

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

Sangre Pura de Carrera: **Cadena Hípica-Posicionamiento estratégico para el desarrollo del sector**



Autores:

Andrea Bastianini
Carolina Burgos

Tutores:

Cra. Sedy Erramuspe
Cr. Alvaro Correa

Trabajo de Investigación Monográfico para la obtención del Título Licenciado en
Administración-Contador Plan 1990

Montevideo, Abril 2009

AGRADECIMIENTOS

Nuestro trabajo no hubiera sido posible sin la colaboración que nos fue brindada en el desarrollo del mismo. Por tal motivo quisimos dejar constancia de nuestro enorme agradecimiento a todas las personas e instituciones que de una u otra manera nos apoyaron, alentaron y asistieron para poder realizar el presente trabajo de investigación monográfico. Entre ellas destacamos: al Stud Book y en especial al Sr. Luis Costa; al Haras Don Alfredo, especialmente al Dr. Vet. Marcelo Lussich y al Ing. Agr. Marcelo Graglia; a las Contadoras Laura Baldizan y Nicolette Manzione; al Sr. Pablo Piacenza; a Silvina Koremblit de la OSAF; al Sr. Leonardo Cardoso; y a nuestro tutor, la Cra. Sendy Erramuspe.

Además a nuestras familias y amigos por ser siempre nuestro soporte a lo largo nuestros años de estudio en Facultad, por estar pendientes y motivándonos permanentemente desde siempre.

A todos ellos, por el apoyo y la excelente disposición para con nosotras y nuestra tarea, queremos hacer llegar nuestro más profundo agradecimiento.

Andrea Bastianini

Carolina Burgos

SANGRE PURA DE CARRERA: CADENA HÍPICA- POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR

ABSTRACT

El presente trabajo analiza la situación del Sangre Pura de Carrera (SPC) en Uruguay. Para ello se investigan las condiciones naturales para la cría, como también aspectos sobre su comercialización.

En los últimos años se ha observado un incremento en los valores de las unidades exportadas y si agregamos las condiciones naturales excepcionales que posee Uruguay para su cría, podríamos presenciar una tendencia de crecimiento sostenible para los próximos años. Pero cuando analizamos la situación con más detenimiento, nos encontramos con falta de estrategia para lograr ese crecimiento sostenible que a priori parecería alcanzable.

Analizaremos las generalidades del sector, su competitividad a nivel nacional e internacional, como también la estructura del mercado y las distintas estrategias a ser adoptadas.

Para el desarrollo del trabajo, emplearemos la metodología propuesta por James Austin en Análisis de Proyectos Agroindustriales, para evaluar el proyecto en base a los factores comercialización, adquisición y elaboración.

El mismo será complementado con trabajo de campo basado en entrevistas y cuestionarios a las diferentes entidades referentes del sector.

Dentro del estudio llevado a cabo, se mencionará la incidencia de la reapertura del Hipódromo Nacional de Maroñas y el denominado efecto Invasor¹, que otorgó gran trascendencia al turf uruguayo.

Nos proponemos evidenciar los factores críticos para el posicionamiento estratégico del sector.

¹ Invasor: caballo nacido en Argentina y criado en Uruguay, ganador de la Breeder's Cup 2006 en EEUU.

ABSTRACT.....	1
ÍNDICE	
Índice.....	2
Capítulo 1 - Introducción	
1.1 - Objetivos.....	4
1.2 - Alcances y limitaciones.....	6
1.3 - Metodología de estudio.....	7
1.4 - Marco Teórico.....	8
1.5 - El sector hípico, la cría del SPC como Agroindustria.....	23
Capítulo 2– Presentación del tema	
2.1 - Historia del Pura Sangre de Carrera (SPC).....	24
2.2 - Situación actual del sector.....	34
2.3 - Organismos vinculados a la actividad.....	36
2.4 - Marco Normativo.....	40
2.4.1 – Principales artículos del Reglamento del Stud Book Uruguayo Vigentes al 2008 (Decreto 69/998).....	41
2.4.2 – Otras disposiciones vigentes.....	43
Capítulo 3– Características del Sangre Pura de Carrera	
3.1 - Genética.....	45
3.2 - Condiciones naturales.....	61
Capítulo 4– Componentes de la Cadena Hípica	
4.1 - Asociación de Criadores.....	64
4.2 - Haras.....	66
4.3 - Personal vinculado a la actividad.....	77
4.4 - Hipódromo Nacional de Maroñas.....	80
Capítulo 5 – Efecto Invasor	
5.1 - Efecto Invasor.....	95
Capítulo 6 – Mercado del Sangre Pura de Carrera	
6.1 - Mercado Interno.....	98
6.1.1 – Nacimientos.....	98
6.1.2 - Importaciones.....	102
6.2 - Mercado Regional.....	105
6.3 - Mercados Objetivos.....	113
6.4 - Exportaciones.....	115

Capítulo 7 – Análisis según James Austin

7.1 - Factor de Comercialización.....	118
7.2 - Factor de Adquisición.....	120
7.3 - Factor de Elaboración	121

Capítulo 8 – Estudio de los factores críticos

8.1 - Factores que inciden en la cría.....	123
8.2 - Factores que inciden en la comercialización.....	125
8.3 - Modelo RACINO.....	126

Capítulo 9 – Análisis FODA del sector en Uruguay

9.1 - Análisis FODA.....	127
--------------------------	-----

Capítulo 10 – Trabajo de campo y conclusiones finales

10.1 - Trabajo de campo.....	134
10.2 - Conclusiones finales.....	139

Capítulo 11 – Anexos

11.1 - Ley de reglamento del Jockey Club.....	143
11.2 - Decreto formación del Stud Book Uruguayo 22/3/1890.....	143
11.2.1 - Decreto N° 69/998 de 11/3/1998.....	144
11.3 - Estatuto O.S.A.F. – Transcripción de normas importantes.....	146

Capítulo 12 – Bibliografía.....	155
---------------------------------	-----

CAPÍTULO 1

Introducción

1.1) Objetivos

Objetivos generales

El Sangre Pura de Carrera tiene una larga historia en nuestro país. Se importan los primeros ejemplares alrededor del año 1874, y en la década del sesenta, supo ocupar el tercer puesto en exportaciones no tradicionales.

A partir de la introducción del caballo SPC al país, se logró el mejoramiento y desarrollo de la raza, permitiendo mejora genética, que diera origen a caballos reconocidos a nivel mundial en aquella época. Por otra parte, el auge de las exportaciones, repercutió en la pérdida de genética lograda años antes.

Posteriormente fue irregular el comportamiento del sector, estando el Hipódromo Nacional de Maroñas cerrado varios años, desde 1997 al 2003. No obstante durante esos años se continuaron importando padrillos y yeguas madres buscando mejorar el plantel para mejorar la cría.

Actualmente se estiman que hay más de 10.200 caballos registrados en el Stud Book Uruguayo; son aproximadamente 2000 los productos que están en condiciones de competencia, de los cuales cerca de 1300 tienen caballos en actividad en Maroñas.

La crianza en Uruguay ofrece ventajas comparativas en relación al suelo y el clima, hay pocos lugares en el mundo donde el caballo SPC se cría naturalmente en óptimas condiciones.

Por otra parte, el precio de la tierra y la mano de obra requerida son relativamente accesibles, siendo ambos factores de muy buena calidad.

El caballo SPC tiene dos características importantes. En primer lugar, es universal, lo que significa que un caballo inscripto en Uruguay puede correr en cualquier parte del mundo ya que su pedigrí está reconocido e identificado con certificado de ADN. En segundo lugar, es una raza versátil, que permite utilizarse en otras actividades o deportes reconocidos como el enduro, el raid y el polo, actividades no muy explotadas en nuestro país.

Otra característica a destacar es la monta natural. Lo que implica que no se permite la inseminación artificial, está prohibida por las normas internacionales. Por consiguiente cada caballo se aprecia como un individuo, donde lo relevante es la calidad y no la cantidad.

Esto quedó evidenciado con Invasor, caballo nacido en Argentina pero criado en Uruguay que logró ganar la Breeder`s Cup 2006 en EEUU. Demostró al mundo que un campeón mundial puede criarse en el primer mundo como en el tercero.

La fama y el reconocimiento a nivel internacional alcanzado por Invasor (conocido como efecto Invasor) lograron posicionar nuevamente a Uruguay en los mercados internacionales, mejorando los precios de venta y reconociendo la capacidad para la cría del SPC.

Por otra parte, el incremento en los nacimientos no es reflejo de una planeación articulada del sector, sino de la percepción individual de tener un futuro ganador, incrementando dicha tasa año a año sin un aumento correlativo en los productos inscriptos para competir o en las unidades exportadas.

El desarrollo actual del sector hípico ha determinado un incremento importante en la actividad de la crianza, importaciones y exportaciones, pero no logra posicionarse en los mercados internacionales, como logró hacerlo Argentina o Irlanda. Concretamente, no logra generar una estrategia para lograr el desarrollo sostenible del sector.

Es nuestro propósito realizar un análisis de la cadena hípica con un enfoque de agro negocio, en particular sobre la actividad de la cría de caballos de carrera, utilizando la metodología de James Austin.

Objetivos específicos

Por lo expuesto anteriormente, nos proponemos estudiar aquellos factores involucrados en el desarrollo del sector, son factores críticos de éxito y fracaso, que afectan a lo largo de la cadena hípica impidiendo niveles mayores de competitividad y crecimiento.

Buscamos evidenciar que la falta de un propósito colectivo y estructurado de toda la cadena hacia un objetivo común, sin una estrategia clara, oficia de obstáculo para el crecimiento del sector y su posicionamiento a nivel internacional.

1.2) Alcances y Limitaciones

El presente trabajo pretende estudiar las condiciones necesarias que deben existir en esta agroindustria para dar lugar a un mayor desarrollo de la actividad hípica en nuestro país.

El trabajo recopilará información teórica referida al caballo SPC y a su entorno. Posteriormente, se procederá a ordenar y procesar los datos de manera de transformarlos en información útil que permita cumplir nuestro objetivo expuesto anteriormente con la mayor objetividad posible.

Por medio de la Investigación se intentará determinar aquellos factores que afectan el desarrollo de la cadena hípica.

A la hora de realizar este trabajo no hay evidencia de estudios previos que analicen las condiciones necesarias para lograr el desarrollo sostenible del sector.

En lo que tiene que ver con los integrantes de la cadena no se realizará un estudio pormenorizado de todos los haras existentes en nuestro país sino aquellos que lideran el sector.

Una limitación importante fue la falta de uniformidad de las cifras de los diferentes organismos de modo de que sean comparables para su análisis.

1.3) Metodología de estudio

Para la realización del presente trabajo de investigación monográfica utilizaremos la metodología propuesta por James E. Austin, desarrollada en su libro *Análisis de Proyectos Agroindustriales*, enfocándonos en la realidad de nuestro país, concretamente en los Haras, objeto de nuestro trabajo de campo.

A los efectos de la recolección de los datos necesarios se procederá con entrevistas a las diversas partes involucradas en la cadena, complementándolas con recopilación de datos estadísticos de cifras, consulta a publicaciones especializadas así como bibliografía de referencia sobre el tema.

Haremos confianza en las cifras provenientes de organismos vinculados al sector y sobre ellas realizaremos el análisis y extraeremos conclusiones.

En la presentación del tema se hará referencia al caballo SPC en el mundo y en Uruguay en particular, como también aquellas instituciones vinculadas al sector que ofician en nuestro país como referentes.

Culminaremos, viendo el mercado local e internacional, observando como los factores críticos afectan el desarrollo del sector visualizando el análisis FODA del mismo.

Justificación del Trabajo

Diversas son las condicionantes que han provocado un renovado interés en la cadena hípica, lo que se ha visto en diversas publicaciones de información agroindustrial.

Como se comentó, a partir de la reapertura del Hipódromo de Maroñas se abrieron oportunidades al sector pese a que no es el único hipódromo, aunque los demás hipódromos siguieron operando y tanto criadores como propietarios continuaron con la actividad de cría; el hecho es que solo Maroñas era reconocido a nivel mundial como lugar de competición en Uruguay. La reapertura significó en definitiva la vuelta de la actividad a nivel internacional.

Por consiguiente, tomando en cuenta, el renovado interés internacional de nuestros caballos, el nivel de precios que algunos operadores están dispuestos a pagar y las excelentes condiciones naturales imperantes, se vuelve evidente que estamos en un momento donde se nos presenta la oportunidad de tomar una posición ventajosa en los mercados que implique el desarrollo del sector, su crecimiento desde el punto de vista de un agro negocio.

1.4) Marco Teórico

En el presente apartado expondremos los conceptos descritos por James Austin y que conforman la metodología aplicada al trabajo monográfico.

Austin propone un marco de análisis de proyectos en torno a los elementos que caracterizan a las agroindustrias, incorporando al análisis las dimensiones financieras y socioeconómicas en las que están insertas.

Todo esto forma parte de un sistema agroindustrial y el análisis de dicho sistema se realiza a través de tres actividades de operación que son los factores de: comercialización, adquisición y elaboración, los cuales se expondrán con más detalle en párrafos siguientes.

FACTOR DE COMERCIALIZACION

A través del análisis de este factor se examina la reacción del medio externo al producto para lo que se estudia al consumidor y a la competencia. Esto ayuda a diseñar las estrategias de adquisición y elaboración, por lo que el análisis de este factor es el punto de partida del análisis de un proyecto agroindustrial.

El autor propone el análisis, desde este factor, de las cuestiones relacionadas tanto a la producción como a los mercados, es decir, tanto de la oferta como de la demanda. El análisis de mercado puede identificar la necesidad de un producto que es factible desde el punto de vista agronómico pero que no se ha considerado.

Los elementos fundamentales para el análisis de este factor son los siguientes:

- Análisis del consumidor
- Análisis del medio competitivo
- El plan de comercialización
- La previsión de la demanda

- Análisis del consumidor

Mediante el mismo se aspira a determinar los siguientes aspectos:

Necesidades del consumidor

El objeto del análisis es definir y satisfacer las necesidades del consumidor. Son varios los factores involucrados en la creación de una necesidad. Por ejemplo, la posición social. El propósito es examinar los motivos que inducen a la compra de un determinado producto.

Segmentación del mercado

El objetivo es, a través de diversas variables, establecer categorías de consumidores y definir segmentos, grupos del mercado.

Las variables a considerar podrían ser: ubicación geográfica, edad, sexo, nivel de ingresos, por nombrar algunos. Básicamente se puede hacer una selección de estas considerando las características socioeconómicas o demográficas de los consumidores, sus necesidades, o el tipo de usuario como por ejemplo, industrial, mayoristas, entre otros.

A su vez los grupos de consumidores se pueden ordenar en base a subsegmentos, según sus diversas características descriptivas.

En base a lo que dice el autor, una vez que el analista haya seleccionado un segmento, puede utilizar las características del consumidor para el plan de comercialización.

Proceso de compra

Este es otro elemento que orienta al analista al diseño del plan de comercialización.

En este ítem se debe dar respuesta a las preguntas *Quién, Cómo, Cuándo y Dónde*.

Quién: se refiere a quién decide la compra. Lo importante en este punto es diferenciar que quién es el consumidor final puede no ser el comprador y orientar el plan en base a ello.

Cómo: hace referencia al modo en que se adoptan esas decisiones y su repercusión en el plan de comercialización.

Cuándo: esta relacionado con la frecuencia y la estacionalidad.

Dónde: dónde realiza la compra el consumidor es función del segmento y el producto. Esto repercute en el diseño del sistema de distribución

Investigación de mercados

La finalidad es identificar las necesidades, los segmentos y el proceso mediante: i) la especificación de los datos, dónde deben decidirse las necesidades de información; ii) identificación de la fuente, se trata de elegir las fuentes primarias y secundarias de información²; iii) métodos de recopilación de datos, para los que el autor separa en técnicas metódicas y no metódicas de recolección. Las primeras consisten en el diseño explícito de la investigación, las segundas incluye obtener información de proveedores, consumidores o examinar datos de la competencia; y iv) análisis de datos, es decir, interpretar los datos para producir la información necesaria.

Se debe, en cada instancia, realizar una comprobación de costos beneficios, en el sentido de que el costo de obtener la información no puede ser mayor que el beneficio que se espera obtener de ella a partir de las decisiones que de la información se derive.

Reducir la información a un costo razonable.

■ Análisis del medio competitivo

Para este análisis es importante el examen de la estructura de mercado, las bases de la competencia, y las limitaciones institucionales que afectan al medio competitivo.

Estructura de mercado:

El examen de la estructura de mercado comprende la identificación de los competidores actuales y la evaluación de la introducción de nuevas empresas al mercado.

La índole interdependiente de las agroindustrias significa que deben ampliar más todavía el concepto de competencia dada la amplitud de la cadena.

² Las primarias son las obtenidas de primera mano en consumidores, distribuidores y expertos. Las secundarias son los informes y publicaciones existentes sobre el tema normalmente de organismos gubernamentales.

Es necesario también analizar la participación en el mercado como indicador de la concentración de la industria y su influencia. La meta es ubicar al producto en ventaja competitiva en el mercado, según las bases de la competencia, como por ejemplo el precio y la calidad.

El ambiente en el que se desarrolla la competencia se ve influido también por las limitaciones de las instituciones económicas, sanitarias, políticas y jurídicas. Los instrumentos manejados en estas categorías comprenden los aranceles, cuotas de importación, normas sanitarias, control de precios, subvenciones, concesión de licencias y requisitos de patentes.

■ El plan de comercialización

El propósito es situar el producto de la empresa en la posición más ventajosa frente a competidores y al medio competitivo.

El plan se plasma en la denominada combinación de comercialización que contiene el diseño del producto, fijación del precio, la promoción de las ventas y la distribución.

Diseño del producto

Lo fundamental en este punto es considerar que en la elección entre las opciones posibles debe estar la comparación con el precio con el que resultará el producto.

Fijación de precio

La empresa debe elegir su estrategia de precios según el ambiente competitivo y su segmento de mercado.

Promoción de ventas

La promoción implica facilitar la información al consumidor relacionada con el producto. Esto es válido incluso cuando se trata de artículos de primera

necesidad. En este punto lo principal es decidir hacia quién se va a dirigir la promoción, qué decirse y cómo.

Distribución

La distribución enlaza la elaboración del producto con el mercado. Deben examinarse la estructura (longitud de canales o amplitud del sistema) y funciones (transporte, almacenamiento, administración de existencias, entre otras) a efectos de evaluar las opciones.

Los elementos de la combinación de comercialización deben diseñarse de modo que sean compatibles y se complementen entre sí.

■ La previsión de la demanda

El objetivo de efectuar esta previsión es proyectar la rentabilidad, las necesidades financieras, de materias primas y la capacidad de producción de la planta elaboradora.

La formulación de la previsión implica recopilar y analizar datos anteriores para comprender el comportamiento futuro del mercado y reducir la incertidumbre. Existen varios métodos para formular previsiones. Los mencionados por el autor son tres, a saber:

Estimaciones basadas en juicios de valor

Se usa cuando los datos estadísticos son limitados y la previsión se fundamenta, entonces, en las opiniones de observadores bien informados.

Análisis de series cronológicas

Estos métodos relacionan las ventas con el tiempo. Se utilizan datos históricos para proyectar las ventas. Es importante observar las variaciones estacionales, seculares, cíclicas y aleatorias por ejemplo, en los precios.

Modelos causales

Se trata de identificar las variables que prevén la evolución de las ventas. Como ejemplos están el análisis de regresión y los modelos econométricos. Estos modelos integran la relación de múltiples variables con lo que reflejan más fielmente la realidad.

La elección de uno u otros métodos se hará teniendo en cuenta las circunstancias específicas que forman parte del análisis del evaluador del proyecto. Lo que en todos los casos resulta crucial es la fiabilidad de los datos. Otro aspecto a tener en cuenta es el costo que hay detrás de cada método.

FACTOR DE ADQUISICION

Un sistema eficaz de adquisición debe poseer cinco características, según se detallarán a continuación:

- Cantidad
- Calidad
- Temporalidad
- Costo
- Organización

■ Cantidad

En primer lugar se debe examinar los factores determinantes de la producción, el uso de la tierra, los cultivos, el régimen alimentario del país, la disponibilidad de mano de obra, los programas de industrialización y expansión urbanos, entre otros.

El objetivo es asegurarse el suministro adecuado de los insumos agropecuarios y su utilización, considerando que el mismo puede ser incierto debido a las variables inherentes a la producción agronómica.

En segunda instancia será necesario estimar la cantidad de materia prima para el proyecto bajo análisis.

■ Calidad

En este punto hay que precisar los criterios cualitativos de las materias primas en base a la aceptabilidad del mercado. Los factores determinantes de la calidad son los insumos, manipulación y transporte y almacenamiento.

■ Temporalidad

Las características principales que dependen del factor tiempo son la estacionalidad, la índole perecedera y el periodo de disponibilidad de las materias primas.

■ Costo

Varios son los factores que influyen en el costo de la materia prima. Estos son:

Oferta y demanda

Respecto a la demanda el analista debe evaluar el poder económico de los usuarios competidores de la materia prima. Ya sea que haya escasez o abundancia de la misma, se debe estimar el efecto de la demanda generada

por el proyecto. Cuanto mayor sea el proyecto mas perturbará el equilibrio entre la oferta y la demanda.

Es claro que se necesita examinar las relaciones entre el poder del vendedor y del comprador.

Costos de oportunidad

Los costos de oportunidad para quien suministra un producto agroindustrial determinado constituyen una de las limitaciones al poder del comprador e influyen en los precios de las materia primas. Se debe comprender la economía del agricultor que suministra el producto.

La estructura del sistema

Los factores estructurales en la cadena que va desde la explotación agrícola a la fabrica también pueden influir en los costos de las materia primas. El factor más común es el intermediario.

Servicios logísticos

Los costos de los servicios pueden incrementar significativamente los costos de las materias primas.

Intervenciones gubernamentales

A menudo es necesario seguir la pista de los costos a través de la cadena desde la explotación agrícola hasta la fábrica para descubrir los efectos de los programas de gobierno.

Mecanismos de fijación de precios

El analista puede considerar varias posibilidades para que la planta obtenga su materia prima a un costo razonable. Entre ellas se citan las siguientes:

Precios al contado: la empresa paga el precio corriente del mercado. Esta práctica es razonable cuando los competidores también se sirven de este medio. Como consecuencia los precios son muy variables otorgándole incertidumbre a la planificación financiera.

Fuentes múltiples: varias fuentes de adquisición que le permite a la empresa realizar la combinación que más le convenga controlando la variabilidad en los precios y el riesgo económico de depender de un solo cultivo.

Precios de apoyo: se da cuando existe un precio mínimo para el producto fijado por el gobierno.

Contratación: a través de un contrato de compra venta se asegura el abastecimiento, especificándose la cantidad, la calidad, los plazos y el precio.

La fijación del precio puede adoptar varias modalidades: precio contado, base de costo más margen fijo, costo de oportunidad, precio básico más prima variable, entre otras varias opciones.

Es importante tener presente que la ejecución jurídica de un contrato es, con frecuencia, inviable debido a los costos y tiempo que involucra. Por tanto es conveniente que los contratos sean lo suficientemente flexibles a fin de tener en cuenta los beneficios derivados de las condiciones externas.

Empresas mixtas de agricultores-elaboradores: consiste en invitar a agricultores a invertir en la planta industrial de modo de involucrarlos en el éxito de la elaboración.

Integración regresiva: la empresa elaboradora podría producir sus materias primas. El costo, sin embargo, no es la única consideración en la decisión de proceder a la integración.

Análisis de sensibilidad

El costo de la materia prima varía en función de los diversos factores que intervienen en el mercado. Debido a que los costos de esa materia prima son inciertos y sin embargo son el costo dominante del producto para una agroindustria, es necesario que el análisis financiero incluya un análisis de sensibilidad a fin de determinar el efecto de las oscilaciones de los precios de las materias primas en los beneficios y en la rentabilidad de la inversión.

■ Organización

La organización del sistema de adquisición puede examinarse a través de la estructura del sistema, el poder de los canales de distribución, la integración vertical y las organizaciones de productores.

Estructura

Deben examinarse varios aspectos de la estructura.

- Número de productores, transportistas y compradores
- Tamaño de la explotación agrícola
- Ubicación
- Variedad de cultivos
- Regímenes de propiedad
- Flujos de productos de cada operador del sistema de adquisición.

Análisis del poder de compra de los canales

Para comprender los canales de adquisición se ha de ubicar el poder y determinar su base. Los indicadores de poder son la cuantía de los márgenes de beneficios, el volumen de los productos manipulados, y el número de participantes que intervienen en cada paso intermedio. Todos los participantes poseen cierto poder. El análisis debe centrarse en torno a la distribución relativa del poder dentro del sistema y sus desequilibrios ya que estos pueden

dar lugar a desigualdades, trastornos e ineficiencias en el sistema. Un gobierno puede ejercer un poder monopólico a través de las juntas de comercialización, o intervenir en forma parcial mediante programas propios de apoyo de los precios y adquisición.

Integración vertical regresiva

Al diseñar el sistema de adquisición la empresa puede recurrir a los productores existentes o integrarse verticalmente en sentido regresivo. En este caso hay que considerar los efectos que acompañan a la misma. Estos son:

- Control
- Necesidades de capital
- Flexibilidad
- Costos

Asociaciones de productores

Últimamente las agroindustrias han actuado como catalizadores para la organización colectiva de los agricultores. La planta puede alentar la misma a través de incentivos a su estrategia de adquisición. La organización ofrece ventajas. La fábrica dispone así de un conducto de comunicación y negociación con los agricultores que puede ahorrarle esfuerzo, tiempo y dinero. A su vez esa asociación puede derivar en una integración vertical progresiva de los productores asumiendo así funciones de elaboración.

FACTOR DE ELABORACION

Esta fase es esencial desde el punto de vista de las operaciones de una empresa agroindustrial y constituye el punto en que los analistas de proyectos deben adoptar decisiones de inversión de importancia.

Elementos fundamentales:

- Selección de la tecnología
 - Ubicación de la planta
 - Administración de inventarios
 - Suministros para el proceso de elaboración
 - Programación y control
-
- Selección de la tecnología de elaboración

Los que se describen a continuación son los criterios principales que se aplican para la selección de la tecnología.

Requisitos cualitativos

El tipo de tecnología que se elija debe ser apropiado para satisfacer los requisitos de calidad del producto. La empresa debe evitar inversiones innecesarias y maximizar los ingresos mediante la adaptación de su tecnología de elaboración a las necesidades de sus segmentos seleccionados del mercado.

Con frecuencia los requisitos cualitativos del mercado de exportación son superiores a los del mercado interno.

Exigencias del proceso

Ciertos tipos de operaciones de elaboración solo pueden realizarse mediante la utilización de una gama limitada de tecnología debido a sus características. Estas limitaciones técnicas también pueden tener repercusiones de orden económico.

Se debe seleccionar la tecnología que minimice los costos. Los principales son: mano de obra, capital, energía y las materias primas.

Utilización de la capacidad

Uno de los problemas más comunes a que se enfrentan las agroindustrias es la subutilización de la capacidad debido a la estacionalidad de las materias primas y de la demanda del mercado de esos productos. El encontrar medios de aumentar la utilización de la capacidad del proyecto es importante no solo para ampliar el periodo de generación de ingresos de la inversión, sino también para atenuar las consecuencias socioeconómicas desfavorables del desempleo estacional.

Competencia del personal de gestión

Debe considerarse también, la adecuación de la tecnología a los recursos humanos directivos de la empresa.

■ Ubicación de la planta

La primera norma a seguir para determinar la ubicación de la planta es establecer la relación existente entre las materias primas y los mercados. Otras consideraciones son la oferta de mano de obra, la disponibilidad de servicios de infraestructura, los costos del terreno y los efectos sobre el desarrollo en general.

■ Administración de inventarios

Los factores de mayor implicancia en este punto son la índole biológica y la estacionalidad de las materias primas. El analista debe examinar la capacidad de almacenamiento, las instalaciones físicas y los aspectos financieros.

■ Suministros para el proceso de elaboración

Si bien el insumo principal lo constituyen las materias primas hay otros que merecen también la atención del analista. Este debe determinar si se podrá

disponer de los mismos en la cantidad suficiente, de la calidad adecuada y a precios razonables.

■ Programación y control

Existen dos aspectos de particular relevancia en este punto y que son:

Planificación de la producción

Se deben examinar:

Planes de ejecución: que describa las medidas que han de adoptarse después de tomada la decisión de invertir hasta la iniciación de la producción.

Diseño técnico del proyecto: las inversiones, la planificación de la producción y la organización del proyecto deben fundamentarse en estudios técnicos detallados.

Programación de la producción: se debe diseñar un plan maestro con fechas y cantidades especificadas de materia prima, tiempos y niveles de inventario.

Control de calidad

En las agroindustrias de los países en desarrollo por lo general se carece de procedimientos sistemáticos de control de calidad. En consecuencia la misma es irregular. El control de calidad debe comenzar por el material genético que se utiliza.

1.5) El sector hípico, la cría del SPC como Agroindustria

Según el autor, se entiende por agroindustria³ una empresa que elabora materias primas agrícolas, entre ellas los cultivos superficiales y arbóreos y los productos ganaderos.

En el sector que es objeto de estudio del presente trabajo de investigación identificamos sus diferentes fases a los efectos de su análisis como lo propone la metodología de estudio.

Analizaremos los tres factores desde la perspectiva de un establecimiento que realiza la cría, donde el producto es el caballo SPC listo para su posterior entrenamiento (doma) y su eventual participación en las carreras. Así los productos nacidos entre julio y diciembre del año x-2 se comenzarán a comercializar en mayo del año x.

El factor adquisición estará relacionado tanto con la importación de yeguas madres (vientres), así como de los servicios de padrillos.

Con respecto al factor elaboración, el mismo abarcará las actividades que realizan todos los integrantes de la cadena para la puesta a punto del producto apto para la competencia en las pistas.

Por último, el factor comercialización incluirá la venta realizada por el establecimiento, ya sea que se realice a través de remate o no; tanto de potrillos como de caballos de competencia.

En los capítulos siguientes se presentará el tema, describiendo la composición de la cadena.

³ James Austin. Análisis de proyectos agroindustriales. Capítulo 1.

CAPÍTULO 2

Presentación del tema

2.1) Historia del Pura Sangre de Carrera (SPC)

Proceso Evolutivo

En épocas prehistóricas el caballo fue perseguido como preciada presa de caza. Fue por las tareas nobles que posibilitaba el caballo, su utilización en la guerra o la conquista, así como su importancia en el transporte. En la actualidad es adquirido y destinado a un fin muchas veces denigrante.

La evolución decadente de la especie caballar exhibe una importante excepción: la que cumple su raza derivada, el caballo pura sangre de carrera. Su valorización es constante y se caracteriza por una notable expansión internacional.

La formación y ulterior fijación de la raza del caballo que actualmente es individualizado como “pura sangre de carrera”, exigieron extensas y complejas etapas que debieron adaptarse a los requerimientos de una indispensable selección.

En lo que refiere a la evolución del caballo como especie, la historia paleontológica⁴ ha establecido al Eohippus como su primer antepasado conocido. Desde Asia el caballo se expandió por casi toda Europa y el norte de África. En cada ambiente debió adaptarse a su clima, suelo, agua y otros factores inherentes a la naturaleza al tiempo que debió desarrollar su velocidad para evitar el constante ataque de otras especies animales. Todo ello explica las modificaciones profundas que se han producido desde el Eohippus, de tamaño similar a un zorro, hasta el caballo actual.

⁴ Eduardo Blousson. El caballo de carrera en el mundo. 1976.

Como consecuencia del proceso evolutivo de la especie se han originado diversas razas o subespecies. Cabe mencionar la denominada raza asiática o ariana que a través de sucesivas migraciones ocupó finalmente el área geográfica más extensa en el planeta. El encuentro de unas y otras de estas razas a lo largo de los siglos, provocó su reproducción hasta llegar a su descendiente, el caballo actual, y su raza derivada: el pura sangre de carrera. Pero fue en Asia central, y unos 5000 años antes de nuestra era que el caballo comenzó a ser domesticado. Desde entonces el caballo asumió progresiva importancia en la vida y el desarrollo del hombre.

Diversos pueblos a lo largo de la historia fueron conociendo y adaptando los caballos a sus necesidades. Se ha reconocido que bajo el reinado del rey Salomón la cría asumió una notable importancia. Llevo adelante un trabajo de cría que puede considerarse selectiva con el objeto de obtener ejemplares de especiales aptitudes siendo la raza Koclane resultado de dicho trabajo. Dicha raza dio origen al que conocemos hoy como caballo árabe, el cual como se describirá mas adelante fue uno de los que dio origen al caballo SPC.

En épocas antiguas se conocían y empleaban los caballos en competencias. Grecia se destacó en las carreras de caballos. Eran organizadas como espectáculo popular. Este entusiasmo fue sucedido por Roma y el denominado Circo Máximo⁵. Los criadores romanos procuraban utilizar reproductores de probada actuación en las carreras o vinculados genealógicamente a los mismos. Especialistas examinaban cada ejemplar y analizaban cuidadosamente su genealogía. La documentación vinculada a una venta de reproductores o sus crías debía ajustarse al formalismo impuesto por el derecho romano y respetar la clasificación de semovientes que había. La terminología empleada era muy similar en algunos aspectos a la que actualmente originan las funciones que cumple el Stud Book.

La identificación se obtenía mediante la descripción del pelaje y las marcas visibles. A cada ejemplar se le asignaba un nombre, que debía ser respetado.

⁵ Con capacidad para 250.000 personas, su pista era de arena y consistía en dos rectas paralelas separadas en el centro. Las siete vueltas que debían cumplirse implicaban un recorrido de 8600 metros, el mayor hasta el momento.

Su certificado de genealogía abarcaba su ascendencia, actuación en pistas, su procedencia y origen, y quienes habían intervenido en su adquisición o transporte. Los caballos producidos en los establecimientos de cría romanos, debidamente identificados y cuya genealogía ofrecían total certeza, fueron considerados “de carrera” y “puros”. Ello evidenciaba que el criador romano había encarado una cría selectiva, limitada al animal destinado a las competencias hípicas.

Muchos de los aspectos cuidados por los criadores de este imperio se siguen considerando hoy día en la identificación de un pura sangre.

Con la caída del imperio romano cayo también la actividad debido a las características que prevalecieron en las naciones que se fueron formando.

Las cruzadas hicieron conocer a los reyes y caballeros de occidente las ventajas de los caballos orientales, en los que predominaba el origen asiático y africano. Estas dieron su aporte al proceso evolutivo que culminó con la formación de la raza pura sangre de carrera. Obtener más y mejores caballos en los que la velocidad, resistencia y sobriedad debían prevalecer sobre el tamaño, la fuerza y la docilidad, fue consigna general al finalizar la primera cruzada.

Al mismo tiempo y desde mucho antes, otro proceso evolutivo venía desarrollándose totalmente independiente del mencionado. Este proceso se desarrollaba en las islas británicas. Debido al aislamiento natural de dichas tierras fue que los caballos se multiplicaron sin la influencia de los que existían en otros ambientes. Ello determinó su selección natural que produjo un animal de tamaño reducido, cuya alzada no superaba 1m20, cuyos atributos principales eran la velocidad y la agilidad; se trataba del poney. Ese caballo nativo británico tuvo su origen en la emigración prehistórica de los arios de oriente hacia occidente que mencionada al comienzo, descendientes de la raza ariana. Los invasores bárbaros introdujeron en las islas británicas el caballo de raza germánica. De gran tamaño y sólida conformación algo alargada. Estos

ejemplares al mezclarse con los nativos lograron elevar la alzada entre otros aspectos de conformación física.

A partir del siglo X se comienzan a incorporar ejemplares provenientes de la península ibérica. Estos provenían de la raza africana o berberisca. Las características logradas en el caballo español lo hicieron un animal de tamaño mediano, amplia caja torácica, pecho y cuello fuertes y musculosos, con cabeza corta; dócil, fuerte, veloz y resistente, ostentaba guapeza en el combate y armonía en su conformación general.

Además de los caballos árabes y berberiscos también ingresaron en las islas británicas los caballos turcos cuyo origen tiene una gran influencia asiática y africana. Estos caballos turcos eran nerviosos, veloces y resistentes. De similar tamaño al caballo árabe, eran menos armónicos en su conformación, sin embargo carecían de su belleza luciendo un aspecto más salvaje.

En definitiva, desde épocas remotas existieron hipódromos, carreras y caballos famosos. Con alternativas cambiantes evolucionó la cría que llegó a ser selectiva y comprendió el empleo de la genealogía y la aplicación de métodos de identificación. Todo esto derivó en la formación de la raza del pura sangre de carrera.

El sangre pura de carrera

Los métodos empleados en la formación del caballo pura sangre de carrera han consistido en la elección de una base orgánica natural, constituida por razas zootécnicas muy definidas, puras y fijas, que se utilizaron en principio con fines de cruzamiento y mestización, a lo que siguió una selección estricta en mérito a la competencia hípica organizada a tal efecto. La alimentación intensiva y el adiestramiento completaron una evolución que fijó atributos exclusivos, como la velocidad y el espíritu de lucha en la carrera. Todo ello ha concedido al SPC el tratamiento de raza zootécnica mente fija.

Esto implica que el SPC es una raza artificial. La intervención del hombre para su subsistencia, evolución y perfeccionamiento ha sido y es indispensable.

Las características logradas a lo largo de los años y de la continua mestización a fin de conseguir su mejoramiento, otorgan al SPC una conformación física como se describe a continuación:

Alzada: la alzada promedio es de 1m60

Cabeza: de mediano desarrollo, descarnada, con músculos firmes, recubierta por piel fina y pelo sedoso. Los ojos son grandes y vivaces, las orejas son delgadas y móviles, la frente ancha y plana, los ollares amplios, la nariz ancha y la boca grande.

Cuello: es extenso, musculoso y elástico. De forma piramidal se une con su base máxima al tronco.

Cuerpo: el pecho contribuye a la amplitud de la capacidad torácica, indispensable para la resistencia en carrera. El costillar es largo y alto, con costillas planas y correlativas con la conformación del pecho. El dorso es más largo que el lomo. La grupa es larga, ancha y cercana a la línea horizontal. La cola es fuerte y musculosa. El vientre responde a la cavidad abdominal y en adiestramiento le confiere aspecto de galgo. La espalda es musculosa, larga y oblicua.

El brazo es musculoso y el antebrazo es largo y vertical. La rodilla es seca. El pie es de tamaño equilibrado y de uña dura. La nalga también es larga, lo que la hace caída.

Piel: es fina, extensible y elástica. La crin es sedosa y el pelaje es predominante el zaino, seguido por el alazán y el tordillo.



Denominación Sangre Pura de Carrera

Independientemente de la discusión respecto del rigor científico en la utilización de los términos “pura sangre” en su denominación, se entiende que en el lenguaje hípico se trata del pura sangre de carrera. Como se expuso en párrafos anteriores, la conformación de la raza es una derivación que a través de los siglos se logró con la mestización de varias razas de diferentes orígenes.

Se acepta en cambio que el animal es criado en pureza, es decir, evitar toda contaminación negativa en la reproducción, aportar a la misma sementales y yeguas madres dotados de las condiciones y características privativas que hacen al pura sangre de carrera, capaces de transmitir a su descendencia sus aptitudes propias asegurando la certeza de su genealogía e identificación.

Con respecto estrictamente a la denominación en algunos países es conocido como “pura sangre de carrera” o “sangre pura de carrera”, e inclusive simplemente “pura sangre”. También se lo denomina “de sangre inglesa”, “pura sangre inglesa”, “fina sangre de carrera” o “fina sangre”. En Inglaterra se lo

individualiza como “thoroughbred”, que significa: criado en pureza. El caballo de carrera es criado en pureza; como lo es desde hace muchos años.

La cuna del caballo SPC

La cría y las carreras inglesas evolucionaron correlativamente. La organización de pruebas disputadas en pistas aptas para exhibir las condiciones de velocidad y resistencia atribuidas a los caballos especialmente criados para la competencia hípica, determinó una selección que contribuyó notablemente al progreso de la cría.

Los criadores ingleses, desde el monarca hasta el noble sin mayor fortuna rivalizaban en la cría mediante acertados cruzamientos, incorporando nuevos reproductores que seleccionaban cuidadosamente y dispensando a su producción el tratamiento adecuado para desarrollar sus aptitudes. Todo ello, unido al perfeccionamiento del arte de adiestrar, la incorporación de conocimientos veterinarios, y a constantes mejoras en los sistemas de alimentación, constituyó la base del éxito de los criadores ingleses.

En etapas básicas de la cría británica tuvieron notable influencia tres sementales, considerados los jefes de la raza. Estos son: **Byerly Turk**, **Darley Arabian** y **Godolphin Barb**. Estos tres grandes sementales, extendieron a través de su descendencia, la raza del caballo pura sangre de carrera, de la que se constituyeron en factor fundamental en posteriores etapas de fijación y perfeccionamiento.

En la misma influyó la actividad hípica británica, donde las carreras evolucionaron hasta cumplir su función selectiva en forma adaptada a los requerimientos de la cría. Sus hipódromos, la programación desarrollada en los mismos y la preocupación constante del criador británico, han sido decisivo en los resultados que se conocen hoy día a través de las estadísticas mundiales.

El turf y élevage⁶ mundial han sido continuadores de la hípica británica. Por lo tanto se considera a Gran Bretaña la cuna del caballo sangre pura de carrera.

⁶ El término élevage hace referencia a todas las actividades relacionadas con la crianza del caballo de carrera.

Introducción del SPC en América

Importantes y reconocidos estudios históricos y paleontológicos aseguran que el caballo era totalmente desconocido en América al producirse su descubrimiento en el año 1492. Los antepasados del caballo en este continente se extinguieron a fines del período pleistocénico. La expansión del caballo en América se produjo a través de las expediciones de los conquistadores españoles desde las islas del caribe en procura de nuevas posesiones.

Hasta principios del siglo XIX, la evolución del caballo de carrera estuvo ligada a los descendientes de aquellos caballos traídos por los españoles.

Las carreras iniciales, disputadas de forma primitiva y de distancias leves, evolucionaron ante la influencia de súbditos británicos que residían en las distintas colonias o naciones incipientes y procuraban imponerles las modalidades vigentes en su país de origen. Organizaban carreras “a la inglesa” para obtener caballos de mejor calidad, capaces de mantener la velocidad en mayores distancias que se iban imponiendo, fue la meta de todo criador. La experiencia y conocimientos de estos ingleses fueron cruciales. La incorporación de sementales británicos pura sangre, intensificada en las últimas décadas del siglo XIX, permitió que los criadores americanos cumplieran con éxito etapas de cruzamiento y mestización. Las mismas condujeron, como ocurriera en Inglaterra, siglos antes, al predominio del caballo pura sangre de carrera.

Fueron traídos, especialmente por Norte América, destacados sementales de Inglaterra. La experimentación compleja y lenta, desarrollada en Gran Bretaña, para establecer el adecuado punto de partida a base de indiscutibles jefes de raza, pudo ser sustituida en América con la incorporación de los más calificados exponentes de tan difícil proceso selectivo. Ello significó reducir la obra de siglos en unas pocas décadas.

Las características del caballo pura sangre americano no se apartan, en lo fundamental, de las que exhiben los producidos en los países de mayor

tradición hípica: Gran Bretaña y Francia. Existen si, algunas diferencias a conformación y otros detalles; factores climáticos, de suelo y pastura son algunos ejemplos. Sin embargo esto no altera las características que hacen al SPC. Esto es, estar debidamente registrado e identificado por los Stud Books con las condiciones que este impone y que se verán más adelante. Si la cabeza es más pesada, el pecho más ancho o el tren posterior más fuerte su importancia es mínima mientras exhiba velocidad, resistencia y espíritu de lucha, condiciones básicas y calificadorias de la raza y sea capaz de transmitir las a sus descendientes. Esto se demostró en innumerables pruebas con la obtención de muchos éxitos importantes.

El caballo SPC es mundialmente famoso por ser la raza de caballos de carrera por excelencia, ya que se la considera la más rápida y valiosa del mundo, entorno a la cual se desarrolla una gran industria de cría.

El comienzo en Uruguay

La proximidad geográfica entre Uruguay y Argentina y el hecho de que ambas integraban el virreinato del Río de la Plata justifican que tanto el caballo uruguayo como el argentino fueran denominados “rioplatenses”.

El origen de esos caballos era común a los que ingresaron a Argentina con Pedro de Mendoza y que fracasada la primera fundación de Buenos Aires, emigraron a Paraguay, desde donde a su vez, llegaron a Uruguay. En las grandes manadas formadas prevalecía el origen español de estos ejemplares, especialmente andaluz y la raza berberisca.

El caballo nativo uruguayo mantuvo generalmente las cualidades y meritos de sus antepasados. Santiago Arago, dibujante francés que visitó Montevideo durante la breve dominación portuguesa, los describía como “pequeño y flaco...pero es todo nervio, todo vigor y sus ojos despiden fuego, lo mismo que sus ollares”.

Existían, en aquel Uruguay incipiente, carreras primitivas, en toda la actual extensión del actual Uruguay. Al promediar el siglo XIX, las “pencas” ya constituían la diversión favorita del hombre de campo y la población,

especialmente de Montevideo. La disponibilidad de excelentes caballo nativos y la habilidad de los jinetes hacían al éxito de las carreras que contaban con el apoyo popular.

Como se expondrá mas adelante, en 1875 por iniciativa de entusiastas aficionados se disputaron las primeras careras “a la inglesa”, en un inicial hipódromo en los campos de Maroñas. En 1884 se crea la comisión de Organización de las carreras nacionales. Se instaló también otro hipódromo denominado “Montevideo” que luego fue absorbido por Maroñas. Esto se vera con más detalle cuando se trate el tema de los hipódromos, que conforman la industria de este sector.

La evolución del élévage argentino gravitó en los establecimientos de cría que en el Uruguay procuraban lograr caballos aptos para su naciente actividad hípica. En 1870 era común que en los planteles de las grandes estancias uruguayas actuara como reproductor, algún mestizo importado de argentina. La superioridad del mestizo ya era indiscutida y paulatinamente cedió ante las aptitudes del pura sangre.

Según crónicas de la época, el primer pura sangre importado a Uruguay fue Young Fritz, de origen inglés, ingresado en 1874. Sin embargo, otras fuentes mencionan a Whirlwind y Grimston, también ingleses importados en 1869 y 1871 respectivamente.

Desde entonces, importantes adquisiciones se fueron dando tanto de yeguas madres como de sementales lo que consolidó la evolución del élévage uruguayo.

Grandes caballos fueron apareciendo en el turf uruguayo destacándose a nivel internacional. De hecho, el “Gran Premio Ramírez”, la prueba más importante del turf uruguayo, integra el “Calendario Hípico Internacional Sudamericano”.

El pura sangre de carrera uruguayo, de fácil ambientación, sumamente veloz y resistente, actúa en numerosos países con renombrado éxito. Ello explica que Uruguay, con una producción inferior a la que ostentan USA, Argentina, Brasil,

Francia, así como otros países importantes productores, llegó a convertirse en gran exportador.

El éxito del caballo de carrera uruguayo ha sido constante, antes del quiebre otorgado por el cierre del Jockey Club, en América Latina, así como también en pistas Norteamericanas.

En definitiva, el turf y élevage uruguayos ostentan tradición y jerarquía.

En el apartado siguiente se hará referencia a la situación actual del sector. Se hará mención también de los principales organismos vinculados al sector cerrando el presente capítulo una breve reseña del marco normativo que regula la actividad en Uruguay.

Dentro de los ejemplares más notables y destacados en nuestro medio encontramos a Yatasto y a Romántico. Yatasto era argentino pero por adopción fue uruguayo. Fue considerado un fuera de serie, entre los mejores caballos de todas las épocas y del mundo llamado “caballo del siglo”, corrió solamente entre 1951 y 1953 donde ganó veintidós carreras todas clásicas y perdió solo dos, pero fue suficiente para quedar registrado en la historia del turf mundial.

Ésta historia volvería a contarse años más adelante con Invasor, pero con otro contexto tanto nacional como internacional.

2.2) Situación actual del sector

En Uruguay tener un caballo SPC puede llevar a diferentes intenciones, todos quieren tener un ganador, pero hay una mezcla de sensaciones muy diferentes cuando surge la oportunidad de vender ese caballo, considerado un bien para unos o un generador de sentimientos que va más allá del dinero para otros. No siempre el precio más alto implica realizar una venta más rápida.

Tener un caballo corriendo implica generar gastos de “pensión” en algunos de los más de 100 establecimientos de nuestro país, estos gastos comprenden el

cuidado y mantenimiento del caballos y cuestan entre U\$S 200 y U\$S 350 mensuales.

Se estima que actualmente en Uruguay existen más de 1600 productores, que poseen más de 10.200 caballos SPC. Los precios de los caballos SPC se dan en un entorno lo suficientemente amplio e imprevisible como se ha evidenciado en los últimos años, dado por sus antecedentes genéticos como triunfos en las pistas.

Hay unos 15 hipódromos funcionando en todo el país, siendo el más importante y el único reconocido a nivel mundial el Hipódromo Nacional de Maroñas. Si había algo que le faltaba a nuestro país era publicidad centrada en la actividad o marketing hípico, más aún cuando estuvo cerrado Maroñas cinco años y se dieron ventajas a otros ámbitos internacionales, pero cuatro años alcanzaron para resurgir la industria y el turfmen uruguayo nuevamente.

Los turfmen uruguayos son reconocidos por ser buenos cuidando, entrenando y criando. Cuando a lo mencionado anteriormente le sumamos las condiciones naturales excelentes que presenta Uruguay, la mano de obra calificada que se vincula a lo largo de la cadena como ser veterinarios, entrenadores, jockeys, entre otros, terminan conformando una excelente relación premio-costos como resultado de los esfuerzos realizados a costos notablemente inferiores al resto del mundo.

El sector hípico, con el caballo SPC como referencia, ha tenido un crecimiento sostenido a lo largo de los años. A partir del año 2005 se aprecia el mayor impacto alcanzando valores record de exportaciones en cuanto a precios negociados, no así en unidades exportadas.

En los últimos años el crecimiento se aprecia a través del incremento en los nacimientos, pero las unidades exportadas no reflejan el mismo dinamismo. Todo lo anteriormente expresado se verá con mayor detenimiento en el capítulo 6.

2.3) Organismos vinculados a la actividad

Jockey Club

La asamblea que dio origen al Jockey Club se efectuó el 15 de noviembre de 1888, en el local de sesiones del Hipódromo Nacional de Maroñas, integrándose ese día una Comisión Directiva provisoria.

El 3 de diciembre de 1888 se constituyó la primera Comisión Directiva del Jockey Club de la siguiente manera: presidente Pedro Piñeyrua, vicepresidente José Pedro Ramírez, tesorero Horacio Areco y secretario Carlos Sáenz de Zumarán.

La directiva se abocó a comprar el Hipódromo de Maroñas que ya funcionaba desde hacía varios años.

Fue autorizada, por su ley de creación, a administrar las apuestas cuya recaudación se destinaría a premios en las carreras de caballos.

Si bien los inicios fueron auspiciosos, diversos motivos que tenían relación directa con la situación política y económica del país, afectaron al Jockey Club, motivando su cierre definitivo en diciembre de 1997.

Stud Book

Era necesario e imprescindible, fundado el Jockey Club de Montevideo, reglamentar y autenticar los esfuerzos de los criadores. De esta manera se organizó al Stud Book sobre las bases universales genealógicas y métodos de fiscalización que rigen a nivel mundial.

La primera labor encomendada consistió en reunir los certificados originales de las yeguas y caballos importados y nacidos en el país hasta el 31 de diciembre de 1894, trabajo que exigió una meticulosa fiscalización. Para 1895, se

publicaba el primer volumen del Stud Book Uruguay conteniendo antecedentes de 190 yeguas madres importadas con sus crías y 48 reproductores en servicio.

A lo largo de los años, el Stud Book ha trabajado para consolidar la actividad hípica en el país, inculcando el cumplimiento de las normas internacionales y profesionalizando la actividad.

El 11 de marzo de 1998, por medio del Decreto 69/998, criadores y propietarios son designados para dirigir el Stud Book.

Las autoridades nacionales dejan en claro la decisión sobre la custodia, derechos y obligaciones que implica el funcionamiento de los registros.

El Stud Book Uruguay tiene por objeto realizar y custodiar el Registro Genealógico de Identidad y Propiedad de los caballos SPC en la República Oriental del Uruguay, con la facultad de organizar con ese fin, la procreación, gestación, inscripción de nacimientos, identificación, transferencia, estadística, derecho de colores y todo cuanto con ello se relacione.

OSAF – Organización Sudamericana de Fomento del SPC

Es la Institución que simboliza al caballo SPC en América del Sur, fundada en mayo de 1958, está integrada por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, donde representan los intereses del turf Sudamericano.

Las autoridades se rigen a través de tres consejos integrados por los países que conforman la O.S.A.F., actualmente la integración de los Consejos que figuran son:

- Consejo Directivo

Presidente: Bruno Quintana (Jockey Club Argentino)

Vicepresidente 1º: Marcel Zarour (Club Hípico de Santiago)

Vicepresidente 2º: Juan Cuneo Solari (Hipódromo de Chile)

Vocales: Emilio Dumais (Jockey Club Argentino); Luís Alfredo Taunay (Jockey Club Brasileiro); Marcio Correa de Toledo (Jockey Club de San Pablo) y Enrique Martínez de Hoz (Hípica Rioplatense).

- Consejo Técnico Ejecutivo

Presidente: Horacio Bauer (Argentina)

Vicepresidente 1°: Ignacio Pavlovsky (Argentina)

Vicepresidente 2°: Carlos Lira Viel (Chile)

Vocales: Gustavo Benavente (Chile); Roberto Crissiuma Mesquita (Brasil); Eduardo E. Crotto (Argentina); Carlos Ericsson Benavides (Perú); Bertrand J. Kauffmann (Brasil); Ariel Gianola (Uruguay); Abdón Milanez Filio (Brasil); José María Nelson (Argentina); Arthur Texeira Mendes Neto (Brasil); Ricardo Soler (Argentina) y Diego Zavaleta (Argentina).

- Consejo de Honor

Eduardo S. Blousson (Argentina)

La Organización está integrada por Instituciones Hípicas, Jockey Clubs, Asociaciones de Criadores y Stud Books, más importantes de la región, para dar respuesta a la creciente universalización de la actividad. Se busca por medio de la acción conjunta unificar criterios para el desarrollo de la actividad en Sudamérica y de esa manera acompañar el auge de la hípica mundial.

El objetivo fundamental refleja la visión en conjunto del continente en busca del intercambio informativo entre sus miembros y las Organizaciones Internacionales, lograr el perfeccionamiento de los Stud Books respecto a la identificación y documentación del caballo SPC, fomentar el élvage y sus actividades conexas, divulgar la evolución desarrollada por la actividad hípica del continente, contribuir a la solución de problemas, organizar y participar en Congresos o Eventos internacionales, participar en las grandes Organizaciones Internacionales y realizar informes pertinentes a la actividad y que son de interés general.

Vinculación de la O.S.A.F con otras Organizaciones

Dado el aumento de la actividad, la creciente universalización del turf y el élevage que se estaba generando, era conveniente generar acuerdos internacionales que ayudaran al desarrollo del sector. De esa manera, en octubre de 1967 en París se realiza la primer **Conferencia Internacional de Autoridades Hípicas (I.F.H.A)** con la participación de Gran Bretaña, Francia, Irlanda, Estados Unidos, Alemania Federal, Bélgica, Italia, Holanda y la Unión Soviética.

En dichas reuniones se promovían investigaciones de interés común, a su vez, los conocimientos técnicos empleados en la materia permitieron convertir las reuniones en “foros” donde el intercambio de información permitía incrementar año a año el número de concurrentes.

En la convocatoria a las Conferencias, se solicitaban datos en relación a nacimientos de productos SPC, cantidad de sociedades de carrera e Hipódromos, monto de apuestas, número de carreras y distribución de las bolsas de premios, entre otros detalles referentes al mismo. A su vez, se trataban temas referentes a carreras, performances de caballos inscriptos y requerimientos técnicos.

Pero las necesidades de los Stud Books fueron tratadas en reuniones más específicas donde se analizaron los temas de forma más exhaustiva. La primer reunión de la “**International Stud Book Conference**” fue celebrada en Londres el 7 de octubre de 1976. Posteriormente en 1978, se decidió crear el “**International Stud Book Committee**” para actuar con mayor eficiencia en los temas concernientes a Stud Books, turf y élevage, para representar a nivel internacional y de forma unánime el sentir del turf en América del Sur.

El número de Stud Books aprobados llega a 53, algunos de los cuales son: Argentina, Australia, Austria, Bahrain, Barbados, Belgium and Luxembourg, Brazil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Dominican, Ecuador, France, Germany, Great Britain and Ireland, Greece,

Guatemala, Hungary, India, Israel, Italy, Japan, Kenya, Kingdom of Saudi Arabia, Korea, Malaysia, Mexico, Morocco, Netherlands, New Zealand, Norway, Panamá, Paraguay, Perú, Philippines, Poland, Portugal, Qatar, Russia, Slovak República, Slovenia, South Africa, Spain, Sweden (a-register), Switzerland, Thailand, Trinidad and Tobago, Tunisia, Turkey, United Arab Emirates, U.S.A. and Canadá, Uruguay y Venezuela.

A los productos registrados en un Stud Book aprobado, se los acepta para correr o para la cría en todos los países reconocidos como Stud Books aprobados.

Otro tema que debía tratarse con más detenimiento eran las carreras principales, para ello debió establecerse criterio diferenciales para priorizar los diferentes niveles jerárquicos.

Las carreras “pattern races” fueron ubicadas en tres grupos. En el primero se encontraban las pruebas de mayor jerarquía y se disputaban a peso por edad (categoría G1), en el segundo grupo se les permitía hacer cargos o descargos en el peso asignado a los competidores (G2) y en el tercer grupo figuraban las pruebas de interés local (G3). En 1984 se edita el “International Cataloguing Standars Book” por parte del Jockey Club de Estados Unidos.

La divulgación internacional de criterios derivó que en 1994 se integrara el “**International Cataloguing Standars Committee**”, que funciona con publicaciones y revisiones anuales sobre la materia.

2.4) Marco Normativo

Más allá de lo dispuesto por las normas del Stud Book Internacional y de Uruguay, el decreto de aplicación en el sector es el que se referencia a continuación.

Decreto 69/998 del 11 de Marzo de 1998, donde se dispone que la Asociación de Criadores del Sangre Pura de Carrera (SPC), llevará el Registro Genealógico de Identidad y Propiedad de los caballos SPC (Stud Book) de la República Oriental del Uruguay.

El presente decreto vincula el Decreto del 22 de marzo de 1890, por el que se cometió al Jockey Club de Montevideo la formación del Stud Book de la raza Sangre Pura de Carrera (SPC) y el Decreto del 8 de abril de 1907 donde delega el control de dicho registro a una Comisión de Criadores de la raza SPC.

2.4.1) Principales Artículos del Reglamento del Stud Book Uruguayo vigentes al año 2008

De los Criadores y Haras

Art. 10) Se considera criador de caballos sangre pura de carrera a toda persona o entidad dedicada con habitualidad a la reproducción y cría, observando el estricto cumplimiento del presente reglamento.

Art. 11) Todo criador dedicado mediante adecuada organización a la cría y que disponga de instalaciones adecuadas y posea un plantel de seis yeguas de su propiedad como mínimo, inscritas en el Stud Book Uruguayo, podrá ser reconocido como Haras y obtener el registro del nombre de su establecimiento, el que será de su exclusiva utilización.

Art. 12) De no mediar convenio especial, registrado en el Stud Book Uruguayo, se considerará criador de un producto a los efectos técnicos y estadísticos pertinentes, al propietario de la yegua madre en el momento de su nacimiento.

Art. 13) Los criadores están obligados a llevar un registro donde se deberá especificar el nombre de los animales que integran el plantel constando su genealogía, filiación y fecha de su ingreso al establecimiento.

Del servicio

Art. 14) Los criadores deberán declarar en el formulario respectivo, antes del 1° de febrero o del 1° de agosto, según la época de los servicios, una relación de los nombres de las yeguas servidas en el establecimiento, nombre del padrillo que las hubiere servido y fechas del primer y último salto.

Art. 15) La paternidad será solamente aceptada cuando los reproductores tengan contacto sexual directo. No se aceptarán productos obtenidos por inseminación artificial, ni por trasplante de embriones.

Art. 16) No se aceptarán productos cuya paternidad sea dudosa. Se considerará que no existe paternidad dudosa cuando entre los servicios de los distintos padrillos exista un espacio no menor de 50 días.

De la inscripción del nacimiento

Art. 17) Las solicitudes de inscripción de productos deberán presentarse en el formulario respectivo dentro de los 40 días corridos de producirse el nacimiento, haciendo constar el nombre, genealogía, fecha del nacimiento, pelaje y reseña gráfica y escrita con la mayor precisión posible. Este formulario deberá ser firmado por el propietario de la yegua madre o en su defecto por personas debidamente autorizadas. Transcurrido el plazo antedicho, podrán ser inscriptos dentro de los 60 días subsiguientes, abonando como multa el doble del valor de la inscripción.

Art. 18) Para poder inscribir un producto, el criador deberá haber cumplido con lo establecido en el Art. 15) de este reglamento. Se considerará gestación normal la que se produce entre los 310 y 370 días. Cuando el nacimiento de un producto determine la existencia de gestación anormal el Stud Book aceptará o rechazará la inscripción del mismo en base a la correspondiente inspección.

Art. 19) Al recibir una denuncia de nacimiento el Stud Book podrá aceptar o rechazar el nombre propuesto, cuando a su juicio corresponda. En caso de que el nombre propuesto estuviera ya registrado o fuera de aquellos previstos en el artículo siguiente el interesado deberá indicar otro dentro del plazo de 10 días de recibida la comunicación del Stud Book Uruguayo. Vencido dicho plazo, el Stud Book asignará un nombre al producto.

Art. 20) No se aceptarán los siguientes nombres:

- a) Los de animales que hayan tenido actuación descollante en las pistas o reproducción.
- b) Los que figuren en la lista internacional de nombres protegidos.
- c) Los de padrillos registrados como tales en el Stud Book Uruguayo.
- d) Los que se compongan de más de 18 letras o consten de más de tres palabras.
- e) Los de animales exportados o muertos, hasta transcurridos un plazo no inferior a cinco años, de su salida del país o de su muerte.
- f) Los que afecten creencias religiosas o hieran sentimientos patrióticos nacionales o extranjeros.
- g) Los que se consideren obscenos o vulgares o lleven implícitos tal sugerencia.
- h) Los que representen números cardinales.
- i) Los que estén acompañados o precedidos de signos de interrogación o admiración.
- j) Los correspondientes a nombres de Haras y Caballerizas ya registrados.

Art. 21) El cambio de nombre de un caballo será concedido por una sola vez, siempre que no haya actuado en pistas o reproducción. La solicitud del cambio de nombre deberá ser firmada por el propietario del animal o persona debidamente autorizada.

Art. 22) El pelaje de los animales sangre pura de carrera debe ser establecido en la denuncia del nacimiento de acuerdo a las siguientes denominaciones: a) Alazán; b) Alazán tostado; c) Zaino; d) Zaino colorado; e) Zaino doradillo; f) Zaino negro; g) Oscuro; h) Tordillo; i) Rosillo.

Art. 23) Los productos hijos de padres alazanes deberán ser necesariamente de pelo alazán y los productos de pelo tordillo deberán tener, entre sus padres, uno por lo menos de ese pelaje. No se aceptarán inscripciones de animales cuya filiación se encuentre en desacuerdo con las reglas de pelaje precedentemente establecidas y se anulará la inscripción de todo animal que se encuentre en esas condiciones, en cualquier momento que se compruebe el hecho.

De la propiedad

Art. 27) La propiedad de un animal sangre pura de carrera resulta exclusivamente de la constancia de su inscripción en el Stud Book Uruguayo. En consecuencia, es propietario de un animal sangre pura de carrera las personas físicas o jurídicas a cuyo nombre esté inscrita la propiedad, salvo mandato judicial que determine lo contrario.

2.4.2) Otras disposiciones vigentes

ADN DE PADRILLOS

A partir de la temporada de servicios del 2° Semestre de 2007, los certificados de montas de aquellos padrillos que no tengan el análisis de ADN pago y realizado, no serán tramitados en el Stud Book Uruguayo hasta que el Criador o el Propietario del Padrillo presente la muestra de pelo del semental y haga efectivo el pago para la realización del citado análisis, el mismo tiene un valor de USD 40.

El examen de ADN para yeguas madres y potrillos tiene un costo de USD 35.

VERIFICACIÓN DE LA FILIACIÓN DEL PRODUCTO A TRAVÉS DE ADN

Cuando un criador no cumpla con lo dispuesto en los Artículos 14) y 17) del Reglamento del Stud Book Uruguayo, aún en el caso que la identidad del animal pueda verificarse a través de los correspondientes análisis de ADN, el animal en cuestión no podrá ser inscripto en los registros del Stud Book Uruguayo.

INSPECCIONES DE CABAÑAS

A partir del mes de noviembre de 2007, se ha comenzado a realizar en forma regular visitas a todos los Haras y establecimientos de cría en general, con yeguas madre en actividad, a fin de cumplir con las disposiciones internacionales que obligan al registro de ADN de todos los equinos sangre pura de carrera.

Las visitas han sido realizadas por Médicos Veterinarios encomendados con tal fin y en esta primera etapa tienen como uno de sus objetivos la extracción de las muestras de pelos de las yeguas madre paridas o en proceso de gestación, cuyos hijos se inscribieron en la temporada 2007.

Asimismo, y con el fin de cubrir posteriormente el examen de ADN de todos los SPC que no lo tuvieron registrado ante el Stud Book Uruguayo, se ha procedido a la extracción de pelos de todos los equinos relacionados con la cría en cada establecimiento visitado (padrillos, yeguas madre y productos), a fin de conservarlos para su examen futuro.

Las visitas veterinarias, han tenido como cometido adicional la inspección de todos los aspectos que atañen a los cometidos del Stud Book, en particular, el cotejo de los equinos con las reseñas registradas ante la institución (de las que será portador el facultativo actuante); la depuración del registro mediante la eliminación de los animales que hubiere muerto, la obtención de fotos de todos los SPC relacionados con la actividad de cría; y la anotación de cualquier otro dato que el representante del Stud Book o del establecimiento, estimaren relevante.

Estas visitas a todos los Haras y establecimientos de cría en general se realizaron durante el 2008 y continuarán en años subsiguientes.

CAPÍTULO 3

Características del Sangre Pura de Carrera

3.1) Genética

Más adelante, cuando se hable de los Haras se hará referencia al Haras Don Alfredo, lo que antes era el Haras Uruguay, imbatible en los tiempos de oro del turf de Uruguay. Los especialistas que allí prestan labores afirman que tres factores pesan al elegir un padrillo: la genética, performance en las pistas y la belleza del ejemplar.

Se ha explicado en capítulos anteriores, los atributos físicos que debe tener el pura sangre, que denotan su belleza e insinúan sus aptitudes para la carrera. La performance en las pistas se mide al hacer competir al animal, tema que se verá mas adelante. En el presente apartado se explicarán los principios genéticos básicos, cuya importancia se destacó especialmente en el proceso evolutivo de la raza y la importancia de la capacidad de la misma de ser transmitida a sus descendientes a efectos de dar permanencia a las características que hacen al pura sangre.

Sin intención de ahondar en cuestiones biológicas y científicas, nos parece meritorio exponer los principios básicos de la herencia genética que influyen en la conformación del caballo y le otorgan su identificación y que fundamentan algunas imposiciones de los Stud Books. Para esto nos referiremos a lo expuesto en el trabajo de J.F.Lasley, “Genética equina” y los estudios científicos contenidos en el mismo.

La premisa básica con la que, a través de los siglos, se conformó la raza pura sangre de carrera, es que “lo igual engendra lo igual”.

Según el autor, los métodos eficaces de mejora animal por cruzamiento se reducen a unos pocos pasos simples. Primero tomar de varias fuentes los genes más deseables posibles y concentrarlos en un rebaño. Luego, elaborar métodos o sistemas para localizar con exactitud a aquellos individuos con una herencia superior. Finalmente, una vez que se los ha encontrado, seguir apareando lo mejor con lo mejor. Esto es en teoría, llevarlo a la práctica no es

tan fácil como denota y ha tomado siglos para “crear” la raza pura sangre de carrera.

Cada característica de un individuo está asociada a sus genes. Estos determinan el tamaño adulto, su color, las proporciones de su cuerpo, su velocidad, sus movimientos, su comportamiento, entre otras cualidades.

La acción de los genes que controlan los procesos corporales que determinan tales características no es lo único que las afecta. También están involucrados factores ambientales, que son todas las influencias no genéticas como nutrición, entrenamiento, enfermedad y accidentes. Mucho de esto último forma parte del trabajo de los veterinarios y otras personas afectadas a los Haras. Por consiguiente tanto la herencia como el ambiente son de importancia en la determinación de la estatura, apariencia y comportamiento del individuo. Cuando se analicen las condiciones naturales de suelo y clima, así como la cría, en los apartados siguientes, se profundizará en la influencia del ambiente.

Todo el patrimonio hereditario que posee un individuo procede de sus progenitores, esta contribución se produce en el momento de la fecundación. Desde ese momento la estructura genética del mismo se fija y no sufre cambios aunque puede haber algunas variaciones en la expresión o manifestación de los caracteres afectados por la herencia.

Células, cromosomas y genes- Conceptos Básicos

Los cuerpos de todos los animales están formados por muchos millones de piezas microscópicas denominadas células. Estas contienen un núcleo, pared celular y citoplasma. El núcleo es el cerebro y el corazón de la célula y lleva el material hereditario, a través de los cromosomas.

En los caballos cada célula corporal contiene 32 pares de cromosomas, o un total de 64 cromosomas. Un individuo recibe del padre un miembro de cada par pero no los dos. Así, en el espermatozoide del padrillo se encuentran 32 cromosomas y en el óvulo de la yegua la misma cantidad. La mitad del material genético procede de la madre y la mitad del padre.

Dentro de esos 64 cromosomas (32 pares) hay dos que son sexuales, conocidos como X e Y. Las yeguas poseen dos X y los padrillos tiene un X y un Y (como todos los animales). Los otros 31 pares que no son sexuales se denominan autosomas.

El cromosoma Y hace que el potrillo sea macho. Se transmite siempre de padre a hijo. Es mucho más pequeño que el X y posee menos material genético. Es probable que un potrillo macho reciba un poco más de material genético de su madre ya que el cromosoma X siempre proviene de la madre. Una potranca obtiene cualidades iguales de materiales hereditarios de su madre y de su padre ya que recibe un cromosoma X de cada uno.

Genes

Cada uno de los cromosomas que se encuentra en el núcleo de la célula contiene muchos genes. Los genes son las unidades más pequeñas de la herencia y la determina. La sustancia básica del cromosoma es el ADN (ácido desoxirribonucleico). El gene envía a los ribosomas que se encuentran en el citoplasma el código para la formación de una determinada proteína a través de un mensajero, el ARN. Las proteínas forman la totalidad o una parte de muchos de los tejidos corporales. El pelo, el cuero, la piel, los diversos órganos, además de los músculos, muchas otras partes del cuerpo contiene proteínas. Esto ayuda a explicar por que los genes, debido a que poseen el código para la estructura proteica, afectan tantos tejidos y funciones biológicas diferentes.

Entonces, los genes se presentan en pares en las células del individuo porque están contenidos en los cromosomas que también están en pares. Uno proviene de la madre y el otro del padre. Las células sexuales contienen cada una solamente un miembro del par de genes. Cual gene del par lleva cada célula sexual depende del azar.

Un individuo transmitirá a su descendencia solamente uno de cada uno de los genes de las células.

Los pares de genes de las células se segregan o separan en las células sexuales recombinándose en los descendientes (esto sucede al momento de la fecundación). Así, si un individuo tiene una constitución genética (genotipo) TT

(su par) transmite uno solo, que será T; un individuo de genotipo tt, transmitirá t; pero cuando su genotipo es Tt puede transmitir T ó t.

Esa recombinación se resume en el siguiente cuadro:

Genotipo de los progenitores		Genotipos posibles de los descendientes (probabilidades)
padre	madre	
TT	TT	todos TT
TT	Tt	1 TT a 1 Tt
TT	tt	todos Tt
Tt	TT	1 TT a Tt
Tt	Tt	1 TT a 2 Tt a 1 tt
tt	tt	todos tt

Fenotipo

El fenotipo de un individuo se refiere a su tipo (forma exterior o apariencia) y a su performance (rendimiento o función) que puede manifestarse o medirse de diversas maneras.

Los genes pueden expresarse de modo diferente cuando se encuentran solos o cuando se encuentran en distintas combinaciones.

La expresión fenotípica incluye dominancia y recesividad.

Por ejemplo, el gene del pelaje oscuro (N) es dominante sobre el gene alazán (claro) (n), por lo tanto se dice que el alazán es recesivo frente al negro y esto significa que cuando los genes (N) y (n) aparecen juntos en las células (N) enmascara al (n) y le impide expresarse. Así, la expresión fenotípica quedaría como se ilustra en el siguiente cuadro:

Genotipos	Fenotipos
NN	negro
Nn	negro
nn	alazán

Si es NN es negro homocigoto, en cambio si es Nn es negro heterocigoto.

Con estos tres genotipos es posible obtener seis tipos diferentes de apareamientos.

Genotipos y Fenotipos de los progenitores		Genotipos y Fenotipos de la descendencia
NN (negro)	NN (negro)	todos NN (negros)
Nn (negro)	NN (negro)	1 NN (negro); 1 Nn (negro)
Nn (negro)	Nn (negro)	1 NN (negro); 2 Nn (negro); 1 nn (alazán)
Nn (negro)	nn (alazán)	1 NN (negro); 1 nn (alazán)
nn (alazán)	NN (negro)	todos Nn (negros)
nn (alazán)	nn (alazán)	todos nn (alazán)

Esto explica lo incluido en el reglamento del Stud Book en referencia a la inscripción de un producto negro en cuanto a las características de sus progenitores como vimos cuando se trató el Marco Normativo.

En definitiva si consideramos a un individuo, algunos de sus genes son dominantes y otros recesivos. Los genes dominantes, generalmente, se consideran deseables, mientras que la mayoría de los recesivos son indeseables. Los genes no siempre se expresan de la misma manera fenotípica en dos individuos diferentes. Esa expresividad variable hace que algunos caracteres no siempre se expresen fenotípicamente a pesar de que el gene para ello este presente. Esto se denomina “Falta de Penetración”. Por ejemplo, no todos los caballos alazanes son exactamente del mismo color. La penetración completa se da cuando el gene se expresa fenotípicamente al 100%.

La expresividad variable y la baja penetración provocan confusiones y hacen más difíciles la selección y la cría.

Hay dos factores que pueden hacer variar el índice de penetración y la capacidad de manifestación de los genes: las condiciones ambientales externas y el medio interno. Como ejemplos de lo primero se puede citar: la luz solar y la temperatura; los factores internos incluyen las hormonas.

Epitasis

Es un tipo de expresión fenotípica en la cual un par de genes o un par de cromosomas afecta la expresión fenotípica de otro par de genes contenidos en un par diferente de cromosomas. Es probable que este fenómeno tenga efecto importante sobre los caracteres relacionados con el vigor y las cualidades físicas.

Un buen conocimiento de estas propiedades y sus efectos resultan de máxima utilidad para la formación de líneas consanguíneas y el hallazgo de los individuos cuyo apareamiento dará un mejor resultado.

Herencia cualitativa y cuantitativa

En la genética animal se dan dos tipos generales de herencia. Una es la cualitativa y la otra es la cuantitativa. Ambas son importantes para la cría.

La herencia cualitativa se debe mayormente a unos pocos pares de genes (alelos) y presenta una marcada diferencia entre genotipos. Por ejemplo el color de pelaje, según los que vimos en párrafos previos.

La herencia cuantitativa hace intervenir muchos pares de genes y no presenta una marcada diferencia entre genotipos. Por ejemplo la aptitud para la carrera en los caballos o el tamaño que tendrá de adulto.

El ambiente suele tener una mayor influencia sobre la expresión fenotípica de un carácter cuantitativo que sobre uno cualitativo.

Estas condicionantes plantean algunos problemas a los criadores que buscan una mejora genética. La herencia cuantitativa esta más relacionada con poblaciones que con individuos aislados. La materia prima con la que trabaja el criador es la variación fenotípica. Las herramientas para trabajar esta materia prima son: la selección, consanguinidad, endocruzas, cruzamientos en línea y exocruzas. Métodos que se describirán mas adelante.

La variación fenotípica es provocada por tres causas:

- Herencia
- Ambiente
- Acción conjunta de herencia y ambiente

El ambiente o medio incluye todos los factores que no son hereditarios como nutrición, manipuleo, enfermedad, accidentes y entrenamiento, por citar algunos ejemplos.

La herencia provoca, como vimos, variaciones fenotípicas cuando los individuos poseen genes distintos. El fenotipo de un individuo puede cambiar, luego de la fecundación, y de hecho así ocurre en diferentes momentos de la vida.

En el momento de la concepción queda establecido un límite genético para el tamaño, conformación y rendimiento. Todos los animales incluidos los seres humanos, poseen un límite genético muy difícil de determinar. Es importante proporcionar el ambiente adecuado para que el individuo utilice todo su potencial genético. Por lo tanto, para poder cumplir un propósito específico, un individuo debe poseer la constitución genética necesaria que recibe de sus padres y el medio adecuado para desarrollar todo su potencial.

El criador animal debe encontrar y aparear progenitores con la herencia correcta para producir crías genéticamente superiores. Entre los animales debe haber un sistema de reproducción planificada. El criador debe poseer la habilidad y conocimientos necesarios. Esto es trabajo del haras; con la importante limitación de que los apareamientos deben ser naturales, es decir, esta prohibida la inseminación artificial. Aspecto en el que ahondaremos cuando tratemos el tema de los haras.

La acción conjunta de herencia y ambiente, quiere decir que esos factores están trabajando juntos para provocar la variación fenotípica. Esto probablemente no sea de gran importancia cuando se trata de caballos, sin embargo se puede reducir su importancia produciendo y seleccionando reproductores en el mismo medio y con el mismo propósito que su cría.

Cálculos de heredabilidad

Son estimaciones de las proporciones de herencia y ambiente que afectan un carácter en particular. Generalmente se expresan en porcentajes. Son aplicables de modo general y no específico, como lineamientos generales para utilizar en la planificación de sistemas de selección y apareamiento para ciertos caracteres.

Las estimaciones de heredabilidad proporcionan varios datos de importancia al criador animal. Una estimación de heredabilidad alta indica que podría lograrse un considerable progreso en la mejora de un carácter apareando lo mejor con lo mejor, mientras que una estimación baja de heredabilidad indica lo contrario. Una estimación baja indica también que la mayor parte de la variación se debe al medio y que es posible mejorar el carácter de este tipo mejorando el medio. La estimación de algunos caracteres equinos se muestran en el cuadro que se expone a continuación (esta en grados y no en porcentajes):

Caracteres cuantitativos	Grado de heredabilidad
fertilidad y vigor al destete	bajo
tamaño adulto	mediano a alto
ritmo de crecimiento después del destete	mediano a alto
eficiencia alimenticia después del destete	mediano
tipo y conformación	mediano
velocidad (todas las distancias)	mediano a alto
inteligencia	mediano a alto
docilidad	mediano a alto

Entonces, si un individuo es superior debido a un buen medio, sus crías tenderán a ser inferiores si no poseen el mismo ambiente que su padre. Si su superioridad se debe a la herencia, sus crías serían superiores a otras de padres inferiores en el mismo ambiente. La causa es que la superioridad debida al medio no se transmite de padres a hijos, mientras que si se transmite cuando es debida a la herencia.

Como encontrar reproductores superiores

La mejora de caracteres cuantitativos a través de métodos de reproducción depende de la habilidad del criador para seleccionar individuos genéticamente superiores. El autor recomienda una serie de medidas a efectos de encontrar esta herencia superior.

Para ellos se deberá atender a lo expuesto en el apartado anterior y evitar confusiones entre variación genética y ambiental.

Se puede encontrar un individuo genéticamente superior observando su tipo y rendimiento (individualidad) y el de sus parientes. Puede tener tres tipos de parientes: pedigrí, progenie o cría, y parientes colaterales (hermanos, tíos y primos).

■ Individualidad

Se refiere al tipo y rendimiento observado en comparación con otros individuos.

■ Pedigrí

Consiste en una lista de nombres y de números de antepasados de un individuo. Tiene mucha importancia cuando los registros incluyen información sobre el tipo y rendimiento de los antepasados. Para ser útiles los registros deben ser correctos y precisos, de ahí las exigencias que sobre el tema se reglamentan en los diferentes Stud Books.

El aporte hereditario de los antepasados se muestra en el ejemplo del caballo Relento al indicar su genealogía.

■ Progenie

Puesto que los hijos reciben la mitad de su herencia de uno de sus padres, para que la cría sea superior, cada progenitor debe tener excelente material hereditario. Es decir, si un padrillo tiene una alta proporción de crías superiores en comparación con otros padrillos, debería ser genéticamente superior. Pero la yegua también aporta la mitad de la herencia. De manera que la progenie superior se obtiene cuando se aparea un padrillo superior con una yegua igual.

■ Parientes colaterales

Los datos sobre hermanos, hermanas, medios hermanos y medias hermanas, tíos, tías y primos pueden usarse para la selección. Es importante considerar los registros de todos y no solo de los de tipo y rendimiento superiores.

El destacado consultor de pedigrís Clive Harper señalaba que “para que una yegua madre sea considerada sin dudas superior, tiene que dar descendencia ganadora en el máximo nivel con más de un padrillo para descartar una afinidad pronunciada con ese padrillo y poder inferir que la fortaleza se encuentra en el pedigree de esa madre”.

La familia materna, punto crítico en un pedigree, influye en más de una forma, dado que hay una parte del material genético que se encuentra fuera del núcleo de las células donde están los cromosomas, y que se denomina ADN mitocondrial que se transmite exclusivamente por la línea materna, o sea, de madres a hijos e hijas aunque solo estas últimas tienen la capacidad de transmitirlo a la siguiente generación.

Pero hay ciertas madres responsables de un marcado salto de calidad en la familia materna que puede ser debido a factores diversos. Muchas veces está asociado a cierto padrillo (o varios) destacado como abuelo materno que “vuelca” su cromosoma X a la línea materna, enriqueciéndola. Pero en muchos otros casos, ese salto de calidad debe ser atribuido a pedigrees con determinadas configuraciones que, por lo general, contienen fuertes inbreedings⁷, la inclusión de propios hermanos o parientes cercanos o toda otra característica que equilibre y enriquezca su fenotipo.

Selección

Existen dos tipos generales de selección, la natural, practicada por la naturaleza; y la artificial, practicada por el hombre.

⁷ Es la repetición de un mismo ancestro en el pedigrí del semental y de la yegua en las cuatro primeras generaciones.

La naturaleza tiene más influencia en la selección de individuos vigorosos, mientras que el hombre tiene más interés en la selección de otros caracteres como velocidad, belleza, color y acción.

A través de la selección el hombre trata de concentrar o aumentar la frecuencia de genes deseables en una población. Esto se hace seleccionando a los individuos más deseables para la reproducción y rechazando a los menos deseables.

Es importante recordar que el criador que está tratando de mejorar sus animales con métodos de reproducción no crea nuevos genes. Simplemente los selecciona. Aunque el azar desempeña un importante papel, en consideración con lo expuesto hasta ahora, el criador está aumentando en gran medida las posibilidades de éxito al usar sistemas de apareamiento, planeados y correctos.

Todo este proceso es muy posible que lleve muchos años en lograr una mejora genética de caracteres cuantitativos.

Defecto en equinos

El nacimiento de un potrillo siempre genera gran expectativa, especialmente si sus padres han sido sobresalientes. Sin embargo pueden darse determinados fenómenos que trunquen todos los esfuerzos realizados para la obtención de ese producto. Por ejemplo, la mortalidad al nacer, o la deformidad, aunque son una minoría estos casos. Sin embargo uno solo es suficiente para que el criador se vea en la necesidad de indagar sobre sus causas.

1. Causas no genéticas de defectos

Existen defectos internos, que pueden visualizarse, como internos y que afectan la estructura de órganos vitales como el corazón y diversos procesos metabólicos.

Los defectos pueden deberse a dos causas generales: ambiente y herencia. En algunos casos es posible que los dos factores provoquen el mismo defecto y en otros casos la herencia y el ambiente trabajan juntos para provocar la aparición de un defecto.

Es importante conocer la causa, si se debe a factores genéticos o del ambiente por la heredabilidad de los mismos como se señaló en apartados anteriores.

Varios factores ambientales pueden provocar defectos en los recién nacidos. Por ejemplo, determinadas infecciones virales contraídas por las madres en los primeros estadios de preñez.

Ciertos compuestos químicos (algunos contenidos en la vegetación) pueden provocar anomalías congénitas en la cría si se administran a la madre durante la gestación.

Existe otro tipo de anomalías congénitas derivadas de una división a destiempo del huevo fecundado haciendo que el individuo tenga partes del cuerpo duplicadas. Esto es algo muy raro en los caballos, dado que no se ha registrado un nacimiento gemelar.

Tales defectos no son determinados genéticamente. Se trata de accidentes del desarrollo embrionario.

2. Defectos genéticos

En algunos casos parece que es heredada la predisposición a desarrollar un determinado defecto y no el defecto específico, y para que este se manifieste tienen que darse ciertas condiciones ambientales específicas.

Los defectos genéticos tienen su origen en la mutación de un determinado gene. En la mayoría de los casos una mutación es el resultado de un cambio en el código enviado por el ARN mensajero al citoplasma para fabricar una proteína (proceso que se explicó al comienzo del capítulo). El cambio en el código da como resultado una proteína diferente y así se produce el defecto. La mayoría de las mutaciones son recesivas y es posible que alguna este presente en una población durante varias generaciones antes de que se manifieste en un individuo. Si se aparean dos individuos que portan el mismo gene recesivo (Nn) la probabilidad de que uno cualquiera de sus hijos muestre el defecto recesivo es de 25%. Cuando se aparean parientes es más probable que se produzca una cría recesiva (nn) que cuando no están emparentados, porque hay mayor probabilidad de que los parientes sean portadores del mismo gene recesivo. Una población no consanguínea puede estar portando el mismo gene recesivo en estado heterocigoto. Estos no pueden darse nunca en la cría como pares (no serán NN ya que es recesivo (n)).

En el cuadro siguiente se presentan algunos defectos genéticos con indicación en la que cada uno se hereda.

Carácter	Descripción	Modo de herencia
cabeza grande	engrandecimientos óseos a ambos lados de la cara debajo de los ojos	dominante
cataratas	iris y lente del ojo afectados	dominante
ceguera	potrillos nacen ciegos	recesivo
miopía	cortos de vista	recesivo
defecto de piel	partes de la piel del cuerpo que no tienen pelo, semejándose al cuero curado. A veces falta casco	recesivo
pelaje enrulado	pelo enrulado	recesivo
cascos planos	la suela del pie es plana y la queratina es blanda	recesivo
ataxia locomotriz	debilidad de las patas. No pueden caminar, empeora y el potrillo muere antes de los 15 días	recesivo
articulaciones rígidas	las articulaciones presentan poca movilidad al nacer o se ponen rígidas al poco tiempo	recesivo
cojera	flexión excesiva de los miembros posteriores	recesivo
balanceo	irregularidad del paso	hereditario, modo desconocido
renquera	miembros posteriores. Renquea de un miembro, luego de recupera y renquea del otro. Los movimientos agudos son difíciles	dominante
aerofagia	también llamado aspirar el viento. El caballo traga aire tomando un objeto con los dientes, arqueando su cuello y haciendo movimientos de deglución	recesivo

Siempre hay que tratar de tener la mayor seguridad posible de que cualquier defecto es heredado. Esto no es fácil. Un estudio de los pedigríes y los

registros de cría realizados por un genetista animal bien capacitado determinará si el carácter es heredado.

Herencia del color del pelaje

Los antepasados del caballo domesticado no presentaban muchas variedades de color, sino que eran mayormente de un tono denominado color “tipo salvaje”. Este era un color oscuro, poco notable, que hacía que llamaran menos la atención y les resultaba útil para ocultarse de sus enemigos naturales. Cuando se domesticaron, es probable que algunos estuvieran portando genes recesivos (mutaciones) para varios colores. Sabemos, por lo expuesto en el capítulo II, que se produjeron cruza consanguíneas después de la domesticación y se trató de obtener caballos de varios colores. Esta probablemente sea la razón por la cual hoy tenemos caballos de tantos diferentes pelajes.

La existencia de muchos genes que provocan variaciones en el color del pelaje de los caballos se debe a mutaciones que han ocurrido en algún momento en el pasado. Los muchos genes que intervienen en el proceso actúan juntos en diversas combinaciones para dar lugar a una gran cantidad de variaciones.

Individuos del mismo color de pelaje pueden no tener exactamente el mismo genotipo, especialmente cuando uno o más genes dominantes afectan el carácter. Algunos de los individuos del mismo color, como ya vimos, podrían ser homocigóticos dominantes, mientras que otros podrían ser heterocigóticos dominantes y no dar crías que se les asemejen.

La coloración appaloosa

Esta coloración es hereditaria. Se conocen varios colores diferentes en la coloración appaloosa básica que son: escarcha, leopardo, marmolazo, copo de nieve, manta manchada y manta blanca.

La coloración appaloosa clásica es una en la cual el caballo tiene una distribución de pelo blanco que se extiende desde la base de la cola hasta el

ijar. También puede presentarse en el animal una coloración blanca con manchas oscuras en todo el cuerpo.

Cuando no se aparean appaloosas entre sí, es mejor aparearlos con caballos de pelaje oscuro: negro, marrón, colorado oscuro, zaino o alazán. Se obtienen colores más deseables cuando se evita aparear appaloosas con colores claros.

Negro

Se conocen dos tipos de negro. El recesivo que cubre todo el cuerpo pero al exponer al animal a la luz solar puede decolorarse hasta dar un negro lavado semejante al marrón. Y el otro tipo es el dominante y no se decolora.

Marrón

Posee crines y cola negra y pies y patas negros. Este color a veces se confunde con el negro recesivo, excepto que tiene pelo marrón en el hocico y debajo de los ojos.

Colorado

Este tipo posee un cuerpo cuyo color varia ente un florado o amarillo claro a un colorado cereza oscuro, pero las extremidades (cola, crin, pies y patas) son negras. El colorado claro a veces se denomina zaino arena.

Tostado

Los criadores a veces dividen el tostado en cuatro variedades:

- 1) Tostado color hígado, que es un color chocolate oscuro en todo el cuerpo.
- 2) Tostado más claro con crin y cola más oscuras que el cuerpo.
- 3) Alazán claro que es de un color rojizo
- 4) Alazán que es de un color castaño dorado con las extremidades frecuentemente más claras que el cuerpo.

Gateados y bayos

El bayo posee un color en el cuerpo que es amarillo claro, con patas, crin y cola negras. Los gateados poseen un cuerpo amarillo claro con extremidades negras.

Palominos

Poseen crin y cola claras con un cuerpo que varia de un amarillo dorado claro a un amarillo rojo herrumbroso.

Seudo albinos

Se denominan falsos albinos porque tienen ojos coloreados. Son de un blanco crema.

Blanco dominante

La presencia del gene blanco dominante hace que el individuo sea blanco a pesar de la presencia de cualquier otro gene de color en el genotipo.

Tordillo

Es el resultado de una mezcla de pelos negros y blancos.

Rosillo

Este color es el resultado de una mezcla uniforme de pelos blancos y colorados en todo el cuerpo.

Tobiano o pinto

El caballo posee manchas blancas irregulares en todo el cuerpo. La línea demarcatoria entre el pelo blanco y la macha es bien neta. La mancha puede ser de cualquier otro color.

La cabeza por lo general es oscura, sin blanco, aunque algunos pueden tener una estrella, lista o cualquier otra mancha. Las patas son casi siempre blancas

Resumen

Es importante, para el criador, como veremos al tratar el tema Haras, tener presente los conceptos vertidos en el presente apartado, a fin de obtener una cría óptima. La variabilidad es mucha y la monta debe ser natural, lo que le otorga mayor incertidumbre respecto del resultado.

Si bien la buena genética no es garantía de que el producto que se obtendrá será sobresaliente, no hay que olvidar que de lo que se trata es de producir supercampeones. Se busca lo mejor, para aspirar al mejor resultado.

3.2) Condiciones naturales

La República Oriental del Uruguay está situada al sur de América del Sur, con su costa oriental sobre el Océano Atlántico, comprendida entre los paralelos 30 y 35 de latitud Sur y los meridianos 53 y 58 de longitud Oeste.

El área total es de 318.413 km², con un área terrestre de 176.215 km², la población estimada a julio 2007 era de 3.460.607 habitantes.

Uruguay tiene una disponibilidad muy importante de agua, con una excelente distribución hidrográfica, no existiendo ninguna zona del país con escasez de este recurso.

Para llevar adelante la cría del caballo es necesario disponer de los recursos naturales existentes, donde se busca fortalecer los músculos del individuo antes de los 2 años. Muchas de los haras están ubicadas en el interior del país, en su mayoría forman un cordón en la periferia de Montevideo donde logran una mejor accesibilidad.

Guillermo Young⁸, quien fuera de los iniciadores de la cría del caballo SCP en Uruguay, propone las propiedades físicas y químicas que debe tener la tierra dedicada a las cabañas (haras). Así, las tierras deben ser ricas en fosfatos, para asegurar el desarrollo muscular y óseo del animal. Las praderas, “suavemente onduladas” a fin de evitar por un lado, el cuidado a yeguas preñadas por su exposición a “bruscas sacudidas”, que pueden determinar, en algunos casos, un aborto; y por otro, al producto en preparación, los que quedarían expuestos a percusiones, que, corriendo sobre “niveles agudos”, impactaría sobre sus huesos y articulaciones.

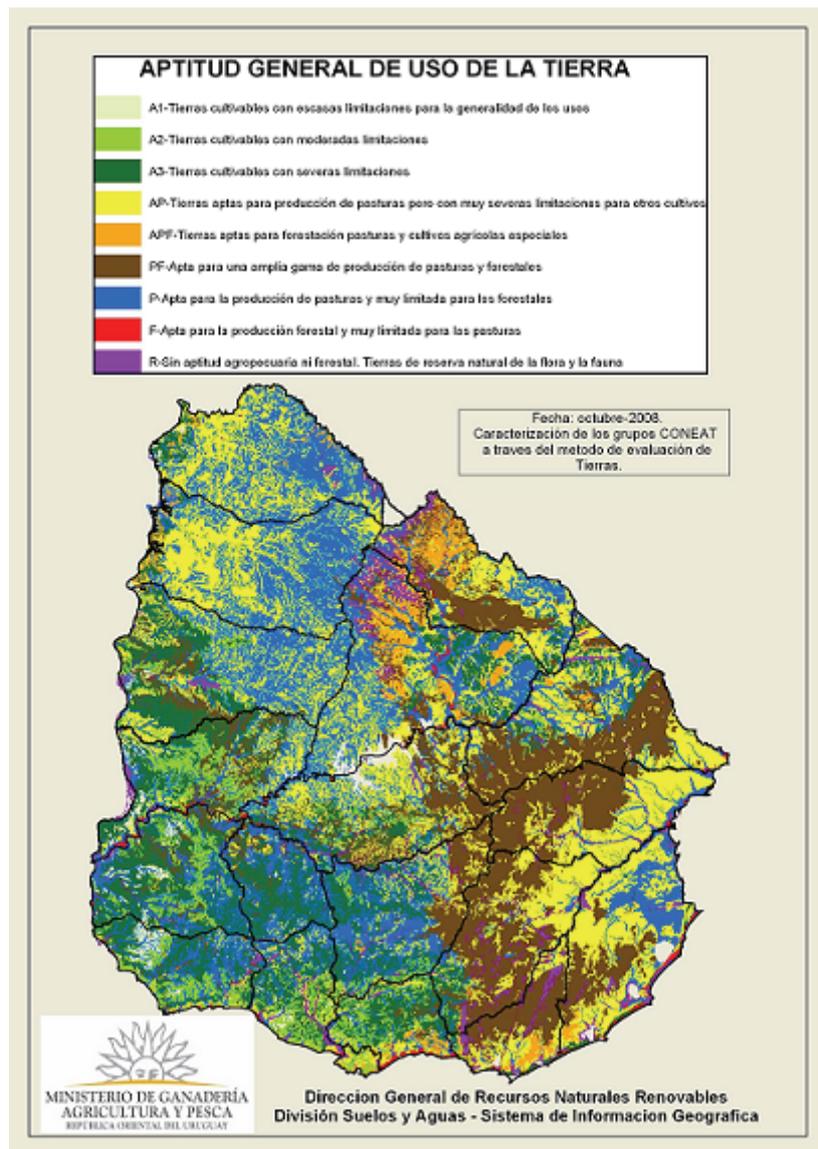
Una apreciación que realiza este autor al respecto se refiere a alternar en las pasturas equinos con bovinos. Y la fundamentación es la siguiente: “..debido a que el caballo es un gran asimilador de fosfatos, es muy común, el hecho de

⁸ Guillermo Young, El Caballo de Pura Sangre, Imp.Latina, 1918.

que las tierras dedicadas exclusivamente a la cría de equinos se empobrezca algo. A efectos de evitar que esto suceda, conviene descansar los potreros de tiempo en tiempo, poniendo en ellos animales bovinos, los que, asimilando menos fósforo que los caballos, devolverán a la tierra, en los excrementos, algunos de los componentes que más necesita para la crianza del equino. Y si las praderas fueran de extensión lo suficientemente vasta para que no resultara peligroso tener en ellas bovinos y equinos al mismo tiempo, sería conveniente, sin perjuicio de retirar del todo las yeguas de vez en cuando, tener siempre algunos bueyes o vacas mansas en todos los potreros para el objeto indicado.” Sin embargo, como veremos más adelante, esta idea no es tan fácil de llevar a la práctica.

Uruguay posee tierras que son aptas para actividad agropecuaria y forestal. Tal y como se indica en el mapa que se expone a continuación, las zonas sin ninguna aptitud son muy pequeñas en relación con el total del territorio.

La mayoría de los haras se encuentran en zonas de muy elevado índice CONEAT. Esto está implicando que se está utilizando para la cría las mejores tierras, las que son las más adecuadas para el *élevage*.



A pesar de su escasa extensión y de poseer un clima relativamente uniforme a lo largo de toda su superficie⁹, existe una gran variedad de suelos. La vegetación natural dominante son praderas naturales, de composición muy heterogénea como resultado de la fertilidad y capacidad de almacenamiento de agua de los suelos.

Resulta entonces, que en Uruguay hay condiciones apropiadas de suelos para la cría del caballo SPC.

⁹ Suelos en Uruguay Según SOIL TAXONOMY, Facultad de Agronomía, 1999.

CAPÍTULO 4

Componentes de la Cadena Hípica

4.1) Asociación de Criadores

La Asociación de Criadores es la agremiación que agrupa a los criadores del caballo SPC.

Es una agrupación con personería jurídica creada el 28 de setiembre de 1923. Sus estatutos han tenido varias modificaciones, pero rige hoy día el que fuera aprobado el 15 de agosto de 1947.

Su cometido fundamental es “agrupar a las personas que en el país se dediquen a la explotación de la industria que representa dicha rama de la ganadería, a fin de fomentar el desarrollo y mejoramiento de la misma y del Turf en general, defender los intereses comunes de todos y cada uno de sus asociados en lo que se relaciona con tales actividades, y participar en organizaciones similares nacionales o extranjeras”.

A tales efectos podrá, entre otras tareas:

- “Seleccionar animales SPC para ser destinados a la reproducción con fines de mejoramiento de la raza, y sin ánimo de lucro para disposición de los socios
- Organizar para sus asociados servicios de carácter técnico, médico veterinario, químico, jurídico o contable
- Podrá, a fin de lograr sus cometidos, comparecer ante las autoridades judiciales o administrativas nacionales o extranjeras, o ante cualquier persona física o jurídica.”

Hay tres categorías de socios, en base a diferentes requisitos:

Socios activos

- Ser mayor de edad o sociedad legalmente constituida
- Tener como mínimo seis yeguas madres de su propiedad inscritas en el Stud Book
- Pagar una prima por el ingreso
- Ser aceptado por la simple mayoría de la comisión directiva de la Asociación

Socios suscriptores

- Los que siendo criadores no alcancen la cantidad de yeguas madres requeridas pero sí cumplan con el resto de lo estipulado para socios activos.

Socios honorarios

Lo serán "...las personas que por su relevantes méritos o beneficios a favor del Élevage o de la Asociación, fueren designados como tales en la Asamblea General [de la agremiación] o por la Comisión Directiva por unanimidad del total de sus miembros".

Se sustenta básicamente con el abono mensual de sus afiliados y el porcentaje obligatorio de lo producido por estos.

Es además un órgano de representación de los criadores en los ámbitos que se requieran.

Establece el reglamento para la fijación de fechas de las ventas de los productos y las condiciones.

Pero es quizá la función que más ocupa a esta agremiación la negociación de premios con el Hipódromo y la realización del espectáculo. Esto implica gestionar el tipo de carrera que se plantea, en relación con las distancias que son exigidas, las que tiene que implicar un estímulo a la actividad de cría y entrenamiento del animal. Que se dispongan de las personas necesarias para el buen desarrollo de las competencias que garanticen un espectáculo limpio.

4.2) Haras

Según datos del Stud Book, del año 2007, son 107 los establecimientos que tienen caballos SPC registrados en dicho organismo, cifra que se ha ido incrementando en los últimos años.

El haras es el lugar físico donde se cría el potrillo desde su concepción misma hasta que se dispone a su venta para el entrenamiento que lo conducirá a la pista.

Es en estos establecimientos donde se desarrolla la actividad de élévage, que es la crianza del caballo de carrera. La labor primordial consistirá como lo mencionábamos en capítulos anteriores aparear lo mejor con lo mejor para obtener al supercampeón. Muchos son los factores relacionados con esta actividad, muchos de los cuales ya fueron mencionados. Sin embargo, es de destacar la importancia que para el haras tiene la selección de uno o varios buenos padrillos así como de yeguas madres a los efectos de generar productos que rindan luego en las pistas. Dicha selección es solo una parte dentro de sus actividades ya que todas las tareas efectuadas desde antes del apareamiento hasta su venta son de vital importancia para el futuro deportivo del potrillo.

Existen dos tipos de haras, los que crían y mantienen su producción y los que venden toda su producción.

Por otro lado, muchos establecimientos brindan el servicio de pensión, el cual implica la guarda del animal, propiedad de otro establecimiento o de un propietario particular a cambio de un precio de arrendamiento, el cual puede variar pero se encuentra en el entorno de los USD 300 por mes.

Además, y de forma poco común, algunas haras realizan el entrenamiento del animal. Estas cuentan con un Stud, que es donde se prepara y entrena el caballo SPC para la competición.

Como uno de los servicios principales está el servicio del padrillo que realiza a yeguas de otros establecimientos.

Si bien son muchos los establecimientos, el éxito en la actividad es desperejo. Solo un puñado de los mismos cuentan con gran trayectoria y prestigio lo que resulta en un factor de diferenciación. Este hecho se vuelve notorio si se analizan algunas cifras. En el **cuadro 1**, que se expone a continuación, se ordenan los mismos en base a algunos indicadores que se describen, según datos de Maroñas del año 2007. La *primer columna* corresponde a la suma ganada por el establecimiento, en el total de las carreras del período de caballos que provienen de cada Haras, la *segunda columna* se corresponde con las carreras ganadas por caballos originados en cada uno de dichos establecimientos, la *tercera* son las carreras en las que se compitió y por último, en la *cuarta columna*, el porcentaje de efectividad en base a los dos últimos indicadores mencionados.

Cuadro 1

CRIADORES POR SUMAS GANADAS AÑO 2007				
HARAS	\$	CG	CC	EFECT.
1° DON ALFREDO	12.962.655	108	936	11,54%
2° GAVROCHE	10.359.261	73	687	10,94%
3° ABOLENGO (ARG)	5.585.999	52	287	18,12%
4° SAN MIGUEL QUEGUAY	5.629.768	48	537	8,94%
5° PRESTIGIO SAN MIGUEL	4.071.506	30	327	9,17%
6° STUD TNT Y HARAS DON ALFREDO	3.812.043	17	88	19,32%
7° LA HORQUETA	3.556.627	37	412	8,98%
8° EL RANCHERO	2.973.573	22	198	11,11%
9° LOS APAMATES	2.829.161	25	270	9,26%
10° DON JULIO	2.760.315	26	136	19,12%
11° FIRMAMENTO (ARG)	2.337.355	30	159	18,87%
12° EL ARBOLITO	2.291.477	25	259	9,65%
13° LA CIBELES	2.039.198	22	170	12,94%
14° N.A.	1.861.334	21	155	13,55%
15° CUATRO PIEDRAS	1.785.159	16	121	13,22%

Fuente: estadísticas de Maroñas

En primer lugar se ubica el Haras Don Alfredo. En similar ubicación se ha encontrado a lo largo de los últimos 15 años.

Don Alfredo es, además, quien ostenta la mayor cantidad de caballos ganadores de dos años, los que compiten en carreras donde se concentra el mayor estímulo en premios.

Si miramos las cifras en base a los padrillos resulta que el padrillo con mejor ubicación es Robin Des Pins, padrillo del haras Don Alfredo, según se muestra en el siguiente cuadro:

Posición	Padrillo	C.G.	C.L	C.C
1°	Robin Des Pins (USA)	57	8	428
2°	Gulpha Gorge (USA)	45	5	424
3°	Ritz (ARG)	36	4	377
4°	Hearty	30	2	244
5°	Picck (IRE)	27	8	141
6°	Potridoon (ARG)	23	3	199
6°	Fitzcarraldo (USA)	23	4	180
8°	Loud Watch (USA)	17	2	127
8°	Acceptable (USA)	17	6	61
10°	Asidero (ARG)	16	1	115

CG: carreras ganadas

CL: clásicos ganados

CC: carreras corridas

Fuente: Estadísticas de Maroñas

Es de destacar que Ritz, ya fallecido, perteneció al mismo Haras, y que el padrillo Asidero también pertenece al establecimiento.

Bajo otra perspectiva, por sumas ganadas considerando que el primero tiene la mayor cantidad de clásicos ganados están en primer lugar Robin Des Pins, y en segundo, Ritz.

La importancia de contar con un buen padrillo parece evidente. Pero, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de “un buen padrillo”?

Cuando abordamos el tema de genética mencionamos que son tres los factores que un haras considera al elegir un padrillo: genética, performance en las pistas y la belleza del ejemplar. Sin embargo la posesión de estas

cualidades no implica ninguna garantía y muchas veces se debe resignar un factor a cambio de asegurarse otro.

Más allá del desempeño del semental en las pistas, lo que lo convierte en un padrillo exitoso es el desempeño de su descendencia. Esto es el eje de un haras.

Un haras se divide, normalmente, en por lo menos tres sectores, que guardan cierta distancia geográfica y que diferencian el tipo de actividad que involucra, las cuales son:

- Cría
- Destete
- Cuida

La **cría** involucra a todos los padrillos y yeguas madres y al potrillo mientras está al pie de la madre. Como ya mencionáramos, en la reproducción esta prohibida la inseminación artificial o cualquier manipulación genética de laboratorio. Debe ser monta natural. La época de servicio dura entre los meses de julio a diciembre en el hemisferio Sur, y de enero a junio en el hemisferio Norte.

Se busca que los potrillos nazcan en julio, a fin de lograr que sean los mayores de su generación, dado que le llevan seis meses a los menores de su misma camada. Las hembras ciclan cada 18 días, a los nueve días de haber nacido el potrillo, cuya gestación es de casi un año, tienen el denominado “celo del potro”, pero es de baja fertilidad. La apuesta es aprovechar el celo a los 30 días del nacimiento.

Un padrillo puede realizar en temporada hasta doce servicios por día. Eso implicaría que podría, teóricamente, llegar a realizar más de dos mil servicios en el total de la temporada. Sin embargo en países con un mercado más expandido es normal que se realicen unos 150 servicios durante la temporada. En Uruguay lo usual son 80.

Según datos aportados por la comisión directiva del Stud Book la tasa de mortalidad de los potrillos esta en el entorno del 10% a 15% del total de nacimientos.

Por otro lado no todos los caballos SPC que se registran en el Stud Book se destinan finalmente a las carreras. También son utilizados en una gran proporción para las actividades de Raid, Polo y Enduro, las cuales no están muy desarrolladas en nuestro país.

El servicio de un padrillo puede variar entre los UDS1.200 a USD2.500 promedialmente, dependiendo del haras y de sus objetivos. Es decir, un haras puede no tener interés en vender servicios de sus padrillos a yeguas de otros establecimientos con lo que sus precios serán más altos.

Los padrillos viven tabulados y son ejercitados sin mucha rigurosidad.



Haras Don Alfredo- Padrillera



Haras Don Alfredo- Robin Des Pins

Al **Destete** van los potrillos luego de estar seis meses al pie de la madre. En promedio, a esa edad están pesando unos 240 kilos. Allí permanecerán hasta unos seis meses antes de la venta, donde pasarán luego a la Cuida.

La **Cuida** incluye todos los productos que se destinarán a la venta. Se debe prestar un especial cuidado de cepillado e higiene. Son ejercitados en el picadero y sometidos a un estricto control veterinario.



Haras Don Alfredo- Picadero

Los potrillos que se destinan a la venta no deben llevar ningún tipo de entrenamiento. Lo ideal es que salgan a la venta con veintidós meses de edad. Es decir, los caballos nacidos desde junio-julio de 2007 serán entrenados para disputar la carrera de noviembre de 2010, que es la carrera de potrillos de tres años. La venta de estos animales se realiza en los remates de mayo. Esto es así por el calendario hípico, el cual determina la mencionada como la carrera de debut fundamental para medir el desempeño del caballo en las pistas.



Haras Don Alfredo- Cuida

La actividad de cría es la que concentra la mayor atención del haras. Y esto es así por la inversión y lo incierto del resultado de la misma. Un haras debe procurar hacerse de buenos padrillos a fin de garantizar una descendencia ganadora que cotice a ese padrillo. Tal y como se comentó, si consideramos que el tiempo de preñez se extiende a un año, y que los potrillos recién correrán a la edad de tres años, entonces los resultado de la inversión recién se podrán apreciar al cabo de cuatro años. Durante ese tiempo se seguirán gestando y criando generaciones del mismo padrillo.

Cuando un padrillo es adquirido, después de un largo proceso de selección por parte del haras, se lo debe “probar”, esto implica disponer de yeguas del establecimiento. Como ya vimos, en el capítulo de genética, un individuo es genéticamente mitad del padre y mitad de la madre. Por consiguiente la selección de la yegua también es crucial. La opción del establecimiento es cruzarlo con yeguas regulares, que no han dado buena descendencia o cruzarlo con yeguas que, ya probadas con otros padrillos, han dado buenos resultados. Esta última opción es la más lógica desde el punto de vista de maximizar la inversión del padrillo. Pero es la más riesgosa.

Esta inversión en vientres multiplica el monto invertido por el padrillo y el riesgo asociado a los resultados, no se trata solo de comprar y traer un buen padrillo sino de las yeguas que se pone a disposición del mismo, es una gran apuesta.

Para poder realmente hacerse valorar los resultados la cantidad de yeguas no debería ser menor a 30.

Si el padrillo no diera buenos productos, esa descendencia así como las que le siguieron, perderán su valor, y el valor del padrillo, pero además los vientres dispuestos que no se pudieron emplear con otros padrillos.

En definitiva, poder acceder a un padrillo probado disminuiría el riesgo, pero resulta muy elevado su precio, por lo menos para estas latitudes. En Estados Unidos, tan solo los servicios de los padrillos llegan a costar USD 200.000, de nuevo, solo el servicio.

La consigna del haras que quiere crecer es la mejora continua en sangre.

Si bien existe un indicador para medir la evolución genética y que se usa en muchos animales de forma común, no resulta factible la utilización del mismo en este agro negocio.

El indicador referido es el DEP: Diferencia Esperada Progenie¹⁰. Los resultados del mismo no resultan confiables a no ser que se aplique en

¹⁰ DEP: a través de la recopilación de datos se compara animales, criados en las mismas condiciones, teniendo en cuenta la influencia de la genética y el medio ambiente.

numerosa descendencia, cosa que no sucede con los caballos SPC. La precisión del mismo aumenta a medida que van avanzando las generaciones y estas deben ser numerosas en cada oportunidad.

Ningún padrillo a nivel nacional tiene la cantidad de hijos necesaria para poder aplicar dicho índice.

Sin embargo, se llevan estadísticas de padrillos y de abuelos maternos fundamentalmente. Tal y como vimos en las cifras que manejamos al comienzo del presente apartado, los resultados de cada padrillo medido en el desempeño de sus hijos, son seguidos y registrados entre otros organismos, por el hipódromo. Dicha información está disponible en su página Web.

Estas estadísticas permanecieron pese al cierre del hipódromo en 1998. Y es que en realidad, la actividad de los haras continuó, no obstante, algunas tuvieron que abandonar la actividad y muchas continuaron forjando la raza. Las competencias se desarrollaron en el hipódromo de Las Piedras, que aunque no es oficial a nivel internacional (no se disputan carreras del tipo G1), otorgaba premios a los propietarios, premios en dinero que no percibían desde hacía más de una década en el hipódromo de Maroñas el que se encontraba en decadencia hasta su cierre.

Para la mayoría de los haras, la principal fuente de ingresos del establecimiento la compone la venta de potrillos, la cual se realiza principalmente a través de remates dirigidos al mercado interno

Al analizar la cifra de ventas en remates del año 2007 y compararlas con el 2008, encontramos que los precios promedios comercializados en casos superan los del año 2008 y en otros lo contrario. Así sucede con Haras Don Alfredo, Haras Don Julio y Haras Gavroche, entre otras.

Las cifras se exponen por Haras, seguida del valor máximo y mínimo que se logró por género, los totales por categoría y por último el precio promedio comercializado en la jornada.

HARAS DON ALFREDO

Remate 28/9/07

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
22 Potrillos	42.600	6.600	402.600
14 Potrancas	39.600	4.600	258.400
Total:			661.000
Promedio:			18.361

En el cuadro expuesto anteriormente encontramos que el precio promedio abonado en la jornada fue de USD 18.361. Al compararlo con remates realizados un año después, encontramos que hay un descenso en los mismos que ronda 18 %.

Los precios máximos comercializados en el 2007 fueron muy superiores respecto de los mismos en el 2008.

HARAS DON ALFREDO

Remate 12/9/08

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
17 Potrillos	30.000	6.600	309.600
21 Potrancas	32.400	5.640	264.240
Total:			573.840
Promedio:			15.101

Si analizamos la misma situación para el Haras Don Julio, vemos los mismos resultados al comparar remates del mes de mayo. Los precios promedios descienden un 20 % y los valores máximos del año 2007 están un 35 % por debajo de su valor para el año 2008.

HARAS DON JULIO - Remate 14/5/07

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
10 Potrillos y 10 Potrancas	48.600	8.400	395.400
Promedio:			19.770

HARAS DON JULIO - Remate 12/5/08

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
13 Potrillos y 9 Potrancas	31.200	7.200	343.800
Promedio:			15.627

Pero al analizar las cifras del remate correspondiente al mes de julio, encontramos una mejoría en el nivel de precios promedio, resultado del mejor valor alcanzado tanto en máximos como en mínimos de la jornada.

HARAS DON JULIO - Remate 23/7/07

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
8 Potrillos y 9 Potrancas	33.600	9.600	279.100
Promedio:			16.418

HARAS DON JULIO - Remate 28/7/08

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
11 Potrillos y 6 Potrancas	39.600	10.800	325.200
Promedio:			19.129

Si observamos lo sucedido con Haras Gavroche para los remates realizados en mismo período de distinto año, encontramos mejores valores promedios comercializados en el año 2007 respecto al año 2008, a pesar de logra un mayor valor alcanzado en los precios mínimos del año 2008.

HARAS GAVROCHE - Remate 1/9/07

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
13 Potrillos y 12 Potrancas	13.320	3.000	156.360
Promedio:			6.254

HARAS GAVROCHE - Remate 30/8/08

Categoría	Máximo	Mínimo	Total U\$S
10 Potrillos y 12 Potrancas	13.200	5.400	124.200
Promedio:			5.645

Esta variabilidad en los precios puede estar influida por la venta de Café Silver en USD 1.500.000. Lo mismo ha sucedido en ocasión de la venta de Invasor, que pareciera dar un empuje en los precios por el optimismo que genera en los propietarios.

En Haras Don Alfredo se encuentra el padrillo Robin Des Pins, importado de Estados Unidos en el año 2000, siendo el de mayor producción de hijos nacidos en el año 2007 con 332 productos.

4.3) Personal vinculado a la actividad

A lo largo de la cadena hípica encontramos varias profesiones y oficios que se articulan para el desarrollo del sector.

Jockey

Sustantivo masculino referido al jinete profesional para carreras de caballos.

Es la persona encargada de montar a un caballo en una carrera. Mantenerse delgado es básico para un jockey, ya que permite que el caballo cargue el

menor peso posible durante la carrera. El pesaje promedio oscila entre los 50 y 65 kilos.

Durante las carreras montan apoyados levemente sobre los estribos y alejados de la montura para que el animal corra lo más libre posible, apenas advirtiendo la presencia del jinete. La posición encorvada les permite evitar la fuerza del viento, pero la misma los lleva a caerse con más facilidad.

El jockey recibe como paga un porcentaje de los premios que corren.

El principal a nivel de estadísticas y carreras en el historial maroñense fue Walter Báez. Entre los años 1969 y 1982 acumuló más de 1.080 triunfos.

El hipódromo de Maroñas fue cuna de notables Jockeys, obteniendo logros extraordinarios a nivel nacional e internacional especialmente en Argentina. Dentro de la incursión de los Jockeys uruguayos en Argentina encontramos figuras ampliamente reconocidas como Irineo Leguisamo, Wilmar Sanguinetti y Pablo Falero, que se destacaron por el número de victorias en dicho país.

Por otra parte, muchos Jockeys argentinos le aportaron a Maroñas una jerarquía especial cómo sucedió entre otros con Máximo Acosta, Elías Antúnez y Ruben Quintero que nos visitó en ocasión que el “caballo del siglo”, Yatasto, viniera a Maroñas.

Entrenador

Es aquella persona que teniendo los máximos conocimientos posibles acerca del caballo, logra sacar de él el mejor provecho. Y es además la principal referencia que tiene el comprador (propietario) a la hora de adquirir un producto.

Un entrenamiento consiste, fundamentalmente, en el método mediante el cual tenemos preparado a un animal para realizar un esfuerzo determinado, en donde desarrollará toda su velocidad intentando cubrir una distancia sin

cansarse y sin llegar a la extenuación que pudiera poner en peligro su integridad física.

El entrenamiento de un caballo de carrera, consiste principalmente, de galopes diarios sobre distancias que pueden variar entre los dos kilómetros y los tres kilómetros y medio, combinado con ejercicios de velocidad sobre distancias más cortas, conocidos como “briseos”.

A medida que el caballo se va acondicionando al ejercicio, el nivel de exigencia del mismo debe ir aumentando progresivamente, este aumento progresivo en el nivel de entrenamiento es lo que permite la adaptación física y mental del caballo al ejercicio.

Lograr que el caballo alcance el tope de su condición no es tarea fácil, el ejercicio excesivo, no controlado, denominado comúnmente como “overtraining” puede debilitar y provocar el colapso de los principales sistemas corporales del animal, causándole trastornos tales como inapetencia, depresión y quizás lo más importante, lesiones a nivel de su sistema locomotor.

El entrenamiento diario va a influir directamente sobre el sistema respiratorio y cardio-vascular, haciendo más eficiente durante el ejercicio el aporte de oxígeno y compuestos energéticos a los tejidos, en especial al músculo.

Ésta tarea es fundamental en la preparación del caballo sangre pura de carrera para lograr su mejor performance, llegando a ser una profesión cada vez más reconocida.

En estos últimos años han surgido Escuelas de Entrenadores en países como Argentina, que han contribuido a expandir una profesión que estaba, hasta entonces, limitada a gente nacida en el mundo del caballo.

Hay varias figuras que han quedado en la historia del turf nacional como Alberto Milia, Antonio Marsiglia y R.C. Cardozo, entre otros. Pero son varios los que han trascendido frontera logrando grandes reconocimientos en Argentina principalmente.

4.4) Hipódromo Nacional de Maroñas

Es considerado un símbolo de tradición y baluarte del turf uruguayo.

Según trabajos realizados sobre la historia de Maroñas, señalan que en 1855 los diarios de la época informaban de la realización de carreras y que el 8 de mayo de 1866 el Jefe de Policía de Montevideo, puso en circulación un Edicto Policial donde se establecieron las pautas que rigieron el juego de las carreras nacionales.

En 1874 fue fundado por la comunidad inglesa bajo el nombre “Nuevo Circo Ituzaingó”, siendo conocido como el “Circo de Maroñas”.

Años después, el 13 de agosto de 1877 el gobierno de la época promulga una ley con el primer reglamento de carreras que se mantuvo vigente muchos años. En 1889 el “Circo de Maroñas” pasa a ser propiedad del Jockey Club de Montevideo, recientemente fundado.



Palco de Socios - 1895



Palco Oficial - 1910



Palco de Socios - 1930



Pista y Palco de Socio - 1943

A fines del siglo XIX la actividad hípica había crecido significativamente lo que llevó que en Montevideo funcionaran tres hipódromos conjuntamente con Maroñas que fueron el Hipódromo de Montevideo y el Hipódromo del Este, pero sucumbieron años después ante el avance de Maroñas y la cambiante situación económica del país.

A principio del siglo XX comienza una lenta pero firme recuperación, a medida que se afirmaba la economía del país al turf se le abrían otros horizontes, a su vez los haras reanudaron sus importaciones.

Se ha llegado a afirmar que en los años 20 comenzó la época de oro del turf nacional, dichos logros se le atribuyen en gran medida a dos figuras del turf de la época, José Pedro Ramírez y Manuel Quintela.

Desde aquellos años, Maroñas fue construyendo una marca que hoy día es reconocida a nivel mundial, siendo un hipódromo de categoría I y contando con el mismo prestigio de los hipódromos de San Isidro y Palermo de Argentina.

El 28 de noviembre de 1990 se declara Monumento Histórico al Hipódromo de Maroñas, siendo su destino la actividad hípica.

Pero también se vivieron momentos difíciles, a pesar de ser monumento histórico, el 28 de mayo de 1996 fue a remate y el 20 de agosto de 1997 caía su sede, el Jockey Club, que había sido fundada en 1888. En diciembre de 1997 el Poder Ejecutivo emitía una resolución por la cual Maroñas se desafectaba como Monumento Histórico Nacional con excepción de la “Pista de Carreras” y el “Palco de Socios” que continuaban afectadas.

Se consideró que ese hecho daba el golpe de gracia al Hipódromo de Maroñas y a su industria turfística, ya que se destinaría el lugar a la construcción de viviendas y con ello la desaparición en etapas del hipódromo.

La tarea de recuperar Maroñas no fue fácil para todos los vinculados a la actividad, en esos años se trasladó parte de la actividad al Hipódromo de Las Piedras, pero no era suficiente para sostener la mano de obra que se vincula al sector, con lo que se perdió calidad profesional de la misma.

El 18 de setiembre de 1998, el Poder Ejecutivo dispuso la expropiación del inmueble Hipódromo Nacional de Maroñas con la ley 17.006, donde se dispuso que la posesión del inmueble fuera por parte del Ministerio de Educación y Cultura. La misma se llevó a cabo el 23 de agosto de 1999, donde se le entregó al Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General de Casinos.

La reapertura de Maroñas significó un cambio en la estrategia de ver al sector y percibir las oportunidades.

En el 2001 la Sociedad Latinoamericana de Inversiones y Codere S.A. firmaron un acuerdo de colaboración estratégica en la búsqueda de nuevas formas que contemplen la tecnología para el juego y el entretenimiento.

El primer paso fue la constitución de Hípica Rioplatense S.A. para lograr invertir en negocios hípicos en Sudamérica, especialmente en Uruguay, Brasil, Chile y Argentina. Por consiguiente se constituyó Hípica Rioplatense Uruguay S.A.

El 27 de junio de 2002, se firman los contratos entre el Estado Uruguayo y la empresa Hípica Rioplatense S.A. grupo conformado por Sociedad Argentina de Medios S.A. (del Grupo SLI) y Codere Argentina S.A. (del grupo Codere), otorgando la concesión del Hipódromo de Maroñas por 30 años.

El emprendimiento implica una inversión total de más de U\$S 83.000.000.-, siendo su objetivo principal lograr un producto hípico atractivo al exigente público uruguayo y a su vez, sea exportable.

El hipódromo fue refaccionado, resaltándose su calidad arquitectónica y logrando ambientes para toda la familia, dotándolo de confort y tecnología.

La reapertura triunfal de Maroñas fue llevada a cabo en el gobierno del presidente Jorge Batlle el 29 de junio de 2003, más allá de conocer su admiración por los caballos SPC, enfatizaba que Uruguay tiene condiciones excepcionales para la crianza de caballos de carrera e implicaba a su vez oportunidades de trabajo.

Significó en definitiva, la vuelta de la actividad a nivel internacional, y un cambio en la visión como negocio a partir de la implementación del modelo “Racino” (Racing: carreras y Casino), el cual se describirá en capítulos siguientes.

Luego de la reinauguración oficial, se incrementó el número de concurrentes por fin de semana, y consecuentemente el monto apostado. Un fin de semana cualquiera se puede llegar a apostar un promedio de \$ 4.000.000.- La asistencia de público ronda las 7.000 personas cada fin de semana, llegando a concurrir más de 15.000 personas en oportunidad del Gran Premio Ramírez.

Dentro del calendario turfístico anual sobresalen las 3 carreras que conforman la Triple Corona (La Polla de Potrillos, El Jockey Club y el Gran Premio Nacional), pero la principal de todas es el Gran Premio José Pedro Ramírez que se disputa cada 6 de enero.

El gran Gran Premio José Pedro Ramírez es el máximo evento del calendario clásico en Maroñas y uno de los más antiguos en el turf sudamericano, disputándose desde 1889. A partir del 2004 recobra la categoría de G1 en la escala internacional y se corre en los 2400 metros.

El 6 de enero de 2004 se disputó la primera edición del Gran Premio José Pedro Ramírez luego de la reinauguración, en esa oportunidad se pagó en premios USD 75.000.-, mientras que en Argentina el Gran Premio Carlos Pellegrini pagó USD 90.000.- y en Brasil el Gran Premio de San Pablo no paga ni la mitad de dicha cifra.

A modo de ejemplo:

DENTRO DE LAS MEJORES 10 BOLSAS DE PREMIOS 2006:				
				USD
1°	GP BRASIL	LA GAVEA	BRASIL	215.691,43
2°	GP CARLOS PELEGRINI	SAN ISIDRO	ARGENTINA	179.575,16
3°	GP NACIONAL	PALERMO	ARGENTINA	169.689,54
10°	GP J.P. RAMIREZ	MAROÑAS	URUGUAY	92.250,00

Fuente: OSAF

Gran Premio José Pedro Ramírez (G1) 2009

En la última edición realizada de la mayor celebración del turf en nuestro país, el ganador fue "Relento". Fue importado en el 2005 desde Brasil, y completó su crianza en el Haras Prestigio. El haber triunfado en el Ramírez le generó \$ 1.552.500 de ganancia para el propietario, pero lo generado hasta la fecha por su productiva campaña supera los USD 190.000 en premios.

El futuro de "Relento" se espera que sea tan prometedor como lo fue en su momento Invasor, o sea, su destino está en los principales mercados internacionales del caballo pura sangre.

En el cuadro siguiente se muestra el mapa genealógico de Relento desde sus padres hasta la cuarta generación.

RELENTO (BRZ) - z.m. 4 Set. 2004 - Criador: Haras Cifra - 1º GP Ramírez (G.I)

FAHIM (GB) z.1993	GREEN DESERT (USA) z. 1983	DANZIG (USA) z. 1977	NORTHERN DANCER (CAN) z. 1961
			PAS DE NOM (USA) z. 1968
		FOREIGN COURIER (USA) z. 1979	SIR IVOR (USA) z. 1965
			COURTLY DEE (USA) z. 1968
	MAHRAH (USA) z. 1987	VAGUELY NOBLE (IRE) z. 1965	VIENNA (GB) al. 1957
			NOBLE LASSIE (GB) z. 1956
		MONTAGE (USA) z. 1981	ALYDAR (USA) al. 1975
			KATONKA (IRE) z. 1972
LITTLE COLONY (BRZ) z.1999	NEW COLONY (USA) z. 1983	FRENCH COLONIAL (USA) z. 1975	TOM ROLFE (USA) z. 1962
			MAID OF FRANCE (USA) z. 1968
		NEWFOUNDLAND (USA) z. 1978	PRINCE JOHN (USA) al. 1943
	REZA(USA) z.1993		SOUTHLAND (USA) z. 1970
		BLUSHING JOHN (USA) al. 1985	BLUSHING GROOM (FR) al. 1974
			LA GRIFFE (USA) al. 1974
	ELLEN'S DANCER (USA) z.1985	NORTHERN DANCER (CAN) z. 1961	
		CLANDESTINA (USA) z.1978	

Fuente: Uruguayturflin.com.uy

El total jugado en ésta oportunidad en Maroñas fue \$ 19.991.780, cifra récord, que, año a año se viene superando, tanto por el número creciente de concurrentes como también por los nuevos pozos especiales de juegos el Pick 4 y Pick 6, modalidades de apuestas en carreras tanto nacionales como internacionales.

Los premios otorgados a lo largo de las 12 competencias sumaron \$ 4.990.306, quedando en evidencia la buena relación existente entre apuestas y premios, de los cuales al ganador del Ramírez le correspondió \$ 1.552.500.

Estructura del Hipódromo Nacional de Maroñas

Maroñas ocupa 62 hectáreas y su estructura edilicia esta compuesta por: dos tribunas habilitadas al público: Palco Oficial y Tribuna Folle Ylla, Administración, Comisariato, Local Tribuna, Local Museo, Policlínica para la comunidad del Barrio Ituzaingó, Boxes de Espera, Veterinaria, Antidoping, Tattersall, 2 estacionamientos, 2 villas hípicas y Rincón Infantil Los Potrillos.

Se ha puesto especial énfasis y tecnología en construir a nuevo sus **dos pistas de arena** obteniéndose un resultado excelente, lo cual es importante porque son el centro de la actividad. Se utilizó una mezcla de arena, arcilla y limo. La antigua baranda de madera y cemento fue reemplazada por un moderno vallado asegurando con ello la integridad de jockeys y caballos.

PISTA PRINCIPAL		PISTA AUXILIAR	
Largo promedio	2.065 m	Largo promedio	2.000 m
Ancho promedio	24 m	Ancho promedio	15 m
Superficie	72.000 m ²	Superficie	30.000 m ²

Fuente: Hipódromo Nacional de Maroñas



Maroñas- Diagrama de la pista

El Hipódromo cuenta con la operación hípica de Lone Star Park Ltd., adquirida por Magna Entertainment Corporation (MEC) que posee hipódromos como Santa Anita (Los Angeles); Gulfstream Park (Miami); Lone Star Park (Dallas); Bay Meadows (San Francisco); Remington Park (Oklahoma City); Portland Meadows (Portland), entre 14 hipódromos en Estados Unidos y 1 en Canadá.

Buscando brindar un producto hípico de primer nivel y poder ingresar de esa manera al circuito internacional de apuesta y ventas de caballos SPC, se procedió a intercambiar señales, donde carreras del Hipódromo de Maroñas pueden ser vistas y jugadas en Latinoamérica, América del Norte, Europa y otros mercados afines. Por otra parte, sus carreras podrían ser vistas en Uruguay.

Maroñas International cuenta con la más avanzada tecnología en sistemas de comunicación satelital, sistemas de video comprimido y de apuestas, que hacen posible la transmisión simultánea de señales de carreras, audio y datos permitiéndole al cliente realizar sus apuestas en línea y tiempo real desde cualquiera de nuestros establecimientos.

Tipos de apuestas

Existen distintas formas de apostar en las Carreras de Caballos, a continuación expondremos la guía práctica que surge de la Web de Maroñas Entertainment.

Apuestas Simples

Son aquellas que se realizan a primer, segundo o tercer lugar y existen 5 formas de realizarlas.

1. Ganador Win – (WIN)

Consiste en seleccionar al que finaliza en primer lugar.

2. Segundo – Place (PCL)

Consiste en seleccionar al que finaliza en primer o segundo lugar.

3. Tercero – Show (SHW)

Consiste en seleccionar al que finaliza primero, segundo o tercero.

4. Primero/Segundo Win/Place (WP)

Es la forma de simplificar dos apuestas, una a primer lugar y otra a segundo lugar.

5. Primero/Segundo/Tercero Win/Place/Show (WPS)

Es la forma de simplificar tres apuestas, una a primer, segundo y tercer lugar.

Apuestas Combinadas

En las apuestas combinadas existen once diferentes formas de realizarlas.

1. Quiniela o Imperfecta (QNL)

Consiste en seleccionar al primer y segundo lugar sin importar cuál es primero o segundo.

2. Exacta (EXA)

Consiste en seleccionar al primer y segundo lugar en el orden exacto de llegada.

3. Trifecta (TRI)

Consiste en seleccionar al primer, segundo y tercer lugar en el orden exacto de llegada.

4. Superfecta (SFC) o Cuatrifecta

Consiste en seleccionar al primer, segundo, tercer y cuarto lugar en el orden exacto de llegada.

5. Doble o Daily Double (DBL)

Consiste en seleccionar al primer lugar de dos carreras consecutivas.

6. Pick 3 o Triplo

Consiste en seleccionar al primer lugar de tres carreras consecutivas.

7. Pick 4 (PK4) o Cuaterna

Consiste en seleccionar al primer lugar de cuatro carreras consecutivas.

8. Pick 6 (PK6) o Cadena

Consiste en seleccionar al primer lugar de seis carreras consecutivas.

9. Place Pick 9 (PK9)

Consiste en seleccionar al primer o segundo lugar de nueve carreras consecutivas.

10. Parlay (PLY) o Redoblona

Consiste en seleccionar a dos o tres competidores a primer lugar (win), segundo lugar (place), o tercer lugar (show), pueden ser en diferentes hipódromos o carreras y deben terminar ganadores en la posición que solicitó. Todas las selecciones deben ser al mismo orden de llegada.

11. Box Candado (BX)

De este modo usted puede ganar seleccionando y combinando dos o más competidores para cubrir todas las opciones posibles.

Dada la variedad de apuestas el costo de las mismas depende de la cantidad que se desee apostar. Sin embargo, la base de todas las apuestas es de USD1.

Las señales de hipódromos que se ofrecen y con las cuales se pueden efectuar las apuestas mencionadas precedentemente son:

- Belmont Park
- Calder Race Course
- Bay Meadows
- Santa Rosa
- Saratoga
- Atlantic City
- Hawthorne Race Course
- The Preakness Stakes
- The Belmont Stakes
- **Breeder's Cup**
- Arqueduct Park
- Lone Star Park
- Bay Meadows Fair (C.A.R.F)
- Retama Park
- Sam Houston
- Santa Anita
- Stockton (C.A.R.F.)
- Turf Paradise
- Turfway Park
- Fair Grounds
- Fairmount Park
- Fairplex Park
- Yavapai Downs
- Suffolk Downs
- Los Alamitos
- Meadowlands
- Mountaineer Park
- Oak Tree
- Oaklawn Park
- Prairie Meadows
- Golden Gate Fields
- Gulfstream Park

- Keeneland
- Hollywood Park
- Hoosier Park
- Pimlico
- Pleasanton (C.A.R.F)
- Del Mar
- Delta Downs
- Ellis Park
- Evangeline Downs
- Churchill Downs
- Solano (C.A.R.F.)

El número de carreras nacionales ha ido aumentando en los últimos años, el calendario clásico del año 2008 sumó un total de 126 carreras, donde 28 son Clásicos de Grupo (8 G.I, 9 G.II y 11 G.III), 12 listados y 86 clásicos. Para el año 2009 el número de carreras totales asciende a 129, incrementándose en 3 clásicos.

A medida que el mercado nacional del caballo sangre pura de carrera crece y se transforma más atractivo para el exterior, se incrementa el número de carreras, surgiendo en algunas oportunidades carreras patrocinadas por adquirientes de los principales mercados.

Parte del equipo de televisión y video con que cuenta son: 8 cámaras más 1 de backup, sistema de Foto Finish electrónico, sistema de Teletimer, sistema de televisión en circuito cerrado con 317 televisores, 2 canales hípicas y 4 torres de filmación.



Palco oficial



Tribuna Folle Ylla

Cuenta con 564 boxes en sus Villas Hípicas, distribuidos en 314 boxes en Villa Hípica A, 192 boxes en Villa Hípica B y 58 boxes en Tattersall.



Villas Hípicas - Boxes

El **Hipódromo Nacional de Maroñas** cuenta con un equipo de 8 Personas, instalaciones de alta seguridad para tomar y conservar muestras lacradas y precintadas para control de doping, balanza de caballos, instrumentos quirúrgicos de primeros auxilios y una ambulancia para caballos.

Servicios

- Extracción, manipulación, elaboración, conservación y custodia de muestras para control de antidoping.

Según comunicado de Hípica Rioplatense Uruguay S.A. del 7 de enero de 2009, los equinos que participen en las Carreras de Grupo y que ocuparen el primer y segundo puesto, se les retendrá el pago del Premio Hípico, hasta tanto se tenga el resultado del examen antidoping de la primera muestra por el método químico.

CAPÍTULO 5

Efecto Invasor

5.1) Efecto Invasor

El Hipódromo Nacional de Maroñas lo vio nacer y crecer como campeón, debutando en febrero del 2005. Desde allí, Invasor ganó todo lo que corrió, logrando casi USD 200.000.- en premios que significaron una fortuna para la hípica uruguaya.

Generó en la hípica nacional un efecto dinamizador en torno a los precios de exportación, posicionando a nuestro país ante los ojos del mundo hípico, logrando una repercusión única para el turf uruguayo.

Su nombre original era Quiet Style, un zaino hijo de Candy Stripes que fue un gran padrillo destacado por su árbol genealógico. Nacido y criado en la Argentina, fue comprado por los hermanos Vio Bado y Pablo Hernández en U\$S 20.000.- al haras Clausan, quienes cambiaron su nombre a Invasor.

Lo particular de la historia es que nunca corrió en Argentina, y si bien poseía una genética importante, no se lo había puesto a prueba para evidenciar tales expectativas. El precio pagado por él era muy importante para nuestro mercado, donde se estudió el bien a adquirir de acuerdo a las expectativas que era tener un crack.

La performance de Invasor en nuestro país fue brillante, corriendo para el Stud 3 de Enero, fueron pocas carreras pero todas las ganó generalmente por varios cuerpos. Lo más destacado fue ganar la Triple Corona 2005, y no llegó a correr el Gran Premio Ramírez ya que fue vendido antes.

Las ofertas comenzaron a llegar a medida que Invasor ganaba cada carrera, las primeras rondaban los USD 50.000 lo cual eran buenas para nuestro medio en aquel momento, pero la oferta final llegó de Arabia del Stud Shadwell en USD 1.500.000.

El 28 de diciembre de 2005 partió rumbo a los Estados Unidos para lograr una mayor preparación, su debut en Dubai fue el 25 de marzo de 2006 en la Dubai World Cup (G.I), fue su única carrera perdida y llegó segundo. A partir de ese momento, cada carrera en que participó la ganó, todas de alto reconocimiento internacional, la primera de ellas fue la “Carrera de las Rosas” el Derby de Kentucky con una bolsa de USD 500.000.

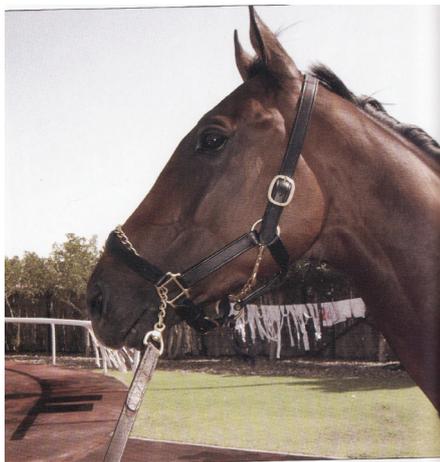
A medida que pasaba el tiempo acumulaba triunfos y premios, llevaba nueve carreras corridas y ocho ganadas, con un acumulado de premios de USD 1.204.070, invicto en Uruguay, Triplecoronado (Polla de Potrillos, Jockey Club, El Nacional) e invicto en Estados Unidos, ya estaba en la historia del turf mundial.

Su próximo éxito fue la copa del 2006 en Churchill Downs, “templo” del turf mundial el 4 de noviembre donde más de 175.000 personas presenciaron el triunfo en la Breeders Cup Classic.

A fines de enero de 2007 se entregaron los Eclipse Awards, donde ganó como mejor caballo adulto y como mejor caballo del año 2006.

Solo quedaba algo más por obtener y fue la Copa del Mundo en Dubai el 31 de marzo de 2007 donde ganó una bolsa de USD 6.000.000.

“El camino de calidad y excelencia es el adecuado para que el producto, que empieza siendo un potrillito en un campo, termine siendo un producto de exportación de primer nivel” palabras de Oscar Bertoletti, gerente de la Unidad Hipódromo de Hípica Rioplatense.



Fuente: Invasor, Sebastián Da Silva - Juan Andrés Ramírez



Fuente: Invasor, Sebastián Da Silva - Juan Andrés Ramírez

CAPÍTULO 6

Mercado del Sangre Pura de Carrera

6.1) Mercado Interno

El dinamismo del sector se puede percibir desde dos indicadores, los nacimientos de caballos sangre pura de carrera y las importaciones de éstos.

En los últimos años el número de nacimientos muestra un incremento constante, motivados por la nueva estructura de premios y el nivel de precios internacionales que se manejan para éstos ejemplares.

La perspectiva del aumento de las importaciones tanto de yeguas madres como de padrillos en los últimos tiempos, muestra ciclos donde el fin de mejorar la genética existente está presente en la mayoría de los productores.

En las importaciones se percibe también el aumento en los niveles de precios internacionales.

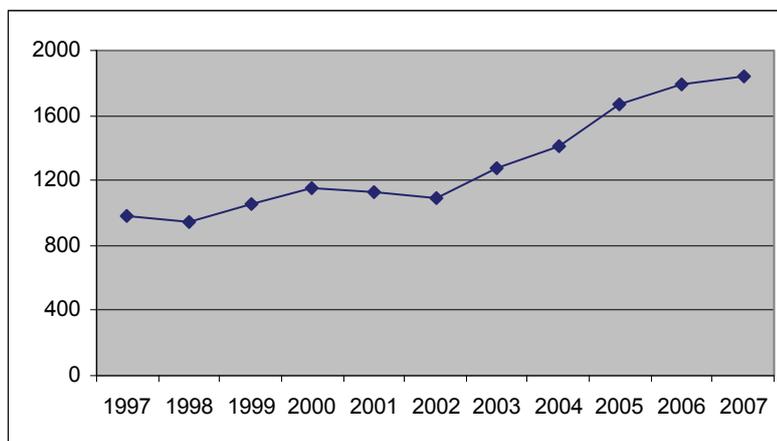
6.1.1) Nacimientos

En los últimos años los nacimientos se han incrementado a diferente escala, de esos nacimientos se estiman que entre un 10% y 15% promedio fallece generalmente antes de los 3 meses de vida por causas naturales.

La cifra oficial de nacimientos por año se obtiene de los registro del Stud Book, en lo referente a inscripciones de productos por parte de los establecimientos y particulares que cumplan las disposiciones establecidas ya mencionadas en capítulos anteriores.

NUMERO DE INSCRIPCIONES DE PRODUCTOS

Año	unidades
1997	986
1998	945
1999	1.050
2000	1.151
2001	1.126
2002	1.097
2003	1.281
2004	1.409
2005	1.670
2006	1.797
2007	1.839



Fuente: Stud Book Uruguayo

Es de destacar que el aumento de los nacimientos provino en parte del impacto generado a partir de la reapertura del Hipódromo Nacional de Maroñas y las posibilidades de comercialización de los productos al resto del mundo, pero la gran mayoría de las ventas se realiza en el mercado interno.

HARAS POR NUMERO DE NACIMIENTOS

Inscripciones de productos

SEMESTRE	AÑO 2006	AÑO 2007
1er. Semestre	48	16
2do. Semestre	1.749	1.823

Fuente: Registro de Productos 2006-2007, Stud Book

INSCRIPCIONES DE PRODUCTOS POR HARAS¹¹

HARAS	2006	2007
DON ALFREDO	107	93
GAVROCHE	114	101
DON JULIO	45	63
EL ARBOLITO	39	48
SAN MIGUEL QUEGUAY	39	41
CUATRO PIEDRAS	38	44
LA HORQUETA	32	52
EL RANCHERO	30	33
CONSTANZA	25	26
PRESTIGIO SAN MIGUEL	25	25
ADEMA	21	34
EL SALTO	19	30
LA CIBELES	17	30
FLANQUEADORES	8	101
PARTICULARES	428	457

Fuente: Stud Book Uruguayo

De los nacimientos inscriptos durante el año 2007, encontramos al padrillo Robin Des Pins a la cabeza con 64 productos. Conocida su trayectoria y genética sigue siendo uno de los padrillos más demandados del medio, su producción en el año 2006 había alcanzado las 57 unidades.

En el año 2007 el padrillo que brindó mayor número de servicios fue Robin Des Pins con 64 productos nacidos, de los cuales 40 quedaron en el propio establecimiento.

En el año 2007 la producción del padrillo Robin Des Pins fue la siguiente:

¹¹ Datos de los Haras con producción significativa

Establecimiento Criador	N° de Hijos
De La Pomme	1
Don Alfredo	40
Don Andrés	1
El Trébol	1
El Viejo Molino	1
Granja Berna	1
La Madrina	2
La Polaca	1
San Carlos	1
San Miguel Queguay	1
Santa Lucía de la Candelaria	2
Virgen de la Medalla Milagrosa	1
Particulares	11

Fuente: Stud Book Uruguayo

La estrategia de cada Haras es diferente, algunas buscan generar un mayor número de nacimientos por padrillo, mientras que otras optan por cuidar el número de nacimientos del mismo, dado por el tamaño de nuestro mercado y la calidad esperada en los productos.

En nuestro país los padrillos de mejor performance son en su mayoría importados. Una estrategia de crecimiento está asociada a la inversión realizada en padrillos, ya sea adquiriéndolo o rentando sus servicios, esto dependerá de las capacidades del demandante.

De 332 padrillos con hijos nacidos en el año 2007, 15 de ellos produjeron 490 productos representando el 26,6% de los nacimientos del año que fueron 1.839 unidades. Dentro de esos 15 padrillos encontramos a Hearty, el único de origen nacional.

El origen de estos padrillos fue casi en su totalidad extranjero, presentando el siguiente detalle:

PADRILLO	AÑO	PELO	PAÍS DE ORIGEN	CANTIDAD HIJOS
Robin Des Pins	1988	Z	USA	64
Subordination	1994	Z	USA	46
Gulpha Gorge	1990	A	USA	41
Cagney	1997	Z	BRZ	38
Ride The Rails	1991	Z	USA	34
Plicck	1995	Z	IRE	33
Fundo Of Funds	2000	Z	USA	32
Aramram	1999	Z	USA	31
Decisive	1997	A	ARG	30
Asidero	1996	ZC	ARG	28
Myrtos	1996	Z	ARG	27
Hearty	1986	Z	URU	24
Potridoom	1990	Z	ARG	21
Wrangler	1998	Z	USA	21
Flowerpot	1995	A	BRZ	20

Fuente: Stud Book Uruguayo

6.1.2) Importaciones

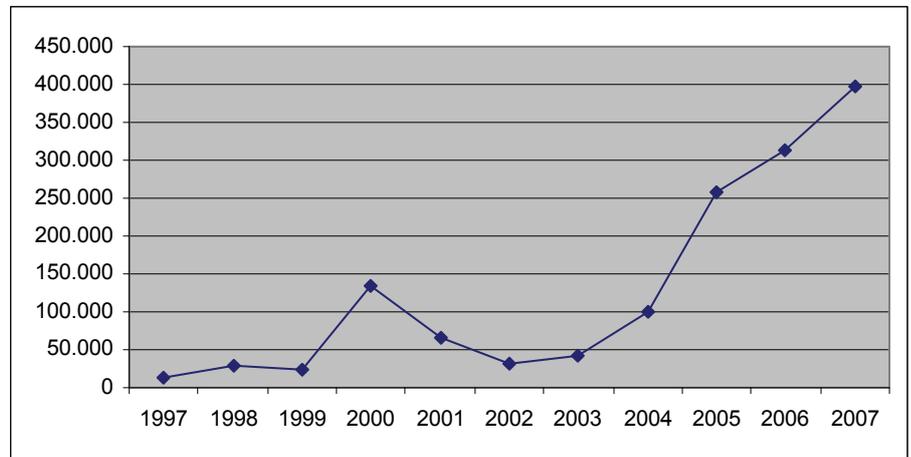
La gran mayoría de los padrillos en nuestro medio son importados. El tener un padrillo importado denota calidad en el Establecimiento, que luego lo ofrecerá en servicio si se encuentra dentro de su plan comercial.

Sucede algo similar con las yeguas madres, por este medio se importa genética, se invierte en mejorar la calidad de los futuros productos.

En el transcurrir de los años se aprecia un incremento en las importaciones, dicha cifra refleja un incremento en las unidades importadas pero también un mayor nivel de precios asociados a una mejora en la calidad de los productos.

IMPORTACIONES EXPRESADAS EN VALOR CIF (Cifras corrientes)

Año	USD
1997	13.000
1998	29.000
1999	23.000
2000	134.000
2001	65.000
2002	32.000
2003	42.000
2004	100.000
2005	257.000
2006	312.000
2007	397.000



Fuente: ALADI

Las cifras disponibles para el año 2008 son parciales, considerando los primeros 8 meses del año, las importaciones ascendieron a USD 327.000.

Cuando analizamos los países de donde se realizan las importaciones, el principal mercado surge de nuestros países limítrofes, Argentina y Brasil, siendo Argentina el principal proveedor del país.

El poder acceder al mercado Argentino es una ventaja, ya que la cercanía abarata los costos de logística y a cambio se logra acceder a uno de los principales mercados del caballo pura sangre de carrera. La calidad de los productos es reconocida a nivel mundial, la genética incorporada en los productos nacidos en Argentina han forjado la marca que trasciende mercados, logrando destacarse en la hípica internacional.

Por disponer de tantos productos y no poder dedicarle la suficiente atención a cada uno, suelen descartarse productos que por apariencia no resultan atractivos o no rindieron en las pistas en un par de pruebas. Éstos productos se vuelcan al mercado a precios accesibles para la calidad de los mismos, a ese

mercado es que apunta el adquiriente nacional, igualmente son cifras significativas para nuestro medio.

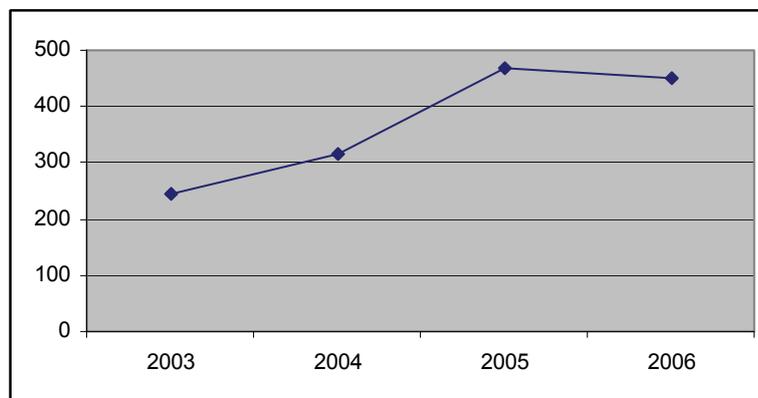
IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN A VALORES CIF (Cifras corrientes en Dólares Americanos)

PAIS	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	36.000	91.000	170.000	232.000	332.000
Brasil	4.000	9.000	59.000	65.000	65.000
EEUU	2.000		27.000	15.000	
PARAGUAY			1.000		
TOTAL	42.000	100.000	257.000	312.000	397.000

Fuente: ALADI

En los últimos años las cifras disponibles de unidades importadas son las siguientes:

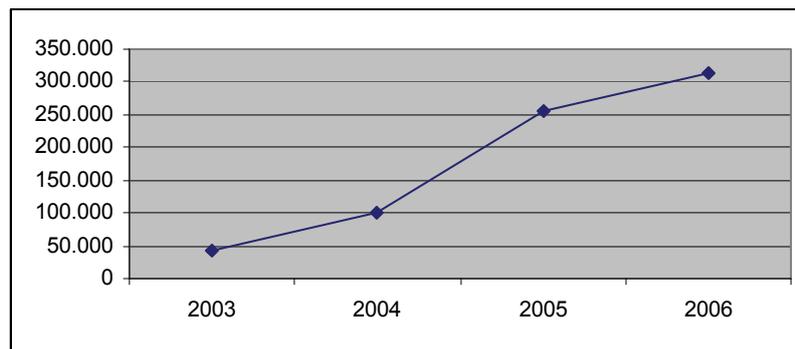
Año	unidades
2003	246
2004	315
2005	469
2006	449



Fuente: OSAF

La misma se compone de padrillos, yeguas madres, potrillos y potrancas.

Evolución del nivel de precios:



Se aprecia un incremento en las unidades importadas hasta el año 2005. Pero si observamos la misma información expresada en unidades monetarias, hay una baja en número de unidades importadas en el año 2006, pero pagando precios superiores respecto a los años precedentes.

6.2) Mercado Regional

En el 2006 la producción de Sangre Pura de Carrera en todo el mundo fue de 16.000 ejemplares, donde el 13 % correspondió a la producción de América del Sur, y se realizaron cerca de 25.000 carreras.

En esta región casi 30.000 caballos compiten, donde se destacan en Argentina los Hipódromos de San Isidro, Palermo y La Plata; en Brasil La Gavea y Cidade Jardim; en Chile Club Hípico, Hipódromo Chile y Valparaíso S.C.; en Uruguay el Hipódromo Nacional de Maroñas; en Perú Monterrico y en Venezuela La Rinconada.

Otros casos de alto reconocimiento internacional lo vivió Argentina con ejemplares como Candy Ride, Bayakoa y Paseana; en Brasil con Sandpit, Siphon y Riboletta y en Chile con Pico Central, Cougar y Lido Palace.

Un elemento central en ésta actividad son los premios, que actúan como atractivo para los principales ejemplares del momento y permiten abatir los costos de la actividad.

Entre los principales premios con que cuenta la región se destacan el Carlos Pelegrini en Argentina, el Gran Premio Brasil, el Ensayo en Chile, el Jockey Club de Perú y el José Pedro Ramírez en Uruguay.

Otro premio destacado es el Gran Premio Latinoamericano, con sede rotativa en los principales Hipódromos de los países integrantes de la Asociación Latinoamericana de Jockey Clubes e Hipódromos.

El gran nivel de los caballos y el élevage han permitido que países como Argentina, Brasil, Chile y Perú figuren en la *Parte I*, de la clasificación internacional. En la *Parte II* figuran Venezuela y Uruguay, éste último supo pertenecer a la *Parte I* pero perdió en 1995 esa clasificación, año en que cerró Maroñas. En la *Parte III* se encuentran Colombia y Ecuador.

Argentina es líder en la región, en segundo lugar encontramos a Brasil con 3.079 nacimientos, en tercero a Chile con 1.870 y en cuarto lugar se establece Uruguay con 1.839, cifras en todos los casos del año 2007.

La exportación de productos Sudamericanos ha llegado a diversos mercados, donde se destacan USA, África del Sur, Países Asiáticos y Árabes. Para ello fue necesario implementar avances tecnológicos que permitieran la promoción del sector por medio de transmisiones simulcast de las principales carreras al resto del mundo.

En busca de ésta promoción, hay dos conceptos que han dado gran resultado para la difusión de la hípica, como son la carrera de las Estrellas en Argentina y la Copa de Criadores en Brasil, con la participación de los principales ejemplares del cada momento.

Los esfuerzos por realizar fechas de carreras excepcionales son constantes como mecanismo de exposición de los productos, es algo en común a todos los países Sudamericanos, un ejemplo lo vemos con Venezuela y la Gala Hípica de Caracas, generando un motivo más de acercamiento entre criadores y propietarios. Con el contexto internacional actual se persiguen opciones que tienden a buscar el crecimiento y la excelencia.

Un aspecto que favorece a la hípica Sudamericana es la excelente relación premio-costos que alienta en los propietarios la mejora continua. Las cifras¹² en el 2006 reflejaban 25.000 caballos registrados con 3.100 entrenadores trabajando en los hipódromos.

Una consecuencia es el alto nivel de empleo que genera la actividad, estudios¹³ muestran que la relación de trabajo por cada caballo que entra en la alta competencia es de siete personas empleadas.

Por otra parte, las apuestas han mostrado un incremento en los últimos años, siendo en el 2006 de USD 400 millones y crecen al incrementar las transmisiones de las carreras de San Isidro, Maroñas y Chile al resto del mundo.

La competencia del sector respecto a las apuestas lo vemos con otros juegos, como ofrecidos por Casinos y Bingos, debilitando la base económica de la hípica. Para contrarrestar esta situación los países tienden a realizar reclamos a los gobiernos de turno, buscando igualdad de condiciones.

El Hipódromo Nacional de Maroñas fue el primero en América del Sur en explotar los Slots, luego siguieron los Hipódromos de Argentina Palermo, San Isidro y La Plata.

Algunos países han logrado avances más significativos desde lo político, se han obtenido reconocimientos por el aporte que genera el sector en lo económico y social. Una forma de reconocer esos esfuerzos económicos son los apoyos económicos que brinda la Provincia de Buenos Aires a los Hipódromos de San Isidro y La Plata.

Otro punto de diferenciación que posee la hípica sudamericana es el alto nivel de expertos con que cuenta de entrenadores y Jockeys, teniendo gran impacto

¹² Fuente: OSAF

¹³ Fuente: OSAF

en mercados como el de EEUU. La capacitación implica un proceso que se lleva a cabo en escuelas de Jockeys y entrenadores en casi todos los países.

El turf en nuestras naciones tiene un perfil social muy significativo, unido a la tradición donde vemos las raíces ecuestres y la solidaridad en toda situación que sea requerida, siendo un distintivo único del sector.

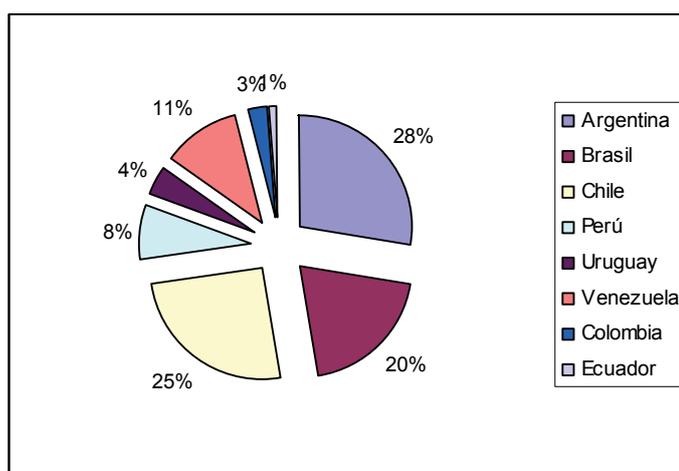
En conclusión se diría, América del Sur cuna de campeones y proveedor de grandes caballos SPC, definido el continente como productor y proveedor, siendo éste su destino para alcanzar los resultados más óptimos y la calidad de sus caballos es el motivo de orgullo en común a éstos países y la bandera para entrar a nuevos mercados.

A continuación se expone la situación regional para el año 2006, comparando el número de carreras, la prima de premios promedios por carrera y la estructura de apuestas del año.

Cuadros comparativos de la región para el año 2006:

- Estructura de carreras

País	N° Carreras
Argentina	6.737
Brasil	4.742
Chile	6.136
Perú	1.918
Uruguay	1.034
Venezuela	2.743
Colombia	645
Ecuador	301

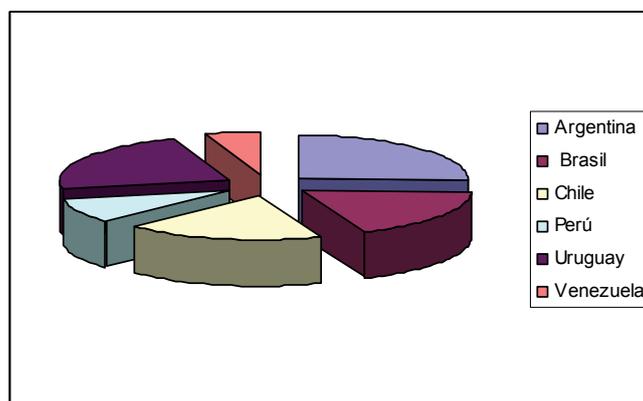


Fuente: OSAF

- Estructura prima de premios promedio por carrera:

País	USD	% gastos cubiertos por premios
Argentina	4.790	47 %
Brasil	3.468	55 %
Chile	3.603	81 %
Perú	1.650	64 %
Uruguay	4.296	87 %
Venezuela	966	30 %

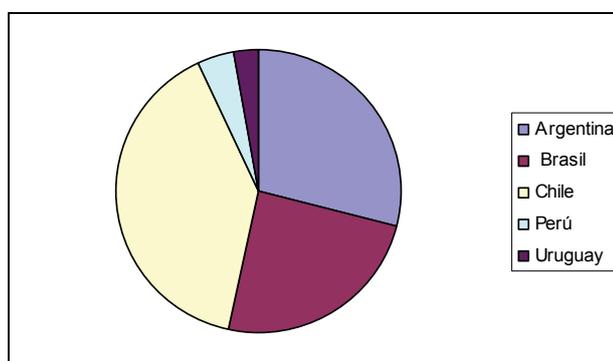
Fuente: OSAF



- Estructura de apuestas del año 2006:

País	USD
Argentina	152.593.344
Brasil	128.847.305
Chile	210.556.996
Perú	22.052.017
Uruguay	14.847.538

Fuente: OSAF



Argentina y Brasil

Estos dos países han sido referentes para nuestro país en el desarrollo de la actividad, en los inicios del siglo XIX, las principales importaciones de productos provenían de Argentina.

ARGENTINA

Posee una corriente exportadora que se remonta a las primeras décadas del siglo pasado y sigue produciendo ejemplares de singular calidad que son colocados en los principales mercados como el estadounidense.

Hoy en día es reconocida como una potencia en el ambiente hípico del SPC, posicionándose como el cuarto productor mundial con 7.538 nacimientos, debido al crecimiento sostenido a lo largo de los años. Tan solo es superado por Estados Unidos con 36.071 nacimientos, Australia con 18.255 e Irlanda con 12.633, detrás de Argentina se encuentran países como Japón, Gran Bretaña y Francia, altamente reconocidos en el ambiente hípico mundial.

Actualmente pertenece a la denominada *Parte I* del Internacional Cataloguing Standards Book (ICSB). Pertenecer a la “Parte I” implica estar en la elite del turf mundial. Uruguay supo pertenecer al mismo en décadas pasadas, pero el cierre del Hipódromo de Maroñas derivó en un descenso en la calificación nacional, pasando a estar hoy en día en la “Parte II” del citado libro.

El crecimiento sostenible de su producción la observamos en el siguiente cuadro:

AÑO	PRODUCCIÓN
2003	6.631
2004	6.752
2005	6.783
2006	7.269
2007	7.538

Fuente: Internacional Cataloguing Standards Books

Pero también el crecimiento se dio en la recaudación lograda por los hipódromos y esperan seguir incrementando dicho monto al aumentar las bocas de ingresos por fuera de los mismos. Se estima que la recaudación creció en torno al 25 %, mientras Estados Unidos bajó un 0,4 %, considerando que se trata de la “meca” mundial de la actividad¹⁴.

Durante el año 2008 el total de carreras clásicas ascendió a 217 y el total de carreras de grupos fueron 154 conformadas de la siguiente manera: 44 del tipo G1; 50 del G2; y 60 del G3. . Al compararlo con el número de pruebas G1 de Gran Bretaña que llegan a 31 e Irlanda a 12, por supuesto, superado por Estados Unidos con 106, no quedan dudas del potencial Argentino en la materia.

Según registros del ICSB, Argentina tuvo un total de 11.123 participantes en 6.101 competencias realizadas a nivel mundial en el año 2007, y se lo reconoce como uno de los países que más competencias realiza anualmente. Comparando dicha cifra con lo realizado por Gran Bretaña con 5.659 cotejos, los 958 de Irlanda y lo realizado por el líder mundial Estados Unidos con 51.132, llegamos a la conclusión que su destaque internacional cubre diversos aspectos, ese crecimiento y notoriedad se percibe en varias áreas de manera simultánea.

Argentina es un mercado en crecimiento, con marca registrada a nivel mundial debido a la calidad de sus productos, nivel de competencia de los mismos y capacidad de negocio a la hora de tratar a nivel internacional las necesidades de su actividad.

BRASIL

Este país ha cambiado su condición de comprador en América del Sur, y se ha transformado en una potencia destacada en el mercado mundial.

Para ello, pasó a criar en Río Grande del Sur, agregando un singular poderío económico y una manera muy sencilla y efectiva de encarar la conquista del

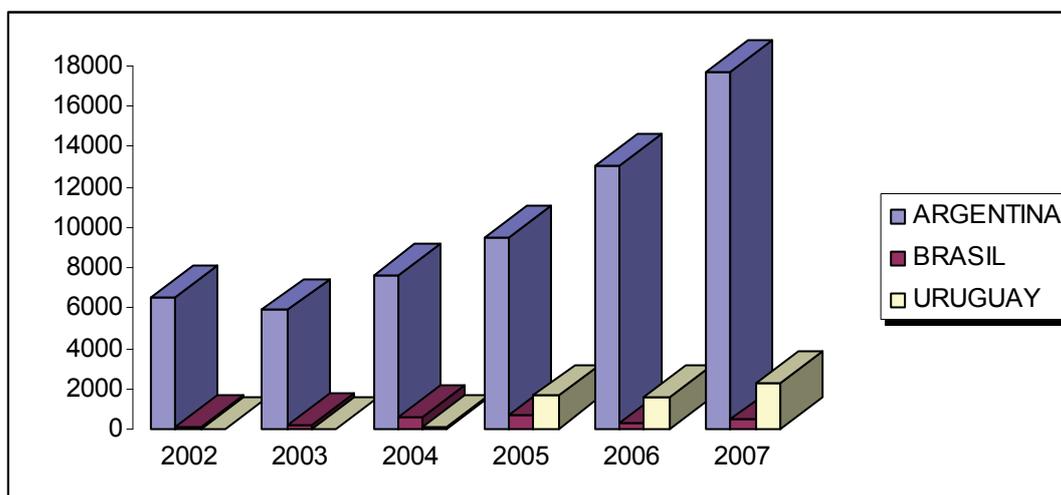
¹⁴ Datos del año 2007 - ICSB

mercado americano que consistía en que los propios brasileños llevaran a correr sus mejores caballos a clásicos de ese país.

EXPORTACIONES EN MILES DE DOLARES FOB (Cifras corrientes)

PAIS/AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ARGENTINA	6.489	5.891	7.581	9.501	13.075	17.684
BRASIL	100	236	622	679	313	447
URUGUAY	45	7	66	1.632	1.601	2.281

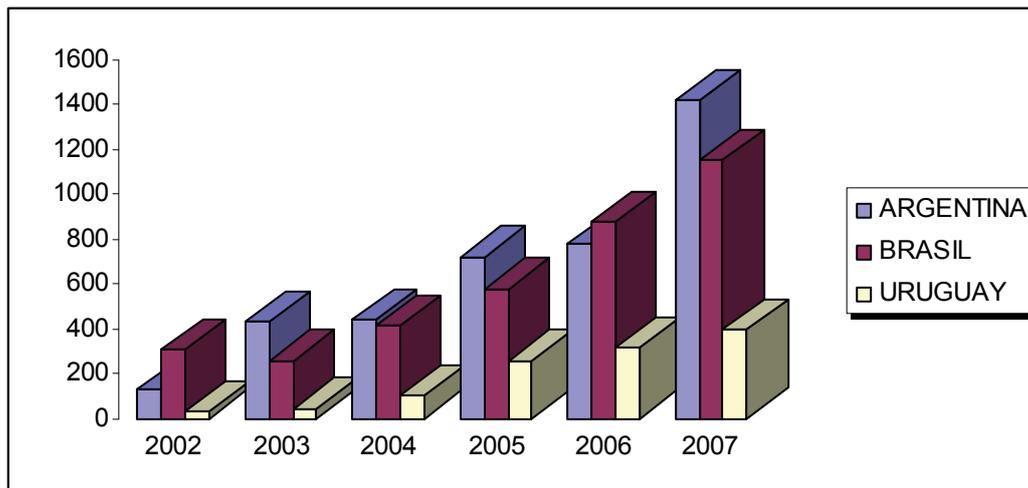
Fuente: ALADI



IMPORTACIONES EN MILES DE DOLARES CIF (Cifras corrientes)

PAIS/AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ARGENTINA	125	433	437	720	778	1.419
BRASIL	304	256	415	579	874	1.154
URUGUAY	32	42	100	257	312	397

Fuente: ALADI



6.3) Mercados Objetivos: Panorama Mundial

A continuación exponemos la información estadística correspondiente al año 2007 de los países que integran la Federación Internacional de Autoridades Hípicas (FIAH), donde se detalla el posicionamiento mundial logrado por el número de nacimientos anuales, el lugar que ocupan en el Internacional Cataloguing Standards Book, la participación en carreras y la categoría de las mismas.

PAIS	PARTE	NAC.	PART.	C	CG	BT
USA	1	36.071	67.930	51.132	467	2004
AUSTRALIA	1	18.255	31.419	19.382	259	538
IRLANDA	1	12.633	3.458	958	57	107
ARGENTINA	1	7.538	11.123	6.101	155	218
JAPÓN	1	7.516	24.143	17.476	59	217
G. BRETAÑA	1	5.839	11.323	5.659	141	295
FRANCIA	1	5.384	8.726	4.156	107	234
N.ZELANDA	1	4.338	5.489	2.734	78	147
SUDÁFRICA	1	3.246	6.567	3.883	112	177
BRASIL	1	3.079	6.114	4.472	103	173
CANADÁ	1	2.632	7.482	5.057	37	227
ITALIA	1	2.220	5.438	4.589	27	95
CHILE	1	1.870	4.009	4.949	63	95
URUGUAY	2	1.850	1.799	1.081	-	40
TURQUÍA	3	1.590	2.622	1.882	-	2
INDIA	2	1.490	3.896	3.362	-	89
COREA	3	1.225	2.999	1.697	-	-
ALEMANIA	1	1.224	2.908	1.670	48	107
VENEZUELA	2	1.223	2.835	2.945	-	91
A. SAUDITA	3	744	1.363	422	-	-
P. RICO	2	677	1.633	1.750	-	58
ESCANDINAVIA	2	541	2.814	1.248	6	-
POLONIA	3	458	468	279	-	-
PERÚ	1	450	1.196	1.882	34	54
MÉXICO	3	420	1.569	-	-	-
JAMAICA	3	369	925	841	-	-
R. CHECA	3	312	1.621	348	-	-
T. Y TOBAGO	3	186	437	348	-	-
PANAMÁ	2	143	722	1.235	33	35
COLOMBIA	3	142	323	490	-	-
R. DOMINICANA	3	67	-	945	-	-
ESLOVAQUIA	3	61	417	140	-	-
MALASIA	2	57	2.253	1.445	-	10
ECUADOR	3	55	182	281	-	-
AUSTRIA	3	50	303	98	-	-
SUIZA	3	29	398	169	-	-
HOLANDA	3	16	187	79	-	-
QATAR	3	16	84	52	-	-
HONG KONG	2	-	1.154	726	6	31
MACAO	2	-	768	737	-	12
I. MAURICIO	3	-	350	243	-	-
SINGAPUR	2	-	1.099	704	1	25
ESPAÑA	3	-	1.059	513	-	-
UAE	1	-	680	177	17	30

Nac. (nacimientos), Part. (participantes), C (carreras), CG (carreras de grupo), BT (carreras de jerarquía o Black type)

Fuente: ICSB

El líder mundial indiscutido es Estados Unidos, tiene el mayor número de nacimientos con 36.071, participación en carreras a nivel internacional con 67.930, carreras corridas en 51.132 oportunidades de las cuales ganó 467 carreras de grupo (G1, G2 y G3) y posee 2004 carreras de jerarquía internacional.

Un dato que es importante destacar es que Emiratos Árabes Unidos (UAE), no tiene nacimientos indicados en el cuadro lo que señala que es un país netamente comprador de los productos más exquisitos a nivel mundial. Si bien del cuadro se evidencia que otros países tienen el mismo comportamiento, UAE ha sido quien ha pagado en nuestro mercado cifras nunca antes registradas.

Japón es otro país a destacar. Se encuentra en el quinto lugar a nivel mundial como productor por encima de países con larga trayectoria en la actividad, focalizándose en la cría como objetivo principal. Así, desde la década del sesenta articuló una política dirigida a provocar un importante salto de calidad en su élevage. Un caballo de gran éxito tanto en las pistas japonesas como en su desempeño como padrillo fue Sunday Silence. Muchos de sus hijos encararon campañas con éxito que incluyeron los grandes premios europeos.

Irlanda, con un tamaño y características sociodemográficas muy particulares, similares a las de Uruguay, se propuso ser el lugar de nacimiento de los mejores caballos del mundo. En este sentido dio grandes beneficios fiscales y otras ventajas que atrajeron a criadores internacionales, especialmente a sus vecinos ingleses (con su reconocida genética), a fin de que en dicho país se gesten y desarrollen ejemplares de excelencia, los cuales figurarán en las estadísticas mundiales con la indicación de que ese es su país de procedencia.

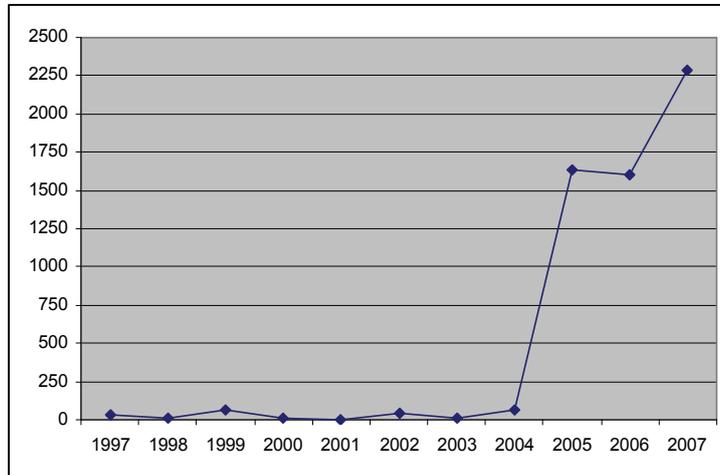
6.4) Exportaciones

El sector ha experimentado grandes oscilaciones en los últimos años, donde la reapertura del Hipódromo Nacional de Maroñas jugó un papel de suma importancia para promover a nivel internacional los productos uruguayos.

Como ha se señalado previamente, un ejemplo fue Invasor, iniciando un mercado con muy buenos precios, pero que no logra incrementar de igual manera el número de productos vendidos.

EXPORTACIONES A VALORES FOB (Cifras corrientes)

Año	USD
1997	33.000
1998	9.000
1999	59.000
2000	10.000
2001	5.000
2002	45.000
2003	7.000
2004	66.000
2005	1.632.000
2006	1.601.000
2007	2.281.000



Fuente: ALADI

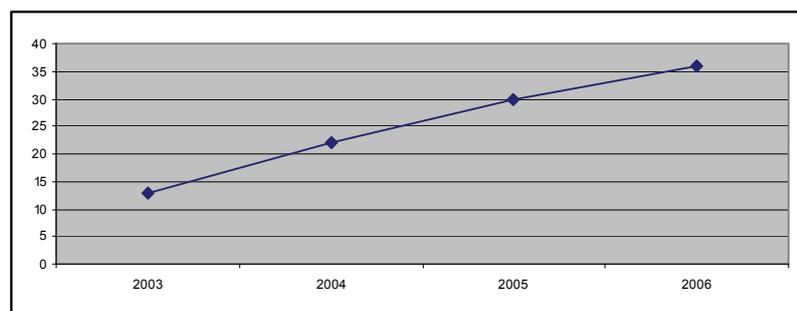
Se percibe notoriamente un incremento en unidades monetarias a partir del 2005, año que se vende “Invasor” en USD 1.500.000 aproximadamente.

En los años siguientes siguieron exportándose productos a cifras similares como sucedió con “Café Silver” en USD 1.500.000 a fines del 2007 y Soy Llbrano en USD 1.700.000 en el año 2008.

Pero aún no se ha logrado incrementar notoriamente el número de productos que se venden al exterior.

La evolución de las unidades exportadas se muestra en el cuadro siguiente para los años 2003 a 2006.

Año	Unidades
2003	13
2004	22
2005	30
2006	36



Fuente OSAF

El incremento en las unidades exportadas no se da tan bruscamente como se muestra en unidades monetarias para los mismos años:

CAPÍTULO 7

Análisis según James Austin

En el presente capítulo se expondrá, en base a la metodología propuesta, una breve descripción de las características a considerar para cada factor propuesto por el autor, las cuales se expusieron en los capítulos precedentes.

7.1) Factor de Comercialización

■ Análisis del consumidor

Las necesidades del consumidor que motivan a la compra de un caballo SPC están relacionadas básicamente con dos usos: adquirirlo para la competencia en pistas, o como una inversión tanto en padrillos como yeguas madres.

Tradicionalmente la actividad hípica en nuestro país se ha considerado como un “deporte de reyes”, esto es, relacionada con una determinada clase social y política. Sin embargo, y si hablamos de segmentación, hoy día cualquiera puede adquirir un caballo debido a lo accesible de los precios y a lo relativamente barato de su mantenimiento. Si bien, quienes mayormente los adquieren son los haras hay muchos particulares que están accediendo al mercado. Esto es válido para los potrillos. En cambio, si hablamos de caballos que ya hicieron su prueba en pistas con éxito, entonces los compradores son extranjeros, concentrados en unos pocos países destacándose Emiratos Árabes.

En el proceso de compra a nivel interno pueden intervenir los Studs que son los que recomiendan, con orientación del entrenador, a los futuros propietarios, a fin de adquirir los productos en los remates.

A nivel externo, solo se buscan ganadores. Por lo tanto, la actuación del caballo en el hipódromo impulsará la decisión de compra.

■ Análisis del medio competitivo

Si bien existen más de 100 haras en nuestro país, solo unas pocas constituyen el centro del negocio. Entre estas es que se establece la competencia. El prestigio y el nombre del establecimiento constituyen un aspecto clave que denota calidad en los productos que elaboran.

La posición lograda en las estadísticas nacionales de padrillos, junto con las inscripciones de productos anuales, otorgan al haras su posicionamiento en el medio competitivo; como se señalara en el Capítulo 4 cuando analizamos el haras Don Alfredo.

Para realizar la promoción de ventas, en el caso visto, se diseña y distribuye un catalogo, el cual contiene el pedigrí de cada uno de los productos que se disponen para la venta. Asimismo, se anuncian los remates en diferentes medios como ser publicaciones especializadas, emisoras radiales y programas televisivos vinculados a la actividad.

Con respecto a la distribución, el aspecto fundamental lo ocupa la ubicación de los establecimientos en la periferia de Montevideo, cerca del lugar de comercialización y embarque.

■ Previsión de la demanda

Lo que ha sido demostrado es que la venta al exterior de un caballo en un buen precio dinamiza la actividad del sector. De hecho ha crecido anualmente el número de nacimientos, así como también el número de propietarios.

7.2) Factor de Adquisición

■ Cantidad

Estadísticamente se ha demostrado que se ha incrementado el número de nacimientos, y si bien existe capacidad ociosa para producir más, se produce solo lo que se puede vender. El tamaño del mercado oficia como principal limitante para el incremento en la producción.

■ Calidad

Los aspectos centrales en este punto lo constituyen la genética (tanto de padrillos como de yeguas madres) y el cuidado del potrillo en sus primeros años. Esto determinará su aptitud para la competencia.

■ Temporalidad

Como se ha mencionado previamente, los nacimientos se producen entre los meses de julio a diciembre. Esto otorga sazonalidad en la actividad reflejándose en los momentos de ventas. Existen dos remates anuales de potrillos, lo que condiciona los tiempos de entrenamiento y el debut de estos en la denominada “polla de potrillos”, carrera que evidencia las condiciones de los mismos.

■ Costo

El principal costo lo constituye la inversión en la mejor genética. Esto, como se señalara en capítulos anteriores, implica la obtención de un buen padrillo como de yeguas madres de calidad a fin de lograr un producto de excelencia.

Por otro lado, las tierras empleadas para la producción deben ser de buena calidad, de hecho los principales establecimientos se encuentran ubicados en tierras calificadas con elevado índice CONEAT.

Otro aspecto que incide en este punto está relacionado con la mano de obra vinculada. Se requiere trabajo profesional y especializado en una gran variedad para el desarrollo de la actividad.

■ Organización

No existe integración vertical en el sector. No obstante, hay establecimientos que han incorporado su propio Stud en sus actividades.

Como se explicará en el Capítulo 10 la integración horizontal no reportaría grandes beneficios a los haras, esto es, asociarse a fin de adquirir buena genética, ya que se obtendrían demasiados hijos de los mismos padres lo que resulta inviable desde el punto de vista comercial.

Los haras y demás propietarios que cumplen con los requisitos impuestos se encuentran nucleados en la Asociación de Criadores. Dicho organismo tiene como principal cometido velar por los intereses del sector pero no opera como una institución dentro del mercado.

7.3) Factor de Elaboración

■ Selección de la tecnología de elaboración

La actividad se caracteriza por ser muy artesanal, con muy poca tecnificación. Desde la concepción del caballo hasta su entrenamiento todo se desarrolla de forma natural.

■ Ubicación de la planta

Como se mencionó anteriormente los haras en su mayoría se ubican en los alrededores de Montevideo. Y esto es así, porque es ahí donde se concentra la actividad. El principal intermediario entre los establecimientos y el hipódromo son los Studs, quienes están ubicados en el mismo hipódromo.

■ Administración de inventarios

Desde el momento del nacimiento y hasta su venta el potrillo permanece en el haras hasta los dos años aproximadamente. Asimismo todos los años, entre los meses de julio a diciembre, se incorporan a la cuida los nacimientos que se producen. Esto deriva en que llegan a convivir en el establecimiento tres generaciones de caballos en un mismo momento. Dado que existe capacidad ociosa este hecho no representaría, por el momento, un problema para los haras en la administración de los mismos.

■ Suministros para el proceso de elaboración

Como ya hemos mencionado la elaboración no culmina con la concepción, sino que además el cuidado veterinario y otros relacionados con la cuida del animal (incluyendo alimentación) inciden en el producto final.

Todas las manos por las que pasa el potrillo desde su nacimiento y hasta su venta influyen en su posterior desempeño.

■ Programación y control

Un establecimiento producirá aquello que puede vender dado el tamaño actual del mercado. Cada padrillo tiene la capacidad de servir a doce yeguas por día en temporada. Sin embargo, esto resulta inviable desde el punto de vista comercial, no se pueden colocar muchos hijos de un mismo padrillo en nuestro medio. Un ejemplo lo demuestra Robin Des Pins con una producción anual en el 2007 de 64 potrillos siendo este el padrillo más destacado de nuestro medio.

La calidad es otro aspecto a considerar a la hora de pensar en la producción del caballo SPC. Así, se debe seguir minuciosamente lo establecido por las normas del Stud Book Uruguayo en ese sentido que se adhieren al Stud Book Internacional.

CAPÍTULO 8

Estudio de los Factores Críticos

A modo de resumen se exponen a continuación los principales factores que inciden sobre dos actividades fundamentales a lo largo de la cadena, que son la cría y la comercialización. Se hace una breve referencia a su descripción, la cual se encuentra a lo largo de todo el trabajo.

8.1) Factores que inciden en la cría

1. Selección del padrillo
2. Plantel de yeguas madres
3. Condiciones naturales
4. El trabajo del haras
5. La genética

1. Quizá el factor que mayor peso tenga sea la selección del padrillo, si bien el mismo aporta el 50% de la genética, su renombre y el reconocimiento de sus logros como tal, medido en el desempeño de sus hijos, otorgan el marketing imprescindible para su comercialización. De las estadísticas nacionales surgen los siguientes datos:

PADRILLOS POR CARRERAS GANADAS AÑO 2007	
PAÍS	CANTIDAD
USA	12
ARGENTINA	6
IRLANDA	1
GRAN BRETAÑA	1

PADRILLOS POR SUMAS GANADAS AÑO 2007	
PAÍS	CANTIDAD
USA	11
ARGENTINA	7
IRLANDA	1

ABUELOS MATERNOS POR SUMAS GANADAS AÑO 2007	
<u>PAIS</u>	<u>CANTIDAD</u>
USA	8
ARGENTINA	10
FRANCIA	1

Los padrillos que mejores resultados tienen son los originarios de USA y de manera residual Argentina. Esto indica donde hay que mirar al buscar y seleccionar un padrillo.

2. La yegua aporta el 50% de la genética del animal. Por lo que para aprovechar las cualidades de un buen padrillo se le debe echar yeguas de la mejor calidad. El principio básico se mantiene: “aparear lo mejor con lo mejor”.

3. Las condiciones deben ser las propicias, en cuanto a suelo y clima que favorezcan y potencien las condiciones del caballo SPC.

4. El trabajo, la dedicación y el profesionalismo dedicados al cuidado del animal son fundamentales. Una vez seleccionada la genética y luego de la concepción todo lo que se haga repercutirá en el rendimiento futuro del caballo. Todas las “manos” por las que pasa, veterinarios, cuidadores, peones y entrenadores, todos ellos influyen incisivamente sobre su futuro desempeño.

5. La búsqueda de la mejor genética debe ser constante. Elevar el nivel de la misma permanentemente debe ser lo que guíe el trabajo de quienes llevan adelante un establecimiento. Para su éxito deben asegurarse de estar aumentando la calidad de los ejemplares generación tras generación, a fin de recuperar el desangrado generado durante muchos años de decadencia de las instituciones impulsoras de la actividad.

8.2) Factores que inciden en la Comercialización

1. Hipódromo
2. Renombre del padrillo
3. Marca propia en la cría
4. Desempeño en pistas

1. El hipódromo es donde se muestran los productos, donde se descubre la capacidad y el potencial del caballo. Los estímulos que otorguen al resto de la cadena serán cruciales para incentivar el desarrollo del sector. Ya vimos la influencia que en esto tienen los premios, los cuales dependerán de la gestión que como negocio realice el hipódromo. Por otro lado, la calidad de las competiciones ofrece, a la vista de los mercados compradores, el nivel de exigencia al que son sometidos los animales y por lo tanto revelan la verdadera capacidad de estos.

2. El conocimiento que se tenga del padrillo, el que por lo normal, será extranjero e influye, como se ha establecido, en los precios de comercialización de los productos.

3. El ejemplo mas cercano de generación de marca lo es sin duda Argentina, quien lo ha conseguido a lo largo de muchos años. Pero el caso más llamativo lo representa Irlanda, tal y como se comentó en apartados anteriores. Un caballo es del lugar donde nace. Invasor, criado en Uruguay y cosechando éxitos a partir de su campaña aquí, figura en las estadísticas mundiales como argentino lo que es un factor importante de comercialización para el vecino país.

4. “Los pingos se ven en la pista”, reza el dicho. Y esta expresión revela el verdadero propósito de todo el trabajo de un haras uruguayo: desarrollar al superatleta, al campeón. Su éxito se verá en base a en qué lugar cruza el disco cuando se efectúa una competencia. Es lo que deja ver la calidad del animal, de su genética, de su crianza, de su entrenamiento.

8.3) Modelo Racino

Se denomina modelo racino a la combinación de las actividades Racing (carreras) y Casino.

Luego del cierre del Hipódromo Nacional de Maroñas se hizo evidente que el turf no podía sostenerse solo con las apuestas locales en un mercado como el de Uruguay.

El nivel de premios es el motor de la cadena y un nivel bajo la desestimula y no le permite crecer. Por consiguiente fue necesario buscar otras alternativas.

Cuando el propietario obtiene un mayor premio esto se diluye a lo largo de la cadena, destinándose mayores montos a la inversión en pedigrí, así como a todos los componentes de la cadena.

Implementado inicialmente en USA fue traído a Uruguay por los nuevos adquirientes del Hipódromo. Consiste en el financiamiento de los premios de las competencias hípicas por medio de salas de juego. Estas incluyen Slots y apuestas en simulcast de carreras en otros países.

La bolsa de premios se compone un 9 % del monto apostado en carreras del Hipódromo de Maroñas, un 3 % de lo apostado en carreras de otros hipódromos (simulcast) y un 12,5 % de los ingresos de slots.

Por cada dólar que entra en los tragamonedas va 35% para la empresa, 5% para propietarios y 60% para el Estado.

Este modelo, en definitiva, ha implicado una inyección de financiamiento para ayudar a sostener la actividad a través de los montos pagados en los premios al tiempo que sirve de ventana para mostrar la cría y el turf uruguayo al mundo a través de las apuestas internacionales.

CAPÍTULO 9

Análisis FODA del sector en Uruguay

9.1) Análisis FODA ¹⁵

El análisis FODA ó SWOT (por sus siglas en inglés) se traduce como Fortalezas - Oportunidades - Debilidades y Amenazas.

Consiste en analizar la situación competitiva de una empresa, una región o incluso una nación. El objetivo es detectar las relaciones entre las variables mas importantes involucradas y así poder formular estrategias adecuadas que impliquen aprovechar las oportunidades que se presentan, hacer frente a las posibles amenazas teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de la empresa, o en nuestro caso, del sector bajo análisis.

El examen de las oportunidades y amenazas implica un estudio de las condiciones externas, de las principales variables del medio que afectan al sector, directa o indirectamente; en cambio las fortalezas y debilidades están referidas al medio interno del mismo.

Puede resultar ventajoso considerar en primer lugar el estudio de las amenazas ya que normalmente es la presencia de estas las que desencadenan una revisión de la planeación estratégica y afectan el futuro de la entidad bajo análisis.

El análisis FODA permite un diagnostico de la situación del sector en cuanto a dónde se encuentra y qué tiene. La consigna es utilizar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, superar las debilidades para poder afrontar las amenazas.

¹⁵ Michael E. Porter “ Estrategia Competitiva ” Compañía Editorial Continental, 1995

Fortalezas: son las capacidades internas positivas con las que cuenta una empresa y que privilegian su posición frente a los competidores.

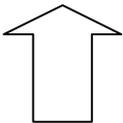
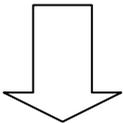
Debilidades: implican recursos de los cuales se carece, habilidades que no se poseen y que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia deberían eliminarse.

Oportunidades: son aquellos factores externos positivos, que se deberían explotar, descubrir del entorno y aprovecharlos.

Amenazas: son las situaciones externas negativas que provienen del entorno y que pueden afectar la supervivencia de la entidad.

La pregunta clave consiste en saber si se debería limitar a aprovechar aquellas oportunidades para las que tiene fortalezas necesarias o si se debería considerar oportunidades que implican adquirir o desarrollar determinadas fortalezas.

Resumen de las estrategias para cada factor del entorno:

<i>Medio Interno</i>	<i>Medio Externo</i>
Fortalezas  Aumenta	Oportunidades  Aprovechar
Debilidades  Disminuir	Amenazas  Neutralizar

Elaboración propia

A continuación exponemos la Matriz FODA para el tema de estudio:

FORTALEZAS:

1. Excelentes condiciones naturales para la cría del caballo SPC

Uruguay presenta un medio apropiado para la actividad de élevage. Esto incluye suelo y clima.

2. Excelencia en la Mano de Obra vinculada

El nivel profesional existente es alto así como la experiencia y el manejo de los animales por parte de todas las personas relacionadas con la cría. Por otro lado, es un hecho llamativo la pasión con la que se desempeñan, lo que se evidenció en oportunidad del cierre del hipódromo. Existe, lo que desde el haras don Alfredo denominan, “cultura del caballo”, donde el peón “respira con el animal”, convive en su mismo medio. El profesionalismo técnico así como el amor por la actividad resulta en una ventaja para el sector.

3. Prestigio y Experiencia en décadas pasadas, son respaldo de confianza

Uruguay tuvo su época de oro en el turf mundial con caballos criados en el país cuyos nombres fueron reconocidos en ese nivel, por lo que tiene su lugar en la hípica internacional.

4. Modelo RACINO

Esta nueva modalidad genera dos ventajas. Por un lado, abre una ventana hacia los principales hipódromos del mundo a través de la transmisión de las carreras en simulcast; y por otro lado, aporta efectivo a la bolsa de premios.

5. Incremento en el nivel de premios

Con el incremento en los premios está el incentivo para la búsqueda de una mejor genética que derive en mejores productos y como consecuencia en mejores precios de venta.

6. Tecnología aplicada en la cobertura de las apuestas

El sistema de apuestas telefónicas y otras variantes, generan la descentralización de las mismas e implican la posibilidad de captar más ingresos y en más oportunidades fuera de las instalaciones del hipódromo.

7. Incremento en el número de carreras por empresas internacionales

Han surgido oportunidades de carreras con premios patrocinados por empresas u organismos extranjeros con el fin de motivar la exposición de los mejores caballos en las pistas.

OPORTUNIDADES:

1. Imagen Internacional de los productos exportados Ej: Invasor

Invasor, si bien no fue el único, y ni siquiera fue el primero, es el ejemplo más demostrativo de que en este país se pueden criar campeones. A partir de este hecho se genera un marketing en torno a la hípica internacional de los productos que se pueden lograr. Puso a Uruguay en los ojos del mundo y elevó el nivel de precios sentando un antecedente para caballos que le siguieron, como *Café Silver*, vendido en USD 1.500.000 en el año 2007 y *Soy Librano* en USD 1.700.000 en el 2008, entre otros.

2. Interés de nuevos mercados

A partir del efecto *Invasor* se atrajo a un mercado, el árabe, que está dispuesto a pagar precios que nunca se vieron en Uruguay, precios que por otro lado no tienen significación para ellos.

3. Incremento en la demanda internacional de productos

La fama adquirida por esta nueva generación de caballos criados en Uruguay y la apertura de estos nuevos mercados conducen a un incremento, aunque lento, en la demanda lo que es un factor motivante para la cría.

4. Alternativas de alianzas estratégicas internacionales

La conjunción de la existencia de capacidad ociosa para el desarrollo de nuevos productos y la cercanía con Argentina y Brasil posibilitan la prueba de productos que en esos mercados serían descartados.

Especialmente sucede con Argentina donde el tipo de hípica es el mismo, un turf tipo americano, por lo que se buscan las mismas características en los animales.

DEBILIDADES:

1. Alto número de pequeños establecimientos dedicados a la cría.

Esto repercute en la visión de los objetivos comunes del sector. Dado el elevado valor que conlleva conseguir buena genética resulta inaccesible para estos pequeños haras lograr ese salto de calidad.

2. Debilidad en la representación del sector.

Falta de participación del estado y la no consideración de esta actividad de forma diferente al resto de las actividades agropecuarias. Este hecho implica un mayor esfuerzo por parte de la Asociación de Criadores en beneficio del sector en su conjunto.

3. Falta de genética nacional reconocida.

Es muy raro ver un padrillo uruguayo en las estadísticas. De hecho dentro de los primeros 15 lugares de las estadísticas de padrillos del año 2007

encontramos solo a Hearty. Normalmente son extranjeros: argentinos, americanos, brasileros, principalmente. Esto tiene gran implicancia a la hora de promocionarnos.

4. Acceso a nuevos mercados

Si bien se está desarrollando la actividad con visión fuera de fronteras, aún no se ha posicionado la marca de cría a nivel mundial. Se apunta con preferencia a un solo mercado: el árabe, con pocos productos.

5. Disponibilidad y acceso a la información de forma oportuna

La falta de actualización de la información global dificulta a los usuarios de la misma medir los resultados de la actividad. Esto genera un problema de gestión para los organismos encargados de evaluar el desempeño del sector.

6. Saturación del mercado interno de apuestas

Existe un techo en la cantidad de apuestas y apostadores en el mercado nacional.

7. Variedad y cantidad de juegos de azar

Existe una gran cantidad de juegos de azar, como ser el 5 de Oro, La Tómbola, entre otros. Estos implican una competencia para las apuestas a las carreras de caballos. Es muy difícil encontrar un apostador que sea aficionado a todos ellos. Por lo tanto, en alguna medida, unos han desplazado a otros.

8. Cambio de categoría en ICSB (Internacional Cataloguing Standards Book)

Uruguay deja de pertenecer a la elite reconocida en la denominada Parte I de la hípica mundial a partir del cierre del Hipódromo Nacional de Maroñas, categoría que aún no ha recuperado.

Esto tiene repercusión a nivel de la representación de Uruguay en los organismos internacionales de influencia sobre la actividad.

AMENAZAS:

1. Actual crisis mundial

Si bien es muy pronto para precisar el efecto cierto que tendrá la actual crisis mundial, algunos especialistas hablan de recesión. Esto claramente conlleva a pensar en una disminución, a nivel internacional, de la demanda, y a nivel local de los montos apostados y su repercusión en el nivel de premios. Sin embargo para algunos de nuestros mercados, como el árabe, las cifras pagadas no tienen gran incidencia en sus economías y es razonable pensar que en la medida que los caballos destacados que logren el interés de esos mercados y que actualmente significan uno o dos por año, sigan gestándose, los seguirán comprando. En cambio, para el resto de nuestros productos exportados, seguramente se verá resentida su venta, en la cantidad o en los precios, con su repercusión en el mercado interno.

2. Incertidumbre luego de la finalización de la concesión a Hípica Rioplatense SA.

Esta concesión tiene un plazo de 30 años y demandará una inversión total de 83 millones de dólares americanos. Esto otorga incertidumbre al destino del hipódromo luego de finalizada la concesión. Esto importa dado que el modelo Racino soporta como se señalara anteriormente a la actividad hípica a través de los premios.

3. Variabilidad en las políticas gubernamentales respecto a los Slots

Han surgido nuevas empresas interesadas en explotar Slots a cambio de inversiones atractivas desde el punto de vista gubernamental. Esto puede contraponerse a los intereses de Hípica representando una competencia directa en la recaudación por Slots.

CAPÍTULO 10

Trabajo de campo y conclusiones finales

10.1) Trabajo de Campo

DESCRIPCION DEL TRABAJO DE CAMPO REALIZADO

El trabajo de campo fue realizado con el objetivo de recabar información relevante respecto a la realidad del sector y sus expectativas de corto, mediano y largo plazo.

Para ello acudimos a integrantes conectados a la actividad tanto a nivel de organismos como de establecimientos y otros profesionales vinculados al sector.

Para este trabajo nos enfocamos en la compilación y análisis de la información disponible. Asimismo, realizamos entrevistas personales a dichos integrantes y nos basamos en las cifras provenientes de los diversos organismos relacionados.

INFORMACION RECOPIADA: HARAS DON ALFREDO

Tal y como se estableció en el apartado referente a los haras, si bien existen muchos establecimientos que se dedican a la cría del caballo SPC, el éxito y reconocimiento de cada uno de ellos es bastante dispar. Nuestro trabajo de campo se concentró en el Haras Don Alfredo.

Según las cifras expuestas en el mencionado capítulo se trata de un haras que ha logrado posicionarse en el sector de cría en un lugar de privilegio. Ese lugar lo ha ocupado a lo largo de 15 años, siguiendo el camino del Haras Uruguay, así denominado el establecimiento que cosechó prestigio y logros en la época de oro del turf uruguayo.

La receta para el haras Don Alfredo parece sencilla: “un buen padrillo catapulta un haras y uno malo lo hunde”. Pareciera ser que todo depende de un buen padrillo.

El haras cuenta con cinco padrillos, actualmente, que prestan servicios a las yeguas del establecimiento así como de otros. El precio de los servicios de los padrillos se encuentra entre los USD 1.500 y 2.500 garantido, es decir, si la yegua queda preñada.

La composición básica de ingresos y egresos del negocio se describe a continuación:

Estructura de ingresos y egresos:

Porcentaje sobre el total de ingresos por rubros del Haras Don Alfredo

Rubro	Porcentaje
Venta de Potrillos	84%
Servicio de pensión y servicios	5%
Venta de destete	2%
Venta de yeguas madres	9%

El rubro de ingresos que mayor peso tiene en la estructura es la venta de potrillos, lo cual refleja la naturaleza de la actividad del establecimiento. La política del haras es vender toda la producción. Para la venta, que en este haras se realiza exclusivamente por remates, resulta fundamental conocer la ascendencia del producto, lo que insinúa las potencialidades del mismo, tal y como se ha explicado antes.

En Estados Unidos, el nivel de genética es tal, que los mayores ingresos de los establecimientos se dan, no por la venta de potrillos sino por la venta de servicios de padrillos, donde los precios que se manejan pueden alcanzar cifras que van desde los USD 100.000 a USD 400.000 por servicio.

Respecto a los egresos la composición se diversifica más según detallamos a continuación:

Porcentaje sobre el total de egresos por rubros del Haras Don Alfredo

Rubro	Porcentaje
Sanidad (1)	7%
Personal	12%
Mantenimiento (2)	5%
Comercialización (3)	17%
Alimentación de potrillos	13%
Pasturas	5%
Gastos administrativos (4)	16%
Otros gastos de representación	5%
Conservación- Mejoras	3%
Compra Activo Fijo	17%

(1) Incluye vacunas

(2) Reparación y mantenimiento de maquinaria, combustible

(3) Incluye publicidad, fletes, gastos de remates y otros menores

(4) Incluye sueldos de Administración, combustible, mantenimiento, patente y seguro de vehículos y Servicios públicos

Según lo que se desprende del cuadro no existe un rubro que tenga mayor peso relativo sobre los costos de forma tan marcada como sucede con los ingresos.

Los gastos de comercialización incluyen: los catálogos que van para los remates, los cuales son como una especie de librito que contienen información de los padrillos, toda la información relativa a los productos que se venden, como ser fecha de nacimiento, su ascendencia hasta la tercera generación y los logros obtenidos de ambos padres. Otro de los gastos incluidos en este ítem es la publicidad de los remates. Don Alfredo efectúa dos remates al año de productos, normalmente en los meses de mayo y setiembre. Además se realizan otros remates de yeguas madres, por lo regular en los meses de diciembre y marzo.

Generalmente la yegua se vende por el valor del servicio.

Este remate de yeguas madres tiene el propósito de generar ingresos por fuera de lo estacional e incrementar el flujo de efectivo. En dicho remate se venden las yeguas madres tomadas en vales y parte del tercio de nivel inferior de yeguas del haras con el fin de elevar el nivel genético y poder reponer con un mejor plantel, manteniendo el stock del haras.

Las yeguas tomadas en vales son ejemplares de otros propietarios, normalmente particulares, que el haras toma, a un valor que dependerá de la campaña del animal, a cambio de un vale con el fin de probarla. Como contrapartida el establecimiento se hace cargo de la manutención y cuidados del animal, corriendo con los riesgos de ese cuidado, entregando un valor al propietario cuando el mismo se genere, ya sea a través de sus productos o de su venta si la misma no tiene buenos resultados.

Esto implica muchas veces un alivio para un propietario, sin establecimiento, que tiene una yegua que ya no puede correr más y se encuentra en la situación de realizar un gasto en preñarla y correr con los riesgos ya mencionados o dejarla pensionada en algún establecimiento con solo gastos mensuales. El sistema de vales permite que esos riesgos corran por cuenta del haras compartiendo el beneficio que pudiera resultar de sus eventuales productos.

Durante esta temporada se sirvieron 245 yeguas de las cuales 150 pertenecen al establecimiento. El resto es venta de servicios.

Traer a Robin Des Pins costó a Don Alfredo unos USD 80.000 incluido el flete. Fue comprado en tiempos en que Maroñas estaba cerrado. Si bien no es la cifra más elevada, ni siquiera en estos últimos tiempos ya que Asidero costó más, de todas formas es una de las más altas, lo que habla, a las claras, de la apuesta del haras en búsqueda de mejor genética. Y la apuesta resultó. A través de los cuadros expuestos cuando se trató el tema Haras, resulta ser hoy por hoy el padrillo “ganador”. Pero Robin Des Pins tiene 24 años. Si bien depende de cada individuo como en todas las especies, está muy cerca de su edad de vida esperada; por lo que Don Alfredo deberá emprender la búsqueda de un sustituto. Recientemente se ha incorporado el quinto padrillo, pero sus resultados se verán dentro de tres años.

Con respecto a la publicidad, el haras no cuenta con un sistema planificado. No cuenta con página Web, aunque la misma está en proceso de elaboración. De todas formas las erogaciones que se hacen por ese concepto corresponden a pequeñas publicaciones, aunque especializadas, periódicos y radios.

Don Alfredo sabe que la inversión más necesaria está en genética. Y una de las formas de encarar ese gasto que representa erogaciones muy importantes de dinero y con mucho riesgo es mediante asociaciones o alianzas con otros establecimientos, especialmente del exterior. Es así que hasta el 2008 estuvo vinculado al establecimiento TNT de Brasil con el cual compartían yeguas madres, a fin de elevar la genética en el 50% que aporta a un individuo. El otro 50% es su búsqueda permanente de padrillos.

Actualmente, y luego de la finalización del contrato con TNT, están en procura de un acuerdo con un haras Argentino con el mismo propósito. Según los asesores en la materia de Don Alfredo, son más conocidas las “sangres” argentinas respecto de las brasileras, factor que influye al momento de vender un producto, donde la genealogía del individuo es observada, tal y como se ha expuesto en párrafos anteriores. No obstante, es muy común adquirir caballo para correr brasileros dado que resultan mucho más accesibles económicamente que los argentinos, en parte por la razón recién expresada.

El núcleo del negocio es disponer del haras uruguayo con la finalidad de probar con yeguas adquiridas por el establecimiento argentino cuya búsqueda se realiza en mercados como el americano y al cual es muy difícil acceder.

Si bien establecen al haras Gavroche como su principal competidor (este haras salió segundo en sumas ganadas en 2007 por haras), en estos momentos es en el haras Cuatro Piedras en quines deberían centrar su atención. Y esto es así, ya que este haras se encuentra realizando una enorme inversión en genética. La misma se compone de la siguiente manera:

- 19% más de campo para la crianza en todas sus etapas
- 20 yeguas madres más totalizando un plantel de 76 yeguas, de las cuales cinco están en Brasil y se sirven en dicho país
- Creación de sala de maternidad y diferenciación entre la cría y el área de reproducción a fin de lograr mayor especialización
- 21% mas de personal lo que repercute en el cuidado del animal

Las proyecciones que tienen para el 2009 son:

- Instalación de un moderno bloc quirúrgico con tecnología de última generación
- Cuatro nuevas padrilleras
- Incorporación de un padrillo de renombre, ya consagrado como tal a nivel internacional

Actualmente el Haras se encuentra abocado a un proceso de certificación ISO 9001 en su establecimiento.

10.2) Conclusiones Finales

Es nuestro objetivo determinar aquellos factores críticos involucrados en el desarrollo del sector. Los mismos fueron expuestos en el capítulo 8. En este sentido exponemos a continuación las conclusiones arribadas para los mismos:

Condiciones para la crianza

La mayor fortaleza de nuestro país está en la crianza dado que se poseen ventajas comparativas a nivel de suelo, clima y recursos humanos. El proceso de formación implica entrenamiento y desarrollo de las capacidades del individuo, ya que se busca la personalidad que le permite destacarse en el medio donde se encuentre, es decir, al “supercampeón”.

Genética

Tal y como se señaló la clave está en conseguir los mejores genes. Esto implica un padrillo de excelencia así como yeguas madres de la misma calidad.

Sin embargo, la importancia que se le da al padrillo y el cuidado en su selección es mucho mayor con respecto a las yeguas madres, y esto es así, porque el negocio de un haras está en la venta de unidades. Dado que el periodo de preñez dura un año, una yegua dará un hijo por temporada, en

cambio un padrillo en el mismo periodo puede servir hasta doce yeguas por día de su establecimiento o de otros a través de la venta del servicio.

Esto para el desarrollo de la actividad de un haras implica mayores ingresos; el poseer un padrillo de elevado nivel que se pueda cruzar con muchas yeguas calificadas. Estas yeguas deberán ser de las mejores del establecimiento de manera aprovechar el aporte genético otorgado por el padrillo, debido a que el aporte de genes es 50% madre y 50% padre. Sin embargo, esto es muy costoso para el haras. En la medida que tenga un plantel de yeguas madres con relativa buena genética, ésta se deberá mejorar al renovar dicho plantel de forma de ir elevando el nivel del producto. Esto se puede hacer de forma escalonada lo que implica invertir en mejor genética.

Si bien para el haras el valor del padrillo para su producción, por lo antedicho, es mayor, su valor de venta si sus crías no resultan destacadas es menor al de una yegua en igual condición debido al valor residual que como vientre tiene la misma.

Uno de los aspectos que pesan a la hora de seleccionar un padrillo es su renombre. Lo ideal sería poder adquirir un padrillo probado, esto es, que haya tenido descendencia que ha demostrado ser ganadora. Sin embargo, esto incrementa su valor y lo vuelve inaccesible para nuestro medio. La prueba de un padrillo tiene un gran riesgo asociado como se señalara oportunamente, dado que los resultado se verán al cabo de cuatro años: un año de gestación y tres antes de que el producto este listo para las pistas. Las consecuencias para un haras cuando, luego de realizar una gran inversión, el padrillo no funciona pueden ser nefastas para su reputación y su economía; pero es decididamente letal que esto le suceda de forma consecutiva, tanto por la inversión en sí como por los vientres inutilizados en el periodo.

Asociaciones

Se pueden considerar varias opciones para contrarrestar el peso económico que conlleva la inversión.

Una opción podría ser la asociación de varios establecimientos para adquirir el padrillo. Sin embargo, ello implicaría que estos haras servirían al plantel de

yeguas madres que posee cada una. Con esto se obtendrían cientos de hijos de un mismo padrillo que no podrían colocarse en un mercado como el nuestro. Sin contar el hecho de que no es el objetivo que persiguen todas las haras. Hay haras enfocados en la búsqueda de una marca, de una mejora genética que sea reconocida a nivel mundial y otros que buscan encontrar su “Invasor”.

Otra alternativa es buscar alianzas por fuera del medio local. Aprovechando nuestra capacidad ociosa se podría poner a disposición de haras argentinos que se encuentran saturados dado el incremento de su producción anual y que no pueden dedicarse de la misma manera a todos sus productos.

Considerar una fusión de haras pequeñas con grandes locales no aporta al objetivo de excelencia que se debe perseguir a fin de lograr un posicionamiento estratégico a nivel internacional. Lo que se requiere para esto es ostentar una marca de calidad.

Actualmente el hecho de no poseer padrillos de nacionalidad uruguaya que tengan éxito como tales, representa un obstáculo para dicho posicionamiento.

En definitiva, consideramos que la mejor opción con la que cuentan los establecimientos de cría en la actualidad apunta a la búsqueda de alianzas con establecimientos extranjeros, especialmente argentinos que aporten la genética que por cuestiones económicas no se pueden adquirir en nuestro medio.

Comercialización

El otro aspecto relevante para el posicionamiento del sector lo constituye la comercialización de los productos que se logra por medio de la exposición al mundo a través del Hipódromo. El estímulo para los propietarios a disputar las carreras lo constituyen el nivel de premios y los precios de venta al exterior.

Respecto al nivel de premios el modelo racino ha contribuido a incrementar las bolsas generando expectativas de crecimiento en los próximos años. Como se estableció a lo largo del trabajo los premios son el motor de la cadena y tienen su impacto también a nivel de las haras, empujándolos hacia la búsqueda de una mejor genética que satisfaga las nuevas necesidades originadas en las

competencias que son observadas por operadores mundiales, los que han puesto sus ojos en nuestros productos.

Han aparecido nuevos operadores diferentes a los habituales. Son compradores dispuestos a pagar precios que llegan a ser impactantes en nuestros mercados. Sin embargo, el objetivo se ha centrado casi con exclusividad en un solo mercado: el de Emiratos Árabes. Se vuelve necesario a fin de dar mayor dinamismo e incrementar las cifras de nacimientos, buscar nuevos mercados.

Actualmente se cuenta con un solo hipódromo con carreras de calificación G1, como se señaló un hipódromo no puede sustentarse por si mismo. De ahí la relevancia que se otorgó al modelo racino, el cual desarrollado en USA, ha sido imitado por países como Argentina como estrategia fundamental para su sustentabilidad. Existe la posibilidad de llevar al Hipódromo de Las Piedras a ese nivel de competición. De hecho la Intendencia Municipal de Canelones esta manejando esa posibilidad¹⁶ utilizando el mencionado modelo. Tener dos hipódromos de ese nivel implicaría dinamizar la actividad, pero para esto, se volverá imperativo ampliar los mercados.

Conclusión

En definitiva, con el objetivo de lograr un posicionamiento que implique el desarrollo sostenible del sector generando más productos, es necesario desarrollar una marca de calidad, como se determinó en párrafos anteriores, y comercializarla, es decir, darla a conocer al mundo y a nuevos mercados. Obtener esa marca de calidad requiere una visión de conjunto por parte de todos los involucrados en la cadena en pos de dichos objetivos.

¹⁶ Diario El PAIS, nota publicada el 23 de marzo de 2009, página A9.

CAPÍTULO 11

Anexos

11.1) Ley de reglamentación del Jockey Club

Ley aprobada el 26 de junio de 1900.

Art. 1. Autorízase a la Institución denominada “Jockey Club” para expender boletos de apuestas sobre las carreras que se efectúen en el extranjero.

Art. 2. Adjudicase el veinte por ciento de las utilidades de ese expendio al Tesoro de Calidad.

Art. 3. Para el abono de esa cuota al “Jockey Club” colocará un timbre especial de 4 centésimos en cada boleto de dos pesos que se expendan.

Art. 4. El producto del beneficio que se acuerda al “Jockey Club” por esta ley, se invertirá exclusivamente en premios a los caballos ganadores en las carreras que se efectúen, so pena de caducidad de la concesión.

Art. 5. Bajo la misma pena del artículo anterior y dentro del término de nueve meses, el Jockey Club deberá hacer funcionar normalmente las carreras de caballo en el Hipódromo Nacional.

Art. 6. El Poder Ejecutivo reglamentará esta ley.

Art. 7. Comuníquese, etc.

11.2) Decreto formación del Stud Book Uruguayo 22/3/1890

“Atenta la necesidad de crear el Stud Book para dar unidad a los registros y autenticar las procedencias de las razas de caballos de carrera, como medio apropiado para fomentar una conveniente selección que pueda acreditarse fácilmente, el Presidente de la República decreta:

Art. 1° Cométese al Jockey Club la formación del Stud Book de la raza Pura Sangre de Carrera en la República, para la prescripciones de reglamentación

que oportunamente se promulgarán y que someterá previamente el Jockey Club a la consideración del Gobierno.

Art. 2) Los testimonios de inscripción y las certificaciones que con arreglo al registro expida el Jockey Club, servirán como instrumentos públicos en los actos que tengan relación con los hechos que en el Stud Book se constaten.

Art. 3) Queda facultado el Jockey Club para publicar periódicamente las inscripciones del Stud Book.

Art. 4) Las autoridades policiales prestarán su concurso al Jockey Club siempre que le fuera solicitado para cooperar a la realización del Stud Book.

Art. 5) Comuníquese, publíquese, etc.

Herrera y Obes y Juan A. Capurro

11.2.1) Decreto N° 69/998 de 11 de Marzo de 1998

VISTO: el decreto de 22 de marzo de 1890 por el que se cometió al Jockey Club de Montevideo la formación del Stud Book de la Raza Sangre Pura de Carrera (SPC) y el decreto de 8 de abril de 1907 que delega el control de dicho registro a una Comisión de Criadores de la Raza SPC;

RESULTANDO:

I) que pese a los decretos, el Jockey Club de Montevideo continuó con la administración del Stud Book, por estar la Comisión de Criadores designada por el Poder Ejecutivo, integrada por personas representativas del Jockey Club de Montevideo;

II) que la crisis económica e institucional por la cual atraviesa el Jockey Club de Montevideo, hace peligrar los Registros de la raza SPC en el Uruguay;

III) que esto significaría el fin de la cría del caballo sangre pura de carrera en nuestro país, que actualmente consta de más de 200 criadores, 3000 yeguas madres y una inscripción de 1000 productos como promedio anual. De perderse esto se cerraría además una fuente de divisas de exportación de una actividad que llegó en su momento a ser en importancia económica el 4to. rubro exportable del Uruguay;

IV) que es importante destacar que gracias al rico historial del Stud Book Uruguayo, este es miembro fundador de la Organización Sudamericana del SPC y es reconocido entre los primeros veinte en el mundo, por el International Stud Book Comitee (Entidad que agrupa a los Stud Book en el mundo);

CONSIDERANDO:

l) fundamental, preservar y mantener en funcionamiento este Registro, dado que internacionalmente, sólo con los requisitos y documentación otorgada por el Stud Book Uruguayo, los caballos SPC son admitidos en otros países;

ATENTO: a lo precedentemente expuesto;

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA
DECRETA:

Art. 1) La Asociación de Criadores del (SPC) llevará el Registro Geneológico de Identidad y Propiedad de los caballos sangre pura de carrera (Stud Book) de la República Oriental del Uruguay.

Art. 2) El Jockey Club de Montevideo entregará a la mencionada Asociación, todos los antecedentes, registros, archivos, información y documentación de los Stud Book mundiales, etc., a fin de que continúe la Asociación de Criadores con el Registro de los SPC.

Art. 3) Los testimonios de inscripción y las certificaciones que de acuerdo al Registro, expida el Stud Book Uruguayo, tendrán el efecto de documento público en los actos que tengan que ver con la actividad.

Art. 4) En un plazo de 180 días, la Asociación de Criadores comunicará al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, las modificaciones necesarias en el Reglamento del Stud Book Uruguayo, debido al cambio efectuado en la administración del mismo.

Art. 5) En la exportación de un (CPS), el Stud Book Uruguayo podrá expedir a solicitud del interesado, certificado que permita constatar el pedigree, edad, campaña de pistas y reseña (documento identificador).

Art. 6) Crease una Comisión integrada por igual número de miembros, por las Asociaciones de Criadores de Caballos de Sangre Pura de Carrera y la Asociación Uruguaya de Propietarios de Caballos de Carrera (entidades éstas rectoras de la Actividad Turfística en el Uruguay), que tendrá por cometido la supervisión y control del funcionamiento del Stud Book Uruguayo.

Art. 7) Este decreto regirá a partir de su publicación en el Diario Oficial.

Art. 8) Comuníquese, etc.

SANGUINETTI - SERGIO CHIESA

11.3) Estatuto O.S.A.F. – Transcripción de normas importantes

Artículo 1°.- Bajo la denominación de Organización Sudamericana de Fomento del Pura Sangre funcionará por tiempo indeterminado una entidad de carácter internacional, constituida en 1958, que se regirá por las disposiciones del presente Estatuto.

Artículo 2°.- La OSAF tendrá por objetivo:

- a) Propender al fomento y desarrollo del caballo pura sangre de carrera y sus actividades afines y conexas.
- b) Divulgar con la mayor amplitud mediante publicaciones técnicas, todo lo relacionado con el caballo pura sangre de carrera y especialmente del sudamericano.
- c) Fomentar el amplio intercambio informativo, especialmente en aspectos técnicos, sobre temas de interés para el turf y el élevage.
- d) Procurar, prestando adecuado asesoramiento a la uniformidad y coordinación de los sistemas estadísticos utilizados en la actualidad para facilitar su mejor análisis por las entidades representativas de los criadores, propietarios, Instituciones Hípicas y/o Stud Books de los países sudamericanos.
- e) Mantener constante intercambio informativo entre los Stud Books sudamericanos con el fin de uniformar y coordinar, en lo posible, sus Reglamentos y demás elementos técnicos.
- f) Efectuar las gestiones tendientes a obtener que las Instituciones Hípicas que administran, dirigen y/o explotan los hipódromos sudamericanos permitan, mediante una adecuada programación internacional, que los mejores ejemplares de cada país participen en dichas competencias.
- g) Gestionar la eliminación de impedimentos o dificultades aduaneras, cambiarias o fiscales entre los países sudamericanos, especialmente en lo referente al intercambio de reproductores, servicios de montas, y participación de animales en training en pruebas internacionales.
- h) Facilitar amplia información técnica, jurídica, impositiva, etc., en todos los aspectos que interesen a las entidades representativas de criadores,

propietario, Instituciones Hípicas o Stud Books de los países sudamericanos.

- i) Colaborar en la defensa de los intereses vinculados al fomento de los caballos de sangre pura de carrera y actividades afines o conexas, posibilitando una eficaz acción común.
- j) Propiciar la realización de Congresos, Conferencias, Mesas Redondas u otras Reuniones en las que se analicen, discutan y resuelvan temas de especial interés para los criadores, propietarios, Instituciones Hípicas y/o Stud Books sudamericanos.
- k) Obtener, en base a la más amplia reciprocidad, el libre acceso de los Miembros del Consejo Directivo y del Consejo Técnico Ejecutivo de la Organización Sudamericana, a los hipódromos, sedes de los Jockey Clubs o Instituciones Hípicas, Stud Books, sedes de las asociaciones representativas de Criadores o Propietarios y establecimientos de cría.

Artículo 3º.- Podrán ingresar como Miembros de la Organización Sudamericana:

- a) Los Jockey Clubs, Entidades o Instituciones Hípicas, que se destaquen por la jerarquía de sus hipódromos o su acción pro-mejoramiento del pura sangre de carrera.
- b) Las Asociaciones o Entidades representativas de Criadores del caballo de sangre pura de carrera en los países sudamericanos.
- c) Los Stud Books sudamericanos.
- d) Las entidades, Organismos, Instituciones y Asociaciones de Propietarios de los países sudamericanos que fomentan las actividades hípicas, la cría del caballo sangre pura de carrera y se caracterizan por su jerarquía.

Artículo 4º.- El ingreso de los Miembros de la Organización Sudamericana quedará librada a la decisión de su Consejo Directivo, previo informe y asesoramiento del Consejo Técnico Ejecutivo.

Artículo 5º.- Los Miembros de la Organización Sudamericana tendrán los siguientes derechos:

- a) Utilizar los servicios que se organicen en cumplimiento de los objetivos estatutarios.
- b) Integrar las Comisiones Locales.
- c) Ejercer cargos por intermedio de sus representantes en el Consejo Directivo y Consejo Técnico Ejecutivo de la Organización Sudamericana.
- d) Presentar o proponer proyectos, estudios técnicos, temarios, etc., vinculados con el turf, élevag y Stud Books, solicitando la convocatoria de Reuniones, Mesas Redondas y/o Asambleas para su consideración.
- e) Utilizar los medios de difusión de la Organización Sudamericana de acuerdo a las condiciones que a tal efecto se establezcan por el Consejo Directivo y Consejo Técnico Ejecutivo.

Artículo 6º.- Los Miembros de la Organización Sudamericana tendrán las siguientes obligaciones:

- a) Respetar y cumplir el Estatuto.
- b) Efectuar los aportes que se establezcan y requiera el cumplimiento de los objetivos de la Organización Sudamericana.
- c) Facilitar información técnica, estadística o de cualquier otra naturaleza que le sea requerida.

Artículo 7º.- La dirección de la **Organización Sudamericana de Fomento del Pura Sangre de Carrera** será ejercida por el Consejo Directivo, asistido y asesorado en sus funciones por el Consejo Técnico Ejecutivo.

Artículo 8º.- El Consejo Directivo estará integrado por hasta un total de 20 miembros. Serán integrantes del Consejo Directivo, los presidentes del Jockey Club de San Pablo, Jockey Club Brasileiro, Jockey Club de Montevideo, Club Hípico de Santiago, Sociedad Hipódromo de Chile, Valparaíso Sporting Club, Jockey Club del Perú, Instituto Nacional de Hipódromos de Venezuela, Hipódromo de Techo, Dirección Provincial de Hipódromos (Buenos Aires), Federación de Entidades Jockey Club de la República Argentina y de las Instituciones que en el futuro se incorporen

por decisión mayoritaria del mismo Consejo

Directivo o resolución de Asamblea Ordinaria o Extraordinaria. Las Instituciones que integran el Consejo Directivo tendrán derecho, además de la inclusión de su Presidente, a la designación de un representante para que actúe en su reemplazo cuando lo consideren pertinente.

Observación: Con motivo del artículo anterior, se incorporaron al Consejo Directivo, numerosos Jockey Clubs o Instituciones Hípicas, mientras otros han cesado en sus actividades anteriores. Sobre el particular, existen constancias en actas de Asambleas o Reuniones de la Organización Sudamericana.

Artículo 9º.- En la primera Reunión del Consejo Directivo después de la Asamblea General Ordinaria sus Miembros procederán a designar Presidente, Vice-presidente 1º y 2º. Los demás integrantes del Consejo actuarán como Vocales. Los Miembros del Consejo Directivo durarán en sus funciones, mientras mantengan vigencia sus mandatos en las Instituciones mencionadas en el artículo 8º o las que en el futuro se incorporen. El cese de sus mandatos será suficiente para que el Consejo Directivo proceda a su sustitución de acuerdo a la información que oficialmente la sea remitida por las Instituciones referidas.

Artículo 10º.- El Consejo Directivo se reunirá en las oportunidades que resuelva, y por lo menos una vez cada seis meses. Las reuniones se realizarán en el lugar que a tal efecto se determine en la convocatoria respectiva.

Artículo 11º.- Las resoluciones del Consejo directivo se adoptarán por mayoría de votos de Miembros presentes, teniendo doble voto, en caso de empate, el Presidente o quien lo reemplace. En las Reuniones del Consejo directivo podrán hablar con voz, pero sin voto, los representantes del Consejo Técnico Ejecutivo. En el Consejo Directivo, la representación de cada país sólo tendrá derecho a un voto. El mismo

resultará de los que emita la mayoría de Miembros representantes de cada país. De existir empate el voto quedará anulado.

Artículo 12º.- El Consejo Directivo estará en quórum con la presencia de la mitad más uno de sus miembros. De las resoluciones adoptadas se dejará constancia en Actas.

Artículo 13º.- Son facultades y atribuciones del Consejo Directivo:

- a) Adoptar todas las medidas o resoluciones conducentes al debido cumplimiento de los objetivos de la Organización.
- b) Resolver la convocatoria de las Asambleas y reuniones del Consejo, dictando las medidas que aseguren el eficaz cumplimiento de las medidas adoptadas.
- c) Considerar y aprobar el presupuesto de la Organización, como asimismo la Memoria y Balance que bienalmente se someterá a la consideración de la Asamblea Ordinaria.
- d) Aprobar el ingreso de Miembros a la Organización, previo informe y asesoramiento del Consejo Técnico Ejecutivo.
- e) Aprobar los aportes a que hace referencia el artículo 6º.
- f) Resolver la eliminación de Miembros de la Organización por incumplimiento del Estatuto o de las resoluciones de las Asambleas.
- g) Ejercer la representación de la Organización, la que podrá delegar en el Consejo Técnico Ejecutivo.
- h) Resolver los casos no previstos en el Estatuto, previo informe y asesoramiento del Consejo Técnico Ejecutivo, sin perjuicio de dar oportuna cuenta a la primera Asamblea que se realice.
- i) Aprobar el Calendario Hípico Internacional sudamericano, establecer las normas para la selección de ejemplares participantes, contribuir al éxito de las pruebas programadas.
- j) Organizar, cuando lo considere conveniente, conjuntamente con el Consejo Técnico Ejecutivo, Reuniones, Mesas Redondas o Conferencias coincidentes con las temporadas clásicas internacionales para tratar o resolver asuntos de interés para la Hípica sudamericana.
- k) La precedente enumeración no es limitativa, pudiendo extenderse las funciones del Consejo Directivo en todo lo que facilite el cumplimiento de

los objetivos estatutarios.

Artículo 14º.- El Consejo Técnico Ejecutivo estará integrado por un total de hasta 35 Miembros representantes de Instituciones hípicas, entidades representativas de criadores y propietarios, organismos vinculados a la actividad hípica, y Stud Books. Su designación será efectuada en Asamblea de la Organización Sudamericana y podrá involucrar las personas que por sus antecedentes y actuaciones en la misma, impliquen aporte constructivo para su evolución y realizaciones. En su primera Reunión después de la Asamblea que haya procedido a su designación, el Consejo Técnico Ejecutivo, designará por mayoría de votos su Mesa Ejecutiva estableciendo las funciones y los cargos de sus integrantes.

Artículo 15º.- Son facultades y funciones del Consejo Técnico Ejecutivo:

- a) Prestar asistencia al Consejo Directivo, Comisiones Locales, Miembros de la Organización Sudamericana y Asambleas.
- b) Mantener actualizado el registro de Miembros de la Organización.
- c) Llevar y conservar el Libro de Asambleas y Reuniones de la entidad.
- d) Conservar organizado su archivo, efectuando las designaciones de personal técnico y administrativo que considere necesaria, estableciendo sus funciones y remuneración.
- e) Mantener contacto con las Comisiones Locales promoviendo amplio intercambio informativo de todo lo vinculado al pura sangre de carrera.
- f) Adecuar la organización administrativa de la Organización Sudamericana para el debido cumplimiento de sus objetivos.
- g) Dirigir y ejercer las funciones administrativas y contables de la Organización Sudamericana en oficinas que constituirán el domicilio de la entidad.
- h) Suministrar información periódica al Consejo Directivo sobre los aspectos contables y financieros de la entidad, y preparar, dentro de los noventa días de la terminación de cada ejercicio bienal, la Memoria, Balance, Cuenta de Resultados y demás documentación, los que serán

sometidos a los efectos de su consideración al Consejo Directivo y Asamblea General Ordinaria.

- i) Incluir en las Memorias, una amplia reseña de la obra cumplida y en gestión.
- j) Organizar la publicidad que considere conveniente para el cumplimiento de los objetivos estatutarios y dirigir las publicaciones de la Organización Sudamericana.
- k) Ejercer la representación y funciones ejecutivas que le sean delegadas por el Consejo Directivo.
- l) Convocar las Asambleas y Reuniones de la entidad cuando se resuelva, efectuando las comunicaciones correspondientes e informando sobre los asuntos a considerar.
- m) Hacer efectivo el ingreso de los aportes o contribuciones a cargo de las Comisiones Locales o Miembros de la entidad y atender los pagos que requiera su administración.
- n) La presente enumeración no es limitativa, pudiendo extenderse las funciones del Consejo Técnico Ejecutivo a todo lo que facilite el cumplimiento de los objetivos estatutarios.
- ñ) Designar Comisiones o Sub-Comisiones integradas por sus propios Miembros, en número y con facultades, que determinará para el mejor cumplimiento de las funciones establecidas en los apartados precedentes.

Artículo 16º.- Los Miembros del Consejo Directivo y Consejo Técnico Ejecutivo actuarán ad-honorem, sin derecho a retribución alguna.

Artículo 17º, 18º, 19º y 20º.- Se refieren a las Comisiones Locales, en la actualidad inexistentes.

Artículo 21º.- Existirán dos clases de Asambleas de la Organización Sudamericana: Las Generales Ordinarias y las Extraordinarias.

Artículo 22º.- Las Asambleas Generales Ordinarias se celebrarán del 1º de Abril al 30 de Junio, cada dos años. Su convocatoria y Orden del Día

serán resueltas por el Consejo Directivo a propuesta del Consejo Técnico Ejecutivo y serán presididas por quien ejerza la Presidencia del primero o, en su defecto, por quien se encuentre en ejercicio del cargo. Las comunicaciones pertinentes se harán en forma fehaciente con la debida antelación.

Artículo 23º.- Son atribuciones de las Asambleas Generales Ordinarias:

- a) Considerar y aprobar la Memoria, Balance, Cuenta de resultados y demás documentación correspondiente al ejercicio.
- b) Efectuar designaciones para la integración del Consejo Directivo o Técnico Ejecutivo, en los casos estatutariamente determinados.
- c) Tratar cualquier otro asunto que figure incluido en el Orden del Día de la Convocatoria.

Artículo 24º.- Las Asambleas Extraordinarias serán convocadas por el Consejo Directivo a propuesta de sus Miembros, de las Comisiones Locales o del Consejo Técnico Ejecutivo. Las comunicaciones correspondientes, informando el Orden del Día a considerar, se efectuarán en la forma que corresponda.

Artículo 25º.- Las comunicaciones correspondientes a la convocatoria de las Asambleas Generales Ordinarias y Extraordinarias se efectuarán con una antelación de treinta días corridos a la fecha de su realización.

Artículo 26º.- En las Asambleas, los Miembros de la Organización Sudamericana, tendrán derecho a un voto. Los integrantes del Consejo Directivo o Técnico Ejecutivo deberán abstenerse cuando se consideren asuntos vinculados a su gestión. Todo caso de empate será resuelto por quien ejerza la presidencia.

Artículo 27º.- Las Asambleas sesionarán válidamente en la fecha, lugar y horas indicados en la convocatoria, estando reunidos la mitad más uno del total posible de Miembros de la Organización Sudamericana. Pasada una hora, las Asambleas sesionarán válidamente, sea cualquiera el

número de Miembros presentes que podrán hacerse representar, otorgando a tal efecto, la carta-poder debidamente autenticada.

Artículo 28°.- Las resoluciones de las Asambleas se adoptarán por mayoría de la mitad más uno de votos presentes. Para la reforma del Estatuto, remoción de Miembros del Consejo Directivo o Técnico Ejecutivo se requerirán las tres cuartas partes de la totalidad de votos posibles. En dichos casos, los Miembros con derecho a voto que se abstengan serán considerados como ausentes.

Artículo 29°.- De las resoluciones de las Asambleas , se dejará constancia en un Libro de Actas. Serán firmadas por los Asambleístas designados a tal efecto.

Artículo 30°.- De las resoluciones de las Asambleas, como asimismo de las que en general se adopten el Consejo Directivo y el Consejo Técnico Ejecutivo, se hará llegar copia a las Comisiones Locales y Miembros de la Organización.

Artículo 31°.- La disolución de la Organización Sudamericana sólo podrá ser resuelta en Asamblea Extraordinaria expresamente convocada a tal efecto y por tres cuartos de los votos posibles.

Artículo 32°.- Resuelta la disolución, la misma estará a cargo de una comisión integrada por cuatro Miembros de cada Consejo, la que deberá someter oportunamente a consideración de la Asamblea Extraordinaria, dentro de los seis meses siguientes a la fecha de su designación el estado de liquidación y propuesta de reintegro a los Miembros de la Organización en el caso de existir saldos favorables

CAPÍTULO 12

Bibliografía

- EL CABALLO DE PURA SANGRE, Autor: Guillermo Young, Año 1918, Imp. Latina.
- GENÉTICA EQUINA, Autor: J.F. Lasley, Año 1974, Editorial Hemisferio Sur.
- EL CABALLO DE CARRERA EN EL MUNDO, Autor: Eduardo Blousson, Año 1976, Imprenta Cursach.
- MAROÑAS – SÍMBOLO, TRADICIÓN Y BALUARTE DEL TURF URUGUAYO
Autor: Alberto Montaña, Año 2003, Ediciones de la Plaza.
- INVASOR
Autores: Sebastián Da Silva – Juan Andrés Ramírez
Año 2007, Editorial Sudamericana - 4ta. Edición.
- INSCRIPCIONES DE PRODUCTOS 2006
Stud Book, Edición: Diciembre 2007
- REGISTROS DE PRODUCTOS 2007
Stud Book, Edición: Diciembre 2008
- INVASOR – LA REVISTA DE TURF- Año 4 – Número 164, Enero 2009.
- SUPLEMENTO EL AGROPECUARIO, Edición N° 146 del 25 de abril de 2007.

- SITIOS WEB CONSULTADOS
 - www.maroñas.com.uy
 - www.hipodromopiedras.com.uy
 - www.studbook.com.uy
 - www.uruguayturflines.com.uy
 - www.osafweb.org
 - www.aladi.org
 - www.mgap.gub.uy
 - www.studbook.com.ar

- www.hipodromosanidro.com
- www.elpais.com.uy
- www.elobserva.com.uy

Las páginas fueron consultadas por última vez en el mes de febrero de 2009.