**En 2019, Brangus fue la raza que más dosis de semen exportó**

*Del total de semen exportado de la Argentina, que el año pasado fue de casi un millón de dosis, el 47% fueron Brangus. El valor y la calidad de esta genética se mostrará en octubre en la 2° edición de Expoagro en La Rural de Corrientes.*

Argentina no solo es reconocida a nivel internacional por la carne, como producto alimenticio, sino también por las líneas genéticas que trabajan los productores de nuestro país. En los últimos años, existe una incipiente demanda de genética por parte de países de la región.

Según informaron desde la Asociación Argentina de Brangus (AAB), durante el año 2019, Argentina exportó 989.737 dosis de semen a países de América Latina, de las cuales 463.390 fueron de esta raza, casi el 47%. Este año, la AAB realizará su Exposición Nacional, juras, ventas y asesoramiento en el marco de la 2° edición de Expoagro en La Rural de Corrientes, que se llevará a cabo desde el 26 al 31 de octubre en el predio de la Sociedad Rural de Corrientes, Riachuelo.

“Siempre hablábamos del impacto de la exportación de la genética a países como Brasil, Paraguay, Colombia, pero ahora ya es una realidad, ya no es más un proyecto. Hoy la raza que exporta más dosis de semen es la Brangus”, aseguró Martín Goldstein, de la AAB.

Entre las líneas que justifican el buen momento que atraviesa la genética Brangus, aseguran que la principal fue el trabajo que vienen llevando a cabo todos los criadores, desde hace varios años, en la Asociación Latinoamericana de Brangus (ALBrangus). Los productores de la región se reúnen en Congresos o Jornadas especiales donde intercambian información, conocimiento, y también genética. “El año pasado nos reunimos en Córdoba, vinieron representantes de toda América. Y estos encuentros generan mucho interés, les mostramos nuestro Brangus y eso forja la demanda”, indicó Goldstein.

Por otro lado, estos países trabajan de manera coordinada en la evaluación de reproductores, y en la utilización de los DEp´s. “Desde nuestra Asociación, conjuntamente con la Universidad de Buenos Aires (UBA), llevamos adelante los controles. Hoy tenemos casi 400 cabañas evaluadas, de las cuales 233 son argentinas, 105 de Paraguay, y el resto de Bolivia, de Brasil, de Colombia, y de Uruguay. La evaluación que hacemos nos da un lugar de preponderancia o de protagonismo en la raza que es muy importante”, contó Goldstein, y agregó que “ese intercambio de información genera un comercio muy interesante, que explica este casi medio millón de dosis exportadas en 2019”.

En el ADN del productor de genética está la necesidad de vincularse con el mundo en busca de nuevos mercados. Este año se iba a realizar el Congreso Mundial de Brangus en nuestro país, pero fue suspendido por la pandemia del Covid-19. “Destacamos la importancia del Congreso Mundial, pospuesto para el 2021, porque si uno tiene un producto tan exportable, tan demandado y tan bien visto por los criadores del resto del mundo, hacer un Congreso y mostrar nuestra genética es fundamental”, aseguró Goldstein.

No obstante, continúan esperanzados con nuevos horizontes. “El desafío es el mercado de México. Es lo que nos faltaría para estar muy contentos. Ese país tiene mucho Brangus, mucha ganadería, y un mercado tremendo al lado como EE.UU.”, dijo.

En la actualidad, el mercado mexicano no puede adquirir estos productos argentinos, ya que se rige por normativas norteamericanas referidas a la fiebre aftosa. Es decir, que también existe la misma restricción para exportar genética a EE.UU.

“Es una barrera comercial, porque se sabe que los embriones, el semen, no transmiten aftosa. Seríamos muy competitivos para EE.UU.; y la prueba está en Brasil y Paraguay, que antes compraban mucho más en EE.UU. y menos cantidad acá, y hoy se abastecen de genética argentina”, expresó el representante de la AAB.

Otro de los potenciales mercados seria Sudáfrica. “Por ahora no podemos, pero Sudáfrica tiene bastante Brangus; nos conocen, y vienen seguido al país. Pero en volumen, lo ideal sería México y por supuesto EE.UU. Si pudiéramos entrar a EE.UU. con nuestro Brangus sería de tremenda trascendencia, no es fácil. Pero a pesar de nuestros problemas burocráticos y de protocolos, hemos logrado exportar mucho”, apuntó.

**El impacto de usar genética en rodeos comerciales**

Los productores que comercializan genética argentina en Brasil, Paraguay y Uruguay, también ofrecen los productos de los toros de elite de las Cabañas, masivamente, para rodeos comerciales.

“Nosotros lo tenemos probado en Argentina, y lo vemos también en otros países, que el impacto de incorporar la calidad de la genética en el rodeo es enorme”, afirmó Goldstein, y agregó: “El hecho de poder inseminar o utilizar un toro registrado, en lugar de un producto de mediana calidad, y que ese toro tenga información, datos, que no sea solamente un toro lindo, es para destacar. Hoy con la información que tenemos, con los DEp´s, podemos predecir claramente si los hijos de un toro que vamos a usar van a producir animales de tal o cual característica: si van a ser de bajo peso al nacer; sabemos si van a ser de rápido crecimiento en la primera etapa de su desarrollo, o en su desarrollo final; sabemos que calidad carnicera van a tener, etc. O sea, hoy medimos tantas cosas que es bastante fácil predecir qué resultados voy a tener si utilizo determinado toro. Hoy no es una apuesta”.

**La competencia en el mercado**

“Si bien hay una cantidad importante de cabañas que hacen un buen negocio con la genética, ya sea vendiendo semen, embriones o animales en pie, no es negocio para todos, como en cualquier otra actividad. Las cabañas compiten fuertemente con su producción, es un mercado de alta calidad”, explicó Goldstein.

No solo se trata de obtener un buen producto, si no de profesionalizarse, establecer relaciones, vincularse, moverse, y optar por nuevas herramientas de comunicación. La AAB brinda asistencia a todos los criadores interesados en exportar su genética; y les ofrece asesoramiento acerca de protocolos, inspecciones, documentación, procedimientos, etc. “Buscamos facilitarle el camino al criador, para que si tiene un buen producto lo pueda exportar. Cuanto más se exporte, más se alimenta a la Asociación en su conjunto. No nos preocupa la competencia interna, no escatimamos la ayuda a otros criadores”, señaló.