

ABS América Latina News

Información para una ganadería más rentable

Plan Genético Ganador: Beef InFocus y Sexcel
aumentan la rentabilidad en los hatos lecheros

Una nueva investigación revela la superioridad
de la fertilidad de la genética ABS

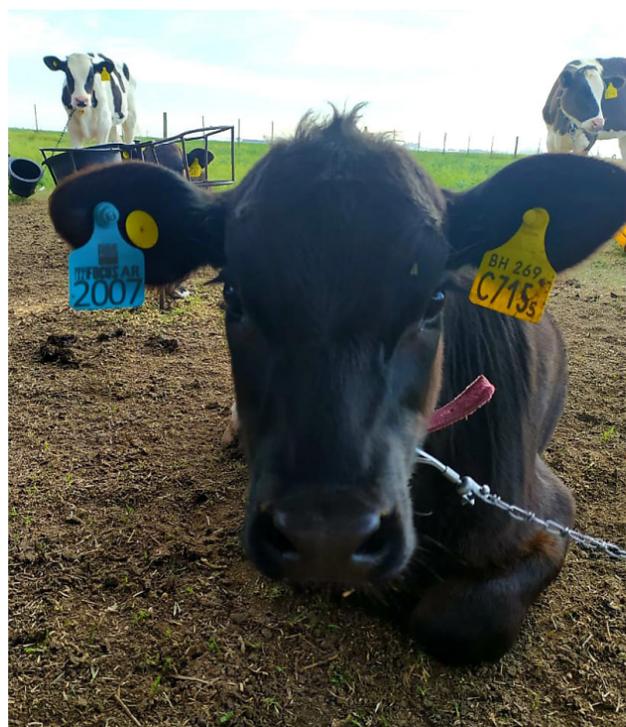


¡PROGRESO GENÉTICO ACELERADO!

Nuevos laboratorios de producción de embriones
en América Latina amplían el acceso a genética
mejoradora y tecnología ABS

Índice

- 04** *Monta Estacional*
Cómo la planificación genética asegura mejores resultados en la etapa de cría y recría
- 08** *Retrospectiva 2021*
Una mirada a los logros celebrados a lo largo del año y las expectativas para 2022
- 12** *Antecedentes Corporativos*
El Gerente Negocios Especiales & Comercial de ABS Uruguay, Pablo Harispe, cuenta su historia
- 14** *Nueva Alianza*
ABS y Grupo Beltrán unen fuerzas para la mejora genética de de tambos lecheros y rodeos de carne
- 16** *Plan Genético Ganador*
Beef InFocus y Sexcel revelan resultados impresionantes en propiedad chilena
- 19** *Embriones*
ABS abre tres nuevos laboratorios en América Latina, ampliando el acceso al progreso genético acelerado
- 22** *Sexcel*
La genética sexada de ABS multiplica la rentabilidad en la producción de leche
- 24** *Fertilidad*
Los números no mienten: un nuevo estudio muestra la superioridad en fertilidad de la genética ABS
- 28** *Artículo Técnico*
Marina Corral y Gustavo Sueldo comparten los beneficios de Beef InFocus
- 34** *Noticias Breves*
Las noticias que movieron a ABS en los últimos meses



¡Un momento para celebrar!

¡Qué año fue el 2021! Para ABS y para el mundo, fue un período de aprendizaje constante, marcado por desafíos que requerían fuerza, resiliencia, unidad y trabajo en equipo. Y los resultados de todo este trabajo no podrían ser mejores.

Hablando como Director Regional de ABS América Latina, 2021 quedará para siempre en mi memoria como el año en que nuestra empresa celebró su 80 aniversario. Hemos dedicado ocho décadas a contribuir al desarrollo de la ganadería mundial, transformando el campo en un lugar cada vez más marcado por la tecnología y la eficiencia.

En 2021, nos conectamos aún más con el productor de leche y carne. Ya sea a través de la asistencia in situ en el campo, o mediante acciones virtuales que nos conectan digitalmente, ABS vive con nuestros clientes la pasión por la genética y la ganadería.

También fue un año lleno de novedades. Uno de los aspectos más destacados es quizás el lanzamiento de embriones ABS NEO en Chile. Ahora los productores chilenos están experimentando por primera vez los increíbles beneficios de la tecnología de transferencia de embriones y están celebrando los resultados del progreso genético acelerado que solo ABS ofrece.

Acompañando esta innovación, fue con gran alegría que inauguramos el primer laboratorio comercial de producción de embriones en Chile, contribuyendo aún más a este logro.

Pero las celebraciones de 2021 no terminan ahí. Tecnologías como Beef InFocus, la solución Beef on Dairy de ABS, y la genética sexada Sexcel, que se ha convertido en una herramienta clásica para la producción de leche, continuaron mostrando su increíble potencial, y cada vez más propiedades nos hablan de los resultados obtenidos. de utilizar ambos productos: es una prueba viviente de que el Plan Genético Ganador merece su nombre.

En medio de la temporada de reproducción, los productores de América Latina también están impresionados con los resultados de la genética ABS. En México, la investigación científica ha demostrado la fertilidad superior de los toros ABS, y nuestra empresa también está celebrando nuevas alianzas que traerán aún más novedades al productor en 2022.

Todo esto y más lo puede encontrar en las páginas siguientes. Muchas gracias por acompañarnos un año más y espero que disfruten de la última edición de 2021 de nuestro ABS News.

¡Buena lectura!

Ricardo Campos
Director Regional - ABS América Latina



Colaboradores

ABS News es una revista informativa proporcionada por ABS América Latina

Periodista Responsable
Faeza Rezende - 12323/MG
faezarezende@namidiaassessoria.com.br

Gerente de Marketing y Comunicación
Livia França
livia.franca@genusplc.com

Diseño
NaMídia Assessoria

Colaboración
Javier Sarmiento
javier.sarmiento@genusplc.com
Anna Victória
anna.araujo@genusplc.com

Asistente editorial
Breno Cordeiro
Pedro Henrique Marino
Raiane Duarte
Leonardo Camargo



Tecnología de monta estacional: servicio especializado alineado con el mejoramiento genético

ABS Colombia ofrece una amplia asesoría tecnológica para estructurar programas estacionales específicos para los productores

El mejoramiento genético se basa en la planificación. Para hacer viables los calendarios estacionales, ABS ofrece un paquete completo de soluciones para ayudar al productor a tener los mejores resultados en la temporada de cría. Es el caso de los ganaderos de Colombia, como Edmond Gutiérrez, que ha conseguido aumentar su tasa de concepción en un 15% y su tasa de natalidad en torno al 20%.

“La tasa de concepción ha aumentado un 15%, ahora necesitamos 1,6 pajillas de semen para dejar preñada a una vaca y antes necesitábamos 2. Nuestra tasa de natalidad ha pasado del 60% a casi el 80%. La asesoría técnica es excelente. La calidad de nuestros terneros y el impacto que la monta estacional ha tenido en nuestra dinámica operativa nos ha hecho más organizados”, explicó Edmond, que es accionista de la empresa Ganadera Gutiérrez.

“La calidad de nuestros terneros y el impacto que la monta estacional ha tenido en nuestra dinámica operativa nos ha hecho más organizados.”



Gutiérrez tiene dos fincas ganaderas, Guata y Esperanza, que cuentan con los servicios de biotecnología de ABS desde hace cuatro años. En cuanto a la estructura, hay unas 700 hectáreas y 800 cabezas de ganado. Las propiedades utilizan pajillas de

toros Angus y Brangus.

“En nuestro caso, recibimos asesoría de ABS. El proyecto se basa en datos edafológicos y climáticos, de modo que las vacas aptas para la monta y/o la inseminación artifi-

cial queden preñadas y paran en las épocas del año en que la explotación ofrece la mejor calidad de forraje y las mejores condiciones para las vacas y sus crías”, explica Edmond Gutiérrez.

¿Qué es el apareamiento estacional?

La época de cría es un periodo importante para el productor, durante el cual se utiliza un sistema de apareamiento previamente planificado. Y la planificación no acaba ahí, esta labor de control repercute en la fecha en que nacerán los terneros, para que los partos se produzcan en las estaciones con las condiciones más favorables.

Cuando las decisiones sobre los valores estacionales se toman sin tener en cuenta los factores medioam-

bientales y de gestión, el rendimiento de los futuros animales de granja se ve comprometido. La naturaleza del régimen de lluvias, las temperaturas, la humedad relativa, la velocidad del viento y la radiación solar directa hacen que el ganado esté expuesto a condiciones climáticas que se correlacionan con el desarrollo de las vacas.

Así, para obtener buenos resultados, surge la necesidad de planificar la temporada de cría basándose en un análisis técnico y especializado. Este servicio desarrollado por ABS Colombia ha dado resultados sorprendentes. Los productores ya

están notando las ganancias porcentuales gracias a la planificación estacional.

El servicio de consultoría tecnológica que ofrece ABS hace uso de la geoposición del predio para obtener datos ambientales satelitales de la NASA y realizar una interpolación con la información meteorológica de las centrales del IDEAM de Colombia. Como parámetro, toma las cifras de las estaciones climáticas de los últimos 20 años. De este modo, el trabajo de ABS abarca todas las áreas fundamentales para la construcción de un calendario estacional estructurado.



“Con toda esta información comenzamos un análisis y una evaluación climática y medioambiental, donde podemos estimar cuáles son los meses en los que tenemos más y menos precipitaciones y los meses en los que tenemos las temperaturas máximas más altas y más bajas. También estimamos cuáles son los meses con la mejor radiación, y las horas mensuales promedio de dicha radiación más favorable para los animales y también decimos cuáles son los meses con la mejor velocidad del viento, etc.”, explicó el representante del equipo de Servicios Técnicos de ABS, Ricardo Camacho. Después, los datos ambientales se cruzan con la información de los animales, como su comportamiento reproductivo.

Por último, el cliente recibe un programa completa de las estaciones ideales para las proyecciones de apareamiento, parto y destete. Se crea el programa de apareamiento estacional, rico en contenido que, inclusive, basa el análisis en las características del rebaño. “Es una gran herramienta para hacer una evaluación genética de los animales que se están criando durante la misma temporada y mejorarlos”, dice.

Ricardo también aclara que los clientes están muy satisfechos e impresionados con los resultados obtenidos mediante el asesoramiento estacional de ABS. “No se trata simplemente de ir una vez a la finca y



establecer el diseño de apareamiento estacional, para no volver nunca más. Este seguimiento se realiza a lo largo de 3 años, que es el tiempo estimado para que el apareamiento estacional esté totalmente organizado y establecido. Durante los tres años visitamos al productor cada tres o cuatro meses y analizamos diversos factores como: qué hembras entran en servicio y cuáles ya han salido, cómo fueron los resultados de cada una de las temporadas de apareamiento, cuáles fueron los porcentajes de preñez y si se utilizaron los protocolos”.

El experto señala que año tras año se realizan cálculos de natalidad, creando estrategias para aumentar-

los. En Colombia, los técnicos señalan que hay porcentajes que varían mucho: en algunas zonas del país hay tasas de natalidad por debajo del 50%, donde ABS trabaja para aumentarlas en un 15%. Hay otras zonas del país donde las tasas pueden ser más altas, por encima del 65%, por lo que los aumentos serán menores, entre el 7% y el 12%. También hay ejemplos de tasas de natalidad del 82%, en las que se espera un efecto menor, que las eleve al 87-90%.



RÉCORDS DE IMPORTACIÓN, EXPANSIÓN FÍSICA Y MÁS CONECTIVIDAD: ABS CIERRA 2021 CON SALDO POSITIVO

El año 2021 fue un gran año para ABS América Latina, que registró crecimiento en numerosas áreas

La demanda de soluciones para la mejora genética está creciendo. Los criadores apuntan, cada día más, a impulsar la producción de animales superiores, ya sea para leche o para carne. En línea con este propósito, ABS trabajó en 2021 para generar cifras positivas para los

80º ANIVERSARIO

Este año, ABS celebró ocho décadas de existencia, ofreciendo soluciones biotecnológicas para la mejora genética. Una historia marcada por numerosos logros que culminaron en un portafolio completo de tecnologías. Presente en 70 países, la empresa atiende a

ganaderos y, en consecuencia, para el consumidor final.

El Gerente General de ABS América Latina, Ricardo Campos, aclara que, a través de una gestión estructurada, la empresa se ha distinguido en la ganadería. “¡Terminamos el

año 2021! No estuvo libre de desafíos, pero también tuvimos grandes oportunidades, a través del talento, compromiso y responsabilidad del equipo de ABS en América Latina, tuvimos éxito y buenos resultados.”

más de 70 mil productores de leche y carne en todo el mundo.

En América Latina, el trabajo llega a diferentes países, con diferentes necesidades, culturas y climas. El éxito pasa por la democratización del ser-

vicio, que se adapta a la especificidad de cada cliente, lo que hizo de 2021 un año lleno de objetivos cumplidos. En sincronía con el mercado, el fortalecimiento de la genética se llevó a cabo en todos los países en los que participa ABS.

EMBRIONES AHORA EN CHILE

En Chile destaca la ampliación de la estructura física y de servicio, con la apertura del primer laboratorio comercial de Fertilización In Vitro en Chile y posteriormente la oferta de la línea de embriones NEO. El laboratorio fue inaugurado en Osorno, y atiende al mercado de reproducción tecnológica, que tiene una gran demanda. La línea ABS NEO, un producto exclusivo de ABS, hasta entonces solo vendido en Brasil y México.



RÉCORD DE IMPORTACIÓN EN BRASIL

En Brasil, se batieron dos récords históricos de importación de genética. En abril, ABS importó 218.000 unidades de semen de Estados Unidos, mientras que a finales de agosto se alcanzó el record de 285.050 dosis de semen importado. De un registro a otro se generó un aumento de más de 30% en las dosis.

Además, Brasil aumentó sus unidades y abrió dos laboratorios de embriones, en el estado de Mato Grosso. Las nuevas instalaciones en Cuiabá y Sinop serán las encargadas de producir 55.000 embriones en el primer año; la previsión es un crecimiento del 10% anual.

Otro logro brasileño fue el lanzamiento de Super Dose, en abril, un nuevo producto especialmente diseñado como una solución completa para hatos de carne destinados al cruce industrial. Super Dose es la unión de tres productos ABS en uno: Fertility Plus, NuEra Genetics y ABS XBlack.



LA IMPORTACIÓN TAMBIÉN CRECE EN COLOMBIA

Colombia fue otro país que invirtió fuertemente en importaciones, en este caso de productos brasileños. Creció la de-

manda en tierras colombianas de semen y embriones de ABS Brasil. La expectativa es que Brasil crezca el nivel de expor-

taciones y que supere a Estados Unidos, convirtiéndose en el principal proveedor de genética para Colombia.

URUGUAY INICIA LA COMERCIALIZACIÓN DE TERNEROS BEEF INFOCUS

A fines de 2020 e inicios de 2021, ABS Uruguay dio un paso importante hacia la cadena productiva de la carne, que se reflejó en los meses siguientes. El país comenzó a comercializar los primeros terneros naci-

dos con genética Beef InFocus. Los resultados iniciales ya eran muy satisfactorios, los primeros animales de esta genética alcanzaron los 209 kg, cuando se estimó una media de 170 kg. En Uruguay, el destino de estos

terneros estaba garantizado por la alianza con Berrutti United Breeders & Packers, que se encargó de la adquisición de estos animales.

BEEF INFOCUS™

PRODUCTORES Y CONSUMIDORES MÁS CONECTADOS

Una de las herramientas fundamentales para la democratización del mejoramiento genético es Internet. Siempre enfocado en la globalización, ABS apostó aún más por las acciones digitales, desde retransmisiones en directo para presentación y venta de productos hasta el desarrollo de una aplicación para el productor.

Entre los innumerables y valiosos lives, podemos mencio-

nar el evento entre ABS América Latina y la Asociación de Ganaderos Angus y Brangus de Colombia (AsoAngusBrangus) en julio. Se realizó una conferencia en línea para presentar las últimas noticias sobre el uso de la genética Beef on dairy y su potencial para los productores de leche.

De esta forma, ABS trabaja con un equipo especializado en diferentes áreas, desde las

etapas de estudio para el desarrollo de nuevas tecnologías hasta los canales de comunicación, para llegar a todos los clientes y potenciales clientes. La expectativa para el 2022 es continuar fortaleciendo la expansión de la red de servicios, llevando soluciones de mejoramiento genético a más productores y contribuyendo a la producción sustentable de leche y carne.

Pablo Harispe

Puesto actual: Gerente Negocios Especiales & Comercial en ABS Uruguay

Fecha de inicio en ABS:

Formación académica:

Experiencia en el mercado: Más de 30 años de experiencia en ventas, servicios y productos.

Mayor proyecto realizado en ABS: Generación y activación de socios y cuentas nuevas que posteriormente se convertirían en cuentas clave de ABS en Uruguay. Más recientemente, ha estado trabajando para consolidar Beef InFocus en el país.



Para Pablo Harispe, el actual Gerente Negocios Especiales & Comercial en ABS Uruguay, la ganadería y la genética son más que su vida profesional. El contacto con el campo comenzó en la infancia y la pasión por el sector ya se vislumbraba desde temprana edad.

“Mi primera gran escuela fue la familiar, donde desde pequeño viví la pasión por la cabaña de vacas Holstein registradas. Después de mis estudios secundarios, trabajé como vendedor de productos para varias empresas del sector, entre ellas ABS. Desde entonces, la empresa me ha ofrecido capacitaciones en ventas, servicios y productos. Así diría que toda mi capacitación profesional me la brindó ABS”, comenta.

Más de 30 años después, ABS sigue siendo una parte esencial de la vida diaria de Pablo. “Durante todo este tiempo me desarrollé como comercial, además de haber sumado ya 25 años como Evaluador de GMS y participar en el gerenciamiento de varias otras áreas y proyectos”, dice el gerente.

Por ejemplo, Pablo participa continuamente en la asociación de ABS con Conaprole & Prolesa, la principal industria láctea de Uruguay. También fue quien firmó el convenio con Frigorífico Las Piedras, llevando genética probada, trazada y certificada a productores rurales. Además, Pablo también tiene contacto directo con cuentas clave como Olam & Estancias del Lago y fue respon-

sable del acuerdo con Berrutti Breeders & Packers, un proyecto de suma importancia para la consolidación de Beef InFocus en el país.

“Hoy estamos celebrando nuevas asociaciones con OBT, generando terneros con genética de valor ABS”, revela. El trabajo de campo es diario y no hay pausas, y esta es una de las pasiones del gerente.

“Mi rutina es muy diversa, ya que siempre estoy buscando nuevas oportunidades. Me gusta madrugar y hacer que cada día sea único y especial, aprovechando siempre lo más preciado que tenemos: el tiempo”, dice. La filosofía integral de trabajo y ética de Pablo ha marcado la diferencia en el contacto con los clientes y socios de ABS.

“Hoy más que nunca contamos con un equipo sumamente preparado en la región del Cono Sur, y tenemos la oportunidad de implementar nuevas ideas que contribuyan a ofrecer soluciones de alto valor para los productores uruguayos y latinoamericanos. ABS es la empresa en el sector que aporta más tranquilidad al cliente, gracias a planes genéticos eficientes y sostenibles”, presume.

En su día a día profesional, Pablo representa los valores que la propia ABS ha defendido en sus operaciones alrededor del mundo durante 80 años: “Pasión, compromiso, responsabilidad y lealtad hacia la empresa, colegas y clientes. El desarrollo continuo de ideas e innovaciones propuestas que se adaptan a cada necesidad. El compromiso de entregar el mejor resultado para el productor. ¡Eso es ser ABS!”, agrega Pablo.

Finalmente, el gerente analiza el futuro de ABS en América Latina, un futuro prometedor lleno de posibilidades de crecimiento.

“Las oportunidades son ilimitadas. Estamos en pleno desarrollo en la producción de alimentos de proteína animal con el aporte de nuestro núcleo NuEra y Beef InFocus. Genus y ABS continuarán construyendo un capital humano que estará en constante desarrollo de herramientas para mejor alimentar el mundo, de manera más eficiente y con mayores ingresos para toda la cadena productiva”, concluye.

NUEVO PROYECTO DE ABS PREMIA A LOS PRODUCTORES POR EL USO DE NUESTRA GENÉTICA

Con el Círculo de Beneficios ABS Valor de Carne, los clientes que venden animales con genética ABS reciben crédito para la compra de nuevas dosis de semen

El aumento de la accesibilidad es uno de los aspectos más interesantes de las tecnologías relacionadas con la genética. A medida que llegan al mercado soluciones nuevas y más avanzadas, las herramientas que antes se consideraban caras para la mayoría de los productores rurales se vuelven más accesibles, lo que hace que cada vez más establecimientos conozcan y utilicen

los beneficios del progreso genético.

Con esto en mente, ABS desarrolló una nueva forma de llevar las ventajas de la genética a los productores de carne y de leche en Argentina. Es el Círculo de Beneficios ABS Valor Carne, que tiene como objetivo devolver a los clientes créditos genéticos a cambio de la venta de sus animales al Feedlot de Nova-

ra S.A, de Grupo Beltrán.

El Círculo de Beneficios complementa el exclusivo **Índice de Valor Genético ABS (IVG)**, un índice que clasifica productores de cría y los evalúa en función de la calidad genética de sus animales, relacionándolo directamente con la proporción de inseminaciones con productos ABS utilizado sobre el rodeo.

“Esta nueva iniciativa de ABS trae muchas ventajas”, dice la Gerente de Desarrollo de Producto de ABS Argentina, Marina Corral. “Todo el proceso contribuye a mejorar la eficiencia de la producción, desde la genética superior que se ofrece al productor, hasta la comercialización de los animales nacidos, reduciendo los costos de transacción y asegurando un destino para estos animales, ya sea como resultado del uso de la genética convencional o también Beef InFocus, la tecnología beef on dairy de ABS”, comenta.

Los productores de leche, también son parte fundamental de este acuerdo, el cual se hace extensivo a todos los tambos que utilicen la tecnología Beef in Focus, identificados con caravanas que proporcionan ABS sin cargo, para certificar la trazabilidad del producto al Grupo Beltrán. Ellos también obtienen una dosis sin cargo como crédito por

cada animal entregado al grupo.

Para llevar a cabo todo el proyecto relacionado con la venta de animales, ABS firmó una alianza estratégica con Novara S.A de Grupo Beltrán. “Es una nueva y disruptiva forma de hacer negocios, y de esta manera, premiar al cliente por la excelencia en el uso de las herramientas genéticas proporcionadas por ABS”, explica Marina.

Pero, ¿cómo funciona el acuerdo entre ABS, los productores y el Grupo Beltrán?

“Es muy sencillo”, aclara la gerente. “ABS proporcionará el contacto entre el productor y el comprador, posibilitando un acuerdo entre particulares. Si se confirma la venta, el cliente de ABS recibe una dosis de semen

como crédito, con el fin de continuar el proceso de cría de animales más eficientemente, volviendo al círculo cada vez más sólido, con alianzas más beneficiosas para todas las partes, tanto productivas como estratégicas”, dice.

Además de acortar el tiempo entre la venta y la compra y tener la posibilidad de vender sus animales al Grupo Beltrán, el productor también se beneficia automáticamente del uso de soluciones ABS, que contribuyen al progreso genético continuo del rodeo. De esta forma, la rentabilidad se pone en primer plano y todos los involucrados se benefician. Desde el uso de las mejores genéticas hasta la optimización de los parámetros productivos, incluyendo un aumento general de la rentabilidad y una reducción de los costos de comercialización.





¡Éxito de un extremo a otro!

Propiedad chilena intensifica la productividad a través del cruzamiento con razas sintéticas y tecnologías ABS

Los grandes productores en Latinoamérica invierten cada vez más en el potencial de las tecnologías genéticas y buscan modernizar sus líneas de producción. La combinación entre tradición y herramientas innovadoras genera frutos, potencia resultados y renueva historias dentro de la ganadería. Se trata de casos como el del Fundo Chahuilco, ubicado en Río Ne-

gro, en la Provincia de Osorno, Chile.

La propiedad del grupo Engler y Compañía es un campo ganadero tradicional, con más de 50 años de experiencia trabajando con el rubro engornero. Y la producción no se limita al ganado de carne. En los últimos 15 años, el equipo de la propiedad también ha comenzado a

trabajar con el sector lechero, mostrando un desarrollo extremadamente positivo.

Hoy, el rebaño del Fundo Chahuilco tiene un promedio anual de 2.000 animales – 1.200 vacas lecheras y su progenie, y en engorda alrededor de 200 a 300 animales por año.



Hace poco más de un año, en octubre de 2020, el equipo de la propiedad invirtió en soluciones genéticas para aumentar la productividad. Las herramientas ofrecidas por ABS permitieron optimizar el avance de las dos cadenas productivas del predio.

“ABS nos ha permitido fortalecer el desarrollo genético de nuestras vacas lecheras, optimizando el uso de los vientres para, al mismo tiempo, producir terneros con genética de carne. La totalidad de inseminaciones, tenemos una distribución del 70% en leche y 30% en carne. En la leche, estamos usando semen convencional para el de las vacas en ordeña, sexado (Sexcel) para las vaquillas que entrarán a producción de leche. El resto de las vacas, 30%, se insemina con semen Beef InFocus”, comenta Felipe Bugueño, Gerente de Operaciones del Fundo Chahuilco.

La genética Beef InFocus abrió las puertas del Fundo Chahuilco al cruzamiento con razas sintéticas terminales. Según Felipe, con los animales terminales, el equipo dio un nuevo enfoque al engorde, gestionándolo como un negocio completamente independiente de la lechería. “Hemos destetado casi la totalidad de terneros a los 70 días y con ganancias de peso bastante competitivas”, apunta.

Según Camila Mendoza Toledo, Gerente de Producto Carne Cono Sur de ABS, los beneficios en el caso del



Fundo Chahuilco son muchos. “En la parte lechera, se ven beneficiados por facilidad de parto, disminución en los días de gestación, ayudando a ingresar antes a la vaca a la ordeña, terneros y terneras con buena sobrevivencia y calidad. Pudiéndolos vender a corta edad una vez calostrados, así se descongestionan terneras y se les da un cuidado mucho más apropiado a las terneras que serán la generación de recambio”, dice.

La gerente también señala que se presentan varias ventajas en la producción de carne. “Tienen mayores ganancias, en menos días y por supuesto, otorgando una calidad de carne extraordinaria”, dice.

Camila explica que la gestión de las tecnologías genéticas en la propiedad se realiza a través de una amplia asesoría de los servicios técnicos y genéticos, aliada a los objetivos del equipo. “Con sus tasas, se evalúa la necesidad de vaquillas de reemplazo

por temporada y además, se analiza cuáles son los mejores animales que se tienen en su rebaño, todo esto por medio de un ranking que se hace con base a un índice costumizado para cada cliente, donde se consideran múltiples factores”.

De acuerdo con la gerente, una vez trazado el objetivo, se va constantemente evaluando y acompañando la producción. “Sabemos que todo es muy dinámico y se requiere ir midiendo si se están cumpliendo las metas de inseminación por semana, hembras disponibles, hembras preñadas”, comenta.

A los ojos de Felipe, este apoyo juega un papel fundamental en el éxito de la alianza y enriquece la productividad del Fundo Chahuilco. “El servicio es muy bueno. No sólo están muy presentes durante el encaste, sino que nos acompañan todo el año con asesorías y capacitaciones asociadas a todo lo que tiene que

ver con la reproducción del ganado. Siempre con muy buena disposición y cordialidad”, dice.

El gerente de operaciones también reflexiona sobre la importancia de invertir en genética y tecnología. Según él, el trabajo con ABS ha consolidado el éxito de una marca que, incluso después de cinco décadas, sigue buscando alternativas para innovar.

“En primer lugar, es gratificante poder avanzar en el desarrollo genético más rápido de lo normal. Además, el desarrollo de tecnologías como Sexcel nos permite liberar vientres de lechería para utilizar otros tipos de semen, como el Beef InFocus, el que a su vez nos permite disponer de

un animal con características que se adaptan muy bien a nuestro negocio de engorda”, dice.

“No sólo están muy presentes durante el encaste, sino que nos acompañan todo el año con asesorías y capacitaciones asociadas a todo lo que tiene que ver con la reproducción del ganado.”

Para Camila Mendoza Toledo, las perspectivas de futuro de la propiedad son prometedoras. Esto se debe no solo al éxito de las tecnologías

ABS, sino también a la gestión eficiente del rebaño y al compromiso del equipo de hacer el mejor trabajo posible.

“Creo que ellos están encarando un gran desafío, siendo muy profesionales en el campo, capacitando a su personal, teniendo un muy buen trato, con altos estándares de bienestar animales, incorporando genética y cada vez siendo más precisos en sus decisiones, y lo más importante es siguiéndolas y evaluándolas. Sin dudas, están haciendo muchos esfuerzos para poder demostrar su eficiencia genética y eficiencia en la forma de trabajar. Es un campo ideal para poder aplicar nuevas tecnologías como Sexcel y BIF”, concluye.



¿Quiere saber más sobre el Plan Genético Ganador de ABS? Haga clic aquí y vea el vídeo.

EMBRIONES: ABS ABRE TRES NUEVOS LABORATORIOS EN AMÉRICA LATINA

Los nuevos laboratorios tienen como objetivo acelerar la mejora genética y ofrecer la mejor tecnología a los clientes

La tecnología de transferencia de embriones es la cara de una ganadería moderna. Con ganancias genéticas aceleradas y cada vez más accesibles (incluso para pequeños productores), es una herramienta muy útil para cualquier ganadero que busque incrementar el progreso genético de su rebaño.

Para expandir el mejoramiento genético y fortalecer la implementación de una ganadería más moderna en América Latina, ABS aumentó sus instalaciones y productos durante el segundo semestre de 2021.



Se instalaron y abrieron nuevos laboratorios de embriones en Brasil y Chile. Además, Chile también inauguró la línea de embriones ABS NEO.

Los productores chilenos ahora tienen acceso a la eficiencia y modernidad del primer laboratorio comercial de fertilización in vitro (FIV) del país. El establecimiento está ubicado en Osorno. La instalación de la unidad se había planificado durante un poco más de dos años.

Según Rodrigo Untura, gerente de Cuentas Estratégicas Globales de ABS, la inversión posibilita un mayor crecimiento del sector. "El proceso abre muchas oportunidades de negocio, como la venta de genética a través de ABS NEO, la búsqueda de los mejores toros sexados o convencionales, un banco de embriones congelados que se pueden utilizar en

el mejor momento, además del considerable aumento de la producción y la calidad de la leche y la carne del país."

Para Juan Esteban Sorromostro, responsable de la región Cono Sur, que incluye Argentina, Chile y Uruguay, el lanzamiento del laboratorio fue una gran noticia para toda la región. "A través de nuestra plataforma de embriones, los productores chilenos podrán aumentar significativamente la velocidad del progreso genético. Obtener un mayor avance genético en cada intervalo generacional significa que los productores también aumentarán la rentabilidad de sus rebaños", comenta.

El agente comercial de la región sur de Chile, Víctor Ávila, explicó que el laboratorio ayuda a obtener animales superiores. "Para la indus-

tria láctea, esperamos un impacto positivo al acelerar la selección de animales con excelentes sólidos y beta-caseína A2A2. En el caso de la carne, debemos tener rebaños con mayores ganancias de peso, eficiencia alimenticia y calidad de carne y carcaza", evalúa.

Con la instalación del laboratorio de FIV, Chile también amplió su catálogo de productos, que ahora incluye la línea de embriones ABS NEO. El producto es una solución exclusiva de ABS Global, que anteriormente solo estaba disponible en Brasil y México.

La tecnología consiste en desarrollar embriones con la mejor genética materna (donante) y paterna (toro), con el fin de obtener una evolución genética completa y acelerada, avanzando hasta cuatro generacio-

nes en una sola. ABS NEO trabaja con un enfoque en los diferentes sistemas de producción en Chile, tanto en pastoreo, robótico, y en sistemas de manejo intensivo.

La expectativa es ampliar aún más esta posibilidad. Según Rodrigo Untura, el objetivo es llevar ABS NEO

a más países. "Estamos en proceso de legalizar el laboratorio de FIV para poder exportar. Esto sucederá pronto y Chile podrá exportar no solo a los países vecinos, sino también a Asia. Por ejemplo, China es un cliente fuerte para Chile", reveló.



Conozca más sobre la llegada de ABS Neo a Chile en este vídeo especial. ¡Haga clic aquí!



"Obtener un mayor avance genético en cada intervalo generacional significa que los productores (...) aumentarán la rentabilidad de sus rebaños."

JUAN ESTEBAN SORROMOSTRO
Gerente - ABS Cono Sur



Sexcel en Colombia

Dos propiedades colombianas ya perciben los buenos resultados con el uso de Sexcel para la expansión del hato

Cada vez más productores en América Latina toman decisiones de producción basadas en la precisión que permite la biotecnología actual. Hoy en día, los avances científicos permiten aprovechar al máximo el potencial de la inseminación artificial en el ganado. Los criadores logran, a través de herramientas genéticas, ir mucho más allá de las probabilidades biológicas, asegurando el éxito de sus rebaños.

El semen sexado de ABS, Sexcel, es la alternativa ideal para crear preñeces, ya que proporciona una alta probabilidad de hembras, alcanzando una tasa relativa de concepción del 90% en comparación con el semen convencional. En Colombia, una historia de éxito representa la satisfacción de los clientes de ABS con la tecnología.

Las propiedades Hacienda La Isla y Hacienda El Recodo, ubicadas en Simijaca, en el departamento de Cundinamarca, utilizan la genética ABS desde hace más de diez años.

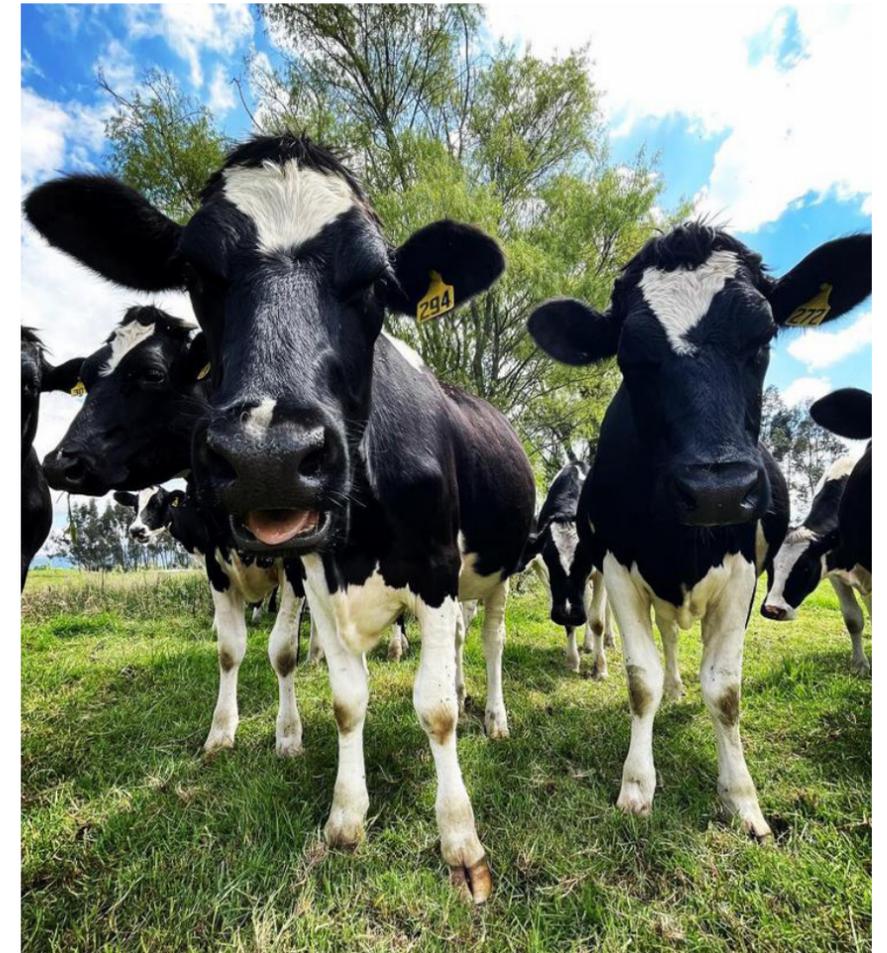


El equipo trabaja con la producción lechera y cría hembras Holstein. Actualmente, el rebaño total tiene 1250 animales holandeses.

En 2019, el productor y veterinario que asiste estas fincas, Juan Camilo Camacho, conoció la genética sexada de ABS y planificó su implementación en la producción de las propiedades. Según él, la inversión se facilitó debido a la comprensión de los beneficios de Sexcel. “Empecé a entender que es la única forma de crecer el número de animales en el hato, siempre y cuando se haga bien”, señala.

Hoy, con tan solo tres años de uso de la tecnología, el ganadero celebra los buenos resultados que promueve la herramienta y ve una sólida evolución en el rebaño en las fincas en cuanto a consistencia genética. “Son muy buenos toros, que permiten el mejoramiento genético que busco”, comenta.

Según Juan, Sexcel ayuda al equipo de las haciendas a resolver problemas específicos, aprovechar los niveles de producción y utilizar las mejores hembras del rebaño para reemplazarlas. “El semen sexado nos ayuda a poder obtener el número de crías hembras que necesito para generar mayor presión en el hato, teniendo recambio. Al generar esta presión, logramos descartar vacas que no son rentables tanto a nivel productivo, como reproductivo”,



dice.

Los animales creados a través de Sexcel aún no están en producción en las fincas La Isla y El Recodo. Sin embargo, Juan Camilo señala que ya se puede ver que las características de los animales ya marcan la diferencia, especialmente en lo que respecta a los nacimientos. “Me he dado cuenta que las crías son mucho más pequeñas. Esto sirve para novillas, pues la incidencia de distocia disminuye muchísimo”, explica.

Aunque los resultados obtenidos hasta ahora en las haciendas con el uso de Sexcel ya sean buenos, las perspectivas son aún mejores para el futuro del rebaño.

Combinado con la impresionante gestión veterinaria del equipo en las haciendas La Isla y El Recodo, las soluciones genéticas y la asistencia técnica especializada de ABS contribuyen a una producción cada vez más prometedora.

Sexcel

Estudio de campo demuestra: ¡La fertilidad ABS es superior!

Una encuesta realizada en cinco establos mexicanos muestra resultados de fertilidad por encima del promedio gracias al uso de la genética sexada y tecnología beef on dairy de ABS

Cuando se trata de genética, la fertilidad es uno de los aspectos más importantes. Cuanto mayor sea la fertilidad, es más probable que los rasgos deseados pasen de una generación a la siguiente, lo que garantiza el retorno de la inversión y maximiza la productividad del rebaño.

En México, ABS realizó un estudio para comparar los resultados de fertilidad de diferentes tecnologías, tomando como referencia la fertilidad del semen convencional de la empresa. Los resultados no mienten: los productos ABS proporcionan la fertilidad que el productor necesita para garantizar buenas ganancias y el progreso genético más eficiente.

La investigación se llevó a cabo en cinco propiedades (designadas como A, B, C, D y E) que siguen diferentes planes genéticos. Los estudios com-

pararon la fertilidad tras inseminaciones con semen convencional, genética sexada Sexcel y Beef InFocus, la solución ABS exclusiva para uso en rebaños lecheros, con la que se obtienen animales con genética de carne, aumentando la rentabilidad de la cadena productiva.

Las hembras inseminadas se organizaron según la edad, resultando en dos grupos: vacas adultas y vaquillas. Además, los animales también se dividieron según la lactancia: las hembras que estaban en su primera lactancia componían un grupo; las que estaban en la segunda lactancia componían otra y, finalmente, el resto se agrupaba en una tercera categoría.

Para **vacas adultas**, la fertilidad de la genética sexada osciló **entre 36% y 43%**, con un **promedio entre gru-**

pos de 40%. Las **inseminaciones con Beef InFocus** dieron como resultado una **fertilidad entre 31% y 44%**, con un **promedio de 36%**. Cabe destacar que en este segundo caso, el producto se utiliza en animales con más lactancias y servicios, por eso el porcentaje es menor que el de Sexcel.

En relación a las vaquillas, solo se realizaron inseminaciones con semen convencional y Sexcel. Mientras que la fertilidad con **semen convencional** estuvo **entre el 43% y el 61% (con un promedio de 56%)**, **Sexcel obtuvo resultados entre el 48% y el 58%, con una media del 55%**, solo un punto de diferencia con respecto a la genética convencional. Así, se puede notar que el uso de Sexcel en los primeros servicios garantiza una buena fertilidad.



Lo que esto nos muestra es que las tecnologías ABS ofrecen una fertilidad comparable a la del semen convencional, aumentando la rentabilidad para el productor y asegurando resultados positivos para el rebaño.

“En los cinco casos, los productores estuvieron muy satisfechos con los resultados de fertilidad de Sexcel y Beef InFocus y, actualmente, los rebaños B, C, D y E usan Sexcel para obtener el reemplazo a partir de las mejores hembras del establo. Los animales restantes, de menor valor genético, son inseminados con Beef InFocus”, explicó el representante de Servicios Técnicos de ABS México, Luis Alonso Ruiz.

Respecto a las estrategias adoptadas en cada finca, Luis Alonso explicó que la finca A segmenta el rebaño utilizando el CPH, a través del **GMS 2.0**, el programa de apareamiento ABS. El establo usa Sexcel en vaquillas vírgenes y en el **20% superior** de sus vacas productoras, semen convencional **entre 79-31%** y Beef InFocus al **30% o menos**. Es la estrategia denominada por ABS como Plan Genético Ganador.

La finca B estaba utilizando Sexcel en vaquillas vírgenes y vacas de primera lactancia y segunda lactancia en los dos primeros servicios pero debido a los excelentes resultados con Sexcel, actualmente selecciona a través del CPH los mejores animales para producir sus reemplazos



necesarios. Todo el hato restante utiliza Beef InFocus, ya que también crían, desarrollan y engordan estos animales con excelentes resultados de ganancia de peso, conversión alimenticia y calidad de la carcaza.

La finca B actualmente segmenta los animales según el número de lactancias, utilizando Sexcel en vaquillas vírgenes, vacas de 1ra lactancia (primeras tres porciones y luego Beef InFocus), dos vacas lactantes (primeras dos porciones y luego Beef InFocus) y vacas de 3 o más lactancias 100% Beef InFocus.

Gazi Issa de Lara, propietario de Granja Palestina SA, nombrada como propiedad B en el estudio, explica que es cliente de ABS desde hace 25 años y está contento con los resultados obtenidos a través de las soluciones. Granja Palestina SA está ubicada en la ciudad de Francisco I. Madero, estado de Coahuila. Actualmente, tiene alrededor de 5 mil animales.

“Utilizo Sexcel y Beef InFocus, junto con el Programa GMS y me gusta la fertilidad que he obtenido. Me gusta mucho el mejoramiento genético, con el uso de GMS y Beef InFocus, para obtener una mayor ganancia económica, ya que todos los animales generan un valor económico importante”, dijo Gazi.

En los rebaños C, D y E, la estrategia es utilizar Sexcel en vaquillas

vírgenes. En vacas de producción se utiliza Sexcel en el primer servicio, en servicios posteriores se utiliza semen convencional y Beef InFocus.

Según el estudio, es posible concluir que Sexcel tiene una excelente tasa de concepción (TC) en el 1er servicio en relación a la fertilidad general (que incluye semen convencional y semen de carne), así como en otros servicios, con un promedio de 40%, independientemente del número de lactancias.

Beef InFocus también demuestra un gran rendimiento, por encima de la media general, ya que alrededor del 50% se utiliza en vacas con 3 o más lactancias. Sexcel mostró ex-

celentes resultados en comparación con el uso de semen convencional.

Luiz Alonso agregó que los productores ya pueden ver los beneficios de las soluciones ABS. “Descartaron el uso de semen convencional, ya que están engordando a los animales nacidos en su rebaño y ya han evaluado las diferencias en ganancia de peso, rendimiento y calidad de la carcaza de los animales cruzados, resultantes de Beef InFocus, en comparación con animales con genética Holstein. Por lo tanto, diversificaron sus fuentes de ingresos, sumando la producción de carne a sus empresas”, concluye.



Leche + carne: Máxima rentabilidad

Como mejorar el rodeo de leche a través de la producción de carne de calidad



Marina Corral

Gerente de Desarrollo de Producto,
ABS Argentina (redacción general)



Gustavo Sueldo

Consultor y especialista en confinamiento
(aporte con análisis de datos finales e
información sobre faena y encierre)

Economía vs procesos productivos: como asegurar nuestra rentabilidad en el tiempo

En las economías de mercado, todos estamos a merced de parámetros que exceden a nuestro manejo, es por eso que en muchas oportunidades quedamos inmersos en un universo sin distinción (oferta) que no puede individualizar ni clasificar productivamente a todos los actores involucrados (mejores o peores productores). De esta manera, nuestros productos finales quedan estandarizados, unificados, y condenados a ser un commodity, hecho que muchas veces desalienta la excelencia productiva, si no vemos al final del camino una oportunidad de diferenciación, de premio, para generar

productos premium.

Si bien es histórico el intentar independizarnos y tener nuestra propia identidad frente a esta situación, sabemos que muchas veces la expectativa de que suceda queda trunca y todas las negociaciones nos envuelven en un gran grupo donde somos parte de un “todo” en el que no se distingue, quién tuvo mejor performance productiva, sea cual sea nuestra especialidad.

Es por eso, que la posibilidad de posicionarnos con indicadores mejorados en la oferta, da una cintura para la negociación, que antes no existía.

Ser protagonistas de los cambios, de lo que esperamos durante mucho tiempo que suceda, hoy es una realidad.

ABS, a través de la investigación y la mejora sistemática en lo que a genética respecta, ha seleccionado productos probados para dar herramientas ciertas a nuestros clientes, fundamentalmente en la toma de decisiones.

¿Qué producir y cómo hacerlo?

La estrategia productiva de Sexcel + BIF (Beef InFocus) para la mejora en eficiencia y rentabilidad dentro de los tambos es uno de los enfoques en los que más se ha trabajado en los últimos tiempos. En el exterior (Europa, USA, etc) desde hace mucho tiempo, así como también en productores de Argentina que ya han probado cómo pueden comenzar a obtener mayores beneficios.

¿Y en qué consiste?

En primer lugar, la posibilidad de generar una mejora en la genética contundente y demostrable, que es el corazón productivo del tambo, clasificando las mejores hembras para asegurar la reposición, mediante auditorías llevadas a cabo por el departamento de Servicios Técnicos, donde se trabaja puntualmente sobre cada establecimiento, según la necesidad individual.

Y en segunda instancia, este proceso deja al descubierto cuáles son las vacas “problema” en nuestra población, o las que no son deseables para perdurar genéticamente en el rodeo.

Es allí donde inicia este camino, convirtiendo una aparente debilidad, en una “fortaleza” productiva.

La posibilidad de inseminar esos animales con semen de carne probado especialmente sobre vacas de tambo, con todas las características tanto de performance carnicero (crecimiento, eficiencia alimenticia y calidad de canal) así como también de facilidad de parto, menores días de gestación, menor porcentaje de mortinatos y mayor fertilidad.

Experiencia en Argentina – Visión 360° y cambio de paradigmas productivos

Gracias a la visión de los productores locales, hemos podido replicar este suceso en nuestro territorio, más precisamente en la provincia de Córdoba, donde se encuentra más avanzado llegando hasta la instancia final.

Si bien hay varios establecimientos que se iniciaron en este camino, en Buenos Aires, y Santa Fé, además de Córdoba, hemos podido conseguir cerrar todo el circuito productivo desde la mejora en genética de tambo, producción de terneros de carne, relación con los engordadores, llegando hasta el frigorífico, para medir todos los parámetros de interés económico-productivos.

Esto sucedió con la Médica Veterinaria Adriana Garione, y su equipo de trabajo, en la localidad de Dalmacio Vélez Sarsfield, en el establecimiento Ea Chacras Oro Blanco.

Como en todos los casos, un impulso en la mejora productiva y un incremento de la rentabilidad son factores que todo el tiempo nos tie-

nen en vilo.

El poder configurar los sistemas para que den paso a producciones sostenibles y predictibles dentro de esta economía tan fluctuante, es un desafío que todos tenemos en nuestro horizonte. Tener la posibilidad de diversificar los riesgos, conduce a nuestro sistema a un estado sustentable que se va independizando de algunos factores externos, que tarde o temprano inciden dentro de nuestro tambo.

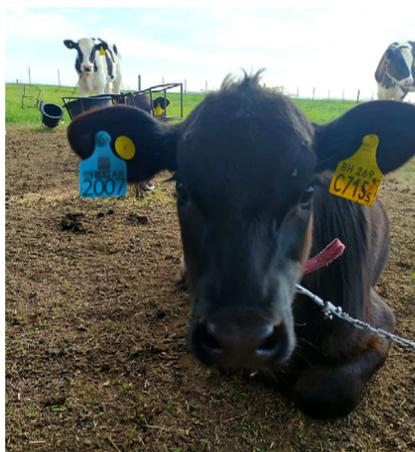
En el establecimiento Ea Chacras Oro Blanco, han llevado todo el proceso adelante, desde la inseminación y resultados en los nacimientos de terneros Beef InFocus, hasta la venta al engordador (Feedlot “Don Sebastian” del Grupo Beltrán) y los diferenciales en los márgenes económicos que son esperados cuando estamos frente a una innovación productiva de este tipo.

Los resultados obtenidos son varios y todos muy interesantes, tanto en la rusticidad y precocidad de los terneros nacidos, como así también en las ganancias de peso en la cría y rendimientos a faena, que se midieron, en comparación a los terneros Holando.



Un tema a tener en consideración, y que pudimos observar fue que la excelente crianza que recibieron en estaca fue uno de los fundamentos para que expresen todo su potencial genético en el periodo de engorde en el Feedlot (ver abajo análisis de engorde y faena).

En Ea Chacras Oro Blanco, también se llevó adelante parte de la recría, hasta un peso medio del lote de 240 kg, que coincide con una edad promedio de 7,5 meses.



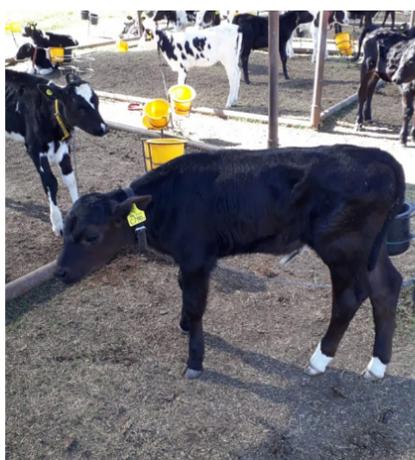
Período de encierre

Durante el tiempo que duró el encierre, los animales incrementaron su peso de 240 kg promedio a 372 kg las hembras y 413 los machos, en un periodo de 3,9 meses.

Vemos entonces, que el tiempo de terminación de un animal BIF es de aproximadamente 12 meses.

El análisis de los tiempos de encierre y la faena, serán detallados en un anexo aparte, para poder dimensionar, no solamente la calidad del producto (ternero Beef InFocus) sino también la performance diferencial observada.

Ciertamente en el tambo la producción central es la leche, pero por defecto o por leyes naturales, existe el nacimiento de machos, con lo cual, somos todos los tamberos, de alguna forma, productores de carne.



¿Pero qué sucede si ese producto no deseable, en lugar de generar una complicación, o encierres largos y de baja eficiencia, nos da la posibilidad de poder articularnos con la cadena de la carne? ¿Sumar otro activo a nuestro balance, solo por un análisis diferencial y una toma de decisión?

Hacernos eficientes de una manera que no esperábamos, intervenir con manejo solamente y generarnos más dividendos, es la oportunidad que hoy existe.

Volviendo al inicio, creemos que el paradigma productivo de estos momentos es hacer más, sin gastar más, eso es lo que nos hace elásticos para afrontar cambios, otorga estabilidad, y también ya no ser espectadores, si no activos protagonistas del cambio que esperamos.

Vínculo con empresas del sector: Acuerdo con Novara de Grupo Beltrán - ABS

Para continuar entregando valor al producto ofrecido, ABS y Grupo Beltrán (GB) han firmado un acuerdo por los animales con genética ABS, entendiendo ellos, a la genética como un valor agregado y determinante de la performance dentro del Feedlot.

Para terminar de generar un círculo virtuoso, en el que todos se articulen y todos ganen, los productores que entreguen terneros a GB, obtienen una dosis semen como rebate en nota de crédito en su cuenta, para continuar afianzando los lazos y como premio a la excelencia productiva.

En síntesis, podemos ver que el valor entregado se traduce en beneficios específicos para cada eslabón de la cadena:

1. Para el productor:

- Ganancia extraordinaria por animal vendido;
- Crédito de una dosis por animal entregado a Grupo Beltrán;
- Eliminación de gastos de comercialización a la venta;
- Fidelización del cliente con el canal de venta.

2. Para el engordador:

- Aumento en la eficiencia de conversión de los animales con genética T14;
- Menores tiempos de encierre
- Lotes de animales homogéneos;
- Mayor Kg de carne producidos por hembra con engrasamiento óptimo a faena.

3. Para el frigorífico:

- Animales con Buena infiltración de grasa;
- Terneza;
- Mayor rinde a faena.

Período de Encierre y Faena

Respecto a los resultados observados, comentaremos a continuación varios parámetros relevantes que marcan las diferencias significativas en encierre y faena, comparando la performance productiva entre ter-

neros Beef InFocus vs. los terneros Holando.

Resultados:

- Sanidad: la óptima sanidad y crianza en el tambo observadas en los animales permitió que se expresara todo su potencial genético tanto en los aumentos de peso y rinde esperados;
- Ganancia de peso: durante la etapa nacimiento hasta ingreso al Feedlot (aprox 7,5 meses) la ganancia promedio fue de 840 g/día;
- Rinde: El rendimiento promedio de todos los animales del lote fue de 2,5 puntos superior a los rindes de similares animales (terneros Holando), que salieron a la venta en el mismo periodo (agosto);
- Tiempo de encierre: en los machos disminuyó el tiempo en un 18% vs. los terneros Holando históricos, para llegar al nivel de terminación comercial buscada;



- Machos vs. hembras: para las hembras, en cambio, el tiempo de encierre fue mayor debido a que el bajo nivel de engrasamiento observado permitió aumentar los kg a faena, llegando al grado de grasa óptimo comercial y aumentando el rendimiento en 3 puntos. Esto representó un aumento del 30% en kg de carne producidos, respecto a las hembras producidas en el feedlot del mismo rango de peso de ingreso;

- Precocidad: la capacidad de llegar al momento de faena a los 11,7 meses mejoró la eficiencia de conversión debido a las altas tasas de crecimiento observadas en animales jóvenes;

- Calidad: la calidad de carne con respecto a terneza y sabor está asegurada, considerando la baja edad de faena, la infiltración de grasa en el músculo que lo vemos confirmado en el marmoleo.

Beneficios económicos para el productor

El productor obtuvo un diferencial de entre el 28-30% sobre los valores de mercado al momento de la venta comparados con terneros Holando Por lo tanto, los beneficios de la utilización estratégica del Beef InFocus se hacen extensivos a todos los eslabones involucrados en el proceso.

Análisis de Consumos en Encierre y Eficiencias BIF

Alimentación		
Kg MF Total	16.822	Kg MF
Kg MS Total	8.316	Kg MS
ConsMF/Animal/día	16,51	Kg MF
ConsMS/Animal/día	8,16	Kg MS
EfconvMF	13,05	Kg MF/Kg Carne
EfconvMS	6,45	Kg MS/Kg Carne

Datos de Faena

Beef InFocus

Variable	Media
Kg Ingreso	239,78
Kg Salida -5%	384,44
Kg Prod	144,67
Estadía	113,22
ADPV	1,27
KG Carne	235,57
Rendimiento	0,59

Holando

Variable	Media
Kg Ingreso	184
Kg Salida -5%	377
Kg Prod	193
Estadía	148
ADPV	1,302
KG Carne	209
Rendimiento	0,55

Macho BIF

Variable	Media	CV	Min	Máx
Kg Ingreso	240,67	1,27	238	244
Kg Salida -5%	413	3,09	399	424
Kg Prod	172,33	8,88	155	184
Estadía	127	0	127	127
ADPV	1,36	8,92	1,22	1,45
KG Carne	247	4,05	237	257
Rendimiento	0,6	2,99	0,58	0,62

Hembra BIF

Variable	Media	CV	Min	Máx
Kg Ingreso	239,6	10,65	218	282
Kg Salida -5%	372,8	12,9	304	429
Kg Prod	133,2	41,86	73	201
Estadía	102,2	33,23	65	127
ADPV	1,28	14,19	1,13	1,59
KG Carne	232,33	7,56	214	249
Rendimiento	0,58	0,2	0,58	0,58



LIVE

HISTORIAS DE ÉXITO EN PROGRAMAS DE TETF DE GRAN ESCALA

PARTICIPACIÓN:

RODRIGO UNTURA
Gerente de Cuentas Estratégicas Globales de ABS

8/SEP. 19h30
Hora de Brasilia
En Instagram: @sheep.embryo

TETF de gran escala

Durante el segundo semestre de 2021, ABS participó en varios eventos en línea, como conferencias, webinars, transmisiones de ventas y otros. En septiembre, el gerente de Cuentas Estratégicas Globales de ABS, Rodrigo Untura, fue el invitado especial de un webinar promovido por Sheep Embryo, empresa reconocida en el sector de la calificación profesional en el área de reproducción animal. Transmitido en vivo por Instagram, Rodrigo estuvo acompañado por el CEO de Sheep Embryo, Dr. Gustavo M.G. Santos, para presentar “Historias de éxito en programas de TETF de gran escala”.

ABS Argentina venta digital **CARNE**
13 al 16 SEPTIEMBRE

Invitados Especiales **CASAMÚ** Genética Confiable **LA AURORA**

100% VENTAS on-line

Venta Digital

Durante la tercera semana de septiembre, productores en Argentina, sin salir de casa, tuvieron la oportunidad de participar en una serie de ofertas especiales. ABS Argentina impulsó la **Venta Digital de Carne**. En esta ocasión, los criadores pudieron adquirir, a través de la acción digital, las soluciones genéticas más asertivas para sus propiedades. Además, también tuvieron contacto con representantes de ABS para aclarar dudas sobre los productos y servicios ofrecidos.

Expo Prado 2021

ABS también estuvo presente en ferias agrícolas durante el segundo semestre del año. El stand de ABS Uruguay formó parte de la feria agrícola más grande del país, **Expo Prado 2021**. Durante nueve días de septiembre, profesionales especializados atendieron a los productores que asistieron al evento. Los participantes tuvieron acceso a las mejores soluciones disponibles para la mejora genética de los rebaños. Expo Prado es realizada por la Asociación Rural de Uruguay, la institución más antigua del país en materia agrícola, fundada en 1871.

¡ABS EN EXPO PRADO 2021!
VISITA NUESTRO STAND DEL 10 AL 19 DE SEPTIEMBRE

EXPO PRADO 2021 Rentabilidad a través del progreso genético **ABS Uruguay**

Maratón Genética

El mes de octubre en Colombia estuvo marcado por la **Maratón Genética ABS**. A través de las redes sociales, ABS promovió transmisiones en vivo llenas de contenido y ofertas especiales sobre genética para carne y para leche. Entre los temas tratados en las vidas se encuentran: la relación económica entre el tamaño corporal del animal y la rentabilidad; el uso de toros bien considerados y su impacto económico en los rebaños reproductores; estrés por calor en vacas lecheras y sus efectos en la reproducción y Sexcel, tecnología de punta para el progreso genético.

ABS 80 AÑOS **OCTUBRE 2021**

Mes de **Maratón Genética**
ABS Colombia



XXIII Agroexpo

ABS también estuvo presente en la **XXIII Agroexpo**, durante la última semana de octubre, realizada en el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá, Colombia. La empresa de biotecnología presentó en la feria todas las novedades en genética bovina. Además, a los participantes también se les ofreció asesoramiento genético gratuito.

Congreso Internacional

Otro evento realizado en América Latina con la participación de ABS fue el Congreso Internacional de Carne y Proteína Animal, realizado en noviembre, en la ciudad de León, en Guanajuato, México. La undécima edición del evento marcó el regreso de las actividades en la ganadería mexicana. El stand de ABS fue un espacio de intercambio de información, donde los criadores pudieron conocer todas las novedades en genética para rebaños de carne.

