

# ABS América Latina News

Información para una ganadería más rentable

*Ganadería 4.0: Usando datos para decisiones genéticas rentables*

*Núcleo NEO: La base para la línea exclusiva de embriones de clase A: ABS NEO Premium*



**¡Más  
conectados  
que nunca!**

LAS ESTRATEGIAS PARA MANTERNOS UNIDOS  
(ASÍ SEA VIRTUALMENTE), FORTALECIENDO  
EL MERCADO, INCLUSO EN TIEMPOS DE  
DISTANCIAMIENTO SOCIAL



# Índice

06

## *Entrevista*

Rafael Ribeiro de Lima Filho ofrece una visión general de la agricultura en América Latina

12

## *Genética Sexada Sexcel:*

El poder de la tecnología en evidencia

16

## *El éxito de Sexcel en Argentina*

Multiplicando el número de hembras y aumentando la producción de leche en rebaños argentinos

20

## *Artículo Técnico*

¡Es el turno de los embriones!

24

## *Nuevas formas de conectarnos*

Las estrategias para mantenernos unidos (así sea virtualmente), fortaleciendo el mercado

30

## *Antecedentes Corporativos*

La trayectoria profesional de Namíbia Teixeira

32

## *Núcleo NEO*

La base para la línea exclusiva ABS NEO Premium

38

## *Servicios Técnicos*

Auditorías genéticas en México

42

## *Mirada desde el interior*

Los resultados de la genética ABS en lecherías chilenas

46

## *Ganadería 4.0*

Usando datos para decisiones genéticas rentables

52

## *Resultado en Campo*

Los resultados con Beef on Dairy en tambo lechero uruguayo

# *¡Muchas gracias!*

Tras meses de confinamiento, la crisis sanitaria ha sido un gran golpe no solo para América Latina sino para todo el mundo, trabajadores, productores, empresas de la cadena láctea y la de carne se han visto obstaculizados en su trabajo, en medio de una creciente incertidumbre y desconocimiento de cómo actuar.

Lo cierto es que el Covid-19 ha cambiado la forma de relacionarnos, nos ha obligado a reaccionar rápidamente y modificar el modo en que veníamos haciendo las cosas, junto con esto, aprovechar las herramientas que nos proporciona la tecnología.

Esta experiencia nos está demostrando que las personas de nuestra empresa son un equipo enormemente comprometido, innovador, abierto a aprender y a su vez a ser el apoyo que nuestros clientes necesitan, muchas acciones se han llevado a cabo y gracias a esto, nuestra compañía continúa trabajando sin interrupción y abasteciendo a nuestros clientes. En este escenario, que se ve tan adverso nos da también la oportunidad de aprendizaje, para desarrollar nuevas estrategias y acelerar la incorporación de nuevos canales de distribución.

Por otra parte, el fuerte compromiso de los productores de leche y carne han hecho que, a pesar de todas las dificultades, la cadena de abastecimiento de un elemento tan esencial como la leche y la carne no se hayan visto interrumpidas. Esto es digno de un gran reconocimiento.

Agradezco a cada uno de los trabajadores de ABS América Latina, que, pese a la incertidumbre causada por esta pandemia, han permanecido en sus trabajos presencial o virtual, con el mismo profesionalismo que caracteriza a nuestro equipo, demostrando su gran compromiso con la compañía.

Finalmente, en esta edición los invito a leer las distintas experiencias y actividades que se han realizado en este último tiempo.

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 Mercadeo y  
Comunicación**

Livia França

livia.franca@genusplc.com

**Diseño**

NaMídia Assessoria

**Colaboración**

Javier Sarmiento

javier.sarmiento@genusplc.com

**Asistente editorial**

Breno Cordeiro

Bruno Sousa

Pedro Henrique Marino

**Proyecto Gráfico**

Matheus Oliveira

matheus.oliveira@genusplc.com

# LO QUE HE APRENDIDO



“Sabemos que estamos viviendo un momento que pasará a la historia de la humanidad, así como que después de eso viviremos una “nueva normalidad”. El momento nos hizo (re) pensar, (re) inventar y también (re) descubrirnos a nosotros mismos. Lo que no sabíamos era que el Agro era tan poderosamente fuerte y hecho por personas con gran compromiso y determinación de seguir su misión, no solo de proporcionar alimentos para el cuerpo, si no también alimentando a nuestra sociedad con ejemplo de determinación para superar todas las dificultades fomentando la esperanza de que todo pase y que salgamos, mucho más adelante, mucho mejor de lo que entramos”.

**Márcio Nery**  
Director general de ABS Brasil





La principal lección que aprendimos es que las acciones virtuales funcionan y son importantes para el mercado, siempre que se apliquen estratégicamente. Para nosotros, fue una sorpresa ver cómo la pandemia, a pesar de ser un momento trágico y desafiante, trajo aspectos positivos al desarrollo del ganado en Colombia. Tanto nuestro equipo como los productores tuvieron que adaptarse a una nueva realidad, desarrollando acciones virtuales como estrategia para satisfacer las necesidades. La pandemia nos ha enseñado a crear nuevas estrategias que pueden contribuir a una mayor eficiencia del proceso y una imagen más positiva y seria de ganadería y producción de carne y leche.

**Juan Camilo Escalante**  
Gerente Comercial de ABS Colombia



*“Las inversiones son esenciales para mejorar las tasas de producción en cualquier tamaño de propiedad”*



La nueva década comienza con un escenario diversificado en los países latinoamericanos. Con una tecnología cada vez más prominente, las cadenas de producción de leche y carne están en constante evolución. El zootecnista, analista de mercado y consultor de Scot Consultoria, **Rafael Ribeiro de Lima Filho**, ofrece una visión general de la agricultura en América Latina y presenta las tendencias para los próximos años.

*1 - ¿Cómo ve la evolución de la ganadería en los últimos años con respecto a América Latina?*

*Rafael:* Los principales productores de leche son Brasil (33,9 mil millones de litros), México (13 mil millones de litros), Argentina (10,8 mil millones de litros) y Uruguay (2 mil millones de litros). La actual crisis económica en muchos países latinoamericanos afectó directamente los ingresos de la población y, en consecuencia, el consumo de productos lácteos y el sector lácteo en general. Con márgenes más reducidos, el productor redujo las inversiones y esto afectó la productividad del rebaño y la producción de leche, que ha avanzado poco en los últimos diez años (cuadro 1). Los aumentos en la demanda también fueron pequeños. En Brasil, la producción de leche alcanzó su punto máximo en 2014 (35 mil millones de litros) y cayó en los siguientes tres años. El crecimiento se reanudó en 2018, pero los volúmenes aún no alcanzaron el nivel de 2014.

## Producción de leche en los principales países latinoamericanos (en miles de millones de litros)

Países	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Brasil	30,72	<b>32,10</b>	32,30	<b>34,26</b>	35,12	<b>34,61</b>	33,68	<b>33,31</b>	33,84	<b>34,62</b>	33,93
México	11,20	<b>11,21</b>	11,43	<b>11,45</b>	11,62	<b>11,90</b>	12,12	<b>12,29</b>	12,54	<b>12,79</b>	13,04
Argentina	10,60	<b>11,47</b>	11,68	<b>11,52</b>	11,33	<b>11,55</b>	10,19	<b>10,09</b>	10,84	<b>10,64</b>	10,80
Uruguay	1,55	<b>1,84</b>	1,94	<b>2,02</b>	2,01	<b>1,97</b>	1,78	<b>1,92</b>	2,06	<b>1,97</b>	2,02

Fuente: BGE / USDA / Inale

Con respecto al ganado vacuno, el cono sur, con Brasil destacado, comprende los principales proveedores de carne de res en el mundo y permite un alto consumo interno per cápita, con precios asequibles. La producción brasileña es consumida (75%) por el mercado interno.

*2 - En este sentido, ¿qué país es aquel cuyo comportamiento llama más su atención? ¿Por qué?*

*Rafael:* La producción de leche en México ha sido más normal en los últimos diez años, con aumentos año tras año, aunque pequeños. El país es un gran mercado de consumo y, como Brasil, tiene un gran potencial para aumentar el consumo de productos lácteos (consumo per cápita). Pero en general, el escenario era una caída en los márgenes de la actividad láctea y con pocas inversiones en la base de producción en los principales países productores. La producción de carne brasileña llama la atención.

El crecimiento de la producción ha sido vertical, ya no es horizontal. Con crisis y sin crisis, la producción y la productividad han ido en aumento. El ganado brasileño ha adoptado todo tipo de tecnologías y ha cambiado su comportamiento, con la integración de cultivos y ganado, por ejemplo, adoptada año tras año por los agricultores y ganaderos. El acabado de un bovino que tomó un promedio de cinco a seis años, se realiza en dos años y medio o tres. A pesar de esta escalada, queda mucho por hacer, como, por ejemplo, mejorar los indicadores de reproducción, como el peso al destete, el intervalo entre partos y la selección de precocidad.

*3 - ¿Qué tecnologías, en su opinión, contribuyeron más a la evolución de la ganadería lechera y de carne?*

*Rafael:* Las principales tecnologías están relacionadas con la nutrición, la genética, la salud, el monitoreo y el manejo del hato lechero. Todavía existe la necesidad de mejorar la conservación y nutrición del suelo y las plantas.

*4 - En vista del escenario mundial de incertidumbre para muchos sectores, la agricultura se guía por la seguridad, que es la misión de poner los alimentos a disposición de la población. En este sentido, ¿cuál es el papel / impacto de la producción de carne y leche?*

*Rafael:* La agricultura es fundamental para el desarrollo humano. La carne y la leche son requisitos previos para el desarrollo intelectual, a través de la cognición. Felices son los países que tienen proteínas animales en su dieta. A este respecto, a Brasil le está yendo bien. El consumo per cápita de proteínas animales, aunque el país aún se está desarrollando, es uno de los mejores del mundo. La seguridad alimentaria nacional está garantizada y producimos excedentes para servir al mercado extranjero. Es bueno recordar que en los años 60 Brasil era un importador neto de alimentos.

*5 - ¿Cuál es la importancia del ganado latino en este contexto?*

*Rafael:* El cono sur se destaca como un importante productor de carne (carne de res, pollo y cerdo) y granos, que abastecen el mercado interno y el mercado mundial. Tenemos clima, suelo y humedad, características primarias para la construcción de este escenario y, lo más importante, contamos con personas calificadas y conocimientos agronómicos y científicos para que esto suceda. Tenemos la logística (aunque puede mejorar mucho) y la renovación del hombre de campo. A diferencia de los Estados Unidos y la Unión Europea, los empresarios rurales brasileños son jóvenes.

*6 - Con respecto al mercado de carne y lácteos, ¿cómo evalúa el desempeño actual en los países de la región?*

*Rafael:* En el caso de la leche, el escenario fue uno de dificultades, con una caída en la demanda y la producción en los principales países y bajas inversiones en el sector. Por ejemplo, en Brasil, el problema del flujo en tiempos de gran oferta es un problema, ya que las exportaciones no representan el 1% de la producción nacional. Estos choques de oferta afectan significativamente los precios internos.

En Uruguay y Argentina, el sector lácteo depende en gran medida de las exportaciones, con Brasil como el principal destino. En otras palabras, la reducción en las importaciones brasileñas impacta directamente el mercado de leche en estos países, así como las exportaciones a Brasil impactan nuestro mercado interno. Con respecto a la carne de res, Brasil es el protagonista. Argentina sufrió políticas equivocadas y una crisis económica prolongada. Uruguay tiene una producción limitada debido al espacio y Paraguay se ha destacado, y debería ganar espacio.

*7 - ¿Y cómo predices el comportamiento de estos mercados en los próximos años?*

*Rafael:* En el caso de la leche, la tendencia es la recuperación de la demanda interna en Brasil, pero en otros casos, como en Argentina y Uruguay, este ritmo de recuperación puede ser más lento. Otro punto importante es en relación con la pandemia de coronavirus, que ha impactado las economías de todo el mundo y esto tendrá algún efecto en los mercados agrícolas. En el caso de la carne, el primer trimestre fue un récord, en términos de volumen e ingresos. Con el dólar al nivel actual, el resultado de la exportación debería ser positivo este año. Lo que nos preocupa es el mercado interior. Las medidas para contener la propagación de la gripe afectarán a la economía, con una recesión evidente por delante. Como el consumo de carne está relacionado con los ingresos, se pronostica que el consumo disminuirá. Sin tener en cuenta este factor coyuntural, el escenario es positivo, con el fortalecimiento de los mercados nacionales y extranjeros, pero solo el tiempo nos dirá lo que nos espera.

*8 - Hablamos que la tecnología juega un papel importante en estos sistemas de producción. ¿Cuál es la importancia de mantener estas inversiones, especialmente en genética, para los próximos meses?*

*Rafael:* La genética, la mejora del rebaño, está directamente relacionada con la productividad, con la reducción del tiempo dedicado a terminar el rebaño, con la calidad de la carne producida. No veo cómo abandonar la tecnología, una vez adoptada es parte del ADN de producción, del sistema productivo. Así como es inimaginable que un productor de granos no cultive semillas mejoradas, será inimaginable un ganadero no trabajar con material genético mejorado. Veamos, por ejemplo, que el mercado paga más por ganado menor de 30 meses.

*9 - ¿Es un error interrumpir las inversiones en genética en este momento? ¿Por qué?*

*Rafael:* Interrumpir las inversiones en genética es detenerse a tiempo y perder el tren de oportunidades. Sin embargo, la inversión en genética, aunque importante, es parte de un conjunto de actitudes progresivas, como la conservación del suelo, la corrección y nutrición del suelo, maquinaria y equipos ingeniosos, semillas mejoradas, genéticamente modificados, nutrición de plantas, manejo racional del pasto y ganadería, nutrición animal, semi-confinamiento, confinamiento, protocolos de salud, capacitación, gestión, seguro de precios, etc. Tienes que ser profesional.

*10 - Estamos ante una nueva revolución en el sector - Ganadería 4.0. ¿Cómo será la realidad latinoamericana en los próximos años?*

*Rafael:* Ejercerá una gran presión sobre los sistemas de producción de baja tecnología. Excluirá los sistemas de bajo consumo. La tendencia es a una reducción en el número de productores, pero quien permanezca en la actividad trabajará con niveles tecnológicos más altos.

11 - *¿Cómo pueden las compañías genéticas contribuir al desarrollo de los mejoradores, en este escenario sin precedentes para el mundo?*

*Rafael:* Ofreciendo tecnología de acuerdo a las necesidades de cada región o país, así como información y asistencia a los productores de leche y carne. Tecnología, formación y seguimiento de resultados.

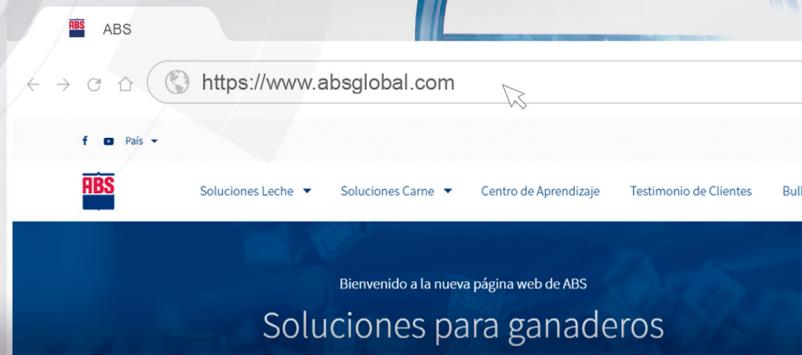
12 - *¿Cuál es su consejo para el pequeño agricultor? ¿Y para el grande? ¿Son diferentes?*

*Rafael:* Las inversiones son esenciales para mejorar las tasas de producción en cualquier tamaño de propiedad. Es importante aumentar la productividad del rebaño, la productividad por área, ser eficiente en la producción y compra de insumos y adoptar la tecnología apropiada para su realidad.

## EN **ABS** TENEMOS LA SOLUCIÓN IDEAL PARA USTED

Sea un producto o servicio,  
el progreso genético pasa  
primero por acá.

¡Ingrese a nuestra web y  
CONOZCA **nuestras soluciones!**



# LO QUE HE APRENDIDO



Hoy tenemos muchas preguntas y pocas respuestas. Son momentos de grandes cambios. En el sector lácteo estamos viviendo un alza de precios que puede ser transitoria. Pero desde antes teníamos amenazas con las alternativas vegetales que ganan terreno. Creemos que habrá cambios en los canales de venta. Habrá que buscar nuevas formas para llegar al cliente final. Nuestro desafío es seguir agregando valor procesando la leche. Creemos que otra tendencia que se profundiza es el consumo de productos sanos, que sean naturales, con sabores locales, donde la leche natural es insustituible.

**Rodrigo Moncada**  
Productor de leche en Chile

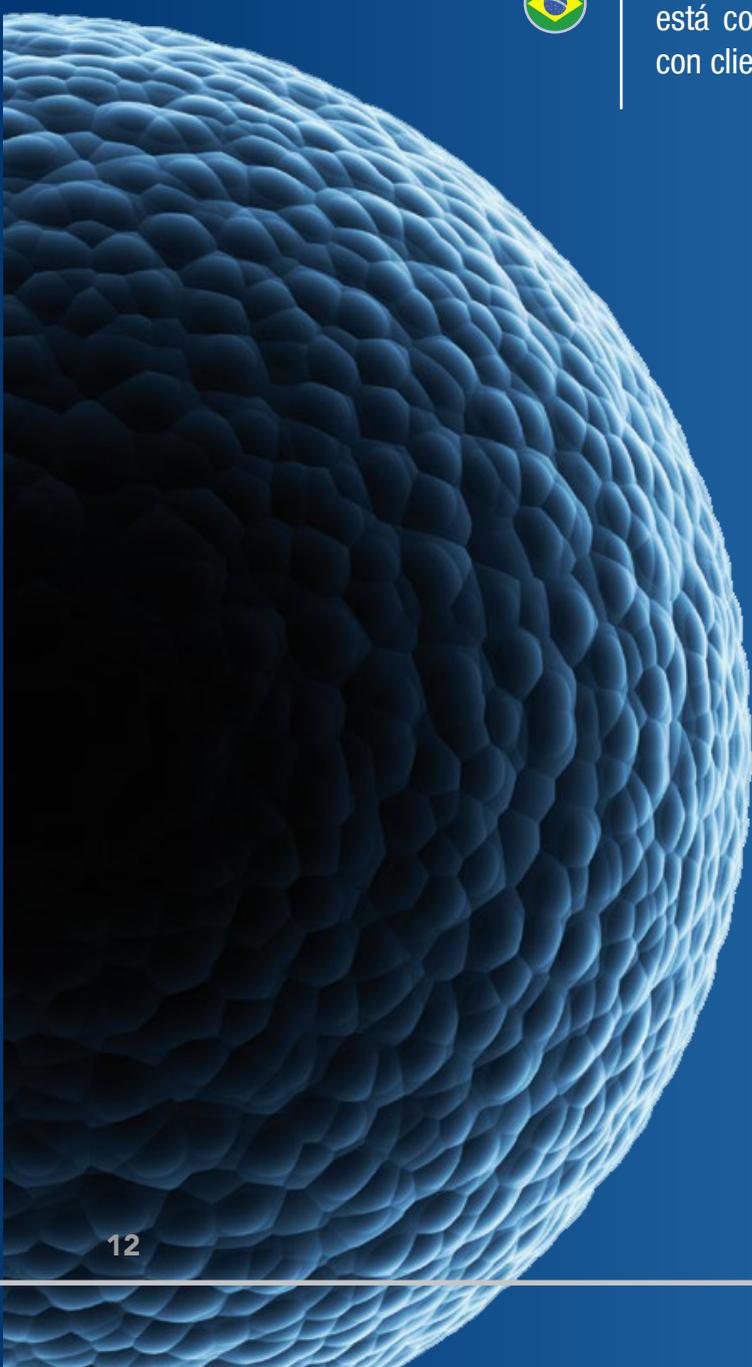


# *Genética Sexada Sexcel:*

EL PODER DE LA TECNOLOGÍA EN EVIDENCIA



Con soluciones innovadoras que están dando un nuevo significado al concepto de semen sexado, ABS está contribuyendo a la difusión de la tecnología, con clientes cada vez más satisfechos



Con soluciones innovadoras que están dando un nuevo significado al concepto de semen sexado, ABS está contribuyendo a la difusión de la tecnología, con clientes cada vez más satisfechos

La tecnología de la genética sexada ha sorprendido a especialistas y productores. Desde que ingresó al mercado, con resultados incuestionables de productividad y las oportunidades sin precedentes para controlar la multiplicación de las mejores hembras en el rebaño, la herramienta se ha convertido en una verdadera tendencia entre los criadores brasileños.

Impulsado por la avanzada tecnología IntelliGen, ABS lanzó Sexcel, la versión de la compañía de genética sexada, en 2017. Inmediatamente, el producto demostró ser una referencia para los rebaños lecheros.

En solo nueve meses, la compañía ya había producido un millón de dosis. Para marzo de 2020, se habían vendido más de 5 millones en todo el mundo el mundo.

### *Y el crecimiento no se detiene*

La tecnología de la genética sexada, anteriormente asociada solo a los rebaños lecheros, como una forma de multiplicar a las hembras con una mayor capacidad productiva para mejorar la producción de leche, también fue adecuada para carne, a través de Sexcel Nelore, diseñado por ABS como una herramienta innovadora para el reemplazo de hembras en el rebaño.

No es casualidad, después de todo, que las ventas de semen sexado registraron un aumento del 29% en 2019, según el Asociación Brasileña de Inseminación Artificial (Asbia).

En los primeros meses de 2020, impulsado por la creciente cantidad de productores impresionados por la solución que representa Sexcel para las cadenas de carne y leche, el producto continúa registrando un aumento de la demanda.

“Debemos cerrar este año fiscal con un total de 115 mil dosis de semen sexado Sexcel. En promedio, producimos alrededor de 10,000 dosis por mes. Ya sabíamos sobre el potencial de la tecnología para los rebaños de carne, pero la verdad es que los resultados hasta ahora han superado las expectativas “, comenta la gerente del laboratorio IntelliGen en ABS, Amanda Nonato.

Según ella, las ventajas del producto son muy claras, lo que ayuda a explicar por qué cada vez más ganaderos deciden invertir en tecnología.

“Hemos observado excelentes tasas de concepción, cercanas a las obtenidas por semen convencional, y esto permite a los clientes superar sus objetivos de producción femenina. Uno de los diferenciales de Sexcel es la preservación del esperma, lo

que aumenta su viabilidad “, describe.

En términos prácticos, lo que esto significa es que el productor, ya sea de leche o carne, tiene la posibilidad de intensificar la selección de hembras y como consecuencia aprovechar todo el sistema de producción.

“En los últimos meses, hemos visto una demanda aún más intensa de Tecnología Sexcel. El productor se está dando cuenta de que la planificación genética que utiliza Sexcel en las mejores hembras es capaz de aumentar la velocidad de la mejora genética y como resultado, producción de leche. Cuando agrega la mejor batería de leche tropical y la tecnología más avanzada del mercado, el resultado solo puede ser la mayor rentabilidad “, comenta el Coordinador de Producto y Atención al Cliente de leche de ABS, Fernando Rosa.



Fazenda Cobiça,  
em Três Corações (MG)

## *El Campo*

Quien apuesta por la tecnología sigue obteniendo excelentes resultados. En la granja Cobiça, en Três Corações (MG), decidieron ampliar el uso de Sexcel, comenzando a inseminar vacas adultas del rebaño. La granja alberga un rebaño de más de 2 mil animales de raza holandesa. Para el productor Marcelo Branquinho, el semen sexado se ha convertido en una herramienta esencial para la producción de leche.

“El semen sexado ha sido una ventaja sorprendente para nosotros. La tasa de concepción que registramos es tan alta que decidimos comenzar a inseminar vacas adultas, y no solo en primer y segundo servicio”, explica Marcelo.

En 1993, Fazenda Cobiça produjo 600 litros de leche por día. Hoy, 27 años después, la propiedad es responsable de la producción de 38 mil litros. De los más de 2,400 animales que componen la manada, 1096 son vacas lactantes. La producción

media por animal es de 34,49 litros. por día.

Además, solo el año pasado, la granja adquirió un total de 1,700 dosis de genética sexada de Sexcel.

Para lograr este resultado, el productor depositó su confianza en la genética de ABS, a través de Sexcel y hasta ahora, la satisfacción es constante. “Estamos aprovechando el crecimiento del rebaño y obteniendo excelentes tasas de concepción, muy similares al semen convencional. Sabemos que el equilibrio es esencial, por lo que, al elegir los toros más adecuados, priorizamos la salud en un 50% y la producción de leche en un 50%”, revela.

La tasa de concepción anual promedio alcanzó el 48% y la tasa de embarazo aumentó al 36%, revelando el verdadero potencial de la tecnología aplicada a un sistema de producción lechera con un enfoque en el crecimiento y mejora genética constante. ■





# ¿Busca maneras de maximizar sus ganancias?

Libere el potencial de rentabilidad de su hato con la genética sexada Sexcel™ .

- Más leche.
- Más valor genético.
- El poder de generar ingresos adicionales.
- La última tecnología.



  [ABS America Latina](#)



Acelere su Progreso Genético



# *El éxito de Sexcel en Argentina*



Con la posibilidad de cumplir varios objetivos productivos, multiplicando el número de hembras y aumentando la producción de leche, el semen sexado de ABS se consolida como una parte fundamental para cualquier rebaño

El semen sexado ya ha demostrado ser una herramienta extremadamente útil para los productores que desean aumentar la eficiencia de la mejora genética en el servicio de producción de leche, al multiplicar el número de hembras en el rebaño. Sexcel, la solución de genética sexada de ABS, ya ha conquistado su espacio en muchos países.

Argentina es uno de ellos. Atraídos por el potencial para aumentar la capacidad de producción de leche de manera exponencial, muchos productores recurren al semen sexado de ABS para garantizar un resultado confiable y rentable.

Y, en general, quienes prueban el producto no se arrepienten. El productor Daniel Germán Panero, responsable del establecimiento Campo La Salada,

comenzó a invertir en semen sexado hace seis años. Para formarse una opinión sobre los mejores productos del mercado, testó genética sexada de diferentes compañías.

Hace tres años, decidió usar Sexcel exclusivamente. “Con Sexcel, obtuvimos la tasa de preñez más alta de todas, en comparación con otros sexados. En nuestro país, la genética, junto con la mano de obra, es un factor absolutamente determinante para el ganado. Por eso es tan importante apostar por la genética más adecuada, y Sexcel nos ofrece exactamente eso”, dice.

Al principio, Daniel inseminó solo vaquillas. Al darse cuenta de la calidad superior de los resultados, comenzó a usar de manera uniforme en el 20% del total del rebaño. Y, para el futuro, los planes son de expansión.

“Tenemos la intención de utilizar Sexcel en el 50% de

los animales, incluido el 100% de las vaquillonas”, agrega.

Y Sexcel también se está ganando a los equipos agrícolas con décadas de historia en el mercado nacional. Es el caso de la Estancia La Catalina, dirigida por Marcos Gariboldi, quien representa a la quinta generación de una familia dedicada al ganado.

Para obtener el máximo provecho de su rebaño de 1250 animales, el equipo encontró el semen sexado con ABS. “Estamos muy satisfechos con lo que Sexcel nos puede proporcionar, en particular con respecto al aumento de las tasas de concepción y preñez del rebaño. La genética es de fundamental importancia para el desarrollo de nuestro establecimiento”, dice el productor.

La tasa de concepción promedio después de usar Sexcel se estima en 57%, por encima del promedio general del rebaño (55%), lo que resultó, en la última aplicación, en 165 preñezes nuevas.

Al igual que otros clientes de ABS, los planes de Marcos ahora incluyen comenzar a usar Sexcel en vacas adultas. “Creemos que será una forma de mejorar aún más los resultados”, comenta.

La historia se repite en el establecimiento Pozo del Avestruz, propiedad de Darío Mateo Brunotto. El tambo ya tiene 75 años de historia, y últimamente la genética ABS ha sido uno de los motores que aumenta la productividad y garantiza excelentes resultados en el hato lechero.

Hace un año y medio, el productor decidió invertir en Sexcel y, para él, el valor de la genética ABS es lo que marca la diferencia en el mercado, y ayuda a explicar cómo la empresa se destaca en relación con las demás.

***“Estamos muy satisfechos con lo que Sexcel nos puede proporcionar, en particular con respecto al aumento de las tasas de concepción y preñez del rebaño.”***

***Marcos Gariboldi***  
*Estancia La Catalina*



“El toro que nos dio los mejores resultados fue Colorado. Con su semen, obtuvimos una tasa de concepción del 51%. Los otros animales que utilizamos también nos hicieron sentir muy satisfechos: Morris (50%), Stardust (46%), Hatrick (50%), Yukón (48%) y Frizt (45%)”, dice.

Otro ejemplo es el Establecimiento San Benito, en Victoria, provincia de Entre Ríos. En la propiedad, el Sexcel se utiliza hace tres años, y los resultados dejan en claro que la inversión fue exitosa.

“Logramos una tasa de concepción del 46,9% en vaquillonas y del 34% en vacas en ordeño. Los resultados me parecieron excelentes en comparación con otros sexados, donde el promedio de vaca en ordeño fue del 25%. Los nacimientos de hembras son del 85%”, dice el veterinario de la propiedad, Manuel Martínez.

Lo que se percibe es que la genética, y en particular el semen sexado, juega un papel fundamental en el contexto de la leche y los productos lácteos.

“No tenemos dudas de que continuaremos usando Sexcel, para mantener el nacimiento de hembras por encima del 80%”, evalúa Manuel. El Establecimiento San Benito tiene un total de 360 vacas lecheras, que producen, cada una, alrededor de 24 litros de leche al día.

Finalmente, otro diferencial que demuestra la importancia de Sexcel para los tambos lecheros es la variedad de objetivos que puede cumplir. El productor Leo Cassi, del tambo Don Ricardo, comenzó a usar la solución ABS hace dos años, con objetivos específicos.

La idea era trabajar en la fertilidad y la longevidad de las vacas, aumentando la vida productiva de los animales y asegurando que comiencen a contribuir a la producción lo antes posible. Liderando una manada de 1.100 animales Holstein, Leo ha estado trabajando con inseminación artificial durante más de 25 años.

“Hasta ahora, he obtenido una tasa de concepción del 65% a primer servicio, en vaquillonas. Es un resultado sorprendente y, además, registramos el nacimiento de hembras en el 92% de las preñeces. La genética es una inversión en el futuro, una herramienta de alto impacto y bajo costo”, explica. ■

*“La genética es una inversión en el futuro, una herramienta de alto impacto y bajo costo”*

*Leo Cassi*

*Tambo Don Ricardo*



# LO QUE HE APRENDIDO



Inicialmente debemos ver que la pandemia ha modificado primordialmente la movilidad para evitar contagiarnos, ya que los nuevos hábitos de trabajo y transporte nos obligan a introducir cambios. Visitar clientes, viajes de trabajo e inclusive interactuar con nuestros colegas es completamente diferente a como estábamos acostumbrados antes de la pandemia. Este panorama nos obliga a repensar cómo vamos a actuar en el futuro con nuestros clientes y prospectos, así como con las personas que nos auxilian con las labores del día con día. Todo esto nos lleva a acelerar los retos, cambios y políticas que ya teníamos previstos. Por una parte hemos visto que el uso de videoconferencias, webinars, flexibilidad de horarios y el trabajo desde casa nos ha ahorrado tiempo y desplazamientos con prácticamente los mismos resultados por lo que se avizora un cambio tecnológico o la digitalización de las empresas. Este cambio nos va a llevar a tomar mejores decisiones de negocios y para poder conectar con nuestros clientes y prospectos así como gestionar entregas de una manera más eficiente aunque todo esto ya se había pensado o comenzaba a implementarse pienso que este es el momento de ir hacia adelante y hacerlo realidad. Se tiene que sensibilizar al consumidor que al final es la pieza clave para que con su decisión de compra se puedan llevar a cabo todos estos cambios con facilidad.

**Luis Gonzalez Martinez,**  
Director general de ABS México,



# ¡Es el turno de los embriones!



La FIV ha crecido a un ritmo rápido y se espera un mayor crecimiento para el próximo año

**Alysson Resende**

*Veterinario, miembro del equipo técnico de embriones de ABS.*

*Publicado originalmente en la Revista AG*



Atrás quedaron los tiempos en que la fertilización in vitro (FIV) se reservaba solo para el ganado de élite. Con el avance de la tecnología, también hubo una mayor accesibilidad de la técnica, permitiendo la FIV para rebaños comerciales, tanto de carne como de

leche. Además, el mercado es prometedor para quienes invierten en la herramienta, con buenas perspectivas para el precio de la arroba do boi y el comienzo de la temporada de reproducción con buenos resultados, por ejemplo, asegurando un costo-benefi-

cio atractivo para el productor.

El sentimiento dominante sobre la FIV es que se usa cada vez más, pero todavía hay mucho espacio para su crecimiento. La eficacia cada vez mayor de la técnica es uno de los grandes atractivos para el ganadero. Tenemos

casos de rebaños de carne que alcanzan el 80% de la concepción, un resultado extraordinario y que depende, por supuesto, de una gestión planificada y eficiente. Es común encontrar clientes con una tasa de concepción estable del 50 al 60%, utilizando FIV.

Algunas granjas encuentran formas innovadoras de obtener lo mejor de la genética a través de la técnica. Esto es lo que sucede en Agronova, donde nuestro equipo aspira a un grupo de 14 donantes durante todo el año, consolidando un banco de embriones congelados. Durante la temporada de reproducción, estos embriones se transfieren y este proceso ha aumentado la presión de selección del rebaño, favoreciendo aún más el uso de la fertilización in vitro.

Otro ejemplo es Fazenda Santa Luzia, que siempre debe mencionarse cuando se trata del uso de FIV en ganado lechero. Es una manada notable por el hecho de que el 100% de la reproducción se realiza a través de embriones. La granja hace un uso extensivo del semen sexado con ABS, Sexcel, que permite la producción del 85% al 90% de las hembras. Es evidente que, para un productor de leche, una mayor distribución de hembras es un beneficio muy impresionante.

Con el FIV y Sexcel, el equipo de Santa Luzia trabaja con la posibilidad de aspirar solo a las hembras que se ajustan a la élite del rebaño, aprovechando la fertilización in vitro para promover la multiplicación de estas vacas de alto valor genético y productivo. Por lo tanto, el resto de las vacas se pueden utilizar como receptores de embriones. Es una estrategia de resultados altamente eficientes y rentables para el sistema de producción.



Más recientemente, ABS también ha introducido en el mercado la nueva solución de semen sexado para obtener hembras en rebaños de carne, en particular, para la raza Nelore. El objetivo es ofrecer el beneficio de la tecnología Sexcel a los productores interesados en multiplicar el número de matrices superiores en el rebaño, diversificar la gama de opciones relacionadas con la genética sexada y ofrecer la seguridad y confiabilidad que brinda esta tecnología.

Agronova y Santa Luzia no son los únicos ejemplos. Otros jugadores importantes en el mercado continúan invirtiendo en la técnica de FIV, con resultados cada vez más impresionantes. Sino Agropecuária, Nelore RG, Rancho da Matinha y Nelore Grendene son algunos de los aspectos más destacados: por cierto, el mayor uso de estas tecnologías está vinculado a la tendencia reciente del mercado de valorar a Nelore centrada en la pro-

ducción y la evaluación genética.

Los clientes, en general, buscan aumentar el volumen de producción, tanto de hombres como de mujeres, y la FIV es una herramienta que permite alcanzar este objetivo. Es una tecnología que se paga sola y genera ganancias en la granja. En propiedades de alto valor genético, la multiplicación acelerada del rebaño es precisamente lo que hace que la técnica sea aún más viable.

Los embriones también están en aumento. El crecimiento de la demanda del mercado está impactando. Y nosotros, la industria de producción, tenemos que estar preparados para servirlo. El laboratorio de ABS en Uberaba (MG), el más grande de América Latina, ha alcanzado niveles de producción sin precedentes, destacando como líder a nivel nacional y llamando la atención del productor sobre las ventajas de la transferencia de embriones.

Solo en octubre de 2019, logramos establecer un récord de 13,886 embriones producidos, esto solo en la sede de Uberaba. En todo Brasil, es, por mucho, el mejor mes que hemos tenido, y ningún otro laboratorio se ha acercado a esta producción. Sumando el volumen producido en todos nuestros laboratorios, tenemos otros dos en Brasil, el total es prácticamente 20 mil embriones. En solo un mes. Es increíble. También es increíble pensar en el impacto que estos números traen en términos de mejora para el ganado nacional.

Y todavía estamos solo al principio. La expectativa es un crecimiento aún mayor, no solo para FIV, sino también para IATF. Según el último informe de Asbia, el primer trimestre de 2020 agrega un crecimiento de más del

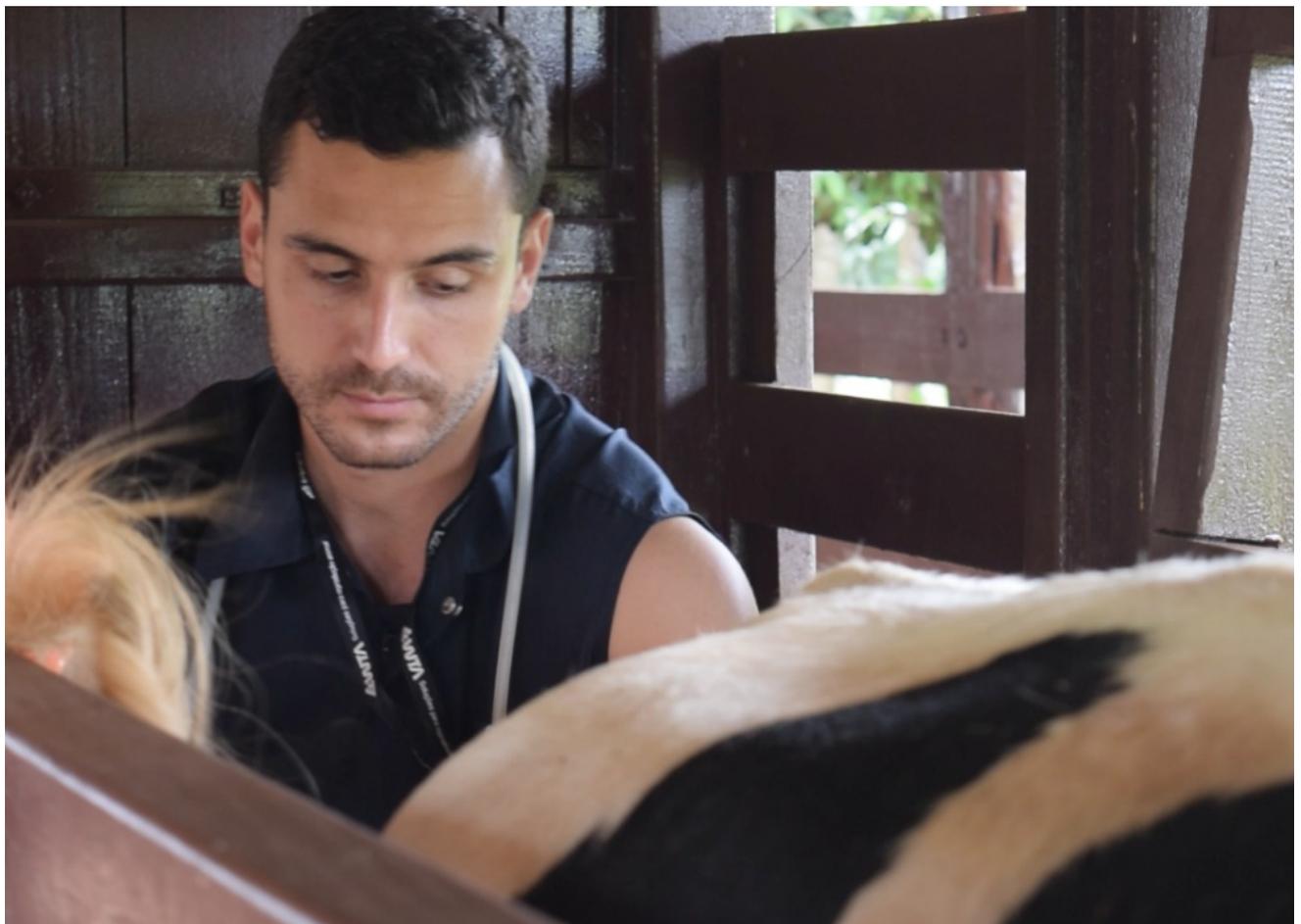
22,6% en las ventas de semen. Y el camino es prometedor. Es importante tener en cuenta que solo el 15% del rebaño nacional está inseminado, una porción muy pequeña, con mucho potencial de crecimiento. Con respecto al uso de embriones, el porcentaje que usa FIV es menos de la mitad. Aun así, el aumento notable de la producción en las plantas nos permite imaginar un futuro en el que estas tecnologías sean utilizadas por muchos más productores.

Una fuerte señal de esto es la posibilidad, ya real, de adquirir, por un precio comercial, el embrión con la genética ya preparada, sin necesidad de tener un donante. Es otra característica del mercado que ha impulsado la FIV. Es tan simple como mirar un catálogo de cualquier otro producto

y elegir una evolución ya hecha. En un solo embrión, la posibilidad de avanzar 10, 20, 30 ... 40 años de selección. La tecnología está democratizando la genética y, al mismo tiempo, presentando un producto genético de alta calidad en el mercado: estos son los objetivos principales.

Esta mayor velocidad de ganancia genética está dejando incluso a las grandes empresas impresionadas e interesadas en invertir en esta tecnología. ABS ya desarrolla grandes proyectos con Nestlé, y en el noreste, en asociación con Sebrae. En el caso de Nestlé, nos unimos a la sede de la compañía en Ituiutaba (MG), donde opera la planta de producción de leche en polvo más grande de toda América Latina.

Nestlé vio a los embriones como una oportunidad para desarrollar y mejo-



rar su cadena de suministro, y apostó por ABS como un socio tecnológico fuerte para permitir este crecimiento. Subvencionan el trabajo relacionado con la transferencia de embriones, ofrecido por ABS, para rebaños de pequeños, medianos y grandes productores de leche, que luego suministran el producto final para la lechería.

Además de desmitificar la tecnología de embriones para productores que aún no conocían las ventajas y la viabilidad de instalar esta técnica en la granja, es una forma de democratizar el acceso a la última tecnología en el mercado, impulsando los sistemas de producción independientemente de la escala de los rebaños. Del mismo modo, Sebrae desarrolla un proyecto similar en el Nordeste, destinado exactamente a aumentar la producción de los ganaderos participantes. Con el uso de embriones, el productor logra, en el espacio de solo una generación, lograr la mejora genética que requeriría hasta siete generaciones para lograr con técnicas más convencionales. Esto es progreso.

La FIV también tiene una tendencia al alza. Al principio, la resistencia del productor a la técnica era notable, debido a la alta burocratización de los procesos. Con la tecnología de transferencia directa (DT), descongelar embriones es mucho más fácil. Hoy, el productor no necesita invertir mucho en la creación de una infraestructura completa en su granja para permitir el uso de tecnologías reproductivas.

Además, por supuesto, también tuvimos una profesionalización de los equipos que trabajan con FIV y transferencia de embriones. Siguiendo la evolución de las tecnologías, hubo una mejora en el trabajo técnico, tanto en laboratorios como en el campo. Esto también tiene el efecto de motivar al productor a usar las herramientas cada vez más. ■





# Nuevas formas de conectarnos

*En toda América Latina, las actividades virtuales como conferencias online y ventas digitales están innovando la comunicación con los clientes y superando las expectativas del equipo*

Con la pandemia de coronavirus, el mundo atraviesa un momento sin precedentes que afectó la rutina de millones de personas. La necesidad de aislamiento social ha llevado a muchas empresas a adaptarse a esta nueva realidad, definiendo estrategias para continuar produciendo y entregando productos y servicios a sus clientes.

ABS no es la excepción. Comprometida en un desempeño seguro y responsable, tanto para clientes como para empleados de todo el mundo, la compañía aprovechó su carácter innovador para ofrecer una respuesta a estos meses desafiantes.

En América Latina, muchos equipos de ABS han desarrollado actividades remotas, como seminarios web y ventas digitales, manteniendo a la empresa y a los clientes siempre conectados y juntos, aunque separados, como explicó la Gerente de Marketing y Comunicación de América Latina, Livia França.

“Lejos, pero cerca: así es como puedo definir el traba-

jo que hemos estado haciendo en América Latina en este período de cuarentena, ya que seguimos estando creativamente muy presentes en la vida diaria de nuestros clientes. Nuestros equipos siguen muy comprometidos con la entrega de valor al cliente. Puede que estemos trabajando separados, ¡pero nunca hemos estado tan cerca, ya que todos estamos conectados!”, describe.

Según Livia, las tecnologías de comunicación demostraron ser esenciales para superar este desafío. Se han transmitido más de 10 seminarios web en vivo, y se planean más acciones similares en América Latina.

En Argentina y Uruguay, las actividades de comunicación a distancia con los clientes ya estaban planificadas antes de la pandemia de coronavirus. Es por eso que los meses de aislamiento social demostraron ser una oportunidad para ponerlos en práctica.

“Contamos con el apoyo del equipo de marketing de América Latina, que nos guió para llevar a cabo nuestras ventas

VENTA DIGITAL

# CARNE ABS



**Del 4 al 7 de mayo**  
Ventas 100% on-line

Venta Precampaña genética de Carne.  
Descuentos hasta 50%.

¡No te lo pierdas!



# ¿QUÉ PUEDO MOSTRARTE HOY?

VENTA DIGITAL

# ABS URUGUAY

**Miércoles 10 de junio 19h**

Oferta única de toros de leche para su tambo

 Pablo Argoytia Gerente Producto Carne ABS Argentina y Uruguay	 Pablo Hurtado Gerente País Uruguay ABS Uruguay	 Jorge Suarez Responsable de Servicios Técnicos ABS Uruguay	 Fernando Amondarain Gerente Comercial ABS Uruguay
---	---	---	--

TRANSMISIÓN EN VIVO  
absamericatina

Prolesa



12/05 18h

WEBINARIO

## CARNE EN LECHE, PERO NO COMO USTED YA CONOCÍA

 Camila Mendoza Gerente de Producto Carne ABS Chile	 Luis Adriano Teixeira Gerente de Cuentas Estratégicas Carne
---	--

SUSCRIBIRSE



digitales. Todo estuvo muy bien organizado y estamos muy orgullosos de la respuesta del equipo y también de los clientes. Pudimos encontrar una solución innovadora para satisfacer las necesidades del momento. Para ABS, fue una experiencia muy estimulante y, para los clientes, fue una oportunidad para mantenerse en contacto y acceder a productos en condiciones de venta muy interesantes”, comenta el Gerente de Producto Argentina y Uruguay, Fernando Amondarain.

Y la evaluación es muy positiva. En Argentina, por ejemplo, las ventas digitales resultaron en la venta de casi el 20% del semen anual de carne vendido en todo un año.

El distribuidor de ABS Ecuador, Sebastián Cuadrado enfatizó la satisfacción del cliente con las actividades virtuales de la compañía.

“Los clientes estaban muy agradecidos por la capacitación y asistencia con las nuevas tecnologías. Es muy importante continuar las transmisiones digitales, ya que consolidan un canal de comunicación con los clientes. La crisis nos ha hecho más fuertes y más capaces de resolver problemas”, celebra.

En Colombia, el éxito de las conferencias online y las ventas digitales excedieron las expectativas del equipo. Así lo dice el gerente comercial de ABS Colombia, Juan Camilo Escalante.

“Aquí en Colombia, la iniciativa de seminarios web funcionó muy bien,

pero lo que atrajo más la atención fueron las ventas digitales. El equipo quedó impresionado con los comentarios que recibimos de los clientes, que estaban extremadamente satisfechos y comprometidos. Creo que los productores están aceptando muy bien las nuevas tecnologías, y es una estrategia que deberíamos seguir usando”, dice.

La historia se repitió en Chile. Desde el comienzo del aislamiento social, el equipo de ABS del país ha realizado dos conferencias virtuales, además de ventas virtuales y reuniones con clientes remotos.

“La conectividad que encontramos hoy es mucho mayor en el sentido de compromiso, tanto para el cliente como para el asesor que lo atiende. Nada sustituye el contacto personal, pero las acciones que se están desarrollando han dado como resultado una excelente respuesta de los clientes. Estas son actividades que los mantienen capacitados, orientados e informados sobre las novedades del mercado”, evalúa la representante de productos genéticos ABS Chile, Carolina Fiebig.



# Menos es más

Además de los ya conocidos aumentos en productividad y eficiencia en ganadería, la genética también tiene su valor como la herramienta más que adecuada para reducir gastos en las propiedades. Ya sea para carne o para leche, elegir los toros correctos puede promover grandes ahorros en la granja

Cuando se trata de genética, los temas más comunes se relacionan con el aumento de la productividad y por lo tanto, rentabilidad – tanto en ganado de carne y leche. Realmente, estos beneficios son, sin duda, un sello distintivo de las tecnologías genéticas, y son una excelente razón para invertir en herramientas como la inseminación artificial por ejemplo.

Sin embargo, las ventajas de la genética van aún más lejos, además del aumento significativo de la capacidad productiva. Con la eficiencia aportada por la mejora genética, el productor también puede obtener una importante reducción de costos en su propiedad. Esa economía puede manifestarse de varias maneras, dependiendo del sistema de producción y las tecnologías utilizadas, así como las características que sirven de base para la selección de toros.

“Entre los factores que representan reducciones significativas en el gasto agrícola, podemos destacar la longevidad de las vacas, la eliminación de ciertos gastos relacionados con enfermedades que enfrenta el ganado, del mismo modo, el uso menos frecuente de medicamentos, así como el aumento de la precocidad de los animales, que esencialmente permite que un toro o una vaca comience a contribuir antes a la producción ganadera”, enfatiza el director general de ABS Brasil, Márcio Nery.

Tanto la carne como la leche tienen su potencial de reducción de costos en rebaños. En propiedades de carne, por ejemplo, uno de los elementos principales que permite recortes en los gastos diarios es la eficiencia alimentaria, según lo explica el Market Manager de Cuentas clave de Carne, Gustavo Morales.

“La eficiencia de alimentación está directamente relacionada con la reducción del consumo de alimentos, lo que impacta en la economía alimentaria, en relación con el pasto y sistemas más intensivos, como el semi-confinamiento y el confinamiento. Cuando se utilizan genéticas que tienen este potencial, las diferencias en el gasto son notables”, revela Gustavo.

Es simple: Se necesita menos comida para alimentar un toro para lograr el aumento de peso deseado, por esto el productor tendrá que gastar menos en alimento. Esto, sin tener en cuenta que el animal alcanza este objetivo antes y empieza el retorno a la granja antes de lo esperado, reduciendo gastos relacionados con cada día que pasaría en la fase de engorde.

Para la lechería, el principio es el mismo: reducción de costos basado en una eficiencia superior, resultante de la mejora genética. Esto es lo que el Market Manager y Cuentas clave de ABS leche, Marcello Mamedes, dice.

“Gracias a la tecnología y la información validada a través del genotipo y el fenotipo, el productor logra construir una genética que “ahorra dinero”, invirtiendo, por ejemplo, en las características de salud disponibles en las pruebas estadounidense y en Transition Right de ABS. Agregando esto al manejo que practican los clientes, el resultado es un aumento en los ingresos y una reducción en los gastos con vacas libres de medicamentos y enfermedades como mastitis”, considera.

Quién está interesado en la genética y conoce estos beneficios

de cerca, es el productor Daniel José Bernardes, de Fazenda Olhos D'Água, ubicado en el municipio de Tiros (MG). Desde 2014, Daniel administra su propiedad con un rebaño holandés, un proyecto planificado y diseñado para la producción de leche, enfocado principalmente en la obtención de vacas de amplia capacidad productiva y longevidad. La estrategia se basa en el uso de la genómica para evaluar animales, ayudando a decidir quiénes son las donantes multiplicadoras y que cruces realizar.

“Además de la productividad láctea, que es el enfoque principal de selección, también nos interesa usar animales con excelente desempeño de salud y excelentes resultados reproductivos. Un animal que queda preñado antes y con más facilidad significa la necesidad de menos dosis de semen y un retorno de la inversión más rápido, lo que resulta en práctica con menores gastos”, evalúa el productor.

En este proceso, la asistencia técnica del equipo de ABS demostró ser fundamental para garantizar la elección de la genética más adecuada para cumplir con los objetivos de la propiedad.

“Desde la selección de los toros hasta el apareamiento y la evaluación de las ganancias genéticas, de generación en generación, el apoyo de ABS ha sido muy importante para la toma de decisiones, que resultan tanto en el aumento de la productividad de nuestro rebaño como en la reducción significativa de gastos relacionados con animales”, comenta, concluyendo. ■



# LO QUE HE APRENDIDO



"Se aprendió a valorar y vivir de nuevo en familia. Se conoció y reconoció a esposos, hijos. También se aprendió a vivir solo en ciertos casos. Se aprendió que la libertad es algo tan preciado que cuando sentimos que nos la han quitado nos afecta psicológica y mentalmente. Se aprendió que ante un enemigo invisible pero letal que no distingue ni clases sociales, ni género, ni edad, ni raza, nos cambió la vida y nuestros hábitos tuvieron que ajustarse a la nueva realidad. En cuanto a la ganadería, se aprendió que la leche y la carne son dos alimentos completos que nos permiten tener un mejor sistema inmunológico. Se valoró a los productores pecuarios que nunca pararon para poder alimentar al resto de la población. Se reconoció la importancia del campo dentro de la economía de los países. Cuántas plazas de trabajo genera, cuánto dinero se mueve dentro de las cadenas agroalimentarias.

**Santiago Peña**  
Hacienda San Agustín, Ecuador





Que hemos aprendido? Como asesor genético, he aprendido que es posible adaptarse a los cambios, a aprovechar la tecnología y gestionar el tiempo. A su vez, motivar a los clientes, grandes y chicos de diferentes edades a hacer las cosas de otra manera, a distancia, para poder cuidarnos. El sector agropecuario ha respondido positivamente ante el distanciamiento social, permitiendo abastecerse a largo plazo y accediendo a resolver dudas, consultas a través del teléfono u otro medio digital, lo que permite ver esta situación como una oportunidad en vez de una desventaja. El mayor desafío ha sido generar nuevos clientes y fortalecer lazos con prospectos o mantener clientes con mayor afinidad por la competencia.

**Irene Aguirre**  
**Agente Zonal Chile ABS**



# Namíbia Teixeira

Puesto actual: Gerente de Comercio Exterior

Fecha de inicio en ABS: 2011, en IVB. En 2018, asumió la posición de Gerente de Comercio Exterior

Formación académica: Veterinaria y Zootecnista, MBA Business Management

Experiencia en el mercado: Desempeño en el sector ganadero en IVB S/A en América Latina, África, Europa del Este y América del Norte; liderazgo en esfuerzos de desarrollo de negocios internacionales en África y establecimiento de alianzas estratégicas; experiencia en proyectos desarrollados a partir de la recaudación de fondos de grandes instituciones de desarrollo; experiencia en asuntos regulatorios para exportar productos genéticos; asistencia al gobierno en la elaboración de certificados sanitarios para exportación con los gobiernos de África y Brasil.

Mayor proyecto realizado en ABS: Núcleo NEO

Secreto del éxito: Creo que para lograr el éxito es necesario tener una mentalidad optimista y aprender de las situaciones inesperadas/negativas que se nos ocurren.



Amplio conocimiento técnico, experiencia internacional en el sector ganadero y en asuntos regulatorios, liderazgo en esfuerzos de desarrollo de negocios internacionales en África y establecimiento de alianzas estratégicas en las industrias agrícolas y en el gobierno, así como experiencia en proyectos elaborados a partir de la recaudación de fondos con Grandes instituciones de desarrollo. Estas son solo algunas de las experiencias ya adquiridas por Namibia Teixeira, Gerente de Comercio Exterior de ABS y responsable del Núcleo NEO.

Médica Veterinaria, Zootecnista, MBA Business Management, Namibia comenzó en In Vitro Brasil S / A (IVB) en 2011, como aprendiz en Embryos Laboratory. Aproximadamente un año después, ella ya compartió la coordinación del mismo laboratorio con otro colega. En 2013, Namibia comenzó a prestar servicios a las franquicias IVB. Había 35 laboratorios repartidos en 17 países, lo que la hizo comenzar la experiencia internacional y la implementación de proyectos importantes.

“Los principales proyectos fueron los de Miratorg, en Rusia, que hice desde la implementación hasta la plena operatividad. El segundo fue en Mozambi-

que, en 2016, cuando era Gerente General de África y ejecuté el proyecto en asociación con el Banco Holandés, así como la puesta en marcha, la recaudación de fondos y las iniciativas sociales previamente acordadas con las partes interesadas”.

Experiencias que la llevaron al puesto de Gerente de Comercio Exterior en ABS, donde ha estado desde 2018. “El objetivo inicial era implementar la exportación de embriones producidos in vitro como uno de los negocios de nuestra compañía. Más tarde, acepté el desafío de desarrollar un centro genético femenino para satisfacer las demandas nacionales e internacionales de embriones: el Núcleo NEO, recientemente inaugurado”, explica Namibia, y enfatiza que el Núcleo es su proyecto más grande llevado a cabo hasta ahora. “Debido a la magnitud del impacto y los pasos elaborados para alcanzar su pleno funcionamiento”, señala.

Cuando se le preguntó sobre el secreto del éxito profesional, Namibia Teixeira destacó dos puntos importantes. “Es necesario tener una mentalidad optimista y aprender de situaciones inesperadas / negativas”, dice. ■



## *Núcleo genético de donantes*

El Núcleo NEO es la base para la línea exclusiva de embriones de clase A (alto estándar): ABS NEO Premium

Con una estructura grande y moderna, el Núcleo NEO ha estado en pleno funcionamiento desde enero en la central de Uberaba, Minas Gerais, em Brasil. Registrado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, el Centro tiene la capacidad de recibir 300 animales taureanos y 100 animales cebúes.

“El Núcleo NEO está en pleno funcionamiento como se esperaba. Para cada punto de control crítico, se adoptó una medida de mitigación, que muestra cuán crucial fue la fase de planificación”, dice Namibia Teixeira, Gerente de Comercio Exterior de ABS.

Todos los animales, antes de ingresar al Núcleo, se someten a una rigurosa batería de pruebas, lo que permite exportar los frutos embrionarios de estos donantes en el futuro. Todos son probados genómicamente.

El rebaño de hembras de valor genético superior es la base para la producción de ABS NEO Premium, una línea exclusiva de embriones de clase A (alto estándar). A través del producto ABS NEO Premium, los embriones se ofrecen al mercado con una genética única y superior, de rebaños confiables de las razas Gir Lechero, Girolando y Holstein, y lo mejor, sin reservas. Al comprar el producto, el cliente realmente aumentará la velocidad del progreso genético.

“El Núcleo NEO es un catalizador para la globalización del progreso genético, brindando a todos los productores acceso a la mejor genética disponible”, destaca Namibia Teixeira.

Los donantes del Núcleo NEO de la raza Gir Lechero se clasifican en dos grupos. Un grupo de estos donantes tiene una PTA genómica promedio entre el 5% superior de la raza. El otro grupo está en el 20% superior de la raza. Las hembras



# núcleo neo

holandesas, por otro lado, son genética 100% estadounidense y llegaron a Brasil a través de embriones importados hace aproximadamente dos años cuando ABS comenzó a idealizar el proyecto.

Los embriones del núcleo NEO se ponen a disposición del mercado a través de tres grupos diferentes basados en la PA (promedio estimado entre las pruebas de los padres): grupo 1 - mayor que 700 NM \$; grupo 2: entre 650 y 699 NM \$; grupo 3: entre 600 y 649 NM \$.

El reemplazo de donantes del Núcleo se realiza de una manera mucho más intensa que en los rebaños comerciales, asegurando que el cliente ABS NEO Premium siempre encuentre lo mejor en el mercado.

Namibia Teixeira anunció que el Núcleo NEO tendrá noticias pronto. "Tenemos un nuevo grupo de donantes en camino desde embriones de las mejores granjas



## *Primeros resultados*

Las dos primeras vaquillas resultantes de ABS NEO Premium (embriones superiores producidos con genética especial del Núcleo NEO de donantes) nacieron en propiedades en Cristalina (GO) y Lagoa Formosa (MG). Ambos ya se encuentran entre los animales con el valor genético más alto del país.

El primer nacimiento tuvo lugar en la Granja Figueiredo, en Cristalina (GO). Para tener una idea de la velocidad de mejora lograda por la granja con esta inversión, la novilla nacida el 31 de marzo es hija de un donante nacido el 24 de agosto de 2018 (con superioridad demostrada con datos genómicos) con el toro Kenobi, uno de los mejores de hoy.

“Cuando ABS abre la posibilidad para nosotros, los brasileños, de tener un animal como este, nos permite estar al mismo nivel que los mejores criadores del mundo. Realmente creo en este proyecto. Estamos dando un gran salto genético, colocando la granja en un nivel más alto en el mercado y agregando valor a mi negocio”, celebra el ganadero Reinaldo Figueiredo, quien ya tiene 7 terneros ABS NEO Premium nacidos, y espera otros 17 en julio.

En Lagoa Formosa (MG), en Fazenda Vale do Leite, nació la segunda cría como resultado del uso de ABS NEO Premium en el país. La hembra, aún en sus primeros días de vida, ya ha sorprendido al equipo de la granja, según el gerente Matheus Henrique. “Es una excelente novilla, sin duda se encuentra entre el 1% superior de todo Brasil, y puede contribuir mucho con su carga genética en nuestra propiedad”, revela.

Con la genética del toro y la vaca Kenobi 22793, la novilla sigue

la línea de mejora genética definida para Fazenda Vale do Leite, buscando eficiencia, productividad y longevidad en el rebaño.

La propiedad espera otros 21 nacimientos de animales debido a la transferencia de embriones ABS NEO Premium. “Con estos animales, podremos construir un núcleo de donantes que sean genéticamente superiores a los animales que existen hoy en la propiedad, haciendo posible que coincida con las mejores granjas de cría del mundo”, celebra Matheus.

## *ABS Neo Premium en América Latina*

Próximamente, otros países de Latinoamérica descubrirán los beneficios de esta tecnología. El equipo de Comercio Exterior de ABS recientemente promovió un seminario web con la participación de distribuidores de ABS de varios países de la región, para presentar el gran lanzamiento realizado en Brasil.

“Nuestra idea era verificar el interés de los mercados latinoamericanos en relación con los embriones ABS NEO Premium, y la respuesta fue unánime: todos los países han demostrado el deseo de ofrecer esta tecnología a los clientes de ABS. Creemos que será un producto muy popular debido a los beneficios que ofrece a los sistemas de producción”, destaca la gerente de Comercio Exterior, Namíbia Teixeira, quien dirigió la acción con el coordinador de Comercio Exterior, Rodrigo Moraes.

Según Namíbia, el próximo paso será presentar ABS NEO Premium a clientes potenciales en América Latina, consolidando la introducción del producto en el mercado internacional. ■

# LO QUE HE APRENDIDO



En estos tiempos difíciles para todos los sectores de la economía, la industria y la población en general, es necesario contar con estructuras sólidas y líderes audaces para garantizar la supervivencia de las empresas. Lo que nos enseña la situación es que los gerentes de las propiedades deben tener la visión y la sapiencia para construir sus negocios con bases y columnas sólidas, de modo que puedan soportar tiempos difíciles como este. La naturaleza nos da todo lo que un ser humano puede desear, basado en el trabajo, el progreso y el esfuerzo individual.

**José Carreón Ramos**  
Gerente del Rancho Zaragoza Hermanos, México



# LO QUE HE APRENDIDO



"Hemos aprendido que las cosas pequeñas y simples son las que nos dan felicidad. La ganadería es una profesión noble que brinda alimento a la población y cuida a la vez el medio ambiente.

**Sebastián Cuadrado**  
Distribuidor de ABS Ecuador





“El momento nos ha enseñado a ser más eficientes, ágiles y tecnológicos. Las reuniones virtuales, los modelos de trabajo a distancia y las comunicaciones más rápidas e interactivas están marcando la diferencia y por supuesto, continuarán junto con todos nosotros en la construcción de la “nueva normalidad” post pandemia. Hemos aprendido a reinventarnos y se espera que algunas innovaciones, como exposiciones virtuales, continúen, incluso con el regreso de eventos “físicos”.

**Rivaldo Machado Borges Júnior**  
presidente de la Asociación Brasileña de Criadores de Cebú (ABCZ)





Este material fue producido antes de la pandemia del nuevo coronavirus y aislamiento social.



Curso IA en Ensenada,  
Baja California.

# Auditorías genéticas: decisiones estratégicas e inteligentes para productores

Con una variedad de productos y servicios, ABS es la compañía más grande y completa en el mercado de la genética, con soluciones que satisfacen cualquier tipo de necesidad del cliente. La auditoría genética es un paso importante en la búsqueda de mejoras genéticas con eficiencia. Proporcionan soluciones innovadoras ya que permiten ver el progreso genético del hato a través de las generaciones presentes en el mismo y permiten la resolución de problemas de genética que puedan presentarse.

“Funciona como una foto instantánea del hato de un productor lechero ya que usa los datos genéticos y de desempeño de su propio establo. Al mismo tiempo clasifica a los animales por su desempeño actual y combina el mérito genético de las generaciones futuras para conocer su valor futuro. También nos permiten descubrir las fortalezas y debilidades genéticas del hato que permiten a los productores lecheros tomar decisiones genéticas más inteligentes y rápidas”, explica Luis González Martínez, director de ABS en México.

Luis destaca que las auditorías no son simplemente un reporte para entregar cada mes, ya que la información que contienen son de valor para el cliente. Por lo general se elaboran una vez por año. “Necesitan ser parte de una estrategia estratégica a largo plazo que



Servicios Técnicos en ABS Mexico

implica varias visitas e interacciones para asegurar la venta. Nos proporcionan tiempo clave con los productores para ayudar a desarrollar relaciones”.

Al utilizar este servicio de ABS, los clientes reconocen que están teniendo un consultor genético en lugar de un proveedor de semen. “Los clientes desean que como profesionales enten-

damos sus objetivos y prioridades, que seamos capaces de proporcionar un programa que pueda entregarles valor agregado y resultados”.

Otra consecuencia es el cambio en los hábitos de los productores. “Ya que le da importancia a un grupo de toros en lugar de toros individuales.



## Otras ventajas

Las auditorías genéticas también proporcionan resultados aún más expresivos para los clientes que utilizan dos productos icónicos de ABS: genética sexada Sexcel y Beef InFocus.

Luis González Martínez explicó que auditoría genética ayuda a identificar el valor genético de cada animal en el hato, por lo que de esta manera puede maximizar el uso de Sexcel en las mejores hembras del hato y de esta manera tener un progreso genético mayor comparado con el uso del mismo producto en cualquier hembra del hato sin importar su valor genético. “Este progreso genético puede ser aún mayor si combinamos el uso de Sexcel en embriones provenientes de

las mejores hembras del establo”, dijo el director de ABS en México.

Además de ayudar a identificar el valor genético de cada animal, el servicio de auditoría genética puede maximizar el uso de Beef InFocus en las hembras de menor valor genético del rebaño y de esta manera no dejar descendencia de estos animales ya que no proporcionan mejoramiento genético. También estos animales se pueden utilizar como receptoras en caso de que se utilicen embriones dentro del programa de mejoramiento.

Al satisfacer necesidades de los clientes por ofrecer un producto cuya característica principal es que son producto principalmente de un híbrido con genética Angus y que es una craza terminal tanto machos y hem-

bras lo que permite obtener mejores precios a la venta comparado con machos Holstein puros. “De esta manera se obtiene el número necesario de reemplazos lecheros y no se tendrán excedentes lo cuál es un costo muy grande para el establo. Esta craza se puede vender a diferentes edades y el ciclo se acorta por lo que los costos de crianza, desarrollo y/o terminado son menores al de una vaquilla lechera al parto y esto hace que se tenga un flujo de efectivo adicional a la producción de leche y al ser más corto el período de venta las utilidades son mejores”, dijo Luis González.

“En muchas ocasiones ayudan al cliente a detectar una oportunidad no descubierta previamente”, destacó el director.

# SU MEJOR ALIADO EN LA PRODUCCIÓN DE LECHE



México

**SERVICIOS  
TÉCNICOS ABS:**  
BUSCANDO NUEVAS  
OPORTUNIDADES  
PARA MAXIMIZAR  
LA PRODUCCIÓN  
DE PREÑECES



**MVZ Miguel Ángel Rosano**  
miguel.angel@genusplc.com  
Tel.: +52 (871) 233 9127

**MVZ Zayra Hernández**  
zayra.hernandez@genusplc.com  
Tel.: +52 (871) 277 2639

**MVZ Luis Alonso Ruiz**  
luis.alonso@genusplc.com  
Tel.: +52 (871) 1124960

absmexico

absglobalmexico

[www.absglobal.com/mx](http://www.absglobal.com/mx)

# *Desde el sexado hasta el... la genética ABS multiplica los resultados*

*Con genética 100% ABS, productora celebra una excelente productividad después de una década de inversiones; se destacan tecnologías como Sexcel y Beef inFocus*

Cuando la genética toma la delantera en el sistema productivo, los resultados están garantizados. Esta es la realidad contada por cada vez más productores en América Latina, que apuestan por la inseminación artificial como una solución para aumentar la rentabilidad y aprovechar todo el potencial del rebaño.

En la provincia de Osorno, Chile, Magalis Adelina Rosenberg Hoffman, ganadera de Holstein, dirige tres lecherías ubicadas en la comuna de Puerto Octay: Fundo Los Pitios, Fundo La Trinchera y Fundo Chiriuco. Desde 2010, ha estado invirtiendo 100% en genética ABS para lograr buenas tasas de reproducción y aumentar la producción de leche y su calidad.

“Durante 10 años, hemos estado usando semen ABS convencional exclusivamente en vacas lecheras y, más recientemente, comenzamos a usar genética sexada Sexcel. Son herramientas que ayudan a cumplir nuestros objetivos centrados en la producción de leche”, dice.

Hace dos años, gracias a Sexcel y la multiplicación de las hembras, las lecherías comenzaron a operar con la máxima capacidad de producción de leche. Por lo tanto, para continuar mejorando los resultados, Magalis decidió invertir en Beef inFocus, utilizando semen de razas de carne para aprovechar las vacas que no fueron inseminadas con semen sexado, diversificando el perfil genético de los animales.

“Comenzamos usando semen de Angus negro en algunas épocas del año, en nuestras vacas Holstein rojas. El año pasado, también comenzamos a usar la genética Bristish Blue, con excelentes resultados”, describe la ganadera.

Y, una vez más, ABS reveló su diferencial en las lecherías de Magalis. “Encontrar semen de Holstein rojo no es una tarea fácil. Sin embargo, ABS nos sumi-



# *semen de carne:* *adados en lecherías chilenas*





nistró toros de muy alta calidad, tanto en producción anual por vaca como en sólidos en la leche. Todo esto ha contribuido significativamente a mejorar nuestro rebaño”, dice.

Hoy, los rebaños representan una producción promedio de 20 a 22 litros de leche por vaca, y algunas vacas alcanzan los 35-40 litros en la primavera.

“En las vaquillas de primer parto, el resultado llama mucho la atención. Durante los primeros meses de lactancia, la mayoría produce más de 30 litros por día. En el pasado, con suerte, alcanzamos de 22 a 25 litros”, señala.

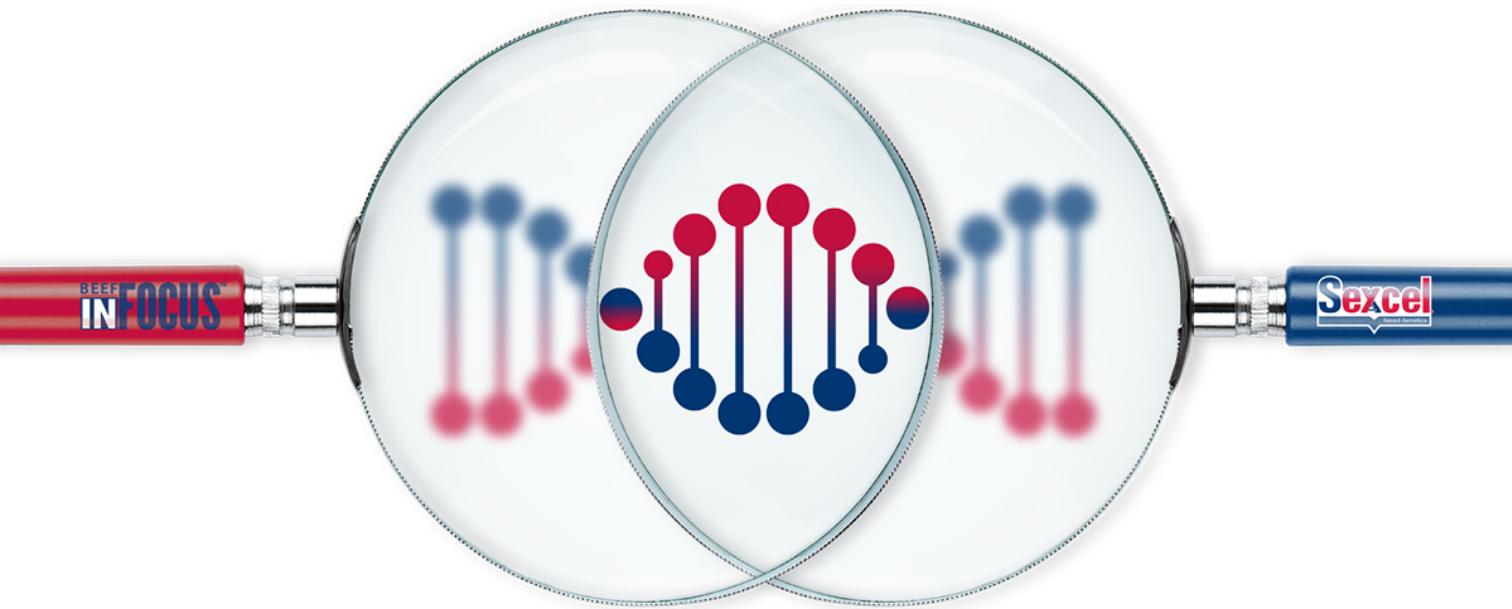
Con el aumento en la calidad de la leche producida, que está aumentando la presencia de sus lecherías en el mercado, y el evidente progreso genético de los rebaños de Magalis, la productora seguramente ha realizado una inversión correcta en la última década.

Por un lado, el semen convencional era la base para la mejora genética de los animales. Sexcel contribuyó a la multiplicación de las mejores hembras y a la mejora de la producción de leche y, finalmente, Beef inFocus aumenta la rentabilidad del sistema, dando lugar a animales que también son viables para la cadena de la carne.

“Estamos muy satisfechos con todos los toros de ABS. Los asesores siempre nos ofrecen todo el apoyo y nos muestran las opciones más convenientes para usar en nuestros rebaños, y los resultados son muy buenos. Aumentamos nuestra facilidad de parto, los niveles de sólidos y, por supuesto, la productividad en general”, cuenta la productora. ■

**Sexcel**<sub>y</sub>  
Sexed Genetics

**BEEF  
IN FOCUS**<sup>™</sup>



**Manteniendo su camino  
genético despejado.  
Fuertes en lo individual,  
pero mejores en conjunto.**



# GANADERÍA 4.0

Usando datos para decisiones genéticas rentables



**Matthew A. Cleveland**

Ph.D., Director Global de Desarrollo de Productos de Carne en ABS

En un mercado cada vez más competitivo, los productores de leche y carne se ven obligados a buscar soluciones para satisfacer la demanda de producir en grandes cantidades, utilizando los mismos recursos o incluso menos. Además, factores como la salud animal, el impacto social y ambiental y la experiencia del consumidor adquieren cada día mayor importancia, intensificando el desafío para las granjas.

El papel de la tecnología al servicio de estas demandas es exactamente lo que caracteriza la nueva era en la que vivimos: Ganadería 4.0.

En la cadena de la leche, la genética sexada se ha convertido en un punto de referencia, acelerando el potencial del progreso genético al multiplicar el número de hembras en el rebaño, aumentando significativamente la producción de leche en comparación con los rebaños que usan solo inseminación convencional.

Combinados con esta tecnología, los programas de genómica y selección permiten y facilitan la identificación de las mejores hembras en el rebaño, indicando claramente al productor qué animales deben multiplicarse para aumentar la productividad con un enfoque en la eficiencia.

En conjunto, estas soluciones mejoran el reemplazo de las mejores hembras en los rebaños lecheros. Con la intensificación del uso de genética sexada en estas vacas, los animales de calidad inferior se convierten en una oportunidad, ya que están varados en la granja.

Antes, el productor tenía la opción de inseminar a estas hembras inferiores, obteniendo un macho dirigido a la cadena de carne, aunque con una calidad inferior, o una hembra que, aunque se usara en la producción, no alcan-



zaría resultados comparables a las vacas superiores.

Por lo tanto, surgió la estrategia de Beef On Dairy: la idea de inseminar estas vacas menos productivas con semen de carne, seleccionado especialmente para este propósito, obteniendo un animal comercialmente viable para el mercado de la carne, creando una fuente secundaria de ingresos para el productor de leche en el proceso y proporcionando productos de calidad para la cadena de carne.

El semen utilizado en este proceso se selecciona cuidadosamente y requiere un enfoque de la genética de los toros. Es necesario que el animal final presente las características dirigidas al ganado de carne, rasgos relacionados con la calidad de la canal, por ejemplo, sin descuidar la eficiencia de todo el proceso reproductivo que involucra las matrices lecheras.

Además, es importante definir desde el principio cómo debe ser el producto final, teniendo en cuenta las necesidades y preferencias tanto del consumidor final como de los accionistas en los diversos eslabones de la cadena de producción.

El toro elegido para inseminar a las hembras lecheras debe ser capaz de criar la mejor progenie posible. Con este fin, ABS utiliza NuEra Genetics, un programa creado por la compañía que reúne la mejor genética terminal para obtener excelentes productos para la cadena de carne. Este

programa es la fuerza impulsora detrás de Beef inFocus, la solución de carne vacuna de ABS.

Para guiar la selección de toros, ABS creó un índice especialmente diseñado para evaluar animales potencialmente candidatos para su uso en Beef inFocus. Es BeefAdvantage, que considera una serie de características relacionadas con el cruce de animales lecheros y de carne, priorizando a los más buscados por los rebaños de leche, como la fertilidad y la facilidad de parto.

Solo los toros con buen rendimiento en el índice se utilizan para inseminar hembras lecheras. Y los resultados han sido sorprendentes: los toros de NuEra Genetics, bien evaluados por BeefAdvantage, hacen posible, con su genética, animales con ganancias de 0.13 kg por día, por encima del promedio del mercado de carne en leche.

Por lo tanto, la solución presentada por ABS no es solo una ventaja innovadora para los productores de leche que desean aumentar la productividad y consolidarse como agentes competitivos en el mercado. También beneficia a la cadena de producción de carne y, por supuesto, a los consumidores finales, estableciéndose como un ejemplo de las innovaciones que la ganadería 4.0 está introduciendo en el mercado y en el mundo. ■

# LO QUE HE APRENDIDO



"Esta experiencia que estamos viviendo creo que nos ha llevado a todos a reflexionar sobre nuestras vidas en todo sentido. Pienso que esto nos ha servido para valorar todo lo que tenemos, que no necesitamos demasiado para estar bien y que debemos disfrutar de las cosas que son realmente importantes. Nuestra actividad laboral nos demanda estar mucho tiempo fuera de nuestros hogares y el hecho de pasar tantos días en la casa ha sido una nueva y especial experiencia. Los nuevos sistemas de comunicación nos permitieron estar en contacto con nuestros clientes, que también se encontraban en la misma situación que nosotros, y nos mostró que podemos comunicarnos sin estar en forma presencial logrando muy buenas reuniones. Las ventas Digitales tuvieron éxitos en Argentina y Uruguay y son una gran herramienta para informar a los productores sobre la calidad de los productos y servicios que ABS puede ofrecer hoy.

**Pablo Argytia**  
**Gerente de Producto Leche Argentina y**  
**Uruguay de ABS**





"Toda nueva situación nos deja un aprendizaje. Con el transcurso del tiempo he modificado una frase que dice a veces se gana y a veces se pierde, por a veces se gana y otras veces se aprende. Esta situación inesperada que nos toca vivenciar como actores principales, nos deja varios aprendizajes, como por ejemplo el trabajo a distancia desde la comodidad del hogar, trajo beneficios a los empleados y también hay que reconocerlo, también para las empresas no solo por la disminución de costos, sino por que hemos logrado ser mas eficientes en el desarrollo de nuestra tarea. Ahorramos tiempo en desplazamiento inútiles para la empresa y los empleados, ha sido un win - win. En materia comercial, si bien es algo que nos caracteriza esta innovando permanentemente, en esta situación debimos agudizar el ingenio para desarrollar nuevas líneas de negocios que se adecuen a las circunstancias que nos toca vivir, donde antes no veíamos negocios hoy lo estamos viendo. El advenimiento de reuniones virtuales, si bien ha sido una práctica común, no remplazara la relacion "face to face" con el cliente, donde se desarrolla la empatía y se facilitan negocios que la frialdad de la virtualidad no lo permite".

**Alejandro Berrutti**  
**Director Gerente UBP**



# Los resultados con Beef on Dairy en tambo lechero



*Con solo un mes, los tres terneros nacidos en el Establecimiento La Rueda ya han impresionado al equipo con el desarrollo de los animales y la facilidad de parto*

Beef inFocus, la solución innovadora de ABS que combina semen de carne en tambos lecheros, está mostrando buenos resultados para los productores que invierten en tecnología.

El gerente de Beef inFocus de ABS Uruguay, Pablo Harispe, visitó el Establecimiento La Rueda, propiedad de la familia Planchón, para conocer a tres terneros que nacieron a fines de abril, como resultado del uso de Beef inFocus en el rebaño.

Lo acompañó la representante de la lechería, Ji-

mena Planchón, que quedó impresionada con los resultados

“Ninguno de los tres tuvo problemas en el parto, nacieron con un buen tamaño y peso, muy fácilmente. Incluso con solo un mes, su desarrollo ya es muy positivo y nos sorprendió”, evaluó la productora.

**Haga clic aquí** para ver la entrevista con Jimena Planchón y verificar los resultados!

## Aprenda más sobre el Beef in Focus

Beef InFocus es un programa pionero que utiliza genética de carne para inseminar vacas lecheras de bajo valor genético con el fin de generar un producto de alta calidad para la cadena de producción de carne. A través de NuEra Genetics™, núcleo genético propio de ABS, son seleccionados toros con desempeño elite, que tiene como foco principal tener buen desempeño en razas lecheras. Además, los toros son seleccionados y clasificados a través del índice Beef Advantage. El índice recopila datos de fertilidad y desempeño de parición, rasgos de importancia económica para los tambos, a través del sistema RWD® ( Datos del Mundo Real).

Para calificar como graduado en fertilidad de Beef InFocus, un toro debe tener un mínimo de 500 observaciones de raza en al menos cuatro hatos diferentes. El desempeño de parición se evalúa mediante la recopilación de datos y la confirmación de: facilidad de parto, mortinatos y duración de gestación.

Beef InFocus de ABS se ha convertido rápidamente en la fuente más confiable de crías de carne en leche de calidad consistente en el mercado. ABS trabaja con aliados clave en la industria dentro de la cadena de suministro de carne para ayudar a los establos a encontrar las oportunidades más rentables para el ganado Beef InFocus. Además, ABS evalúa y compara el desempeño total de la genética Beef InFocus de ABS desde el nacimiento.





## *Productores celebran nacimientos de terneros Beef InFocus*

El grupo formado por Pablo Harispe, gerente de Beef InFocus de ABS Uruguay, Alejandro Berrutti, director de Berrutti United Breeders & Packers, y el agente zonal Néstor Fernández, de ABS, visitaron tres fincas que ya han utilizado la tecnología Beef InFocus y ya han registrado nacimientos de animales como resultado del innovador producto de ABS, que combina semen de carne con animales de rebaños lecheros.

El objetivo era evaluar los animales ya nacidos y obtener las opiniones de los productores. Los representantes también siguieron la implantación de las primeras caravanas en animales Beef InFocus.

En la primera finca visitada, el resultado fue excelente. El productor Roland Gobel, un cliente de ABS durante 15 años, decidió usar Beef InFocus en vacas de menor valor genético (también usa GMS, el programa de apareamiento de ABS, y el semen sexado Sexcel en las mejores hembras de su rebaño Holando y Jersey).

“Para el productor, lo que más se destacó fue la vitalidad de los terneros que nacieron después de usar la tecnología. Se enfrentó al problema de la alta mortalidad de los terneros Jersey, que se está superando gracias a Beef InFocus”, comenta Pablo.

Además, Alejandro quedó impresionado por el fenotipo de los animales, que no tienen rastros de la raza lechera. “Es un animal que encaja perfectamente con lo que estamos buscando. La cabeza se asemeja a la de un toro Angus, sin

signos visibles de cuernos y con un pelaje completamente oscuro”, señala.

Otra de las propiedades visitadas fue Ballesta y Rovira, ubicada en el departamento de Canelones. La finca, del productor Marcelo Rovira, alberga un rebaño de 150 vacas lactantes y ya ha agregado 16 nacimientos de Beef InFocus.

“Es un rebaño que representa la propiedad promedio de Uruguay. El productor estaba interesado en la posibilidad de obtener productos de calidad para la cadena de carne gracias a Beef InFocus y ya estaba satisfecho con los terneros que nacieron”, comenta Pablo.

Beef inFocus es un programa pionero que utiliza genética de carne para inseminar vacas lecheras de bajo valor genético con el fin de generar un producto de alta calidad para la cadena de producción de carne.

A través de NuEra Genetics™, núcleo genético propio de ABS, son seleccionados toros con desempeño elite, que tiene como foco principal tener buen desempeño en razas lecheras. Además, los toros son seleccionados y clasificados a través del índice Beef Advantage. El índice recopila datos de fertilidad y desempeño de parición, rasgos de importancia.

En Uruguay, Berrutti United Breeders & Packers tiene un convenio con ABS donde puede garantizar la compra de los animales cruces Beef InFocus con base en valor promedio de carne agregando más valor a producción de los tamboros clientes ABS.



*“ABS ofrece excelentes oportunidades para aquellos que desean formar parte de una empresa que tiene el desarrollo continuo de técnicas y tecnologías”*

Fernando Amondarain - ABS Argentina y Uruguay

Fernando Amondarain completó 12 años con la compañía. En marzo de 2008, comenzó su carrera en ABS como Coordinador del Plan Carne. También se desempeñó como supervisor de ventas y actualmente tiene una doble misión: es Gerente de Producto Carne en ABS Argentina y Gerente Comercial en ABS Uruguay.

“Mis tareas como Gerente apuntan a seleccionar los productos de carne que se comercializarán, apoyando al equipo comercial, definiendo listas de precios y políticas estratégicas. Como Gerente Comercial de Uruguay, estoy enfocado en implementar todas las políticas comerciales y coordinar las acciones relevantes para el equipo de ventas”.

Con un amplio conocimiento del mercado, Fernando celebra los resultados y el progreso que él y el equipo han logrado en los últimos años. “El principal resultado de mi gestión como Gerente de Productos Carne fue posicionar a la empresa como

uno de los líderes en el suministro de genética superior probada. En Uruguay, compartía los logros de la consolidación como líder en este mercado”.

Según Fernando Amondarain, ABS es un excelente lugar para trabajar. Señala que la compañía ofrece todas las posibilidades para el desarrollo del potencial de los empleados. “Como líder mundial en mejoramiento genético, ABS ofrece excelentes oportunidades para aquellos que desean formar parte de una empresa que tiene el desarrollo continuo de técnicas y tecnologías, agregando valor a los productores de leche y carne en todo el mundo”.

En cuanto a los planes para el futuro en ABS, Fernando reveló que las acciones apuntan a consolidar las posiciones alcanzadas por la compañía en ambos mercados, además de desarrollar nuevas áreas de negocio como Beef InFocus, Pull Through, entre otras.



*“Todos cumplimos un papel que es relevante para el éxito de la empresa”*

Felipe Arias Monsalve - ABS Chile

El veterinario, Felipe Arias Monsalve, es el coordinador de los equipos de Servicios Técnicos en ABS Chile, Argentina y Uruguay. Estando en Chile, también coordina el equipo de Servicios Genéticos.

Trabajando en ABS desde junio de 2008, cuando comenzó como consultor de Servicios Técnicos, Felipe Arias no oculta su orgullo de ser parte de la compañía de genética bovina más grande y completa del mundo. “La innovación que se ha llevado a cabo en los últimos años en varios campos hace que ABS sea la compañía más grande en mejora genética del mundo. Me refiero a una empresa que busca constantemente la diferenciación y el progreso, pero también le preocupa que esta diferenciación y progreso va de la mano con el aumento de la rentabilidad de los productores, al tiempo que garantiza la sostenibilidad”.

Como coordinador de Servicios Técnicos en tres países de

América Latina, Felipe Arias también celebra los avances que el departamento ha logrado en los últimos años, ayudando a maximizar el progreso genético. “Pudimos posicionar el Servicio Técnico como una herramienta importante para las cuentas principales de estos países. Además, Sexcel y Beef InFocus permitieron el desarrollo explosivo de los Servicios Genéticos, que cambiaron el enfoque del trabajo a ABS y productores. Así, pudimos aprovechar el gran conocimiento de la compañía y el extenso equipo de trabajo global para generar propuestas de trabajo innovadoras para los productores”.

En cuanto a los próximos objetivos, Felipe Arias revela que, además de consolidar el desarrollo de los modelos de negocio ya realizados, planea estrategias para que los Servicios Técnicos y Genéticos sigan siendo un factor diferenciador en las cuentas principales. “Todos cumplimos un papel que es relevante para el éxito de la empresa”, señala. ■

# TENGO UNA **VACA LECHERA.** NO DA UN TERNERO CUALQUIERA.



**BEEF**  
**IN**FOCUS™

Ahora inseminando sus vacas de tambo con genética ABS Beef InFocus™, los terneros nacen negros tapados y de compleción carnífera.

A través de una sólida asociación entre ABS y Berrutti United Breeders & Packers, el productor podrá vender estas crías de Beef InFocus™ al precio promedio de consignatario valor ganado de carne.

## AHORA, EN EL TAMBO UN TERNERO ES UN TERNERO.

¡Obtenga más información, hable hoy con un representante de ABS Uruguay y aumente sus ganancias!

 [absuruguay](https://www.facebook.com/absuruguay)  
 [abs.uruguay](https://www.instagram.com/abs.uruguay)  
[www.absglobal.com/uy](http://www.absglobal.com/uy)

