



# CRI...Alrededor del Mundo

## Información para Distribuidores de CRI

### ¡ Prepárense para un gran año 2003 !

por Keith Heikes, Vicepresidente de Programas Internacionales, CRI

**C**omienza un nuevo año, y con el mismo surge un renovado sentimiento de optimismo y una mirada dirigida al futuro. Acabamos de completar un año repleto de desafíos, no sólo para CRI, sino también para muchos de nuestros distribuidores. Cuando abrimos un nuevo calendario, tenemos la oportunidad de evaluar dónde estamos ubicados y a dónde nos dirigimos.

El personal de CRI desea agradecerles a todos los distribuidores por su cooperación y su apoyo a través del año 2002. Nuestra actividad requiere el esfuerzo de un equipo, con mucha gente trabajando al unísono, y estoy muy complacido de ver que todos estamos trabajando para lograr las mismas metas.

Durante los próximos meses escucharé muy a menudo la pregunta de qué resultados tuvo CRI en el año 2002. Nuestro Departamento Financiero se encuentra en el proceso de cerrar los libros, y realizar su auditoría, por lo tanto aún no tenemos cifras específicas. Pero sabemos que CRI tuvo otro año financiero exitoso. Las ventas de la División Internacional fueron un poco mayores que las presupuestadas (alrededor del 3.5%), y las ventas de Genex en el país continuaron batiendo récords. Nuestros aumentos en participación de mercados son resultado del foco aplicado a ganancias, fertilidad y servicio. Cuando se complete nuestra auditoría les haremos llegar a nuestros distribuidores una copia del Informe Anual del 2002, que deberán recibir en el mes de abril.

Entonces, ¿qué podemos esperar para el 2003? Hemos completado nuestro presupuesto, y para la División Internacional la meta es la de lograr un aumento del 10% en comparación con el 2002. Una meta ambiciosa -sin ninguna duda. Pero pensamos que esta meta puede lograrse. Continuaremos dedicándonos a diferenciarnos de la competencia. Tenemos la esperanza de que los países de América Latina lleguen a tener economías más estables, y que eso permita que sus mercados retornen a niveles más "normales".

En CRI, nuestro deseo es de que su empresa y la nuestra continúen creciendo durante el nuevo año. Estoy seguro que podemos progresar trabajando juntos con una meta en común: la de aumentar las ganancias de las fincas. ¡Les deseo un gran año 2003! 🌍

### Más de 1:800.000 unidades vendidas en el 2002

por Kyle Alexander, Gerente de Servicios Internacionales de Apoyo, CRI

**E**l año 2002 marcó el tercer año en que CRI embarcó semen en forma "directa" a todo el mundo. Durante el 2002 CRI embarcó semen de los Estados Unidos a 43 países diferentes. Países a los que se embarcó semen por primera vez en el 2002 fueron Egipto, Omán, Lituania y Croacia.

El semen para CRI Europa se embarca a los Países Bajos. CRI Europa envía luego ese semen a los distintos países de Europa Occidental y del Norte. El semen de CRI se envió a 55 países, cuando se incluyen estos embarques dentro de Europa. Se procesaron un total de 239 órdenes o embarques, que totalizaron más de un millón ochocientos mil unidades de semen.

En el 2002 casi el 25% de los embarques internacionales se efectuaron como embarques "en vapor", reduciendo el costo de embarque a los distribuidores.

El tiempo promedio de procesamiento de órdenes fue de 23.8 días. Este tiempo se mide como el número de días laborables desde el día en que se recibe la orden, hasta que llega al país de destino y es liberada de la Aduana.

Continúa en Página 2

### Contenido

¡ Prepárense para un gran año 2003 ! .....	Página 1
Más de 1:800.000 unidades vendidas en el 2002 .....	Páginas 1-2
Nuevas evaluaciones contemplan el aspecto genético de mejoramiento de la fertilidad de las vacas .....	Páginas 2-4
Garter: Un Líder en progenie registrada.....	Página 4
Semen no disponible .....	Página 4
Los consumidores compran agujeros, no taladros .....	Página 5
Toro a Destacar: 1HO5561 FRITZ.....	Páginas 6-7



### Declaración de la misión de CRI

El proveer productos y servicios en la forma más efectiva posible, para maximizar las ganancias de nuestros socios y clientes a través del mundo, manteniendo al mismo tiempo una cooperativa sólida.



Todas las órdenes internacionales se reciben en las oficinas de CRI de Shawano, Wisconsin, y se manejan inicialmente por Roger Olson y Walberto Colón. Ellos coordinan el procesamiento de cada orden con el personal de producción y distribución hasta que se recibe en su destino final. En razón de que la producción de semen de CRI se realiza en varios lugares a través de los Estados Unidos, hay muchas personas involucradas en este proceso. Todo el semen para embarques internacionales es seleccionado y enviado desde las oficinas de Tiffin, Ohio, hacia el país de destino.

Nuestra meta es la de proveer un servicio rápido y correcto para la entrega de cada orden de genética de alta calidad a nuestros distribuidores y clientes de todo el mundo. 🌐

## **Nuevas Evaluaciones Contemplan el Aspecto Genético de Mejoramiento de la Fertilidad de las Vacas**

*Nota del Editor: Comenzando con las pruebas de febrero del 2003, el USDA publicará un nuevo índice genético llamado Tasa de Preñez de las Hijas (DPR). He aquí una introducción a este nuevo índice.*

*por el Dr. Kent Weigel, Universidad de Wisconsin y NAAB, y el Dr. Paul VanRaden, AIPL, USDA*

¿Qué puedo hacer para ayudar a que mis vacas, que producen mucho, queden preñadas? Esta pregunta ha recibido probablemente más atención de Veterinarios, consultantes, nutricionistas y especialistas en reproducción que cualquier otra en los últimos años. Ahora los geneticistas también se incluyen. ¿Por qué comanda tanta atención de tantos grupos diferentes? Porque la reproducción es un proceso complejo, influenciado por casi todo lo que rodea a la vaca. Una expresión cómoda que incluye todo esto es el “estrés de la vaca”. Muchos hatos promedian ahora más de 13.608 Kgs. de leche por vaca por año, y es fácil imaginarse los cambios fisiológicos que eso origina. La lista de los factores contributorios es larga. Comencemos con su alojamiento -las vacas pasan ahora más tiempo en el concreto, y eso no ayuda a que muestren síntomas visibles de celo. ¿Y el personal? Las fincas están siendo de mayor tamaño, y se está dependiendo cada vez más de la ayuda de personal contratado. La nutrición también se incluye: Las vacas están comiendo en grandes cantidades, una dieta alto en octanos. ¿Y el tiempo? La industria lechera ha crecido sin duda en el sur y el oeste, climas cálidos que no contribuyen a la reproducción. Las prácticas de manejo, tales como el uso de BST, también contribuyen; no necesariamente a ocasionar un declive en concepción, sino más bien a una disminución de los costos de mantener a las vacas abiertas. Los especialistas en reproducción han respondido con una serie de programas de sincronización de celos, que están designados a lograr que las vacas queden preñadas inseminándolas más temprano, más frecuentemente, y sin prestar tanta atención a la detección de celos.

¿Y qué papel juega la genética en todo esto? Los recesivos genéticos, tales como CVM o DUMPS pueden afectar la fertilidad causando abortos o muertes embrionarias, y los niveles de consanguinidad continúan aumentando en la mayoría de las razas lecheras más importantes. El mayor culpable sin embargo parece ser la selección para obtener alta producción de leche. Hemos creado vacas de alta producción que pueden movilizar reservas corporales y desviar recursos alimenticios hacia la mayor ganancia en el tanque de leche. Sin embargo, el antagonismo entre producción y reproducción es bien conocido: la correlación genética entre el rendimiento en leche y los días abierta es de alrededor del +0.35. Hemos casi duplicado la producción de leche en los últimos 40 años (parcialmente debido a la selección genética por producción), y durante el mismo período hemos aumentado el número de días abierta en cerca de 40 días (también parcialmente debido a la selección genética por producción). Aún no hemos intentado hacer una selección directa para mejorar la fertilidad, principalmente porque la heredabilidad de la fertilidad en la hembra es sólo de alrededor del 4% (recuerden todos los factores del medio ambiente mencionados antes). Pero hemos estado seleccionando indirectamente por fertilidad en los últimos ocho años a través de las evaluaciones genéticas de la duración de la vida productiva. La correlación genética entre la vida productiva y los días de la vaca abierta llega a un -0.60, casi el doble de la relación entre vida productiva y otros rasgos importantes. Es simple: si las vacas no quedan preñadas, se eliminan.

La selección genética basada en la fertilidad de la vaca dependerá de varias fuentes de datos diferentes. La más confiable será el número de días abierta que se reporta a través del sistema de control lechero de DHI, y que se verifica con una fecha subsecuente de parición. Pero algunas vacas no dan cría de nuevo. Pueden usarse igual los días abiertos reportados, pero no pueden controlarse nuevamente por las fechas de parición. Por otra parte, algunos

### **Embarques de CRI: Las 10 áreas con mayores embarques**

Área	No. de Embarques
CRI Europa	25
Puerto Rico	15
Méjico	15
Chile	13
Japón	12
República Checa	9
Australia	9
Brasil	9
Corea del Sur	8

Embarques desde los Estados Unidos, 2002

productores no informan de manera rutinaria las inseminaciones o los datos de preñeces. Para las vacas de esos hatos podemos simplemente restar 280 días (la duración de un período normal de gestación) de la fecha de parición, para calcular el número de días abierta desde la última lactancia. Y por último, algunas vacas se eliminan por problemas de fertilidad, y podemos asignarles un largo (aunque arbitrario) valor de 250 días abiertas. Las evaluaciones genéticas proceden entonces a utilizar el mismo sistema del modelo animal que se usa para leche, tipo y otros rasgos, y los ajustes por los factores ambientales conocidos, como el grupo de sus contemporáneas, la edad de la vaca, etc.

Las evaluaciones genéticas serán publicadas como la Tasa de Preñez de las Hijas (DPR). Muchos productores conocen ya las tasas de preñez en 21 días, porque son utilizadas en forma rutinaria por consultores, Veterinarios y en programas de computación de manejo del hato. Para quienes no estén familiarizados con esta tasa de preñez, su cálculo es bastante simple: elija un período reciente de 21 días (la duración de un ciclo típico de celo), y divida el número de vacas que quedaron preñadas en ese período por el número de vacas que eran “elegibles” para ser inseminadas. Para las evaluaciones genéticas a nivel nacional, se considera que son “elegibles” para ser inseminadas todas las vacas abiertas que han pasado por el período de espera voluntario pero todavía no han llegado a sus 250 días en ordeño. Por lo tanto, aún cuando los datos originales se registraron como días abierta, el DPR de 21 días puede ser obtenido usando una simple aproximación. Un 1% de aumento en el DPR corresponde a una disminución en 4 días de abierta, y viceversa. El DPR incluye tanto la habilidad de una vaca de regresar a su estado normal reproductivo luego de parir, como el mostrar signos visibles de celo, el concebir cuando se la insemina, y el mantener la preñez.

### **Tasa de Preñez de las Hijas (DPR)**

La cantidad por la cual se espera que las hijas de un toro determinado excedan o no lleguen a la tasa de preñez promedio en 21 días de su hato.

+ 1% DPR = 4 días menos abierta

Miremos a algunos toros como ejemplo; usaremos toros viejos pero buenos, bien conocidos entre los productores:

<u>Nombre del Toro</u>	<u>DPR</u>	<u>Días Abierta Correspondientes</u>
Blackstar	+ 0.5%	-2 Días
Bellwood	-0.3%	+ 1 Día
Celsius	-3.0%	+ 12 Días
Converse	+ 0.8%	-3 Días
Duster	+ 1.8%	-7 Días
Infinity	+ 2.8%	-11 Días
Jed	-2.0%	+ 8 Días
Melwood	-2.3%	+ 9 Días
Target	+ 1.8%	-7 Días

Por ejemplo, si la tasa de preñez en 21 días de su hato es típicamente alrededor del 20%, las hijas que tiene de Duster se espera que tengan una tasa de preñez en 21 días del 21.8%. Del mismo modo, si su hato promedia 153 días abiertas, puede esperar que las hijas de Duster estén abiertas alrededor de 146 días. Puede ver que las hijas de los toros con mejor fertilidad tendrán tasa de preñez de un 2 a un 3% más altas que las otras vacas en su hato, mientras que los toros con las fertilidades más bajas tendrán hijas que están de un 2 a un 3% por debajo del promedio de la tasa de preñez en 21 días. Cuando esto se expresa en días abierta, las diferencias entre los toros mejores y peores en fertilidad pueden llegar a ser de hasta tres semanas.

¿Y cuál es la contra de esto? Deberá recordar varios puntos clave antes de agregar el DPR al grupo de elementos y datos que maneja para seleccionar toros:

- ✗ Los niveles de confianza serán bajos para los toros en IA que tienen sólo hijas de primera generación. La heredabilidad de la fertilidad de las vacas es de sólo un 4%. Por lo tanto, la mayoría de los toros recién probados tendrán niveles de confianza del 55 al 65%, y la influencia del pedigree será un factor importante.
- ✗ Las evaluaciones de algunos toros pueden cambiar en forma significativa a través del tiempo, a medida que se recaba más información. Si bien esto es cierto cuando el porcentaje de confianza es bajo, es más importante para DPR, porque otros datos adicionales (inseminaciones reportadas, intervalos de parición y eliminaciones por reproducción) pueden llegar en momentos diferentes de la vida de un toro.
- ✗ Puede producirse una demora entre la primera evaluación genética de un toro en

Continúa en Página 4

producción de leche, y su primera evaluación de DPR. Esta demora puede llegar a ser de dos o tres pruebas, ya que debemos esperar a que las vacas tengan la oportunidad de quedar preñadas antes de contribuir a la prueba de su padre, o a que tengan una parición subsecuente si están en un hato que no reporta inseminaciones.

- ✗ Muchos toros con pruebas altas de leche, grasa y proteína tendrán evaluaciones negativas de DPR. Recuerden que la producción y la reproducción tienen una correlación genética negativa, y relativamente pocos toros tendrán cifras altas en ambos rasgos. No debe ignorar sin embargo a toros que son promedio o un poco por debajo del promedio en fertilidad, si ve que esos toros son superiores en otros rasgos económicos importantes.
- ✗ El DPR no es lo mismo que la tasa relativa estimada de concepción (ERCR). El DPR es una medida de la fertilidad de la hembra -la habilidad de la vaca de entrar en ciclo de celo, de mostrar el celo, y de concebir en el tiempo apropiado. Por otra parte, el ERCR es una medida de la fertilidad del macho -la habilidad de un toro de producir semen fértil que va a resultar en una preñez. La fertilidad del macho y de la hembra son rasgos independientes, y los dos son usados para predecir el éxito reproductivo.
- ✗ El DPR es un nuevo rasgo, y todavía estamos aprendiendo cómo usarlo. Los vendedores de semen, los técnicos inseminadores, los Veterinarios, y (talvez algunos) geneticistas no tendrán la respuesta de inmediato. No se apresuren -tómense su tiempo para estudiar los valores de DPR de sus toros favoritos, y fíjense en cómo cambian a través del tiempo. Y lo que es más importante, traten de mirar al DPR como al primer paso hacia el mejoramiento genético de la fertilidad de la vaca. Las evaluaciones oficiales de DPR estarán disponibles en febrero del 2003, y se anunciarán más detalles acerca de cómo se calcularon. A medida que refinemos los procedimientos estadísticos para analizar los datos de fertilidad, y a medida que los productores provean mejores datos respecto a inseminaciones, palpaciones veterinarias, exámenes de ultrasonido, etc., podremos continuar mejorando el sistema de evaluación a través del tiempo.

*El Dr. Kent Weigel es Especialista en Extensión Genética en la Universidad de Wisconsin, y Administrador de los Programas Genéticos de la NAAB (Asociación Nacional de Criadores de Animales). El Dr. Paul VanRaden es Investigador Genetista del Laboratorio de Programas de Mejoramiento Animal del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.*

### **Garter: un Líder en Progenie Registrada**

**G**arter ocupa el lugar No. 1 como el toro con la mayor cantidad de progenie registrada, de acuerdo con la Asociación Holstein-USA. Durante la semana del 6 de enero, 112 crías del toro 1HO6149 GARTER fueron registradas en la HA-USA. 🌐

### **Semen no Disponible**

**P**or favor tomen nota que ya no existe inventario de semen de los siguientes toros:

- 1HO5058 BARON
- 1HO2231 BRAVEHEART
- 1HO4438 CHALLENGER
- 1HO2410 DANCER
- 1HO4616 JEFF
- 1HO2161 LAFAYETTE
- 1HO5520 LOGO-RED
- 1HO3919 MARCEL
- 1HO3355 NEIKO
- 1HO2245 QUIN
- 1HO3924 REPLICA
- 1HO2214 STED
- 1BS106 JETWAY
- 1JE0457 BLACKHAK
- 1JE0342 CLARION 🌐

### **Una exhibición atractiva en el Show de Cremona en Italia**



**El equipo de CRI Italia**

# Los Consumidores compran Agujeros, no Taladros

por Huub te Plate, Vicepresidente Asociado, Mercados Internacionales, CRI

**H**ace algunos años fui a Suiza a participar de un curso llamado Concretando Ventas Exitosas. La idea era la de transformarme y cambiar del foco en el producto al foco en el mercado, y de allí al foco en manejar ese mercado. El profesor, Nirmalya Kumar, era de India. Había estudiado en universidades de India y Estados Unidos y ahora le estaba dando clases en Suiza a este holandés. ¿Se puede ser más internacional que esto?



El Sr. Kumar es famoso por sus dichos referentes a ventas. El título de este artículo es uno de ellos, que me llega: “Los Consumidores compran Agujeros, no Taladros”. En esencia, los consumidores tienen un problema. Por ejemplo, tenemos que colgar un cuadro pero no hay un agujero donde colocar el tornillo. ¿Qué precisamos entonces? Precisamos un taladro para poder hacer el agujero que queremos. ¿Y cuánto cuesta un taladro? Tenemos que estimar el valor percibido del agujero y calcular cuántos agujeros podemos hacer con ese taladro. Entonces averiguamos el precio del taladro. Esto se llama precio dirigido por el mercado.

¿Y qué significa esto para CRI? Tenemos semen, datos de control lechero, venta de ganado en pie y más productos y servicios a la venta. ¿Pero qué es lo que nuestros socios y clientes quieren realmente? ¿Alguien quiere realmente el taladro, o sólo el agujero? ¿Alguien quiere realmente el semen, o progreso genético? ¿Quieren una vaca preñada? Apuesto lo que tengo que es lo último.

En los últimos años CRI/Genex ha realizado un tremendo esfuerzo promoviendo la fertilidad y el ERCR. Nosotros no proveemos semen; no, proveemos preñeces. En nuestra industria somos diferentes, porque nos destacamos al producir semen que genera preñeces. Y junto a eso, nuestros clientes reciben el progreso genético que quieren.

Genex/CRI fué la primera organización en los Estados Unidos que activamente habló de y promovió fertilidad. No tuvimos que defendernos más contra las preguntas respecto a baja fertilidad. Cambiamos las reglas del juego al promover toros con fertilidad alta.

También promovemos en forma intensa nuestra ventaja en fertilidad a nivel internacional. Muchos tienen semen para vender, pero nosotros tenemos preñeces para el criador. ¿Qué satisfacción puede dar el semen del toro número uno, si no resulta en preñeces? Lenta pero seguramente, los distribuidores de CRI están utilizando este tema en sus programas de ventas.

En Corea del Sur comenzamos a trabajar con nuestro distribuidor, Duck Chang, en el 2000. Tuvimos un comienzo difícil. ¿Por qué? Porque el 70 por ciento del mercado estaba cubierto por la cooperativa local, y el resto les quedaba a los importadores. Estaba entrando a Corea mucho semen de bajo precio y baja fertilidad. Nos negamos a ser otro proveedor más, y hablamos con nuestro distribuidor acerca de qué hacer.

El ganarse a los clientes basados en precio es normalmente el modo en que se los pierde. Decidimos poner énfasis en la venta de preñeces, en lugar de vender tan sólo semen. Todo el mundo tiene semen, pero CRI tiene las preñeces. Respaldamos estas aseveraciones en los medios de promoción con avisos de ERCR. Nuestra competencia comenzó a quejarse. ¡Fué estupendo!

Luego de Japón, Corea ha sido el país asiático donde más hemos progresado. En el 2003, CRI será el mayor importador de preñeces en Corea. Tendremos que ser mejores que la competencia, pero no sólo en fertilidad. Nuestro desafío para el 2003 es el de usar nuestra imaginación y creatividad para mantenernos al frente.

“La imaginación es más importante que el conocimiento”, dijo Albert Einstein. “Porque el conocimiento es limitado, mientras que la imaginación abarca al universo entero, estimulando el progreso, y creando evolución”. Usemos toda nuestra imaginación para ayudar a nuestros socios y clientes a aumentar sus ganancias con nuestros productos y servicios. Si ha encontrado maneras nuevas e innovadoras de lograr ganancias, ¡asegúrese de compartirlas con otros! 🌐

## Toro a Destacar

### Ubres Hermosas y Componentes Altos

**E**l 1HO5561 Emerald-Acr-Sa T-FRITZ-ET \*TV es una exitosa adición que llegó de la familia de Ripvalley NA Bell Tammy-ET. Este hijo de Fred debuta con +1.93 PTA Tipo y +1.79 Compuesto de Ubre. FRITZ trasmite hermosas ubres, al igual que su famosa línea materna.

“Las hijas de FRITZ son altas, alargadas, vacas de pechos anchos con ubres completamente espectaculares”, dijo Steve DeWall, supervisor de programas de apoyo de CRI. “Las ubres son altas y anchas en su parte posterior con hendidura fuerte, y se mantienen bien por encima de los corvejones. Las ubres anteriores se unen suavemente a la pared corporal”.

Tilkens Fritz Fritz es una estupenda hija de Fritz que continúa impactando a sus dueños, Thomas y Karen Tilkens, New Franken, Wisconsin. “Está produciendo muy bien y con muy buenos componentes”, dijo Karen Tilkens. Fritz promedió 4.0% de grasa en su primera lactancia. “En tipo, realmente se destaca en el hato. Es alta, de cuerpo profundo y costillar abierto”. Fritz fué usado como toro joven en la madre de Fritz, que fué descrita como una vaca de costillar cerrado con ubres bajas. “Es asombroso el ver lo bien que funcionó este toro. Fritz tiene una ubre sedosa y bien adherida, mucho mejor que la de su madre”, agrega Karen. Los Tilkens agregan que es una vaca muy fácil, es un placer trabajar con ella.



Tilkens Fritz Fritz



Swenson Fritz 30

Otra hija excepcional es Swenson Fritz 30. En su primera lactancia promedió 43 Kilos de leche por día. A los 312 días, todavía estaba dando 36 Kgs. por día. “Es una de las mejores vacas de mi hato”, dijo Eric Swenson, River Falls, Wisconsin. Swenson indica que tiene muy buena disposición y un puntaje bien bajo de células somáticas. “¡Tiene una ubre sensacional! Es una de esas vacas que deben mantenerse por largo tiempo”, concluye Swenson.

FRITZ es una buena elección para aumentar sus ganancias, con un Mérito Neto Vitalicio de +\$475, ubicándolo dentro del mejor 13% de la raza. Y como lo sugiere su pedigree, FRITZ mejora componentes con +45, +0.06% Proteína

y +42, +0.02% Grasa. Es el número 31 en la lista de TPI™, con +1598.

Está además respaldado por cinco vacas Excelente o Muy Bueno: MB-87 Leadman x MB-88 Inspiration x EX-94 Bell x EX-91 Knight x EX-94 Lucifer Lad.

La tatarabuela de FRITZ, Ripvalley Knight Natalie, EX-91, MB-SM, 2E, GMD, DOM\*, fué una vaca que vivió mucho tiempo y rindió mucho, dando 91.159 Kilos de leche con 4.6% grasa en ocho lactancias. La bisabuela, Bell Tammy,

*Continúa en Página 7*

### Continúa de Página 6

EX-94, EEEE, 2E, GMD, DOM, es una de las mejores hijas de Bell. “Tammy ganó notoriedad por sus altos componentes y un tipo superior, pero también por algo aún más importante: su habilidad consistente de transmitir esos rasgos a su progenie”, enfatizó Scott Armbrust, uno de los criadores de FRITZ. Armbrust y Emerald Acres compraron a Tammy en el remate de la Convención Holstein de Milwaukee, Wisconsin, en 1986, cuando estaba preñada del destacado toro de CRI 1HO1333 TARGET.

Emerald-Acres-Sa Trina-ET, una de las primeras hijas de Tammy, es la abuela materna de FRITZ. “La rama de Inspiration Trina de esta familia ha sido la que nos ha dado mejores resultados”, dijo Armbrust. “Esta es la línea con la que continuamos trabajando en forma más intensa”.

Inspiration Trina tuvo un “flushing” con Leadman, resultando en dos vacas impactantes. Emerald-Acr-Sa Trix-ET es la hija de Leadman y madre de FRITZ, que produjo 80.772 Kilos de leche en cuatro lactancias. La otra Leadman es Emerald-Acr-Sa Tulip-ET, EX-94, EEEEE, GMD, DOM\*, la abuela materna de ROLLO, uno de los toros nuevos de CRI. “Tulip mide de 1.63 a 1.65 metros de altura, y es tan larga como un tren de carga”, dijo Armbrust. “Es realmente una vaca excepcional”. Tulip completó una de sus mejores lactancias a los 4 años 6 meses, en 365 días, con 18.690 leche, 4.0% y 749 grasa, 3.3% y 625 proteína (Kgs.). A los 10 años continúa teniendo “flushings”. Tanto Trix como Tulip tienen varios hijos esperando sus pruebas en varias empresas de inseminación artificial de Estados Unidos y Europa.

FRITZ transmite los altos componentes y las fabulosas ubres que son heredadas por la familia de “Tammy” en forma consistente de generación en generación. 🌐

\* GMD, DOM - Vaca Medalla de Oro y Premio al Mérito, designaciones de la Asociación Holstein-USA.



Bisabuela Materna: Ripvalley NA Bell Tammy  
EX-94, EEEE, 2E, Premio al Mérito, Med. Oro.



Madre: Emerald-Acr SA Trix-ET, MB-87, EX-SM