

SALTO LA LAUCHA...

El jueves 7 de diciembre en la 2ª carrera de La Plata había un caballo excluyente de un cuidador de primera línea, con triunfos extraoficiales y buen parte del reloj. De salida el beeting lo situó como gran favorito con probable dividendo de \$ 1.10. Con volumen de juego a ganador en torno \$ 60 mil, su pagaría fluctuó entre \$1.30 y \$1.60... hasta que vino el anuncio: “La Plata garantiza un sport de \$3 al caballo ganador”.

En 4 minutos el pozo a ganador se disparó por encima de los \$ 400.000; o sea más de seis veces lo ya apostado y el dividendo se hundió hasta el mínimo.

Si bien es cierto que una buena porción del público quiso aprovechar la oferta de cobrar a \$ 3 lo que se ofrecía a \$ 1.10, no hay dudas que el volumen volcado responde a la enorme masa de plata que se juega “en negro”.

El negocio era redondo: quienes ‘arafue’ tomaban a \$ 1.10, se daban vuelta y descargaban en la ventana a \$ 3. ¡¡¡Otra que el carry trade lebacks/dólar!!!

La acción de carácter promocional fue producto de un estudio de la subgerencia comercial del Hipódromo de La Plata que se inició en 2014 y cuya aplicación se demoró más de la cuenta. El objetivo era que quede plasmado en números los recursos que el turf pierde de captar por errores de diagnóstico y gestión. La iniciativa tiene puntos de contacto con la idea de Palermo de “incrementos a ganador con la herradura de la suerte” o similar pero en esta ocasión los resultados fueron mucho más explícitos.

“Queríamos demostrar la cantidad de plata que se está perdiendo. Lo que pasó el jueves lo demuestra. Se multiplicó por 5 ó 6 veces el nivel de apuestas en apenas unos minutos”, nos comentó una fuente directamente vinculada con el estudio.

Y entonces... saltó la laucha. Se puso en números concretos el impacto de políticas erróneas. La pregunta es: ¿Esto sucede adrede o por incapacidad?

Quedó a la vista que la actividad puede contar con dinero genuino para su desarrollo y que las decisiones de los dirigentes –de la hípica y del Estado- deben estar orien-

tadas a canalizar en el circuito oficial la plata que va a los “teléfonos”. Competirle a los banqueros, bah... dicho en criollo.

Así se abren discusiones sobre si los hipódromos tienen que ir a trabajar como “bancas” a sport fijo –como si fuera un casino- o comenzar a hablar de “los remates” en serio; o cualquier otro formato que tiene a que las apuestas se realicen en forma oficial. Y ni que hablar si en la estrategia se logra incorporar a los escurridizos Jockey Clubs del interior que se amparan en legislaciones locales laxas para robarles a los hipódromos centrales.

Se hizo muy evidente que es necesario romper con el status quo, sacudir a los dirigentes actuales de las zonas de confort que disfrutan y comenzar a implementar otro tipo de ideas que incluyan estrategias comerciales. “Saber de caballos” o “saber de gestión pública” no es lo mismo que saber vender el producto “turf”.

Supimos de quienes quisieron boicotear la idea diciendo: “les salió bien porque el caballo perdió”. Una reverenda estupidez: salió bien porque demostró que hay entre 4 y 5 veces más de dinero que no se capta y porque si el caballo hubiese ganado no hay dudas que gran parte de esa liquidez se hubiera volcado nuevamente al circuito de apuestas.

Otra pavada supina que se escuchó: “Si el caballo ganaba, ¡¿cuánto perdía el Estado?!... ¡Nada perdía el Estado, amigo! Era dinero presupuestado por ejemplo para financiar por ejemplo, pozos asegurados u otras jugadas.

En La Plata se vio la luz. Quedaron al descubierto para siempre una serie de paparruchadas y frases estigmatizantes que degradan a la actividad. E interroga a dirigentes y funcionarios del pasado y del presente: ¿No ven la realidad o no la quieren ver?

De aquí en más las excusas por la inacción se quedaron sin sustento.

El “7D-2017” y el caso Large Passion serán un mojón de ineludible referencia para quienes sigan haciendo lo mismo y nos condenen a la decadencia.

DEL EDITOR

