

## No fabrico si no me compran

Por Norberto Laterza (\*)

**C**on las estadísticas del Stud Book en la mano, uno de los rubros que muestran mayor declive desde hace unos años es en la cantidad de nacimientos. De los 8.943 del año 2011, en el 2018 se registraron 7.095, ubicando a nuestro país en el quinto productor de caballos pura sangre en el mundo. No es un dato menor con relación a la pendiente en que se encuentra la actividad hípica pero tampoco puede sorprender a nadie.

Si consideramos los haras que han dejado de funcionar con el consiguiente efecto que ha producido en la cantidad de productos que nacen, es lógico que esta merma aparezca y con un panorama poco alentador para el futuro. La realidad es cruel en ese sentido, las cabañas no pueden afrontar los gastos que generan la producción por la falta de rentabilidad a la hora de vender. Los golpes vienen de todos lados como un boxeador con la guardia baja frente a un peso pesado que no para de tirar trompadas.

Ahora bien, entre la desvalorización de nuestra moneda junto a precios que ascienden sin control, servicios altos, mano de obra que lamentablemente debe desecharse por falta de trabajo, y alimentos consumidos por los animales más impuestos de todo tipo, cuando llega la hora de vender para recuperar y ganar algo, seguir criando ya es una cuestión de pasión y fe.

Nadie puede poner en duda que las ventas de los pura sangre han sufrido, en materia de precios, un desgaste fenomenal. No hablo de los tres o cuatro haras que siempre se las arreglan para ofrecer ejemplares de gran nivel y entonces sienten, pero menos, el bajón en las entradas con compradores extranjeros y los nacionales a los que aún les queda las ganas y la plata como para seguir en el turf. Los más sufridos son precisamente aquellos que continúan con planteles de menor cuantía y observan que con la clase media del turf se puede mantener sólo pagando precios que en la mayoría de los casos, apenas

cubren los gastos que significan poner un animal desde el vientre de una yegua preñada hasta su llegada al ring de ventas.

Claro está que en esta cadena surgen otros temitas desconcertantes, como la ignorancia del Estado en su aplicación de estímulos para la industria y sobre todo la reflexión que comienza a surgir sobre los principales clientes, yo diría los únicos, que manejan el mercado: los propietarios. Tener un caballo de carrera implica, ya se sabe, un gasto de manutención que no hace mucho no tenía demasiada influencia en un presupuesto, pero que hoy en día motiva que muchos levanten hasta que amanezca. Y eso sí que es grave.

Entre las defensas a la que apela la industria argentina para mejorar sus ventas, está el crédito y el largo plazo. Dos temas que ya se aplican en algunas ventas de SPC pero que entiendo se debería tomar en cuenta a través de otros sistemas ya conocidos, como por el ejemplo el famoso "pago a los premios", planes bancarios, etc.

La cuestión es que la llave de todo debería estar centrada en el propietario más que en cualquier otra cosa para, no digo aumentar la producción, sino poder mantenerla dentro de parámetros acordes con el prestigio de nuestra hípica. Está bien que el turf se encuadre dentro de una industria, pero como tal debe tener los elementos que la integran, por ejemplo, la publicidad y el estudio de mercado. De otra manera, tendremos que resignarnos a que pronto se convierta en apenas un puestito que venda choripanes.

Si hay algo que los turfistas no somos, es inocentes. Pero también nuestra capacidad y experiencia debe tener otros cauces para darnos cuenta que así como están las cosas no pueden funcionar.

(\*) Debido a su precisión, la habitual columna de Norberto Laterza ocupa el lugar del Editorial de *REVISTA PALERMO*.