

# La nueva normalidad

## Los negocios en tiempos del COVID-19



A fines del 2019, el mundo de los lácteos contempló retrospectivamente un año que nos trajo mercados globales volátiles, preocupaciones comerciales mundiales, una combinación cambiante de productos y demandas de consumo en evolución. Se lo consideró ampliamente como una anomalía y la "tormenta perfecta" que todos habíamos resistido. Y luego llegó el COVID-19.

En marzo, junto con el resto del mundo, Semex, nuestra gente y nuestros clientes experimentaron un nuevo conjunto de desafíos. No había ningún manual que nos pudiera guiar y, como siempre, nuestro equipo respondió apasionadamente por sus clientes y la gran comunidad agrícola. Actuamos rápidamente para garantizar que nuestras cadenas de suministro fueran seguras y que nuestro personal global tuviera los productos y servicios necesarios para mantener en funcionamiento el trabajo esencial de nuestros clientes.

El COVID ha creado un efecto dominó en la industria láctea. Y sabemos que nuestros clientes aún enfrentan desafíos únicos, ya que no hay dos países ni dos empresas que sean iguales. Nunca habíamos presenciado una disminución inicial de la demanda, un aumento de la oferta, estantes vacíos en nuestros supermercados locales, patrones de compra alterados y una posible recesión global.

La sensación de pérdida de control es real. Para presentarles a sus clientes la oportunidad de recuperar el control, Semex diseñó su conjunto de soluciones para identificar áreas que maximizan la rentabilidad y el retorno de la inversión. SemexWorks<sup>MR</sup> utiliza las propias necesidades económicas y genéticas de nuestros clientes junto con criterios personalizados de selección de toros para brindarle una oferta de toros que cumpla con sus propios objetivos de reproducción. OptiMate<sup>MR</sup> llega aún más lejos, apareando esos toros rápida y fácilmente para asegurar que se cumplan los objetivos de reproducción y los parámetros económicos. Y, Semex ai24<sup>®</sup> es un sistema de monitoreo de actividad que no solo detecta vacas en celo, sino que también es una herramienta completa para el manejo del rebaño. En efecto, estamos ayudando a que nuestros clientes y sus operaciones recuperen el control. Esto nunca ha sido tan importante como lo es hoy en día.

Lo mejor de todo es que podemos proporcionar todo esto de forma remota. Ofrecemos las mismas herramientas y servicios que siempre brindamos, combinando algunas tecnologías antiguas y otras nuevas. Ahora el teléfono, mensajes de texto, SMS, acceso remoto, WeChat, correo electrónico, videos de YouTube, seminarios Web y Facebook son solo algunas de las formas en que nos comunicamos, diagnosticamos, compartimos y ayudamos a nuestros clientes más que nunca.

Dentro de lo que hoy se conoce como la "nueva normalidad", los miembros de nuestro equipo en todos los niveles realmente están marcando la diferencia. El conjunto de soluciones de Semex nos permite continuar brindando a nuestros clientes las mismas herramientas y servicios que esperan de nosotros, independientemente del medio de comunicación.

Ninguna innovación se destaca más en un mundo que busca aumentar la resistencia a enfermedades y virus que nuestra propia línea Immunity+<sup>®</sup>, que ha demostrado crear animales más saludables en todo el mundo. Ahora más que nunca, nuestros clientes están recurriendo a Immunity+ para mejorar la salud de todo el rebaño. Esto, junto con nuestras otras soluciones genéticas, incluido el semen clasificado por género y las ofertas de Beef x Dairy, están marcando una verdadera diferencia en las economías a nivel mundial.

Y, aunque es posible que no lo estemos visitando con tanta frecuencia o por el mismo tiempo que antes, nos mantenemos firmes en nuestra visión ... exigimos lo mejor de nosotros mismos, de nuestra empresa y de lo que hacemos por nuestros clientes. Creemos que es lo que usted se merece de su socio y proveedor.

*"En la entrada de la granja, nuestra primera prioridad siempre ha sido y siempre será la seguridad, se trate de un miembro de nuestro equipo o de uno de nuestros clientes. Esto ha hecho que nos volvamos más innovadores en todos los niveles de nuestra organización."*

Paul Larmer  
D.G. de Semex