



¿Cuál es el toro que más le conviene al productor rural?

DR. VITERBO L. GAMARRA y DR. ENZO LUIGI BARONI

Médicos Veterinarios

*¿El que tiene mejor conformación y es laureado en una exposición?
¿El que gana la prueba de comportamiento?*

NO. El toro más conveniente es el que deja más hijos por año. Fíjese Ud.; si un toro de alto valor zootécnico o alto índice de conversión es capaz de dejar 30 hijos por año con una ganancia de +100 kg. por ternero, se obtiene una ganancia de 30 hijos x 10 kg. = 300 kg. x U\$S 0.75 el kg. de ternero al destete, lo que resulta un incremento económico a la empresa de U\$S 225 por año. Mientras que si un toro es capaz de producir 50 terneros al año y no incrementar el peso al destete en ningún kg. sobre el rodeo, de todas maneras va a producir 160 kg. de ternero al destete x 20 terneros más x U\$S 0.75, lo que equivale a U\$S 2.400 para su dueño.

Entonces, por qué cuando se van a comprar reproductores se

hace tanto énfasis en qué premio obtuvo en tal o cual exposición, o cuántos kg. ganó en la prueba de comportamiento y **no se pone atención en la APTITUD REPRODUCTIVA**, que comprende: habilidad de monta, libido (Capacidad de Servicio), Circunferencia Escrotal Máxima y el potencial de apareamiento que se puede esperar de cada reproductor.

¿Saben los productores de terneros qué significan estos valores?

CEM. Circunferencia Escrotal Máxima es la forma de medir la cantidad de tejido testicular productor de espermatozoides, de gran importancia por su correlación con:

- Fertilidad individual
- Mayor vida útil
- Menor edad a la pubertad en hembras hijas y hermanas
- Asociaciones genéticas positivas con caracteres repro-

ductivos en hembras y caracteres de crecimiento por lo que se puede usar como método de selección

CS. La Capacidad de Servicio es un atributo individual congénito y heredable que mide la libido y el comportamiento sexual del reproductor. Se obtiene ese valor, de una prueba a corral que tiene muy alta correlación con el posterior comportamiento a campo.

PA. Potencial de Apareamiento quiere decir cuántas hembras fértiles es capaz de servir cada reproductor durante el período del Servicio.

Esto no quiere decir que estemos en contra de los concursos en las exposiciones, ni en contra de las pruebas de comportamiento, sino que estos eventos están incompletos ya que les falta dar a conocer los atributos reproductivos de cada uno de los reproduc-

tores que participan. Sería mucho más conveniente poder utilizar reproductores que, además de ser ganadores de pruebas o laureados en exposiciones tuvieran una buena CEM, CS y por lo tanto Mayor Potencial de Apareamiento.

Pero, estas interrogantes también son válidas para los que utilizan reproductores procedentes de sus propios rodeos. ¿Con qué criterio los clasifican? ¿Qué CEM presenta cada uno? ¿Son aptos para el Servicio? ¿Cuántos hijos dejarán? ¿Qué caudal genético se está favoreciendo?

La eficiencia en la producción agropecuaria es la mejor herramienta para luchar contra la baja rentabilidad. Tenemos que invertir lo menos posible, pero bien, y a esa inversión sacarle el máximo provecho. La eficiencia reproductiva tiene mucho más valor y produce un mayor impacto económico que cualquier parámetro de producción para seleccionar reproductores para carne, leche o lana.

Generalmente se utilizan elevados porcentajes de machos (3%, 4% y 5%) porque no se sabe cuántos y cuáles reproductores son los realmente útiles. Los demás que se ponen de relleno, en lugar de actuar como "suplentes" muchas veces son los que no dejan actuar a los "efectivos". Estos errores de manejo conspiran contra la eficiencia reproductiva de los rodeos y por ende contra nuestra economía.

Hace muchos años que venimos denunciando estos hechos porque

tenemos al alcance de la mano técnicas de gran valor diagnóstico, alto valor de predicción, fácil aplicación y bajo costo.

En Argentina se han adoptado estas técnicas de evaluar reproductores en establecimientos de producción comercial y en cabañas para sus remates anuales, desde 1985. En Rio Grande do Sul (Brasil), también incluyen estos datos en los remates y exposiciones. Aquí en Uruguay, inmediatamente después de las XIII Jornadas Uruguayas de Buiatría, en las que el Dr. Dante Geymonat describió esta metodología, la hemos aplicado en los establecimientos que asesoramos, en toros y carneros, con excelentes resultados. Ya desde octubre de 1985, hay cabañas que venden sus reproductores con estas garantías. Nos consta que hay colegas que comparten nuestra inquietud en distintas partes del país, que lo hacen previo a los remates, con gran éxito en diferentes razas. Lo que hace falta es que TODOS los productores las conozcan y puedan adoptarlas en su provecho.

Concluyendo, con la Evaluación de la Aptitud Reproductiva y manejo adecuado de los Servicios, se puede aumentar la eficiencia reproductiva de nuestros rodeos; permite ejercer mayor presión de

selección en los machos al poder utilizar un menor número de ellos.

Reduce los costos de producción al disminuir la reposición comprando o usando solamente machos con garantía de aptitud reproductiva.

Estamos convencidos que estas técnicas de evaluación de reproductores que son sencillas y de gran valor diagnóstico, deberían ser adoptadas como norma:

1) Por los productores de rodeos comerciales, para aumentar la rentabilidad de sus exploraciones.

2) Por los cabañeros, responsables del avance genético nacional, evaluando sus reproductores antes de las ventas, para llegar al mercado con certificado individual en el que consten CEM, CS y PA de cada reproductor, respaldado por la firma del técnico que hizo la evaluación. De esta forma se jerarquizarán más las cabañas que garanticen por escrito sus reproductores.

3) Por las Sociedades Rurales organizadoras de los concursos y ventas de reproductores, que deberían incluir el certificado de Aptitud Reproductiva antes mencionado, como requisito previo al Jurado de Admisión, que prestigia cada Institución, dando garantías por los reproductores que allí se comercializan. •

La eficiencia en la producción agropecuaria es la mejor herramienta para luchar contra la baja rentabilidad.

Tenemos que invertir lo menos posible, pero bien, y a esa inversión sacarle el máximo provecho.
