

Herramientas no excluyentes

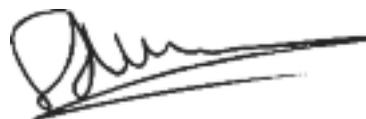
Días atrás tuve la oportunidad de participar como disertante en la Séptima Jornada de Actualización Técnica del Foro Argentino de Genética Bovina, en el marco de la 128ª Exposición Rural de Palermo. El tema a desarrollar fue “*Genética y Reproducción: Impacto de las Biotecnologías en la Producción Bovina*”.

Luego de varios días de trabajo en la planificación de la estructura de la charla, la decisión fue realizar una breve presentación de las biotecnologías de la reproducción disponibles en la actualidad y su alcance, para hacer foco en la herramienta con mayor potencial de impacto sobre la mejora genética bovina: la IATF.

Dado el marco del evento, el objetivo no fue analizar técnicamente los distintos protocolos, sino presentar la evolución de la adopción de esta biotécnica en los últimos diez años en la Argentina y en especial los beneficios directos e indirectos de su utilización.

Llegado el momento de las preguntas, y ante un auditorio en el que estaban presentes varios “hacedores” y vendedores de toros, no se hizo esperar la consulta sobre los costos comparativos de la IATF y el servicio natural. Más allá de los distintos números resultantes, en función de las características particulares de cada establecimiento y de la metodología de cálculo de costos empleada, lo esencial, creo, es no caer en el prejuicio de considerar que la IATF es más cara y de pensar que el costo del servicio natural se reduce al valor de amortización anual de la compra del toro. Cuando se ponen en la balanza todos los costos de una y otra alternativa, es posible advertir que considerar *a priori* a una más costosa que la otra es un prejuicio, en especial en los últimos años, y que el precio de compra del toro, expresado en la cuota de amortización anual, representa un tercio del costo del servicio natural de ese reproductor.

Una última reflexión como asesores. No cabe duda sobre la importancia de analizar en cada caso particular el costo de ambas alternativas, pero más trascendente es ayudar a comprender a nuestros clientes que son herramientas reproductivas no excluyentes. No compiten entre sí, sino que son expresiones complementarias que posibilitan al productor acceder a los beneficios contundentes de la buena genética.



Sergio A. Marcantonio
Director