

ENTREVISTA

Gervasio Sáenz Valiente

"Los productores tienen que comprender que el sistema de compra venta de animales cambió"

A pesar de su edad, tiene una extraordinaria experiencia en la compra venta de hacienda, producto de haberse criado en el ambiente y haber "mamado" de toda la sabiduría de su padre, Ignacio, uno de los grandes precursores de la ganadería moderna. Hoy tiene a su cargo el martillo de la firma Sáenz Valiente, Bullrich y Cía en lo referente a Holando Argentino, situación que lo hace un gran conocedor del mercado. En pleno desarrollo de la actual temporada de ventas, Gervasio Sáenz Valiente se refiere, en esta entrevista, a las perspectivas, los aciertos y los errores que cometen tanto en la parte vendedora como compradora.

Hacia mucho tiempo que la clásica temporada de venta de otoño del Holando Argentino no se presentaba con tantas expectativas. Es que la recomposición del precio del producto final, las perspectivas que se están viendo a futuro en los mercados internacionales, la posibilidad que tuvieron los productores de hacer buena cantidad de reservas y de calidad, luego de una dura temporada de seca, se conjugan para que se logren buenos precios. Pero, ¿cómo encarar esta temporada de venta?, tanto desde el punto de vista de la parte vendedora como de la compradora. ¿Qué hay que tener en cuenta?, ¿qué va a salir? Esto y otros temas fueron abordados por Gervasio (Gerva) Sáenz

Valiente, en sus oficinas de la Avenida de Mayo, a pocos metros de Plaza de Mayo, en Buenos Aires.

El mercado hoy

—¿Cuáles son las perspectivas que tienen para esta nueva temporada de venta en la raza Holando Argentino?

—El punto más llamativo de esta nueva temporada pasa por la demanda. Es notable la cantidad de pedidos por vaquillonas que nos están llegando, desde todos lados. Es la primera vez, luego varios años de crisis, que ocurre. Este movimiento está encabezado por los tambos maceros (dedicados a hacer masa de mozzarella) de la cuenca del abasto, con mucho deseo de comprar y con real poder adquisitivo. Apoyados por la industria mediante la propuesta de financiamiento o planes de trabajo para que sus clientes aumenten la producción con la incorporación de animales.

Además, otro punto positivo es que los tambos han comenzado el año con altos niveles de reservas, como no se ha visto en los últimos años. La calidad y la cantidad de maíces, rollos y silos que se puede apreciar en la mayoría de las cuencas lecheras son muy buenos. Esto hizo que la demanda comience a acumularse sobre un mercado que estaba detenido por falta de precios finales rentables.

Lo que sí no está claro, es hacia dónde va esa demanda. Qué precios está dispuesta a manejar, por un lado, y por el otro qué está dispuesta a ofrecer el sector oferente. Muchos están más

dispuestos a incorporar sus vaquillonas al tambo en base a una simple cuenta: una vaquillona de 9 mil kilos, a 1,20 pesos el litro, me va a producir 12 mil pesos. Entonces ¿cuánto deberían darme por la misma? En dólares tenemos un muy buen valor, históricamente importante. Estamos en un valor bajo, comparativamente con el rentabilidad de la producción de la vaquillona. Vamos a tener un año donde los tamberos van a tener rentabilidad, por lo que será necesario preparar un buen producto para las ventas del año que viene.

Es que se cumple el ciclo, es muy posible que, entre la longevidad y lo sucedido como la menor cantidad de animales existentes para lograr una buena oferta de leche o la seca sufrida, evidentemente el año que viene vamos a tener un buen empujón en la demanda de animales. Resumiendo, hoy el mercado está muy firme.

¿La clave? La información

—El argumento utilizado en el último año: “falta de rentabilidad”, utilizados por quienes se retiraron del mercado, hoy tendrá que ser analizado.

—Hoy es absolutamente una prioridad saber qué se pondrá a la venta. Los vendedores tienen que saber que es impor-

tante darle a su “mercadería” los valores agregados que pasan por la certificación, la inscripción y la aplicación del servicio de control lechero oficial. La certificación oficial de las producciones de madre, de la abuela; con la longevidad del rodeo. Quienes no tengan esto, no lograrán los precios que buscan. La diferencia pasa por la información, pero no cualquier información, sino aquella oficial y constante en el tiempo, que sea comprobable y de fácil acceso.

Estos años de incertidumbre y de subas y bajas lo que hicieron fue quitar la visión a largo plazo del negocio. Hizo que se realizara una selección rudimentaria: esta vaca de 30 litros me la quedo, esa de 20 no. No se piensa en que tal vez esa vaca de 20, hoy con la comida que tiene estaría en los 25, 30, con una proyección de longevidad mayor que la anterior y certificada. Hoy la selección debe ser más detallista que lo que venía sucediendo porque está basada en el proyecto a largo plazo que aplicará el comprador. No por una leche de 1,20 1,30 sino en cómo desarrollar el proyecto tambo de mi empresa y cómo voy a ir reinvertiendo en el mismo.

Con esta realidad aconsejaría a un macero “en lugar de una vaquillona comprá una vaca de 3 ó 4 partos, así optimizás la producción con el pasto de hoy y no te empeñas a 5 años”. La con-



Ahora el campo está con más fuerzas

En PRODUSEM queremos dar vuelta el mercado de alfalfas

GRUPO 6	PROINTA LUJAN	NUEVO
GRUPO 7	PROINTA PATRICIA	NUEVO
GRUPO 8	PROINTA SUPER MONARCA	NUEVO
MONARCA SP INTA	PROINTA CARMINA	(la alfalfa de menor empaque del mercado)
GRUPO 9	PROINTA MORA	NUEVO
BARBARA SP INTA		



Produsem

Nos vemos todos los días

Tel: (02477) 436275

www.produsemmsa.com.ar

PRODUSEM es una empresa del GRUPO KINIEWEN

EXCLUSIVO
plan de pago en 6 cuotas fijas en pesos

LAS MEJORES ALFALFAS SON LAS MÁS FÁCILES DE COMPRAR

ENTREVISTA

tracara sería: si tengo una inversión en un tambo en el cual necesito 6 años para amortizarlo, tengo que ponerle vaquillonas para que la amortización de la inversión se traduzca a 6, 7, 8 partos. Eso obliga a realizar una selección en base a la longevidad, altas producciones y mirando la genética. Aquí tiene gran importancia lo referente a la certificación, pues quien me venda hacienda “certificada”, me va a garantizar todo aquello que trae ese animal y no puedo saber con sólo mirarlo en los corrales. Me va a garantizar la amortización de la inversión, de la misma manera que, en el sistema anterior, al seleccionar vacas ellas me van a garantizar tener leche en forma inmediata, que es lo que necesito.



Quienes salgan a vender tienen que tener una visión sobre la importancia de la certificación con una garantía que lo acerque a la realidad.

—¿Esto significa que se deben realizar, en la parte oferente, cambios en la forma de encarar el negocio?

—Quienes salgan a vender tienen que tener una visión, ya mundial, sobre la importancia de la certificación de un producto con una garantía que lo acerque a la realidad. Cualquiera que venda hoy una vaquillona preñada, linda, con buena ubre, sanidad, con servicio de toro con facilidad de parto, debe comprender que debe pensar en lo que va a ser su comportamiento en los próximos 6 meses en adelante. Cuando se pasa de un proyecto que parte de un establecimiento libre de brucelosis, con certificación, producción de madre, datos de padre, del toro de servicio, todo en un certificado oficial como el que entrega ACHA, que le permita al comprador comprobarlo y, si quedó conforme, decir: “¿Dónde hay más hijas de este toro?” y obtener una respuesta inmediata. A eso tenemos que llegar.

Todos quienes integran este negocio deben comprender que no podemos crecer más con la misma estructura de an-

tes, que decir sumo 10 bajadas más ya no es crecimiento. El cambio, el crecimiento, implica plantearse ¿me voy a un megatambo?; si lo hago, con qué voy a contar, máquinas se consiguen, pero ¿qué ordeño? Es similar a comprarse un Mercedes Benz, último modelo y pretender andar con nafta común. Se le debe poner super de la mejor. En el tambo es lo mismo, aquel que arme uno con la mejor tecnología para ordeñar vaquillonas sin antecedentes, va a durar poco.

Por otro lado, quien venda un animal con todos los antecedentes debe comprender que la diferencia no la va a tener en el punto máximo de valor. Si vendo una vaquillona preñada, certificada por ACHA, muy linda, de establecimiento libre, tendrá una diferencia a favor entre un 10 y un 20%, pero esa categoría de inscripta tiene valor desde que nace hasta que se muera. Una vaca con control lechero oficial de varios partos, preñada, a un tambo que hace masa, que necesita ordeñar más hoy, le va a dejar una ternera con valor agregado, con buena genética y lo llevará a invertir más. Por el contrario, si compra una vaca de la cual no se tiene una certificación de la edad, de la cantidad real de partos que tuvo, sin saber cuánta leche produjo y preñada con un toro cualquiera. El negocio será de corto plazo.

Cambio en el sistema

—¿Qué le respondería a esos productores que usan como justificación, para no inscribir o hacer control lechero oficial: “sale caro, lleva tiempo”?

—Caro es si al cálculo se lo hace mes a mes, o año a año. A ese productor le diría: tome su producción de terneras, haga la cuenta de que cuántas de ellas, sin registro, sin control de madre, puede vender hoy como algo especial. Por ejemplo, si tiene que cubrir un gasto imprevisto ¿Cuál sería la injerencia en el precio en una de esas terneras la falta de antecedentes? Mucha. Por el contrario una certificación brindará a ese animal la seguridad de poder venderse sin mirar su kilaje, dar el precio desde el campo, poder enviar al cliente una copia de la ficha, y el cliente con sólo ese certificado puede decidir la compra.

Los involucrados en el negocio tienen que comprender que el sistema de compra venta de animales cambió. Y que este cambio se va a ir acentuando cada día más. Hoy, una vaca de 4, 5 partos, en buen estado, sólo con una ubre grande, producto de la cantidad de leche que da, es descartada de los megatambos porque complica su sistema, aunque produzca 10 mil kilos. Esa misma vaca podría ser usada perfectamente en cualquier tambo de 100 a 150 vacas, donde con esa producción cumpliría un excelente papel. Pero a esa vaca, si no tiene papeles ni certificaciones, va a ser muy duro venderla. Si los controles no son oficiales, no los puedo mostrar porque no tienen respaldo.

Imagino por hacer, en algún momento, un banco con información de este tipo de vacas descartadas por los megatam-

bos, pero que serían de mucha utilidad en tambos chicos. Pero para eso es necesario tener toda la información de ese animal y de su familia. Hoy los tambos grandes mandan a feria a esas vacas porque para ellos son problema. Si ACHA estuviera atrás de estos dos sistemas de producción, y nosotros pudiéramos tener una información oficial que me diga, salen 10 vacas de tal tambo, en tales condiciones, seguro que el comprador está. De esta manera se le da una oportunidad más a un conjunto de vacas que en tambos chicos pueden rendir perfectamente y dejarle al tambero una o dos crías con una genética mejor a la que tiene.

—¿Qué le aconsejarías a un tambero que está organizando una venta para el 2011?

—De todas las temporadas que tuvimos, alguna muy grande, recuerdo una que hicimos con papá, en la cual habíamos comenzado, en la primera quincena de marzo con la Asociación Católica Irlandesa y finalizado en Lincoln con la del KDT, haciendo 23 ventas en 45 días, con clientes con los cuales prácticamente convivíamos por que nos seguían en todas las ventas. Algunos de esos remates se destacaban del resto porque tenían un valor agregado. Eso tenía que ver con la producción de madre, estado de los animales, certificaciones que tenían. Esto le ponían el toque de distinción y diferenciación que tenían, por ejemplo La Elisa y le posibilitaba ser una marca con denominación de origen. Esa es la mejor genética, la que tiene marca propia: La Elisa, Blaquier, Santa Rosa, Martona... Cuando salían sus avisos, inmediatamente recibíamos varias órdenes de compra, y sin ver los animales. Llegar a eso no tiene que ver con el volumen, es por la forma de trabajo, la certificación y garantía de los datos.

Quien hace control particular podrá decirme que sus vacas producen 10 mil litros, que las terneras nacieron en febrero, que tienen dos años y medio y un extraordinario desarrollo. Pero, ¿Con qué lo respalda? Si eso es oficial, tanto el comprador, el intermediario y hasta el vendedor se quedarán tranquilos. Una vaquillona registrada con problemas de ubre, tie-

ne visión de reclamo. Desde el comprador hasta el vendedor. En un remate sin datos oficiales, la visión de reclamo se pierde. Compraste, tuviste un problema, y yo que puedo hacer... te vendo lo que hay.

Existen muchos tambos de altas producciones, con muy buen nivel genético, que están perdiendo instaurar su nombre en el mercado por... ¿un peso, diez, por vaca por año? Eso no tiene valor. El marketing, la certificación es lo más caro en el mundo, en cualquier sector. El valor agregado que le suma a un producto ronda en 25%.

Perfil del comprador

—¿Qué buscan aquellos productores que comenzaron a producir a gran escala en grandes unidades de ordeño?

—Existen dos tipos de compradores. Uno dice: compro una vaquillona que me dará 9 mil kilos por la que pago 4.000, 5.000 pesos, luego de la lactancia me queda una vaca de descarte, la vendo y me dan unos 2 mil pesos más. Todo en una lactancia. Es negocio.

Resumiendo: tengo una vaca de descarte de buen valor, me queda una ternera y una producción bien valorizada. Hoy las tres se conjugan para que haya gente que piense, invierto en 10 ó en 5 vacas.

Luego está el otro, el tambo que quiere crecer. Tiene 200 vacas y quiere irse a 280, 300. Crecer un 40, un 50% más. Ese exige datos. Ya no le sirve la vaca general, aunque le sobre comida. Exige un producto que le garantice, medianamente, que le va a ir bien.

En otro rango está el megatambo, que luego de analizar la situación, el largo plazo y una vez finalizada la lactancia comienza a decir, las compradas en lo de mengano me rindieron, las compradas en lo de fulano, todas afuera. Pero si no tiene información, ¿cómo sabe los antecedentes de sus animales y de dónde son? Si no tiene sus fichas y toda la información que ellas contienen. Para trabajar bien se va a ver obli-

LACTOFILTROS DESCARTABLES SCORT AGRO

**Filtros para máquinas ordeñadoras
Todos los modelos y marcas**

Fábrica y Administración: Heredia 973 (1650) San Martín, Buenos Aires
Tel: (011) 4713-4871 – FAX: (011) 4713-5364
angelmazzei@arnet.com.ar

ENTREVISTA



Gervasio Sáenz Valiente: *“Debemos exportar genética argentina y para hacer esto deberemos ponernos todos en el mismo paquete”.*

gado a armarse un registro particular, que lo va a complicar más.

Hoy se puede manejar un megatambo con un proyecto más o menos bueno sin inscripción, sin datos, con sanidad nada más, arrancado con vaquillonas que en primera instancia van a parecer buenas. Pero a medida que se van analizando esas vaquillonas, sea por preñez, producción ó tiempo de secado, el sistema mismo las va a ir descartando a las generadoras de problema. Si no se tiene registros demostrables, si no hay control lechero oficial que te aporten datos, la realidad es que ese tambo arranca de “cero”. Va a ser lo mismo que ordeñar Angus.

Los productores argentinos recién están entendiendo que el tambo es un negocio industrial. Y que en una industria se tiene que planificar y atender muchas cosas a la vez. Una vaca de 3 tetas, por más producción alta que tenga, si complica el sistema, va afuera. En un tambo de 100 vacas, con una de ellas el que la sufre es el tambo; en uno de 1.000, lo que se reciente es el sistema, por lo que no durará más de una o dos lactancias, por más leche que de. Eso se puede controlar si se maneja el negocio de la misma manera que se usa un Excel perfecto. Para tener éxito se tiene que tener la mayor información posible y reconocida. Allí se verán los errores y las virtudes de forma rápida. Así la toma de decisiones va a ser más rápida y segura. Cuando salimos a ofrecer necesitamos tener esos datos en la mano. Si no existen nos sentaremos en la manga para ver pasar animal por animal, mostrando todo y tratar de convencerlo que todas son buenas, porque ese comprador siempre va a desconfiar de

lo que uno dice. Y si pasa una vaca buena que circunstancialmente está en un estado regular, por cualquier problema, por más mínimo que sea, al no tener nada oficial que la respalde, pasa a ser una cuestión de palabras o creencias.

¿Y la exportación?

—¿Esta situación positiva del mercado interno, anulará la posibilidad de crear finalmente un mercado internacional?

—El crecimiento demográfico del mundo nos está dando una pauta de lo que va a suceder. Los países con problemas de alimentación que compran hoy leche en polvo, en algún momento van a querer comprar vacas y producir ellos mismos. No tal vez para cubrir sus cupos de alimentos, sino por cuestiones sociales, para tener mano de obra ocupada. La pregunta es ¿estamos capacitados para cubrir ese mercado, de ofrecer esa mercadería? Podemos exportar leche y vaquillonas, pero ¿qué tipo de vaquillonas? Animales blanco y negro solamente, no. Debemos exportar genética argentina y para hacer esto deberemos ponernos todos en el mismo paquete y mostrar lo realmente bueno de nuestra genética, que existe.

Blaquier, La Dorita, La Elisa, son sólo 3 establecimientos. No son toda la genética argentina. Existen otros tambos y muy buenos, pero que no registran. De esta manera se va a quedar fuera del negocio. Si queremos manejar un sistema de exportación de leche y de vientres, tenemos que partir sabiendo lo que realmente tenemos y lo que podremos ofrecer. Esto nos lleva nuevamente al principio: debemos registrar, debemos controlar, inscribir. De esa base de datos sale muy fácilmente lo que podemos ofrecer. Cuanto mayor sea el volumen de reposición de los países compradores, mayor será la posibilidad de hacer un mercado argentino en crecimiento en venta de vientres. Esto no significa dejar de exportar leche sino complementarlo como a cualquier producto con valor agregado. Aceptando que a futuro no va a ser lo mismo exportar leche o animales de un establecimiento libre y con todos sus animales registrados, que hacerlo de un tambo que no tiene ningún dato, que sólo es libre de brucelosis. Tenemos que asumir el compromiso.

La virtud de la vaca Holando Argentino, aquella registrada con los viejos y conocidos nombres como Santa Rosa, Blaquier, La Elisa, Martona, se diferenciaban por la longevidad que cargaban, la que llegado el momento se transformaba, pisaban el acelerador y pasaban de los 19 a los 24, 25 litros y sin problemas de preñez. Al año siguiente, si la situación cambiaba, esa vaca respondía de buena manera a la baja en su nutrición continuando pariendo y estando en el tambo.

Al cambio debemos comenzarlo hoy, si no el año que viene vamos a seguir vendiendo plantel base, animales sin datos, sin registros, sin darnos cuenta que esto va en detrimento de la lechería en su totalidad y de nuestros bolsillos. ^{nh}

ENTREVISTA



“Desarrollamos un espacio y una credibilidad que la hemos sostenido por 3 décadas”

Hace 30 años atrás, cuando el M.V. Juan Debernardi, luego de cursar y recibirse en la Facultad de Agronomía y Veterinaria, de la Universidad de Buenos Aires, tomó la determinación de incursionar en el mercado genético del Holando Argentino y salió con su portafolio a recorrer caminos y visitar tambos, no imaginó que iniciaba el exitoso recorrido de unas de las empresas genéticas más importantes de nuestro país y a nivel internacional. Líder en la importación y venta de semen, reconocido, en el marco de la Word Dairy Expo de 2007, como Persona Internacional del año debido a su labor en la difusión de la industria de la inseminación

artificial y de la genética de los Estados Unidos y a su contribución al mejoramiento de las relaciones y al desarrollo de la industria lechera a nivel internacional. La celebración es oportuno para hacer un análisis de lo sucedido y esto es lo que dijo:

—¿Se puede, de alguna manera, resumir 30 años del negocio genético en la Argentina?

—La realidad es que hace 30 años, cuando tuvimos la oportunidad de comenzar con semen importado, estaba todo por ser desarrollado. Hasta ese momento el semen lo importaban, en forma particular, algunas cabañas de punta para su uso propio y luego proveían de reproductores y semen a otros criadores y tamberos.

Pudimos aprovechar esa gran oportunidad, masificando el uso de toros probados en los tambos comerciales, lo cual produjo rápidamente una gran transformación y mejoramiento en la calidad y la producción de los rodeos lecheros del país.

Un cambio fantástico

—¿Cuál fue la actitud de los productores, acompañaron esta transformación o primitivamente se oponían a ello?

Armar y organizar una empresa que se mantenga por 30 años es una tarea difícil en cualquier parte del mundo.

Mucho más si esta se levanta en la Argentina y mucho más si trabaja en el sector agropecuario. Pero gracias al tesón, a la dedicación, convicciones, gran pasión por lo que hace y particular forma de ser de su propietario, Juan Debernardi SRL festejará, este mes, su 30 aniversario. El propio Juan Debernardi rememora, en esta entrevista, parte de su historia, opina sobre el mercado y traza líneas buscando respuestas en el futuro.

—En general los productores comerciales fueron muy abiertos y muy receptivos a incorporar nuevas tecnologías, y los toros probados eran eso, una nueva tecnología, una herramienta muy accesible y de gran impacto.

De todas maneras, al principio estaba todo por verse, todo estaba por ser comprobado, y no faltaron algunos agoreros, que pronosticaron poco menos que un desastre. Obviamente esos augurios duraron poco, ya que cuando fueron apareciendo los resultados, el crecimiento de la demanda fue rapidísimo hasta llegar a la actualidad en donde la enorme mayoría de los tambos utiliza semen importado probado.

Con la incorporación de ese tipo de material genético llegó también la etapa de los apareamientos correctivos y asignación de servicios. Además año a año la calidad y el nivel de las pruebas de los toros que se utilizaban fue subiendo. Hoy los productores están utilizando en sus rodeos los mejores toros del momento a nivel internacional.

Poder disponer fácilmente de este material genético fue y es una oportunidad increíble. Ojala hubiera sido igual con otras tecnologías! Y todo esto ha sido muy importante para el país, ya que ha puesto al rodeo lechero argentino a la par de los mejores del mundo.

—¿Cuáles fueron los rasgos que cambiaron en forma inmediata, que les permitió imaginar que se estaba en el camino correcto?

—Los cambios en la primera generación eran increíbles. Animales con mucha más calidad lechera, con diferencias abismales en las ubres y por supuesto con mucha más producción, y ni hablar de la facilidad de parto, que antes de la existencia de toros probados era otro drama.

Por aquella época decíamos que podíamos adivinar si un tambo

había usado semen importado sólo viendo las ubres. Las diferencias en textura y tamaño de pezones eran enormes.

Relación basada en la confianza

—¿Cuál fue la respuesta o el apoyo que tuvieron para hacer todo esto en estos 30 años de la contraparte americana. Es decir de las empresas que representaban?

—Nuestra empresa comenzó el 2 de mayo de 1980 como representante de una compañía que fue histórica dentro de la industria, y que lamentablemente por decisiones empresariales dejó de existir: Curtiss Breeding Service, una división de la empresa de golosinas Curtiss Candy Co, de Illinois. Ellos habían desarrollado una empresa con genética de avanzada para la época, y tenían toros como Paclamar Astronaut o Pawnee Farm Arlinda Chief, verdaderos padres de la raza. Cur-



M.V. Juan Debernardi, titular de Juan Debernardi SRL firma que participa del mercado genético del Holando Argentino desde 1980.

tiss fue vendida y pasó a dos manos diferentes en poco tiempo. Los últimos propietarios decidieron liquidarla, lo que provocó un gran shock en la industria, con mucha gente en la calle, toros rematándose, ventas de tierra, etc.

En ese momento tuvimos la oportunidad de contactarnos con Atlantic Breeders, una cooperativa de Pennsylvania, que luego siguiendo la tendencia de uniones y fusiones, terminó formando parte de CRI (Cooperative Resources Internacional) uno de los grupos cooperativos más grande en el sector agropecuario de Estados Unidos.

A pesar de todos estos cambios, las personas claves continuaron, y siempre tuvimos de ellos el mayor apoyo y colaboración. No dudo en decir que el liderazgo que mantenemos desde hace décadas, proviene en gran medida de la capacitación que recibimos de ellos.

En todo este tiempo conocí muchas personas de estas empresas que me impacta-

★ SILOS ★ SAN CAYETANO



- ✓ Silos Semilleros y tipo chacra
- ✓ Planta de silos
- ✓ Sistema de carga y descarga
- ✓ Equipos de secado
- ✓ Silos para fertilizantes
- ✓ Comederos
- ✓ Silos comederos



Somos fabricantes de Silos Rey, línea alternativa
Entregamos planta de silo llave en mano

Disponemos de personal especializado para la instalación de silos, equipos y accesorios

FABRICA Y VENTAS: Ruta 30 – Sector industrial – Rauch (Pcia. de Bs.As.)
Tel. (02297) 442129 – Cel. (02293) 15581531 – E-mail: silossancayetano@hotmail.com

INFORME

ron por sus cualidades humanas y técnicas. Verdaderos líderes con mucha visión de futuro.

—¿Cómo definiría al actual mercado genético argentino?

—Hoy el mercado está maduro, con una evolución totalmente favorable y con una enorme oferta. Pero los productores privilegian la relación con las empresas que les brindan confianza, que han mantenido una línea de trabajo a través de los años.

Nosotros tenemos una clientela muy grande, de mucha fidelidad, de la que nos sentimos muy orgullosos y agradecidos. En muchos casos comenzamos trabajando con los padres y hoy ya tratamos con los hijos. Este es el tipo de relación que siempre quisimos tener.

—¿Quién fue el primer cliente?

—Los tres primeros clientes fueron Los Vascos Echaide de Trenque Lauquen, hoy grandes amigos, Don Pedro Massalin y Don Eladio Cerino, dos personas a quienes estimo y respeto mucho.

Siempre recuerdo esa venta a Cerino. Era mi primera gira, con un auto prestado y bastante ansiedad. Me recibió en su casa, muy atento como siempre, y luego de charlar un rato me dice “a ver, ¿qué trae?” Le muestro el catálogo, la verdad yo estaba medio asustado, tenía enfrente a un prestigioso criador y jurado y yo con cero experiencia. Miró, preguntó precios (¡y eran caros!) y con mucha decisión me compró 20 dosis de ASTRONAUT y 10 de AR-LINDA CHIEF... Era una fortuna para mí en ese momento. Ahí nomás me volví a Buenos Aires, a buscar el semen que iba retirando a medida que lo vendía de un laboratorio que tenía la representación de Curtiss.

Sentí gran satisfacción cuando Don Eladio recordó esta compra en el discurso de su remate liquidación.

Apostando a la formación

—¿Qué importancia le da a la relación humana en este negocio?

—Considero que es la clave. Todos los resultados están muy in-

fluenciados por las relaciones interpersonales.

Nosotros, desde el comienzo, apostamos a formar y capacitar, invertimos muchos recursos y tiempo en eso y estamos felices de haberlo hecho. Hoy tenemos un equipo de 25 personas en ventas, de un gran nivel técnico, varios de ellos con más de 10 o 15 años de experiencia, que son un orgullo, por su profesionalismo y calidad humana.

—Generalmente en este tipo de empresas, la vidriera son los vendedores, ¿Pero qué pasa con el resto que la gente que sostiene la estructura puertas adentro?

—Es la parte del equipo que menos se ve, pero que también es clave y estamos muy contentos con ellos. Afortunadamente hay muy buena interacción entre las personas de las diferentes áreas de nuestra empresa. Es gente comprometida, con la camiseta de la empresa y con muy buena predisposición. Sinceramente creo que en esto tuvieron mucho que ver dos personas que me acompañaron desde el primer momento: Lucrecia Scarella y Enrique Toderi. Los dos pusieron lo mejor de ellos durante estos 30 años.

Experiencias

—¿Cuál fue el toro que más satisfacciones le brindó?

—Fueron Muchos. Pero probablemente se destaca Rocky, toro del cual vendimos muchísimas dosis en los comienzos de la empresa. En uno de los primeros viajes a visitar tambos en Estados Unidos con clientes vimos sus hijas, allá por mediados de los '80. Nos encantaron. Allí decidimos nuestra primera compra de 10 mil dosis con un gran susto por si las íbamos a vender o no. Finalmente vendimos más de 100.000 dosis de él y nos dejó hijas ganadoras y que se destacaron en todas las zonas, lo que le dio a la empresa un muy buen prestigio inicial.

—¿Cuál fue el toro al cual más confianza le puso, pero no cumplió con esas expectativas?

—Tuvimos algunos toros de los cuales esperaba algo más de lo que hicieron, sin llegar a ser una frustración. En general la sensación que tengo es que, en los comienzos, en los rodeos comerciales, algunos toros que no refinaban lo suficiente, por más que eran buenos toros, a veces sus hijas no eran tan buenas como las que veíamos en Estados Unidos. En un principio era fácil ver hijas lindas de toros refinadores aunque no fueran grandes toros. Nos pasó con Nathan por ejemplo, del cual vendimos muchas dosis, él mostraba una prueba discreta en tipo, pero se vendía por su facilidad de parto y dio hijas muy buenas, muchas vitalicias y con altas calificaciones. Por otro lado Stedy fue un toro que en alguna medida me frustró. Esas cosas pasan.

—¿Cuál fue el toro que los productores no entendieron. Es decir, aquel del cual ustedes decían tiene que andar, y ellos no lo apoyaron?

—Para mí, por muchos años la frustración fue que gran parte de los criadores de pedigrí no incorporaban ciertas líneas que uno veía que en el mundo eran las más utilizadas. Digo por ejemplo Cleitus, Mascott, Leadman.



Reunión de representantes de CRI en la Argentina.

INFORME

Evidentemente sus objetivos eran otros y costaba que aceptaran a estos toros. Seguramente de haber tenido Argentina una industria de Inseminación Artificial importante, que comprara toros para probar, y hembras para madres de esos toros como pasa en Europa o Estados Unidos, los criadores hubieran cam-



El M.V. Juan Debernardi junto a los principales directivos de CRI

biado su enfoque.

Satisfacciones y futuro

—¿Los cambios que se vienen, encabezados por la genómica, serán tan grandes como se dice?

—Absolutamente sí, y tal vez más de los que nos podemos imaginar hoy. Las pruebas genómicas están produciendo un cambio tremendo en todos los procesos de selección y pruebas de toros. Esto va a significar un nuevo mundo. En 5 o 10 años más, al sistema convencional de pruebas no se si se lo va a seguir viendo como hasta ahora. El progreso genético se está dando a una velocidad increíble.

Durante todos estos años se progresó enormemente en producción y conformación gracias a las evaluaciones genéticas. Esta eta-

pa por la que estamos transitando en este momento, será la del mejoramiento en los rasgos de longevidad, resistencia a las enfermedades, y otros aspectos vinculados a la eficiencia y duración de las vacas. Y esto será posible gracias a que ahora disponemos de las evaluaciones genéticas para esos rasgos.

—¿Cuál es la satisfacción más grande que tuvo en este negocio?

—Una no, fueron y son muchas. Creo que lo mejor han sido las relaciones y amistades que hemos podido desarrollar y mantener con personas, tanto dentro como fuera del país. Y haber acompañado de alguna manera la transformación de la lechería argentina, sobre todo cuando pienso que una de cada 3 a 4 hembras Holando nacidas por inseminación en el país proviene del material que comercializamos nosotros. Me da muchísimo placer visitar campos que desde hace 10, 15, 20 o más años están trabajando con nosotros, ver esa confianza, esa fidelidad, es realmente emocionante. Tuvimos la suerte de desarrollar un espacio y una credibilidad que se ha sostenido por 30 años, y eso no es poca cosa.

—Pasaron 30 años, ¿Qué va a pasar en los 30 que vienen en Juan Debernardi SRL?

—Voy a seguir acompañando y transmitiendo mi experiencia a mi hijo Santiago, quien está haciendo un excelente trabajo y al resto del equipo. Y voy a seguir trabajando porque esto es mi vida y es algo que me da mucho placer.

—30 años es un número grande, merecen un festejo también a lo grande, ¿qué tienen programado?

—Vamos a festejarlo con una gran reunión y remate, en un lindo evento a donde esperamos recibir a todos los amigos, clientes y a quienes de alguna manera nos acompañaron durante estos años. Saldrán a venta vaquillonas hijas y con preñez de toros nuestros, presentadas por clientes de toda la vida. Los remitentes son reconocidos productores de la zona del oeste de Buenos Aires, La Pampa, Tandil, Abasto Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Como parte de los festejos sumaremos, por primera vez, hacienda Aberdeen Angus también de nuestra genética. Pero básicamente será para encontrarnos con todos a festejar.

ALFASAL® COMPLEMENTOS MINERALES

- **Premezclas Minerales: Lactancia - Preparto**
- **Formulaciones a Pedido**
- **Asesoramiento Nutricional**

Mejor nutrición para mi, Mayor producción para Usted.

ALINEX S.A.

Av. Corrientes 3169 Piso 12º
 (1193) - Capital Federal
 Lín. rot. / Fax: (011) 4862-0043
 E-mail: alinex@alinex.com.ar

ACHA PARTICIPO DEL 9° WORKSHOP MUNDIAL DE CALIFICADORES

Como integrante del Grupo de Trabajo sobre Armonización del Tipo de la World Holstein Friesian Federation, y en representación de ACHA, el Dr. Bernardo Busso asistió al 9° Workshop Mundial de Calificadores, realizado en París, Francia, entre los días 27 de febrero y 1° de marzo últimos. El mismo, organizado por la Prim' Holstein France, se desarrolló en el Salón International de L'AGRICULTURE en concordancia con la Exposición Nacional de Francia, en la que se exhiben animales de todas las especies domésticas y, además de las razas conocidas, de otras inimaginables. El predio es un inmenso galpón de varias hectáreas donde se alojan los animales y se ubican dos pistas principales más otras más pequeñas.

El sábado 27 durante todo el día se reunieron sólo los integrantes del Grupo de Trabajo y el domingo 28, se trabajó, entre reuniones con exposiciones técnicas, sobre distintos aspectos atinentes a la calificación y trabajos prácticos. Ese primer día se trabajó exclusivamente sobre evaluación de patas y pezuñas, que siempre son las partes de la vaca donde hay más discrepancias. Los animales con los que se trabajó eran 20 vacas de tambo que habían sido llevadas al local de exposiciones exclusivamente para la reunión. Todas eran de 1er. parto, la mejor era una vaca de 85 puntos y la peor llegaría a 75. El lunes por la mañana se trabajó divididos en grupos -cuatro grupos de unos 10 calificadores cada uno, encabezados por dos miembros del Grupo de Trabajo-, evaluando la vaca completa, y al mediodía comenzó el trabajo de juzgamiento.

Acá es donde se pudo ver que los trabajos de armonización que se vienen llevando a cabo desde 1986 han dado resultado. A la exposición se presentaron solamente vacas, divididas en una competición de overo-coloradas y otra de overo-negras. Las primeras, que eran sólo 13, estaban divididas en una categoría de vacas de 1° y 2° parto y otra de 3er. parto o más. Ellos dividen las categorías por número de partos de las vacas y no por edad.

La exposición de las overo-negras, con un total de 100 vacas, fue de buena a muy buena y mejor que lo esperado según comentaron algunos de los que conocen el nivel del ganado francés. Y que sólo van vacas previamente seleccionadas ya que todas ellas han concurrido antes a ferias regionales.

Las categorías de vacas de 1° y 2° parto estaban formadas por dos secciones cada una, con entre 12 y 15 vacas por sección. Elegían una campeona y una reservada de 1er. parto y lo mismo de 2°. Entre ellas se elegían una campeona y una reserva-

da de vaca joven. Las dos secciones de vacas de 2° parto fueron muy buenas, y entre ellas salieron la campeona y la reservada: una Shottle y una Allen respectivamente.

El campeonato y reservado de vacas adultas se otorgó entre las integrantes de las dos secciones de vacas de 3 partos, y una sección cada una de vacas de 4 partos, 5 partos y 6 partos o más.

"La vaca de 5 partos, una preciosa vaca blanca hija de Derry sobre una Rubens resultó Campeona Vaca Adulta y Gran Campeona de la exposición, siendo seguida por la de 4ª lactancia, una hija de Astre (¿será hija del Astre que usábamos hace 20 o 25 años?). No puede saberse porque el catálogo nombra a los toros sólo por su nombre corto.

Probablemente yo, y algunos más —expresa Bernardo Busso— hubiéramos hecho reservada a la vaca de 6 partos o más, una estupenda vaca de 11 años que, estando en su 8ª lactancia tenía producidos más de 100.000 Kg. de leche, conservaba su ubre dos o tres cm. por encima de los garrones y caminaba muy bien. Pero el jurado no éramos nosotros" Se refería a una hija de Wade sobre una Juror.

El Dr. Busso destacó la perfecta organización del Workshop por parte de Prim Holstein France, quienes estuvieron en absolutamente todos los detalles brindando atención personalizada a cada uno de los asistentes. 

NUEVA FECHA

CURSO SOBRE EVALUACIÓN DEL TIPO

12 al 15 de abril de 2010

Escuela Agraria Dr. Ramón Santamarina,
Ruta 30 paraje La Porteña, Tandil, Bs. As.
**Cuatro jornadas prácticas para aprender a "ver"
y evaluar las vacas lecheras.**

Dictado por el cuerpo de calificadores de ACHA

Objetivo: Consustanciar a los participantes
con la apreciación e importancia de las partes
de la vaca y su funcionalidad.

Vacantes limitadas

Para mayor información y reservas comunicarse a ACHA
Tel.: (011) 4805-7323 – Mail: info@acha.org.ar