

Siguiendo con más detalle en la IATF, el veterinario tiene el protocolo adecuado ya sabiendo qué drogas va a utilizar, qué materiales necesita (jeringas, guantes, semen, etc), qué recursos

humanos son necesarios, día y hora que debe ir para inseminar.

Este ejemplo demuestra que el veterinario puede realizar un protocolo para lograr con éxito el objetivo que se plantea. Podemos entonces crear un protocolo o un plan mínimo para que esos cambios necesarios para mejorar las ventas de productos y servicios sean realizables dentro de las veterinarias.

¿QUÉ TIENE EL PLAN DE CAMBIOS?

Básicamente un plan de cambios debería responder las siguientes preguntas: ¿por qué vamos a hacerlo?, ¿qué objetivos nos vamos a plantear?, ¿cómo lo haremos?, ¿quién lo va a hacer?, ¿cuándo? Y ¿cómo lo vamos a monitorear? A modo de esquematizar, realizamos unos pasos para ejercitar:

- 1. Objetivos claros.** Deben ser medibles, específicos, alcanzables, realistas y en un tiempo determinado. Ejemplo: Incrementar en un 5% las ventas de la vacuna de diarrea neonatal en 2026, en los 20 clientes más importantes de la veterinaria.
- 2. Definir las tareas:** Determinar las que son necesarias para lograr el objetivo. Si seguimos con el ejemplo de la vacuna...: ¿quién va a comprar la vacuna?, ¿cuál será el proveedor?, ¿quién realizará el listado de los 20 clientes más importantes?, ¿cómo se hará la comunicación?, ¿por qué vía?, ¿quién será el interlocutor con los clientes?, ¿cuántas veces enviaremos el mensaje o la propuesta?
- 3. Priorizar las tareas.** Esto es clave al igual que con el protocolo de la IATF: no podemos inseminar si antes no realizamos una sincronización hormonal

adecuada, en los planes de cambios debemos saber cuáles son las tareas primarias o urgentes que atender para dar luego el siguiente paso.

- 4. Asignación de tareas:** En algunos planes de cambios que me tocó participar con los veterinarios, un problema que surgía es: ¿Quién va a hacer todo esto? Por eso, antes de pensar en el plan de acción, deben tener un listado de funciones, asignadas al equipo de trabajo. Al enlistar las tareas rutinarias de la veterinaria, muchas veces vemos solapamiento de acciones y diversas ineficiencias.
- 5. Tiempos o plazos:** Para que el plan de acción avance y tenga un principio y un final, debemos tener plazos en cada tarea para que se pueda monitorear el avance del plan.
- 6. Asignación de recursos.** ¿Necesitaré algún tipo de inversión para el desa-

rollo de este plan? ¿Con el personal que tengo, puedo llevarlo a cabo? ¿Necesito alguna tecnología para poder llevarlo a cabo?

- 7. Comunicación interna:** Es clave ver cómo involucramos en este tipo de acción a los empleados, socios o veterinarios que trabajan con nosotros. Muchos planes de acción pueden fracasar porque no se comunican bien.
- 8. Monitoreo de plan y evaluación final:** Ver los avances del plan es crucial, ya que el veterinario muchas veces la mayor parte de su tiempo está en el campo con la ejecución de los servicios profesionales. Entonces tener anotado cuáles serán los indicadores de monitoreo del plan, en qué día o mes lo va a ver o evaluar, de dónde sacará la información para ver ese indicador son relevantes para tener el éxito esperado. **AR**



OPTIGEN II®

Es una fuente de nitrógeno no proteico (NPN) de liberación controlada en el rumen, que mejora el rendimiento productivo de su rodeo.

- Aumento de la proteína microbiana.
- Incremento de la digestibilidad de la fibra.
- Mayor disponibilidad de energía para producción de carne.



TECNOFARM línea de ANTIPARASITARIOS Bencimidazólicos

CALIER herramientas para una PRODUCCIÓN EFICIENTE

BAXEN
Albendazol 10%

FAXER
BOVINOS
Triclabendazol 10%

FENTEC S/C
INJECTABLE
Rico bendazol 15%

ALLPAR
Triclabendazol 12%
Levamisol 8%
Ivermectina 2%

FENTEC
Fenbendazol 10%

+54911 5887 0245

tecnofarmsrl

contacto@tecnofarm.com.ar

PASIÓN, CIENCIA Y JUSTICIA: EL CAMINO DEL VETERINARIO FORENSE

Sergio Gómez cuenta en primera persona cuál es y cómo desempeña el rol del perito forense veterinario, llamado a esclarecer casos donde los animales son parte central.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



El médico veterinario perito forense se ha convertido en una figura de crucial importancia para el sistema judicial, actuando como un auxiliar de la justicia y el único capacitado para determinar, por ejemplo, si existe o no maltrato o crueldad hacia un animal, entre otros delitos.

HAY QUE TENER MUCHO AMOR POR ESTE OFICIO. SE REQUIERE UN GRAN COMPROMISO

El rol del perito es fundamental, ya que sin su intervención profesional, las causas judiciales que involucran animales "se caen", permitiendo que cazadores furtivos o infractores evadan la Ley.

Este especialista es el encargado de resolver casos donde un animal está implicado, ya sea como víctima o como perpetrador, y debe determinar especie, edad, sexo, si existen lesiones, y si las mismas son compatibles con algún objeto (cortante, punzante) o fueron producidas por otro animal.

Para saber más sobre este tema poco difundido en el país, MOTIVAR entrevistó al MV Sergio Gómez, luego de que fuera parte de una capacitación organizada por el Colegio de Veterinarios de Río Negro.

MOTIVAR: ¿CÓMO TE INVOLUCRASTE EN LA MEDICINA VETERINARIA FORENSE?

Sergio Gómez: Durante muchos años me aboqué a la salud de los animales, hasta que mi rumbo empezó a cambiar. Del contacto inicial para desparasitar perros de la policía y luego



El MV Sergio Gómez aporta al esclarecimiento de casos judiciales.

del inicio de una relación, entré a trabajar con ellos y, casi sin darme cuenta, me terminaron incorporando a las fuerzas de la policía de Río Negro.

Vi que -en esa época- todo estaba muy "en pañales", no había tanta información, así que mi enfoque se volvió especializado. Empecé a estudiar la fisiología del olfato del perro.

temario se centra en cómo ser perito y cuándo uno es convocado. Utilizo casuística real, incluyendo casos de abigeato, fauna silvestre y otros que fueron resueltos por la justicia gracias a la intervención de un perito forense veterinario".

Continúa >>>

Línea Antiparasitaria Richmond Vet Pharma

LANZAMIENTO

Salud animal garantizada por dentro y por fuera



Bovicine 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:



PRUEBAS OFICIALES DE EFICACIA SENASA

Richmond
Vet Pharma™

richmondvet.com.ar



LANZAMIENTO NUEVA FÓRMULA SIN ALCOHOL

Cloxidina ZERO Spray

Antiséptico desinfectante

Clorhexidina digluconato 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



La figura del veterinario forense es crucial para el esclarecimiento de delitos contra animales.



Sergio Castro avanza con su actividad profesional.

¿CÓMO ES QUE UN MÉDICO VETERINARIO ES CONVOCADO PARA TRABAJAR COMO PERITO?

SG: Hay una Ley nacional que establece un registro. El veterinario debe interesarse e inscribirse en el registro judicial especificando su área (metodología animal, comportamiento, laboratorio, anatomopatología o necropsia). Cuando surge un problema, el registro es consultado y el fiscal designa al profesional a través de un oficio. Si uno está anotado por Ley, no se puede negar a la convocatoria.

ADEMÁS DEL DESIGNADO POR LA JUSTICIA (PERITO FORENSE DE OFICIO), ¿EXISTEN OTROS TIPOS DE PERITOS?

SG: Sí, existen tres tipos de peritos. El Perito Forense de Oficio es el designado por un fiscal o juez. También existe el Perito de Parte, que es contratado de manera privada por una de las partes si está en desacuerdo con la pericia oficial, o si solo se necesita investigar algo sin denuncia penal.

Finalmente, está el Perito de Arbitraje, que actúa como mediador o árbitro cuando las dos partes no se ponen de acuerdo con sus respectivos peritos. Este tercer perito debe desempatar y validar las pruebas.

¿QUÉ CONOCIMIENTOS TRAE UN VETERINARIO DE LA FACULTAD QUE SON ÚTILES EN EL ÁMBITO FORENSE?

SG: Se sale con una muy buena formación de la Facultad. Los veterinarios saben reconocer especies, determinar la edad por cronología sanitaria y diferenciar pelajes. Luego, al que le gusta la parte forense, se especializa estudiando más sobre lesiones, cómo diferenciar una lesión causada por un cuchillo, un diente o una bala, por ejemplo.

A quien le apasiona, como a mí, se le da por investigar y así uno se vuelve autodidacta. Hay que tener mucho amor por este oficio. Se requiere un gran compromiso.

Hay que ser defensor de los ani-

males, estudiar mucho y ser muy honesto e imparcial. Es esencial trabajar con ética y profesionalismo.

¿POR QUÉ ESTA FORMA DE EJERCER LA PROFESIÓN NO ESTÁ TAN DIFUNDIDA?

SG: A veces los colegas no lo saben, no hay suficientes denuncias, o no les interesa meterse en "líos" porque la justicia es percibida como "lerda".

El trabajo forense implica lidiar con los tiempos del sistema judicial y enfrentarse a abogados que por ahí "embarran la cancha" y hacen preguntas para las que el veterinario no está preparado en la facultad.

DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONÓMICO, ¿ES REDUITABLE ESTE TRABAJO?

SG: Personalmente, yo no lo hago por ser reductible. Sí se pagan honorarios por hacer peritajes, pero es como todo: la ley establece un pago.

En mi caso, siendo parte de la policía, utilizo los casos para seguir trabajando y aprendiendo. **AR**

GUÍA DE ENFERMEDADES NEUROLÓGICAS

Una nueva guía del INTA destaca el rol del diagnóstico veterinario frente a problemáticas que impactan en la salud pública y la producción.

El INTA presentó una guía práctica que orienta a profesionales en la recolección de muestras y el abordaje clínico y epidemiológico de estas patologías.

El documento subraya la dificultad del diagnóstico debido a la anatomía del sistema nervioso y la diversidad etiológica de los cuadros neurológicos, que van desde enfermedades metabólicas hasta infecciosas o parasitarias.

La guía detalla protocolos para la toma de líquido cefalorraquídeo, extracción del encéfalo, médula espinal y otros órganos, así como la conservación adecuada de tejidos para estudios histopatológicos y microbiológicos.

Para más información, leer la nota completa en www.motivar.com.ar. **AR**

Bicherón | La línea más completa de antiparasitarios externos



- + Antiparasitario Pour On
- + Antiparasitario e insecticida ambiental
- + Curabicheras

Conocé la línea completa



PROAGRO
Laboratorio Veterinario

www.proagrolab.com.ar



NUEVO BIOZECTRA FLURALANER 5%

TECNOLOGÍA QUE POTENCIA RESULTADOS



42 días de poder residual absoluto contra la garrapata.



100% de eficacia comprobada contra la garrapata común del bovino.



Seguridad y tecnología de formulación avanzada.

La evolución de la salud animal

Biogénesis Bagó

CON VISITAS A SUS PLANTAS, BIOGÉNESIS BAGÓ IMPULSA LA LÍNEA DE PORCINOS

A fin de mostrar sus inversiones y tecnologías, el laboratorio veterinario recibió en Monte Grande y Garín a referentes del sector.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

En el medio de una serie de novedades de alto impacto para el mercado (Ver Recuadro) y con el objetivo de darle difusión a su nueva unidad de productos veterinarios para los porcinos, Biogénesis Bagó concretó la visita de 30 líderes de opinión a sus dos plantas productivas, una ubicada en Monte Grande (fármacos) y la otra, en Garín (vacunas), ambas en el Gran Buenos Aires.

Esto ocurrió luego de la presentación oficial de esta línea en La Rural de Palermo y horas antes de que el laboratorio también se haga presente en el Congreso Genox, una referencia para la producción de cerdos en el país y la región.

MOTIVAR fue parte de la

recorrida, iniciando en Monte Grande, planta donde se elaboran alrededor de 3.2 millones de unidades comerciales de productos farmacéuticos veterinarios y que está recibiendo fuertes inversiones en distintas áreas de elaboración, en especial la de hormonales, donde se produce Gestavet, línea insignia de la nueva propuesta de Biogénesis Bagó.

Vale decir que la inversión involucra también al laboratorio de calidad, en el cual se desempeñan 23 profesionales y siguen incorporando tecnología de punta con el objetivo de ampliar su capacidad productiva y seguir cumpliendo los requerimientos de los distintos países a los cuales también exporta.

En ese marco, tuvimos la posibilidad de dialogar con Facundo Romero (gerente de Marketing Estratégicos para Aftosa y Porcinos) y Sergio Bautista (gerente de la Unidad Porcinos



Una treintena de líderes de opinión del rubro visitaron las plantas productivas de Biogénesis Bagó.

en Argentina), quienes destacaron la importancia de poder mostrar las instalaciones a jugadores fuertes del rubro porcino, a la vez de repasar las virtudes de una línea de productos en la cual se destacan Gestavet Sync, solución para la sincronización de celos, y Gestavet 600, una combinación de hCG/PMSG para la sincronización de la ovulación.

“Esto se complementa con la presencia de nuestra prostaglandina, Enzaprost; el Ecegon, y una serie de antiparasitarios externos y antibióticos, entre los cuales podemos destacar nuestro Ketoprofeno y el Toltrazol, entre otros con

indicación de uso en porcinos”, completaron en diálogo con MOTIVAR.

¿Y LAS VACUNAS?

Ya en la planta de Biogénesis Bagó de Garín, donde la empresa elabora no solo su vacuna antiaftosa, sino también toda la paleta de biológicos con la que cuenta en la actualidad, MOTIVAR dialogó con Martín Mascarenhas, director comercial de la empresa para Argentina. La pregunta obligada: ¿cuándo comenzarán a ofrecer también vacunas en el segmento de los porcinos de Argentina?

“Sabemos de la relevancia de los productos biológicos para la activi-

dad y es por esto que seguramente avanzaremos próximamente en la representación de alguna licencia internacional que nos permita también participar en este segmento a nivel local”, adelantó.

Además, nuestro entrevistado dejó en claro que la empresa sostendrá a su cadena comercial actual para comercializar estos productos orientados a los porcinos. “Siempre apostamos por nuestro canal, son actores indispensables en la cadena de valor”, completó.

Finalmente, Mascarenhas manifestó sus expectativas para el corto y mediano plazo: “Comenzaremos a generar múltiples acciones de generación de demanda sobre la base de las cuales sin dudas iremos creciendo con el tiempo. Es relevante para nosotros estar en contacto con los líderes del rubro, potenciarnos y aportar nuestras tecnologías para que la actividad porcina siga creciendo en Argentina. Estamos frente a una gran oportunidad”. **AR**

MÁS NOVEDADES PARA EL MERCADO

DEL ACUERDO CON DATAMARS A UN NUEVO GARRAPATICIDA, BIOZECTRA

Biogénesis Bagó presentó una nueva unidad de negocios con soluciones tecnológicas para la gestión productiva y el bienestar animal. La propuesta se basa en la asociación existente con Datamars.

Esta división Agtech está orientada a potenciar la gestión integral del ganadero argentino y amplía el portfolio de la empresa con tecnologías que permiten la recolección de datos, facilitan la gestión sanitaria, la trazabilidad, el monitoreo remoto y el manejo de los recursos.

“La expansión del acuerdo de distribución con Datamars representa un avance, ya que complementa nuestra oferta de vacunas y medicamentos con soluciones tecnológicas”, señaló Martín Mascarenhas, director comercial de Biogénesis Bagó Argentina.

Asimismo, el referente explicó que: “La comercialización de toda esta paleta de productos estará centrada en nuestro canal comercial, el cual ahora no solo podrá ofrecer identificación electrónica, sino también electrificación, balanzas y monitores de pesada, entre otros productos”. Y agregó: “Tenemos la posibilidad de llevarle a nuestros clientes una nueva unidad de negocios que le permita tener otro contacto con el productor y abastecerlo de otro tipo de soluciones. La identificación electrónica es una gran oportunidad para tecnificar el manejo”.

LLEGA BIOZECTRA, CONTRA LA GARRAPATA BOVINA

Al cierre de esta edición de MOTIVAR,

Biogénesis Bagó seguía con novedades antes de cerrar el año, sumando a su paleta de productos veterinaria a Biozectra, su nuevo antiparasitario externo pour on para bovinos compuesto por Fluralaner (5%). El mismo fue presentado a veterinarios, distribuidores y productores de distintas provincias argentinas, por medio de una serie de encuentros.

“Esta lanzamiento realmente nos potencia. Se trata de una solución que redefine el control de la garrapata en bovinos. Biozectra posee un amplio espectro de acción contra los parásitos externos y un elevado poder residual de 42 días frente a la garrapata común del bovino”, aseguró Mascarenhas. Y completó: “Además aprobó la prueba para sarna bovina y muestra el menor periodo de retiro en carne (28 días) del mercado”.

LABORATORIOS PLÁSTICOS

Tecnología y calidad para envasar los mejores productos.

40 años

abasteciendo a la industria veterinaria y farmacéutica

www.labplasticos.com.ar

Av. 520 10.499, Abasto, Buenos Aires.

+54 9 221 563-3851

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

PIOJOS EN BÚFALOS: LA AMENAZA SILENCIOSA QUE RESTA KILOS Y LECHE

La producción bubalina avanza en Argentina, pero también lo hacen los desafíos sanitarios. El *Haematopinus tuberculatus* no será lo más temido, pero sin control, puede comprometer la rentabilidad.

Daniela Mattiusi
 ✉ daniela@motivar.com.ar

La producción de búfalos está experimentando un crecimiento sostenido, lo que trae consigo nuevos desafíos en materia de sanidad, manejo y bienestar animal. Dentro de los problemas sanitarios que pueden impactar en la rentabilidad, las parasitosis externas, y en particular las infestaciones por piojos merecen una atención especial y profesionalizada. Aunque la información sobre el impacto concreto de las infestaciones por piojos en búfalos a nivel productivo en nuestro país es escasa o nula, a nivel general se sabe que pueden provocar consecuencias significativas que afectan directamente la productividad.

En diálogo con **MOTIVAR**, la MV María Eugenia Ruiz, especialista en producción

de búfalos y docente de la FCV de la UNL en Santa Fe, señala que, si bien en su experiencia los piojos no son considerados la causa principal de pérdidas económicas en la zona donde se desenvuelve, sí contribuyen significativamente a las pérdidas productivas si no se controlan de manera adecuada.

“Las infestaciones pueden generar un impacto productivo que se manifiesta en la disminución de la ganancia de peso, una reducción en la producción de leche, daño al cuero y la piel, además de un debilitamiento general de los animales”, especificó.

Y agregó que estos problemas sitúan a los piojos como una causa secundaria dentro del espectro de desafíos sanitarios que afectan la productividad bubalina, sumándose a los costos adicionales que implica el tratamiento y control.

ESPECIES MÁS FRECUENTES

La especie de piojo más frecuentemente encontrada y de mayor relevancia en los rodeos bubalinos es el *Haematopinus tuberculatus*.

Este ectoparásito es clasificado como



MV María Eugenia Ruiz, especialista en producción de búfalos.

un piojo anopluro, lo que significa que es un chupador de sangre. El impacto de *H. tuberculatus* radica en la permanente irritación y exfoliación de sangre que provoca en los animales.

Los signos clínicos que alertan a los productores sobre la presencia de piojos varían según el grado de infestación

que presenten los animales.

El parasitismo continuo genera inquietud y estrés en los búfalos, lo que les impide alimentarse y descansar correctamente. “Un animal parasitado manifestará un rascado continuo y visible, lo que invariablemente conduce a un deterioro de su condición corporal. Además del comportamiento de rascado, los productores pueden detectar la presencia del ectoparásito o de sus huevos, conocidos como liendres, directamente en la piel del animal”, explicó Ruiz.

Por su parte, el impacto económico de las parasitosis en el ganado se sustenta en tres pilares: las pérdidas directas que ocasionan, las enfermedades que pueden llegar a transmitir, y los gastos necesarios para su control y tratamiento.

Si bien en Argentina la especialista no cuenta con datos que cuantifiquen específicamente las pérdidas económicas por no controlar oportunamente estas infestaciones, la información internacional disponible permite dimensionar el riesgo. Por ejemplo, un estudio realizado en búfa-

Continúa >>>

BURNET BIENESTAR EN EL TAMBO

EFICACIA Y RESPALDO PARA LA PRODUCCIÓN LÁCTEA

Terapias y formulaciones confiables, que combinan *eficacia, seguridad y practicidad* para cuidar la sanidad y el rendimiento de las vacas.

Escaneá el QR y conocé más sobre estos productos en nuestra web.

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



BURNET

30 Años



Laboratorios
PharmaVet®

MEDICINA VETERINARIA. LA CALIDAD DE SIEMPRE.

PRODUCTOS ELABORADOS BAJO BUENAS PRACTICAS DE FABRICACIÓN
 GENERALES - HORMONALES - BETALACTAMICOS - ECTOPARASITICIDAS

SERVICIO DE TERCERIZACION

EXTENSION DE REGISTROS - DESARROLLO - CONTROL DE CALIDAD
 ELABORACION - ENVASADO - ACONDICIONAMIENTO - ALMACENAMIENTO

Laboratorios Pharmavet S.A.

Administración
 Cullen 966 - S2008HVJ - Rosario
 Santa Fe - Argentina
 Teléfono: + 54 (341) 4574326
 WhatsApp: +54 9 341 6159711
 pharmavet@pharmavet.com.ar

Planta
 Campbell 869 - S2008HVJ - Rosario
 Santa Fe - Argentina
 Teléfono: + 54 (341) 4584585
 WhatsApp: +54 9 341 3239276
 tercerizacion@pharmavet.com.ar

los en Egipto reportó una pérdida del 31,18% en la producción de leche y del 2,17% en el peso corporal de los animales afectados por *H. tuberculus*.

Otro dato relevante proviene de Brasil, donde se estimó una pérdida de 30 kg de peso vivo por búfalo en aquellos animales con infestaciones no tratadas.

FACTORES DE RIESGO: EL CLIMA Y EL MANEJO

Ruiz indicó que la interacción entre el clima y las prácticas de manejo tiene una influencia significativa en la prevalencia y proliferación de piojos en los búfalos.

“Estos animales poseen mecanismos de defensa naturales que los hacen bastante refractarios a las parasitosis externas, en parte gracias a su comportamiento. Prefieren desarrollarse en ambientes acuáticos y con barro. Una de sus principales formas de protegerse naturalmente de los parásitos es revolcándose en el barro”, sostuvo la especialista consultada por MOTIVAR. Y agregó: “Cuando el barro se seca y se desprende de la piel, arrastra consigo tanto a los piojos adultos como a sus huevos. En los animales adultos, además, el considerable grosor de su cuero puede contribuir a una mayor resistencia frente a estos ectoparásitos”.

Sin embargo, en determinadas épocas del año, esta defensa natural se ve mermada. En invierno, las temperaturas más frías reducen la frecuencia con la que los búfalos se bañan en agua o se revuelcan en el barro.

Esta disminución en el baño reduce su mecanismo de autodefensa.



El clima y el manejo son claves en la proliferación de piojos en la producción bupalina.

Adicionalmente, durante el invierno, tanto los animales jóvenes como los adultos desarrollan un pelaje más abundante. Un pelaje más denso favorece la adherencia de los huevos del parásito y facilita que los piojos se multipliquen con mayor facilidad.

ESTRATEGIAS DE CONTROL Y DESAFÍOS DEL TRATAMIENTO

Para llevar a cabo un control efectivo de los piojos en búfalos, la planificación estacional es clave. “El control se recomienda realizarlo a fines del otoño utilizando productos específicos. Dentro de las alternativas que están demostrando buenos resultados se encuentran los piretroides, como la cipermetrina. También se manejan opciones basadas en fosforados, como el Cumafos y el Triclorfon”, detalló.

Y agregó que la aplicación de los tratamientos puede realizarse mediante distintas técnicas, como baños de as-

persión, o mediante las formulaciones spot on y pour on.

“Un aspecto fundamental para el éxito del tratamiento es la interrupción del ciclo natural del parásito. Debido a esto, los tratamientos deben ser realizados en intervalos cortos de tiempo, idealmente a los 15 días, para asegurar que se eliminen las ninfas que hayan eclosionado después de la primera aplicación”, indicó Ruiz.

Un desafío inherente al tratamiento de búfalos es que la mayoría de los antiparasitarios están formulados y aprobados primariamente para vacunos. Si bien estos productos se utilizan en búfalos, pueden existir diferencias en su efectividad debido a las particularidades fisiológicas y comportamentales de esta especie.

Entre estas diferencias se destaca el mayor grosor de la piel del búfalo, un factor que podría afectar la absorción y distribución de algunos fármacos. Además, las diferencias metabólicas entre búfalos y vacunos podrían modificar la vida media del fármaco en el organismo, así como su distribución y eliminación. Finalmente, debe considerarse el comportamiento

del búfalo de bañarse y revolcarse en el barro o agua, especialmente luego de un tratamiento, lo cual podría impactar en la persistencia del producto aplicado.

EL ROL DEL ASESORAMIENTO VETERINARIO

Ante el crecimiento continuo de la producción bupalina, el asesoramiento veterinario juega un papel fundamental en la detección y control de ectoparásitos.

“El asesoramiento veterinario tiene un rol fundamental en la detección y control de los parásitos. Un profesional no solo identifica de manera temprana su presencia, sino que puede orientar sobre el tratamiento más eficaz, el momento más oportuno para aplicarlo y cómo prevenir futuras infestaciones”, manifestó la veterinaria.

Además, agregó que aportar una visión integral, evaluando el manejo general del establecimiento, las condiciones ambientales y el estado sanitario de los animales contribuye a mejorar el bienestar y a reducir pérdidas productivas, que pueden ser significativas si no se actúa a tiempo.

Por último, remarcó que el crecimiento de la producción de búfalos trae aparejado nuevos desafíos en sanidad, manejo y bienestar animal. “A medida que el rodeo bupalino se expande, es fundamental profesionalizar la producción, mejorar las prácticas de manejo y prestar mayor atención a enfermedades. Considero que es clave acompañar el crecimiento del sector con asesoramiento técnico, capacitaciones y una visión preventiva en sanidad”, concluyó Ruiz. **AR**

LEÓN PHARMA
LABORATORIO VETERINARIO

Defender TOP

Antiparasitario Externo

Fluralaner 40%

Comprimididos masticables



Aprobación oficial de SENASA para control y prevención de:

- ✓ Sarna demodéica
- ✓ Sarna otodéica
- ✓ Sarna sarcóptica
- ✓ Garrapatas
- ✓ Pulgas



Defender TOP



www.LeonPharma.com



Servicio integral de esterilización para la industria veterinaria

MÉTODOS

Óxido de etileno
Calor húmedo
Peróxido de Hidrógeno

¿CÓMO TRABAJAMOS?

Logística propia
Atención 24/7
Asesoramiento personalizado
Trazabilidad online
Validaciones

¿DÓNDE ESTÁMOS?

San Martín, Provincia de Buenos Aires.

CONTACTÁNOS

11 2185-0165 | info@zerox.com.ar



CEVA SALUD ANIMAL SE RENUEVA Y APUESTA A LAS CUATRO ESPECIES

El nuevo referente para la compañía en el Cono Sur, Hernán López Cepero, presenta a los líderes de las distintas unidades de negocio y adelanta los próximos lanzamientos en Argentina.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

El nuevo plan estratégico 2025 – 2030 de Ceva Salud Animal para nuestra región estará signado por un avance en la participación de la empresa con productos en cuatro especies animales: aves, cerdos, bovinos (carne y leche) y los animales de compañía.

Así se lo confirmó a MOTIVAR el nuevo Country Manager Cono Sur de la empresa, Hernán López Cepero, quien hasta aquí se desempeñaba como Director de Operaciones y reemplazó en su cargo de Patricio Roán.

Asimismo, nuestro entrevistado confirmó a los responsables de cada una de estas líneas de negocios y aquellas áreas estrechamente vinculadas a las mismas: Martín Díaz (BU Manager de Avicultura); Lisandro Riestra (BU Ma-

nager de Rumiantes); Marcio Dahmer (BU Manager de Cerdos); José Luis Fernández (BU Manager de Animales de Compañía); Esteban Marasco (Gerente de Administración y Finanzas) y Cristian Giardili (Gerente de Supply Chain).

“Además de ser la multinacional importadora, somos también una empresa nacional que exporta; manejamos un balance estratégico en la paleta de innovaciones, complementada entre productos importados y otros de producción local”, aseguró López Cepero, destacando que desde la planta de Santa Fe (adquirida al laboratorio Zoovet en diciembre de 2022) no solo se abastece mercados de América Latina, sino también en Medio Oriente, con un gran potencial también de expandir los productos hacia países de Europa.

“Otro dato relevante tiene que ver con Biotecnofé, asociado al sitio de producción en Santa Fe, que tiene proyectos internos muy interesantes de innovación y desarrollo”, aseguró el directivo.

MOTIVAR: ¿CÓMO DESCRIBÍS ESTE MOMENTO DE LA EMPRESA EN LA REGIÓN?

Hernán López Cepero: Hoy Ceva Salud Animal en el Cono Sur (Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile) está incorporando innovaciones en las cuatro especies animales, como son aves, cerdos, bovinos y animales de compañía. Este es un cambio importante para la compañía y queremos hacerlo visible en el



De izquierda a derecha. Marcio Dahmer, Lisandro Riestra, Cristian Giardili, Hernán López Cepero, Martín Díaz, Esteban Marasco y José Luis Fernández.

mercado. Vale recordar que la empresa comenzó en Argentina cubriendo principalmente al sector de la avicultura (en el cual mantiene su posición de liderazgo), pero con el tiempo fuimos incorporando nuevas soluciones para el caso de rumiantes, cerdos y animales de compañía. Esto nos hace participar en el mercado en forma significativa.

¿HAY NOVEDADES EN CADA UNIDAD?

HLP: Avanzamos en avicultura, que es una de las unidades líderes de nuestra paleta. Estamos llegando a los productores con productos innovadores, profundizando la incorporación de equipamien-

to para la vacunación in ovo y lanzando Ceva Genesys, una tecnología propia de Ceva para la clasificación automática de pollitos de un día por sexo.

Esta solución innovadora usa inteligencia artificial que, mediante un algoritmo, separa machos y hembras de pollos de engorde con alta precisión (alrededor del 97-98%), lo que permite optimizar programas de alimentación y manejo para mejorar la homogeneidad del lote y la eficiencia de la producción. Cuando uno compara las inversiones y los ratios productivos de otros países, percibe que hay un espacio interesante también aquí para trabajar con los productores.



Hernán López Cepero, referente en Ceva.

En el caso de los cerdos, estamos trayendo nueva tecnología. Hicimos en mayo el lanzamiento de nuestro producto Forceris, con una gran expectativa, ya que nos puso a otro nivel con la paleta de

productos. Tenemos un próximo lanzamiento para esta división, el cual seguramente se comunicará a inicios de 2026.

Además, en animales de compañía hemos celebrado un año de presencia de Pets Protector 90 en el mercado, nuestro antiparasitario externo para perros (Fluralaner 40%) de administración oral y acción prolongada a 90 días.

La intención es, a partir de la unidad de negocio que hemos construido con productos principalmente de la planta de Santa Fe, incorporar todos los corporativos, como productos producidos en Europa que ya estaban en Chile.

En grandes animales también hemos tomado la paleta de la planta de Santa Fe, trabajando fuerte con Folirec. Estamos haciendo fuerza para que el mercado conozca el producto en profundidad con talleres y eventos técnicos en todo el país. En todas las líneas, diría, tenemos próximos lanzamientos. Estamos preparando un 2026 con muchas novedades.

¿Y EL CONTEXTO ARGENTINO?

HLP: Todos los años nos presenta un desafío similar. El 2024 con unos parámetros complejos desde lo macro (alta inflación, variables pendientes de ordenarse), entendíamos que el reordenamiento de las macros se estaba teniendo. Sin embargo, hay mucho para hacer en la micro en Argentina.

El 2025 nos presenta un desafío importante: el mercado de salud animal ha caído, y estamos hoy teniendo un mercado más pequeño en algo que no debería ser. La Argentina tiene todas las condiciones para poder exportar y tomar un lugar mejor en el mundo.

La adquisición de Santa Fe surgió en un momento en el que era complejo hacer negocios en Argentina, y Ceva decidió y avanzó sobre una inversión local dentro del país. Para nosotros representa muchísimo y gran responsabilidad.

Creemos que la Argentina históricamente tiene estos saltos y bajos, nunca tenemos un año igual al otro, lo que nos

da la importancia de tener una velocidad de trabajo interesante.

Por eso nuestro área de Supply Chain nos suma una complementación de punta a punta, de no solo poner al mercado buenos productos, sino hacerlo en el tiempo oportuno. Tenemos una estrategia con sitios de entrega no solo en Buenos Aires, sino también en Santa Fe, un polo que nos acerca más velozmente a la parte central y norte del país.

También hemos hecho cambios muy recientes para complementar el equipo regulatorio, lo que nos da una aceleración en ese sentido.

Son momentos de reajustes, de transición y debemos estar preparados para estar al lado del productor, que es el que tiene que lograr la eficiencia productiva y buscar la competitividad por otro lugar distinto que no sea un tipo de cambio. La ganancia de eficiencia a todos los niveles tiene que estar internamente en cada una de las compañías, y queremos apoyar mucho al productor. **AR**

LRS

Legal & Regulatory Services

En Uruguay, soluciones legales y regulatorias para empresas veterinarias locales y extranjeras.

Visitá nuestra web y descubrí cómo podemos ayudarte a simplificar procesos y asegurar el cumplimiento normativo de tu empresa en Uruguay.

www.lrs-reg.com

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

ENTRE RÍOS BUSCA ORDENAR LA VENTA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

Una nueva ley provincial obliga a contar con profesionales matriculados y códigos QR visibles en los comercios de venta de productos veterinarios.

Lizi Domínguez

lizi@motivar.com.ar



La provincia de Entre Ríos logró un avance significativo en la regulación del expendio de productos veterinarios con la sanción de la Ley N° 10.986 que exige que todo establecimiento que elabore prepare o expendia medicamentos, especialidades y productos de uso veterinario cuente obligatoriamente con la dirección técnica de un médico veterinario matriculado en el Colegio de Médicos Veterinarios de Entre Ríos.

"Los productos zooterápicos solo se pueden vender en lugares habilitados que cuenten con un regente veterinario, quien debe estar presente durante las mismas horas que el negocio está abierto, vendiendo dichos productos. La autoridad de aplicación y fiscaliza-

ción recae en el Ministerio de Desarrollo Económico por intermedio de la Dirección de Ganadería provincial", indicó a **MOTIVAR** la presidenta del Colegio entrerriano, MV Carolina Lell.

Uno de los cambios visibles será la obligatoriedad de exhibir un código QR en la vidriera de cada Establecimiento de Venta de Productos Veterinarios (EVPV) habilitado. Este distintivo se obtiene desde el sistema de Autogestión en la web del Colegio y deberá renovarse todos los años.

La medida no es menor: apunta a empoderar al consumidor, protegerlo frente a la venta de productos en sitios no autorizados y combatir la circulación de medicamentos de dudosa procedencia, un riesgo creciente para la salud animal.

DERROTERO LEGAL Y ROL DEL COLEGIO

La profesional destacó el esfuerzo necesario para lograr la promulgación de la norma: "Había un proyecto de Ley que estaba por perder estado parlamentario. Nos movimos para que ello no sucediera, promoviendo reuniones con diputados y senadores. Así logramos que finalmente se promulgara a los pocos meses", recordó Lell. Tras la promulgación, el Colegio trabajó en el respectivo decreto regla-

mentario para que la Ley pudiera implementarse de manera viable, y en este sentido, la presidenta remarcó que el gobierno provincial "demostró voluntad política" y sancionó la normativa.

VENTA ILEGAL DE ZOOTERÁPICOS

Lell detalló la problemática que se presentaba en la provincia de Entre Ríos a partir de la desregulación de la venta: "Después de la pandemia hubo -como en muchos lados- un desorden, venta ilegal de zooterápicos en sitios no fiscalizados ni habilitados por el Colegio Veterinario ni por Dirección de Ganadería de la provincia".

Específicamente, "esta venta ilegal se venía dando en los Pet Shop más que nada", así como en tiendas de mascotas que vendían libremente las pipetas y antiparasitarios, entre otros productos", detalló.

Antes de la sanción de la ley 10.986, el Colegio "solo podía mandar una carta documento y nada más, ahí quedaba, pues la autoridad de aplicación carecía del arma legal como para enfrentar tales situaciones".



MV Carolina Lell, presidenta del Colegio entrerriano.

LA IMPORTANCIA PARA LA SALUD PÚBLICA

La presidenta del Colegio enfatizó la relevancia de la ley, señalando que representa "un orden en el sector. No obstante, la importancia fundamental reside en la salud pública, ya que, por ejemplo, un mal manejo de antibióticos lleva resistencias bacterianas", advirtió.

En ese sentido, Lell resaltó que "es esencial empezar a cuidar la salud desde este ámbito. Al exigir el control profesional y la indicación médica, se evita la mala administración de medicamentos y se cuida la salud humana, ya que, si los antibióticos se utilizan incorrectamente en la producción de carne o leche, lo terminamos consumiendo los seres humanos y ahí empieza el círculo vicioso de la mala utilización, a raíz de la falta de una indicación profesional y una receta".

AR

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

Laboratorio
9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario



Laboratorio9dejulio



www.lab9dejulio.com.ar



Lo cuidaste hasta su nacimiento, seguí cuidándolo al pie de la madre



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

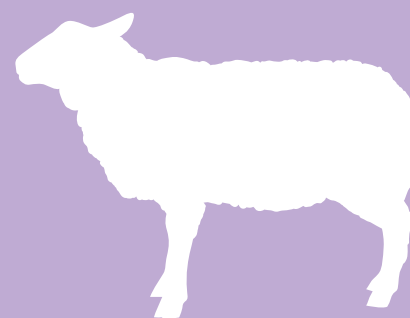
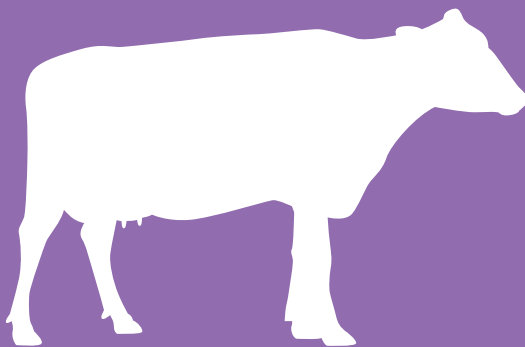
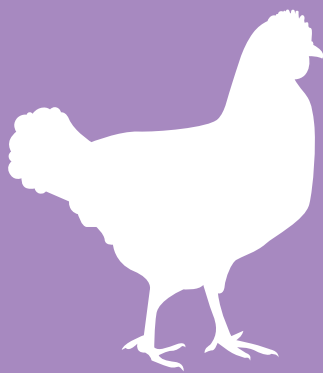
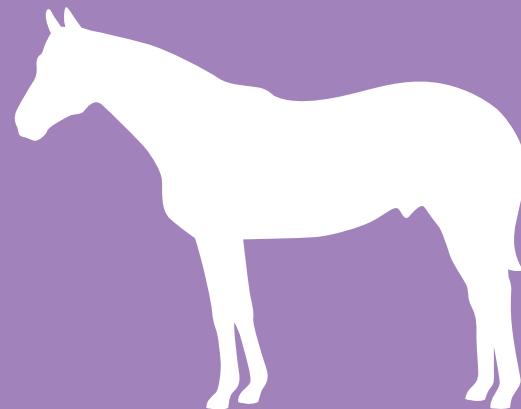
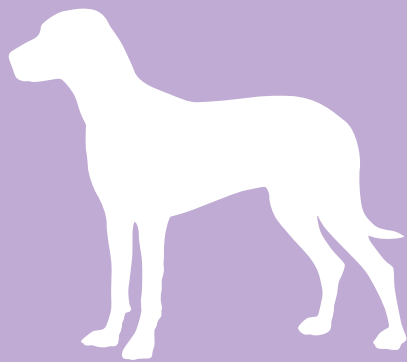
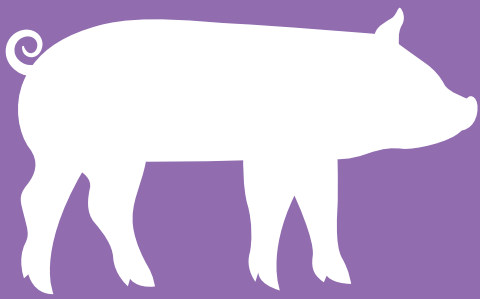
zoovac⁺
+ cerca del campo.

📷 zoovac.ar

🌐 www.institutozoovac.com

✉ info@institutozoovac.com





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



www.caprove.com.ar

CAPROVE
CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS VETERINARIOS

