



**Juan Cainzos, Senior Sales Manager de
ABS Progenex para España**



**Ricardo Pérez, técnico comercial de ABS
Progenex en la provincia de A Coruña**

Acelera tu progreso genético con **GENEadvance®**

Esta nueva plataforma de ABS Progenex combina toda la información disponible de las granjas, su muestreo genómico, con los datos de sus sementales para permitir a los ganaderos tomar decisiones más acertadas con base en pruebas y diagnósticos fiables.

La aplicación GENEadvance® se ha lanzado, en el último año, en seis países de Europa, EE. UU y Sudáfrica y es ahora cuando llega a España. “Nuestra idea es que cambie la manera de ver la genética, la manera en que se toman las decisiones, y que pasemos a ser mucho más objetivos”, explica Juan Cainzos, Senior Sales Manager de ABS para España.

Los tests genómicos aportan un grado superior de fiabilidad sobre la información del pedigrí y a medio plazo este sistema permite diseñar programas de selección específicos para cada granja con base en criterios como la manera de pago por la leche, el tipo de alimentación, el sistema de recría... “Con todos estos parámetros individuales –indica Cainzos– podemos construir un índice específico para cada ganadero y conectar ese índice con sus rentabilidades”.

Además, su característica diferenciadora consiste en la mejor integración de todo el asesoramiento genético que realizan los profesionales de ABS en las explotaciones y en que ese trabajo se vuelve más técnico. “Registra la información de las pruebas genómicas y realiza los acoplamientos

con nuestro programa GMS”, resume Ricardo Pérez, técnico comercial de ABS en la provincia de A Coruña. “No solo nos quedamos en el precio de la unidad sino que hablamos de progreso genético, del número de novillas necesarias o de los objetivos a medio y largo plazo”, añade Cainzos.

Todo ello unido a una mayor transparencia de todos los datos, porque el ganadero podrá acceder *on line*, en tiempo real e incluso anteriormente a cada visita, a todos los resultados genéticos que se obtendrán de sus vacas.

Con esta nueva herramienta también se quiere poner en valor la estrategia que lanzó ABS hace cuatro años para un uso más certero del semen sexado en vacas de alto valor genómico y del semen de carne probado en cruce industrial. “A través de este trabajo conjunto entre industria de leche e industria de carne se pueden producir terneros con mucho más interés para el mercado”, recuerda Cainzos.

GENEadvance® supone para todo el equipo de ABS un reto continuo de mejora y crecimiento que quieren trasladar a todas las granjas. Según indica Pérez, “sabemos que va a contribuir muchísimo en la mejora genética, pero también en los resultados económicos y en la eficiencia de las explotaciones”.

Así lo están demostrando las experiencias en otros países, pues de unos 150 clientes que han tenido que renovar ya sus contratos multianuales en los últimos meses solo dos no han querido continuar.

Número de vacas en ordeño: 580

Número de ordeños: 3 al día

Producción media: 36 litros/vaca/día

Porcentaje de grasa: 3,70 %

Porcentaje de proteína: 3,20 %

Venta de la leche: Leche Spot



EN VÍDEO



“Estamos logrando una mejora genética notable a un precio mejor”

¿Cuál es su experiencia trabajando con ABS en un plan integral de genética?

Cumpliremos pronto un año y medio de trabajo con ABS, exclusivamente con ellos, y estamos contentos. Trabajamos con genética del más alto nivel y no hemos tenido ningún problema.

Estamos logrando una mejora genética notable a un precio mejor. Si no tuviésemos este contrato, el progreso genético sería inferior, porque, al precio al que están las dosis de los toros que gastamos, tendríamos que utilizar toros de menor nivel.

¿En qué consiste su contrato?

Nosotros nos decantamos por la tarifa más alta, para poder elegir entre todos los toros de su catálogo. Cuando realizamos los acoplamientos, revisamos obviamente la consanguinidad de nuestras vacas con los toros y, a partir de ahí, seleccionamos a los sementales con el más alto rango de mérito neto. También tenemos muy en cuenta nuestro diseño del índice customizado,

ya sea que prioricemos kg de leche o calidades, o incluso cuestiones de futuro, por ejemplo, seleccionar animales con un perfil genético que se adapte a futuros robots.

¿Cuáles son las principales ventajas que ha encontrado?

La primera ventaja y más notoria es económica, porque si quisiésemos usar toros de estas características, del mismo mérito neto, nos sería mucho más caro. Reducimos costes en ese sentido y, luego, destaca el progreso genético que todo esto conllevó.

¿Ha visto entonces progreso genético en este tiempo?

Sí. Cuando comenzamos con ABS, ya estábamos haciendo genotipos y acoplamientos; pero sí que es verdad que cuando realizas acoplamientos con la máxima genética que dispone ABS el salto es mayor.

El primer salto es muy alto y, a partir de ahí, van siendo más pequeños por el simple hecho de que cada vez vas a partir de vacas mejores genéticamente.

MANUEL CANDAMIO
FINCA CABREIRA (IRIXOA, A CORUÑA)

Número de vacas en ordeño: 190

Número de ordeños: 2 al día

Producción media: 38 litros/vaca/día

Porcentaje de grasa: 4 %

Porcentaje de proteína: 3,35 %

Venta de la leche: Entrepinares



EN VÍDEO



“Trabajamos con datos genómicos y con los animales que mejor se acoplan a nuestras vacas”

¿Cuál es su experiencia trabajando con ABS en un plan integral de genética?

Quizás sea muy pronto para marcar unos resultados porque llevamos trabajando con este plan solo unos meses. Lo que sí puedo decir es que el programa, de alguna manera, recoge todo lo que nosotros pensábamos que deberíamos tener a la hora de seleccionar y gestionar la genética. Trabajamos con datos genómicos y con los animales que mejor se acoplan a nuestras vacas, descartando un número de vacas con las que utilizar semen de carne y usando semen sexado en el resto de las vacas de las cuales queremos tener hijas. Por lo tanto, nosotros sabíamos que el camino era ese. Tras su oferta y las conversaciones que mantuvimos, decidimos que íbamos a cumplir nuestro objetivo de esta manera.

¿Resultados? De momento solo podemos hablar de mejores tasas de preñez o de que estamos teniendo un mayor número de animales de carne, obviamente.

Necesitamos de un período más largo para valorar, pero lo que sí sabemos es que el camino es el correcto y que tarde o temprano los resultados van a llegar.

¿Qué lo ha motivado a empezar a trabajar de esta manera?

Principalmente, el cambio de industria lechera. Ahora estamos vendiendo la leche a Entrepinares y nos estamos volcando en conseguir mejores calidades, porque es lo que la industria nos demanda.

¿Qué beneficios espera obtener?

Creo que la línea de trabajo es esta, que tenemos que marcar unos objetivos a largo plazo. Si la genética puede ser el 50 % del resultado económico que deje una vaca al final de su vida, todo lo que invirtamos en genética nos tiene que aportar a la larga buenos resultados.