

MOTIVAR

LA SANIDAD BOVINA CADA VEZ VALE MENOS

Este año un plan sanitario para rodeos de cría cuesta un 43% menos que en 2025, medido en kilos de ternero. Pág. 6.

LA CÁMARA DE DISTRIBUIDORAS TIENE NUEVO PRESIDENTE

Martín Dilucca analiza el momento que viven las empresas del sector y destaca la importancia de ajustar el modelo de negocio al contexto actual. Pág. 10 y 11.

¿DÓNDE LES DUELE A LAS TERNERAS EN EL TAMBO?

Referentes de APROCAL comparten las últimas tendencias en el manejo del dolor en la crianza de terneras, con foco en sistemas lecheros. Pág. 16 a 18.

IDEAS PARA ORDENAR Y HACER CRECER LA VETERINARIA

Establecer procesos y roles claros es el primer paso para impulsar la oferta de productos y servicios a campo. Pág. 36 y 37.

LA SAL NO SANA Y LA EFICIENCIA NO AJUSTA

Muchas de las principales pérdidas productivas asociadas a minerales ya no generan cuadros clínicos evidentes. Menos fertilidad, menos kilos y menor inmunidad forman parte de otro problema silencioso que la ganadería todavía subestima. ¿Qué hay que cambiar? Pág. 24 a 31.



Logremos **el Salto**
Productivo

**Maximizá la protección
de tus terneros.**



PLAN
SANITARIO

+

SOLUCIONES
TECNOLÓGICAS

=

TERNEROS
SALUDABLES

MÁS INFO



**Biogénesis
Bago**

45 AÑOS DE INTELIGENCIA VETERINARIA



www.over.com.ar



over45
MEDICINA VETERINARIA 45 AÑOS

Cuidar tus terneros y tu negocio con **CDVac Diarrea Neonatal Plus** es producir más



CDV

CUANDO TENER RAZÓN, YA NO ES SUFICIENTE

Las enfermedades producen pérdidas. Eso ya no se discute. La sanidad animal lleva décadas generando evidencia técnica, productiva y económica sobre el impacto que tienen las enfermedades en bovinos, porcinos y otras especies de producción. Menos kilos; menor fertilidad; más mortandad; peor conversión; más días improductivos. Los datos existen. Los trabajos científicos existen. Los números están. Y, sin embargo, algo parece no estar alcanzando.

Porque mientras la industria veterinaria difunde más información que nunca, buena parte de los establecimientos ganaderos del país sigue reaccionando tarde, postergando decisiones preventivas o invirtiendo solamente cuando el problema ya explotó. Y ahí aparece una pregunta incómoda: ¿habrá llegado el momento de actualizar el mensaje?

La pregunta no es menor. Durante años, el sector construyó buena parte de sus mensajes alrededor de conceptos sólidos y técnicamente irrefutables: calidad, productividad, eficiencia, sanidad, sustentabilidad y bienestar animal. Luego llegaron las Buenas Prácticas Ganaderas, las certificaciones, la trazabilidad, la inocuidad y una enorme cantidad de argumentos respaldados por ciencia.

Pero, aun así, muchas veces la sensación sigue siendo la misma: hablamos cada vez más... y seguimos llegando a los mismos.

La industria veterinaria probablemente nunca tuvo tanta evidencia científica para respaldar sus mensajes. Pero tener razón no siempre alcanza para convencer.

Y tal vez ahí esté el verdadero problema.

¿ES EL TIEMPO DE LA EMOCIÓN?

Los veterinarios siguen comunicando enfermedades, pérdidas y prevención desde un lugar profundamente racional, mientras buena parte de las decisiones productivas actuales se toman atravesadas por algo mucho más complejo: incertidumbre, flujo financiero, cansancio, context-



to, desconfianza y riesgo.

Dicho de otro modo: quizás el productor no siempre decide únicamente desde la lógica técnica. Y entender eso no implica desvalorizar la ciencia, ni relativizar el impacto de las enfermedades. Implica aceptar que las personas toman decisiones de manera mucho más humana de lo que a veces el propio sector veterinario está dispuesto a reconocer.

Hace algunos años, Starbucks logró vender café mucho más caro que el resto del mercado. Y probablemente no lo hizo porque el café fuera objetivamente revolucionario. Lo que logró fue construir otra cosa alrededor del producto: experiencia, pertenencia, percepción de

valor, identidad. La comparación puede resultar incómoda para el sector veterinario, pero sirve para entender un punto central: las personas rara vez compran solamente lo que el producto hace.

Muchas veces compran lo que representa. Y ahí el veterinario queda en el medio de una tensión cada vez más evidente. Porque mientras el laboratorio comunica evidencia y el productor evalúa riesgos, es el profesional quien debe traducir prevención en una decisión concreta.

El problema es que muchas veces sigue intentando convencer desde el miedo a la enfermedad, cuando del otro lado la discusión pasa por costos, contexto, previsibilidad o simplemente prioridades.

Quizás por eso algunos mensajes históricos del sector empiezan a perder capacidad de impacto. No porque sean incorrectos. Sino porque tal vez ya no alcanzan por sí solos para movilizar decisiones preventivas.

Y entonces la pregunta vuelve a aparecer, incluso más incómoda que al principio.

¿Cuál es hoy el verdadero mensaje de la industria veterinaria?

La realidad es que probablemente todavía no lo sabemos del todo. Y asumirlo no debería interpretarse como una debilidad. Al contrario.

Quizás sea el primer paso para empezar a entender que el desafío ya no pasa solamente por comunicar más fuerte, sino por comprender mucho mejor qué necesita escuchar hoy el otro lado para decidir invertir en prevención antes de que el problema aparezca.

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: 29/5/2026

📱 pmotivar 📷 motivarok

📄 Periódico MOTIVAR

Asociación
de ideas SRL

MOTIVAR es una publicación propiedad de Asociación de Ideas S.R.L., Cagallo 830 dpto A, Martínez (B1640ECL), 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: 1667-8566. RPI N°: 732146



En Brouwer,
sabemos que
más salud
es más producción



La línea antimicrobiana
que tus animales necesitan

Consultá a tu promotor de confianza

📱 brouwer.sa.ok 📺 brouwer.sa 🌐 brouwer-sa

BROUWER
www.brouwer.com.ar

CONGRESO VETERINARIO LATINOAMERICANO
5 y 6 de JUNIO
COMPLEJO METROPOLITANO
Rosario, Santa Fe.

TE INVITA:

2 DÍAS DE CONGRESO

+35 SPONSORS

+1200 ASISTENTES

CONFERENCIAS TÉCNICAS Y ESTRATÉGICAS,
OPORTUNIDADES COMERCIALES Y NETWORKING.

INSCRIPCIÓN ABIERTA Y MÁS INFO EN WWW.CONGRESOVETERINARIO.COM.AR/2026/

CADA VEZ MÁS BARATA: LA SANIDAD BOVINA PERDIÓ UN 43% DE SU VALOR RELATIVO

Mientras la ganadería mejora sus números, el costo de un plan sanitario básico cayó a mínimos históricos en kilos de ternero. El dato abre nuevos interrogantes sobre la rentabilidad de la cadena veterinaria.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Durante años, buena parte de las discusiones entre productores, veterinarios y empresas proveedoras de tecnología giraron en torno a una misma preocupación: el costo de la sanidad animal.

Sin embargo, los números oficiales muestran una realidad que invita a revisar algunos conceptos históricamente instalados.

Según el último Boletín Trimestral de Indicadores Ganaderos publicado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, el costo de un plan sanitario bovino de referencia se ubicó en marzo de 2026 en apenas 1,92 kilos de ternero. La cifra representa una caída interanual del 43% respecto de los 3,38 kilos registrados en marzo de 2025 y constituye uno de los valores más bajos de toda la serie histórica relevada desde 2013.

Más allá del impacto del dato, la tendencia permite observar un fenómeno que viene desarrollándose desde hace varios años: la pérdida de peso relativo de la sanidad dentro de la economía ganadera.

Para interpretar correctamente estos números es necesario entender la metodología utilizada.

"El productor suele mirar la factura en pesos, mientras que el negocio ganadero históricamente se analiza en re-

laciones insumo-producto", explicó a MOTIVAR el médico veterinario y consultor Antonio Castelletti.

La aclaración resulta especialmente relevante en un contexto donde la inflación, los movimientos cambiarios y las variaciones nominales de precios muchas veces distorsionan el análisis económico.

Por eso, desde hace años, Castelletti realiza un seguimiento de la evolución del costo sanitario relacionándolo con el valor del kilo de ternero, utilizando información oficial publicada por el propio Estado Nacional.

"Tomamos el costo sanitario medido por cabeza, el precio del kilo de ternero y vinculamos ambas variables. Lo hacemos desde hace más de una década porque nos permite comparar situaciones muy distintas en el tiempo utilizando una metodología consistente y una fuente pública", explicó.

La serie histórica muestra que el costo sanitario llegó a superar los 4 kilos de ternero por animal en distintos períodos. En marzo de este año, en cambio, se ubicó en apenas 1,92 kilos.

En otras palabras, el productor necesita hoy menos de la mitad de los kilos de ternero que necesitaba un año atrás para financiar un plan sanitario de referencia.

UN VIEJO MITO QUE EMPIEZA A DERRUMBARSE

Los números parecen derribar uno de los argumentos más frecuentes que históricamente acompañó las discusiones sobre incorporación de tecnología en los sistemas ganaderos: que la sanidad representa un costo elevado.

Al menos desde una mirada económica objetiva, los datos muestran exactamente lo contrario.

Si un plan sanitario básico equivale actualmente a menos de dos kilos de ternero, resulta difícil sostener que el principal obstáculo para adoptar herramientas sanitarias sea exclusivamente financiero.

Por supuesto, existen diferencias entre regiones, escalas productivas y modelos de manejo. Sin embargo, como indicador general, la relación insumo-producto refleja que la incidencia económica de la sanidad dentro del negocio ganadero es hoy significativamente menor a la observada en otros momentos de la historia reciente.

La pregunta entonces deja de ser cuánto cuesta la sanidad.

La pregunta pasa a ser cuánto cuesta no hacerla.

Las pérdidas asociadas a enfermedades, problemas reproductivos, deficiencias nutricionales, menor ganadería



La baja adopción de tecnología no tiene que ver con su precio.

ganadero viene reduciéndose progresivamente.

Lo llamativo es que esta tendencia se profundiza incluso en un contexto donde la productividad, la eficiencia y la incorporación de tecnología aparecen como objetivos prioritarios para la actividad.

La paradoja es evidente: mientras la ganadería demanda cada vez más conocimientos, más prevención y más herramientas para mejorar sus resultados, quienes impulsan buena parte de esas soluciones encuentran crecientes dificultades para capturar valor por ellas.

UNA DISCUSIÓN QUE QUIZÁS HAYA QUE REPLANTEAR

Durante décadas, la respuesta de la cadena veterinaria frente a las discusiones de precios fue prácticamente la misma: demostrar que la sanidad genera retornos económicos superiores a su costo.

Y los argumentos sobran. Más kilos producidos. Menor mortandad. Mejores índices reproductivos. Mayor eficiencia productiva.

Sin embargo, la evolución de este indicador plantea una pregunta incómoda.

Si la sanidad nunca fue tan accesible en términos relativos y si los beneficios productivos están ampliamente demostrados, ¿por qué su valor sigue perdiendo participación dentro del negocio ganadero?

La respuesta probablemente no sea técnica. Tampoco económica.

Porque los números están sobre la mesa desde hace años.

Quizás el desafío sea otro. Quizás la cadena veterinaria necesite preguntarse si sigue comunicando valor de la misma manera que lo hacía hace veinte años mientras el productor, el negocio y los criterios de decisión evolucionaron.

No se trata de abandonar el discurso de la eficiencia productiva.

La evidencia seguirá respaldándolo. Pero tal vez ya no alcance por sí solo.

Tal vez haya llegado el momento de integrar la sanidad a conversaciones más amplias vinculadas a gestión del riesgo, sustentabilidad, bienestar animal, acceso a mercados, previsibilidad productiva y construcción de empresas ganaderas más resilientes.

Porque si algo muestran los números es que la discusión dejó de pasar por cuánto cuesta la sanidad.

La verdadera pregunta es cuánto valor percibe el productor detrás de ella.

Y la respuesta a esa pregunta podría ayudar a explicar buena parte de los desafíos que hoy enfrentan veterinarios, distribuidores y laboratorios en la Argentina. **AR**

Año	Kg Term. Sanidad	Dif. % vs año anterior
2013	3,94	-9%
2014	2,89	-27%
2015	2,99	4%
2016	3,06	2%
2017	3,62	18%
2018	3,98	10%
2019	4,06	2%
2020	3,85	-5%
2021	3,01	-22%
2022	2,67	-11%
2023	3,44	29%
2024	3,92	14%
2025	3,38	-14%
2026	1,92	-43%

¿CUÁNTO PESA REALMENTE LA SANIDAD?

Marzo 2025:

3,38
kg de ternero

Marzo 2026:

1,92
kg de ternero

Variación interanual:

-43%

La diferencia entre reaccionar y anticiparse...



El jugador que tu veterinaria necesita, lee cada **necesidad** y asiste en el **momento justo**.

KrönenVet, es distribución que se anticipa.

Existe una diferencia entre hacer algo y hacerlo bien

Esa **diferencia** es **Krönen Vet**

DISTRIBUCIÓN • 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

“EL DESAFÍO ES ADECUAR EL MODELO DE NEGOCIO AL NUEVO CONTEXTO”

El nuevo presidente de CADISVET, Martín Dilucca, analiza la actualidad de las distribuidoras de productos veterinarios y destaca la necesidad de trabajar de manera integrada con el resto de la cadena de valor.

Luciano Aba

luciano@motivar.com.ar
@aba_luciano



MOTIVAR: ¿Cuáles son los desafíos que atraviesan las distribuidoras de productos veterinarios en Argentina?

MD: Hoy el desafío es adecuarnos a una realidad muy diferente a la que estábamos acostumbrados a trabajar en los últimos 20 años.

Con precios por encima de la inflación y tasas bancarias negativas, era buen negocio resguardarse en el stock. Existía un componente financiero fuerte.

Al mismo tiempo, los clientes (veterinarios o productores) también compraban algo más de lo que necesitaban porque la mercadería era un resguardo de valor.

En ese contexto trabajamos prácticamente desde los 2000 y teníamos un modelo de negocio alineado a esas variables, pero no solo los distribuidores, toda la cadena de valor.

Hoy la realidad nos obliga a trabajar de manera opuesta. Ya no es rentable tener más stock del necesario, al tiempo que las tasas en los bancos están altas. El apalancamiento financiero hoy tiene un impacto importante en los resultados. Sumado a que el hábito de consumo cambió: hoy el cliente compra lo que necesita, ni un frasco más.



Martín Dilucca, presidente de la Cámara Argentina de Distribuidoras Veterinarias.

tre cada empresa. Hoy todos estamos acelerando los cambios. El contexto exige eficiencia y menor exposición financiera. Sin embargo, todo esto se da en momentos que los plazos de cobro aumentan. La salida de esta situación no es sencilla.

En todos los aspectos hay que trabajar. Cambió el negocio. Y es clave que los laboratorios también lo entiendan.

Antes la distribuidora podía cumplir con todos los objetivos comerciales de los laboratorios. En el pasado, si la compra no tenía que ver con un sell out genuino quizás lo comprábamos porque igual era negocio. Hoy cambió. No se puede comprar más de lo que se necesita por la demanda genuina. Tenemos que cuidar el push y entender que es en el sell out donde hay que trabajar integrados con la industria.

Los objetivos de crecimiento tienen que ser realistas.

De la misma manera, debemos modificar cómo se forman los precios. Los márgenes deben ser puros y acordes al negocio; ya no hay más subsidio inflacionario. Por supuesto que las bonificaciones de los laboratorios son necesarias para que el negocio del distribuidor

El desafío es pasar esa transición de la forma más armoniosa y rápida posible.

Hoy el negocio es más genuino, la rentabilidad va a venir por margen y rotación y no por aumento de precios.

Eso nos lleva a un modelo de negocio y de trabajo distinto. No es tan fácil ni rápido hacer el cambio. Tiene impacto en la parte financiera y económica de todas las compañías.

¿La principal barrera es financiera, estructura, mercado?

MD: Depende de cómo se encuen-

sea atractivo y rentable.

Es clave que trabajemos alineados y entendamos lo que el mercado puede demandar. Si queremos crecer más de lo que se puede, será un problema.

¿Cómo han visto el cierre de algunas distribuidoras en el último tiempo?

MD: Lo vemos con preocupación. El cambio del que hablamos tiene un impacto real en las empresas.

No estamos en el mismo negocio de 2023. Por eso, mientras más rápidos entendamos que no podemos trabajar como lo veníamos haciendo, mejor nos va a ir.

Vamos por el tercer año con precios de los productos que crecen por debajo de la inflación del país. En ese contexto, si no formamos precio en base a la realidad, los problemas se van a agudizar.

La logística tiene un costo elevado. En el último tiempo han aumentado las cantidades de pedidos, pero bajaron las unidades promedio por pedido. Eso tiene un impacto concreto en el negocio.

Nuestro costo operativo aumentó. Además, en el mix de ventas, vemos que en determinados segmentos las marcas más económicas ganan terreno, entonces eso hace que el ticket promedio también baje.

La fórmula que combina precios por debajo de la inflación y costos en aumento es un problema a resolver.

Aún en este contexto, enfrentan nuevas exigencias regulatorias...

MD: Así es. Celebramos que así sea. Nuestro principal rol en la Cámara es elevar la vara y profesionalizarnos. Arrancamos este año con una normativa nueva

del Senasa, específica para las distribuidoras veterinarias. Debemos habilitar nuestras empresas ante el servicio sanitario y cumplir con determinadas exigencias edilicias y metodológicas de trabajo.

Entendemos que tiene que haber cierta flexibilidad por el momento que atravesamos y porque algunos de los cambios no son rápidos.

Si bien las distribuidoras venimos invirtiendo e impulsando nuestras empresas, lo cierto es que cambió el modelo de negocio y tenemos más exigencias. Celebramos que el negocio tenga exigencias de mejores prácticas de trabajo y trazabilidad, pero necesitamos tiempos razonables para adaptarnos.

Cómo Cámara, siempre es bueno ser parte de la consulta frente a nuevas normativas: somos quienes estamos en el terreno cada día.

Hemos tenido una reunión con el Senasa y nos han enviado los requerimientos a cumplir. Existe buena predisposición en avanzar juntos, de hecho, muchos ya hemos comenzado a implementar los cambios.

¿Cómo definirían la situación actual de la Cámara?

MD: CADISVET fue evolucionando positivamente. Pasó de ser una Cámara que aglutinaba únicamente distribuidoras de productos veterinarios para animales de compañía del AMBA, a una que también tiene representación tanto en especie como en geografía. Además, y luego de la gestión de Alberto Paz Polito, se fue federalizando, creciendo en cantidad de asociados, de una mayor diversidad geográfica. Tenemos una muy buena representación nacional.

Hoy somos alrededor de 40 distribui-

NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA DE CADISVET

La Comisión Directiva de la Cámara Argentina de Distribuidores de productos veterinarios para el período 2026-2027.

Nombre	Cargo	Empresa
Martín Dilucca	Presidente	Drovet
Daniel Otamendi	Vicepresidente	Krönen
Rubén Filieil	Secretario	CTO
Nicolás Paz Polito	Tesorero	El Federal
Javier Morales	Revisor de cuentas	El Indio
Oswaldo Fraga	Vocal titular	Panacea
Daniel Dellaschiava	Vocal suplente	Almafuerte
Sebastián Arcuri	Colaborador	Arcuri
Jorge Lewis	Colaborador	Vetacord
Matías Gaviña	Colaborador	Lassie
Andrés Puccini	Colaborador	TRT
Gustavo Muñoz	Colaborador	Muñoz

dores, y seguimos creciendo.

Nuestros objetivos pasan por cuidar los intereses de los asociados para potenciar y profesionalizar el rol de la distribución en el país, agregándoles valor a nuestras empresas. Además, estamos impulsando el trabajo integrado con el resto de la cadena de valor, fomentando un mayor vínculo con los laboratorios, a través de Caprove y Clamevet, así como también con el Senasa, los colegios de veterinarios y los distintos ministerios.

¿Por qué un distribuidor debería ser socio de CADISVET?

MD: Somos una Cámara que, como todas, buscamos cuidar los intereses de nuestros asociados, pero más allá de esto, es importante comprender que hay temas que si no se abordan desde lo

institucional son muy difíciles de resolver desde lo individual.

Además, siempre es clave relacionarse con pares y fomentar el diálogo que se ha construido en estos años.

Poder trabajar juntos por objetivos comunes es clave, es un acto de madurez necesario, más allá de que luego compitamos en el mercado.

Por otro lado, CADISVET estará sumando servicios para sus miembros, como por ejemplo una asesoría legal de primer nivel, porque el regulador es clave y ese plus es un paso adelante. No solo para temas de la Cámara, sino que incluye un servicio individual para cada asociado.

También avanzaremos en capacitaciones y otros servicios. Vamos a trabajar integrados a la cadena de valor para impulsar la sanidad animal. **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

¿VENDER O RETENER? EL DILEMA QUE SE PLANTEAN PRODUCTORES Y VETERINARIOS

El alto precio del ternero y los bajos costos de alimentación abren un abanico de estrategias. Especialistas analizan qué pesa más entre el clima y los precios.

Daniela Mattiussi

daniela@motivar.com.ar



CICLO COMPLETO Y MÁXIMA EFICIENCIA PRODUCTIVA

Para Sebastián Riffel, la clave del negocio actual pasa estrictamente por la eficiencia y por capturar el margen que ofrece el bajo costo de la alimentación. "Actualmente tenemos un precio muy firme de la hacienda en general y por supuesto del ternero en particular", señaló el especialista.

Según su visión, la decisión de vender o retener depende directamente de la estructura de la empresa: "Aquellos que no tenga armado su ciclo de cría y terminación o que no sea eficiente, claramente le va a convenir venderse".

Sin embargo, para aquellos establecimientos ordenados, la recomendación es retener. "Hoy es quizás la vedete, la cría debido al alto precio que tienen los terneros", explicó Riffel, y agregó que "si son eficientes en la etapa de cría y engorde, claramente les conviene seguir ese ternero pos destete, recriarlo y terminarlo".



Para Riffel, la cría es la vedete del sistema por el alto precio de los terneros.

Aunque el novillo terminado tiene un valor menor frente al ternero, los números cierran por el costo del alimento: "Vamos a ganar muchísimo en

“**LAS EMPRESAS GANADERAS DE CICLO COMPLETO SON LAS QUE MÁS VAN A PODER CAPTURAR ESTE BUEN MOMENTO.** SEBASTIÁN RIFFEL.

Continúa >>>

cada uno de los kilos producidos, porque el costo del kilo producido hoy es sustancialmente bajo". Riffel ilustró esto con datos contundentes, señalando que la etapa de cría a pasto ronda los \$15.500 (incluyendo alquiler) y la terminación los \$2.500 con alimentos a costo de oportunidad.

En cuanto a las hembras, Riffel planteó que hay varios caminos viables y todos son rentables, pero con diferentes horizontes temporales. "En el caso de la hembra, cualquiera de las opciones son buenos negocios", aseguró.

Si el objetivo es financiero y de corto plazo, recomendó "terminarla y hacer la ternera liviana que hoy es una mercadería muy demandada", lo que representa "un ciclo de menos muy rápido en tiempo, 3 a 4 meses con un menor margen por cabeza, pero con un retorno muy rápido sobre el capital de trabajo".

Por el contrario, para un horizonte más largo, sugirió "un negocio largo de cría, entore y ya la dejamos como un vientre para crecer en vacas o eventualmente se vende como vaquillona preñada", advirtiendo que este es un proceso de "mínimo

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.



MSD
Salud Animal

sivet

Distribución veterinaria a tu alcance.
Visita la nueva web



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



24 meses, 2 años para tener esa ternera hecha vaquillonona”.

LA CAPITALIZACIÓN COMO HERRAMIENTA

Por su parte, Darío Colombatto aporta una mirada complementaria y fuertemente estratégica, donde el manejo del riesgo —tanto político como climático— toma un rol protagónico.

Ante la pregunta de si conviene retener o vender el macho, Colombatto propone una alternativa híbrida basada en la capitalización. “En cuanto a tasa de retorno, hoy el mejor negocio sería vender el ternero, pero dejarlo capitalizado en nuestro propio campo”, afirmó. Esta estrategia permite “tomar la ganancia del ternero, pero a su vez seguir cobrando una parte a través de la capitalización”, entregando una renta que puede ser mejor tal vez que la renta esperada si se hace el ciclo completo.

Por otro lado, Colombatto advirtió sobre los peligros macroeconómicos de



El manejo estratégico del riesgo tiene un rol protagónico, según Colombatto.

por recría e intentar llegar con más animales elegibles para el servicio”. La segunda opción es “recrutar la hembra que no va reposición, pero recrutarla bien y venderla como futuras madres para otros”. La tercera táctica, muy útil para renovar rodeos, es “aumentar la reposición de vaquillas vendiendo vacas más viejas o vacas que estén en medio diente o cuarto diente”.

CONTEXTO CLIMÁTICO

Al analizar la influencia del clima frente a los precios en las distintas zonas del país, Riffel nota una clara prioridad productiva. Si bien reconoce que hay zonas viviendo toda esta catástrofe de exceso de lluvia e inundación donde la urgencia es reducir carga, en general observa que “la gente está más preocupada por intentar producir bien que por algunas cuestiones climáticas que puedan estar atravesando”.

Argumentó que el grano está muy barato en todas partes, especialmente en zonas alejadas de los puertos como Salta, debido a la incidencia del flete. “Hoy el gran desafío del productor ganadero no es tanto lo financiero, debería estar mucho más focalizado en producir más y mejor y eso es producir en forma eficiente, producir mucho y ganar dinero”, aseveró.

De esta forma, Riffel concluyó: “Creemos que las empresas ganaderas de ciclo completo son las que más van a poder capturar este buen momento”.

Por su parte, Colombatto explicó que, mientras la buena relación de precios

seduce a muchos, él enciende una luz de alerta frente a los pronósticos. “La incertidumbre climática siempre ha pegado más que los precios o la economía, o sea, el clima mata los precios, pero en este caso la diferencia de precio es tan alta que poca gente está pensando que por ahí tenemos un super niño”, advirtió.

Ese optimismo en los precios “es riesgoso porque tenemos que estar pensando hacer muchas reservas y prepararnos porque si el pronóstico de super niño se cumple, vamos a tener un otoño bien lluvioso y un invierno complicado en cuanto a barro”, adelantó.

De esta forma, para enfrentar esto en las distintas zonas, Colombatto sugirió tácticas precisas desde el destete: “Aprovechemos en los destetes a bloquear bien por peso, venderlo más chiquito al destete, ese sí tomarlo como ganancia y después a lo que es cuerpo mandarlo a corral de inicio”. Además, remarcó que la “nutrición pos destete temprano es la que define en buena medida la ganancia que vamos a tener en invierno”.

MERCADO DE OPORTUNIDADES

Tanto Riffel como Colombatto coinciden en que los bajos costos de alimentación —con un maíz barato, incluso más en regiones extra pampeanas como el NOA y NEA— otorgan un margen excepcional para agregar kilos dentro del campo. Sin embargo, la decisión final dependerá de la situación particular de cada empresa.

Ambos caminos confirman que, con los cuidados nutricionales adecuados en los primeros meses post destete, el negocio ganadero actual premia a quien decide invertir en producir más kilos. **AR**

“**LA NUTRICIÓN POS DESTETE TEMPRANO ES LA QUE DEFINE EN BUENA MEDIDA LA GANANCIA QUE VAMOS A TENER EN INVIERNO. DARÍO COLOMBATTO**”

Impulsando la **producción**



STgenetics

4M High Purity

www.produgenes.com

produgenes
Creando Futuro

TECNOVAX

ciencia que protege



Conocé más en: www.tecnovax.com



MANEJO DEL DOLOR EN LA CRIANZA DE TERNERAS

Una herramienta clave para mejorar la salud, el bienestar, el crecimiento y el desarrollo productivo de los animales en sistemas lecheros modernos.

MV. Ebinger, Maren¹
MV. Martínez, Marisa^{1,3}
MV. Lucas, M Victoria^{2,3}

¹ Integrante de la Comisión Técnica de Crianza y Nutrición
² Coordinadora de la Comisión Técnica de Crianza y Nutrición
³ Integrante de la Comisión Directiva de APROCAL.



Durante las primeras semanas de vida, los terneros de sistemas de crianza artificial enfrentan diversos procedimientos y enfermedades que generan dolor.

El manejo del dolor en bovinos jóvenes ha cobrado creciente importancia en los sistemas de producción lechera modernos. Durante las primeras semanas de vida, los terneros criados en sistemas de crianza artificial pueden enfrentar diversos procedimientos y enfermedades que generan dolor. Reconocer, prevenir y tratar adecuadamente el dolor no sólo responde a principios de bienestar animal, sino que también contribuye a mejorar la salud, el crecimiento y el desempeño productivo de los animales.

La Asociación Internacional para el Estudio del Dolor define el dolor como "una experiencia sensorial y emocional desagradable asociada, o similar a la asociada, con daño tisular real o potencial" (IASP, 2020).

Los bovinos comparten con otros mamíferos las mismas estructuras neuroanatómicas y mecanismos fisiológicos involucrados en la percepción del dolor, incluyendo nociceptores (receptores sensoriales especializados en la detección de estímulos dolorosos o potencialmente dañinos), vías nerviosas aferentes y centros de proce-

samiento a nivel del sistema nervioso central. Por lo tanto, existe amplio consenso científico en que los terneros son capaces de experimentar dolor y malestar frente a distintos estímulos.

CLASIFICACIÓN DEL DOLOR

Según la duración y su significado para el organismo, el dolor se puede dividir en dolor transitorio y dolor clínico.

El dolor transitorio cumple un rol clave como mecanismo de protección, ya que permite al animal responder frente a estímulos potencialmente dañinos, evitando lesiones mayores y contribuyendo a la preservación de la integridad del organismo. Sin embargo, cuando este dolor es excesivo o se prolonga en el tiempo, pierde su función adaptativa y se transforma en dolor clínico.

Este último a su vez, se puede clasificar en agudo y crónico. Los cambios de comportamiento asociados

al malestar prolongado en el tiempo pueden derivar en hipersensibilidad e hiperalgesia e incluso alodinia (dolor ante estímulos no nocivos).

Frente a un cuadro inflamatorio, también se produce dolor, ya sea que este provenga de una infección, infestación o trauma. Si el cuadro se presenta en una extremidad, se conoce como dolor somático, mientras que, si se asocia a un órgano interno, se denomina dolor visceral.

RECONOCIMIENTO DEL DOLOR EN TERNEROS

La identificación del dolor en bovinos jóvenes representa un desafío, ya que los animales de presa tienden a ocultar signos evidentes de debilidad. Sin embargo, diversos estudios han demostrado que el dolor puede evaluarse mediante cambios conductuales, fisiológicos y productivos.

Los mecanismos neurológicos responsables de la percepción del dolor ya están plenamente desarrollados al momento del nacimiento. Existe abundante evidencia científica que demuestra la presencia de respuestas fisiológicas y conductuales en terneros jóvenes sometidos a procedimientos potencialmente dolorosos.

Entre los indicadores conductuales más frecuentes se encuentran la disminución del consumo de alimento o leche, la menor actividad, alteraciones en la postura, reducción de la rumia y menor interacción con el entorno. También pueden observarse movimientos repetitivos de la cabeza, sacudidas de orejas o cambios en la posición corporal. Desde el punto de vista fisiológico, pueden registrarse aumentos en la frecuencia cardíaca y respiratoria, así como los niveles de cortisol.

En los últimos años, se han desarrollado herramientas complementarias como escalas de evaluación del dolor y métodos de análisis facial ("grimace scales"), que permiten mejorar la detección temprana del malestar en bovinos jóvenes (Gleerup et al., 2015). Ver Tabla N° 1.

Actualmente, el uso de sensores de actividad, consumo y rumia permite detectar de manera temprana algunas de estas alteraciones del comportamiento y, en conjunto con la observación clínica y la evaluación de parámetros fisiológicos, constituye una herramienta complementaria para la detección temprana del dolor en los rodeos lecheros.

PROCEDIMIENTOS RUTINARIOS ASOCIADOS AL DOLOR

En la crianza de terneros existen algunos procedimientos asociados a la producción que generan dolor, y por lo tanto requieren estrategias adecuadas de mitigación.

Uno de los más relevantes es el desmoché o descorne temprano. Este procedimiento se realiza comúnmen-

Tabla N° 1.

Score	0	1	2
Atención hacia el entorno	Activa y atenta. Curiosa. Come, rumia, interactúa.	Quieta. Deprimida. Alejada. No hace contacto visual	Inactiva, no come o rumia, no duerme ni interactúa. Echada
Posición de la cabeza	Alta o a la altura de la cruz	Altura de la cruz	Baja
Posición de las orejas	Ambas al frente o alternando	Ambas hacia atrás - Movimientos asimétricos en diferentes direcciones	Bajas
Expresión Facial	Atenta o neutral. Enfocada en comer o rumiar, o bien descansando	Tensa - Surcos alrededor de los ojos y arrugas alrededor del morro	
Respuesta a la aproximación	Mira al observador, cabeza elevada, orejas atentas o se mantiene comiendo o rumiando	Mira al observador pero no direcciona las orejas - Se aleja	Puede o no mirar al observador. No direcciona las orejas
Posición de la columna	Paralela al suelo - Recta	Levemente arqueada	Arqueada

Adaptado de Gleerup et al 2015.

te en terneros jóvenes para evitar problemas de manejo y lesiones en etapas posteriores de la vida. Diversos estudios han demostrado que el desmoché provoca una respuesta dolorosa significativa que puede persistir durante horas o incluso días. La evidencia científica indica que la com-

binación de anestesia local, mediante el bloqueo del nervio cornual, y antiinflamatorios no esteroideos (AINEs) constituye la estrategia más efectiva para reducir tanto el dolor inmediato como el dolor inflamatorio posterior.

La castración es otro procedimiento que puede generar dolor en los siste-

mas donde se crían terneros machos. La intensidad y duración del dolor dependen de la técnica utilizada, la edad del animal y el manejo analgésico implementado. En general, los animales más jóvenes muestran una recuperación más rápida debido al menor tamaño del tejido a extraer, no obstante, se

recomienda el uso de anestesia local y analgesia sistémica siempre.

La eliminación de pezones supernumerarios en terneras también puede provocar dolor, especialmente cuando se realiza a edades más avanzadas. Aunque existen menos estudios al respecto, se recomienda considerar medidas analgésicas y anestésicas apropiadas, ya que se trata de un procedimiento quirúrgico.

Es importante recordar que la utilización de anestesia durante el procedimiento no evita el dolor posterior asociado al proceso inflamatorio y de cicatrización. Por este motivo, el uso de analgésicos o antiinflamatorios posteriores al procedimiento es clave para reducir el malestar del animal.

Reconocer estas situaciones y aplicar protocolos adecuados para prevenir o mitigar el dolor no solo mejora el bienestar de los anima-

Continúa >>>



El dolor transitorio cumple un rol clave como mecanismo de protección.



Todo se evalúa por cambios conductuales, fisiológicos y productivos.

AHORA CON CRYPTOSPORIDIUM

AYUDA A CONTROLAR EL DAÑO ENTÉRICO Y LA INFECCIÓN DESDE EL ORIGEN



BIOINNOVO

TERNEROS 2.0



WWW.BIOINNOVO.COM

les, sino que también impacta positivamente en su salud, crecimiento y desempeño futuro.

ENFERMEDADES DOLOROSAS EN LA CRIANZA DE TERNEROS

Además de los procedimientos de manejo, diversas enfermedades frecuentes en la crianza pueden generar dolor y malestar significativo.

La diarrea neonatal es una de las patologías más comunes durante las primeras semanas de vida. Además de la deshidratación y el compromiso metabólico, los procesos inflamatorios intestinales producen dolor visceral y debilidad general, lo que se traduce en una disminución del consumo y del crecimiento.

Las enfermedades respiratorias también representan un problema sanitario importante en la crianza de terneros. La inflamación pulmonar, la fiebre y la dificultad respiratoria generan malestar, disminución de la actividad y de la ingesta de alimento. El diagnóstico temprano y el tratamiento adecuado son fundamentales para minimizar tanto el impacto sanitario como el sufrimiento animal.

Otras condiciones, como la onfalitis (infección del ombligo), la artritis séptica o las infecciones articulares, también pueden provocar dolor intenso en los terneros jóvenes, manifestándose mediante cojera, dificultad para incorporar-

se o resistencia al movimiento.

La incorporación estratégica de antiinflamatorios no esteroides (AINEs), como meloxicam, ketoprofeno o meglumina de flunixin, en los protocolos terapéuticos ha demostrado mejorar la tasa de recuperación clínica y reducir el impacto productivo de la enfermedad.

LA MEJOR ESTRATEGIA ES LA PREVENCIÓN.

Implementar medidas de manejo tranquilo, sin golpes ni gritos, respetando el comportamiento natural de los bovinos y utilizando instalaciones seguras, permite disminuir significativamente el riesgo de lesiones y estrés.



La ingesta de alimentos puede reducirse por enfermedades respiratorias.



Enfermedades frecuentes pueden generar dolor y malestar significativo.

CONCLUSIÓN

El manejo adecuado del dolor en la crianza de terneros es un aspecto clave tanto desde el punto de vista ético como productivo.

Reconocer tempranamente los signos de dolor y aplicar medidas preventivas y analgésicas apropiadas permite mejorar el bienestar, la salud y el desempeño de los animales durante una etapa crítica de su desarrollo.

El dolor no solo compromete el bienestar animal, sino que tiene un impacto directo en variables productivas fundamentales. Los terneros que experimentan procesos dolorosos suelen reducir su consumo, disminuir su actividad y alterar comportamientos normales como la rumia o el descanso, lo que repercute negativamente en su crecimiento, en su sistema inmunológico y en su recuperación frente a enfermedades.

Cuando las situaciones de dolor se identifican de manera temprana y se manejan adecuadamente, los animales recuperan más rápidamente su comportamiento normal, mantienen mejor su consumo y pueden destinar más energía al crecimiento y desarrollo. Es fundamental la integración de protocolos de prevención y manejo del dolor en la crianza de terneros.

Reconocer y manejar el dolor no es solo una cuestión de bienestar animal, sino un componente estratégico para la eficiencia y la sostenibilidad de los sistemas productivos. **AR**

Dado que el dolor es resultado de múltiples mecanismos fisiológicos, es preciso manejarlo a través de diferentes vías. Los médicos veterinarios son responsables de asegurar la implementación de prácticas productivas adecuadas, usando técnicas lo menos invasivas posible y aplicando protocolos orientados a mitigar el dolor. La sedación, la analgesia y/o la anestesia deben incorporarse en determinados procedimientos de rutina.

La capacitación del personal resulta fundamental. El reconocimiento precoz de cambios en el comportamiento permite intervenir de manera temprana y evitar que situaciones leves evolucionen hacia cuadros más severos.

EL FORTACHÓN

Alta potencia vitamínica

Vitaminas A (25.000.000 U.I.), D3 (5.000.000 U.I.) y E (5.000 U.I.)

Minerales esenciales

Minerales: Zinc, Manganese, Selenio y Cobre



Disponible en 100 ml y 500 ml

Previene y controla el estrés oxidativo

Mejora la fertilidad en machos y hembras

Fortalece el sistema inmunológico

Contribuye en la etapa de engorde del animal



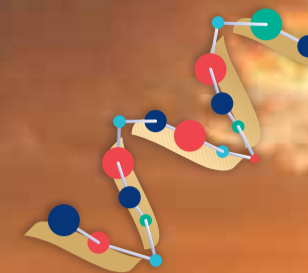
Conocé más



www.proagrolab.com.ar

Roborante Calier GOLD

Reconstituyente metabólico - energizante
Energía sana, vital y natural



ESCANEA EL QR PARA INGRESAR A NUESTRO VADEMÉCUM



Enterate más en las redes



www.calier.com.ar

PARATUBERCULOSIS: SIN VACUNA NI TRATAMIENTO, EL CONTROL DEPENDE DEL DIAGNÓSTICO

El control de esta enfermedad silenciosa que afecta a los bovinos depende del diagnóstico temprano y la implementación de estrategias basadas en el monitoreo y la eliminación de animales infectados.

MV. Clara Giovanini
MV. Julio C Caione

Laboratorio 9 de Julio.
julioaione@lab9dejulio.com.ar

La Paratuberculosis (PTBC) es una enfermedad infecciosa crónica causada por *Mycobacterium avium* subsp. *paratuberculosis* (MAP), caracterizada por un deterioro progresivo del estado general.

Sus principales signos clínicos incluyen diarrea, a menudo intermitente, pérdida de peso, emaciación y, en estadios avanzados, la muerte del animal.

La infección ocurre principalmente en los primeros días de vida, disminuyendo el riesgo a medida que el animal crece, en particular luego de los 6 meses.

La transmisión es fundamentalmente fecal-oral, aunque también puede producirse por vía intrauterina, ingiriendo calostro, leche de un animal infectado o por ingestión de alimentos contaminados con materia

SUS PRINCIPALES SIGNOS CLÍNICOS INCLUYEN DIARREA, A MENUDO INTERMITENTE, PÉRDIDA DE PESO Y HASTA LA MUERTE DEL ANIMAL

fecal proveniente de animales enfermos.

La enfermedad presenta un período de incubación prolongado y evoluciona en distintas etapas, siendo las iniciales de difícil diagnóstico.

A nivel patológico, genera una enteritis granulomatosa crónica, con lesiones localizadas principalmente en el íleon, la válvula ileocecal, el colon y los ganglios linfáticos asociados.

IMPORTANTES PÉRDIDAS

Desde el punto de vista productivo, la PTBC genera importantes pérdidas económicas tanto en sistemas lecheros como de carne, estimadas entre U\$S 15 y 80 por vaca/año, pudiendo alcanzar valores promedio cercanos a U\$S 33 por animal, lo que representa aproximadamente el 1% de los ingresos por producción láctea. Estas pérdidas no solo se deben a los animales con signos clínicos, para los cuales no existe tratamiento efectivo, sino también a los animales subclínicos.

Entre las principales consecuencias se destacan la venta prematura de animales, la reducción de la vida productiva, el incremento de los costos de reposición, la disminución de la producción láctea, que puede alcanzar hasta un 25%, la menor eficiencia en la conversión alimenticia, la reducción en la ganancia de peso, la disminución del valor de faena y el aumento de los costos sanitarios.

El diagnóstico de referencia es el cultivo de materia fecal, que permite confirmar la presencia y viabilidad del agente, aunque presenta limitaciones debido a su baja sensibilidad en etapas tempranas y al prolongado tiempo de incubación, que puede extenderse entre 2 y 6 meses.

Por este motivo, adquieren relevancia



La PTBC tiene un período de incubación prolongado y evoluciona en etapas.

cia técnicas complementarias como el ELISA, que detecta anticuerpos y permite identificar animales infectados en estadios más tempranos.

Hasta el momento, no existe un tratamiento efectivo para la enfermedad y las vacunas disponibles pueden reducir los signos clínicos, pero no previenen la infección y, además, interfieren con el diagnóstico de tuberculosis bovina, por lo que no han sido aprobadas por el Senasa.

¿SE PUEDE CONTROLAR?

El control de la enfermedad se basa en la implementación de estrategias de manejo que incluyen el diagnóstico sis-

GENERA IMPORTANTES PÉRDIDAS EN SISTEMAS LECHE-ROS Y DE CARNE, ESTIMADAS EN UN PROMEDIO DE U\$S 33 POR VACA / AÑO

temático, la eliminación de animales positivos y el control en el ingreso de nuevos animales al establecimiento.

El modelo propuesto tiene como principales objetivos disminuir la prevalencia de la enfermedad, reducir las pérdidas económicas mediante la implementación de un programa de saneamiento basado en la aplicación del test de ELISA, y lograr un rodeo sano a partir de animales de reposición provenientes de madres negativas.

Entre las medidas recomendadas se incluye el muestreo de animales mayores de 2 años mediante la

técnica de ELISA, pudiendo realizarse en forma conjunta con el saneamiento de brucelosis.

Cabe destacar que este ensayo constituye una técnica diagnóstica rápida, económica y de alta especificidad, ampliamente utilizada para el tamizaje y monitoreo de la paratuberculosis bovina a nivel de rodeo, permitiendo la identificación de animales infectados en etapas subclínicas y la implementación de medidas de control sanitario.

Asimismo, se recomienda el manejo separado de los animales infectados, los cuales no deben recibir servicio y deben ser enviados a faena de manera paulatina; del mismo modo, los toros deben destinarse a sacrificio. Las terneras hijas de madres positivas deberán ser destinadas a engorde.

En relación con la cría, se establece la crianza de terneros en áreas no contaminadas, evitando la dispersión de efluentes del tambo en los potreros destinados a tal fin.

Por otra parte, se recomienda la adquisición de reproductores con diagnóstico negativo. Dado que se trata de una enfermedad propia del establecimiento de origen (cabaña) y que los signos clínicos suelen manifestarse entre los 3 y 4 años de edad, resulta fundamental asegurar la negatividad de los animales al momento de la compra. En este sentido, las cabañas deben implementar programas de saneamiento que garanticen la comercialización de reproductores libres de PTBC.

Se sugiere, además, el remuestreo de animales sospechosos a los 6 meses, así como la realización de monitoreos anuales del rodeo para evaluar la evolución del programa, con especial énfasis en las hembras de reposición.

La disminución de la prevalencia de la enfermedad se traduce en una mejora económica significativa, evidenciada en una menor pérdida de animales, una reducción en el descarte, un incremento en la producción de carne y leche, y una mejora en la eficiencia reproductiva.

Hola, soy el suplemento que potencia la nutrición vitamínica y mineral de tu rodeo.



YODACALCIO B12 D

Mejoro:

- La ganancia de peso.
- La resistencia a enfermedades.
- La tasa de preñez.
- El crecimiento de un rodeo sano.

Conocé más



El diagnóstico veterinario requiere técnicas complementarias.



Disminuir la prevalencia redonda en una mejora económica significativa.

CARENCIAS MINERALES: EL COSTO INVISIBLE DE MANEJAR LA NUTRICIÓN "A OJO"

El costo más grande de las carencias vitamínico-minerales ya no siempre se mide en bovinos enfermos. Muchas veces se mide en todo lo que el rodeo podría haber producido... y nunca produjo.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

Los animales comen; la recría avanza; los vientres mantienen estado corporal y, muchas veces, justamente por eso, el problema pasa desapercibido.

Porque las principales carencias vitamínico-minerales que hoy afectan a la ganadería bovina argentina no siempre generan cuadros clínicos evidentes. Generan algo mucho más difícil de detectar: pérdidas silenciosas de eficiencia.

Menos kilos; menos fertilidad; menor inmunidad; peor respuesta vacunal; más susceptibilidad al estrés y más días improductivos.

Mientras el sistema aparenta funcionar razonablemente bien, el potencial productivo se sigue perdiendo todos los días.

Durante décadas, buena parte de la ganadería argentina evaluó la nutrición "a ojo". Estado corporal, consumo, comportamiento general y aspecto del rodeo eran herramientas suficientes para interpretar muchos escenarios productivos.

Pero el rodeo cambió. La genética cambió. La intensidad de los sistemas cambió. Y también cambió la forma en la que se expresan las carencias.

Hoy, muchos de los principales problemas asociados a minerales y vitaminas son subclínicos. No tumban animales. No generan mortandades masivas.

No siempre producen signos evidentes. Pero impactan directamente sobre variables que definen la rentabilidad: ganancia diaria de peso, fertilidad, inmunidad, porcentaje de



Durante décadas, buena parte de la ganadería argentina evaluó la nutrición "a ojo". Hoy el desafío es detectar a tiempo aquello que no siempre se ve.

El mapa silencioso de las carencias minerales en Argentina

Región	Deficiencias más reportadas	Impactos más frecuentes	Sistemas/Categorías más afectados
Corrientes y NEA	Fósforo, sodio, cobre	Baja preñez, menor destete, pérdida de peso, pica	Vacas de cría y recría
NOA	Fósforo y cobre	Menor crecimiento y eficiencia reproductiva	Recría pastoril
Región Pampeana	Cobre, selenio y zinc	Menor GDP, inmunidad reducida, menor respuesta vacunal	Recría intensiva
Cuenca del Salado	Sodio y cobre	Alteraciones metabólicas y menor eficiencia	Cría
Feedlots y sistemas intensivos	Zinc y selenio	Estrés oxidativo, menor inmunidad y problemas podales	Engorde
Tambo	Calcio, magnesio y selenio	Hipocalcemia, retención placentaria y menor fertilidad	Vacas transición

destete, eficiencia reproductiva y respuesta sanitaria.

Y ahí aparece uno de los grandes desafíos actuales para veterinarios y productores: detectar a tiempo aquello que no siempre se ve.

EL RODEO QUE PARECE SANO

"Los animales están bien". La frase se sigue escuchando en muchos campos argentinos. Y muchas veces es cierta... al menos desde una mirada tradicional. El problema es que hoy eso ya no alcanza.

Distintos trabajos desarrollados

por distintos grupos de investigación en todo el país vienen mostrando desde hace años que las carencias minerales no deben evaluarse únicamente por la aparición de cuadros clínicos severos.

El mayor impacto económico ocurre antes. Mucho antes.

En menor respuesta inmunológica. En menor fertilidad. En menor eficiencia de conversión. En pérdidas reproductivas que rara vez se asocian directamente con minerales. En rodeos que producen menos de lo que podrían producir.

Las carencias dejaron de ser solamente un problema de animales enfermos para convertirse en un problema de eficiencia biológica.

Y eso obliga a replantear muchas prácticas históricas.

Porque un rodeo puede tener buen estado corporal, consumir adecuadamente y aun así estar expresando menos potencial productivo del que podría.

De hecho, parte de los trabajos publicados muestran que los rodeos de mayor potencial genético son también los más exigentes desde el punto de vista mineral. A mayor producción,

LAS CARENCIAS MINERALES NO DEBEN EVALUARSE ÚNICAMENTE POR LA APARICIÓN DE CUADROS SEVEROS

mayor demanda fisiológica. Y, por lo tanto, mayor sensibilidad frente a desequilibrios subclínicos.

Parte de la paradoja actual es justamente esa: muchos de los rodeos mejor alimentados y genéticamente más productivos son también los más vulnerables a desequilibrios minerales "invisibles".

Cuanto más produce un animal, mayor es su demanda fisiológica. Y cuanto más intensivo es el sistema, menor margen existe para errores silenciosos.

Ahí aparece otro problema incómodo: cuando finalmente aparece el cuadro clínico, muchas veces el veterinario llega tarde y pierde prestigio ante la mirada de sus clientes, los productores.

CONTROL Y ACCIÓN EN PLANTEOS FORRAJEROS

Las suplementaciones orales e inyectables no son enemigas, se complementan. Más allá de esto y como bien detalla el investigador de la FCV de La Plata, Guillermo Mattioli, existe una secuencia a seguir en este aprendizaje. "El diagnóstico de carencia se hace viendo si el sistema pastoril posee forraje y genética. Si esos dos factores están presentes es imposible que no haya carencias minerales y vitamínicas", nos decía el especialista en un diálogo que pueden leer de manera completa en las páginas 26 y 27 de la presente edición.

"Casi seguro son variables de un potrero a otro e imposibles de diagnosticar a tiempo. Por ello la secuencia de eventos sigue: si viste comida y genética, entonces colocá una mezcla completa de libre consumo, de las disponibles en bloque, o medida en un lamedero de melaza, pero siempre que se coma un promedio de 100 gramos de la sal y los gramos de melaza del bloque o del lamedero", avanza el profesional. Para luego culminar: "Luego de asegurar ese consumo se pueden evaluar niveles de minerales en sangre y hacer ajustes con inyectables de manera estratégica".

EL COSTO INVISIBLE

Tetania. Retención placentaria. Problemas reproductivos. Baja respuesta inmunológica. Menor preñez. Menor porcentaje de destete.

Las manifestaciones clínicas siguen existiendo. Pero hoy la discusión más importante está antes. Muy especialmente en bovinos de carne.

En provincias del NEA y NOA, la deficiencia de fósforo continúa siendo uno de los principales condicionantes productivos.

En Corrientes, por ejemplo, distintos trabajos muestran fuertes impactos sobre fertilidad, porcentaje de destete y eficiencia reproductiva, particularmente en vacas de cría sometidas a alta exigencia durante la lactancia.

Y el problema no siempre se interpreta correctamente.

Muchas veces los animales consumen grandes cantidades de sal buscando sodio, mientras el verdadero déficit nutricional sigue sin resolverse. La escena se repite: más sal, más consumo de agua y una falsa sensación de corrección del problema.

Durante años, buena parte de la nutrición mineral quedó atrapada entre dos simplificaciones peligrosas: creer que la sal resolvía el problema o esperar la aparición del cuadro clínico para intervenir.

Y entre esas dos lógicas, miles de rodeos siguieron perdiendo eficiencia sin que nadie terminara de medir realmente cuánto costaba.

En paralelo, en la región templada argentina, el cobre y el selenio aparecen cada vez con más fuerza como protagonistas silenciosos de pérdidas productivas subdiagnosticadas.

Trabajos de investigación muestran que, en cuatro de cinco ensayos realizados en bovinos, las deficiencias de cobre se asociaron con menores ganancias de peso, llegando en algunos casos a diferencias cercanas a los 30 kilos por animal (Tesis Luis Fazzio).

Y el selenio representa otro escenario todavía más complejo.

Las tesis desarrolladas por Raúl Lizarraga dentro del grupo de la UNLP

mostraron que su impacto excede ampliamente la clásica asociación con enfermedad muscular nutricional. Hoy se sabe que las deficiencias subclínicas de selenio pueden comprometer inmunidad, fertilidad, respuesta inflamatoria, estrés oxidativo y desempeño general del rodeo.

El problema es que gran parte de esas pérdidas no se mide. O peor aún: se naturaliza.

LA ILUSIÓN DEL MANEJO CORRECTO

Parte del problema es cultural. La ganadería argentina convivió durante décadas con una lógica reactiva frente a las carencias minerales. El problema se abordaba cuando aparecía el cuadro clínico. Y si no aparecía, se asumía que todo estaba funcionando correctamente.

Pero hoy esa lógica quedó corta.

Porque la mayoría de las pérdidas asociadas a minerales ya no necesariamente explota clínicamente. Se expresa en eficiencia. Y la eficiencia es mucho más difícil de detectar visualmente.

Ahí aparece una tensión incómoda para el propio ejercicio profesional.

Muchos veterinarios reconocen que todavía les cuesta instalar pre-

ventivamente la discusión sobre nutrición mineral dentro de la estrategia sanitaria del establecimiento. En parte porque el productor suele reaccionar frente al problema visible. Pero también porque históricamente el propio modelo veterinario argentino estuvo más orientado a resolver cuadros clínicos que a prevenir pérdidas biológicas silenciosas.

Y eso tiene consecuencias. Porque cuando finalmente aparecen problemas reproductivos, bajas respuestas sanitarias o caídas evidentes de productividad, muchas veces el daño ya ocurrió.

En ese contexto, la suplementación inyectable aparece muchas veces como herramienta correctiva rápida frente a un problema estructural que debería haberse trabajado antes y de manera sostenida (Ver recuadro). Y ahí es importante hacer una aclaración clave.

El problema no es elegir entre suplementación oral o inyectable. Ambos recursos tienen funciones distintas y complementarias.

De hecho, gran parte de los desarrollos modernos en suplementación estratégica combinan ambas herramientas.

Pero los grupos de investigación coinciden en algo: la prevención sostenida sigue siendo el verdadero punto crítico. Especialmente porque el costo-beneficio de una correcta suplementación mineral suele ser ampliamente favorable frente a las pérdidas silenciosas que genera no intervenir.

PREVENCIÓN O PARCHÉ

En los sistemas que mejor trabajan el tema, la suplementación dejó de ser una reacción para convertirse en una estrategia.

Monitorean; analizan el agua; evalúan minerales en forraje; planifican

suplementaciones según categoría y región; relacionan la reproducción a todo este trabajo, poniendo el foco en la inmunidad y la nutrición.

Y entienden algo fundamental: los minerales no son un gasto accesorio. Son parte de la base fisiológica que sostiene la productividad.

En Estados Unidos, por ejemplo, buena parte de los sistemas pastoriles más eficientes avanzaron fuertemente hacia estrategias de suplementación oral sostenida, buscando corregir preventivamente déficits subclínicos antes de que afecten productividad y fertilidad.

La lógica es sencilla: si la genética y la alimentación empujan al animal a expresar mayor potencial, también aumentan sus exigencias minerales.

Y cuando esa demanda no se cubre correctamente, el sistema pierde eficiencia incluso antes de que aparezcan signos visibles.

Por eso, una de las principales transformaciones conceptuales de los últimos años fue dejar de discutir minerales únicamente desde la clínica para empezar a discutirlos desde la eficiencia biológica.

Porque el verdadero problema ya no es solamente el animal enfermo. Es todo lo que el rodeo deja de producir antes de enfermarse.

LA DISCUSIÓN QUE VIENE

La ganadería argentina aprendió durante décadas a detectar la enfermedad clínica. El desafío que viene es mucho más complejo: detectar pérdidas invisibles de eficiencia antes de que el problema explote.

Porque el costo más grande de las carencias vitamínico-minerales ya no siempre se mide en animales enfermos. Muchas veces se mide en todo lo que el rodeo podría haber producido... y nunca produjo. **AR**

LO QUE PUEDE COSTAR NO DETECTAR UNA CARENCIA

Deficiencia	⇒ Impactos subclínicos documentados
Cobre	⇒ Hasta 30 kg menos de ganancia de peso en ensayos argentinos.
Fósforo	⇒ Menor fertilidad y caída del porcentaje de destete.
Selenio	⇒ Menor inmunidad, peor respuesta inflamatoria y reproductiva.
Sodio	⇒ Alteraciones de consumo y menor eficiencia.
Zinc	⇒ Menor integridad epitelial y respuesta inmune.



Cuanto más altos son los potenciales genéticos y productivos, mayores son los requerimientos minerales de los animales.

DESAFÍOS DE LOS MICROELEMENTOS Y VITAMINAS EN LA SANIDAD BOVINA

La suplementación de nuestro futuro ternero comienza desde la madre.

Ya no podemos hablar sólo de "deficiencia de cobre", porque siempre detectamos carencias simultáneas de más de un microelemento.

Vet. Esp. Ángel R. Bence

Docente e Investigador FCV UNCPBA
Técnico en Laboratorio OVER
arbenca@vet.unicen.edu.ar



de ambos métodos acelera y mejora la recuperación desde el estatus de "deficiencia".

Se conocen muchos trabajos que hablan sobre la importancia de las vitaminas y los minerales en los sistemas productivos, entre ellos, asociados a las pérdidas reproductivas y neonatales, así como en la viabilidad embrionaria y fetal.

Si observamos los requerimientos de un ternero en NASEM 2021, vemos que la leche, aunque esencial, es relativamente deficiente de microelementos.

En la sanidad bovina moderna ya no podemos hablar de la "deficiencia de cobre" como un problema aislado. La información lograda por nuestro equipo en más de 600 determinaciones sanguíneas, obtenidas de bovinos de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, revela una asociación que no podemos ignorar: cuando falta cobre, en más del 92% de los casos, también se detecta deficiencia de selenio y junto a ellos suelen aparecer otros microelementos comprometidos.

Nos encontramos frente a un cambio de paradigma que interpela al veterinario. La evidencia de campo muestra que las deficiencias son simultáneas, dinámicas y profundamente asociadas al ambiente productivo. Esto obliga a los profesionales a dejar atrás un enfoque simplista y de nutriente único y adoptar estrategias de suplementación integrales.

La suplementación oral puede verse limitada por factores como la calidad del agua, la variabilidad en el consumo individual y las interferencias minerales presentes en el sistema. Ensayos que realizamos en feedlots demuestran que la combinación estratégica de suplementación oral e inyectable mejora significativamente las concentraciones sanguíneas de cobre en comparación con el uso exclusivo de la vía oral.

Es clave considerar que la velocidad de asimilación entre la forma oral en la ración y la inyectable no es la misma, por lo que, para reponer los valores de microelementos en los animales que ingresan a feedlot rápidamente, es recomendada la vía parenteral. Sin embargo, para mantener los valores durante el engorde, se prefiere la adición de núcleos vitamínicos minerales en la ración. La combinación

de ambos métodos acelera y mejora la recuperación desde el estatus de "deficiencia".

El futuro productivo del ternero comienza en el vientre materno: la estrategia más eficaz para asegurar su salud y productividad es iniciar la suplementación vitamínico-mineral en la madre, incluso antes del nacimiento. Los ensayos confirman que esta visión preventiva redefine la forma en que entendemos la nutrición y la inmunidad en bovinos (Ver Tabla N° 1).

Estudios de Waldener y Blakey (1994) y luego replicados por Van Saun (2010), muestran la necesidad de los microelementos en el feto, denotando dos conclusiones: por un lado, como los fetos abortados presentan menores concentraciones hepáticas de estos microelementos, en relación a los obtenidos de mataderos.

Por otro lado, como al analizar el hígado de estos fetos no abortados, se puede evidenciar que en el último tercio de gestación tienden a concentrar los minerales a nivel hepático, por encima de los niveles en la madre.

EL COSTO OCULTO

En estudios de caracterización mineral que nuestro grupo de investigación viene desarrollando de manera sostenida en los últimos años, hemos documentado deficiencias severas y simultáneas de microelementos en bovinos de distintos sistemas productivos.

La información generada demuestra que estas carencias impactan de forma directa sobre variables productivas, reproductivas e inmunológicas.



Nos encontramos frente a un cambio de paradigma que interpela al veterinario.

reproductiva en rodeos con vacas en condiciones nutricionales desfavorables.

ESTRATEGIA A MEDIDA

No existe una suplementación "estándar" que funcione igual en todos los campos. La respuesta mineral de un rodeo está directamente condicionada por las características propias de cada establecimiento. Por eso, el punto de partida no debería ser el producto, sino el diagnóstico. La caracterización integral del sistema - análisis

CUANDO SE CONDICIONA LA RESPUESTA VACUNAL

En novillitos Angus suplementados con vitamínicos minerales y vacunados con dos dosis (día 0 y 21) de una vacuna comercial contra enfermedades respiratorias, se evaluó la dinámica de anticuerpos frente a BoHV-1 en grupo control versus grupo suplementado. Los animales suplementados mostraron una tendencia a mayor respuesta humoral (P = 0,07), por lo que el adecuado estatus mineral podría potenciar la respuesta inmunológica frente a desafíos vacunales.

En términos sanitarios, esto tiene implicancias directas: no se trata solo de aplicar correctamente una vacuna, sino de asegurar que el sistema inmunológico tenga los recursos metabólicos necesarios para responder. Este tipo de experimento se ha replicado en diferentes establecimientos, observando siempre resultados similares y consistentes.

EFFECTO EN LA REPRODUCCIÓN

En un experimento realizado en un rodeo de cría de Buenos Aires, se evaluó si una inyección con selenio y vitaminas A, D y E aplicada al inicio del protocolo de IATF tendría algún efecto sobre la respuesta ovárica en vacas Angus. Si bien la tasa de celo y preñez no mostró diferencias significativas —aunque se observó una leve tendencia favorable en las suplementadas—, el tratamiento sí promovió un mayor crecimiento del folículo dominante tanto al retiro del dispositivo (DF-R) como al momento de la inseminación (DF-IATF), especialmente en animales en anestro. Estos resultados indican que la suplementación vitamínico-mineral puede ser una herramienta útil para estimular la dinámica folicular y mejorar la eficiencia

fisicoquímico del agua, evaluación mineral de pasturas o raciones y determinaciones sanguíneas en los animales - permite comprender la dinámica real de los microelementos dentro del establecimiento y contrastarla con los requerimientos del rodeo según categoría y momento productivo.

En nuestros relevamientos estamos identificando situaciones muy diversas:

- » Casos de deficiencia primaria; donde el alimento tiene bajos valores de cobre.
- » Casos de deficiencia secundaria; donde el cobre está presente, pero su absorción se ve comprometida.
- » Sistemas donde la dosis administrada no cubre las deficiencias presentes o no alcanza a corregir el déficit existente.

- » Sistemas donde, aun utilizando dosis adecuadas, la duración del efecto es menor al esperado y requiere ajustes en frecuencia de aplicación. Tenemos documentado establecimientos, donde evaluamos diferentes productos comerciales inyectables, donde la concentración sanguínea adecuada de microminerales se mantiene solo por 40-50 días y otros donde supera los 120 días. Esta variabilidad no depende de la calidad del producto en sí, sino de las características del establecimiento. Es responsabilidad del Veterinario interpretar estos datos y diseñar una estrategia ajustada a cada realidad productiva.

Hoy la evidencia muestra que la suplementación mineral no puede ser uniforme. Cada establecimiento tiene su propia dinámica. Diagnosticar, interpretar y ajustar la estrategia no es un detalle técnico: es una decisión que se traduce en resultados productivos concretos.

Sabemos que ya el problema no es solo por deficiencia de cobre, sino que suelen faltar más de un microelemento y por ello recomendamos suplementar con la mayor cantidad de ellos. **AR**

Escanea el Código QR y lee el artículo completo en la Web



Menciones especiales del autor: Laboratorio de análisis bioquímicos y minerales (LAByM) de la FCV - UNCPBA. E-mail: laby@vet.unicen.edu.ar.

NEUMONÍAS • DIARREAS • PIETÍN

Cuando el frío, la humedad y el barro se hacen sentir, hay que asegurar el tratamiento



MEJOR ACTIVIDAD ANTIBIÓTICA CON EL APOORTE CLÍNICO DE LOS ANTIINFLAMATORIOS NO ESTEROIDES



Tilflex 375

Tilmicosina 30 %
Diclofenac sódico 7,5 %



Oxiflex LA

Oxitetraciclina 20 %
Diclofenac sódico 2,5 %



Oxiflex LP

Oxitetraciclina 10 %
Diclofenac sódico 0,5 %



Estreptocilin Flex

Penicilina G Sódica
2.500.000 UI
Penicilina G Benzatinica
2.500.000UI
Estreptomina 2 g
Diclofenac 1,25 g



Estreptocilin Forte

Penicilina G Sódica
5.000.000 UI
Penicilina G Procaínica
5.000.000 UI
Estreptomina 5 g
Meloxicam 0,3 g
Lidocaína 0,35 gr

LEÓNPHARMA®
LABORATORIO VETERINARIO

@ leonpharmalaboratorio

+ 54 9 (342) 512 7350

@ info@leonpharma.com

Tabla N° 1. Comparación entre requerimientos minerales del ternero y aporte estimado de leche y calostro.

Mineral	Unidades	Requerimientos	Leche	Calostro
Cobre	mg/Kg	1,3	0,01	0,06-0,39
Hierro	mg/Kg	13	0,05	0,2-2,0
Manganeso	mg/Kg	5,2	0,004	0,02-0,09
Selenio	mg/Kg	0,039	0,005-0,03	0,04-0,056
Zinc	mg/Kg	5,2	0,3	1,2-17,2

“CON UNA SUPLEMENTACIÓN MINERAL BIEN HECHA, SE PREVIENEN MÁS DE 20 ENFERMEDADES”

El Dr. Guillermo Mattioli propone salir de la discusión entre suplementación oral e inyectable y dejar atrás la lógica de suplementar “por las dudas”, para avanzar hacia estrategias adaptadas a cada rodeo y momento productivo.

Daniela Mattiussi

daniela@motivar.com.ar



Durante años, la discusión sobre suplementación mineral en bovinos quedó atrapada en una lógica demasiado simplificada: suplementación oral o inyectable. Como si ambas herramientas compitieran entre sí y el productor tuviera necesariamente que elegir un solo camino.

Sin embargo, para el Dr. Guillermo Mattioli, el verdadero problema empieza justamente ahí: en plantear mal el debate. “Pensar que una reemplaza automáticamente a la otra es un error técnico”, sostiene en diálogo con **MOTIVAR**. Y va incluso un paso más allá: “No compiten. Son herramientas distintas, con objetivos y momentos distintos de uso”.

EL ROL INDELEGABLE DE LA SUPLEMENTACIÓN ORAL

A la hora de definir en qué situaciones productivas la suplementación oral sigue siendo la primera y principal opción, la respuesta radica en la propia fisiología del bovino. Mattioli explica que la vía oral “tiene como objetivo todos los días cubrir los requerimientos de los animales”. La lógica de este sistema consiste en calcular minuciosamente cuánta necesidad tiene un animal de determinado nivel productivo, introducir ese requerimiento dentro de una mezcla balanceada y tratar de aportarlo de forma cotidiana a través de su dieta.

No obstante, la teoría choca infinitas veces con la compleja realidad operativa de los sistemas pastoriles argentinos. El especialista advierte que, aunque el cálculo de la premezcla mineral sea perfectamente correcto, el éxito rotundo de la estrategia depende de un factor incontrolable a campo: que el animal efectivamente lo consuma.

Y allí es donde aparecen de forma recurrente los límites prácticos. “Si la distribución no es correcta, si de golpe no hay un apetito, si no se coloca en un lugar adecuado el salero, o hay una dominante que se mueve mucho y no le da tiempo a la más sumisa a que empiece a comer; todas esas cosas van haciendo que en rea-

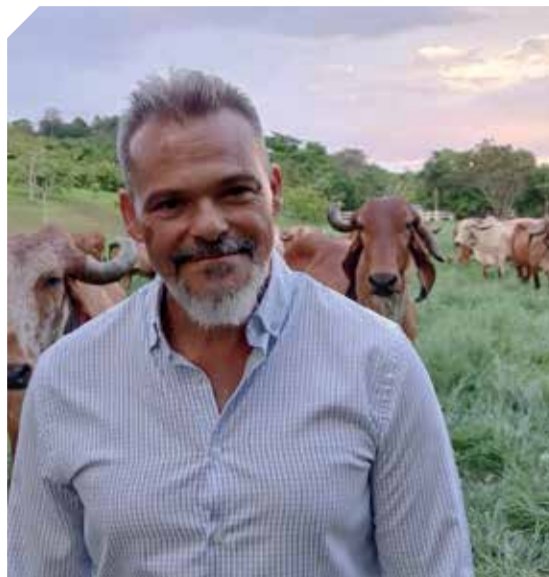
lidad la suplementación oral no sea perfecta”, enumera el veterinario.

EL INYECTABLE: MOMENTOS CRÍTICOS Y BIOLOGÍA PURA

Es justamente en estos escenarios de severas fallas operativas o de rechazo por parte de la hacienda donde la suplementación inyectable entra a jugar su partido fundamental, pero lo hace con restricciones biológicas sumamente claras que el productor debe comprender para no cometer grandes errores.

¿Cuándo se recomienda pasar a un inyectable? La respuesta depende exclusivamente del tipo de mineral que el rodeo necesita reponer.

Mattioli traza una línea divisoria estructural entre los macro y los microminerales. “Si lo que falta es un macromineral, o sea calcio, magnesio o fósforo, eso tiene requerimientos diarios de gramos. O sea que inyectarlo va a durar horas”, advierte tajantemente el especialista, desterrando de cuajo el peligroso mito de que un simple pinchazo puede suplir meses de carencia de estos elementos vitales.



Guillermo Mattioli, médico veterinario y Doctor en Ciencias Veterinarias por la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad Nacional de La Plata (FCV-UNLP).

En cambio, el escenario es opuesto si el faltante en el organismo es un micromineral. “El requerimiento es de miligramos por día, como podría ser cobre o zinc o selenio, ahí sí tenés la oportunidad de darte una dosis inyectable y que dure uno, dos o tres meses, depende del requerimiento”, detalla minuciosamente.

Además de reponer estas carencias específicas, la suplementación inyectable brilla con luz propia como una extraordinaria herramienta de prevención frente a

los momentos críticos del rodeo. Cuando el animal es sometido a fuertes factores estresantes como un destete abrupto, un transporte prolongado en jaula o exigentes maniobras de inseminación artificial es un hecho comprobado que dejará de comer con normalidad por varios días.

En estos casos, aplicar un inyectable de forma estratégica y anticipada permite asegurar que los niveles minerales en el torrente sanguíneo no caigan drásticamente. “Ahí no estás cubriendo nada, ya te estás adelantando a un problema. Y en términos generales es el mejor ejemplo porque se complementan”, destacó.

EL BOLSILLO Y EL MAL DIAGNÓSTICO COMO ERRORES FRECUENTES

Al analizar el comportamiento de los productores y los errores que observa con mayor frecuencia cuando se elige una vía de suplementación sin un diagnóstico

veterinario de respaldo, el experto es lapidario: “El primer error y el más grave de todos es cuando asumen que bajan los brazos con la suplementación oral”, señala, indicando que, aunque el rodeo consuma solo una porción de lo ofrecido a diario, ya se está cubriendo una grandísima parte de la necesidad metabólica y no se debe abandonar la práctica.

El segundo error, quizás el más perjudicial en términos de sanidad y eficiencia productiva, ocurre indefectiblemente al momento de la compra, cuando se reemplaza el sano criterio técnico por la estricta conveniencia económica.

A diferencia de lo que sucede al formular dietas con fuentes de energía o proteína, escatimar centavos en la nutrición mineral es letal. “Minerales buenos y baratos no existen. Es imposible”, sentenció.

Formular una premezcla que contiene múltiples macrominerales y microminerales requiere lograr una interacción química perfecta para asegurar su asimilación en el tracto digestivo del rumiante.

Finalmente, otro error gravísimo y por demás recurrente en el campo es creer ciegamente que la vía inyectable puede suplir de forma mágica absolutamente toda la necesidad mineral del animal. Pensar que con una sola aplicación esporádica de pocos mililitros se cubren meses de altísimos requerimientos de fósforo o de magnesio es, según el experto, un acto de peligrosa ilusión agronómica.

Mattioli califica a esta actitud tan arraigada como una “ilusión de confianza” que deja en franca evidencia la enorme y preocupante “falta de presencia del profesional tomando decisiones” estratégicas dentro del establecimiento.

LA MEDICIÓN DEL ÉXITO

Si bien la tentación inmediata del ganadero es mirar los índices de ganancia de peso diaria, los porcentajes finales de preñez al tacto o las tasas generales de mortandad, Mattioli aclara que medir el

éxito nutricional únicamente a través de estos grandes números es extremadamente complejo e impreciso.

“Todos estos parámetros productivos normalmente son multifactoriales. Si un ternero no logra ganar el peso esperado en su recría o si una vaca no logra preñarse, puede ser causa de miles de cosas; salvo en aquellos casos extremos donde aparece una sintomatología patognomónica muy evidente”, resaltó. Por lo tanto, el verdadero valor del aporte mineral es silencioso. El objetivo primordial de suplementar bien es tajar una gran variable de la gran lista de problemas potenciales.

A modo de cierre, Mattioli aconsejó que cada elemento es capaz de provocar una enfermedad diferente.

“Dar 100 gramos de mineral es evitar 20 enfermedades, con lo cual no hay discusión con respecto a si se hace o no se hace. La posibilidad de olvidarte de 20 problemas a la vez es una bendición”, concluyó Mattioli. **AR**

PARATUBERCULOSIS:

Sin vacunas ni tratamiento.

El control depende del diagnóstico.

Laboratorio
9 DE JULIO
Diagnóstico Veterinario

Laboratorio9dejulio www.lab9dejulio.com.ar



AIRMIX

La vacuna respiratoria preventiva más completa.

Protección
contra patologías
respiratorias y
oculares.



Eficacia Comprobada

Gracias al control genético MBS[®] de sus componentes

Máxima protección contra
IBR, DVB, PI3, ERSB,
Pasteurellosis, Hemofilosis y
Queratoconjuntivitis Infecciosa.

MBS Molecular
Biology
Supported

BIO
QUICK

Conocé más



LEUCEMIA FELINA: UNA ENFERMEDAD FRECUENTE, MORTAL Y FÁCILMENTE TRANSMISIBLE

El desenlace de la infección es variable, y depende ampliamente de la inmunidad del animal. La vacunación y los testeos repetidos son las principales herramientas para su control.

Dra. Silvana E. Gutiérrez*
Vet. Sofía M. Montero*
Dra. María Victoria Nieto Farías*

Integrantes del CIVETAN.

La salud de las mascotas felinas involucra no sólo la ausencia de enfermedad, sino también el bienestar físico, la estimulación y el confort emocional. Los veterinarios somos agentes clave en este proceso, debiendo estar actualizados para proveer las recomendaciones e indicaciones adecuadas.

El virus de la leucemia felina (VLeF) es considerado el principal agente patógeno asociado a muertes relacionadas a enfermedad en ausencia de vacunación, y es el agente asociado a más síndromes clínicos en el gato. Es un virus envuelto con genoma de ARN perteneciente a la familia de los retrovirus, que es capaz de retrotranscribir el genoma de ARN en ADN, el cual se integra al genoma de las

células infectadas en forma de provirus. Por esta razón, una vez que un gato se infecta con el VLeF permanece en esta condición de por vida.

La infección por VLeF está presente en todo el mundo, siendo la prevalencia variable de acuerdo a la región considerada. Varios países de Europa y los EEUU han logrado disminuir las tasas a valores por debajo del 10%, gracias a la presión de la vacunación y los testeos frecuentes. La situación es muy distinta en los países de América Latina en los que se ha estudiado (Brasil, Colombia y Chile), donde se han reportado índices muy elevados. En Argentina hay un único reporte de circulación viral en el área metropolitana entre 2009 y 2013.

El VLeF es muy transmisible, y está asociado a diversos cuadros clínicos.

Puede causar tumores (principalmente linfoma), desórdenes hematológicos, inmunosupresión, y enfermedades inmuno-mediadas, entre otros síndromes.

La patogénesis es compleja, y el desenlace de la infección es variable, estando determinado en primer lugar por la respuesta inmune del animal, e influenciado por la edad del gato al momento de la infección, vía de entrada, co-infecciones, y factores virales como el subtipo viral in-



Dra. Silvana Gutiérrez, Dra. María Victoria Nieto Farías y Vet. Sofía Montero.

volucrado y la dosis infectiva.

¿INFECCIÓN PROGRESIVA, REGRESIVA, ATÍPICA, ABORTIVA? ¿CÓMO DIFERENCIARLAS?

La infección puede tomar distintos cursos una vez integrado el ADN proviral en el genoma del gato, pudiendo generar viremia y enfermedad en algunos gatos. En otros casos, el provirus integrado puede generar una sólida protección e inmunidad de larga duración. En la mayoría de los casos, la relación virus hospedador queda establecida hacia las 8 semanas post infección, y se mantiene estable por

un tiempo prolongado. Este equilibrio define el desenlace o curso de la infección en el animal reconociéndose, según la bibliografía actual, cuatro perfiles o estadios de infección: infección progresiva, regresiva, abortiva y focal o atípica.

En la infección progresiva, el sistema inmune del gato es incapaz de controlar la replicación viral, el virus se disemina en forma sistémica, alcanzando la médula ósea y los tejidos epiteliales. El virus se replica activamente en las mucosas y tejido glandular asociado, razón por la cual los animales eliminan gran cantidad de virus en las secreciones. El VLeF está presente como ADN integrado en las células (provirus) y como ARN formando parte de las partículas virales, pudiendo detectarse este último en sangre y saliva. Además, la proteína p27, que forma parte de la estructura del virus, es producida por las células infectadas en cantidades que exceden las necesarias para formar los viriones, por lo cual está presente en grandes cantidades en el interior de las células, como así también en el plasma y secreciones como saliva y lágrimas. La detección de esta proteína es el método de elección para identificar este

Continúa >>>

Dardox® 7x

Flumetrina - Eprinomectina - Butóxido de Piperonilo

El primer pour on en su clase

Sarnicida, garrapaticida, piojicida y más...

Único sarnicida pour on del mercado

Acción dual tópica y sistémica



Envase de 5 litros

10 mL / 100 kg

Efectividad en una sola aplicación:

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

Además...

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

*Poder residual absoluto

www.koniglab.com

/koniglabganaderia

/konig.ganaderia



AGROPECUARIA ALMAFUERTE S.A.

Líneas Rotativas:

0343 4248818 / 0343 4242171

atclientes@agropalmafuerte.com.ar

50 LABORATORIOS. TODAS LAS ESPECIES. UN RESPALDO

EL MEJOR PORFOLIO VETERINARIO

- 50 laboratorios en un solo contacto
- 20 representaciones para el campo
- Logística integrada: un solo envío
- Cobertura en todo el país



www.agropalmafuerte.com.ar

LAIKA - AFFORD - AGROINSUMOS - AGROPHARMA - ALE- BET SRL - ALFASAN - ALIMASC - ALLEMANDI - ARSA - BINKA - BIOGENESIS BAGO - BOEHRINGER INGELHEIM - BROUWER - BURNET - CALASTREME - CALIER ARGENTINA - CAMABE - CEVA SALUD ANIMAL - CHINFIELD - CIMOL - ELANCO - ELMER - EQUI SYSTEMS - FAV - FENAPPEASE - HOLLIDAY SCOTH - INDALAC - INDUVET - JOHN MARTIN - KONIG - KUALCOS - LABORATORIOS J'ANVIER - LABYES - MSD - MYRMEC - NORT - OSSPRET - PAUL - PHYBRO - PROAGRO - RICHMOND - RIO DE JANEIRO - SHULET - SPINEDA - TECNOVAX - TEKNAL - VETEC - VETUE - VON FRANKEN - WINDHOEK - ZOETIS ARGENTINA - ALLFLEX - ARGENTIN - BOYERO - DATA MARX - GALLAGER - GERDAU - MANDINGA - MUSTAD ARGENTINA - NUTRIAR - PEACH TEATS - PICANA - SAN MIGUEL - SIDERCO - VALLS - VILLANUEVA.

tipo de infección. Los gatos con infección progresiva usualmente desarrollan enfermedad asociada, casi siempre fatal, y eliminan millones de partículas virales a través de la saliva durante toda su vida.

Por el contrario, cuando la respuesta inmune del animal es efectiva y capaz de frenar la replicación viral antes o muy pronto luego de la invasión de la médula ósea, se desarrolla una infección del tipo regresiva. En estos casos ocurre una replicación inicial o viremia transitoria, seguida de una vigorosa respuesta inmunitaria que contiene al virus, quedando éste "escondido" como provirus en las células, sin producir partículas virales. La infección regresiva puede perdurar toda la vida del animal, o reactivarse espontáneamente, generalmente ligado a algún tipo de factor estresante que genera inmunosupresión, o bien a causa de la preñez.

En algunos casos excepcionales, una fuerte respuesta inmune es capaz de contener la infección antes de que ocurra la replicación inicial a nivel del tejido linfoide, dando lugar a lo que se denomina infección abortiva. El único indicio de exposición al virus en estos animales es la presencia de anticuerpos específicos, mientras que el virus es indetectable por todos los métodos directos (es decir, los métodos que detectan ADN, ARN o p27).

En casos más raros, la infección puede restringirse a ciertos tejidos (glándula mamaria, vejiga, ojos, linfonódulos, intestino), dando lugar a infección focal o atípica. La producción y liberación a la sangre del antígeno p27 es intermitente o de bajo nivel, conduciendo a resultados débil positivo o discordantes en los test que detectan p27, o bien se alternan resultados positivos y negativos en el tiempo. Algunos de estos gatos pueden incluso ser positivos a p27 y

Cuadro N°1: Perfiles de infección con ViLeF y resultados esperados en los test de diagnóstico

	Progresiva	Regresiva	Abortiva	Focal o atípica
Ag p27	positivo	negativo	negativo	positivo (débil)
ARN viral	positivo	negativo	negativo	positivo o negativo
ADN proviral	positivo	positivo	negativo	negativo

Adaptado de: Giselbrecht, J. et al. Viruses 2023, 15, 1718.

negativos para ADN proviral.

DIAGNÓSTICO Y LABORATORIO

El diagnóstico de ViLeF se recomienda al adoptar un gato, al ingreso a un hogar donde hay otros, cuando hay signos inespecíficos, tras situaciones de riesgo, antes de la vacunación y periódicamente en gatos con acceso al exterior. Es importante estadificar la infección en cada paciente, ya que ello impactará en el pronóstico y en las posibilidades de transmisión.

Existen dos herramientas básicas, que combinadas nos permiten determinar el estado de la infección: la PCR que detecta el provirus integrado (ADN) y la detección de la proteína p27 en suero o sangre (lanti-genemia), que puede realizarse mediante la técnica de ELISA o de inmunocromatografía (IC: test rápidos). La técnica de ELISA tiene la ventaja de ser más sensible que la IC, y además permite cuantificar el nivel de p27 en sangre, importante para el seguimiento del paciente. Por su parte, la PCR en tiempo real (qPCR) ofrece

ventajas sustanciales frente a la PCR convencional: su mayor sensibilidad analítica permite detectar cargas virales reducidas que podrían pasar inadvertidas mediante PCR convencional. Además, posibilita la cuantificación de la carga proviral, lo que aporta información relevante para el monitoreo clínico del paciente. El Cuadro 1 muestra cómo la interpretación combinada de la PCR y el ELISAp27 nos permiten arribar al diagnóstico de cada perfil de infección. Es importante tener presente que el perfil de un animal no siempre es estable y puede cambiar por diversas causas.

Así, un gato diagnosticado con infección progresiva, positivo para p27 durante mucho tiempo puede cambiar de estatus y pasar a ser regresivo. A la inversa, en algunos gatos con infección regresiva el virus puede reactivarse y pasar a ser progresivo.

La FCV-UNCPBA y el CIVETAN llevan más de 30 años en el estudio de los retrovirus, en particular con el virus de la leucemia bovina. Recientemente, atentos a las necesidades del medio, han puesto sus conocimientos y capacidades en ac-

ción para brindar servicios y respuestas frente a los retrovirus de los felinos.

En nuestro país se comercializa una vacuna recombinante vectorizada, que no contiene adyuvantes, y protege contra la infección progresiva y la enfermedad asociada. La WSAVA considera la vacuna contra ViLeF como esencial para los gatos que viven en regiones en las que el ViLeF es prevalente. La vacunación no interfiere en el resultado de los tests (PCR, ELISAp27 o IC). **AR**

*Sobre las autoras:

Silvina E. Gutiérrez es Veterinaria y Dra. en Ciencia Animal. Profesora Titular de Inmunología en la FCV, UNCPBA e Investigadora Adjunta en CONICET.

Sofía Montero es veterinaria y becaria doctoral (CONICET).

M. Victoria Nieto Fariás es Veterinaria y Dra. en Ciencia Animal. Docente de Virología en la FCV, UNCPBA y profesional de apoyo en CONICET. Responsable del servicio de diagnóstico molecular de agentes infecciosos en animales de compañía del CIVETAN. Las autoras son integrantes del CIVETAN.

CupriSel

+nutrición +productividad

Cobre | Zinc | Manganeso Selenio



Nuevo suplemento inyectable que cubre carencias nutricionales de minerales. CupriSel brinda mayor productividad en cada etapa.

FATRO
von franken

salud animal



fatrovonfranken.com.ar



LA LÍNEA MAGNESIADA MÁS
COMPLETA DEL MERCADO



“LA CLAVE DEL NEGOCIO ESTÁ EN LA POSVENTA”

Facundo Mondragón inauguró un nuevo espacio en Gualeguaychú, Entre Ríos. La Veterinaria FAM se destaca por su servicio integral a campo, nutrición animal y una fuerte estrategia de vinculación con los clientes.

Daniela Mattiussi

daniela@motivar.com.ar



Tras varios años consolidando su trabajo a campo, el MV Facundo Mondragón dio un gran salto al inaugurar su nueva veterinaria en Gualeguaychú, Entre Ríos. Ubicada en un espacio histórico de la ciudad, busca brindar soluciones productivas integrales, combinando la comercialización estratégica de insumos con un permanente asesoramiento técnico profesional.

Recibido en el año 2010 en la FCV de Corrientes, Facundo Mondragón comenzó su camino profesional trabajando como empleado durante 5 años, etapa en la que se orientó fuertemente hacia la nutrición animal y la avicultura.

En 2015 tomó la decisión de lanzarse como asesor independiente y,

a mediados de 2019, dio el primer paso al abrir un pequeño local alquilado en Gualeguaychú. A pesar de que a los pocos meses de abrir debió enfrentar las complicaciones de la pandemia, logró fortalecer el proyecto e incluso en 2021 expandió el negocio, abriendo una sucursal en Federal.

Sin embargo, el verdadero salto de escala llegó hace muy poco con la adquisición y remodelación de un edificio muy emblemático para la zona. “El año pasado logré comprar este local”, le explicó Mondragón a MOTIVAR, detallando que la propiedad tiene 150 años de antigüedad, albergó a la primera sociedad rural local en 1896, pasó por manos del ejército e incluso funcionó como una cooperativa tambera.

Tras un año ininterrumpido de reformas, el nuevo centro cuenta con 25,5 metros de frente sobre una avenida principal de la ciudad.

El interior no solo alberga oficinas y amplias salas de reuniones, sino que destina un espacio para una exposición de cuadros de artistas locales, con la intención de “enlazar

“LA GENTE NOS CUENTA SU NECESIDAD Y AVANZAMOS CON LA SOLUCIÓN”



MV Facundo Mondragón, en la inauguración del nuevo local.

diferentes mundos, ser algo original y dar oportunidades a gente que recién está arrancando”.

SERVICIOS VETERINARIOS INTEGRALES Y NUTRICIÓN

La propuesta de esta nueva veterinaria va más allá de un mostrador comercial.

Mondragón explica que no realiza atención clínica, sino que delega esos casos en otros colegas, tejiendo una red con muchos veterinarios satélites especializados.

“Yo presto el servicio de nutrición

animal. Después tenemos un colaborador en el área de reproducción, un especialista en producción animal”, detalló sobre su esquema, el cual se complementa con especialistas en planes sanitarios, laboratorio y dermatología en pequeños animales.

El foco central de la empresa está puesto en la ganadería, brindando asesoramiento a feedlots, tambos y plantas de alimento balanceado, apoyados por la venta de tecnología de medición, como balanzas y caravanas electrónicas.

Para los segmentos de cerdos y avicultura actúan principalmente como distribuidores, comercializando aditivos, premezclas y núcleos vi-

“NUESTRO TRABAJO NO ES ESPERAR A QUE LA GENTE ENTRE A LA VETERINARIA, SINO SALIR A BUSCAR AL CLIENTE”

tamínico-minerales para asistir a los técnicos especializados que trabajan dentro de cada granja.

“Nuestro fuerte sin duda termina siendo la nutrición”, destacó el veterinario.

BUSCAR AL CLIENTE Y APOSTAR A LA POSVENTA

Un aspecto que distingue al nego-



La instalación tiene 25 metros de frente y está sobre una avenida.



Todo el equipo de la Veterinaria FAM en Entre Ríos.

cio es su proactividad y transparencia en el trato diario. Mondragón bajó una línea clara para todo su equipo: “Mi idea es buscarle una solución al cliente, no tomarlo como una venta y olvidarte”.

Por otro lado, la ubicación del nuevo inmueble significa una enorme ventaja logística y estratégica. Situada cerca de la Ruta 14 y próximos a los pasos fronterizos hacia Uruguay y Brasil, captan la atención de productores con campos en el norte del país que utilizan ese corredor vial.

No obstante, esto no modifica su esencia de trabajo a campo: “Nuestro negocio no es esperar a que entre la gente, sino nosotros salir a buscar al cliente”.

EXPANSIÓN Y RED DE SOLUCIONES

Mirando el futuro y frente a una demanda cada vez más exigente, la veterinaria consolidó un esquema colaborativo.

Hoy operan en conjunto veterinarios con ingenieros agrónomos, especialistas en comercialización

de hacienda y asesores de negocios inmobiliarios.

“La gente viene, nos cuenta su necesidad y avanzamos con la solución”, afirmó con orgullo nuestro entrevistado, recalcando que ofrecen un servicio “bien integral”.

Sobre los próximos pasos, en el corto plazo apuntan a afianzarse fuertemente en Gualeguaychú y lograr que toda la zona conozca el nuevo y vistoso edificio.

Pensando a futuro, barajan la posibilidad de montar consultorios físicos de pequeños animales dentro del mismo local, avanzar con un sistema de ventas online respaldado exclusivamente por soporte técnico profesional y finalmente prepararse para la apertura de nuevas sucursales bajo una estructura firme.

“La clave del negocio está en la posventa”, concluyó Facundo Mondragón, de la veterinaria FAM. **AR**



Un equipo que marca la diferencia.

En El Pony contamos con una trayectoria sólida en la distribución de productos para el bienestar animal.

Trabajamos junto a los principales laboratorios del sector y llegamos a todo el país con eficiencia y compromiso.

Seguimos ampliando nuestro alcance y consolidando nuestro liderazgo a nivel nacional.

Salta: 387 4891076
Córdoba: 356 4653304
info@elponysa.com.ar
www.elponysa.com.ar



DISTRIBUIDOR LÍDER EN CUIDADO ANIMAL

UNIENDO FUERZAS POR UNA DISTRIBUCIÓN EFICIENTE





CADA VEZ SOMOS MÁS

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









































info@cadisvet.com.ar

+54 9 11 5488-1589




FASCIOLA HEPÁTICA: DEL RIESGO ESTÁTICO AL RIESGO EN MOVIMIENTO

El manejo de la fasciolosis exige lectura ambiental, diagnóstico oportuno y decisiones sanitarias basadas en evidencia.

Dra. Maricel Guzmán

Veterinaria - Directora técnica de DPV Tandil (@dpv_tandil)

En los últimos meses, la aparición de casos de Fasciola hepática en bovinos diagnosticados desde el Diagnóstico en Parasitología Veterinaria (DPV Tandil) muestran una casuística similar: establecimientos sin antecedentes comienzan a registrar pérdidas productivas asociadas a esta parasitosis, sin que inicialmente sea considerada dentro del diagnóstico.

¿Estamos frente a un fenómeno inédito? No. La Fasciola no es nueva. Lo que sí cambia es el escenario en el que se expresa.

Las parasitosis, en general, son dinámicas. ¿Por qué? Porque su comportamiento depende de la interacción entre el parásito, el hospedador y el ambiente. Y es este último el que, con sus variaciones, condiciona cuándo, dónde y con qué intensidad se manifiestan. En un contexto de mayor variabilidad climática, esa dinámica se vuelve más evidente.

La combinación de lluvias intensas, períodos prolongados de humedad y temperaturas moderadas como los que se produjeron el año pasado, genera condiciones ideales para el desarrollo del caracol hospedador intermediario y de los estadios de vida libre de Fasciola hepática en el ambiente.

Como consecuencia del desborde de arroyos o canales, el riesgo sanitario aumenta porque los animales tienen acceso a pasturas contaminadas con metacercarias que son el estadio infectante.

En la práctica, esto se traduce en algo concreto: campos con bajos tem-

porarios, zonas encharcables o cursos de agua que desbordan—aunque no hayan tenido antecedentes— comienzan a presentar casos de hemoglobinuria, que es una enfermedad infecciosa muchas veces asociada al daño hepático que provoca la Fasciola en los bovinos.

Las variaciones interanuales de humedad, precipitaciones y temperatura están modificando de forma dinámica el riesgo sanitario, ampliando o desplazando las áreas de presentación de Fasciola hepática. En otras palabras, no todos los años son iguales, y apoyarse únicamente en la memoria histórica del campo ya no es suficiente.

EN LA PRÁCTICA

Dos ejemplos concretos se observaron en el partido de Olavarría, uno de ellos en un establecimiento atravesado por el Arroyo Tapalqué y otro por el Arroyo Brandsen cuyos asesores son la Vet. Manuela Dieser y el Vet. Emilio Sequi, respectivamente. En el primero, un establecimiento de cría, el equipo técnico enfrentaba un problema persistente: mortalidad de vacas cercana al 8% durante dos años consecutivos, sin diagnóstico claro. Las dificultades para realizar necropsias retrasaron la identificación de la causa, mientras el sistema continuaba perdiendo eficiencia.

El diagnóstico llegó a partir del coproparasitológico: HPG negativos, pero resultado positivo a Fasciola hepática mediante técnica de sedimentación.

El contexto ambiental —presencia de bajos, sectores encharcables y cercanía al arroyo— explicaba el cuadro. Los signos productivos eran consistentes con daño ya instalado: pérdida de condición corporal y menor eficiencia reproductiva.

Un segundo caso, en un estable-



La Dra. Maricel Guzmán redefine el rol del veterinario frente al fenómeno.

cimiento atravesado por el arroyo Brandsen, refuerza este mismo patrón. Allí, la consulta no estuvo asociada inicialmente a mortandad, sino a una caída progresiva en la performance del rodeo: animales que no alcanzaban los objetivos productivos esperados.

La clave volvió a estar en el ambiente. Sectores con cursos de agua y áreas encharcables funcionaban como zonas de riesgo.

Y el diagnóstico coproparasitológico confirmó la sospecha: presencia de Fasciola hepática, en un contexto donde no era considerada un problema prioritario.

PUNTOS EN COMÚN

En ambos casos, el denominador común no fue el sistema productivo, sino el ambiente. Este punto es central. La ausencia de antecedentes ya no es un indicador confiable de bajo riesgo. Tampoco lo es un resultado negativo en HPG cuando no se incorpora la búsqueda específica de Fasciola.

Desde el punto de vista clínico, la enfermedad mantiene su comportamiento: los signos aparecen cuando el daño hepático ya está avanzado.

Pérdida de estado corporal, menor respuesta productiva y, en casos más severos, mortandad.

Desde el punto de vista diagnóstico, nos obliga a ajustar el enfoque. En ambientes compatibles, Fasciola hepática debe formar parte del diagnóstico diferencial de rutina. La técnica de sedimentación continúa siendo una herramienta de gran valor.

En cuanto al tratamiento, el desafío no radica solo en la elección del fasciolicida, sino en el momento de intervención. Tratar sin diagnóstico o sin considerar el contexto ambiental suele traducirse en resultados inconsistentes, o en tratar "por las dudas" ejerciendo una presión de selección que sabemos que conduce hacia la resistencia.

En los casos mencionados, el abordaje se reordenó a partir de la evidencia:

- » uso de fasciolicidas de eficacia comprobada,
- » incorporación de vacunación frente a hemoglobinuria en los rodeos de riesgo,
- » esquemas de muestreo periódico para diagnóstico teniendo en cuenta las particularidades del ciclo biológico (período y condiciones climáticas propicias).

Pero el verdadero cambio fue de mentalidad.

La sanidad ya no puede pensarse únicamente como un calendario fijo. En lo que a parásitos se refiere requiere integrar ambiente, clima y diagnóstico para construir estrategias adaptadas a cada sistema,

El manejo de zonas húmedas, la identificación de áreas de riesgo dentro del campo y la planificación de procedimientos estratégicos son herramientas clave. Pero su efectividad depende de una correcta interpretación del sistema.

Y esto tiene impacto directo en el negocio ganadero. Las pérdidas asociadas a fasciolosis —muchas veces subestimadas— afectan la eficiencia productiva y erosionan la rentabilidad del sistema.

En este escenario, el rol del veterinario también cambia. Ya no alcanza con indicar tratamientos: es necesario interpretar el sistema, anticipar riesgos y acompañar la toma de decisiones con evidencia. Es allí concretamente donde brindo el apoyo al profesional, no solo desde el diagnóstico, sino con un acompañamiento técnico especializado que lo ayude a tomar las mejores decisiones sanitarias.

Porque cuando el ambiente cambia, el riesgo cambia.

Y cuando el riesgo cambia, también deben cambiar las decisiones. **AR**



Diagnóstico: técnica de sedimentación.



El riesgo sanitario sube con el desborde hídrico.



Huevos de fasciola, bajo el microscopio.

ZooRotavac

+ Inmunidad contra la **Diarrea Neonatal del Ternero**



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

Consultá con tu veterinario de confianza.

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



zoovac+
+ cerca del campo.



www.institutozoovac.com

info@institutozoovac.com

zoovac.ar



MANAGEMENT PARA VETERINARIOS

Por Antonio Castelletti MV - tonicastelletti@gmail.com

¿CÓMO ORDENAR TU VETERINARIA Y VENDER MEJOR SERVICIOS Y PRODUCTOS?

En muchas veterinarias, el ritmo de trabajo es intenso y constante. Clientes que llegan sin aviso, llamados de último momento, urgencias a campo y decisiones que se toman sobre la marcha.

En ese contexto, es fácil caer en una lógica donde lo importante queda siempre para después.

Sin embargo, hay una realidad que se repite en distintos puntos del país: las veterinarias que logran crecer de forma sostenida no son necesariamente las que más invierten, sino las que mejor se organizan.

Ordenar los procesos internos puede parecer una tarea simple, pero es, en realidad, uno de los cambios más potentes que puede hacer un negocio veterinario. No solo impacta en las ventas, sino también en la calidad del asesoramiento y en la

relación con los clientes.

Hay veterinarias que trabajan mucho, venden todos los días y tienen una cartera de clientes activa.

Pero aún así, sienten que el negocio está "estancado".

¿Por qué pasa esto?

Porque muchas veces el funcionamiento depende demasiado de la memoria, la experiencia o la urgencia del momento. Se vende cuando el cliente lo pide, se compra cuando falta mercadería y se recomienda en función de lo que se recuerda en ese instante.

A esto se suman otros factores frecuentes: falta de indicadores, roles poco definidos dentro del equipo, escaso tiempo para analizar números y una comunicación comercial débil o inexistente.

El resultado es un negocio que se sostiene, pero que pierde oportuni-

dades todos los días sin darse cuenta realmente.

La buena noticia es que no hace falta hacer una gran inversión ni incorporar tecnología compleja para mejorar.

El primer paso es decidir ordenar. Ordenar la información, ordenar la oferta, ordenar las tareas y ordenar la forma de trabajar. A partir de ahí, los cambios empiezan a aparecer. Para ejemplificar podemos armar este cambio en 6 pasos sencillos.

“MEJORAR LOS PROCESOS INTERNOS NO ES UNA CUESTIÓN DE TIEMPO O RECURSOS, SINO DE ENFOQUE”

1. INFORMACIÓN CLARA, DECISIONES INTELIGENTES

El punto de partida de cualquier mejora es contar con información confiable.

Centralizar los datos de los clientes en un solo lugar —ya sea una planilla o un sistema— permite tener una visión mucho más clara de cada establecimiento. Conocer el rodeo, el sistema productivo, el historial de compras y los planes sanitarios recomendados no solo mejora la organización, sino que cambia la calidad de las decisiones.

Dejar de depender de la memoria permite pasar de reaccionar a planificar.

2. MENOS DISPERSIÓN, MÁS FOCO

Una veterinaria que vende “un



“Si trabajo mucho, vendo todos los días y tengo una cartera de clientes... ¿Por qué estoy estancado?”

poco de todo” suele tener más dificultades para crecer. En cambio, cuando se organizan las líneas de negocio —por ejemplo, sanidad, reproducción y nutrición— todo se vuelve más claro: qué ofrecer, cómo comunicarlo y dónde poner el foco.

Además, entender el peso de cada línea dentro del negocio permite detectar oportunidades concretas.

En muchos casos, la prevención sanitaria representa la mayor parte del gasto productivo, y ahí hay un enorme potencial.

3. VENDER MEJOR NO ES VENDER MÁS: ES VENDER CON MÉTODO

Uno de los cambios más importan-

tes es pasar de la venta espontánea a la venta planificada. Implementar protocolos simples —como recordatorios sanitarios, seguimientos o recomendaciones programadas— permite anticiparse a las necesidades del cliente.

Esto no solo mejora las ventas, sino que también posiciona al veterinario como un profesional que acompaña y planifica, no solo como alguien que responde a la demanda.

4. EL STOCK COMO ALIADO (Y NO COMO PROBLEMA)

Un stock desordenado genera dos problemas clásicos: productos que faltan cuando se necesitan y productos que quedan inmovilizados.

Organizar un stock mínimo en base a

ventas históricas o productos clave permite encontrar un equilibrio.

No se trata de tener más mercadería, sino de tener la correcta, en el momento adecuado.

Este cambio, aunque parezca operativo, tiene un impacto directo en las ventas y en la salud financiera del negocio.

5. ANTICIPARSE VENDE: PENSAR EN CALENDARIO

El negocio veterinario no es estático: sigue los tiempos de la producción. Trabajar con un calendario comercial alineado a esos momentos —pre-servicio, parición, destete— permite adelantarse a las necesidades del productor.

Además, abre la posibilidad de generar acciones de valor, como charlas, capacitaciones o campañas específicas.

Quien se anticipa, no solo vende más: vende mejor.

6. UN EQUIPO ALINEADO VALE MÁS QUE CUALQUIER ESTRATEGIA

Muchas veces, los problemas no están en la falta de ideas, sino en la falta de coordinación.

Definir roles, habilidades y canales de comunicación interna permite que las mejoras realmente se implementen.

Un equipo que comparte información y tiene objetivos claros trabaja con más eficiencia y menos desgaste.

LO QUE NO SE MIDE, NO SE MEJORA

Incorporar indicadores simples puede marcar un antes y un después:

- » Ventas por línea de negocio.
- » Productos sin rotación.
- » Cantidad de clientes activos.

No hace falta complejidad: lo importante es empezar a mirar el negocio con datos. Medir permite corregir, ajustar y tomar decisiones con mayor seguridad.

EL VERDADERO RESULTADO: UN CAMBIO DE POSICIONAMIENTO

Cuando una veterinaria se ordena, los resultados empiezan a aparecer en distintos niveles. El equipo trabaja mejor, las recomendaciones son más consistentes y las ventas dejan de depender del azar. Pero hay algo más importante: cambia la forma en que el cliente percibe al veterinario. Deja de ser un proveedor de productos para convertirse en un asesor estratégico. Ordenar no es una tarea administrativa, es una decisión de crecimiento.

En definitiva, mejorar los procesos internos no es una cuestión de tiempo o recursos, sino de enfoque. Las veterinarias que logran dar este paso no solo mejoran su negocio, sino que construyen una propuesta más profesional, más sólida y sostenible en el tiempo.

Porque, en un contexto cada vez más competitivo, el diferencial no siempre está en lo que se vende... sino en cómo se trabaja. **AR**



SOMOS UNA SOLUCIÓN INTEGRAL
PARA VETERINARIOS
DE TODO EL PAÍS.



HACÉ TU PEDIDO



PRODUCTOS DE CALIDAD



LLEGAMOS A TODO EL PAÍS



SOPORTE PROFESIONAL



OPCIONES DE FINANCIACIÓN



CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE



CADENA DE FRÍO ASEGURADA

+54 353 4017385

@vetstorevm

Porfirio Seppey 1669, Villa María, Córdoba

SUIZO ARGENTINA

Representante exclusivo de



Seguinos en nuestras redes

/suizosaludanimal

Suizo Argentina Salud Animal

SUIZO ARGENTINA ES UNA MARCA REGISTRADA DE SUIZO ARGENTINA S.A. - CUIT: 30-51696843-1. ELANCO™ Y EL LOGO DE LA BARRA DIAGONAL SON MARCAS REGISTRADAS DE ELANCO™ O SUS AFILIADAS. 02026 ELANCO™ / SUIZO ARGENTINA S.A. DISTRIBUYE Y COMERCIALIZA PRODUCTOS DE LA CARTERA DE ALLTECH BIOTECHNOLOGY S.R.L. Y ALLTECH DO BRASIL AGROINDUSTRIAL LTDA, QUIENES CONSERVAN LA TITULARIDAD DE TODOS LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y MARCAS.

¿DE QUÉ DEPENDE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA EN UNA GRANJA PORCINA?

Segundo Llorente, de Llorente Hnos., detalla cómo la empresa familiar llegó a transformar granos en carne, integrar toda la cadena y proyectar 2.000 madres.

De la Redacción de MOTIVAR

redaccion@motivar.com.ar

La industria de porcinos en la Argentina duplicó su tamaño en la última década. Sin embargo, aún tiene margen para crecer, enfrentando desafíos, desde los altos costos de inversión inicial hasta la falta de competitividad exportadora.

En un nuevo episodio de **MOTIVAR en Foco**, Facundo Sonatti conversa con Segundo Llorente, de Llorente Hermanos, sobre cómo una empresa familiar centenaria apostó por transformar granos en proteína animal de manera integrada, desde el campo hasta el mostrador.

La incursión porcina de esta firma comenzó en 2005 al analizar el abastecimiento de cereales y la necesidad de agregar valor en origen. "Nos empezamos a plantear la ineficiencia de llevar todo el grano al puerto. Queríamos con-

vertir ese grano en proteína para agregar valor y ahorrar fletes", sostuvo.

Hoy, gracias a un riguroso manejo de los procesos, logran una excelente conversión grano-carne de 2,5 kilos de alimento por cada kilo producido, alcanzando un nivel de producción anual de aproximadamente 4.000 kilos de carne por cada madre.

¿De qué depende esta eficiencia productiva? "A diferencia del tambo, esto es una fábrica. Si vos hacés las cosas bien, sale todo bien, pero te diría que es todo factor humano", resumió Llorente.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

A pesar de estos buenos indicadores, los costos de producción porcina son elevados. Adquirir una madre significa, en realidad, cubrir toda la infraestructura necesaria para alojarla y hacerla producir.

Históricamente este costo de inversión inicial se calculaba en U\$S 5.000 por madre, pero en la actualidad esa cifra trepó drásticamente a los U\$S 7.000. Esto ha estirado el recupero de inversión, llevando el retorno a un horizonte de unos 10 años.



Facundo Sonatti, junto a Segundo Llorente en MOTIVAR en Foco.

Pese a esto, las expectativas de escala de la empresa son ambiciosas. Habiendo aprovechado herramientas de financiamiento en sus inicios (como los créditos del Bicentenario para llegar a 1.000 madres en 2011), hoy poseen 1.250 madres en producción y proyectan alcanzar las 2.000 para el año 2030.

LA SANIDAD, FACTOR CLAVE

Para sostener este nivel de inversión es clave destacar la sanidad animal.

Llorente advierte que el mayor riesgo de la actividad en Argentina es sanitario. Es que, si atacara, por ejemplo, la enfermedad de Aujeszky, se podría obligar a vaciar por completo una granja. Las con-

secuencias serían catastróficas: una pérdida enorme de tiempo productivo y rentabilidad, ya que toda esa millonaria inversión en infraestructura quedaría completamente ociosa.

La clave de la empresa está en la comercialización mediante la integración vertical. Operan un frigorífico junto a otras firmas en la sociedad "5L" y llegan al consumidor mediante sus propias carnicerías "Tropa", ya presentes en varias provincias.

"Cuando vendés en pie te pagan lo que te pagan y estás medio atado. Toda esa integración del cerdo entero nos da flexibilidad, logrando controlar desde la producción del grano hasta el mostrador", asegura Llorente.

¿Es negocio entonces producir carne de cerdo? La respuesta de Segundo Llorente es contundente: "Ha sido mejor negocio en los últimos años y creemos que va a seguir siéndolo. Tenemos una mirada optimista". **AR**

Escaneá el Código QR y mirá la entrevista completa en YouTube



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



13° JORNADAS INTERNACIONALES DE VETERINARIA

Capacitación, actualización y encuentro profesional

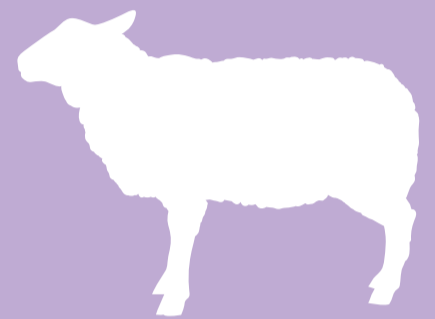
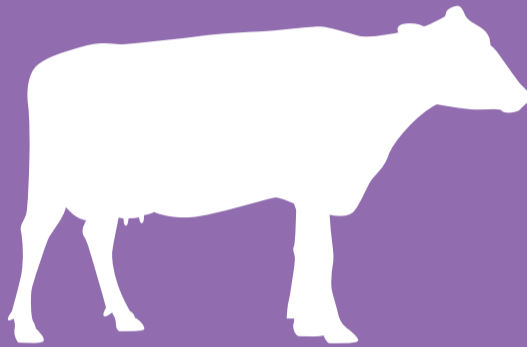
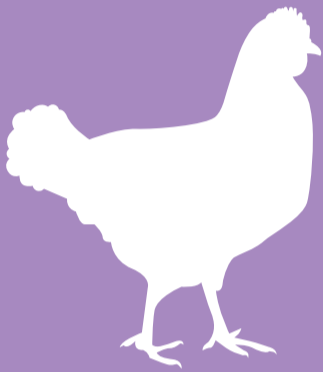
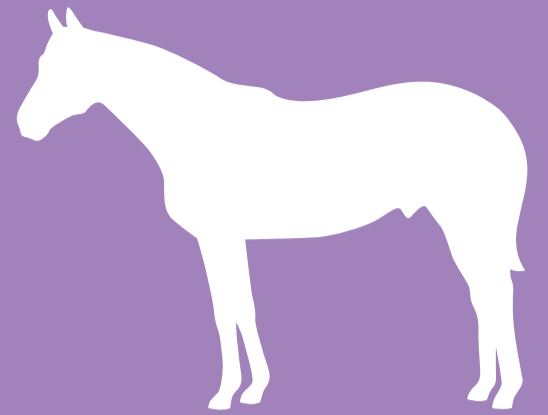
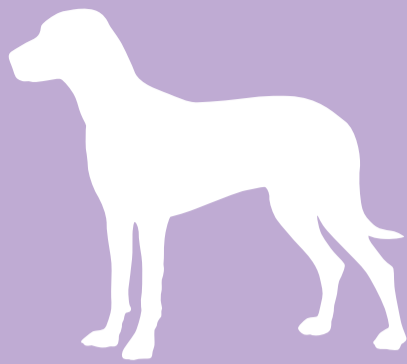
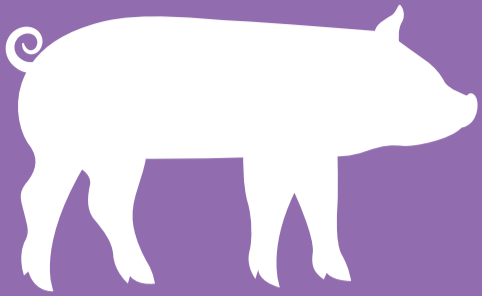
Mar del Plata | 21 y 22 de agosto 2026

Tickets ya disponibles

Más información e inscripciones:

www.jornadascvpba.com.ar





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

