

MOTIVAR

SE VIENE LA TRAZABILIDAD OBLIGATORIA DEL SENASA

La directora de Productos Veterinarios, Andrea Ibañez, repasa los principales aspectos de la nueva normativa. Pág. 10 y 11.

EL SECADO, COMO PROCESO EN LA PRODUCCIÓN LÁCTEA

Desde APROCAL, se comparten criterios técnicos actualizados para una etapa estratégica del ciclo productivo. Pág. 16 a 18.

TECNOVAX REGISTRÓ SU VACUNA ANTIAFTOSA

El laboratorio obtuvo la aprobación oficial para el producto que llegaría al país desde Brasil durante el transcurso de este año. Pág. 20.

¿CÓMO IMPULSAR VENTAS EN LA VETERINARIA?

Antonio Castelletti analiza la importancia del mostrador y las aptitudes necesarias de quienes los atienden día a día. Pág. 34 y 35.

¡QUE LO ENTIENDAN TODOS!

Compartimos un informe exclusivo sobre la actualidad, el impacto y los desafíos que plantea el manejo de las enfermedades parasitarias en la ganadería. ¿Cuáles son las que más pérdidas generan? ¿Por qué se sigue subestimando su importancia real? ¿Hay que resignarse? Pág. 24 a 31.



**NUEVO
BIOZECTRA**

**FLURALANER 5%
TECNOLOGÍA QUE POTENCIA RESULTADOS**



**APROBADO CONTRA
SARNA
BOVINA**



Conocé más.





Florxicam B

Florfenicol
Meloxicam
Bromhexina

Triple acción = 1 solución
ANTIBIÓTICO + ANTIINFLAMATORIO + MUCOLÍTICO - EXPECTORANTE



Escaneá el QR y accedé a más información en nuestra web

www.over.com.ar  



NUEVO

Solución inyectable

over
MEDICINA VETERINARIA

En época de destete, vacunar es clave para tus terneros y tu negocio



 **CDV**

EL MERCADO ES LAVA

El caudal de la información generada en el sector veterinario a lo largo de los primeros meses de este año es tan amplio y variado que amerita tomarse seis minutos para repasar los principales títulos y reflexionar.

En un contexto de precios récord y nuevas cuotas de exportación, en el sector ganadero comenzó la obligatoriedad de la caravana electrónica en los rodeos, a la vez que el Senasa siguió pateando el tablero en un segmento clave, aprobando el registro de la vacuna antiaftosa de Tecnovax y confirmando que a partir de 2027 los productores van a tener la libertad de poder elegir a un veterinario privado para la aplicación de las correspondientes dosis. Esto abrió una nueva puerta de debates alrededor del mundo aftosa, esta vez liderada por fundaciones y entidades rurales, tal como pueden seguir de manera actualizada en www.motivar.com.ar.

Como si fuera poco, el centenario laboratorio veterinario Rosenbusch vendió el 80% de sus acciones, al tiempo que el laboratorio CDV

está listo para poner en marcha su mega planta de producción de vacunas en Pilar, Buenos Aires. En la industria los movimientos siguieron, con alianzas estratégicas como la que sellaron Biogénesis Bagó y Cowix para el producto FerAppease; lanzamientos como el realizado por Ceva Salud Animal para su nueva vacuna para cerdos Cirbloc M Hyo; y nombramientos como el de la ex directora de Sanidad Animal del Senasa, Ximena Melon, a cargo de la dirección ejecutiva de Caprove.

También en estos pocos meses, el Senasa avanzó en lo que será su inminente normativa sobre trazabilidad obligatoria para entre 40 y 50 sustancias veterinarias que impactarán sobre distintas especies animales y, por ende, también sobre laboratorios, distribuidores y veterinarios. ¿Y la receta electrónica? Sin dudas será un paso posterior. Se viene.

¿Y hubo más? Claro que sí y vinculado incluso con la presencia de enfermedades que siguen dando que hablar, como el caso de Rabia detectado en Castellar, pleno Gran Buenos Aires, o los de carbunco bacteriano que volvieron a sucederse en la zona central de la ganadería nacional. Rabia pareasiente, sarna y

mucho más, en un contexto en el cual los casos de influenza aviar en nuestro país pasan más desapercibidos de lo que quizás deberían.

PROBLEMAS DE BASE

Todo esto en un primer trimestre que une a todos los actores del rubro bajo desafíos similares, más allá de sus escalas. Independientemente del segmento al que se dediquen, tanto laboratorios, como distribuidoras y comercios veterinarios deberán encontrar un nuevo punto de equilibrio en sus economías, poniendo el foco en su estado financiero y revisando costos, pero sin dejar de invertir en estrategias concretas que fomenten la generación de demanda.

Es un año para ser proactivos, estar atentos y tomar decisiones.

Los productos veterinarios no se venden solos, requieren de sustento técnico profesional. Y un claro ejemplo de esto puede verse en un rubro ganadero con una relación precio de la hacienda / insumos absolutamente favorable para el productor, pero aún así sin grandes incorporaciones de tecnologías sanitarias.

Y esto tiene lógica. Sin profesionales veterinarios en los campos, no se incrementarán ni las dosis de vacunas, ni de productos farmacológicos. Como tampoco esto sucederá si no se logra llegar con capacitación y conocimiento a esos segmentos de ganaderos en los cuales persisten bajísimos niveles de productividad en relación a la media.

La realidad del sector veterinario es siempre dinámica y muy variada. El día a día muchas veces abruma y los cambios no dejan de suceder. En ese marco es que se realiza el rol de los veterinarios, no solo como asesores, sino también como generadores de una demanda real cada vez más necesaria.

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
(5411) 2657-3000

REDACTORES

Lizi Domínguez
lizi@motivar.com.ar

Daniela Mattiussi
daniela@motivar.com.ar

Impresión LatinGráfica

Fecha de cierre de esta edición: 26/3/2026

[f](#) [t](#) [v](#) [p](#) [m](#) [i](#) [m](#) [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., Cangallo 830 dpto A, Martínez (B1640BXL), 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





EN DROVET, ACOMPAÑAMOS EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA GANADERÍA DESDE HACE MÁS DE 50 AÑOS.



CONTACTO COMERCIAL ☎ 11 3071 0042


- ✓ Distribuimos a todo el país
- ✓ Respaldo de más de 100 laboratorios líderes
- ✓ Logística diseñada para tu negocio
- ✓ Asesoramiento técnico con cotizaciones a medida

🌐 www.drovet.com [@drovet.arg](https://www.instagram.com/drovet.arg) [@drovet.grandes.animales](https://www.instagram.com/drovet.grandes.animales)



Contra pulgas y garrapatas
El bocadito es
Power Gold

12 **semanas de protección**

1 **MES**



Mirá lo que Iván tiene para recomendarte.

¿CÓMO IMPACTA EL ACUERDO CON ESTADOS UNIDOS EN LA PRODUCCIÓN PRIMARIA?

Adrián Bifaretti, jefe del Departamento de Promoción Interna del IPCVA, analiza los desafíos que plantea este hito y pone sobre el tapete el rol de los veterinarios y la sanidad como garantía de calidad.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motiviar.com.ar



El acuerdo entre Argentina y EEUU aumenta la cuota anual de exportación de carne a 100 mil toneladas.



Bifaretti, jefe de Promoción interna del IPCVA.

Estamos ante un cambio estructural de la dinámica de la macroeconomía que nos invita a ser eficientes en la ganadería. Vamos a necesitar asesoramiento profesional agronómico y veterinario más que nunca". Así lo aseguró Adrián Bifaretti, jefe del Departamento de Promoción Interna del IPCVA al ser consultado por MOTIVAR respecto del acuerdo firmado entre Argentina y los Estados Unidos, que aumenta la cuota de exportación de carne vacuna a 100.000 Tn anuales, sumando 80.000 Tn adicionales libres de aranceles para el año 2026.

MOTIVAR: ¿Qué beneficios concretos se vienen para la ganadería local?

Adrián Bifaretti: Tengamos en cuenta que el mercado de EEUU estuvo cerrado por unos 17 años. Volver a participar no fue gratuito, ni fue obra de la casualidad.

Hubo negociaciones durante años, muchos esfuerzos público-privados que no todos conocen. Por ejemplo, el IPCVA ha contribuido a hacer lobby en el mercado estadounidense y hasta ha financiado un panel allá por 2015 / 2018 para facilitar el reingreso de nuestra carne.

Sobre esta base de esfuerzo e iniciativas y gestiones sectoriales, el IPCVA viene trabajando con una campaña de marketing para reposicionar la carne vacuna en el sector de hotelería restaurantes y catering. La carne es uno de los sectores que tiene espacio para crecer.

¿Por qué y cómo debería contribuir a que la producción pegue un salto productivo?

AB: La ganadería argentina está en un momento extraordinario.

Estamos en valores de precios de hacienda nunca vistos y con productores analizando nuevas inversiones.

Si se habilitan nuevas alternativas, ya sea nuevos mercados o un mejoramiento de las condiciones de acceso a los mercados internacionales ya en marcha, todo suma a que los precios de venta de los animales sirvan de brújula para encaminarse a nuevos esquemas de negocios.

Más incentivos a producir animales más pesados, mejor complementación e integración de las medias reses entre el mercado doméstico y el exterior. Ojalá estemos en presencia de un proceso virtuoso que ni el más optimista de los ga-

naderos habría imaginado hace apenas unos pocos meses atrás.

¿Por qué es importante la sanidad en estas relaciones internacionales?

AB: El buscar mejores condiciones de acceso comercial y sanitario en diferentes mercados debe ser parte de una política

“ LA SANIDAD ES TAMBIÉN UN PILAR BÁSICO PARA GARANTIZAR NO SOLO PRODUCTIVIDAD, SINO TAMBIÉN CALIDAD. ¡SE PAGA SOLA! ”

agropecuaria que necesita planificarse y ejecutarse a partir de pelear y ganar mercados mediante negociaciones conjuntas encaradas entre el sector público y los actores privados de la cadena. El acompañamiento del gobierno es clave, se necesitan políticas de Estado que se encarguen de negociar con potencia y evidencia para no perder terreno respecto a nuestros competidores. No olvidemos que el comercio internacional de carnes es cada vez más parejo y competitivo.

Quien ha tenido la oportunidad de participar en alguna de las ferias internacionales como Anuga o SIAL sabe bien que son solo las vidrieras donde todos los exportadores sacan a relucir sus armas para convencer a demandas cada vez más exigentes. Estar allí solamente no alcanza. Hay que tener presente que esta escena es quizás el último acto de una película en la que todo un sector debe trabajar cada vez más de manera integrada.

No hay hoy comprador que compre solo Storytelling por más trabajado y efectivo que parezca. Hoy las narrativas se auditan cada vez más, es necesario respaldar con hechos y evidencia la carne que se ofrece en todo el mundo.

Nuestro status respecto a la aftosa nos ha abierto puertas y oportunidades.

Llevamos más de dos décadas sin brotes de la enfermedad. No hay que echar a perder la confianza que hemos logra-

do despertar en los importadores más difíciles. Muchas veces luchando contra incongruencias o inconsistencia del marco institucional vigente en Argentina por muchos años, por eso y ahora con viento a favor no es el momento de aflojar. Es ahora cuando se necesitará mayor respaldo profesional de los servicios de control sanitario en todo el país.

La identificación individual electrónica va a ir fortaleciendo cada vez más nuestra trazabilidad. Siempre hay margen para mejorar y ahora es el momento ideal.

El IPCVA ha contribuido desde hace años y facilita permanentemente la capacitación de profesionales que se desempeñan en la sanidad animal y la calidad de carne. Realiza y estará siempre dispuesto a colaborar con aquellas acciones que potencien los conocimientos de los profesionales del sector, los que se desempeñan en los establecimientos de diferentes regiones del país como así también personal de frigoríficos y el Senasa.

EEUU ha tenido muchas crisis microbiológicas y de inocuidad de producto.

Algunas han causado muertes y daño reputacional profundo a su propia industria frigorífica. Cuando esto sucede se afecta la confianza de todo el mercado y hay más sensibilidad a la competencia.

Su forma de consumir el producto, con un alto porcentaje bajo la forma de carne picada hace que pongan la vara alta en este tema en particular. Por ello no podemos cometer errores. Hay que trabajar más que nunca de manera mancomunada y profesional posible.

¿Cuál es el mensaje hoy para los productores y veterinarios?

AB: Estamos ante un cambio estructural de la dinámica de la macroeconomía que nos invita a ser eficientes. Vamos a necesitar asesoramiento profesional agronómico y veterinario más que nunca.

El contexto internacional hace que la demanda esté firme frente a una escasez de hacienda, no solo en Argentina, sino también en varios países que tienen peso en el mercado mundial y que se encuentran con restricciones para ofrecer más carne.

Temas comerciales como el incremento de los precios en China o la necesidad de carne que se avizora en los

próximos años en el caso de EEUU o la Unión Europea determina que los precios parezcan tener firmeza en el mediano plazo. Hay entonces que tomar la decisión de agrandar esa "fábrica natural" de carne que tenemos estancada desde hace unos cuantos años. Las relaciones insumo-producto de la actividad ganadera son más que auspiciosas.

El costo de la crería y de la alimentación a corral está barato. Hacer una hectárea de verdeo de invierno sale unos 20 kg de novillo menos que el año pasado.

Hacer una hectárea de maíz sale unos 15 kg de novillo menos que el año pasado.

En este marco la sanidad es un pilar básico para garantizar no solo productividad, sino también calidad. ¡Se paga sola!

“ ES AHORA CUANDO SE NECESITARÁ MAYOR RESPALDO PROFESIONAL DE LOS SERVICIOS DE CONTROL SANITARIO EN TODO EL PAÍS ”

Me gustaría dejar planteado también algo que no todos estamos viendo. Se viene un cambio en la forma de gestionar.

La Inteligencia artificial, la ganadería de precisión, la cultura de datos, el bienestar animal y el control sanitario controlado por drones. Parece ciencia ficción, pero tenemos que entender que en algunos casos habrá que saltar etapas y pasar de una ganadería primitiva a otra con un elevado nivel tecnológico. Será fundamental tener una visión de trabajar con recursos humanos capacitados. Es ahora el momento de la capacitación y la formación de talento. Sin gente capaz no hay ganadería competitiva en el futuro, por más precios motivadores que existan. **AR**

Escanea el Código QR y lee la nota completa



La diferencia entre...

Sólo vender ✗

Asesorar ✓



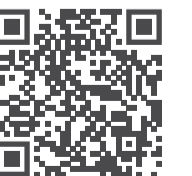
No se trata de sólo ofrecer productos, sino de **entender** las necesidades y **acompañar** cada decisión.

KrönenVet, más que distribución, **respaldo profesional**.

Existe una diferencia entre **hacer algo** y **hacerlo bien**

Esa **diferencia** es **krönen Vet**

ASESORAMIENTO • EXPERIENCIA • SOPORTE TECNOLÓGICO





CARAVANAS ELECTRÓNICAS OFICIALES

BINOMIO ELECTRÓNICO
Con Tarjeta Grande o Premium



ENTREGA INMEDIATA
EN TODO EL PAÍS

Mejorá el control y la trazabilidad de tu ganado con tecnología de precisión.

BASTONES LECTORES

- ✓ Fácil conectividad.
- ✓ La mejor relación precio-calidad del mercado.



Digitalizá tu rodeo y potenciá tu ganadería con innovación.



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



TECNOLOGÍA LÍDER EN EL MERCADO

SOMOS REPRESENTANTES OFICIALES

SISTEMA DE PESAJE

- ✓ Bastones de lectura
- ✓ Barras de pesaje
- ✓ Monitores



ELECTRIFICACIÓN

- ✓ Paneles solares
- ✓ Electrificadores duales
- ✓ Electrificadores inteligentes



*Consultar por la línea completa



www.carretelesrafaela.com.ar | Carreteles Rafaela

SE VIENE LA TRAZABILIDAD OFICIAL PARA LOS PRODUCTOS VETERINARIOS

La directora de Productos Veterinarios del Senasa, Andrea Ibáñez, analiza la norma que impacta sobre todos los eslabones del sector, detalla cómo funcionará el sistema y adelanta cuáles son las sustancias involucradas.

Luciano Aba

luciano@motiviar.com.ar
@aba_luciano



picos, analgésicos, hormonales, oncológicos y productos específicos para equinos. Asimismo, y en una segunda etapa (durante el transcurso de 2026) se sumarán los antimicrobianos, más allá de la Fosfomicina y la Polimixina que ya fueron incorporadas tiempo atrás.

MOTIVAR: ¿Cuál es el análisis sobre el avance en la aprobación de registros que se realizó en el último tiempo?

Andrea Ibáñez: En primer lugar, creo que tiene que ver con el cambio de paradigma normativo. La Resolución 11.225, sumada a la 333, la 338 y la 5.525, que habla de la bioequivalencia, impulsaron esto siempre manteniendo las obligaciones del registro, los certificados que se solicitan a terceros países, más toda la información que presentan las empresas en cada formulario.

Luego de un proceso de reordenamiento interno y agilización de los trámites de registros pendientes, el Senasa avanza con la trazabilidad oficial, tal como le adelantó a MOTIVAR la directora de Productos Veterinarios del organismo sanitario, Andrea Ibáñez.

La normativa involucra a todos los eslabones de la cadena, desde la importación de materias primas, hasta la comercialización o uso en las propias casas veterinarias, pasando obviamente por los laboratorios y las distribuidoras.

En definitiva, el Senasa apunta a sumar 40 sustancias a este esquema de trazabilidad, incorporando psicotró-

Luego, fue clave la aparición de SIG Trámites, herramienta informática que hace que todo se transparente y que sepamos los distintos movimientos del registro: si está aprobado y a qué área pasa; también son visibles los tiempos y las subsanaciones.

No hay una persona contabilizando si se da o no de baja ese registro o no subsanó nunca. Ahora está sistematizado.

Fue importante la reorganización del área, con personal que se fue renovando y cambios en la estructura. Hoy nuestro equipo está conformado por 29 personas,



Andrea Ibáñez, directora de Productos Veterinarios de Senasa habló de avances y desafíos en su área.

donde más del 80% somos mujeres.

Ya por suerte el atraso que mantenemos es mínimo, probablemente un 10% de lo que había. Por eso, la idea es que para mediados del 2026 tengamos activa la iniciativa de trazabilidad y farmacovigilancia, sumando gente que pueda dedicarse a la fiscalización post registro de los productos veterinarios.

La industria nos pedía que el foco no esté únicamente en lo documental, sino que también en lo que ocurre en el mercado, pero para eso debíamos estar en cero con el atraso en materia de registros.

¿Quedarán tiempos máximos pre-establecidos?

AI: En cuanto a la renovación estamos ajustando el formulario, lo cual sin dudas lo hará más ágil todavía, en base a las conversaciones que hemos mantenido con las cámaras de laboratorios veterinarios, Caprove y Clamevet.

La idea es que cuando se presente un trámite de renovación, no se demore más de 4 semanas en ser aprobado. En este punto se debe tener en cuenta que el expediente debe estar digitalizado.

Si la empresa presenta esa docu-

mentación y el expediente está en formato papel, nosotros lo escaneamos a través del área de digitalización del Senasa y una vez ahí recién pasa al técnico.

Va a depender de que no tengamos atraso y tener más mecanizado el tema renovaciones, que creo que lo vamos a lograr.

¿Entonces se viene la trazabilidad oficial para los productos veterinarios?

AI: Así es. Está encaminada la normativa que apunta a poder tener trazados todos los movimientos de las alrededor de 40 sustancias que se han definido, debería estar finalizada en el corto plazo.

Hoy únicamente esto se aplica sobre 4 ó 5 de ellas, las cuales estamos trazando a través del sistema de PAMI. Ahora la idea es tener un sistema propio del Senasa, que pueda identificar a todos los eslabones de la cadena en relación con estos principios activos: desde que se importan las materias primas, se elabora el producto, se envía a la distribuidoras, veterinarias y/o mayoristas, impactando también en la venta a los usuarios finales de los productos. Todo, con el fin de la receta veterinaria electrónica.

El objetivo es saber qué está pasando con esa sustancia, evitar su indebido uso, evitar que se comercialicen o distribuyan en lugares no registrados y analizar qué ocurre con la materia prima, dándole seguimiento a las droguerías.

¿Este sistema convivirá con los que ya han desarrollado algunos colegios de veterinarios?

AI: Nosotros ahora estamos haciendo un Web Service entre Senasa y el Vademécum oficial porque hay algunos

que están ya con su propia receta.

Sin embargo, para poder descontar stock de las sustancias a trazar tienen que usar la receta electrónica del Senasa. La idea es que los sistemas puedan unirse.

¿Qué tienen que saber específicamente los veterinarios?

AI: El veterinario tiene que registrarse en el sistema de recetas que fue publicado en marzo de 2025.

Hoy es baja la cantidad de profesionales que efectivamente lo ha realizado... menos del 10%, pero también es cierto que recién en diciembre de 2025 ampliamos la receta para todos los

“ EN 2026 SE BUSCARÁ TRAZAR ALREDEDOR DE 40 SUSTANCIAS DE USO TANTO EN GRANDES, COMO EN PEQUEÑOS ANIMALES Y EQUINOS ”

medicamentos del vademécum, previamente solo estaban Fosfomicina y Polimixina B. Es importante que sepan que no se podrá elegir un genérico, sino que las recetas deberán estar orientadas a un principio activo, vinculado a un producto registrado.

Supongamos que el veterinario compra tres frascos de tramadol, los receta y/o comercializa; de esa manera se vincula su baja de stock. Otra forma es declarando que lo utilizó en consultorio

o en una visita a domicilio.

Entonces da de baja el frasco y se descuenta el stock. Para eso tiene que haber aceptado el envío del eslabón anterior. Los laboratorios también tienen que hacerlo.

A medida que realizan los movimientos, deben tener la conducta de cargarlo. Hay pensados de 5 a 7 días entre el elaborador y el distribuidor o distribuidora - veterinaria, porque puede pasar que salga una mercadería de Buenos Aires a Jujuy y eso tarda, pero al momento que llega, tiene que hacer la declaración. Si no, el que da la mercadería no va a poder descontar stock, va a tener que tomarlo como una incidencia y hacer el reclamo para deslindarse del tema y ver qué está pasando.

¿Dónde imaginan el cuello de botella? ¿En qué eslabón?

AI: Y en la operatoria de veterinario al público. Entendemos que nuestro trabajo como profesionales es multifacético y nos ocupamos de distintos temas en el día a día. Lo entendemos, pero debemos también asumir el rol que tenemos en Salud Pública a través de acciones como estas. Es clave vincularnos y por eso deberemos disponer de los matriculados que están al día.

¿Llegó el momento de cruzar toda la información disponible?

AI: Exacto, y lo vamos a lograr. Debemos seguir concientizando a veterinarios y productores. Creo que debemos ver la puesta en marcha de este sistema de trazabilidad como una oportunidad, tal como ocurre en medicina humana.

En este tema, nuestro país estará dando un avance a nivel regional.

Seguramente seguiremos trabajando en capacitaciones y distintas acciones junto a los colegios veterinarios.

¿Y los distribuidores?

AI: Tuvimos un primer encuentro virtual en diciembre y uno presencial a fines de enero. Fue positivo.

En el caso de los distribuidores que ya están inscriptos en el municipio correspondiente y en el Colegio, nosotros hacemos la visita, recorremos las instalaciones, para validar las buenas prácticas requeridas.

En este caso, hablamos por ejemplo de controles de temperatura, segregación de mercadería, cartelaría, además de las correspondiente habilitaciones, entre otras, como las estrategias que usan frente a contingencias como cortes de luz y equipos de refrigeración.

Nosotros ya implementamos el SIG Trámites de firmas para que la parte documental sea más rápida y una vez que eso está ok, nosotros realizamos la visita. Este sistema de trazabilidad de productos veterinarios es positivo.

Aquellas distribuidoras que no estén inscriptas, no podrán aceptar la mercadería. Los laboratorios las van a necesitar registradas para comercializar y avanzar, dándole fluidez al sistema.

¿Qué otros temas tienen en carpeta?

AI: Seguiremos con las renovaciones. Lanzamos un nuevo procedimiento interno que tuvo buena aceptación.

También abordaremos cómo maximizar las pruebas oficiales de Senasa en los campos y seguir avanzando fuerte sobre la trazabilidad. Ese es el trabajo más en conjunto que llevaremos adelante con la industria este año. **AR**

Chemo, un paso adelante

Más de 40 años al servicio del mercado



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

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

www.romikin.com.ar



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

ANTICIPARSE A LA ENFERMEDAD RESPIRATORIA BOVINA ES UNA DECISIÓN PRODUCTIVA CONCRETA

La vacunación sistemática, el manejo del bienestar animal en la recepción y, cuando es posible, el preacondicionamiento en origen no deben considerarse gastos, sino inversiones para reducir pérdidas muchas veces invisibles.

MSc Vet Guadalupe de Yaniz

Docente investigadora FCV Tandil
gdeyaniz@vet.unicen.edu.ar



aquellos animales que requirieron uno o más tratamientos, en comparación con sus compañeros de tropa no tratados. Esta disminución en el peso final, sumada a los costos de tratamiento, mano de obra y tiempo, confirma lo que solemos describir como el "daño silencioso" de la ERB.

En respuesta a estas pérdidas significativas y frente a la creciente preocupación a nivel mundial por la resistencia antimicrobiana (un problema transversal a la medicina humana, veterinaria y al medio ambiente) las estrategias de vacunación y el bienestar animal se han convertido en las herramientas principales utilizadas para reducir la incidencia de la ERB y su impacto económico.

La Enfermedad Respiratoria Bovina (ERB) es hoy el principal desafío sanitario en los sistemas de engorde a corral. En Argentina, los datos de investigaciones realizadas por nuestro grupo muestran que cerca del 50% de las muertes en estos sistemas se relacionan con cuadros respiratorios, mientras que la morbilidad es altamente variable, oscilando en rangos que van del 4% al 25%, dependiendo de la categoría animal, las condiciones de ingreso y la situación climática.

Es así como los terneros, especialmente aquellos que ingresan entre febrero y abril, presentan mayor susceptibilidad que animales criados previamente a pasto y con mayor peso al momento del ingreso al sistema de engorde a corral.

Más allá de las pérdidas sanitarias directas, como la mortalidad, el impacto económico de la enfermedad suele ser menos visible, pero igualmente relevante. En un seguimiento productivo realizado por nuestro equipo en un feedlot de la provincia de Buenos Aires, sin vacunación al ingreso de los animales y con sanidad de origen desconocida, se observaron pérdidas de entre 8 y 12 kilos al momento de la faena en



La enfermedad respiratoria bovina es el principal desafío sanitario en los sistemas de engorde a corral.

necesidad de retratamientos antimicrobianos y se mejora la eficiencia productiva del lote.

PREACONDICIONAR A LOS TERNEROS

Una estrategia cada vez más valorada a nivel internacional es el preacondicionamiento de los terneros antes del envío al feedlot.

“UNA ESTRATEGIA CADA VEZ MÁS VALORADA ES EL PREACONDICIONAMIENTO DE LOS TERNEROS”

Programas que incluyen un destete planificado, la adaptación nutricional y esquemas vacunales completos, permiten que los animales ingresen con inmunidad ya desarrollada y menor estrés,

reduciendo significativamente la susceptibilidad a la ERB durante la fase de recepción.

En Argentina, sin embargo, la realidad productiva presenta un desafío ya que la mayoría de los terneros que ingresan a los feedlots se adquieren en remates feria, sin información sanitaria detallada y sin un protocolo previo uniforme.

En muchos casos, el propio sistema comercial y la ausencia de un pago diferencial por terneros preacondicionados, hacen que en la cría no se implementen planes de vacunación contra enfermedades respiratorias previo al destete, dado que los beneficios de esa inversión se expresan principalmente en la cría o el engorde, etapas que no forman parte de ese esquema productivo.

Por estas razones, el preacondicionamiento plantea, más que una discusión técnica, un desafío de articulación entre etapas productivas. Integrar criterios sanitarios en las etapas de cría y recría podría favorecer una mejor distribución de los beneficios a lo largo de la cadena, especialmente en

la medida en que estos procesos se acompañen de esquemas de certificación sanitaria o reconocimiento comercial del ternero preacondicionado.

Desde el punto de vista sanitario y productivo, la vacunación previa en el campo de origen con refuerzos estratégicos al arribo se presenta como una de las estrategias más efectivas para mitigar el impacto de la ERB. Entonces utilicemos el concepto "Prevenir es producir mejor".

La ERB no es un evento aislado, ni inevitable: es el resultado de decisiones sanitarias, de manejo y de articulación entre sistemas. Los números son claros. Sabiendo que la mitad de las muertes pueden estar asociadas a ERB, y que un animal tratado pierde entre 8 y 12 kilos al final del ciclo, el impacto deja de ser exclusivamente sanitario y se convierte en un factor que condiciona la eficiencia productiva del sistema.

La buena noticia es que existen herramientas para enfrentar el problema. La vacunación sistemática, el manejo del bienestar animal en la recepción y, cuando es posible, el preacondicionamiento desde el campo de origen no deben considerarse gastos adicionales sino inversiones que posibilitan reducir pérdidas muchas veces invisibles.

Estas estrategias contribuyen a disminuir la necesidad de retratamientos antimicrobianos y mejoran la eficiencia productiva del sistema, al reducir el impacto de la ERB.

En un escenario donde la resistencia antimicrobiana exige el uso responsable de los antibióticos, el desafío ya no es tratar más, sino hacer que cada tratamiento sea la excepción y no la regla.

Anticiparse al problema no es sólo una consigna teórica, sino una decisión productiva concreta.

Porque cada kilo que no se pierde y cada tratamiento que se evita, impactan directamente en la eficiencia y la sostenibilidad sanitaria y productiva del sistema. **AR**



Integrar criterios sanitarios en la cría y recría beneficia la sanidad bovina a lo largo de la cadena.

NUEVA VACUNA

BOVILIS

Rotavec® Corona

Prevención de la diarrea neonatal en terneros



1 Dosis
Dosis única de 2 ML, aplicarla entre el 6° al 8° de gestación a vacas y vaquillonas



Aumenta los anticuerpos en el calostro contra Rotavirus, Coronavirus, E. coli F5 (K99) y F41



Induce una inmunidad fuerte y duradera con alta eficacia

Escribimos la historia de prevención, 22 años vacunando y protegiendo terneros en todo el mundo.



¿ES NEGOCIO INVERTIR EN UN TAMBO ESTABULADO?

Tomás Gortari detalla el plan de U\$S 16 millones que impulsa su empresa familiar para confinar 3.000 vacas, lograr eficiencia tecnológica y asegurar el recambio generacional.

poniendo vieja", confesó Gortari. Tras un profundo trabajo de profesionalización, que incluyó la conformación de un directorio con cuatro miembros de la familia y un externo, y el análisis de distintos escenarios políticos, decidieron ir por todo. El ambicioso proyecto consiste en invertir U\$S 16 millones para establecer su rodeo bajo el sistema freestall.

por medio. Además, instalamos 160 ventiladores por galpón y aspersores para refrescarlas", detalló. A futuro, se contempla transformar los 160.000 litros diarios de efluentes en biogás, sumando la producción de energía.



Facundo Sonatti entrevista a Tomás Gortari en MOTIVAR en Foco.

inversores aportan capital y compran litros de leche, por los cuales la empresa les otorga un 9% de interés anual, pagado mensualmente en el equivalente a litros.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motiviar.com.ar

Quienes recorren las rutas de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires son testigos de un cambio de paradigma: los sistemas pastoriles tradicionales ceden terreno ante los imponentes galpones lecheros. El modelo de tambo estabulado crece en Argentina, buscando blindar la producción de los vaivenes climáticos y maximizar la rentabilidad.

Para analizar este fenómeno y responder si realmente es un buen negocio, Facundo Sonatti habló con Tomás Gortari, de Gortari Agropecuaria, en una nueva edición de **MOTIVAR en Foco** (escanear QR).

Con 30 años de historia lechera, siete hermanos accionistas y una estructura de 105 empleados, esta empresa familiar vivió la necesidad de dar un salto cualitativo. "Sentíamos que la empresa se estaba

INVERSIÓN Y BIENESTAR ANIMAL

La firma ordeña 2.700 vacas con un promedio de 33 a 34 litros diarios por animal. El objetivo para julio de 2026 es llegar a las 3.000 vacas en ordeño y elevar el promedio a 40 litros diarios.

"A nivel de hectáreas y de producción de comida no podemos crecer mucho más; la única manera que nos quedaba era que la unidad (vaca), sea más productiva", explicó Tomás.

La obra se estructuró en 3 etapas para mitigar riesgos. La primera fase implica el encierro de 1.500 vacas y la instalación de una moderna calesita de ordeño de 80 bajadas. En la segunda, se confinará el resto del rodeo, logrando un salto que llevará los 92.000 litros diarios actuales a unos 120.000 litros.

El modelo pone un foco en el bienestar animal: "Encerrar significa ponerlas bajo un galpón con sombra, donde literalmente le hacés la cama de arena a la vaca día

ESCALA PARA LICUAR COSTOS

A la hora de hablar de números, Gortari calcula un ingreso adicional de U\$S 1.000 por vaca al año. La clave no solo radica en el aumento de la producción, sino en la reducción de costos operativos. "Nos vamos a ahorrar un 15% en cantidad de comida y achicamos la estructura de maquinaria: de 15 tractores pasamos a seis; de seis mixers a cuatro, y de seis palas a sólo tres", argumentó destacando la eficiencia de concentrar la operación.

Sin embargo, advierte que la estabulación total no es una receta mágica.

Ante la pregunta clave respecto de si es buen negocio invertir en un tambo estabulado con freestall; la escala es lo que te permite licuar los costos".

Entendiendo esto, diseñaron un modelo de financiamiento privado (mutuo):

ASEGURAR EL INTERÉS FUTURO

El salto hacia el tambo confinado es una apuesta a la trascendencia. Con una facturación apoyada en un 85% por la lechería y apuntando a rentabilidades promedio del 20% en ciclos largos, la meta es asegurar el interés de la cuarta generación familiar. "Para un joven venir a trabajar hoy a un lugar con esta tecnología y nivel de confort es sumamente agradable. Esto simplifica y prepara a la empresa para el futuro", concluyó Gortari durante **MOTIVAR en Foco**. **AR**

Escaneá el Código QR y mirá la entrevista completa en YouTube



Jornadas Veterinarias

InterMédica

#34 • 2026
17 y 18 de Mayo

ORGANIZA
InterMédica

SPONSOR PRINCIPAL
ROYAL CANIN

7 salas simultaneas

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



LIBRO DE REGALO



Belerenian, D'elia, Donati, Farfallini, Gisbert, Fatjó, Grandinetti, Horta, Lessa, Lorenzo Smirnoff, Mangieri, Naranjo, Palmero, Portillo, Ramos, Reynés, Rigazzi, Rodríguez, Sánchez, Sclocco, Soler Arias, Visintini, Zeinsteger, Zequin, Zufriategui, Zufiga, Zysman, entre otros

Especialidades

Análisis Clínicos | Cardiología | Dermatología | Cirugía | Enfermedades Infecciosas | Emergentología | Etología - Comportamiento | Imagenología | Inteligencia Artificial | Medicina Felina | Nefrourología | Neurología | Nutrición | Oncología | Tejidos Blandos | Toxicología | ¡Y mucho más!

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

TECNOVAX

ciencia que protege



Conocé más en: www.tecnovax.com

EL SECADO COMO PROCESO: CRITERIOS TÉCNICOS PARA UNA ETAPA CLAVE DEL CICLO PRODUCTIVO

¿Qué aspectos deben considerarse para lograr mejoras sanitarias y productivas durante este período estratégico para la vaca lechera? ¿Por qué ya no alcanza con recetas universales?

MV. Enriqueta Bottini¹
MV. Florencia Velásquez¹
MV. MSc. Laura Araujo^{1,2}

1. Coordinadoras de la Comisión Técnica de Salud de Ubre y Tecnologías de Ordeño de APROCAL.
2. Integrante de la Comisión Directiva de APROCAL.

El secado es una de las etapas más determinantes del ciclo productivo de la vaca lechera. No representa únicamente el final de una lactancia, sino una instancia estratégica, en la que se definen, en gran medida, la salud de ubre, el bienestar del animal y el desempeño productivo de la lactancia siguiente.

Lo que ocurra durante este período tendrá impacto semanas o meses después, cuando la vaca vuelva a ordeñarse.

Por este motivo, el secado debería ser abordado como un proceso planificado, y no como un evento operativo más dentro de la rutina del tambo. Darle el lugar que corresponde implica organizarlo, asignarle tiempo, capacitar al personal y evitar concentrar en un mismo día múltiples maniobras que incrementan el estrés del animal, como vacunaciones, movimientos o cambios de grupo.

El secado es una oportunidad clave de mejora sanitaria y productiva, siempre que se lo trabaje con criterio técnico y or-

den. Una ejecución prolija, con decisiones pensadas y adaptadas a cada rodeo, permite reducir riesgos, mejorar la transición al período seco y sentar bases más sólidas para la lactancia siguiente.

Entender el secado como proceso implica anticiparse, evaluar el estado de cada vaca, definir estrategias acordes a su situación productiva y sanitaria, y priorizar el bienestar animal. No se trata de aplicar recetas universales, sino de integrar conocimientos, experiencia y observación, con una mirada holística del sistema productivo. El desafío no es elegir entre paradigmas opuestos, sino integrar criterios técnicos actualizados, adaptados a la realidad de cada tambo.

USO RACIONAL DE ANTIMICROBIANOS: INFORMACIÓN, ESTATUS Y CRITERIO

El uso racional de antimicrobianos en el secado no implica su eliminación generalizada, sino su aplicación estratégica, basada en información confiable y en el estatus sanitario real del sistema. La terapia de secado constituye una estrategia clave en el control de la mastitis y en la mejora de la calidad de la leche.

Tradicionalmente, el secado masivo ha consistido en la administración sistemática de antibióticos intramamarios a todas las vacas al momento del secado, más allá de su estatus sanitario, con el objetivo de eliminar infecciones intramamarias subclínicas y prevenir nuevas infecciones durante el período seco. En contraste, el secado selectivo se basa en la aplicación dirigida de antibióticos únicamente a vacas o cuartos con evidencia de infección, definida a partir de indicadores objetivos

como el recuento de células somáticas, los registros de mastitis clínica y/o el diagnóstico bacteriológico, complementándose habitualmente con el uso universal de selladores internos de pezón.

Sin embargo, las estrategias de secado selectivo no son aplicables a cualquier rodeo, aun cuando se cuente con controles lecheros, registros individuales o personal capacitado. Para que este enfoque sea técnicamente seguro, el establecimiento debe cumplir previamente determinados criterios sanitarios, entre ellos:

- » Recuentos de células somáticas del tanque compatibles con un buen control de mastitis (< 250.000 cel./ml)
- » Conocimiento del perfil de patógenos predominantes en el rodeo.
- » Baja incidencia de nuevas infecciones intramamarias.
- » Trabajo sostenido en calidad de leche y manejo de la mastitis a lo largo del tiempo.
- » Baja tasa de mastitis clínica mensual (menos del 3%).

TERAPIA DE SECADO SELECTIVA (TSS)

¿En qué tambos? En aquellos que tengan baja tasa de infecciones intramamarias en el rodeo, es decir:

- » < 250.000 células somáticas en tanque.
- » Mastitis clínica (MC) promedio mensual < 3 %.
- » Ausencia de patógenos mayores contagiosos (*Streptococcus agalactiae* y *Mycoplasma*).
- » Baja prevalencia de *Staphylococcus aureus*. Según la bibliografía, debería ser inferior al 5 % de las vacas infectadas (Ruegg, P., 2017). Asimismo, es preciso contar con ins-

talaciones adecuadas para realizar el secado y mantener correctamente el lote de vacas secas.

- » ¿A qué vacas?
- » Sin historial de mastitis clínica en los últimos 3 meses.
- » Recuento de células somáticas (RCS) < 200.000 en los últimos 3 meses.
- » Test de mastitis califormia negativo.
- » Cultivo bacteriológico y/o PCR negativo.

Sin este escenario de base, definido por la selección adecuada de vacas y un buen estatus sanitario del rodeo, la aplicación de TSS puede aumentar el riesgo de infecciones durante el período seco, aun en sistemas bien organizados desde lo operativo. Por lo tanto, el secado selectivo debe entenderse como la consecuencia luego de un proceso previo y es aplicable a tambos o rodeos que han logrado un determinado nivel de salud mamaria.

Cuando se implementa la TSS, el uso de selladores o sellos internos de pezón adquiere un rol central. Pero en terapias de secado convencionales, los selladores internos también pueden utilizarse luego de la aplicación del pomo de antibiótico intramamario, ya que su función es diferente. El sellador interno de pezón es un producto no antibiótico, formulado generalmente a base de sales inertes de bismuto, que se administra por vía intramamaria en el canal del pezón al momento del secado. Su función es imitar el tapón de queratina fisiológico, formando una barrera física persistente que ocluye el canal del pezón e impide la entrada de microorganismos durante el período seco, etapa de máxima susceptibilidad a nuevas infecciones intramamarias. El sellador interno no posee acción antimicrobiana, por lo que no elimina infecciones preexistentes, sino que actúa exclusivamente en la prevención de nuevas infecciones.

Más allá de la estrategia adoptada, existen prácticas que resultan claves:

- » Correcta higiene y técnica de aplicación.
- » Selección adecuada del tratamiento antibiótico intramamario según la salud mamaria y el perfil bacteriológico presente en el rodeo.
- » Uso de sellador interno, especialmente en rodeos con alta presión ambiental.
- » Monitoreo posterior al secado.
- » Adecuando la técnica al nivel de producción individual.

La toma de decisiones en esta etapa debe apoyarse en una evaluación integral del sistema y no limitarse exclusivamente a la disponibilidad de datos productivos.

EL SECADO COMO EVENTO FISIOLÓGICO Y DE BIENESTAR

Desde el punto de vista de la vaca, el secado es una etapa de alto impacto fisiológico. La interrupción del ordeño genera cambios hormonales, aumento

de presión intramamaria e inflamación, particularmente en vacas que llegan al secado con producciones elevadas.

Considerar el estrés y el dolor asociados al secado no es un enfoque accesorio, sino parte del manejo integral. Una vaca que transita esta etapa con menor estrés presenta mejor involución mamaria y menor riesgo de complicaciones posteriores, principalmente menor riesgo de contraer nuevas infecciones intramamarias.

En ese contexto, el uso de terapias de sostén, manejo adecuado y estrategias antiinflamatorias, especialmente en vacas de alta producción, puede ser una herramienta valiosa que deberá aplicarse con criterio y responsabilidad, evaluando los casos de manera individual.

EL DÍA DEL SECADO: PRIORIZAR Y ORDENAR

El día del secado suele concentrar

múltiples prácticas que, sumadas, representan una carga de estrés importante para el animal. Vacunar, mover de grupo y secar el mismo día puede comprometer la respuesta del organismo.

Desde el punto de vista del manejo, resulta recomendable:

- » Priorizar el secado como evento principal y evitar vacunaciones u otras maniobras ese día.
 - » Reducir tiempos y manipulaciones en la fosa.
 - » Asegurar una técnica prolija y sin apuros, priorizando la desinfección de pezones antes y después de aplicar las jeringas intramamarias.
- El secado bien hecho se basa en un protocolo simple, higiénico y ordenado.

MONITOREO POST SECADO: UNA ETAPA FRECUENTEMENTE SUBESTIMADA

El manejo del secado no finaliza con el último ordeño. Las primeras

“ EL MANEJO DEL SECADO NO FINALIZA EN EL ÚLTIMO ORDEÑO: LAS PRIMERAS 72 HORAS POSTERIORES SON CRÍTICAS Y REQUIEREN OBSERVACIÓN ”

72 horas posteriores son críticas y requieren observación.

Durante este período pueden aparecer cuadros severos, incluidos casos de mastitis gangrenosa asociados a patógenos ambientales como *Pseudomonas* spp., *Escherichia coli* o *Bacillus cereus*, favorecidos por altas temperaturas, humedad y deficiencias en el manejo del ambiente que pueden llevar a la muerte del animal.

Continúa >>>



Es clave el cuidado de la punta del pezón.



El secado es una etapa de alto impacto fisiológico para la vaca.



Una oportunidad estratégica de mejora sanitaria y productiva.

UN ANTES Y UN DESPUÉS EN TU CAMPO

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



AMBIFLUD BENZURÓN

BOVINOS
FG 80



Resulta clave brindar a la vaca seca un ambiente limpio, seco y confortable. Con acceso a zonas de descanso libres de contaminación (correcto manejo de camas y/o corrales), sombra suficiente y agua en cantidad y calidad adecuada. En verano, se recomienda mantener programas de refrescado dos veces al día para ayudar a mantener la temperatura.

CONSECUENCIAS DE MALA PRAXIS

Para evitar situaciones de mala praxis, un punto fundamental es la correcta desinfección de la punta del pezón, con el objetivo de impedir el ingreso de patógenos y suciedad a la glándula mamaria durante la colocación del pomo intramamario. Se recomienda desinfectar primero los pezones más alejados y luego los más cercanos al operario. La colocación de los pomos debe realizarse en sentido inverso: primero en los pezones más cercanos y luego en los más lejanos. Debe usarse siempre cánula corta para evitar dañar el canal del pezón, traumatismos o dilataciones permanentes. Una vez depositado el contenido del pomo antibiótico, se debe masajear suavemente hacia arriba. Cuando se utilice sellador interno, la aplicación de éste también debe estar precedida por una correcta desinfección. No obstante, la técnica de aplicación difiere respecto al pomo de antibiótico: el operario deberá presionar la base del pezón mientras deposita el contenido del pomo dentro del canal. Es importante no realizar masaje posterior, de modo que el sellador quede contenido en el canal del pezón y la cisterna, y una vez solidificado, actúe como tapón físico a ese nivel.

INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA

La incorporación de tecnología permite hoy llegar al secado con un nivel de información impensado años atrás:

- » Producción individual.
- » Actividad y comportamiento.
- » Historial sanitario (RCS individual, registros de mastitis clínicas, cultivos bacteriológicos principalmente buscando patógenos contagiosos como S.aureus, S.agalactiae, Mycoplasma).
- » Alertas tempranas.

Estas herramientas facilitan la toma de decisiones más ajustadas, permitiendo individualizar manejos y mejorar resultados sin perder de vista el bienestar animal y la sustentabilidad del sistema. Ningún protocolo resulta efectivo sin personas capacitadas.

El secado requiere técnica, criterio y tiempo. La capacitación continua, la comprensión del por qué de cada práctica y la jerarquización de su rol, son claves para lograr buenos resultados.

REFLEXIÓN FINAL

El secado no admite soluciones únicas, ni recetas universales. Requiere una mirada integral, que contemple la salud, el bienestar animal, el manejo del dolor, el uso racional de los antimicrobianos y la realidad de cada sistema productivo.

El desafío es ordenar conceptos, integrar herramientas y optimizar decisiones, entendiendo el secado como un proceso clave dentro del manejo integral del rodeo, con impacto directo sobre su salud y productividad futura. **AR**

ESTRATEGIAS DE MANEJO

¿CÓMO ABORDAR A LAS VACAS QUE LLEGAN CON PRODUCCIONES ELEVADAS?

En vacas que llegan al secado con producciones elevadas, un secado abrupto, sin una correcta evaluación y seguimiento, puede aumentar el estrés, el dolor y el riesgo de problemas de salud durante el período seco.

La producción diaria al secado no debe analizarse de forma aislada, sino en conjunto con el estado corporal, la persistencia productiva, el número de lactancia, el historial sanitario y el contexto ambiental.

En estos casos, existen estrategias de manejo que pueden resultar de interés, siempre adaptadas a la realidad de cada sistema:

- » Extender el período de espera voluntario en vacas que aún mantienen producciones elevadas.
 - » Acortar el período de vaca seca, al mínimo permitido de 45 días antes del parto, esperando que baje la producción.
 - » Implementar un manejo diferencial a las vacas durante 7 a 5 días previos al secado, que permita la reducción progresiva del estímulo productivo (1 ordeño por día).
 - » Acompañar el proceso con manejo antiinflamatorio y terapias de sostén en vacas seleccionadas.
 - » Ajustar la dieta de forma cuidadosa, sin inducir balance energético negativo ni comprometer el bienestar del animal.
- La evidencia disponible indica

que el nivel de producción de leche al momento del secado es un factor determinante para el éxito del proceso. Vacas que llegan a esta etapa con producciones elevadas presentan mayor riesgo de nuevas infecciones intramamarias, mayor frecuencia de fugas de leche, retraso en la formación del tapón de queratina y peores indicadores de bienestar, asociados a mayor presión intramamaria, estrés y dolor (Vilar & Rajala-Schultz, 2020).

Por el contrario, alcanzar producciones cercanas o inferiores a 15 kg de leche por día al momento del secado se asocian con una involución mamaria más rápida, una activación más temprana de los mecanismos de defensa natural de la ubre y una menor incidencia de mastitis durante el período seco y al inicio de la lactancia siguiente (Vilar & Rajala-Schultz, 2020).

Entonces, el ordeño intermitente (por ejemplo, un ordeño diario en lugar de dos) genera una reducción variable de la producción de leche, que dependerá de las condiciones del rodeo y del manejo aplicado.

En consecuencia, estas estrategias deben ser implementadas bajo el asesoramiento de un profesional idóneo, especialmente cuando el sistema lo requiera por secado de vacas con alta producción, presencia de goteo de leche o alta incidencia de mastitis al postparto.

CALIER

ACCEDÉ AL VADEMÉCUM

Línea antiparasitaria + Roborante Calier GOLD

Energía sana, vital y natural

La combinación justa para fortalecer la sanidad y la rentabilidad de tu rodeo.

www.calier.com.ar

Enterate más en las redes

LA ROTACIÓN ES LA CLAVE DEL CONTROL SANITARIO

La **alternancia** de principios activos y vías de administración aseguran un plan sustentable y eficaz en el tiempo.

Con **Albendazol Proagro**, asegurará una limpieza parasitaria integral

- Amplio espectro comprobado: **nematodos, cestodos y fasciola.**
- Control efectivo **sin complicaciones operativas.**



PROAGRO Laboratorio Veterinario www.proagrolab.com.ar

Más información



“DURANTE ESTE AÑO, ESTAREMOS PRESENTES CON NUESTRA VACUNA ANTIAFTOSA EN ARGENTINA”

Desde el laboratorio veterinario Tecnovax, Diego Latorre destaca haber logrado el registro oficial ante el Senasa y analiza el potencial de la empresa tanto en el plano local, como en el exterior.

Luciano Aba

luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



A días de iniciarse Expoagro, casi en simultáneo al inicio de la primera campaña oficial y al anuncio por el cual el Senasa autoriza a los productores para que puedan elegir veterinarios privados para llevar adelante la vacunación a partir de 2027, Tecnovax logró el registro oficial para su vacuna antiaftosa.

“Es un hito para nuestra compañía, para el sector de medicamentos veterinarios, pero sobre todo para los productores ganaderos que podrán ver llegar al mercado la vacuna de Tecnovax”, le comentaba el CEO del laboratorio nacional, Diego Latorre, a MOTIVAR. Y agregaba: “Así, logramos sumar una pieza clave a nuestra extensa línea de vacunas para los bovinos”.

En ese marco y al ser consultado respecto de la posibilidad real de que el producto esté disponible en el país para ser parte de la presente campaña, el directivo sostuvo que la empresa está trabajando para lograrlo.

“Los procesos de fabricación de vacunas llevan tiempo de producción y distintos controles, con lo cual durante el transcurso de este año esperamos

poder estar con nuestra vacuna antiaftosa en Argentina”, aseguró nuestro entrevistado para luego sumar: “Tenemos la sensación de haber cumplido: dijimos que íbamos a traer nuestra vacuna antiaftosa y lo hicimos. Estamos contentos y con muchas expectativas en lo que respecta al futuro. Es un nuevo tiempo para la Argentina, es el amanecer del sector ganadero que comienza una nueva etapa. Estamos contentos de ser parte protagonista de este cambio en el modelo histórico”.

La vacuna antiaftosa de Tecnovax se elaborará en Brasil, en la planta de Ouro Fino, la cual es una de las más grandes del mundo y llevaba elaboradas y aprobadas más de 800 millones de dosis hasta el momento en que Brasil fue reconocido como país libre de fiebre aftosa sin vacunación.

“Tomando en cuenta ese historial es que decidimos asociarnos con esta planta para traer nuestra vacuna. Es una planta con nivel de bioseguridad 4, que cumple con todos los estándares de calidad. Le transmito toda la tranquilidad al sector en cuanto a que, obviamente siguiendo también los lineamientos de nuestro Senasa, esta planta cumple con todos los requerimientos de las normativas nacionales e internacionales” aseguró Diego Latorre. Y agregó: “Es una vacuna bivalente, con 2 cm cúbicos de dosis, en un adyuvante de base oleoso”.

Más allá de esto, fue importante consultarlo sobre el hecho de que la vacuna brasilera requiere la aplicación de dos dosis, respecto de las mono dosis que existen en nuestro país. “Es



Diego Latorre, referente del laboratorio Tecnovax en Expoagro 2026.

muy importante leer la Resolución oficial de bioequivalencia, la cual no solo aprueba un producto equivalente por su composición física, sino también en su forma de uso. Nuestra vacuna tendrá la misma fórmula que está aprobada en Argentina, con las mismas cepas, el mismo adyuvante y tamaño de dosis. Cuando se habla equivalencia se habla de equivalencia completa. Además, estamos presentando toda la información de base para garantizar la inmunidad anual de nuestra vacuna”.

MÁS NOVEDADES Y PRODUCTOS

Del diálogo con Diego Latorre, se desprendieron otras novedades que la empresa estará llevando adelante en el corto y mediano plazo. “Tecnovax es mucho más que la vacuna antiaftosa. Somos una empresa que opera en los 5 continentes; exportamos nuestras vacunas desde Argentina a más de 25 países

y ahora también jugamos en el rubro de los productos farmacéuticos. Somos un oferente completo de soluciones tecnológicas que contribuyen a aumentar la tasa de procreo de nuestra ganadería a nivel nacional”, sostuvo.

Profundizando en la incorporación de una línea de fármacos veterinarios, Latorre explicó: “Lo que compramos es una plataforma sobre la cual seguir desarrollando nuevas tecnologías a futuro. Adquirimos la llave de entrada a un negocio de largo plazo, como un escenario fértil para avanzar en nuevas tecnologías para ayudar a producir carne bovina de punta en Argentina”.

Por su parte, el directivo de Tecnovax destacó el lanzamiento de Virafel 3, una nueva vacuna para felinos que incluye panleucopenia, calicivirus y herpes virus felino, las tres cepas a virus vivo modificado. “El objetivo es seguir acercándole a los veterinarios las mejores herramientas para llevar adelante su práctica profesional con los animales familiares”, reforzó para luego adelantar que también se sumarán lanzamientos en el área de ganadería y otras especies.

“Nos preparamos para traerles a los veterinarios la tecnología del futuro”, sostuvo Latorre. Además, mencionó que próximamente se concretará el rebranding completo de todas las líneas y productos de Tecnovax bajo una sola imagen visual y sostuvo que continuarán las inversiones, así como también avanzarán con la apertura de filiales propias en diversos países de la región, accediendo también a mercados de Europa del Este, del norte de África y Asia. AR

que, en los casos en que el titular del RENSPA no designe fehacientemente a un veterinario para cumplir esta función, el establecimiento quedará automáticamente asociado al Ente Sanitario correspondiente al plan local de la jurisdicción.

Entre los requisitos establecidos, los veterinarios privados que deseen desempeñarse como vacunadores deberán contar con la acreditación vigente ante el Senasa, tanto para esta función como en brucelosis bovina. Además, deberán adquirir inmunógenos autorizados para su uso local directamente de los laboratorios productores o importadores, Entes Sanitarios o establecimientos habilitados, asegurando la conservación de la cadena de frío y las condiciones de almacenamiento desde su compra hasta su aplicación.

En este marco, se adecuarán las herra-

mientas informáticas del Organismo para que, a partir del registro de las actas de vacunación simultánea de los veterinarios privados, se garantice la trazabilidad de las vacunas y de las aplicaciones realizadas.

“Con esta actualización normativa, se promueve un modelo de prestación de servicios sanitarios descentralizado bajo supervisión estatal, que reconoce el rol profesional de los veterinarios privados y amplía las alternativas disponibles para los productores, sin alterar las responsabilidades sanitarias ni los mecanismos de control del Senasa”, asegura la norma.

No te pierdas todas las novedades, debates y análisis sobre este tema en www.motivar.com.ar

Escaneá el Código QR y lee más sobre este tema



A PARTIR DE 2027

AUTORIZAN LIBRE ELECCIÓN DE VETERINARIOS PRIVADOS PARA CAMPAÑAS DE VACUNACIÓN

El Senasa estableció que los titulares de un Registro Nacional Sanitario de Productores Agropetuarios (RENSPA) podrán seleccionar y acordar libremente la contratación de un veterinario acreditado ante el Organismo, como vacunador.

La medida, oficializada a través de la Resolución 201/2026 generó gran revuelo entre las entidades que agrupan a los productores y actualiza el régimen de participación del ejercicio profesional

en las campañas sanitarias la contra la fiebre aftosa y la brucelosis bovina y autoriza la prestación individual de estos servicios a partir del 1 de enero del 2027.

“De esta manera, los productores podrán elegir a un veterinario acreditado ante el Senasa para la compra, conservación y aplicación de las dosis antiaftosa y antibrucélica durante las campañas oficiales y/o en vacunaciones estratégicas”, aseguraron desde el organismo oficial.

Un dato importante tiene que ver con

Cuando se apunta bien, los resultados son los mejores



Vitamínicos y mineralizantes



Fortemax complemento con Selenio

Recuperación rápida en animales con estados críticos de **carencia de calcio y fósforo** (Vaca caída)



Fortesetl ADE + Zinc

El refuerzo indispensable para **maximizar la preñez y optimizar el rendimiento en el preservio** (toros y vientres) e IATF.



Fortefos + Hierro

Soporte mineral integral para un **destete exitoso y la recuperación total de adultos tras el servicio**.



Cuprozinc Forte

Corrección segura y de larga duración para zonas con **carencias primarias o secundarias de cobre y zinc**.



LEÓN PHARMA
LABORATORIO VETERINARIO

leonpharmalaboratorio +54 9 (342) 512 7350 • info@leonpharma.com

EN UN CONTEXTO DE PRECIOS RÉCORD, SE DEFINE EL FUTURO DE LA VACA VACÍA

Destacando la importancia de sostener "un rodeo fértil", Fernando Canosa brinda definiciones sobre el manejo bovino, inversiones clave y el rol irremplazable de la sanidad preventiva.

Lizi Domínguez

lizid@motivar.com.ar



Ante un mercado ganadero que muestra precios récord, la principal encrucijada del productor radica en decidir el destino de los vientres que no lograron preñarse. La expectativa de que los valores sigan en alza genera una fuerte tentación de retener animales improductivos en los campos.

El consultor Fernando Canosa no duda en advertir sobre esta situación:

REEMPLAZANDO VACA VACÍA POR VAQUILLONAS, MANTENEMOS UN RODEO FÉRTIL Y TAMBIÉN PRODUCTIVO

"A veces las condiciones nutricionales hacen que alguna vaca se perdona y creo que este año, con la expectativa que hay de buenos precios, seguramente se van a perdonar más de las que uno recomendaría".

Frente a este escenario, la postura de Canosa es categórica, estableciendo el descarte como la regla de oro para la eficiencia reproductiva: "La recomendación es: vaca vacía, va al frigorífico, y reemplazo con vaquillonas para seguir teniendo un rodeo fértil".

FINANZAS Y FORRAJES

No obstante, Canosa aclara en diálogo con MOTIVAR que la estrategia de venta debe ejecutarse de forma inteligente, analizando la espalda financiera y la disponibilidad forrajera de cada establecimiento para maximizar la rentabilidad de ese descarte.

Al detallar esta maniobra, afirma: "Si mi situación financiera me da, y si no tengo inconvenientes, yo trataría de no vender la vaca flaca, o sea, no vender una vaca conserva, una vaca manufactura. Si es posible, le pondría algunos kilos más y la vendería más adelante, porque la situa-



Tactos. Canosa vaticina resultados dispares en las mangas de todo el país.

"la gran demanda de carne mundial tiene por lo menos dos o tres años por delante de absoluta firmeza".

El consultor explica que este momento de bonanza es una oportunidad histórica para revertir los severos daños que sufrió la ganadería argentina en las últimas décadas: "Estos precios ayudan a que se recomponga el stock e infraestructura, destruida desde hace años. Porque esto que está ocurriendo hoy no tiene nada que ver con las políticas actuales: esto es fruto de los 20 años de 'despolíticas' o de políticas en contra de la

ción de precios va a seguir estando firme".

Y añadió: "No me quedaría con vacas que han quedado vacías, sino que trataría de reemplazar con vaquillonas, apuntando a tener un rodeo más joven, más productivo y aprovechar estos buenos precios para liquidar esas vacas que ante condiciones similares de sus compañeras quedaron vacías".

EL PANORAMA

Esta recomendación estratégica se apoya en una lectura optimista del escenario internacional que garantiza la solidez del negocio. Según Canosa,

actividad ganadera", agregó.

¿Y LOS PRECIOS?

Tradicionalmente, la venta de la vaca vacía en otoño coincide con una caída de los precios debido a la gran cantidad de animales que salen al mercado al mismo tiempo. Para graficar esta situación, Canosa explica: "Pensemos que hay un diferencial de precio a través del año de entre un 10% y un 20%. A partir del otoño, cuando empiezan los tactos, se da la mayor concentración de venta de vacas; y después, cuando llega la primavera, el

precio sube por la carencia de oferta".

Sin embargo, subraya que esta temporada presenta factores internacionales inéditos que podrían "blindar" el valor de esta categoría: "Este año hay algunos cambios: por un lado, el tema de la cuotificación china y, por el otro, el mercado americano. Con lo cual, los precios de las vacas no tendrían que bajar tanto como lo han hecho normalmente, porque debería haber una puja importante por parte de la demanda".

IMPACTO CLIMÁTICO EN LOS TACTOS

Si bien el contexto comercial es inmejorable, la realidad productiva de los tactos estará fuertemente condicionada por la variabilidad climática.

Canosa describe el duro panorama que atravesaron muchas regiones ganaderas: "Venimos de una muy buena primavera y un verano que se cumplió; algo que, a medida que nos vamos

LA SANIDAD PREVENTIVA COMO EJE PRODUCTIVO

Como cierre del diálogo con MOTIVAR, Fernando Canosa dejó en claro que la eficiencia reproductiva va de la mano de un riguroso manejo de la salud animal: "Más que nunca tenemos que reforzar la sanidad, y descartar los vientres vacíos también está ligado a este tema".

Para cristalizar los objetivos productivos, el consultor exige apoyarse en los veterinarios para diseñar estrategias preventivas sólidas: "Tenemos que sentarnos con nuestros veterinarios y armar un plan sanitario que asegure la producción de

terneros. Hay que revisar los toros para el próximo servicio y evitar problemas de enfermedades venéreas o abortos. En la parte reproductiva hay que jugar al anticipo y no dejar nada por hacer: todo se paga en función de lo que podemos producir". A modo de reflexión final, Canosa resumió la enorme rentabilidad que esconde la sanidad: "Hacer los tactos y dar las vacunas necesarias según el plan, asegura no solo la preñez, sino el nacimiento y el destete. No dejemos esto de lado porque se paga solo; con poca plata, nos vamos a asegurar más terneros".

hacia el oeste, es todavía más complejo. Resultaba inimaginable pensar en hacer destetes precoces en plena primavera, pero ha habido varios casos en La Pampa o San Luis, por ejemplo".

En consecuencia, anticipa resultados dispares en las mangas de todo el país: "Como el clima ha sido muy variable durante esta primavera-verano, los

porcentajes de los tactos seguramente también van a ser variables".

FORRAJE E INFRAESTRUCTURA

El recambio de vientres improductivos por vaquillonas fértiles exige, de forma irrenunciable, asegurar la base nutricio-

nal e invertir en mejoras para el campo.

Para Canosa, la relación de precios habilita a apostar por la siembra: "Estamos en una posición excelente: los precios de la hacienda son muy buenos frente a los costos de cualquier siembra de verdes o de pasturas. Conviene sembrar todo lo que se pueda para mejorar la nutrición y evitar tener vaquillonas o vacas que no queden preñadas por falta de comida".

Del mismo modo, exhorta a dar un salto de calidad en las instalaciones para mejorar los índices de destete: "Cualquier comparación de precios frente a inversiones en aguadas, alambrados, boyeros o cualquier otra mejora, resulta favorable. Sabiendo que tenemos una situación de precios de bonanza por varios años, es el momento de hacer todas esas inversiones que estaban atrasadas o paradas. Debemos poner los campos en condiciones para aumentar las cargas y lograr más terneros; o sea, no seguir con esos famosos 62 o 64 terneros cada 100 vacas, sino apuntar a tener un 80% u 85%".

BRUCELMIQ

previene pérdidas reproductivas que comprometen la eficiencia del rodeo.

La brucelosis no solo te quita terneros. Te complica toda la producción.



Única con Tecnología MBS®
Control genético que protege contra la brucelosis

- + Sanidad Reproductiva
- + Sanidad Pública



Conocé más



PARATUBERCULOSIS:

Sin vacunas ni tratamiento.

El control depende del diagnóstico.



Laboratorio9dejulio www.lab9dejulio.com.ar



¿QUÉ HAY DETRÁS DE LA MALA UTILIZACIÓN DE ANTIPARASITARIOS EN LA GANADERÍA?

A pesar de la evidencia, se sigue subestimando el impacto de los parásitos internos y externos sobre la producción total de kilos en los rodeos. La falsa sensación de control es una de las barreras a romper.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

En la ganadería hay un tipo de pérdida que no hace ruido. No se anuncia con una mortandad masiva de bovinos, ni con un brote que obligue a llamar "de urgencia" al veterinario. Se parece más a una fuga lenta: un ternero que no despegua, una cría que llega tarde, un lote que "come" pero no convierte, una tropa que se inquieta y gasta energía en defenderse de algo que —en teoría— ya estaba controlado o que "no hacía falta" controlar...

A esa enfermedad silenciosa se la ha consolidado desde hace años bajo un nombre cómodo: "son parásitos", abordándose con soluciones "de catálogo" y cayendo en la trampa de pensar que "hacer algo" equivale a estar controlando.

Pero en 2026, con nuevos acuerdos internacionales, precios récord y un

claro potencial productivo por delante, la ganadería de carne argentina merece rediscutir estos términos: las pérdidas son evidentes, están documentadas y exponen el claro desconocimiento sobre cómo "llevar adelante la sanidad" principalmente por parte de esos productores que no cuentan con asesoramiento veterinario permanente. Es en este segmento en el cual se podría visualizar más rápida y concretamente un salto productivo.

¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE "PARÁSITOS"?

En cría, recría e invernada, lo que se denomina "parásitos" es en realidad un conjunto de enfermedades, con ventananas críticas y daños diferentes.

Por dentro, los parásitos internos, donde el gran bloque son los nematodos gastrointestinales (Ostertagia, Haemonchus spp, Cooperia spp, Trichostrongylus spp, Oesophagostomum spp entre otros), los cuales operan sobre todo en el post destete y la recría, donde el mayor daño está representado por las pérdidas subclínicas que se reflejan en un menor consumo efectivo, peor eficiencia y menos kilos produ-



El error más común no es "no tratar a los animales", es hacerlo mal.

¿DÓNDE ESTÁN, CUÁNDO PEGAN Y POR QUÉ VUELVEN?

En base a lo que conversamos desde MOTIVAR con veterinarios referentes en el tema, podemos resumir que los parásitos vuelven por dos causas que se potencian: biología y manejo. Y podríamos agregar: desconocimiento.

¿O será descreimiento? Porque la evidencia existe y está disponible.

En zonas como el NEA, por ejemplo, se han realizado estudios en terneros de destete que ya demostraron altas proporciones de animales con eliminación de huevos y coprocultivos con géneros dominantes típicos del complejo de nematodos gastrointestinales. El mensaje operativo es simple: la pastura "habla" todo el

tiempo, aun cuando el lote no esté clínicamente enfermo.

Por fuera, los ectoparásitos, entre los cuales se destaca en el norte del país la garrapata común del bovino (Rhipicephalus microplus), la cual además de su daño directo, condiciona estatus sanitario y se asocia a enfermedades transmitidas, como la trieste bovina.

Con los ectoparásitos, la película es parecida: en el norte, la garrapata se sostiene por clima, campos "amigables" para su fase libre y movimientos de hacienda. En el centro, la mosca de los cuernos reaparece cada temporada donde hay bovinos y bosta fresca. Y la bichera vuelve cuando el calendario de manejo (castración, descorne, caravaneo, partos) se cruza con temperatura, humedad y una rutina de revisión insuficiente.

Y hay otro parásito externo que durante años dejó de estar en el eje de la discusión, pero que hoy enciende las alarmas: la sarna. Si la garrapata genera alarma y la mosca molesta a simple vista, la sarna opera en otro registro: erosiona la producción (y las inversiones realizadas por el productor).

Asimismo, podemos mencionar a la zona del NOA, donde también ya se han descrito picos post destete invernales y un segundo pico estival; dejando en claro que la estacionalidad existe, pero no se comporta igual en todo el país.

En tanto que la sarna puede presentarse en su forma psoróptica, coriográfica o sarcóptica, siendo las dos primeras las más reportadas en la región central del país. La tercera, aunque menos documentada en series nacionales, puede provocar cuadros severos y altamente contagiosos.

¿Dónde y cuándo? En otoño e invierno, aunque en verano puede permanecer en niveles bajos, casi invisibles, para recrudecer cuando bajan las temperaturas y aumentan las situaciones de estrés. Esa "fase silenciosa" es una de las razones por las cuales el control suele llegar tarde.

¿Por qué vuelven los parásitos? Porque (casi) nunca se fueron.

KILOS QUE SE PIERDEN

Si el debate es "¿vale la pena tratar?", la respuesta no debería ser ideológica: debería ser numérica.

En parásitos internos, diversos es-



La subdosificación también contribuye con el proceso de generación de resistencia a las drogas.

tudios de recría muestran que diferentes esquemas de control se asocian a mayores ganancias de peso respecto de grupos sin tratamiento, con diferencias acumuladas relevantes.

No es una invitación a "tratar por tratar": es evidencia de que, aun con infestaciones moderadas, el costo del subcontrol existe en kilos.

Con los parásitos externos, el dato que "ordena la discusión" viene de la garrapata: en un trabajo en el noreste argentino, un control estratégico se asoció a mejoras de ganancia diaria (0,09-0,149 kg/día) y a diferencias acumuladas de 25 a 42 kg por vaquilla en el período evaluado. Ese número convierte a la garrapata en lo que siempre fue: un problema económico, no estético.

Y la mosca de los cuernos, aun con infestaciones que muchos llamarían "tolerables", mostró en una síntesis técnica argentina una pérdida de 4,5 kg por animal en 30 días con una población promedio de 100 moscas/animal (166 g/día). El costo está en la conducta del animal: menos pastoreo, más estrés, más energía gastada en defenderse.

Por eso, umbrales y monitoreo no es burocracia: es economía.

Si lo llevamos al tablero del productor, el parasitismo compite con todo: con la inversión en pasturas, con la suplementación, con la reposición, con el alambrado, con el agua. Porque cada kilo que no se gana por parásitos es un kilo que esa inversión "no logra expresar".

Y qué decir de la sarna, cuando en provincias como Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires y La Pampa se han documentado recrudecimientos en los últimos años, tanto en sistemas extensivos, como en feedlots con alta rotación.

En condiciones invernales y con bajo plano nutricional, se han documentado pérdidas de ganancia diaria que pueden oscilar entre 240 y 675 gramos por día en cuadros psoróticos moderados a severos. Traducido al lenguaje productivo: entre 7 y 20 kilos menos en un mes.

En sistemas donde el margen se define por pocos kilos, esa diferencia es estratégica. Además, el daño en cuero, las infecciones secundarias y los retratamientos incrementan el costo indirecto. No es una enfermedad dramática. Es una enfermedad desgastante. En 2025, Senasa actualizó los

procedimientos para la evaluación de productos antisármnicos bovinos, reforzando los requisitos de eficacia y seguridad. El mensaje es claro: el control ya no puede basarse en costumbre. Debe basarse en evidencia.

ERRORES QUE CONVIERTEN EL CONTROL EN ILUSIÓN

El error más común no es "no tratar"; es tratar mal.

En primer lugar, con foco en el momento en que se aborda el tema: desparasitar por calendario sin mirar la dinámica del rodeo está mal. Organismos oficiales y veterinarios privados insisten en que un programa serio requiere diagnóstico y conocer la realidad de cada establecimiento, porque todo varía según historial y origen de animales, entre otros aspectos técnicos a considerar.

Otro error frecuente pasa por la forma de aplicar los productos, subdosificando por estimación visual o por apuro, y perdiendo de vista que, en parásitos, la subdosis no ahorra: selección resistencia. Es tiempo de tomar esto en serio.

También los veterinarios reportan errores de criterio: no medir eficacia. Por ejemplo, para los parásitos internos, el Test de Reducción de Cuento de Huevos o los análisis coproparasitológicos.

Si bien muchos de nuestros lectores utilizan las técnicas y siguen estos pasos, creámosnos que esto no es lo frecuente, ni mucho menos, en todo el país.

Otra falla pasa por la mala comunicación: el veterinario habla en términos de biología; el productor decide en términos de caja. Si no traducimos parásitos a kilos (y kilos a dólares), la recomendación se vuelve opcional.

Un detalle que explica mucha "subutilización": cuando un productor empezó a ver fallas, a veces no dejó de perder kilos... dejó de creer. Y cuando se pierde la confianza, aparecen dos extremos: o no se trata ("¿para qué?"), o se trata de más ("por las dudas").

En ambos casos, el sistema pierde.

La salida no es más aplicación: es más información y acuerdos de manejo que se puedan auditar en el lote.

¿Hay una subutilización de antipara-

UN PROBLEMA REAL

SIMULACRO DE ALTO IMPACTO: LAS PÉRDIDAS YA NO SON INVISIBLES

Antonio Castelletti

antoniocastelletti@gmail.com



dos por MOTIVAR en el artículo principal, mostrando en la Tabla N° 1 su impacto económico por animal y por ciclo productivo, en base a su valor máximo reportado localmente y considerando un valor un kilo de ternero a \$6.500.

Las estimaciones de pérdidas económicas por enfermedades clínicas o subclínicas son de gran de ayuda para visualizar el impacto que las mismas pueden tener en las producciones ganaderas.

Estas proyecciones en muchos casos nos ayudan a los veterinarios a poder establecer un diálogo abierto con los productores sobre el verdadero riesgo potencial que tienen las enfermedades en su establecimiento.

En este caso en particular, generamos un simulador que contempla el mismo grupo de enfermedades releva-

De la misma manera y entendiendo que algunas veces los valores absolutos en pesos (\$) no nos dicen mucho, lo trasladamos a la cantidad de terneros no logrados por cada 200 animales enfermos en un rodeo, evidenciando el verdadero calibre de este impacto en la Tabla N° 2 que compartimos.

Cuando vemos estos números vemos una gran oportunidad de mejora donde el veterinario tiene el conocimiento adecuado para poder transformar producciones y mostrar el impacto que tiene las enfermedades en los sistemas productivos.

Tabla N° 1. Pérdidas estimadas por bovino afectado en un ciclo productivo.

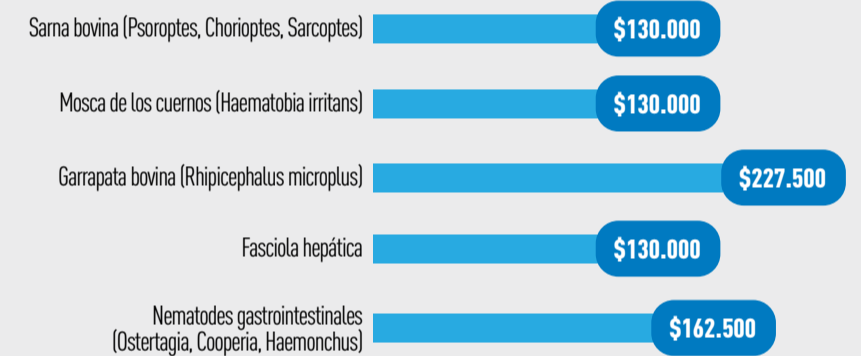
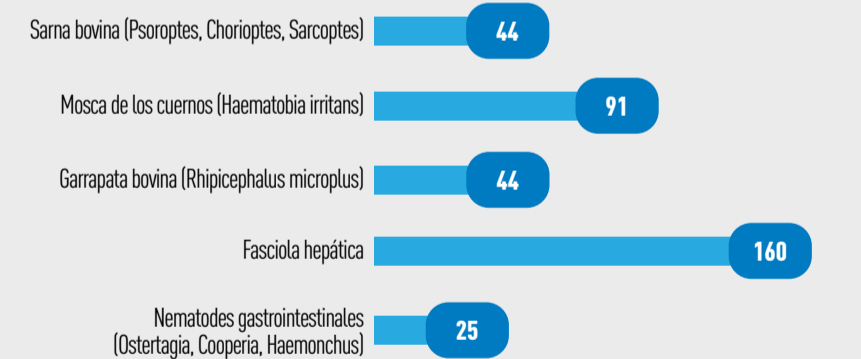


Tabla N° 2. Equivalente a terneros de 200 kilos "perdidos", cada 200 animales infectados



sitaros? Muchas veces sí, por "costo", por desconocimiento, y por cansancio. Pero también hay un fenómeno peor: uso sin dirección, que gasta plata y acelera los problemas.

En ambos casos, el resultado es el mismo: pérdidas invisibles y frustración.

En el tratamiento de los parásitos, lo barato, suele ser caro. No porque haya que tratar siempre, sino porque hay que tratar cuando corresponde, con el asesoramiento de un veterinario, utilizando lo que funciona y con objetivos medibles. Si no, la pérdida se esconde en el lugar más traicionero: el "kilo que no se nota".

Clave será también que los vete-

rinarios contemplen que hoy el diferencial pasa no por tratar animales, sino por ordenar sistemas, con diagnóstico, umbrales, evaluación de eficacia y diseño regional. Cuando el plan se vuelve dato, la conversación cambia: deja de ser gasto y se transforma en inversión.

No se trata de aplicar más productos. Se trata de aplicar mejor, medir resultados y dejar de naturalizar pérdidas que ya están documentadas.

La falsa sensación de control es cómoda. Pero en un sistema donde cada kilo cuenta, también es cara, sobre todo ahora, que empiezan las recrias y el otoño activa la presión parasitaria. **AR**



La evidencia demuestra el impacto positivo del trabajo veterinario en los establecimientos.

Tabla N° 1. Pérdidas diarias y por ciclo productivo, según región afectada.

| Parásito | Pérdida estimada (g/día) | Pérdida estimada por ciclo (kg) | Regiones más afectadas | Fuente principal |
|---|------------------------------------|---------------------------------|--|---|
| Nematodos gastrointestinales (Ostertagia, Cooperia, Haemonchus) | 80-200 g/día | 15-25 kg (120-150 días) | Centro, NEA, NOA, Región Pampeana | Fiel & Lanusse (INTA); Suárez et al. (RIA) |
| Fasciola hepática | 60-120 g/día | 15-20 kg | Litoral, cuencas hídricas BA, NOA | Rossanigo et al. (INTA) |
| Garrapata bovina (Rhipicephalus microplus) | 200-250 g/día | 25-35 kg | NEA, Norte de Santa Fe, Chaco, Formosa | SENASA; INTA; FAO |
| Mosca de los cuernos (Haematobia irritans) | 150 g/día (>200 moscas/animal) | 15-20 kg | Amplia distribución nacional | INTA; FAO |
| Sarna bovina (Psoroptes, Chorioptes, Sarcoptes) | 240-500 g/día (cuadros invernales) | 10-20 kg | Centro, La Pampa, NEA, NOA | Suárez et al. (RIA); Anziani et al.; SENASA |

¿CUÁL ES EL NUEVO ROL DE LOS VETERINARIOS?

Junto a Miguel Mejía analizamos la importancia de que los profesionales participen en las decisiones diarias que toman los productores, a fin de tratar en tiempo y forma las enfermedades parasitarias.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motiviar.com.ar

Cuál es el nuevo rol que los médicos veterinarios deben asumir en el control efectivo de los parásitos internos y externos que afectan a los rodeos? Esta fue la pregunta que disparó el contacto de MOTIVAR con el MV Miguel Mejía, quien fue contundente en su reflexión.

“El rol del veterinario debería haber sido siempre el mismo. No se trata de asesorar en parásitos, sino de estar integrados en la empresa ganadera, de la mano del productor y trabajando en conjunto el agrónomo y el nutricionista, trazando las estrategias sanitarias correspondientes”, nos decía el referente en sanidad bovina, destacando el impacto real de esta presencia veterinaria.

“Tanto la nutrición, como la genética, están apoyados sobre una base de buena sanidad. Ningún animal enfermo

puede expresar su potencial de engorde, y menos cuando hablamos de parásitos que afectan directamente el apetito: pasan a comer la mitad. No lo olvidemos: bovinos con parásitos es lo mismo que pérdidas en la producción”, aseguró Mejía.

Más allá de esto, el profesional hizo un especial hincapié en la necesidad de que los productores comprendan que el daño que ocasionan los parásitos sobre los rodeos es permanente. “No es que pierdo ahora y después lo recupero”, agregó.

Y avanzó en su análisis: “Debemos lograr que los ganaderos entiendan esto y cuenten siempre con asesoramiento de un veterinario, haciendo lo que los norteamericanos denominan medicina productiva, que básicamente es reducir el impacto de las enfermedades para que los animales expresen su máximo potencial de engorde y así efectivamente rindan las inversiones que se realizan en materia de nutrición y genética”.

LA IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN

Interesante fue también dialogar con Miguel Mejía sobre la información básica (pero necesaria) con la cual los veterina-



No se trata de asesorar en parásitos, sino de estar integrados en la empresa.

NINGÚN ANIMAL ENFERMO PUEDE EXPRESAR SU POTENCIAL DE ENGORDE

rios deberían contar para poder avanzar en este tipo de asesoramiento.

“Es importante que los campos manden a analizar bosta cada 30 días, para que podamos evaluar e interpretar los resultados y avanzar en la toma de decisiones basadas en evidencia”, nos decía el veterinario. Y agregaba: “A esta información es clave sumarle contexto, conociendo cuándo fue el último tratamiento

y con qué droga se realizó, así como también un detalle de qué están comiendo esos animales”.

Queda claro entonces que el tema de los parásitos internos y externos no solo debe estar involucrado, sino también 100% relacionado a las decisiones diarias de manejo que se llevan adelante en el campo.

“Sin el vínculo permanente con el productor, todo es muy complejo. Tenemos que lograr construir y estimular esta relación, generándole la necesidad de invertir bien en este tema. Es clave mostrarle datos e información. El impacto de las enfermedades parasitarias sigue abordándose de manera muy liviana”, reforzó Miguel Mejía en su diálogo con este medio.

Y completó: “Hay muchísimos productores que no saben que existe la resistencia y siguen aplicando lactonas al momento de los destetes, cuando ya es sabido que el 95% de los campos tiene resistencia frente a esas drogas. No están desparasitando animales, a lo sumo “desparasitarán” su conciencia. Es clave entender la importancia de aplicar los tratamientos indicados y medir sus resultados para asegurarnos que funcionen y no estemos tirando la plata”.

AR



Dos años fortaleciendo el desarrollo técnico y estratégico del sector.

Lo que comenzó como una unidad con un propósito claro es hoy una realidad consolidada, construida junto a profesionales, clientes y equipos que creen en el trabajo colaborativo.

En estos dos años, el crecimiento fue técnico, humano y estratégico. Gracias a quienes confían en nuestro enfoque y nos eligen como aliados.

Seguimos trabajando con la misma convicción del primer día: **aportar valor real al sistema productivo.**

SUIZO ARGENTINA Salud y Nutrición Animal



El suplemento que potencia la nutrición vitamínica y mineral del rodeo.



YODACALCIO B12 D

Suplemento vitamínico mineral



Rápida recuperación



Fácil aplicación



Bovinos

WhatsApp (+54) 9 11 6892-9063

info@chinfield.com

www.chinfield.com

LEVAMISOL, BENCIMIDAZOLES E IVERMECTINAS, UN ROTACIÓN MÁS QUE NECESARIA

Las cifras de venta históricas de antiparasitarios para bovinos muestran un estancamiento en las dosis que se aplican y ponen en debate el mix de principios activos que lideran el ranking actual.

Juan Carlos Aba

Médico Veterinario

Cuando analizamos las pérdidas económicas que sufre la ganadería por problemas sanitarios en Argentina vemos que ascienden a los US\$ 1.900 millones, de los cuales US\$950 millones corresponden a las originadas por la presencia de parásitos internos, en general de manera subclínica.

Como ejemplo podemos mencionar que en el período marzo - octubre nuestro rodeo tendrá una recría de 13.000.000 de terneros, los cuales ponen en juego 30 kilos de ganancia a causa de las parasitosis.

Dado que en Argentina se emplean poco más de la mitad de las dosis de antiparasitarios que serían necesarias para el efectivo control de estas enfermedades y que los tratamientos no siempre

contemplan el uso de la droga indicada (con la consecuente falta de eficacia), los técnicos estiman que, de esos 30 kilos puestos en juego, se perderán 15 kilos por animal en dicho período.

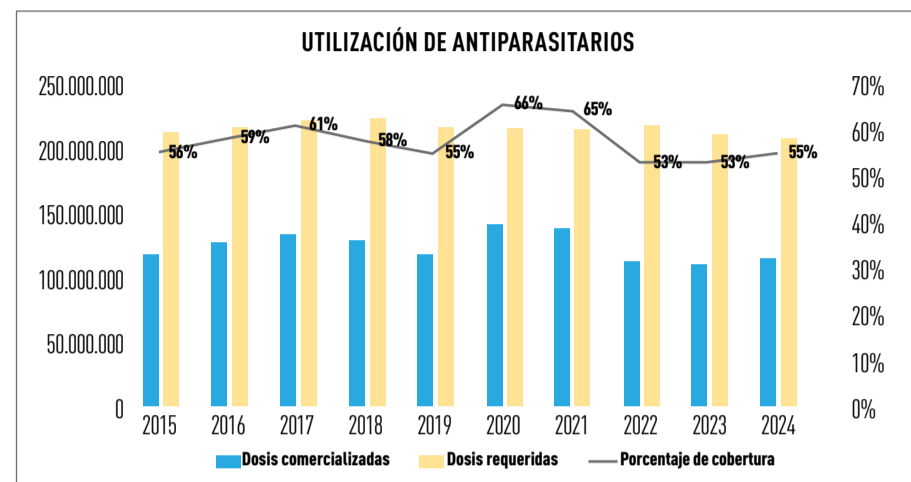
Esto arroja una pérdida estimada para la recría (entre marzo y octubre) de US\$ 470 millones. Es por este motivo que las parasitosis son la primera causa de pérdidas en la productividad ganadera de nuestro país.

¿QUÉ PASA EN EL MERCADO?

En un estudio de Caprove sostiene que en base al rodeo actual se requerirían alrededor de 210 millones de dosis de las distintas soluciones antiparasitarias disponibles, en tanto que se comercializan 120 millones de dosis, consolidando en 55% el porcentaje de uso sobre el potencial mencionado, tal como se visualiza en el Gráfico N° 1.

De los datos que surgen del análisis

“ POR PARÁSITOS, ENTRE MARZO Y OCTUBRE SE PODRÍAN PERDER CERCA DE US\$ 500 MILLONES SOLO EN LA RECRIA ”



del mercado veterinario local para el año 2024 también surge cómo está compuesto actualmente el mix de drogas que conforman esos totales, entre las cuales se destacan las ivermectinas (80%); los bencimidazoles (18%) y el Levamisol (2%).

Este no es un dato menor, sobre todo si se considera la presencia de resistencia a los antiparasitarios que existe en el país, donde la mayor cantidad de los casos se encuentran ligados a la ivermectina.

La rotación de drogas de manera estratégica, considerando a las pasturas como los reservorios de la resistencia y los controles post tratamiento, se muestra como la herramienta más eficaz para esta nueva etapa. En ese sentido, debemos considerar no solo la alternancia entre las ivermectinas y los benzimidazoles sino también a la inclusión dentro de la rotación al Levamisol, droga que no presenta casos de resistencia.

Aplicando estos conceptos, podemos decir que para una rotación estratégica a nivel nacional, se requeriría revertir el mix de las drogas que se comercializan, impulsando que un 30% sean de Levamisol, un 35% de bencimidazoles y el 35% restante, ivermectinas. Modificar esta tendencia nos llevará a evitar las pérdidas por parasitosis, logrando minimizar los efectos de la resistencia.

Esto solo será posible mediante la interacción de los técnicos y médicos veterinarios con el productor, quien deberá visualizar el tema como una herramienta clave para lograr una producción eficiente. **AR**

Glypondin 4

MULTIMINERAL



MANGANESO ZINC COBRE SELENIO



Mejora y aumenta los índices de reproducción en su rodeo.

Favorece el desarrollo óptimo de sus terneros.

Aumenta la productividad de su rodeo de carne y leche.

Potenciador del sistema inmune



sivet

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



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



WWW.KONIGLAB.COM



¿HACIA DÓNDE VA EL DESARROLLO DE NUEVOS ANTIPARASITARIOS PARA BOVINOS?

Desde la Facultad de Ciencias Veterinarias de Tandil, el investigador del CONICET, Adrián Lifschitz visualiza las potenciales soluciones que podrían surgir para el tratamiento de parásitos internos y externos.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Lo ideal sería que existiese una tasa regular de aprobación de principios activos nuevos con una cierta regularidad en materia de parásitos internos y externos que afectan a los bovinos. Pero en mi opinión esto no va a ocurrir debido a las altas inversiones en I+D que se requerirían, en comparación con el bajo atractivo comercial que evidentemente representa hoy este segmento para las empresas.

Así de concreto fue el investigador Principal del CONICET y referente en Farmacología de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Tandil, Adrián Lifschitz, en relación al futuro de los antiparasitarios orientados a la ganadería.

"Sin embargo, seguramente contemos con novedades más esporádicas, herederas de otras especies, como el caso concreto del Fluralaner, que vio la luz en 2014 en el rubro de animales de compañía y que recientemente logró ser aprobado en el país para su uso frente a garrapata y sarna", ejemplificó el especialista en diálogo con MOTIVAR.

Y reforzó: "Esta tendencia puede continuar, principalmente en los ectoparásitos, sobre los cuales incluso tenemos la posibilidad de heredar moléculas que se usan

para los cultivos, aunque sin la ilusión de ver llegar 5 o 6 moléculas nuevas en los próximos 20 años. No lo veo".

Más allá de esto y por fuera de lo que serían nuevos desarrollos, Lifschitz analizó el reposicionamiento de determinadas drogas que llevan adelante los laboratorios, por medio del uso de combinaciones que a nivel general integran en una misma aplicación alguna lactona macrocíclica (ivermectina) y Levamisol, a la vez que destacó alguna novedad que también pudiera surgir en materia de nano formulaciones o tecnologías que posibiliten una mejor llegada al parásito.

"Otro tema que está hoy en investigación pero que quizás nos pueda sorprender es el de los derivados de las plantas. Se está trabajando en diferentes países para identificar moléculas que ya se sabe que tienen poder antiparasitario, pero todavía no se ha encontrado alguna que tenga la potencia (y forma de administración) de un sintético", reforzó nuestro entrevistado, comentando que, si bien es un tema en estudio, ya en Brasil existen formulaciones comerciales en formato de shampoo o lociones con derivados de plantas para el tratamiento de pulgas y garrapatas en animales de compañía.



"Es complejo encontrar una nueva molécula nematodocida", dice Lifschitz.

una miasis con alguno de estos compuestos, que a una larva de Ostertagia que está metida en la mucosa del abomaso. Es complejo encontrar una molécula nematodocida", aseguró.

CUIDAR LO QUE TENEMOS

La crudeza del análisis se hace aún más palpable al evaluar los últimos grandes eventos de la fármaco-parasitología mundial a nivel veterinario, en los cuales cada vez el mayor caudal de información se vuelca hacia

el segmento de los animales de compañía, sin novedades específicas para el caso de bovinos u ovinos.

"Es un proceso que se viene dando desde hace algunos años en distintos países. Vemos que de las primeras lactonas macrocíclicas con actividad acaricida en

LA RESISTENCIA ES UN PROCESO ACUMULATIVO DE DECISIONES FARMACOLÓGICAS SUBÓPTIMAS

"También en este campo corren con ventaja los antiparasitarios externos. Es bastante más "sencillo" tratar de llegarle a un piojo o a una garrapata o larva de

la década del 80 al Fluralaner aprobado contra sarna y garrapata han pasado 45 años", ejemplificaba nuestro entrevistado, mencionando también que avanzan investigaciones también sobre otros miembros de la familia de los "laner".

"En el caso específico de los endoparásitos, podemos destacar la aparición en 2009 Monepantel, el cual surgió 28 años después de los primeros desarrollos de lactonas también iniciados los 80, y que hoy está discontinuado", agregó el investigador Principal de CONICET.

Y reforzó: "Viendo esto, cobran más valor aquellas drogas que hoy son vapuleadas en su uso pero que debemos cuidar como una mina de oro. De hecho, si trazáramos un paralelismo con el fútbol, diríamos que, en la lucha contra los parásitos, nos vamos a tener que acostumbrar a jugar con algunos jugadores lesionados... Si con alguno teníamos 96% de eficacia y ahora nos da una prestación del 85%, vamos a tener que saber cuándo usarlo. No podemos descartar nada".

¿Y LAS COMBINACIONES?

Durante la entrevista, también dialogamos sobre la relevancia del concepto de combinaciones de drogas por el hecho de poder exponer a una población parásitos a diferentes mecanismos de acción, lo cual estadísticamente reduciría las chances de resistencia al mix de drogas.

"Sin embargo, hay que ser cuidadosos. Hay que usar bien las combinaciones porque si lo usás mal terminás con resistencia a los dos o tres principios activos. No es una solución mágica y debemos cuidarlas igual o más que a las monodrogas", asegura Adrián Lifschitz al respecto.

Además, trazó una clara diferenciación entre lo que son combinaciones de drogas en una misma formulación y la coadministración de distintas drogas en momentos estratégicos del año a cargo del veterinario a cargo.

"Las combinaciones en nuestro país tienen que ver principalmente con al-

guna lactona macrocíclica (en general ivermectina) y Levamisol. Esto es bueno porque estamos cuidando más que nada al Levamisol, una de las pocas drogas que funciona bien", repasó Lifschitz, sin dejar de destacar: "Lo ideal sería combinar dos fármacos con alta eficacia".

En ese sentido y a modo de ejemplo, mencionó la realización de un trabajo realizado con el Monepantel y la coadministración de bencimidazoles (Cantón C. y cols, 2023), en el cual se logró una eficacia de 100%. "Este tipo de prácticas, proyectadas en el tiempo, logran enlentecer un proceso de generación de resistencia que es inevitable", subrayó.

Asimismo, el profesional compartió sus expectativas: "Aspiro a que aparezca algún genérico del Monepantel y que surjan en el mercado más combinaciones en donde no estén presentes las lactonas macrocíclicas. Es clave darles un descanso y reservarlas para lo que hoy debería ser su función principal: el tratamiento de la larva inhibida de Ostertagia a fin de año.

En ese marco, aún mantienen su eficacia, a diferencia de lo que hoy ocurre en países como Nueva Zelanda o Australia".

EL DESAFÍO

Es clave que productores y veterinarios comprendan la importancia del buen uso de los productos antiparasitarios, no solo por su valor de mercado, sino fundamentalmente por lo que representan para poder avanzar en el control de enfermedades específicas y de alto impacto en los bovinos.

"Los parásitos se hacen resistentes porque nosotros los entrenamos. La resistencia es un proceso acumulativo de decisiones farmacológicas subóptimas. Debemos tomar conciencia de esto y aunar esfuerzos para generar mejoras que favorezcan la producción, pero cuidando los fármacos disponibles como recursos no renovables", concluyó Adrián Lifschitz. **AR**

LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS COMPLETA DEL MERCADO

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

Seguinos @ipgiribarren y conocé todas nuestras novedades

ipg Iribarren

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

¿CÓMO ARRANCÓ EL MERCADO VETERINARIO 2026?

Laboratorios y distribuidoras veterinarias implementan estrategias de cambio concretas para sostener ventas, precios y rentabilidad.

Luciano Aba

✉ luciano@motivar.com.ar
 @aba_luciano



ecuación de rentabilidad.

DIVERSIFICACIÓN PARA SOSTENER

En el caso de las distribuidoras veterinarias, una de las respuestas frente a este escenario es la diversificación de especies o líneas de productos, una estrategia que permite aprovechar al máximo la infraestructura logística y comercial ya instalada.

Mientras que en el segmento de animales de compañía muchas empresas consolidan el binomio productos veterinarios / alimentos balanceados para perros y gatos, en el de grandes animales se consolida la dupla bovinos / cerdos.

Un referente del mercado de sanidad bovina lo resume recientemente en diálogo con **MOTIVAR**: "El canal distribuidor de cerdos ya está desarrollado. Es un negocio constante, muy competitivo, pero de alta rotación y volumen".

Muchas empresas redoblan la apuesta en la capacitación de sus equipos comerciales, entendiendo que la diferenciación no pasa únicamente por el servicio logístico o la disponibilidad de productos.

A esto se suma la necesidad de adaptarse a los cambios regulatorios impulsados por el Senasa, especialmente en adecuaciones edilicias, protocolos de trabajo y el avance de la trazabilidad oficial sobre distintas sustancias veterinarias.

¿NO HAY PLATA?

En tiempos de precios récord para la



Laboratorios y distribuidoras buscan estrategias que permitan aprovechar al máximo su estructura actual.

hacienda y anuncios vinculados a nuevos cupos de exportación, un dato continúa llamando la atención dentro del sector: la utilización de planes sanitarios preventivos en los rodeos se mantiene prácticamente en los mismos niveles históricos.

"Los productores invierten en instalaciones, alambrados, caravanas electrónicas y bastones, pero no los podemos mover para que avancen con vacunas y fármacos", resumía un grupo de vendedores y viajantes de empresas líderes.

Como tantas otras veces, precios y plazos de pago siguen siendo parte central de la conversación comercial.

Pero ahora sin perder de vista los costos. Una variable que todos miran, analizan y que definirá buena parte de las estrategias empresariales en un 2026 que se presenta otra vez desafiante.

DESAFÍO EN ANIMALES DE COMPAÑÍA

Este segmento vive una dinámica particular. Por un lado, continúan llegando al mercado nuevas tecnologías para distintas especialidades. Pero al mismo tiempo, las clínicas y hospitales enfrentan el desafío no solo de impulsar una mayor frecuencia de visitas de los tutores, sino también de sostener un mix de ventas que permita alcanzar un nuevo punto de equilibrio ante la caída del poder adquisitivo general.

¿Cómo arrancó 2026? Bien.

¿Alcanzará para cumplir con los objetivos de la industria? Probablemente la respuesta empiece a quedar más clara en los meses que vienen... y, seguramente, se consolide en la próxima Cumbre de la Industria Veterinaria Argentina (CIVA). **AR**

+ inmunidad
 + salud
 + kilos



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



zoovac+
 + cerca del campo.

📍 zoovac.ar
 🌐 www.institutozoovac.com
 ✉ info@institutozoovac.com

EXPO VETERINARIAS

30 Y 31 DE MAYO

Pabellón Ocre - La Rural

¡RESERVÁ TU STAND AHORA!

📞 1123123934
 ✉ info@expovet.com.ar

CARA A CARA CON MILES DE VETERINARIAS Y DISTRIBUIDORES DE TODO EL PAÍS

EXPOVET.COM.AR



MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

VETERINARIAS: ¿QUIÉN ATIENDE EL MOSTRADOR?

En las notas que venimos difundiendo sobre gestión y management veterinario abordamos distintas temáticas: planes estratégicos, análisis de información, segmentación de clientes y comunicación. Incluso, brindamos recomendaciones concretas para que los productores vayan a la veterinaria y apliquen cada vez más servicios y tecnologías con foco en la sanidad y productividad bovina.

Para todo esto, el mostrador de las veterinarias juega un rol esencial y estratégico en lo que se denomina el "viaje o experiencia del cliente" (proceso desde el cual el ganadero toma contacto con la empresa, hasta que completa la compra y recibe el producto o servicio).

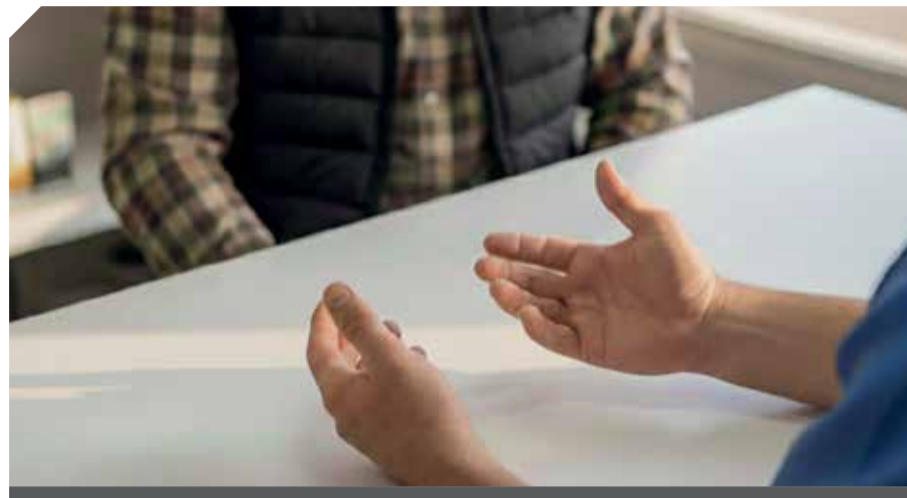
Sin embargo, en encuestas realizadas por MOTIVAR demuestran que solo un 30% de las veterinarias dedicadas a grandes animales en la Argentina es atendido por una persona que recibió capacitación

para trabajar en ventas. Además, en menos de la mitad de los mostradores habría un veterinario específicamente ligado a ese rol. Por su parte, de estos relevamientos surge también que hace años que no existen capacitaciones específicas que busquen fortalecer el rol estratégico de este sector de la veterinaria.

CONOCIMIENTOS CLAVE

La capacitación en ventas en la empresa veterinaria es clave para lograr objetivos comerciales. El mostrador sigue siendo en muchas veterinarias un espacio donde se cierran gran parte de las ventas y un lugar clave de contacto con el cliente (productor ganadero).

Por eso, hay al menos cuatro conocimientos básicos que quienes ocupan este rol deben tener bien claros:



El 31% de veterinarias de grandes animales son atendidas por personal sin capacitación en ventas.

1) Sobre la empresa veterinaria: objetivos, organización, políticas de venta de productos y servicios, participación en el mercado regional.

Este punto es de suma importancia ya que en muchas ocasiones el dueño de la veterinaria no transmite su plan estratégico, hacia dónde quiere ir, cómo ir y con quién. Esta información es esencial para el involucramiento de todo el personal en la visión de la empresa en su conjunto.

2) Sobre los productos más relevantes de un plan sanitario: características,

ventajas y beneficio.

3) Sobre técnicas de venta: identificar, seleccionar y clasificar a los clientes.

4) Sobre el mercado: el conocimiento profundo de los clientes: compras actuales, servicios que reciben y potenciales competencias.

HERRAMIENTAS ADICIONALES

En tiempos donde la demanda tiene que ser traccionada con acciones concretas, es clave que las veterinarias

reconozcan la importancia de trabajar sobre algunos aspectos centrales que favorecen los mejores resultados. Son sensoriales y básicas, pero deben tenerse en cuenta en los tiempos que corren.

El primer aspecto es visual. Tener un mostrador ordenado para las vistas es algo que los clientes valoran y sirven para aumentar la percepción de calidad.

Algunas preguntas que nos podemos hacer para evaluar este punto son:

- » ¿Cuál es la zona de mayor atracción del mostrador o la sala de venta?
- » ¿Es esa la zona de mayor circulación por la clientela?
- » ¿Están los productos que exhibo y ofrezco en consonancia con el tipo de cliente ganadero que tengo o quiero tener?
- » ¿Tengo diferenciado los espacios del local, con carteleras según segmento de productos o líneas?
- » ¿Roto los productos según la estacionalidad de los mismos para que los clientes los reconozcan fácilmente?
- » ¿Cómo puedo mejorar la cantidad y variedad de mis productos en el punto de venta?

» ¿Cómo promociono estas tecnologías a los distintos segmentos de clientes? ¿Uso algún tipo de estrategia para identificar productos o segmentos? ¿Cómo está esa cartelería actualmente? ¿Tengo dividido por zonas el salón de ventas?

Otro aspecto destacado en este sentido tiene que ver con el olfato... los olores. En definitiva, como ven, la clave pasa por preguntarnos: ¿qué tipo de mostrador quiero o necesito?

En muchas ocasiones durante recorridos a veterinarias de distintas localidades, vemos salones de venta que disponen de lugares cómodos, donde el cliente se puede sentar y conversar, mientras que en otras sólo hay un mostrador para que los ganaderos "pasen y sigan". Desde mi punto de vista, no es que uno sea mejor que el otro: todo dependerá de cuál es la finalidad y qué se busca con cada uno de estos modelos, teniendo una mirada estratégica del mostrador como generador de demanda y cierre de ventas.

Quien atiende el mostrador es una

EL MOSTRADOR SIGUE SIENDO EN MUCHAS VETERINARIAS UN ESPACIO DONDE SE CIERRAN GRAN PARTE DE LAS VENTAS

pieza fundamental en el proceso de venta y por ello debemos considerar algunas cuestiones importantes: ¿qué capacitaciones a recibido?, ¿tiene toda la información que necesita para que el negocio "fluya", en lo que respecta a perfil de clientes, precios o productos? ¿Hago reuniones con el personal para escuchar sus ideas de mejora? ¿Soy abierto o genero un espacio para que el personal se sienta abierto a

proponer mejoras en el negocio? ¿Tengo un detalle de las funciones del puesto de trabajo?

MODELOS DE VENTA

Existen diferentes técnicas o modelos de ventas a considerar:

- » Ventas consultivas, donde el vendedor actúa como un consultor.
- » Método SPIN, enfocado en realizar preguntas estratégicas para entender el contexto del cliente (Situación), identificar problemas (Problema), evaluar consecuencias (Implicación) y resaltar la solución (Necesidad/Resolución).
- » Modelo AIDA, donde se plantea una guía para atraer al cliente a través de cuatro etapas: atraer la Atención, despertar el Interés, generar el Deseo y concretar la Acción de compra.

Más allá del método teórico, la mayoría de las técnicas se centran en una muy buena escucha activa, saber hacer preguntas para llegar a detectar realmente las necesidades de los clientes y ofrecer las necesidades que vino a buscar.

Por otro lado, debemos tener en cuenta que no todos los clientes son iguales, existen distintos perfiles de productores, lo cual debe ser tenido en cuenta dentro del proceso de ventas para ser más efectivos y asertivos.

En algunas veterinarias el uso de los recordatorios sanitarios y los mensajes post venta son de utilidad como herramienta de fidelización a los clientes. **AR**

NOVEDADES EN CAPROVE

Ximena Melón asume como Directora Ejecutiva en la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios.

En el marco de la celebración de su 80º aniversario, la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (CAPROVE) anunció la designación de la veterinaria Ximena Melón como nueva Directora Ejecutiva de la entidad.

Desde esta posición, la ex funcionaria de Senasa estará a cargo de planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la Cámara definidas por su Comisión Directiva, así como de ejercer la representación técnico-estratégica de los asociados ante organismos públicos, privados y entidades internacionales.

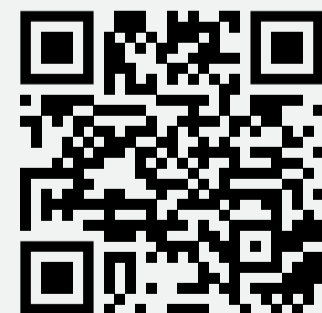
Melón es médica veterinaria y cuenta con una amplia trayectoria en gestión de sanidad animal en el Senasa, donde se desempeñó como Directora Nacional de Sanidad Animal.

Durante su carrera lideró equipos técnicos y coordinó programas sanitarios estratégicos para el país. **AR**

CADISVET

UNIENDO FUERZAS POR UNA DISTRIBUCIÓN EFICIENTE

¿Querés asociar a tu empresa?



CADA VEZ SOMOS MÁS

Ya somos más de 35 empresas que trabajamos para asegurar una distribución eficiente de los productos veterinarios.



DESTETES ANTICIPADOS Y PICADO TEMPRANO PARA SALVAR EL AÑO

El Ing. Agr. Cristian Larsen analiza cómo los ganaderos reconfiguran sus estrategias forrajeras tras pasar de los excesos hídricos primaverales a la dura sequía estival.

Daniela Mattiusi

daniela@motivar.com.ar



LA LECHERÍA Y EL SILAJE

En el sudeste de Buenos Aires, el contraste climático fue brutal. "Hasta octubre y noviembre no paró de llover, y desde diciembre hasta ahora, no llueve", advirtió Larsen. Y agregó: "Muchos tamberos están terminando las reservas de silaje que tenían del año pasado y tienen que picar anticipadamente porque no llegan a empalmar con el próximo silo". Así, se ven obligados a adelantar el picado de los maíces inmaduros para asegurarse de no quebrar el stock forrajero en el corto plazo.

EL IMPACTO EN LA CRÍA

El déficit hídrico castiga las pasturas. En el sudeste bonaerense, las siembras están frenadas, las promociones invernales no lograron nacer y el pasto

comido no rebrota.

La situación es aún más dramática hacia el norte, en zonas como Bolívar y Pehuajó.

¿Cómo se sobrevive a este bache nutricional? Paradójicamente, la lluvia de la primavera dejó una carta salvadora.

En noviembre hubo un remanente de pasto, y hoy "la gente está zafando dando ese rollo", señaló.

En los rodeos de cría, la táctica apunta a descomprimir a los vientres.

"Al no haber pasto nuevo y el que hay está encañado y seco, las vacas pierden estado y los terneros no están ganando kilos. Entonces, lo que se están haciendo en muchos lados se están adelantando los destetes y tactos", explicó Larsen.

TRIGO DESCARTADO FRENTE AL MAÍZ

Frente a la escasez, surgen interrogantes sobre el uso del trigo en las dietas.

Sin embargo, Larsen es tajante al descartarlo como un reemplazo del maíz. "El maíz es lo mejor por la calidad que tiene, por lo que engorda, por la energía y por su

digestibilidad", aseguró.

Si se busca una alternativa de invierno para silaje, la cebada es la opción más viable. "La principal diferencia entre el silaje de trigo y el de cebada es la palatabilidad. El silo de trigo es muy áspero y los animales no lo quieren comer", detalló el agrónomo.

Además, aporta una ventaja logística invaluable: "El silo de cebada se pica 10 días antes que el silo de trigo, por lo que te permite en ese mismo lote picar y sembrar algo más temprano".

La inestabilidad climática demuestra que las recetas estáticas quedaron obsoletas. La anticipación del destete, el picado temprano de silajes de emergencia y la administración de los excedentes primaverales son hoy las herramientas que definen la supervivencia productiva. **AR**



Cristian Larsen analizó las decisiones que están tomando los productores.

¿EL BOOM DEL TRIGO EN EL ALIMENTO BALANCEADO?

Mientras a campo se debate su palatabilidad para silaje, tranqueras afuera la industria de la nutrición animal vive un fenómeno inédito: el uso del trigo para la formulación de alimentos balanceados se triplicó respecto a su promedio histórico, alcanzando unas 34.000 toneladas, un volumen que no se veía desde hace una década. Durante diciembre, el uso de trigo pan como forraje saltó del histórico 2% al 8% de la molienda. Este fenómeno

se explica por la hiper-oferta tras una supercosecha, una caída en la calidad panadera (menor proteína debido a los altos rindes sin la fertilización suficiente) y, fundamentalmente, un precio más bajo que el del maíz. Ante un diferencial que rondó los \$26.000 por tonelada a favor del trigo, la industria del balanceado aprovechó para sustituir parte del maíz por este ingrediente más, logrando bajar costos sin resignar la ganancia de peso en los animales.

13° JORNADAS INTERNACIONALES DE VETERINARIA

Capacitación, actualización y encuentro profesional

Mar del Plata | 21 y 22 de agosto 2026

Tickets ya disponibles

Más información e inscripciones:

www.jornadascvpba.com.ar



NUEVO

Fatroseal
SUBNITRATO DE BISMUTO

SUSPENSIÓN INTRAMAMARIA PARA VACAS EN SECADO

¡CERRALE LAS PUERTAS A LAS BACTERIAS!



La diferencia está en la calidad



EXCELENTE VISCOSIDAD



AUSENCIA DE AIRE EN EL INTERIOR



RÁPIDA ADMINISTRACIÓN POR SU:

- Jeringabilidad
- Punta corta
- Fácil extracción del tapón



DESARROLLO AMBIENTAL SOSTENIBLE



@FATROVONFRANKEN

FATRO
von franken

COMPROMETIDOS CON LA SANIDAD ANIMAL

CUANDO LA SUPLEMENTACIÓN MINERAL SE HACE PARTE DEL PLAN SANITARIO

Cada vez más ganaderos suman estrategias preventivas frente a las carencias minerales que afectan a los bovinos en las distintas etapas productivas. El MV Fernando Iparraguirre repasa estrategias para reducir las pérdidas.

el propio metabolismo del animal se acelera y empieza a producir sustancias tóxicas que dañan sus células. Este estrés oxidativo debilita al bovino y solo puede frenarse si el organismo cuenta con los minerales antioxidantes necesarios para neutralizarlo", señaló el MV Fernando Iparraguirre, asesor técnico de Animales de Producción de König.



Glypondin 4, una "vacuna nutricional" para el rodeo.

bitual y necesaria en el calendario sanitario, al igual que la desparasitación o la vacunación".

APLICACIÓN TÉCNICA

Glypondin 4 se aplica de manera subcutánea, utilizando una dosis de 1 mL cada 100 kilos de peso vivo. Actúa tanto de forma preventiva como curativa frente a las deficiencias minerales, optimizando la producción y la función reproductiva.

Para sostener esta "inmunidad en movimiento" y asegurar el bienestar del animal en sus etapas más vulnerables, el programa de suplementación recomendado establece pautas precisas:

Terneros: Una aplicación a las 24 horas de nacido y otra, fundamental, al momento del destete.

Ingreso a feedlot y transporte: Su uso es estratégico para favorecer el sistema inmune.

Vacas de carne: 4 semanas antes del servicio y 4 semanas antes del parto.

Vacas de leche: 4 semanas antes del parto, 4 semanas previo inseminación y 4 semanas antes del período de seca.

Toros y vaquillonas: Los toros requieren 3 aplicaciones al año, mientras que en las vaquillonas se recomienda cada 3 meses, especialmente antes del servicio. **AR**

les, sino que es recomendada en situaciones de estrés y alto impacto productivo, como la previa al servicio, al destete, antes de un transporte o antes del parto".

Más allá de esto, Iparraguirre destacó los resultados a campo logrados por el producto y subrayó: "El uso de Glypondin en los campos se ha vuelto una rutina. Se incorporó como una herramienta ha-

UNA HERRAMIENTA PREVENTIVA

Para evitar que los terneros y el ganado adulto paguen con su salud y su peso el "peaje del movimiento", la prevención temprana es indispensable. "Es aquí donde Glypondin 4 se posiciona como una "vacuna nutricional" para el rodeo", agregó Iparraguirre. Se trata de un suplemento multimineral inyectable formulado a base de cobre, que incluye dosis exactas de zinc, selenio y manganeso, minerales que funcionan como cofactores de enzimas y antioxidantes que blindan el sistema inmunológico del ternero, evitando que se enferme al llegar a su nuevo destino.

"Estos oligoelementos son importantes para el crecimiento, el desarrollo, el sistema inmune y la ganancia de peso", remarcó. Y aseguró: "La utilización del producto no solo suple deficiencias zona-

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Las situaciones de alto impacto productivo, como la previa al servicio, al destete, antes de un transporte o antes del parto, son momentos críticos en la vida del bovino.

Durante estas etapas, la producción puede verse afectada. En el caso del destete, sus defensas naturales sufren una fuerte caída.

Si los bovinos no se encuentran debidamente suplementados, quedan expuestos no solo a enfermedades carenciales sino que ven afectado el funcionamiento de su organismo. La falta de minerales esenciales impacta de forma negativa en el crecimiento, desarrollo, ganancia de peso y, sobre todo, debilita el sistema inmune.

"Frente a situaciones de gran estrés,

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

**AGROPECUARIA
ALMAFUERTE S.A.**

www.agropalmaforte.com.ar

El mejor portfolio en productos veterinarios

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



Biogénesis Bagó MSD CDV KÖNIG TECNOVAX
Boehringer Ingelheim zoetis zoovet BROUWER

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

neocuprexan

DEFICIENCIA MÚLTIPLE
SOLUCIÓN ÚNICA

Combinación
de 5 minerales
esenciales:

COBRE

ZINC

MANGANESO

SELENIO

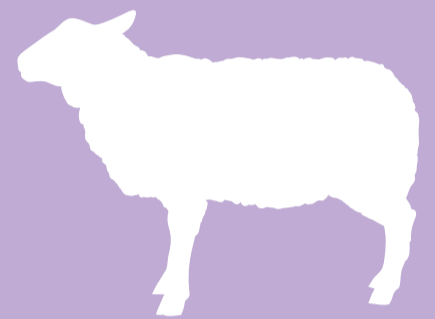
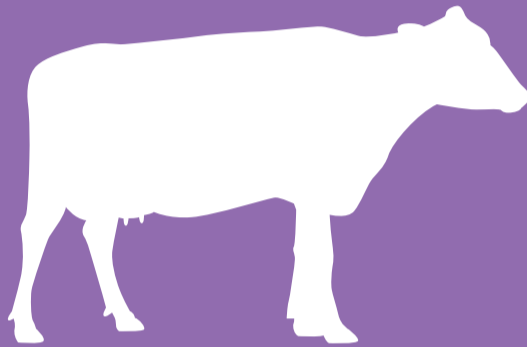
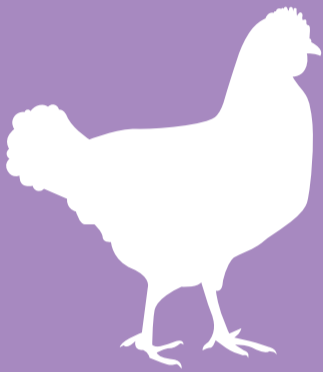
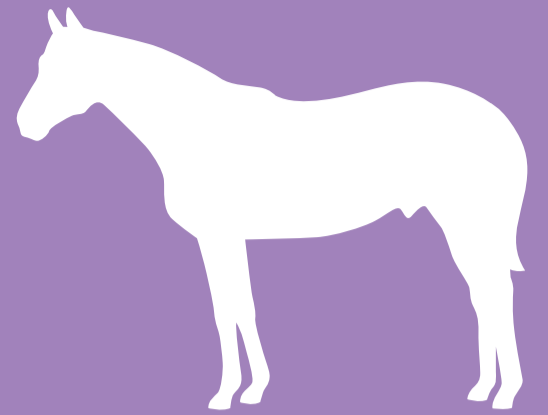
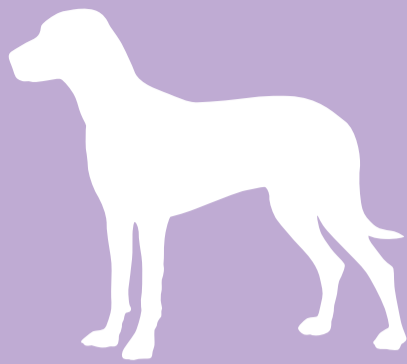
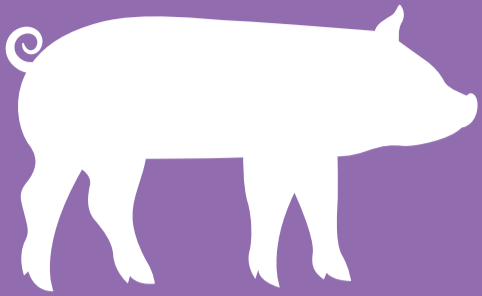
IODO

- + Ideal para el tratamiento de hipocuprosis.
- + Ayuda a mejorar la fertilidad en machos y hembras.
- + Previene y controla el estrés oxidativo.
- + Favorece el desarrollo en la cría e invernada.



over
MEDICINA VETERINARIA

www.over.com.ar



CAPROVE,

80 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

