

Rodríguez Salto, Juan Manuel

*Cría y comercialización de caballos sangre pura
de carrera en Estados Unidos*

**Trabajo Final de Ingeniería en Producción Agropecuaria
Facultad de Ciencias Agrarias**

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Rodríguez Salto, J.M. 2011. Cría y comercialización de caballos sangre pura de carrera en Estados Unidos [en línea]. Trabajo Final. Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Católica Argentina. Disponible en: [http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/tesis/cria-comercializacion-caballos-sangre-pura .pdf](http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/tesis/cria-comercializacion-caballos-sangre-pura.pdf). [Fecha de Consulta:.....]

(Se recomienda indicar fecha de consulta al final de la cita. Ej: [Fecha de consulta: 19 de agosto de 2010]).



UCA

Facultad de Ciencias Agrarias

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

Facultad de Ciencias Agrarias

Ingeniería en Producción Agropecuaria

**CRÍA Y COMERCIALIZACIÓN DE CABALLOS SANGRE
PURA DE CARRERA EN ESTADOS UNIDOS**

**Trabajo final de graduación para optar por el título de:
Ingeniero en Producción Agropecuaria**

Autor: Rodríguez Salto, Juan Manuel

Profesor Tutor: Perrone, Gustavo

Fecha: Febrero 2011

I) RESUMEN

La industria del Pura Sangre de Carreras ha tenido gran relevancia a través de la historia en Estados Unidos con su introducción en el siglo XVII y aun sigue vigente siendo una actividad agropecuaria con gran influencia en la generación de puestos de trabajos tanto directa (capataces, peones, encargados, entrenadores, galopadores, jockeys, etc) como indirectamente (veterinarios, agrónomos, herreros, etc.) En Argentina, también es una importante fuente de ingresos y trabajo para la sociedad. Alcanza con decir que actualmente hay más de 7.000 nacimientos por año y que los productos vendidos en remates generan más de u\$s 36.000.000 para el sector. A esto habría que agregarle el dinero generado en concepto de transportes, avena, fardos, herrajes, veterinarias, etc sin contar la cantidad de puestos de trabajos generados por el sector: más de 730.000 personas están involucradas con la actividad hípica en general de la cual los Caballos Pura Sangre forman un porcentaje importante y se cree que cada caballo en competencia genera trabajo para 6 o 7 personas.

La cría y comercialización del Pura Sangre en el estado de Kentucky-USA, lugar donde fue desarrollada la pasantía, es una de las principales fuentes de ingresos y puestos de trabajo del Estado y es por ello que goza de completo apoyo gubernamental. Para dar dimensión al lector del poderío de esta industria alcanza con decir que el ultimo Kentucky Derby, la carrera más prestigiosa del mundo, generó ingresos por más de u\$s 100.000.000 a la economía americana en concepto de apuestas, televisación, turismo y demás.

Hoy en día Estados Unidos es el mayor productor de caballos de calidad a nivel mundial y es por esto que se ha formado toda una poderosa industria alrededor del caballo Pura Sangre en ese país. Es así como vemos que un potrillo se vende en remate público por US\$ 1.000.000 y que un padrillo tenga un derecho a servicio que supere los US\$ 100.000.

II) INDICE

• Carátula.....	Pág. 1
• Resumen.....	Pág. 2
• Índice.....	Pág. 3
• Introducción y Objetivos.....	Pág. 5
• Marco de Referencia.....	Pág. 8
• Metodología de Trabajo.....	Pág. 8
• Cronograma de tareas.....	Pág. 9
• Primera Parte: Cría y Reproducción.....	Pág. 10
○ Selección del Padrillo.....	Pág. 10
▪ Prepotencia.....	Pág. 10
▪ Estadística	Pág. 10
▪ Teorías de Cruzamientos.....	Pág. 11
▪ Tipo a Tipo.....	Pág. 11
▪ Guías Practicas de Cruzamiento.....	Pág. 12
▪ Formas de acceder a un padrillo.....	Pág. 12
➤ Manejo de Yeguas.....	Pág. 13
▪ Exámenes para determinar salud reproductiva.....	Pág. 14
▪ Sutura vulvar o “Caslicks”.....	Pág. 16
▪ Manejo del peso de la yegua.....	Pág. 16
▪ Manejo del fotoperiodo.....	Pág. 16
▪ El ciclo estral.....	Pág. 17
▪ Sincronización.....	Pág. 18
▪ Servicio a yeguas nuevas.....	Pág. 18
▪ Yeguas vacías.....	Pág. 19
▪ Celo del potro.....	Pág. 19
▪ Monitoreo de la yegua preñada.....	Pág. 20
▪ Mantenimiento de la preñez.....	Pág. 20
▪ Terapia de progesterona.....	Pág. 21
▪ Preparando la yegua para parir.....	Pág. 21
➤ Manejo de Potrillos.....	Pág. 22
▪ El parto normal.....	Pág. 23
▪ Problemas de parto.....	Pág. 24
▪ Placenta.....	Pág. 24
▪ Mamar.....	Pág. 25
▪ Enemas.....	Pág. 25
▪ Chequeos veterinarios y exámenes de sangre.....	Pág. 25
▪ Llevando el recién nacido.....	Pág. 25

▪	Diarreas.....	Pág. 26
▪	Alimentación.....	Pág. 26
▪	Cuidados del potrillo.....	Pág. 27
▪	Destete.....	Pág. 28
•	Segunda Parte: Comercialización y Ventas	Pág. 29
➤	Preparación para venta.....	Pág. 29
•	Preparando mentalmente el yearling.....	Pág. 29
•	Trabajo en el Round Pen.....	Pág. 30
•	Preparando yearlings para venta.....	Pág. 32
•	En las ventas.....	Pág. 35
•	Poniendo una reserva.....	Pág. 36
•	Ventas de dosañeros.....	Pág. 37
•	Ventas de servicios y Estaciones de Montas.....	Pág. 38
•	Resultados.....	Pág. 40
•	Conclusiones.....	Pág. 43
•	Anexos.....	Pág. 45
•	Bibliografía.....	Pág. 53

III) INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Los equinos han pasado de ser animales utilizados para el trabajo y la guerra a formar parte de competencias hípicas tales como las carreras de velocidad, el endurance, la equitación, prueba completa y demás. Algunas de estas pruebas están muy bien remuneradas y generan que alrededor de ellas se forje una industria especializada para lograr producir un atleta de elite capaz de competir al más alto nivel.

El Turf, termino como se conocen las carreras de caballos, ha ido mejorando a través del tiempo y las carreras más importantes han visto crecer sus bolsas de premios para los propietarios. Esta razón creó una necesidad de tratar de conseguir los mejores atletas llegando a pagar sumas muy elevadas por caballos de excelente conformación y origen.

Lo que empezó como un pasatiempo de la realeza se ha convertido en un negocio para muchos. La industria de las carreras es muy amplia y genera anualmente más de 10 billones de dólares americanos al año que se traduce en un impacto económico de más de 26 billones de dólares solo en Estados Unidos.

La cría en USA ha ido evolucionando año a año para hacerla más comercial y poder atraer inversores dentro de la actividad haciendo de la misma no solo un deporte para disfrutar sino una fuente alternativa de inversión. No es raro ver como profesionales de distintas áreas como médicos o abogados de estados alejados como Ohio e Illinois que no tienen experiencia en SPC tengan porcentajes en padrillos o yeguas madres para sacar un rédito de ellos como cualquier otra inversión.

Actualmente en Argentina se denomina a la raza como Sangre Pura de Carrera o por sus siglas SPC, pero también existen otras denominaciones como Pura Sangre Ingles o PSI.

Argentina es un importante productor de Caballos de Carreras a nivel mundial y no es ninguna rareza ver como logros de caballos argentinos se suceden en todas las partes del globo. En 2006, un caballo Argentino llamado INVASOR era consagrado como el “Mejor caballo del mundo” al ganar la Breeder’s Cup y la Dubai World Cup en la misma temporada y facturando para sus dueños más de 6 millones de dólares en premios. Igualmente vemos como nuestra industria debe incorporar reproductores de otros países para seguir mejorando el stock actual. En su gran mayoría, estos padrillos vienen de USA ya que el poderío genético y comercial existente allí se encuentra un escalón por arriba del resto.

A lo largo de un año de pasantía, el pasante estudiante ha podido ser parte del sistema completo de la CRIA Y COMERCIALIZACION DEL CABALLO PURA SANGRE EN ESTADOS UNIDOS.

La pasantía fue realizada en el Haras Taylor Made y no solo capacitó al estudiante en temas prácticos sino que con el apoyo de clases teóricas, visitas a otros establecimientos y evaluaciones periódicas lo fue formando como futuro profesional inculcando en el los conocimientos necesarios para involucrarse en este ámbito tan competitivo.

El OBJETIVO de esta tesis consiste en explicar cómo funciona el sistema americano de Cría y Comercialización de caballos haciendo hincapié en los

conocimientos adquiridos durante la pasantía. A lo largo de esta Tesis se tratará de describir brevemente el proceso completo que es llevado a cabo desde que las yeguas madres son servidas por los padrillos, hasta que el producto resultante es llevado hasta el ring de ventas y es vendido para luego iniciar su campaña en las pistas. A su vez, se tratará de comparar el sistema americano con el argentino y ver que prácticas y/o procesos podemos apropiarnos para mejorar el nuestro y su viabilidad.

Historia y origen de la raza

Los ancestros del SPC se remontan a tres sementales fundadores: Darley Arabian, Godolphin Arabian y Byerly Turk. Deben sus nombres a sus dueños –Thomas Darley, Lord Godolphin y el Capitán Robert Byerley- los cuales fueron importados a Inglaterra a finales del siglo XVII y comienzos del XVIII. Actualmente la línea del Darley Arabian a través del gran ECLIPSE es la responsable de más del 80% de la raza.

Empezaron a cruzar estos tres ejemplares con las yeguas nativas, que eran más fuertes pero más pesadas y menos precoces, consiguiendo caballos capaces de llevar cierto peso a gran velocidad sobre una distancia considerable. Desde entonces se convirtió en el nuevo ejemplar de las carreras. Así comenzó un proceso de cría y selección cruzando los mejores padrillos con las mejores yeguas basado en la excelencia establecida en las pistas.

El primer Stud Book (registro de toda la genealogía de la raza) fue publicado en 1791, por James Weatherby, que tras una amplia investigación consiguió catalogar a 387 yeguas, que descendían de los tres principales sementales. El Stud Book se sigue publicando en Inglaterra por "Weatherby e hijos", secretarios del "English Jockey Club"

Cuando "The Jockey Club" publicó su primer volumen constaban 3000 potros; en 1986 el número había aumentado a 51.000 cabezas. Para poder controlar todo, el Club de Jockey's tuvo que ayudarse de la tecnología informática, y ahora tienen uno de los sistemas más sofisticados del país, donde guardan más de 3.000.000 de fichas de caballos registrados, aparte de ofrecer los resultados diarios de todas las carreras que se celebran en el mundo.

El SPC no solo es utilizado para las carreras, sino que muchos jinetes lo usan para el Concurso de Prueba Completa, Salto, Cacería, y Polo. Aparte también se ha usado para crear nuevas razas y para cruzar con muchas otras.

Historia de la raza en Estados Unidos

Los colonos británicos trajeron consigo al SPC y las carreras de caballos al nuevo mundo asentándose en Long Island en el año 1665. Aunque el deporte se convirtió rápidamente en un popular pasatiempo, no fue hasta luego de la Guerra Civil cuando la organización de carreras de caballos se afianzó definitivamente (el Stud Book americano data del año 1868) Por las próximas décadas, con el rápido desarrollo de la revolución industrial, las apuestas en las carreras de caballos y por lo tanto, las carreras de caballos por sí mismas, se incrementaron explosivamente. Para 1890, funcionaban 314 hipódromos en todo el país.

La vorágine que rodeaba al deporte por ese entonces con ninguna autoridad como organismo de control llevó a que muchos hipódromos fuesen manejados por personas corruptas. En 1894 los dueños de hipódromos y establos más importantes del país se reunieron en Nueva York para formar el American Jockey Club, modelado bajo la versión inglesa, que pronto reguló la actividad con mano de hierro y bajo la criminalidad de la actividad.

Sin embargo, a principios de 1900, las carreras de caballos estuvieron por desaparecer debido a la convicción generalizada de que las apuestas no eran buenas y que llevó a casi todos los estados a prohibir las apuestas en las competencias. Para 1908 el número de hipódromos funcionando había caído a solo 25. Ese mismo año ocurrió algo muy significativo: se aprobó el juego para el Kentucky Derby, la carrera más importante del país, sirviendo de fundamento para que el juego se expanda hacia el resto del deporte. Muchos nuevos hipódromos abrieron ya que los gobiernos estatales acordaron permitir el juego en las carreras a cambio de un porcentaje de las ganancias. Para fines de la Primera Guerra Mundial la industria florecía nuevamente con el surgimiento de caballos iconos como MAN O'WAR que traían nuevos espectadores a las carreras. Esta prosperidad duró hasta la Segunda Guerra Mundial y comenzó a declinar en las décadas de 1950 y 1960 para repuntar en la de 1970 debido a la inmensa popularidad que le dieron al deporte caballos como SECRETARIAT, SEATTLE SLEW Y AFFIRMED, todos ellos ganadores de la Triple Corona (Kentucky Derby-Preakness Stakes y Belmont Stakes) durante esa década.

En las décadas del 80 y 90 el deporte disfrutó su apogeo con el implemento de nuevas carreras como la serie de carreras de campeones o BREEDER'S CUP celebrada anualmente y que atrae a caballos del mundo entero en 2 días de competencias que consagran a los mejores caballos en cada categoría.

Actualmente y debido a la crisis internacional, la industria del SPC se ha visto intensamente afectada bajando significativamente los precios de los productos ofrecidos en remates, los servicios de los padrillos y las bolsas de premios de las carreras.

Características de la Raza

La apariencia de los SPC evidencia sus antepasados Árabes. Tienen un cuerpo adaptado para poder correr bastante distancia a gran velocidad con una cabeza fina con ojos que demuestran su inteligencia, bien separados a ambos lados. El cuello es más largo y delgado que el de otras razas y suelen tener una cruz también más elevada. Tienen espaldas profundas, muy bien musculadas y muy inclinadas. Normalmente tienen una alzada algo mayor de 1.60cm.

Sus largas y musculadas patas le permiten tener un amplio movimiento. Los únicos tres pelajes aceptados son el zaino, el alazán y el tordillo. Es muy común que tengan alguna marca blanca en la cara (estrella, lista, lucero, etc.), aparte de que la mayoría también suelen ser calzados.

La estructura del SPC hace que sea un atleta ideal, capaz de recorrer 6 metros en un tranco, y alcanzando velocidades de hasta 70 km por hora. Sus patas posteriores actúan como fuelles, lo cual les impulsa con gran fuerza hacia delante mientras que las patas delanteras "tiran" de ellas. La cabeza y el largo cuello del SPC ayudan a que su movimiento sea suave y rítmico. El cuello se mueve en

sincronía con las patas delanteras, extendiendo el "arco de vuelo" (cuando el caballo no tiene ninguna pata en el suelo).

Asimismo, los SPC están equipados con los pies más atléticos del mundo: cascos. La estructura única de los cascos proporciona la amortiguación suficiente para soportar más de 100 veces la fuerza de gravedad en cada casco cuando un caballo está corriendo a máxima velocidad.

MARCO DE REFERENCIA

La pasantía fue desarrollada en TAYLOR MADE FARM AND SALES AGENCY. Es una empresa que fue fundada por un joven con un sueño. Con trabajo duro, dedicación y compromiso con la excelencia, este joven transformo este pequeño haras en una importante corporación de renombre mundial. Duncan Taylor fundó Taylor Made cuando tenía 19 años. Construyó el negocio con su pasión por los caballos y la ayuda de sus tres hermanos: Tom, Frank y Mark. Los hermanos Taylor están comprometidos en ayudar a alcanzar sus objetivos a las personas con inversiones en el mundo del Pura Sangre de Carrera.

Duncan Taylor asegura que el lema de la compañía *“Donde el éxito de nuestros clientes es nuestro principal objetivo”* es una parte integral de la ética y personalidad de todo el equipo de trabajo de la empresa. También anima a los miembros del equipo a vivir bajo los valores de Taylor Made que son:

- Honestidad
- Exceder las expectativas de los clientes
- Seguir objetivos
- Trabajo en equipo

Hoy en día Taylor Made Sales Agency es una empresa de renombre mundial que lleva más de 30 años en el mercado y que ha vendido caballos de carrera por más de US\$ 1.600.000.000 (1.6 Billones de Dólares)

IV) METODOLOGÍA DE TRABAJO

Ayudado por la experiencia adquirida durante la pasantía, el uso de bibliografía adecuada y la ayuda de sus tutores a cargo, el pasante intentará describir y analizar cada una de las tareas que conforman el sistema de Cría y Comercialización y que él mismo ha realizado durante su estadía en la empresa. Asimismo se va a comparar el sistema americano con el argentino y sacar conclusiones sobre prácticas que pueden ser aprovechadas por nosotros en la mejora de nuestra cría.

El pasante ha trabajado en las diferentes áreas de producción que existen en el Haras Taylor Made y también estuvo abocado a la venta y comercialización de los caballos durante las grandes ventas de Keeneland y Fasig-Titpon

Esta pasantía fue del tipo Teórica/Práctica ya que el pasante no solo realizó las tareas por sí mismo, sino que además debió asistir a clases teóricas todas las semanas, preparar trabajos y ser evaluado por sus superiores mensualmente.

En cada sector en los que estuvo desarrollándose, tuvo superiores que lo fueron instruyendo en buenas prácticas y le inculcaron los conocimientos necesarios para realizar el trabajo con aptitud.

Taylor Made no es diferente al resto de las compañías que existen en USA y tienen un método para todas las tareas que se realizan en el haras. El método que enseña y adopta la empresa es el de Joe Taylor, padre del fundador de la empresa y manager de Gainesway en la década del '70 cuando era la mayor estación de montas del mundo. Es por esta razón que esta tesis está basada en el libro de Joe Taylor donde no solo explica cómo se crían y venden los caballos de carreras sino todo el método utilizado en Taylor Made.

Cronograma de Tareas

Lo que sigue a continuación es una breve reseña del cronograma real hecho por el estudiante durante su pasantía-internship en Estados Unidos.

Del 15/06/08 al 01/01/09 **Comercialización y Ventas:** En esta etapa el pasante estuvo aprendiendo las técnicas necesarias para la correcta preparación de Yearlings (productos de año) para las grandes ventas así como la comercialización de los mismos. Conocimientos de conformación, aplomos, herrajes, cuidado veterinario, programas de ejercicio y alimentación, técnicas para mostrar caballos a clientes potenciales, entendimiento del mercado y manejo de clientes fueron inculcados en esta etapa.

Del 01/01/09 al 15/06/09 **Cría y Reproducción:** En esta etapa el pasante estuvo aprendiendo sobre el ciclo estral de las yeguas, retajeos y signos de celo, procedimientos en el galpón de servicios, identificación de las diferentes etapas de la preñez, atención de partos, cuidados del potrillo neonato, técnicas de destete y manejo de los productos destetados, cuidado veterinario en yeguas y destetes, ecografías, ultrasonidos y palpaciones, etc.

Para que el lector no se encuentre perdido y la lectura sea ágil y didáctica para todos he decidido explicar los procesos de acuerdo a como se dan en la realidad y no de acuerdo al cronograma en el cual fortuitamente yo los desarrollé. El proceso natural de la cría del caballo Pura Sangre comienza por la elección de los padrillos para las yeguas y su reproducción, continuando con la cría para su posterior comercialización y venta. Por esta razón en la primera parte comenzaré hablando de la Cría y Reproducción.

PRIMERA PARTE: CRÍA Y REPRODUCCIÓN

SELECCIÓN DEL PADRILLO

Aunque el padrillo aporte el 50% del pool genético de cualquier producto, es justo decir que son ellos y no las yeguas los que han causado mayor impacto y han moldeado la raza. Una yegua tiene influencia en el resultado de su producción particular que, como mucho, será de 10-12 potrillos. Un padrillo, por el contrario, puede producir cientos de potrillos y su influencia se verá reflejada por una mayor producción de progenie (para bien o para mal). Tendrá la oportunidad de pasar a futuras generaciones su velocidad, resistencia y corazón como así también, una chance de infectarlos con taras de conformación.

Sabemos que la velocidad es hereditaria. Lo que no sabemos es exactamente como ocurre. Pero, clasificando lo que si sabemos de lo que no sabemos, podemos decir que:

1. No puedes saber con solo mirar un caballo si este será o no un buen padrillo. Y si es un buen padrillo, no importa como sea físicamente.
2. Lo único que importa en un padrillo (o lo que más importa) es lo que es capaz de producir en su progenie. El caballo que cruza la línea de meta primero es el mejor caballo. Punto.

Prepotencia

La prepotencia es definida como “la mayor capacidad que tiene uno de los padres en transmitir ciertas características a su progenie, buenas y malas”. Una explicación menos formal sería “todos los hijos de Storm Cat tienen malas rodillas”. A un padrillo que puede producir un alto porcentaje de productos iguales o mejores que él se le dice prepotente.

Estadísticas

El común denominador para rankear a los Pura Sangre es ordenándolos por sumas ganadas o por ganadores clásicos producidos. El de sumas ganadas, muchas veces es arbitrario y puede llevar a malinterpretaciones. Por ejemplo, cuando un padrillo tiene muchos hijos de baja calidad y uno que sobresale notablemente sobre el resto lleva la suma ganada por los hijos de este padrillo a niveles insospechados. De la misma forma, un dólar o un peso no siempre es un dólar en cuanto a sumas ganadas. Por ejemplo: las sumas ganadas en compañía de caballos de excelente nivel no se puede comparar con las ganadas en algunos hipódromos del interior del país donde la competencia es sensiblemente menor.

Ganadores clásicos también es una frase para malinterpretaciones. No todos los clásicos son creados de la misma forma. Los hay prestigiosos clásicos de Grupo, clásicos Non-Grade, y clásicos restrictivos. En Argentina solo tenemos de los dos primeros pero en mi opinión, es solo cuestión de tiempo para que lleguen los restrictivos.

Una carrera clásica es aquella donde corren caballos que han demostrado tener una buena capacidad corredora ganando algunas carreras previamente. Un clásico restrictivo es una carrera clásica en la que solo pueden competir caballos que

cumplan con ciertas condiciones como por ejemplo: haber nacido en una provincia determinada o ser hijos de padrillos que se encuentren ranqueados después del puesto 50 en la Estadística Nacional de Padrillos. Las únicas restricciones aceptadas mundialmente son las carreras que se clasifican solamente para hembras o solo para machos, las carreras de dosañeros, tresañeros, etc.

Teorías de cruzamientos

Hay muchas teorías de cruzamientos en cuanto al Pura Sangre respecta y para no hacer muy extenso este trabajo solo se las nombrará brevemente a las más importantes.

Las dos más populares son las teorías del Nick y el Dosage. “Nicking” es la idea de que ciertos padrillos serán exitosos cuando sean cruzados a yeguas de determinadas familias. Por ejemplo: cruzar hijas de Unbridled’s Song con hijas de Storm Cat.

“Dosage” es un tanto más complicado, e involucra ciertos padrillos destacados o “Jefes de Raza” y dando valores numéricos a los mismos. Una persona catalogó los que él pensaba eran los mejores padrillos de la historia y los dividió según se capacidad en padrillos para la corta distancia o Sprinters y padrillos para mayor distancia o Stayers. Los criadores planean sus cruzamientos tratando de encontrar ciertos valores resultantes de estos en un pedigree.

Otras teorías a considerar:

1. Inbreeding (endocría o consanguinidad): Para decirlo simple, es el cruzamiento entre parientes. Es decir, cruzar caballos que en algún punto tienen uno o varios antepasados en común. Por convención, en el Pura Sangre se llama Inbreeding cuando el pariente en común no excede la cuarta generación del pedigree (tatarabuelos). Si cruzamos a un antepasado en común que ha sido exitoso, aumentamos las posibilidades de que sus características, buenas y malas, se vean reflejadas en el producto resultante.
2. Linebreeding: Por convención es el inbreeding más allá de la 4ta generación. Es recomendable que los caballos elegidos para hacer linebreeding sean individuos superiores con elevada sanidad y un temperamento que les permita ser entrenados.

Mientras que ningún sistema puede garantizar el éxito, el criador que se haya interiorizado más en este tema tendrá un menor margen de error en sus cruza.

Tipo a tipo

Según Joe Taylor, esta es la mejor forma de criar un buen caballo de carreras. Tipo a tipo es cruzar animales con similares tipos físicos, habilidades y calidad en vez de cruzar tipos contrastantes. Considera diversos aspectos como:

1. Tamaño, altura y substancia: La substancia es la circunferencia de la caña y la profundidad de tórax. Lo normal es lo mediano y un padrillo con medidas comunes o mediano será compatible con un mayor número de yeguas.

2. Distancia en la que se destacó: Lo que más se busca son caballos que hayan sido exitosos sobre la milla (1600m). No contrastar padrillos de 2400m con yeguas de 1000m. Si uno quiere aumentar la stamina en la progenie de su yegua de 1000m es recomendable cruzarla con padrillos de 1400m y así ir aumentando progresivamente generación tras generación. La Stamina es la capacidad que tienen los caballos de poder soportar correr largas distancias sin fatigarse. La Stamina contrasta con la velocidad y no se puede tener ambas sino un porcentaje de ellas.
3. Calidad: corresponde al valor del caballo objetivamente. ¿Cómo se comportó el caballo en las pistas y en qué nivel? A una yegua que no ha podido salir de perdedora no se le debería dar un padrillo líder de la estadística.
4. Excepciones: caballos con las mismas taras de conformación no deberían cruzarse entre sí.

Guías prácticas de cruzamientos

1. No cruzar su yegua a un padrillo mejor del que se merece porque estará desperdiciando su dinero. En USA recomiendan como guía que el valor del servicio del padrillo equivalga a 25-30% del valor de la yegua. En Argentina debido a la importación y shuttle (doble temporada) de padrillos este porcentaje no se respeta y vemos como yeguas que valen US\$ 5.000 en el mercado reciben un servicio de US\$ 4.000-6.000.
2. No cruzar su yegua a un padrillo menor del que se merece debido a que usted ha subestimado su valor. Es por esta razón que la valuación objetiva es tan importante.
3. Prestar atención a las tendencias y modas del mercado de productos y calcular el valor potencial del producto de este cruzamiento. Los productos hijos de padrillos nuevos son sensación en USA y no así en Argentina donde se valoran más los hijos de padrillos probados.
4. No todos los padrillos prestan servicio por su valor verdadero. Muchos de ellos cuestan más de lo que valen y algunos al revés. Busque consejo en expertos para hacer buenos juicios de valor y no pagar de más.

Formas de acceder a un padrillo

1. Tener su propio padrillo: El costo de mantener un padrillo propio no es alto como si lo es el precio del mismo. Generalmente los mejores prospectos de padrillos son extremadamente caros lo que los hace imposible para los criadores pequeños. Incluye una alta cuota de riesgo por si no tenemos suerte con él. También hay que decir que si llegamos a tener un buen padrillo, los réditos económicos pueden ser muy significativos.
2. Comprar acciones: Algunos padrillos se sindicán y se venden porcentajes permitiendo tener acceso a grandes padrillos sin gastar una fortuna. Es así como se puede obtener un porcentaje de un padrillo líder que nos dará la posibilidad de servir un número de yeguas determinado.

3. Comprar el servicio: Esto es simplemente pagar por el derecho a que un determinado padrillo cubra su yegua. Para ser orientativo, este valor en USA va desde US\$ 1.500 a US\$ 300.000 y en Argentina va desde cero a US\$ 25.000.
4. Convenios: Es un arreglo que se puede hacer con el dueño del padrillo donde una parte pone el servicio y la otra la yegua y la crianza y se arregla un porcentaje para cada parte del producto resultante. Los arreglos más comunes son 70%-30% donde la mayor parte se la lleva el dueño de la yegua que acarrea con mayores costos debido a que debe criar el producto.

MANEJO DE YEGUAS

Los caballos Pura Sangre son unos de los animales más difíciles de manejar en materia de reproducción. El mayor desafío para un criador es tener todas sus yeguas preñadas y que produzcan un potrillo vivo todos los años.

Debido a la alta homocigosis que tiene la raza, la tasa promedio de yeguas que producen un potrillo al año apenas supera el 60% en USA. Una yegua bien manejada ve sus chances incrementadas de manera notable y no es raro poder ver haras con índices de preñez cercanos al 90% e índices de nacimientos de 80% o más.

El Stud Book, que es la autoridad que lleva el registro de todos los caballos de la raza, establece para el hemisferio norte el 1° de Enero como el cumpleaños de todos los caballos. Esto significa que para el Stud Book, sin importar el día o el mes, todos los caballos nacidos el mismo año cumplen años el mismo día. Esta estandarización se realiza a fines prácticos para organizar las carreras en las que competirán estos productos.

Las carreras son categorizadas por sexo y condición pero mayormente por edad. Es así como encontramos carreras “3 años perdedores”, “4 años ganadores de 1 y 2 carreras”, etc. Esta categorización lleva a que caballos del mismo sexo y condición compitan entre ellos si nacieron el mismo año sin importar si lo hicieron en Enero o Junio para el hemisferio norte o en Julio o Diciembre para el caso de Argentina y todo el hemisferio sur.

Si tomamos en cuenta que la vida deportiva de un caballo de carreras comienza a los 2 años de edad y dura aproximadamente hasta los 5-6 años (muchos se retiran a los 4) podemos notar que 3-4 meses de diferencia de edad nos pueden dar una ventaja más que importante al momento de competir. Es por esta razón que si dijimos que el mayor objetivo de un criador es tener su yegua preñada, con seguridad podríamos decir que tenerla preñada lo más temprano posible en la temporada de servicios sería la segunda prioridad.

Debido a que la gestación de la raza es aproximadamente 11 meses y 10 días (+- 10 días), la temporada de servicios comienza en USA el 15 de Febrero. Esto es para que no haya ningún producto que nazca antes del 1° de Enero si las condiciones de gestación son normales. En Argentina la temporada de servicios empieza el 15 de Agosto teniendo los primeros nacimientos a principios de Julio.

Volviendo a USA, para tener un potrillo que nazca temprano, tenemos que servir nuestra yegua a mediados de Febrero pero esto se contrapone con la naturaleza ya

que el periodo de mayor fertilidad de la yegua se alcanza entre Abril y Junio cuando la primavera llega con temperaturas agradables y pastos en abundancia en contraste con los helados días del invierno que se viven en Febrero. En Kentucky, lugar donde se desarrolló la pasantía, no es raro tener días con -10°C , nieve y tormentas de hielo. En invierno las pasturas no son las mejores y los caballos “a campo” pierden peso y condición física. A este problema se le suma uno mayor que es la escasa duración de los días. Recordemos que las yeguas son del tipo poliéstricas estacionales de fotoperiodo positivo. Esto quiere decir que solo se mantienen sexualmente activas en un periodo del año que comienza cuando los días se van alargando. A lo que se quiere llegar es que los caballos no se aparean naturalmente en invierno sino que lo hacen en primavera-verano.

Para tener una yegua preñada a principios de temporada tenemos que “engañar” los sistemas de la yegua y hacerles creer que estamos en primavera. Para lograr esto debemos:

1. Determinar que la yegua pueda quedar preñada y eliminar cualquier infección u otros problemas que pudiese tener en su sistema reproductivo.
2. En el otoño, bajar la ración que se les da a las yeguas para que estas pierdan peso controladamente hasta que se acerque la temporada de servicios y empezar a aumentar la ración para que gane peso controladamente. A esto se le llama “Flushing Nutricional”.
3. Hacer los días más largos en forma artificial: esto se logra poniendo las yeguas dentro de boxes con luz artificial que alargue los días de invierno en aproximadamente 4-6hs.
4. Servir la yegua en el preciso momento en el que se encuentra en celo justo antes de que ovule. El objetivo es servirla solo una vez, lo más temprano posible y preñarla.

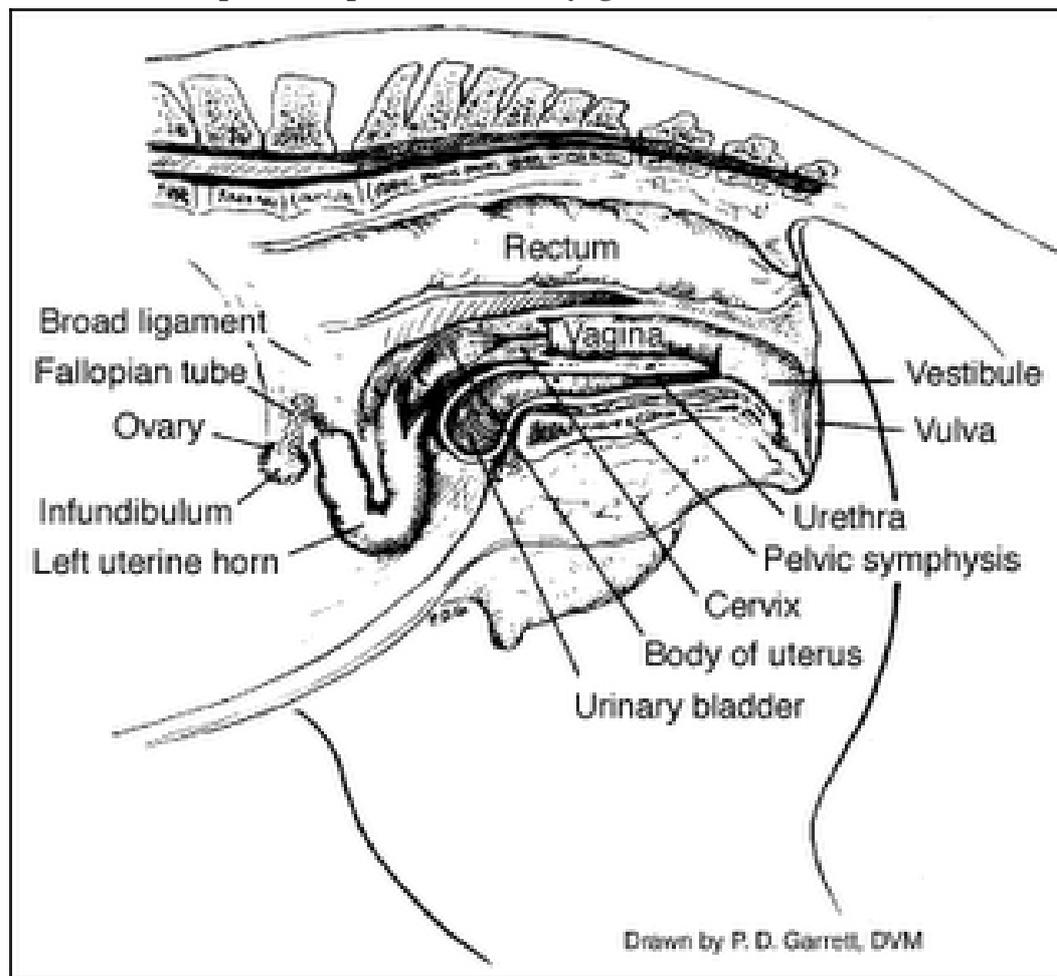
Exámenes para diagnosticar salud reproductiva

Salud reproductiva significa que la yegua no tiene ninguna infección uterina, que sus órganos reproductivos se encuentran normalmente desarrollados y que su cérvix y vagina no presentan ninguna lesión o malformación.

Existen 5 técnicas de diagnóstico:

1. Palpación rectal: Determina si los órganos reproductivos son normales, saludables y sin lesiones ni malformaciones. Se lo puede utilizar antes del servicio para predecir aproximadamente el momento de ovulación y luego del servicio para confirmar que ya ha ovulado. El veterinario inspecciona el útero por tamaño y tono y chequea los ovarios para determinar la presencia y etapa de los folículos, etc. Un veterinario experimentado puede decir en qué etapa del ciclo estral se encuentra la yegua. Es un sistema relativamente no-invasivo ya que nunca se entra en la vagina reduciendo las chances de infección y contaminación.
2. Cultivos: Una causa muy común de infertilidad en las yeguas es la presencia de una infección uterina. A las yeguas con este tipo de patología se les llama “sucias”. Los cultivos sirven no solo para diagnosticar la presencia de infecciones sino para identificar el patógeno causante y así poder recomendar un tratamiento para combatirlo.

Anatomía del aparato reproductor de la yegua



Fuente: <http://didacticaecuestre.blogspot.com/>

Es recomendable realizar cultivos a yeguas nuevas y vacías de años anteriores con anticipación a la temporada de servicios debido a que los tratamientos llevan tiempo y si debemos realizarlos es mejor saberlo con antelación.

3. **Examen visual:** Es la inspección visual de la vagina con un “speculum” que es un tubo cilíndrico que se introduce en la vagina y el veterinario ve por medio de él hasta el cérvix. Sirve para ver el normal desarrollo de órganos reproductivos y la apariencia de los tejidos. Se utiliza comúnmente a los 8-9 días de paridas las yeguas para diagnosticar cualquier daño sufrido en la pared uterina con el parto.
4. **Ecografías:** Hoy en día es la técnica más utilizada en los haras más grandes por su gran precisión. Puede ver problemas que otros métodos pasan por alto. Puede encontrar pus o fluidos y mostrarlos en una pantalla diciéndole al veterinario que la yegua se encuentra infectada y necesita ser tratada. Cualquier anomalía ovárica y quistes son revelados en la pantalla del ecógrafo así como la presencia de una preñez con mellizos. Es una herramienta muy útil para predecir con gran exactitud la fecha de

ovulación y así planear mejor la fecha de servicio aumentando dramáticamente la tasa de concepción. Hoy en día en USA se utiliza en un gran porcentaje de las yeguas, tengan problemas o no. En Argentina también se usa mucho y no es raro ver veterinarios que recorren varios haras con su ecógrafo ofreciendo solo este servicio.

5. Biopsia uterina: Es una técnica no tan común como las anteriores y es usualmente utilizada en yeguas con problemas crónicos. Consiste en retirar una pequeña porción del útero para examinarla buscando infecciones, endometritis, cicatrices, etc.

Sutura vulvar o “Caslicks” para incrementar fertilidad

El procedimiento de suturar los labios de la vulva u “operación de Caslicks” es un método simple pero de gran efectividad que puede ser hecho para aumentar la salud reproductiva de las yeguas. Consiste en suturar la vulva dejando solo un pequeño orificio para permitir la salida de orina. Este método impide que aire, desechos y materia fecal entren a la vagina y causen irritación e infección. Aproximadamente 1 mes antes de la fecha programada de parición, la sutura es abierta previniendo problemas si llegamos a tener un parto anticipado. Ésta operación era utilizada solo en yeguas con deformidades anatómicas pero hoy en día en USA es una práctica estandarizada para todo el yeguarizo en gestación. Hay que decir que si decidimos utilizar esta técnica, deberemos repetirla todos los años.

Cualquier tratamiento que hagamos a una yegua problemática será más exitoso si realizamos un Caslicks ya que impedirá que entre una mayor concentración de microorganismos patógenos a la vagina.

Manejo del peso de la yegua

La manipulación del peso en USA comienza en Octubre (otoño hemisferio norte). Ésta época coincide con el destete bajando notablemente los requerimientos de las yeguas. Por esta razón, debe recortarse la ración de grano. En algunos haras de USA se recomienda mantener esta restricción hasta la parición pero hay varias personas que no recomiendan recortar tanto la ración debido a que es en el último tercio de la gestación cuando el feto aumenta su peso considerablemente. Hoy en día hay varios nutricionistas que recomiendan suplementar al potrillo incluso antes de que nazca, desde el último tercio de gestación.

Con este método se persiguen 2 objetivos: el primero es que las yeguas bajen su peso al parir para eliminar la grasa que puede obstruir el canal de parto (muy importante en yeguas primerizas). El segundo es prepararlas para un aumento gradual de la ración y así producir un “flushing nutricional” que aumente la tasa de celo.

Manejo del fotoperiodo

Como dijimos anteriormente, las yeguas son poliéstricas estacionales. Esto quiere decir que tienen varios ciclos estrales durante una estación determinada del año. Esta estación es la de primavera-verano ya que responden al aumento de horas luz

o fotoperiodo. La glándula pineal es la encargada de detectar este aumento de horas luz y da la orden al hipotálamo para que desencadene el celo.

Este método consiste simplemente en poner a la yegua en un box con luz artificial durante los meses de días más cortos previos a la temporada de servicio. Se utilizan lámparas de 150 watts alargando los días a 16hs de luz, todos los días.

Con esto lograremos correr la temporada natural unos meses que nos permitirá servir yeguas en Febrero en USA y en Agosto en Argentina.

Es un método simple pero muy eficaz que nos hará lograr preñeces tempranas agregando valor a los futuros productos.

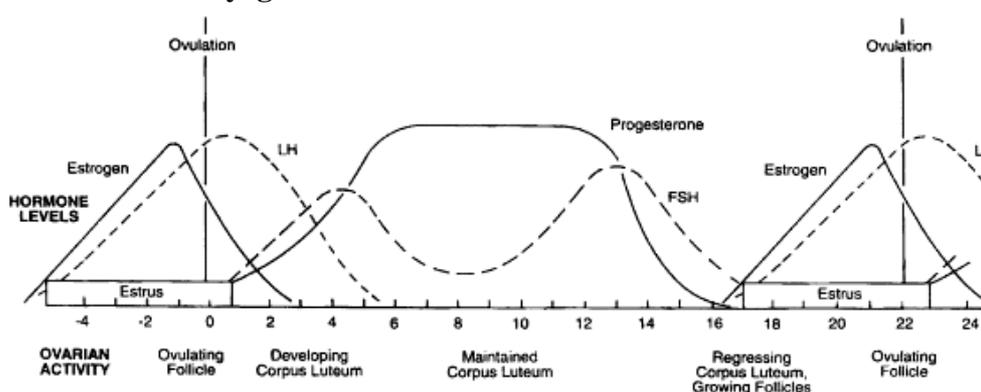
El ciclo estral

No es la intención de este trabajo ahondar en este tema que puede dar lugar a un desarrollo importante o una tesis en sí misma. Lo siguiente es una simplificación del ciclo estral de la yegua para entender cuando “ella” esta lista para ser servida.

Las yeguas son poliéstricas estacionales, lo que significa que tienen varios ciclos estrales durante la temporada. Estos ciclos o periodos ocurren en intervalos de aproximadamente 21 días. Las yeguas también son fotoperiodo positivas, por lo que solo ciclaran cuando los días sean lo suficientemente largos (primavera-verano). De aquí la importancia de un buen programa de luz artificial.

En cada periodo, la yegua se prepara para una ovulación y posible fecundación. Una hormona llamada FSH u Hormona Folículo Estimulante, causa que el folículo madure en el ovario al mismo tiempo que el resto del sistema reproductivo lo hace debido a otra hormona llamada Estrógeno. Estos cambios físicos pueden ser fácilmente reconocidos durante una palpación.

Ciclo Estral de la yegua



Fuente: <http://www.mofoxtrot.com/mare-reproduction.htm>

A medida que la yegua se acerca a estar en celo, su comportamiento con el macho comienza a cambiar. Este comportamiento es puesto en evidencia poniendo la yegua en presencia de un retajo. Un retajo es un caballo castrado o un pony que por razones obvias se ve impedido de concretar una fecundación con nuestra yegua pero que aun así, refleja en ella un comportamiento de aceptación al macho.

Este método de “retajeo” es muy antiguo pero altamente efectivo por lo que se llevan registros de conducta de cada yegua ante el retajo.

El celo o estro, que es el periodo donde la yegua acepta al macho varía entre cada yegua pero puede decirse que dura entre 5 y 7 días. Cuando la yegua adopta postura perineal, orinándose y contrayendo la vulva (este comportamiento se le llama “espejeo”) podemos decir que esta lista para ser servida. Hacia el final de estos 5 días, el folículo ya maduro libera el ovulo. Si el esperma del padrillo está presente y el huevo es fertilizado habrá fecundación.

Vuelvo a repetir que lo anterior es vastamente simplificado y que los mecanismos de reproducción son mucho más complejos pero exceden la finalidad de este trabajo.

Hay que tener en cuenta las siguientes cosas de importancia:

1. Las yeguas son delicadas y altamente impredecibles; el periodo de 21 días es solo un promedio y los ciclos estrales pueden o no ser regulares.
2. Con la presencia de veterinarios capacitados y el equipo adecuado, las chances de sincronizar mejor los celos se ven aumentadas drásticamente.

Sincronización

Es la manipulación del ciclo estral con la utilización de hormonas para causar que la yegua entre en celo en específicos y escalonados intervalos de tiempo durante la temporada. Esto causa que la yegua sea más predecible.

La sincronización es muy útil ya que por ejemplo si todas las yeguas estarían listas para servir en la misma época, solo una fracción de ellas podría ser servida, mientras que el remanente tendría que esperar a los próximos ciclos debido a que los padrillos no darían a basto.

El servicio debería ser dado antes de que la yegua ovule ya que el espermatozoide tiene una vida media más larga que el ovulo. Es por eso que es conveniente que el espermatozoide “espere” al ovulo para la fecundación. Si logramos esto aumentamos nuestras chances de preñar la yegua en el primer servicio y ahorrarnos el problema y los costos de llevarla a servir varias veces.

Servicio a yeguas nuevas

Las yeguas que se retiran de las pistas usualmente lo hacen en otoño debido a que necesitan un tiempo de aclimatación para empezar su nueva vida como reproductoras. Este cambio de vida donde pasan de vivir en un box de 4x4 a estar sueltas a campo junto con otras yeguas debe ser lo más gradual y no estresante posible. En USA utilizan un box en el haras para estas yeguas donde pasan el día en el paddock o piquete y las noches en el box.

Pasar la noche a box es fundamental no solo para hacer gradual la transición sino que estas yeguas vienen del hipódromo donde todavía tienen su pelaje de verano y no pueden soportar las bajas temperaturas del invierno sin enfermarse o perder estado corporal.

Las yeguas nuevas son soltadas en piquetes individuales y a falta de estos se las pone con el lote de yeguas más viejas o tranquilas que se tenga para que el resto no las muerda o pateo y pierdan condición física.

El veterinario debe realizar los estudios correspondientes y recomendar tratamientos si fuesen necesarios para que todo esté listo para inicio de temporada.

A medida que se acerca el invierno, ponerlas a dieta para que bajen algo de peso de forma controlada y a principios de Diciembre en USA y Junio en Argentina ponerla bajo luz artificial. Un mes después empezar a aumentar las calorías de su dieta escalonadamente que ayudara a que entre en celo con mayor facilidad.

Si las yeguas nuevas llegasen del hipódromo en primavera, hacer los exámenes rápidamente y retajearlas para darle servicio inmediatamente haya muestras de celo. Deben ser tratadas con mucha atención ya que recordemos son atletas y no madres como el resto de las yeguas del haras.

Algunas yeguas nuevas deben ser saltadas primero por el retajo para que se acostumbren a esto y no sean ariscas y lastimen al padrillo que generalmente es el animal más valioso del haras.

Yeguas vacías

Que una yegua se encuentre vacía quiere decir simplemente que no está gestando un potrillo. La razón menos traumática es que no haya sido servida el año anterior pero muchas veces es porque son problemáticas. Es por ésta segunda razón por la cual deberán ser examinadas y hacerles cultivos en el verano para prevenir sorpresas a medida que nos acerquemos a la temporada.

Hay que analizar caso por caso. Hay que ver cuántas veces fue servida, si fue en el momento adecuado, si el padrillo tiene buenos índices de preñez, etc.

Existen muchas otras causas por las cuales una yegua puede estar vacía. Algunas yeguas fueron concebidas pero tuvieron una reabsorción embrionaria por estrés, enfermedad u otro factor. También están las yeguas que mantuvieron una gestación pero abortaron cuando ésta estaba avanzada. Estas son yeguas de alto riesgo para un haras y generalmente son vendidas ya que no hay peor caballo que el que no nace.

Hay yeguas que habiendo parido este año no han podido quedar preñadas nuevamente. Las causas pueden ser diversas pero una fecha de parto muy atrasada en la temporada o un parto complicado son las más comunes. Estas yeguas según el caso pueden ser perdonadas y tratar de nuevo el año próximo.

Las yeguas con sobrepeso suelen ser un problema en USA y no tanto en Argentina donde no somos tan adeptos a dar raciones todo el año. Una yegua con sobrepeso no es fácil de preñar así que hay que prestar atención para ver si no está robando la ración de sus compañeras. Lo ideal es que este un poco delgada a comienzo de la temporada y vaya ganando peso gradualmente. Delgada pero ganando peso es la mejor combinación para preñar nuestra yegua.

Celo del potro

En algún momento entre los 7 y 15 días luego de parida la yegua entra nuevamente en celo. A este celo se le llama “calor de potro o celo del potro”. La pregunta es si debemos o no servir la yegua durante este celo.

La razón más importante por la que queremos hacerlo es para tener un potro más temprano el año próximo. Si logramos preñarla tendremos un potro unos 20 días

antes el próximo año. La segunda razón son las yeguas que no muestran signos claros de celo ya que el celo del potro es el más previsible de todos.

En USA prefieren decidir si la sirven o no dependiendo del caso. Si una yegua tuvo un parto normal y está en buen estado no dudan en servirla. La única excepción a esto es cuando el celo de potro es a los 7 días. Según mis superiores, 7 días no es tiempo necesario para la yegua para recuperarse del parto.

Por supuesto que lo ideal sería esperar que pase el puerperio para que el útero vuelva a su estado natural pero recordemos que el tiempo apremia.

Monitoreo de la yegua preñada

Luego del servicio se monitorea la yegua a los 16-18 días de servida. Al revisar una yegua con ultrasonido podemos encontrar alguna de las siguientes situaciones:

1. Una yegua normal preñada
2. Una yegua normal vacía
3. Edema, que es una yegua vacía volviendo al celo
4. Una yegua normal preñada de mellizos
5. Fluidos en el útero que es pus y señal de infección.

Lo que sigue a continuación es un esquema tentativo del monitoreo de la yegua preñada:

- 16-18 días: Confirmar preñez, mellizos o problemas con ultrasonido. Los mellizos nunca son deseables ya que compiten por un espacio limitado que difícilmente les permita desarrollarse normalmente a los dos. Es por esta razón que el veterinario “elige” el embrión en mejor estado y descarta el otro para que continúe la preñez con uno solo. Esto debe ser realizado en este primer examen ya que mientras más tiempo pase mayores dificultades podremos afrontar.
- 25-28 días: Seguimiento por ausencia de mellizos y chequeo embrión
- 35 días: verificar tono
- 45 días: tiempo de placentación. Chequeo tamaño fetal y tono normal
- 60 días: verificar tamaño fetal y desarrollo. En Argentina es importantísimo este paso ya que la mayoría de los servicios de los padrillos se venden con garantía de preñez de 2 meses. Es decir que en caso de estar vacías en este chequeo debemos avisar al dueño del padrillo con certificado veterinario de vacuidad y nos devuelven el dinero del servicio. En USA esto no sucede ya que la gran mayoría de los servicios se venden a potrillo vivo cuando este se para y mama.
- 90-120 días: Palpación para confirmar preñez.

Mantenimiento de la preñez evitando el estrés

El estrés es el mayor enemigo del desarrollo normal del feto. Según mis superiores, el estrés causa más abortos y reabsorciones embrionarias que cualquier otro factor.

Es recomendable realizar la menor cantidad de cambios posibles en la rutina diaria ya que los caballos son animales que aman la rutina. Algunas veces pensamos que mover una yegua a otro piquete no supone gran cambio pero cuando llega, sus nuevas compañeras la patean y muerden haciéndola sufrir stress. En cuanto al transporte, se recomienda tener una preñez de por lo menos 2 meses para viajar a lugares cercanos y de 3 meses para hacer viajes de 400km o más. En USA es muy común que un haras aun teniendo varios padrillos propios, salga a comprar servicios de padrillos de otros haras por lo cual las yeguas viajan constantemente hacia donde están los padrillos. En Argentina por el contrario, cada haras tiene sus padrillos y sirve todas o casi todas sus yeguas con ellos. Igualmente esta tendencia en nuestro país está comenzando a cambiar gradualmente ya que se busca tener un mayor abanico de posibilidades y minimizar el riesgo que supone servir todas nuestras yeguas con uno o pocos padrillos.

Terapia de progesterona

La Progesterona es llamada la hormona de la preñez. La yegua necesita de un continuo y alto nivel de ésta hormona para mantenerse preñada. La marca comercial de esta hormona es el “Regumate”.

Una yegua con historia clínica de perder preñeces tempranas necesita un análisis de sangre 5 días después de ovulada para determinar si sus ovarios están produciendo suficiente cantidad de progesterona.

Un tiempo antes de la fecha esperada de parición se suspende esta hormona para que no se alargue la gestación más allá de lo normal.

Preparando la yegua para parir

Como dijimos anteriormente, durante el último tercio de gestación, el feto aumenta significativamente sus demandas ya que desarrolla la mayoría de su tamaño final. Por esta razón, el apetito de la yegua se verá incrementado. 60 a 90 días antes de parir, la ración de la yegua preñada es aumentada para cubrir estos requerimientos.

Siempre, el aumento es de acuerdo a la condición de la yegua ya que algunas aprovechan mejor la ración que otras.

En USA es común que las yeguas comiencen a dormir adentro del box entre 30 y 45 días antes de parir para poder monitorearlas mejor. Cada vez que se entra la yegua desde el piquete se le miran las ubres para ver si ya esta avanzada y por la presencia de calostro que nos dice que el parto es inminente. En Argentina, solo en los grande haras se encierran las yeguas tan temprano siendo la mayoría entradas solamente a parir unos días antes. En varios haras de Argentina están implementando los partos en un piquetito empastado cerca de la casa del sereno sin entrar la yegua al box ya que según dicen luego de un parto, aunque se desinfeste bien, queda una alta carga de microorganismos. Además, la luz solar es uno de los mejores bactericidas. Personalmente puedo decir que en mi haras hacemos esto no solo porque es más barato sino porque nos ha dado muchísimo resultado con los potrillos en sus primeras semanas de vida.

Unos meses antes de parir también se chequea por las vacunaciones correspondientes y desparasitaciones ya que la yegua necesita pasar anticuerpos al calostro que luego mamara el potrillo.

El calostro es la primer leche de la yegua y es muy rico en anticuerpos o inmunoglobulinas para las cuales el intestino del potrillo solo es permeable por unas cuantas horas. Si el potrillo pasa un día luego de nacido sin haber podido mamar calostro, sus chances de sobrevivir son muy bajas. Es por esta razón que se hace un banco de calostro en los haras y se guarda de reserva en caso de que la yegua muera al parir o haya algún otro tipo de dificultades.

En los casos en que la yegua muere dando a luz o tiene un parto complicado que no le permite permanecer parada o simplemente no produce suficiente leche, se usan yeguas nodrizas. Una nodriza es una yegua, usualmente de otra raza, que ha parido también y que adopta a la cría pura sangre. El éxito de la adopción radica fundamentalmente en la sincronía de los partos de ambas yeguas: la pura y la nodriza.

30 días antes de parir a la yegua se le extrae sangre para hacer el test de “Jaundice” o “ictericia isohemolitica” que es la incompatibilidad entre los anticuerpos del calostro de la yegua y los glóbulos rojos del feto. Si tenemos una yegua positiva a Jaundice o ictericia debemos evitar que su potrillo tome calostro de ella hasta que deje de producir calostro.

Para el mismo tiempo se deben retirar las suturas de la operación de Caslicks ya que si llegara a parir sin haber removido las suturas producirá un desgarramiento vulvar con graves trastornos para la yegua.

MANEJO DE POTRILLOS

El manejo de potrillos empieza horas y minutos antes de que este siquiera nazca. No existe ninguna decisión que puedas tomar más importante que aquellas que quizás deberás tomar inmediatamente antes y después de que llegue al mundo.

La predicción del día de parición puede ser algo difícil, sobre todo en las yeguas nuevas pero existen señales que nos dan que pueden ayudarnos en este proceso.

La ubre se desarrolla y se carga, primero con un liquido claro y luego con leche. Los pezones mostraran las “velitas” o acumulación de una sustancia cerosa llamada calostro. Esta es la señal de que el nacimiento esta a pocas horas o un día de ocurrir.

Los músculos alrededor de la grupa y la cola se vuelven suaves y relajados y la vulva aparece algo más dilatada.

El trabajo de parto se divide en tres etapas:

1. Contracciones menores hasta el punto en que rompa la bolsa
2. Expulsión del feto
3. Expulsión de la placenta

La primera etapa varía muchísimo entre yegua y yegua. Algunas de ellas pueden dar vueltas, echarse, acostarse, pararse nuevamente, sudar o estar inmóviles. La falta de descanso no siempre es una mala señal ya que estas pueden acostarse y

pararse repetidas veces tratando de poner el feto en la posición correcta para el parto.

La segunda etapa empieza cuando el cérvix se abre y se rompe la bolsa. En este punto, muchas yeguas se echaran para comenzar el parto aunque algunas de ellas no utilicen el buen juicio en el elegir el lugar y dentro de un box se echen con sus patas traseras contra la pared sin dejar lugar para que el feto salga. En este caso se las debe mover hacia una posición mejor.

El parto normal

A continuación hay una explicación de los pasos básicos del parto normal. En USA la mayoría de los partos son intervenidos por humanos y se ayuda a la yegua siempre sin importar el caso. Esto es comprensible cuando nos ponemos a pensar en que no quieren correr riesgos y están nerviosos ante el nacimiento de un animal en el cual solo el servicio pudo haber costado cientos de miles de dólares y su valor potencial llegar a los millones. Igualmente, personalmente creo que lo mejor es dejar a la yegua tranquila y no entrometerse a menos que sea evidente que necesita ayuda. En algunos casos he visto que solamente intervienen antes del parto para ver si el potrillo está en la posición correcta. Una vez constatado esto se deja a la yegua parir sola.

En mi haras y en los haras argentinos que yo he trabajado se deja a la yegua en paz pero se la observa durante todo el parto. Si llega a haber alguna complicación se la ayuda. Es muy importante ser paciente y no intervenir a menos que sea necesario para no contaminar la zona.

La mayoría de las yeguas expulsa el feto dentro de los 20 minutos posteriores a haber roto bolsa. El feto sale con sus patas delanteras primero con las suelas hacia abajo y su cabeza entre las patas. Cuando los hombros ya están afuera acabamos de pasar el punto crítico y el personal puede ayudar a la yegua, solamente si es necesario, tirando suavemente de las patas delanteras del potrillo en concordancia con las contracciones de la yegua.

Tan pronto como el potrillo este fuera del canal de parto, romper la membrana del saco alrededor de sus ollares y limpiarlos para que comience a respirar.

Con el potrillo ya afuera y respirando por sí mismo, dejarlo tranquilo por unos minutos, todavía conectado a su madre por el cordón umbilical ya que todavía estará recibiendo sangre de su madre. Es por esta razón por la que no hay que cortar el cordón apresuradamente. Cuando la madre se pare, usualmente el cordón se cortará solo y si no lo hace, hacerlo manualmente y sin usar elementos filosos cortando un puño por debajo del ombligo del potrillo para no crear una hernia. No se usan elementos filosos para esto ya que es conveniente dejar una superficie rugosa que ayudara a sellar más rápidamente.

Desinfectamos la zona del ombligo con algún derivado del iodo que no sea muy concentrado ya que puede dañar la piel del potrillo. Después de esto mover el potrillo en frente de su madre para que esta lo reconozca y comience a lamerlo para secarlo y estimular sus sistemas.

Ni bien la yegua esté lista para pararse, dejarla que lo haga ya que ella aunque se encuentre en un lugar muy pequeño no se parará encima del potrillo.

Problemas de parto

La mayoría de las yeguas que paren en la época esperada no tienen problemas pero aquellas que se pasan de fecha pueden llegar a tenerlos. Los problemas de parto son en su mayoría por una mala presentación del feto. Las malas presentaciones pueden causar que el feto no pueda salir del canal de parto, que el cordón umbilical se corte o en el mejor de los casos, producir un desgarro en la yegua.

Por estas razones, chequear que el feto está en la posición correcta es muy importante y ante el primer signo de problemas se debe llamar al veterinario. Mientras esperamos al profesional, debemos interrumpir el parto caminando la yegua hasta que este llegue. Si la yegua está caminando no puede pujar y de esta manera ganamos tiempo.

Solo un pequeño porcentaje de yeguas tendrán tan malas presentaciones que el veterinario no podrá arreglar en el haras. A estas yeguas en USA se las lleva a la clínica de equinos para intervenciones quirúrgicas. En Argentina se realiza una cesárea, usualmente en el mismo establecimiento.

Otro problema ha de ser en la segunda etapa: la yegua ya rompió bolsa y tiene una buena presentación pero tarda demasiado en expulsar el feto. La expulsión normal dura entre 20 y 45 minutos y si se ve que no hay progreso hay que llamar al veterinario.

Placenta

La expulsión de la placenta usualmente ocurre en las primeras 2 horas luego del parto. A veces se demora un poco mas pero hay que tener en cuenta que cada hora que pasa aumenta el riesgo debido a que los tejidos de la placenta se descomponen rápidamente y deben ser expulsados de dentro del útero para evitar infecciones.

Cuando la yegua se levanta luego de parir y corta el cordón umbilical, es conveniente atar la parte de la placenta que si expulsó y dejarla colgando entre sus patas traseras para que haga de peso y expulse el resto que todavía sigue en el útero. Nunca tirar de la placenta ya que lo más probable es que la desgarremos o dañemos el útero y dejemos varios restos dentro que nos traerán problemas de cabeza.

Una vez que la placenta ha sido expulsada, revisarla cuidadosamente para ver si esta completa y no quedo nada dentro. Cualquier trozo que haya quedado en el útero, aunque sea mínimo, puede causar que nuestra yegua se enferme, se vea afectada su fertilidad futura o caiga en una infosura.

El color normal de la placenta es rojo-rosa así que no debería ser rojo oscuro o marrón. La placenta normal es delgada y flexible. El peso de la placenta también es importante: si tenemos un potrillo de 45 kg la placenta deberá ser de alrededor de 5-7 kg. Si por el contrario, encontramos una placenta de 10kg probablemente haya problemas de infección que debe ser tratada con antibióticos. La yegua que ha producido una placenta anormal no debería tener servicio en el celo de potro.

Mamar

Es el primer gran desafío del potrillo. La mayoría se para alrededor de una hora después de nacidos buscando por la ubre pero algunos son naturalmente más lentos que otros. Hay que ser paciente y no forzar al potrillo ya que, si bien el tiempo apremia, la mayor parte de las veces no hay problemas.

Si han pasado 5 horas y todavía no ha mamado, el veterinario deberá ayudar y probablemente dar calostro al potrillo. Es muy importante que el potrillo obtenga calostro dentro de las 15hs de nacido.

Ocasionalmente puede pasar que una yegua nueva tenga dolor en la ubre por estar tan cargada y patee al potrillo impidiéndole mamar. En este caso se recomienda sostener la yegua con un bozal y levantarle una pata delantera hasta que el potrillo mame y baje la presión dentro de la ubre.

Enemas

A todos los potrillos se les debe suministrar un enema luego de que haya mamado por primera vez. En USA usan aceite mineral con jabón y en Argentina se usa el aceite de lino o simplemente agua con vaselina. Todos ellos son muy efectivos. Este enema ayudará al recién nacido a eliminar el meconio que es la primera materia fecal producida. El meconio es muy duro y pegajoso por lo que su eliminación es dificultosa.

Chequeos veterinarios y exámenes de sangre

El veterinario revisará el recién nacido chequeando sus ojos, buscando hernias, chequeando que el ombligo este bien, escuchando el funcionamiento de su corazón, pulmones y sistema digestivo. Revisará las mucosas buscando un color rosa que es signo de salud. Si fuesen amarillas o rojas oscuras tenemos problemas.

En USA es muy común hacer exámenes de sangre a los recién nacidos para ver la cantidad de inmunoglobulinas en sangre y chequear si ha recibido los beneficios del calostro. Si el número de IgG es bajo deberá suministrársele plasma. El plasma con IgG es muy caro (alrededor de US\$ 1.000). En Argentina esto rara vez se hace debido a la diferencia de costos y solo se chequea que el potrillo haya podido mamar correctamente.

Todos los días luego de nacer por las primeras 2 semanas se chequea la temperatura del potrillo que no debe superar los 38 grados ya que si lo hace estaremos en presencia de algún tipo de enfermedad.

Un excelente indicador de la salud del potrillo es el estado de la ubre de la yegua. Si esta está muy cargada y dura quiere decir que no está mamando por lo que debe tener un problema.

Llevando el recién nacido

Si la yegua parió normalmente en la noche y el potrillo parece saludable en la mañana, es conveniente sacarlos al piquete. El ejercicio ayudará a expulsar los fluidos del útero de la yegua que son de color chocolate. Una excepción a esto es que la yegua no pare de correr en el piquete para lo cual se la debe volver a entrar.

Es conveniente juntar un grupo de 5-6 yeguas recién paridas que se lleven bien. Este grupo debe ser el mismo o similar al que había antes de la parición para producir el menor estrés posible.

En USA algunas personas ponen el bozal al recién nacido en su primera salida al piquete mientras que otros esperan unos días para hacerlo ya que prefieren que esté más fuerte. Un potrillo débil y tímido puede verse beneficiado de unos días extras sin el bozal. En nuestro país se espera un tiempo más o directamente nunca se lo ponen a campo ya que, al ser algunas veces de polietileno, pueden engancharse en un alambrado y literalmente ahorcarse con ellos. Es por esta razón que se recomiendan los bozales de cuero que ante una fuerza considerable se romperán dejando al potrillo libre.

En Argentina es muy común ver como una yegua con cría al pie es llevada de un lugar a otro por una sola persona que lleva a la yegua sabiendo que la cría seguirá a la madre a todos lados.

En USA esto no se hace y para llevar la yegua con su cría se necesitan dos personas, una lleva la yegua y la otra el potrillo poniendo una mano en el pecho y otra debajo de la cola y empujándolo suavemente desde atrás. Unos días después se usa una cadena para la madre y otra para el potrillo llevadas por una sola persona y así se le enseña desde muy temprano a ser llevado por el peón. Esta tarea es muy dificultosa en sus comienzos pero da grandes resultados en el futuro cuando el potrillo tenga la fuerza suficiente para causarnos daño.

Diarreas

Casi todos los potrillos tienen diarrea entre los 7 y 15 días de nacidos coincidiendo con el primer celo o celo del potro. Esta es la única etapa en que la diarrea se considera normal y cualquier otra diarrea debe tratarse de inmediato.

La diarrea normal es de color amarillento y sin mal olor. A medida que se intensifica la diarrea se vuelve más acuosa y toma olor fétido y el tratamiento no se debe demorar.

La complicación más seria es la infección con *Escherichia Coli* y *Salmonella Sp* que agrava el problema desencadenando una gastroenteritis que lleva a una septicemia.

El potrillo con diarrea está débil, no mama bien y se deshidrata mostrando la piel seca y los ojos hundidos.

En casos de diarreas intensas debe evitarse la acidosis por pérdida de bicarbonatos y suministrar antibióticos de amplio espectro por vía endovenosa.

Las diarreas en potrillos recién nacidos son una de las causas más frecuentes de muerte en esta categoría.

Alimentación del potrillo

Cuando el potrillo tiene 6 semanas de vida, comenzar a darle una ración especialmente diseñada para esta categoría (alta en proteínas con alto valor biológico y con alta digestibilidad). Comenzar con cantidades pequeñas e ir aumentando paulatinamente. Aquí el nutricionista del haras va a ser de vital importancia para recomendar las cantidades necesarias. Hoy en día existen

numerosas empresas que ofrecen el balanceado terminado para cada categoría. En USA no es raro que cada haras haga un examen de sus pasturas y heno y mande a hacer a la fábrica el balanceado “a medida” de cada categoría.

Es importante apartar a la madre ya que esta intentará robar esta comida por lo cual se la debe separar o “colgar”.

Algunos haras usan el sistema de “creep feeding” que consiste en largar las yeguas con sus potrillos a campo y utilizar alambrados que dejen pasar por debajo a los potrillos pero no a las yeguas permitiendo a los primeros llegar al lugar donde está el grano y dejarles comer libremente. Si bien este método puede ser más sencillo y barato, tiene una gran contra que es que no se puede controlar la cantidad de grano que el potrillo está consumiendo. Los riesgos de una sobrealimentación en caballos jóvenes son muy reales y produce daños lentos pero continuos en la formación de éstos.

Cuidados del potrillo

Luego de que el potrillo se acostumbre al bozal o cabestro, comenzar lentamente a levantar sus patas una por una y sostenerlas por unos segundos. Es un trabajo que lleva tiempo y algunos golpes pero que dará frutos cuando llegue el herrero.

Al mes de edad, el potrillo ya es capaz de pararse en tres patas por 10 segundos. Los potrillos deberían ser revisados por el herrero una vez por mes aunque muchos de ellos no necesitarán ser desvasados tan seguido.

Rutinariamente es conveniente rasquetear el potrillo para que este se amanse y su pelo empiece a mejorar. No lograremos que nos tenga confianza si solo lo agarramos de vez en cuando para darle alguna inyección o para algún otro tratamiento.

El monitoreo de las patas en esta etapa es crucial ya que muchos problemas se pueden evitar o mejorar si se los detecta a tiempo. Afortunadamente varios problemas de aplomos pueden ser corregidos con el desvasado de un herrero experto. Este profesional puede ahorrarnos mucho dinero evitando que un potrillo vaya a cirugía por ser demasiado chueco.

Si el potrillo necesitase cirugía, es recomendable que sea lo antes posible ya que están creciendo muy rápido y los cambios son veloces. Algunos a los que se les ha puesto un tornillo para corregir la desviación de las manos pueden verse muy mejorados con solo unas semanas de tiempo.

Básicamente se usan 2 cirugías:

1. Tornillos: Es una cirugía muy eficaz en la cual se pone un tornillo generalmente en la rodilla que impide que ese lado se desarrolle a la velocidad que lo hace el otro. De esta manera el mayor crecimiento del otro lado irá corrigiendo el aplomo. Personalmente lo he visto en USA con resultados muy buenos y acá en Argentina en algunos potrillos que quedaron perfectos.
2. Remoción de periostio: Consiste en raspar la capa superior del hueso llamada periostio para estimular el crecimiento en esa zona del hueso y corregir el aplomo. Por ejemplo: un potrillo cerrado de rodillas tendrá esta cirugía hecha justo arriba de las rodillas del lado distal.

En USA es muy común el uso de barro diariamente untado con las manos en las cuatro patas del caballo con varios propósitos:

1. Evita que las moscas molesten al potrillo con lo cual se le brinda confort.
2. Ayuda al potrillo a acostumbrarse a que le toquen las patas siendo de ayuda cuando viene el herrero.
3. Ayuda a descubrir tempranamente problemas óseos como sobrehuesos, etc.
4. Enfría las articulaciones disminuyendo problemas de epifisitis.

Destete

El destete es una de las etapas mas traumáticas por las que pasara el caballo a lo largo de su vida y hacerlo lo más llevadero posible es nuestra obligación.

Es una etapa donde pueden ocurrir accidentes en el piquete, enfermedades o simplemente la disminución del estado corporal debido al stress producido. Este mismo stress puede causar en la madre recién destetada que aborte su potrillo de la siguiente temporada.

En USA se desteta por camadas siendo la primera en Agosto o principios de Septiembre. Para esta época, los nacidos en Enero tendrán 8-9 meses y el extremo calor de Julio ya está superado.

El método utilizado en el haras donde se realizo la pasantía es destetar a la tardecita luego de que se ha racionado en el piquete cuando la yegua ya ha terminado de comer pero el potrillo todavía lo está haciendo. Se separan las madres una a una lo mas tranquilamente posible y se las lleva a un tráiler que se las lleva a otro lado del haras donde no podrá escuchar a su potrillo. Esto evita el estrés porque el potrillo termina de comer y se encuentra en el lote rodeado de otros potrillos más jóvenes y sus madres. Si bien su madre ya no está, la manada sigue siendo la misma por lo que el cambio no es tan brusco. El piquete sigue siendo el mismo en el que estuvo toda su vida y esta etapa pasa rápidamente.

Se puede notar que el potrillo está nervioso el primer día pero para el segundo estará mejor y tendrá hambre. La rutina del lote no deberá ser cambiada y se lo entrará al mismo box donde entraba junto con su madre.

Algunos haras ponen 2 potrillos recién destetados juntos en el mismo box para lograr tranquilizarlos un poco. Esto si bien es eficaz, nos hace tener que realizar otro “destete” cuando los separemos.

Luego de destetados comienza una etapa donde deben estar libres en el piquete para correr y jugar y deben ser entrados diariamente para su comida respetando el mismo box que usaba antes con su madre. En esta etapa es vital controlar el balanceado que se les provee y su crecimiento controlando mensualmente su peso y ver que sigan una curva de crecimiento normal.

Los destetes son separados por sexo y forman grupos de 5-6 prestando atención al tamaño y temperamento de los mismos. Cuando se los entra al box nunca dejar un solo destete solo en el piquete ya que puede hacerse daño al encontrarse lejos del resto.

Así continua esta etapa hasta que comience la de preparación para venta o cuida si es que los vamos a correr nosotros mismo

SEGUNDA PARTE: COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

PREPARACION PARA VENTA

En USA, a principios de la primavera, los yearlings (caballos de 1 año y meses de edad) son evaluados por expertos en pedigrees de las compañías de ventas. Aquellos con pedigrees importantes son visitados para evaluar su conformación. Los resultados en cuanto a pedigree y conformación son elevados al comité de la compañía de ventas. Sopesando estos dos atributos, el comité decidirá cuales yearlings serán incluidos en las ventas selectas.

Mientras que entrar en estas ventas es un honor, no debe verse como una deshonra no estar allí ya que los más importantes criadores solo tendrán un pequeño porcentaje de su producción calificando para las ventas selectas.

Todo esto hace que la selección de que caballos van a las ventas más importantes sea lo más imparcial posible. Es importante resaltar que las ventas en USA son para todos los haras que manden sus productos y no exclusivas. En cambio, en Argentina es muy común ver la venta selección de productos de un solo haras como La Quebrada, Firmamento o Vacación.

En Argentina el método de selección de los caballos para remate es escaso o nulo ya que los grandes haras hacen su propia selección y mandan lo que ellos creen más conveniente a las ventas selectas y las empresas rematadoras solo se encargan de venderlos. Igualmente, para ser justos, hay que decir que desde hace un par de años comenzó a implementarse en nuestro país ventas de yearlings abiertas para todos los criadores pero no fue sino hasta el año 2010 en la cual una compañía comenzó a seleccionar “imparcialmente” los productos para su venta.

Con las ventas de yearlings veremos si las decisiones de crías tomadas hace más de dos años fueron las correctas o no. La fortuna y reputación de los criadores podrá verse incrementada o disminuida con la caída del martillo del rematador.

Debido a que estas ventas tienen semejante impacto en la industria, la preparación de los potrillos para ellas es una tarea importante y especializada. Todos los yearlings deberían llegar a las ventas en el pico de su condición y lograr éste objetivo requerirá de la mano de un experto. Cada potrillo deberá ser cuidadosamente alimentado, ejercitado y entrenado. Una sobrealimentación puede no solo dañar al joven futuro deportista sino ser duramente castigada en el ring de ventas. De igual manera, menos que la óptima nutrición y falta de actividades que fomenten el desarrollo muscular serán penalizadas con un menor precio de venta.

Llevar a cada individuo a alcanzar su mejor condición física de acuerdo a su genética, tamaño, fuerza y maduración es encontrar finamente un balance muy esquivo.

Preparando mentalmente el yearling para la venta o el training

Esta etapa es crucial para aprender lecciones, algunas de las cuales serán extrañas y asustaran al potrillo. Los yearlings deberán aprender los modales que hacen el training posible y la actitud que puede moldearlos en caballos exitosos. Nadie puede ser más fuerte que un caballo por lo que es de suma importancia que este coopere para que el training sea efectivo. El caballo debe ser dócil y tener buenos modales para que nadie a su alrededor salga lastimado. Esto incluye entrenarlo a

ser llevado por un peón, frenar, pararse en posición de conformación, ser fotografiado y someterse a los cuidados del peón o groom y el cuidado veterinario. El caballo debe aprender que si bien el hombre es el miembro dominante de la manada, es a la vez justo y sabio como líder.

Hay otras especies más inteligentes que el caballo pero este es sensible, impresionable y con una memoria impecable. Todo lo que le pase es guardado y retenido en su memoria y es imposible de ser borrado. Por esta razón, todo lo que se refiere al manejo debe hacerse bien desde el principio.

Trabajo en el Round Pen

El Round Pen o Picadero es un piquetito redondo de unos 15-20 metros de diámetro con una cerca cerrada de unos 2.5 metros de altura en su circunferencia. Para el piso se utiliza caucho, arena o pequeños trozos de madera. La forma redonda evita que el caballo pare en cualquier rincón. Si bien en Argentina existen en varios haras, estos solo lo usan para ejercitar el potrillo suplantando al caminador mecánico.

Round Pen



Fuente: <http://www.merrygoroundpens.com/slides/index.html>

En USA, el Round Pen es la herramienta más importante para el entrenamiento y acondicionamiento de los caballos. Se usa para moldear no solo el físico sino la mente del animal. Es seguro, natural y por sobre todo, efectivo. Todos los caballos aprenden rápidamente sin sufrir daños, lesiones o estrés y retienen las lecciones

para volverse animales fáciles de entrenar. Permite que cada caballo marque la velocidad en la que se hace el programa.

El Round Pen es tan efectivo porque trabaja con dos instintos básicos del caballo:

1. El instinto de huir ante la amenaza
2. El instinto de ser parte de una manada

Esta instalación permite al caballo huir cuando se sienta amenazado y parar cuando se sienta seguro.

Todas las manadas tienen su jerarquía en la cual siempre hay un líder. Al ahuyentar el caballo, el entrenador establece dominancia sobre éste convirtiéndose en el “líder de la manada”. Cuando el entrenador invita al caballo a acercarse le está diciendo “únete a mi manada-no hay peligro”.

Se trabaja con dos principios básicos que son avanzar y retraerse. Avanzar significa simplemente que el caballo se mueve hacia el entrenador y retraer es que se mueve lejos de él.

Cada trabajo en el Round Pen comienza con una simple proposición: ven a mí o vete. Esto lo hace esperando que el caballo venga hacia él y si no lo hace se lo asusta y se lo obliga a dar vueltas alrededor del picadero. La respuesta del caballo puede indicar una de dos cosas:

1. El caballo avanza hacia el entrenador que significa que acepta la lección y que, en este punto, participa del entrenamiento
2. El caballo ignora al entrenador o se mueve alejándose de él que significa que no acepta la lección y que necesita de dar vueltas al round pen por un periodo mayor de tiempo.

A lo largo del proceso se le da oportunidades al caballo para que decida cuando avanzar y cuando retraerse. La libertad para decidir, para alejarse de lo que lo asusta, permite que el caballo pierda el miedo y participe del entrenamiento.

El sistema tiene varios pasos o etapas:

1. Primer paso: El caballo es llevado por primera vez al picadero donde se lo suelta permitiéndole ver alrededor, olfatear, etc. hasta que se encuentre comfortable. El entrenador se acerca y acaricia al caballo en la frente. Luego se aleja del caballo y si este lo sigue recibe otra caricia.
2. Segundo paso: Si el caballo ignora al entrenador o se reusa a acercarse, es asustado por el entrenador caminando detrás de él y agitando el lazo. Con esto quiere que el caballo entienda que “Si no quieres estar conmigo, vete”.
3. Tercer paso: Mientras que el caballo huye alrededor del picadero, el entrenador observa sus ojos y orejas buscando signos de interés o sumisión. En determinados momentos, el entrenador se parará de frente al caballo haciéndolo cambiar de dirección. Luego de un tiempo de hacer esto, el entrenador soltará el lazo en el piso y se acercará suavemente al caballo evitando el contacto directo a los ojos. Si el caballo se retira, se lo vuelve a hacer trabajar en círculos.
4. Cuarto paso: Luego de un largo rato dando vueltas, el animal comienza a darse cuenta que ser asustado y ejercitar es aburrido y requiere de esfuerzo. Buscando una alternativa para esto comienza a mirar al

entrenador y éste cambia su lenguaje corporal desde una postura agresiva a una que invita a acercarse dejando caer sus brazos al costado, inclinando su cabeza y bajando la vista a medida que se acerca al caballo. Suavemente extiende su brazo para acariciarlo.

5. Quinto paso: Cuando el caballo permite que el entrenador lo acaricie, éste testea la relación caminando lejos de él unos 2-3 metros para un lado o el otro. Si el caballo se aleja, se repite el proceso de hacerlo correr. Cuando el caballo sigue al entrenador, lo enfrenta y mantiene su atención hacia él, se ha alcanzado un punto de quiebre. A este punto se le llama “enganchado o hooked”. Este punto normalmente se alcanza unos 20-30 minutos de empezado el trabajo. Luego de estar enganchado el entrenador puede levantar los pies del caballo sin siquiera sostenerlo. El caballo ha tomado la decisión de que estar con el entrenador es seguro.
6. Sexto paso: El caballo enganchado es calmo y receptivo, ideal para aprender lecciones como permitir que le levanten los pies, ponerse una montura y la cincha así como permitir que le ajusten esta última.
El proceso por el cual se le pone la montura es suave y una vez que esta es ajustada el entrenador ahuyenta el caballo nuevamente hasta que luego de parar el animal lo sigue.
7. Séptimo paso: El bocado es introducido calmadamente al caballo. El entrenador pone el freno junto a la boca ejerciendo poca presión hasta que este la abra pero nunca forzando.
Al no forzar al caballo este es más dócil y acepta más rápidamente las indicaciones del entrenador.
8. Octavo paso: Cuando el caballo acepta la montura y el bocado, los estribos se dejan caer de la montura. El entrenador hace que el caballo de unas vueltas mas cambiando de direcciones regularmente. Luego el entrenador pasa el lazo desde el lado derecho del freno pasando por el estribo derecho. Lo mismo hace del otro lado. Con estas dos “riendas” el entrenador literalmente “maneja” al caballo como quiere. Es importante recalcar que si bien se los hace tener la montura puesta y ser manejados por el entrenador, nunca son montados en esta etapa.

El Round Pen beneficia al caballo haciéndolo menos propenso a lesiones, no sufre estrés y retiene las lecciones debido a que todo el proceso es el resultado de sus propias decisiones. Los caballos que fueron ejercitados con este sistema son más fáciles de manejar, entrenan mejor y sufren menos lesiones a lo largo de su carrera deportiva.

Preparando yearlings para la venta

La preparación comienza como mínimo 80-100 días antes de la venta. Es así como los yearlings que se vayan a vender en Julio serán ingresados a box en Abril para comenzar a ser puestos a punto físicamente, mentalmente y finalmente, cosméticamente.

La vida diaria de los yearlings en Sales-Prep consiste básicamente en pasar todo el día a box y son sacados al paddock recién a la tardecita. Esto es así debido a que

las altas temperaturas y los rayos solares de los meses de verano pueden dañar el pelaje de los caballos y disminuir drásticamente su valor. Las potrancas compartirán el piquete de a grupos de 7-8 separándolas por tamaño, temperamento y relación. Los machos tendrán su piquete individual debido a que las hormonas ya empiezan a jugar un papel importante y deben separarse de las hembras así como entre ellos ya que es muy común que se muerdan o pateen.

A la mañana temprano se los entra y son inspeccionados por los peones revisando por golpes, lastimaduras, estado de los cascos, etc. El tener los caballos estabulados tiene sus beneficios como el de regular la alimentación y controlar el desarrollo de los mismos.

Cada yearling usa su bozal o halter con su nombre. En USA, los yearlings en su gran mayoría no tienen nombre debido a que es el comprador el que se los pone y por eso en su halter llevan el nombre de su madre y el año de nacimiento, por ejemplo: PLATINUM TIARA 07. En Argentina esto no es posible debido a que es el criador el que elige el nombre de los productos y el comprador puede cambiarlo debiendo pagar por ello.

Hasta en estas pequeñas zoncetas podemos ver como los americanos están más avanzados comercialmente ya que me consta de clientes que no han comprado un potrillo por tener un nombre poco afortunado.

El ejercicio es fundamental para el desarrollo muscular del caballo ya que da tono a la musculación y el tamaño que los compradores quieren ver.

El comprador espera ver en un joven potrillo una promesa de campeón y lo hace viendo quienes a tan temprana edad se parecen a los caballos exitosos. Ejercitando el caballo suplantamos el ejercicio normal que este tendría si estuviese libre en el campo y por esta razón debemos controlarlo.

El ejercicio consta de tres partes fundamentales:

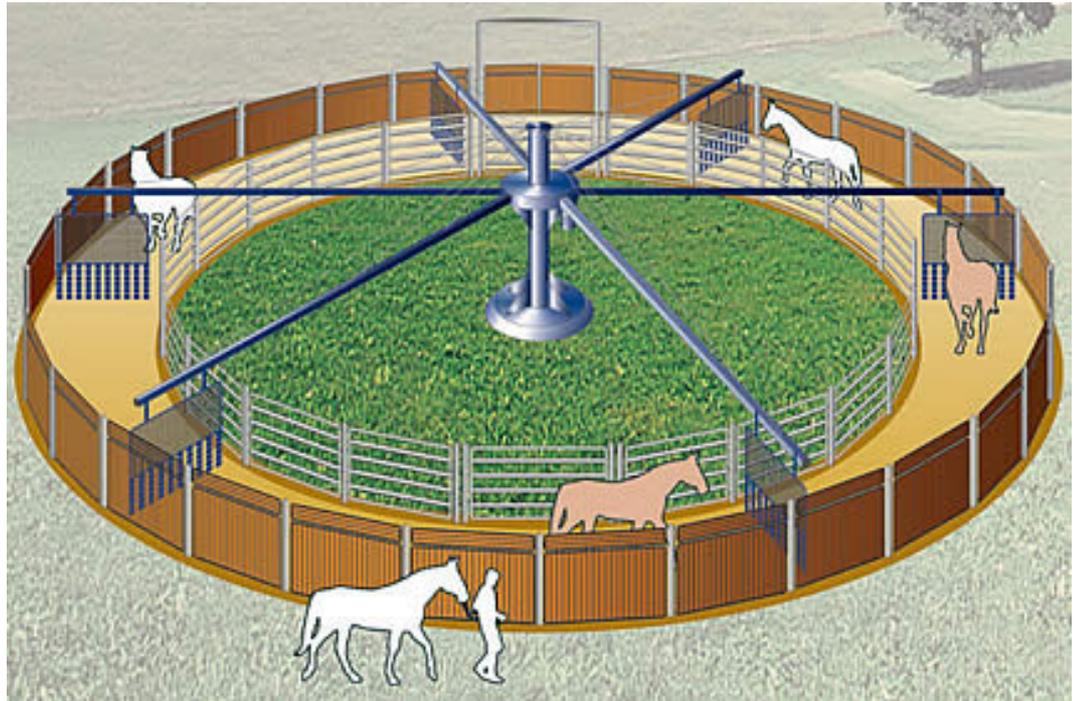
1. Trabajo en el Round Pen: no el de training como vimos anteriormente sino el de acondicionamiento que es lo mismo que se usa en Argentina.
2. Caminador mecánico: es un picadero redondo como el Round Pen pero cada caballo tiene su lugar y es movido por una maquina a la que se le puede regular la velocidad del ejercicio.

En Argentina se usan los caminadores en los cuales los caballos van atados pero son muy peligrosos ya que el caballo puede saltar, engancharse y malograrse para siempre. En USA se usan los caminadores donde el caballo esta libre entre dos paneles. Es asombrosa la facilidad con la cual los caballos aprenden a moverse con estas máquinas.

El trabajo en el caminador debe ser progresivo y los primeros días solo se los camina lentamente para un lado 15 minutos y otros 15 para el otro. Gradualmente se aumenta la velocidad y en unas semanas estarán trabajando bien.

Con la ayuda de estas maquinas es posible trabajar los yearlings en un corto periodo de tiempo diario. Cuatro personas pueden ejercitar diariamente a 28 potrancas en una sola mañana.

Caminador americano



Fuente: http://www.topnotchequestrian.com/horse_walker.php

3. Caminando llevados por el peón: Importantísimo ya que se les enseña no solo a caminar correctamente con su peón sino a pararse y respetarlo. También es importante para cuando se los tiene que mostrar en las ventas. Un potrillo que se para correctamente mostrará mejor sus atributos y atraerá a mayor cantidad de clientes potenciales.

Siempre hay que hacerlos hacer menos trabajo del que son capaces porque no olvidemos que estamos acondicionando un caballo frágil que es como una copa de cristal la cual ante cualquier sobresalto puede romperse. Es por esta razón por la cual las sesiones de entrenamiento son terminadas antes que los caballos estén exhaustos.

Después del trabajo, los caballos son bañados y secados con la escropa que es un trozo de metal, madera o plástico que remueve el agua del pelaje. Es importante secar las articulaciones como los garrones, las rodillas y los nudos.

El rasqueteo o "Grooming" es fundamental. El pelaje brillante de un caballo en sales-prep no puede ser alcanzado de ninguna otra manera que no sea mediante un grooming diario. Ningún producto puede mejorar el pelo de la forma que lo hace el peón rasqueteándolo diariamente ya que al hacerlo estimula la circulación de la piel y saca el pelo viejo que se cae. Hay algunos animales que tardan más que otros en soltar el pelo viejo y por eso se ven algo opacos pero este problema se puede solucionar aumentando el tiempo que se emplea rasqueteándolos.

El peón debe pasar la manopla diariamente al caballo así como un cepillo para sacar la suciedad del mismo. También se deben cepillar las crines que deben caer del lado derecho del caballo (esto es así ya que estandarizadamente se ven los

caballos del lado izquierdo y las crines no nos dejarían ver parte del cuello del mismo) y la cola. Es muy importante la limpieza diaria del casco untándolos con aceites especiales que le darán fuerza y flexibilidad facilitando la tarea del herrero cuando los desvase.

Los yearlings son desvasados regularmente por el herrero pero al momento de ir a las ventas solo estarán herrados en las patas delanteras. Esto es así ya que con las herraduras, un herrero experto puede solucionar o aplacar muchos problemas de aplomos y hacer que el potrillo se vea presentable.

Todos los yearlings deben aprender a posar correctamente para su presentación a futuros clientes. Incluso el más perfecto individuo puede parecer desbalanceado si no está parado correctamente. Las patas deben estar separadas de forma tal que todas sean visibles al mismo tiempo. El caballo no debe pasar más peso sobre sus patas delanteras o traseras, no debe verse ni “parado” ni “sentado”. El cuello debe estar en una posición natural pero alerta. Si está muy alto hará que la línea de la espalda se vea débil y si está muy bajo hará que el caballo luzca dormido.

Un buen “showman” o la persona encargada de mostrar los caballos puede hacer que estos se vean lo mejor que pueden ser y así atraer más clientes. El “showman” es una pieza fundamental en todas las compañías rematadoras y aunque su trabajo no sea exhaustivo ni requiera estudios avanzados, requiere de una mano experta que solo se logra con sensibilidad y experiencia.

Es fundamental que el caballo camine derecho respetando una línea ya que los compradores querrán ver los aplomos del caballo y como saca las patas en movimiento algo que es difícil de apreciar cuando este no camina recto. Es común que los compradores europeos requieran que el caballo camine sobre el pasto y por esta razón debe enseñársele esto también.

Algunos yearlings se “muestran” mejor con algunos peones que con otros. Por eso debemos prestar atención y unir las personalidades compatibles para sacar mejor provecho de la situación.

En las ventas

Las ventas de yearlings comienzan en verano donde se venden los productos más precoces como en Fasig Tipton July, continúan en otoño con las ventas más importantes y terminan en primavera. Las ventas de otoño son las más importantes y es en esta época que esta Keeneland September que es la venta de yearlings mas grande de todo el mundo donde no es raro que se vendan unos 5000 yearlings en 10-12 días consecutivos. También está Fasig Tipton Saratoga que es una venta selecta. A estas ventas arriban compradores de todos los rincones del planeta, cada uno buscando algo diferente ya que las hípicas son diferentes aunque vale la pena decir que todos coinciden en algo: BUSCAN CALIDAD.

Los compradores de distintas latitudes pueden buscar aptitudes muy diversas en los caballos. Por ejemplo: los americanos se concentran generalmente en la búsqueda de la velocidad y precocidad por lo que un caballo bien musculado y con un anca prominente probablemente llame su atención. En cambio, no estarán atentos a un caballo más bien estilizado, con cañas y cuartillas largas que sería ideal para correr largas distancias en el césped. Para este ultimo si estarán los compradores europeos.

Si bien los americanos buscan caballos para la tierra y los europeos para el pasto, vale la pena rescatar que no todas las superficies son iguales. No es lo mismo correr en Longshamps, Paris donde la pista tiene subidas y bajadas, con un clima muy húmedo y el pasto muy largo que correr en Australia donde el clima es algo más seco, la pista es llana y el pasto es muy corto.

En USA los caballos arriban a las ventas 4 días antes de pasar por el ring. Esto les da tiempo de descansar, acostumbrarse al nuevo entorno y por sobre todo, les da tiempo a los compradores de ver el caballo varias veces. Pensemos que en estas ventas hay miles de caballos para ver y sería imposible revisarlos todos en un día. El comprador hará una “shortlist” que sería su primera selección general y a los que se encuentren en esta lista los verá una segunda y quizás tercera vez antes de mandar a su veterinario de confianza para que los revise.

Es común en que haya un lugar donde estén todas las placas de los caballos donde nuestro veterinario puede ir a consultarlas y si tiene alguna duda puede sacar las propias. También se pasa el endoscopio a todos los yearlings para determinar problemas de garganta y su gravedad.

En Argentina esto es muy distinto. Los animales llegan a las ventas a la mañana y son vendidos a la tarde-noche dando a los compradores muy poco tiempo para revisarlos. Es así como muchos compradores van a los haras en el verano para revisar los yearlings allí para prepararse para las ventas de otoño.

También hay diferencia con las placas: como dijimos, en USA están las placas para ser revisadas y no se admiten reclamos mientras que en Argentina uno compra el potrillo, le saca placas y si hay algún problema óseo o articular le reclama al criador pudiendo devolver el animal o bien pedir una rebaja en el precio.

Siendo justo, quiero decir que no pienso que este mal nuestro método ya que sería muy caro tener todas las placas hechas de todos los potrillos debido a que el valor de los mismos no siempre es muy elevado y vemos como se justificaría en el animal de 100.000 pesos pero no en el de 20.000. Un juego de placas completo en USA cuesta alrededor de 1500-2000 dólares y si el potrillo no es muy costoso estaremos malgastando nuestro dinero.

Poniendo una reserva

A medida que el animal se aproxima a la fecha de venta, debemos ir evaluándolo lo más objetivamente posible para determinar aproximadamente su futuro valor. Este proceso es mucho más complicado de lo que puede parecer a priori y es importante para determinar una reserva en nuestro yearling si así lo queremos.

Una reserva no es otra cosa que delimitar un precio mínimo por el cual estaremos de acuerdo en vender nuestro producto. Si este precio no se alcanzara nos llevaremos de vuelta el caballo debiendo pagar nosotros los gastos de remate. Los caballos que no alcanzan la reserva en USA se los denomina RNA que son las siglas para “Reserve not attained” o “reserva no alcanzada”. La compañía rematadora hará una lista de RNAs y la publicará a disposición de los compradores esperando que alguno de ellos haga una oferta razonable por ellos. Un caballo que creíamos que valía US\$ 100.000 antes de la venta puede más bien parecer uno de US\$ 80.000 luego de que no se venda.

Para poner una reserva en un caballo, el dueño debe hacerse la siguiente pregunta: ¿estoy preparado para hacer correr este caballo o venderlo en otra venta?

Es conveniente no hacer la reserva anticipadamente. Hay que ver cómo va la venta en general: ¿se están pagando bien los yearlings? ¿Hay clientes en busca de hijos del padrillo tal o cual? ¿Vino mucha gente a revisar mi yearling y parece estar interesada? ¿Los que parecían interesados, compran caro?

Una vez contestadas estas preguntas estaremos más capacitados para tomar una decisión acertada y poner una reserva realista que refleje el verdadero valor del animal.

Debo decir que esto no es nada fácil porque el que pone la reserva es el dueño del animal y es muy difícil hacer a un lado la parte afectiva o de orgullo y basarse solo en los hechos. El que logre hacerlo, seguramente pondrá una reserva más fácil de alcanzar por los compradores y venderá su caballo.

Existen muchas historias donde el dueño puso una reserva muy alta por su caballo y se lo llevo de vuelta convirtiéndose este en un campeón para su dueño original y permitiéndole a este “educar” a los compradores pero debo recalcar que estas historias son la excepción y no la regla y si uno quiere mantenerse en el negocio por un tiempo largo debe guiarse por las reglas.

Ventas de dosañeros o 2YO Sales

Las ventas de dosañeros nacieron en USA para ofrecer a los clientes la posibilidad de comprar un caballo que ya ha sido domado y entrenado y que se encuentra listo para correr en muy poco tiempo.

Este tipo de venta hace hincapié en la precocidad de los potrillos ya que se los hace trabajar muy fuerte a muy temprana edad. Además, descarta muchos muy buenos caballos que por razones de genética, tardan más en madurar pero que logran correr las carreras de distancia que son las mejores rentadas del calendario y las que dan mayor prestigio.

En estas ventas, además de revisarse el pedigree y la conformación del caballo, se lo puede ver trabajando. Es así como los potrillos hacen un trabajo fuerte de 200 o 400 metros según lo dispongan. Lo más común es trabajar 200m. No solo se los ve trabajar sino que se los mide por tiempo y generalmente los que trabajan más rápido son los más caros.

Si bien los caballos en sus vidas deportivas nunca competirán en distancias menores a 1200m en USA, el verlos trabajar en velocidad sobre 200m puede ser un gran indicador de la calidad futura de los mismos.

Hay muchos casos de buenos caballos que fueron comprados en estas ventas de training 2YO como el ganador del Kentucky Derby, Big Brown o el campeón 3 años Lucking at Lucky. También ha habido casos de caballos que han bajado los 10 segundos trabajando los 200 metros, se han vendido caro y han fracasado en las pistas como es el caso de The Green Monkey vendido en US\$ 16.000.000 a un comprador top y que nunca pudo salir de perdedor.

Este tipo de ventas fue implementada con el tiempo en todo el mundo y hoy hay ventas de 2YO en training en Inglaterra, Francia, Alemania, Australia, Sudáfrica y últimamente en Argentina aunque recién iniciándose (solo fueron 10 productos a venta).

Las ventas de dosañeros son muy buenas para determinados caballos y determinados compradores. Para las personas que son algo ansiosas y quieren correr de inmediato ofrecen un gran valor ya que la pérdida de tiempo es mínima y uno ve si su elección fue acertada en muy poco tiempo.

Otro punto a favor es que da mayor información al comprador. En las ventas de yearlings se puede ver el pedigree y la conformación del caballo pero en las de dosañeros los podemos ver en acción. Podemos juzgar al caballo en movimiento que es en fin para lo que lo compraremos.

En el debe podemos decir que estas ventas muy probablemente no nos permitan comprar un caballo que corra distancias clásicas. Las distancias clásicas son aquellas más allá de 1600m. Esto es porque solo veremos precocidad en estas ventas y un caballo que le falte madurar no estará en estas ventas o bien pasará muy desapercibido.

Ventas de servicios y Estaciones de Montas

Como dijimos anteriormente, los servicios son derechos para servir una yegua con un padrillo determinado. Estos servicios pueden ser contratados en forma privada o en remate público.

En USA existe un sistema de donaciones para diferentes organizaciones relacionadas con la actividad ecuestre que consiste en rematar servicios de padrillos y donar ese dinero a las entidades involucradas. Cada haras o Estación de Montas dona algunos derechos de servicios a ser rematados para contribuir.

Aquí es donde podemos conseguir valor ya que se venden por un 70-80% de su valor de mercado y las condiciones de contratación son las mismas. En USA los servicios se pagan cuando el producto resultante nace y mama queriendo decir que es viable. A este sistema se le llama “Stands and Nurse” que significa justamente pararse y mamar.

Un haras es un establecimiento de cría de caballos donde hay diferentes categorías de animales como yeguas, destetes, yearlings, padrillos, etc. En estos el o los padrillos tienen un papel importante pero no son necesariamente imprescindibles. Existen haras que solo tienen yeguas y mandan a preñar estas yeguas a otros haras o estaciones de montas evitándose así el manejo de los padrillos o bien pudiendo cambiar de padrillos según lo crean más conveniente.

Una Estación de Montas es un establecimiento donde la única categoría permanente de caballos son los padrillos y el resto está solo de paso. Usualmente tienen varios padrillos 3 o más y las yeguas van a ser servidas allí y se van de vuelta al haras de donde vinieron.

El negocio de la Estación de Montas nació en la década del ´70 en USA de la mano del haras Gainesway que quería ofrecer buenos padrillos a un bajo costo. De esta manera logró que muchas personas puedan llevar sus yeguas a servicio a padrillos importantes que antes hubiesen sido inalcanzables. Gainesway quería lograr además un mayor flujo de caja con la menor cantidad de caballos posibles y comenzó a darle verdadera dimensión al negocio de los padrillos.

Con las Estaciones de Monta nacieron los mayores libros de yeguas. Un libro de yeguas o “book” es la cantidad de yeguas que un padrillo sirve en una determinada temporada. Anteriormente se veía limitado a 50-70 yeguas y hoy en

día puede llegar a 120-150 y eso solo en un hemisferio. Los padrillos que hacen “Shuttle” o que sirven en ambos hemisferio pueden cubrir unas 250 yeguas por año.

En Argentina el concepto de estación de montas nació hace unos 7 años con la Estación de Montas La Mission que permitió a muchos criadores pequeños tener acceso a padrillos de talla mundial a un costo alcanzable.

Hoy en día podría decirse que una estación de montas bien organizada y con el capital necesario para ponerla en funcionamiento es el negocio más rentable dentro de la industria hípica.

V) RESULTADOS

El sistema de cría americano se basa en la atención por los detalles y el seguimiento de métodos y rutinas. Ellos tienen un protocolo para cada situación que pueda suceder en el haras. Tienen un protocolo para atención de partos que lo siguen religiosamente, otro para preparación de potrillos para venta, otro para el manejo en las ventas y así con las demás actividades. Todo está organizado y no se libra nada al azar ya que el menor error puede arruinar un producto y bajar la rentabilidad de todo el sistema. Por supuesto que se deja una luz para que el personal obre según crea más conveniente pero este sistema sirve para que todos los empleados tengan una guía para su trabajo diario.

Además, estos protocolos ayudan a que el nuevo personal se adapte rápidamente al trabajo diario y pueda mantener el ritmo de todo el sistema.

Estos protocolos han sido ideados en su mayoría por los “horsemen” que son personas de mucha experiencia que en el pasado ocuparon puestos claves en el haras como manager de yeguas, padrillos o yearlings. Con años de experiencia en la actividad, idearon estos protocolos para ayudar a los empleados y agilizar toda la producción.

Existen varias pequeñas diferencias entre el sistema usado en USA y el que se usa en nuestro país. Ambos son eficaces pero orientados a un público diferente. Si nosotros queremos atraer la clase de clientes que ellos tienen deberemos cumplir con ciertas condiciones y comenzar a prestar atención a los detalles.

En cuanto a la cría en sí, una diferencia importante con Argentina es que en USA encierran los productos para venta demasiado tiempo. No solo por varios meses con anterioridad a la venta sino que pasan varias horas del día encerrados. Esto ayuda a que el cuidado de los mismos sea más fácil pero se contrapone con la necesidad de estos productos de correr y jugar en las pasturas impidiendo un desarrollo normal sobretodo de el sistema musculo-esquelético. El lado positivo es que logran que el estado de presentación de los animales sea impecable y atraigan a mas clientes.

En mi opinión creo que el sistema americano está más concentrado en el “envase” y no en el “producto”. Vemos como los yearlings que van a venta son animales de físicos prominentes y briosos pero que todavía necesitan de más tiempo para desarrollar huesos y ligamentos. Ésta bien podría ser una de las causas por la cual los caballos americanos tienen una vida media en las pistas más corta que el resto de los países aunque la verdad de la cuestión siga siendo un misterio.

El tener presupuestos más altos debido a que los productos criados son de gran valor, permite el uso de ciertos profesionales que de otra forma serian imposibles de contratar. En Argentina por ejemplo, no hace mucho tiempo que los haras comenzaron a adoptar un nutricionista para que los ayude en la formulación de raciones y control de calidad de pasturas y no todos los haras grandes tienen uno. En cambio en USA he visto personalmente como un acupunturista le saca el dolor a un yearling para que este camine mejor y se venda más caro en consecuencia.

Son detalles, pero que al final del camino marcan la diferencia. Igualmente, no creo que sea viable utilizar todos los profesionales que se usan en Estados Unidos.

Toda una industria se ha formado alrededor de lo que es la estética del caballo. No es raro ver a especialistas en maquillaje, extensiones y demás trabajar durante las

ventas. Si, crease o no, a los yearlings se los maquilla antes de salir al ring de venta y puedo decir que son muy útiles ya que tapan varias marcas que el producto pudiese tener debido a pequeñas heridas, quemaduras, cicatrices, etc. También los que hacen extensiones de pelos de la cola ayudan mucho ya que cuando tenemos una potranca de muy buen origen pero que tiene la cola muy corta debido a que el resto de sus compañeras se la mastica nadie querrá pagar lo que buscamos por ella. Son detalles que en Argentina todavía no se les presta atención pero que hacen una diferencia.

Otro punto importante es lo que respecta a los nombres de los productos. En USA están tan comercialmente orientados que dejan que sea el comprador, que en definitiva es el que mueve la actividad, el que elija el nombre de su próxima ilusión. En Argentina el nombre lo pone el criador y el comprador solo puede cambiarlo teniendo que abonar una multa en el Stud Book.

Los colores de las chaquetillas permiten varios diseños y logos permitiendo que los compradores elijan con que colores correr. En Argentina si bien el propietario elige los colores, la restricción es mucho mayor y solo tiene una determinada variedad para escoger.

Otra diferencia importante es el uso del ROUND PEN durante la cuida de los productos. Este sistema relaja y enseña a los caballos sin domarlos por completo ya que nunca se les monta. Yo lo vi como una herramienta muy útil para hacer una pre-doma en los caballos ya que es un método muy eficaz y muy poco estresante que permite que hasta el caballo más nervioso pueda trabajar. En nuestro país no sé si el público estará dispuesto a aceptarlo ya que termina los caballos en un estado de casi doma y aquí está muy mal visto que los caballos domados vayan a las ventas debido a que en la doma tradicional se les hace algún galope alrededor de una pista y se puede tener una idea de la capacidad corredora del animal. Los fu

turos compradores piensan en consecuencia, que nosotros domamos el animal, lo vimos trabajar y no nos gustó por lo que se alejan de él inmediatamente.

Los métodos de selección para las ventas a cargo de las compañías rematadoras y que constan con gran objetividad me sorprendieron mucho y es un tema que Argentina tendrá que adoptar tarde o temprano. Recordemos que las ventas de Keeneland o Fasig-Tipton son tan importantes que vienen clientes de todo el mundo para esas fechas y todo criador querrá tener toda su producción en esas ventas donde están los mejores compradores. Para un comprador es de vital importancia encontrar lo que está buscando en las ventas sin que sea necesario que esté al alcance de su presupuesto. No nos podemos dar el lujo de traer compradores con estándares de compra elevados y presentar caballos mediocres o de conformación ordinaria.

Por último, creo que las ventas de dosañeros son de gran utilidad y que satisfacen a una parte del mercado que no está dispuesta a esperar sino que quiere correr rápidamente. En todo el globo se hacen este tipo de ventas y en Argentina tuvimos la primera el año pasado con un éxito moderado debido a la escasez de caballos ofrecidos. Estas ventas permiten que los clientes compren sus caballos en primavera-verano cuando tienen 2 años y ya están domados y trabajando y pueda correr ese mismo verano. Se las llama las ventas “Listo para correr” o “Ready to Run”.

Volviendo a la faceta más comercial del sistema, las Estaciones de Monta en USA son moneda corriente y debido a su alta rentabilidad, la atracción de nuevos inversores. Desde los más grandes como Lane's End, Hill and Dale y Gainesway hasta los pequeños como Journeyman Stud, todos ofrecen valor en los servicios ya que diluyen los gastos en mayor cantidad de yeguas servidas.

En Argentina esta idea tardó en llegar pero lo hizo a paso fuerte y aunque hace unos años solo existía La Mission, hoy aparecieron nuevos jugadores como La Leyenda, San Lorenzo de Areco y Los Aguacates. Todos ellos ofreciendo padrillos de diferente origen y calidad pero con un mercado que les dio cabida a todos.

VI) CONCLUSIONES

La cría y comercialización del Sangre Pura de Carreras es bastante similar en todos los países productores del mundo aunque hay algunas diferencias entre ellos que marcan la distancia existente entre el poderío de cada uno. Son estas pequeñas diferencias las que hacen que en algunos países el mercado mueva unos pocos millones de dólares al año y que en otros sea considerada una industria mas como lo son las automotrices o agropecuarias.

Si bien en sus comienzos, Inglaterra era el país por excelencia para la cría del caballo de carreras, hoy en día USA es el mayor productor de ganadores de carreras clásicas del mundo. En el podio también están Irlanda, Francia, Australia y Argentina. Un escalón más abajo se encuentra el grupo integrado por Japón, Alemania, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Brasil y Chile aunque no hay que olvidar que Italia, Perú y Uruguay han producido caballos que han sabido sobresalir en las mejores carreras del planeta.

Hoy en día los mercados emergentes son los países del golfo pérsico como Emiratos Árabes Unidos o EAU, Arabia Saudita, Bahréin y Qatar así como los países del sudeste asiático como Singapur, Indonesia y Corea del Sur. China, Rusia y Turquía están construyendo varios hipódromos de primer nivel y serán mercados estratégicos en un futuro no muy lejano. El abanico de compradores se abre año a año y si bien todos quieren vender el caballo “del millón de dólares”, hay que alegrarse de que existan los mercados para caballos de nivel medio que si bien hacen que la balanza se incline drásticamente, mantienen la rueda girando y dan estabilidad al sistema.

Así como hemos dicho que USA es el mayor productor mundial de ganadores clásicos, también es cierto que un buen caballo puede nacer en cualquier lugar del mundo y los casos de buenos caballos de carrera con orígenes diversos abundan. Kincsem, una potranca nacida en Hungría ostenta el record de carreras ganadas en forma invicta hasta la fecha con 54 triunfos. Otro caso es el de Phar Lap, un caballo nacido en Nueva Zelanda que a principios del Siglo XX ganó todas las carreras importantes de Australia y viajó hacia California para correr la carrera más rica del mundo en ese momento: El Aguas Calientes Handicap.

El haber podido ser parte de esta experiencia no solo me sirvió de capacitación sino que me cambió la forma de pensar en varios aspectos. Cambió mi forma de ver esta actividad, pase de verla como solo un negocio a verla como una en la que no solo se ofrecía un producto valioso sino que el valor agregado en él podía ser tan alto que podría incluir a numerosas profesiones que aquí en Argentina no tienen cabida por el momento como por ejemplo los consignatarios de caballos.

Taylor Made Sales Agency funciona básicamente como una consignataria de hacienda pero de caballos donde no solo trata de conseguir el cliente sino que trata de ponerlos a ofertar entre ellos con el mismo caballo para que exista una pelea de ofertas por él cuando ingrese al ring de ventas y así poder sacar el mayor valor posible para sus clientes.

En Argentina recién el año pasado apareció el primer consignatario de caballos: la Estación de Montas La Mission actuando como agente. Esta empresa ofrece el servicio de preparación para la venta aunque todavía necesitan aceitar mucho la parte de conseguir los compradores.

La diferencia más importante que veo entre USA y Argentina es la profesionalización de las tareas. No estoy diciendo que aquí no haya personal idóneo sino que hay falta de profesionalismo. En USA, hasta un trabajo como dar acupuntura a un caballo porque no camina bien es tomado con la misma seriedad que el nutricionista que formula la ración para los destetes.

En la parte de la comercialización la falta de profesionalismo en Argentina es aún más notable. Muchas operaciones de compra-venta de caballos no se declaran por el valor real y existe un porcentaje de evasión fiscal. Los dos ejemplos más claros son los caballos en training vendidos al exterior que muchas veces han sido declarados en valores menores a los de la transacción para pagar menores derechos de exportación. El segundo ejemplo son los servicios de los padrillos. En todos los países serios, anualmente se publica un listado de los padrillos que van a prestar servicio con el precio de los mismos. Aquí en nuestro país ese listado existe y tiene una calidad muy buena pero nunca aparece el valor de los servicios ya que se facturan a veces por un valor menor del que son cobrados realmente. También es triste decir que los precios no se publican porque simplemente cada cliente tiene un precio diferente a pagar por los servicios.

Para ser justos hay que decir que algunos Haras en Argentina son muy serios y hacen todas las cosas bien. Tienen todo su personal en blanco, facturan todos sus productos por el valor real, cobran los servicios igualmente para todos los compradores y declaran el valor real de los caballos en training para la venta. Pero hasta que todos tomemos esta posición no seremos tomados en serio por los clientes del exterior.

Gracias a Dios, Argentina tiene por genética, recursos humanos y naturales la posibilidad de producir caballos de calidad a muy bajo costo en comparación con el resto de los países productores. Esta ventaja comparativa debe ser explotada de la mejor manera ya que hay mucha gente detrás dependiendo del éxito de la actividad como un todo.

Sería conveniente que el gobierno apoye la actividad sin la necesidad de dar subsidios que terminan en un beneficio para pocos sino fomentándola y apoyando el crecimiento de esta “industria sin chimeneas” que da trabajo a muchísimas personas y que a la vez da un espectáculo digno de ver por “Reyes y plebeyos”.

Somos exportadores de caballos y tenemos una industria que ha crecido los últimos años. Los mercados a los que los caballos argentinos son tan diversos como numerosos entre los que se incluyen: USA, Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Sudáfrica, Uruguay, Brasil, Chile, Perú, Singapur, Bahrein, Qatar, Japón, Francia y Australia.

Actualmente la actividad goza de un buen momento debido a la buena relación existente entre los premios de las carreras y los costos de mantenimiento aunque es necesario que el gobierno y las asociaciones de criadores se pongan de acuerdo y tomen cartas en el asunto para crear políticas a largo plazo que traigan prosperidad y estabilidad a este hermoso deporte.

VII) ANEXOS

Los siguientes anexos son trabajos realizados por el estudiante durante su pasantía en USA. Son informes hechos en inglés y traducidos al español que fueron presentados y defendidos oportunamente en clase ante las autoridades de la empresa.

El primer trabajo constaba de la elección de padrillos para 2 yeguas diferentes: una de muy alta calidad y otra de calidad media. El estudiante tenía que escoger el padrillo y fundamentar su elección comercialmente pero sin descuidar los temas importantes de la cría como por ejemplo el físico de los dos animales.

El segundo y tercer trabajo consisten en un breve resumen de los incentivos existentes en los estados de Florida y California para la cría del SPC.

Proyecto de elección de padrillo

Oonagh Maccool (IRE 2002): Yegua alazana hija de Giant's Causeway y Alidiva por Chief Singer.

Ella es una múltiple ganadora de G2 y es hija de Giant's Causeway, considerado "el mejor padrillo joven del mundo" que a su vez es el líder en USA por número de ganadores clásicos, ganadores de grupo y ganadores de G1. A su vez, es hija de Alidiva que es la única yegua de la historia en producir 3 ganadores de G1 el mismo año. Oonagh Maccool es media hermana de 3 ganadores de G1 y propia hermana de una potranca vendida en US\$ 1.250.000 en Keeneland September 2008.

Dueño: Charles Wacker

Conformación: Ella es una yegua con un desarrollo impecable con garrones fuertes así como buena grupa, antebrazos y paleta. Tiene una cabeza muy linda pero su cuello es algo cargado lo que produce un poco de desbalance. Parece una corredora nata y tiene cañas bien cortas. Tiene un buen temperamento que permite manejarla sin problemas. No es totalmente correcta en sus manos ya que es algo estevada y tiene cuartillas algo vencidas. Parece para mí que tiene una altura media-alta de 1.65m.

La producción de Oonagh Maccool es:

1. Hembra 2008 por Unbridled's Song nacida el 8 de Abril
2. Actualmente está preñada por Street Cry con fecha de ultimo servicio del 4 de Mayo

Recomendaciones de cruzamientos:

- **Mr. Greeley:** El es un individuo extremadamente lindo con un cuerpo casi perfecto y cañas bien cortas. Es un caballo muy fuerte y un padrillo probado que puede producir caballos del más alto nivel. El valor de su servicio para 2009 es de US\$ 100.000 y es muy comercial, especialmente para los compradores europeos. Esto último es una de las razones por las que me gusta para Oonagh Maccool ya que ella

tiene un súper pedigree europeo y con Mr. Greeley, podríamos esperar tener varios compradores europeos tras este producto.



El es un padrillo mediano, casi como Oonagh Maccool y también tiene un cuerpo muy fuerte. Por esta razón creo que las conformaciones de ambos se unen armónicamente.

Con este cruce logramos un linebreeding 4x5 a Secretariat ya que este último es el abuelo materno de Gone West (presente en el pedigree de Mr. Greeley) y de Storm Cat (presente en el pedigree de Oonagh Maccool). A su vez, este cruce logra un nick A++ que significa que está entre el mejor 1%.

A su vez, el potrillo tendría potencialmente un gran valor comercial ya que sería hijo de un padrillo probado y una yegua muy corredora con un pedigree materno impecable.

- **Unbridled`s Song:** El es un individuo que vale la pena ver ya que es un hermoso caballo, despegado del suelo y que produce muy lindos productos que se pagan muy bien en el ring de ventas. Su servicio para 2009 es de US\$ 150.000 y es un caballo bastante alto que no tendría una gran diferencia con Oonagh Maccool. Sin importar si intentamos criar para vender o para correr, Unbridled`s Song es una buena opción ya que es extremadamente comercial y a su vez produce los mejores caballos en las pistas. Con este cruce logramos un Nick A y un linebreeding 4x5 al exitoso padrillo francés Le Fabulex. Todos sabemos también lo poderoso que es el Nick actual entre Unbridled`s

Song y la línea de padrillos de Storm Cat. Ejemplos de este cruce son Magnificent Song, Buddha y Half Ours.



Charmant Forest (2002): Yegua zaina hija de Forestry y Charm a Gendarme por Batonnier. Ella nunca corrió y su padre ya ha producido ganadores de G1 y caballos que han roto records en varios hipódromos. Ella es propia hermana de Forest Grove (ganador de G3) y media hermana de la millonaria y ganadora de G1 Tout Charmant. Su madre, Charm a Gendarme es ganadora de G3.

Dueño: JMJ Racing Stable

Conformación: Ella no es una yegua grande sino mas bien mediana-chica y es basten correcta adelante y atrás. Tiene un cuerpo decente con una buena cabeza y cuello. Parece algo tosca y desbalanceada ya que es más larga que alta. Tiene un temperamento muy tranquilo y es muy fácil de manejar.

Producción:

- | | |
|---|----------|
| 1. 2006 potranca por Officer | A nick |
| 2. 2007 por Mr. Greeley. Producto muerto. | A++ nick |
| 3. 2008 macho por Speightstown | A nick |
| 4. 2009 preñada por Officer | A nick |

Recomendaciones de cruzamientos:

- **Speightstown:** El es un padrillo muy comercial de primera generación ya que sus hijos recién están corriendo y él se encuentra 3° en la estadística de los padrillos de primer año. Su servicio para

2009 es de US\$ 35.000. El fue campeón Sprinter y tiene un físico de sprinter ya que es un caballo mediano a chico y muy fuerte. La producción de Speightstown está corriendo muy bien y se están vendiendo bien en las ventas.

Esta yegua tiene un destete por Speightstown que se vendió en las ventas de Keeneland September este año y fue comprado por la prestigiosa firma BBA Ireland en US\$ 105.000. Con este cruce tendríamos un propio hermano a este caballo.



El cruce a Speightstown logra un Nick A y presenta un inbreeding 3x3 a Storm Cat balanceado sexualmente ya que se encuentra a través de un hijo y una hija y un 4x5x5 a Secretariat todos a través de hembras.

- **Grand Slam:** El no es un padrillo muy comercial pero de seguro es capaz de producir buenos ganadores. Su servicio para 2009 es de US\$ 25.000 y es un padrillo probado con más de 47 ganadores clásicos en su haber.

El motivo más importante por el cual elegí este padrillo es por el cruce. Charmant Forest tiene un inbreeding 4x3 a His Majesty y yo quiero hacer un cruce al propio hermano llamado Graustark. Hay varios analistas de pedigrees que pregonan que el cruce a propios hermanos es una herramienta muy poderosa que no solo produce ganadores sino precocidad. Así que con Grand Slam tendríamos un cruce 5x5x4 Graustark-His Majesty!!! Además, presenta un nick A+. También tendríamos el mismo cruce nombrado anteriormente a Secretariat por los padrillos Gone West-Storm Cat.



Grand Slam es un lindo caballo pero es algo cargado en el cuello pero no creo que sea algo de importancia ya que Charmant Forest no tiene este problema y no he visto que la progenie de Grand Slam presente este tipo de cuello.

Florida

Florida-bred o Productos nacidos en Florida:

- Se denomina Florida Bred a un caballo pura sangre nacido en Florida cuya madre normalmente se encuentra en Florida.
- También puede ser un pura sangre nacido en Florida cuya madre normalmente se encuentre fuera de Florida pero que sea servida nuevamente con un padrillo de Florida.

Primas a los criadores o dueños de padrillos:

Estos premios son pagados por la asociación de criadores de Florida o FTBOA. La fuente de dinero de estos premios proviene de un porcentaje del dinero apostado en las carreras de este estado.

Premios a los Criadores:

La FTBOA paga al criador de un Florida-bred ganador registrado en la asociación un premio igual al **15% del total de la bolsa de premios de la carrera donde compitió** siempre que sea en hipódromos habilitados en el estado de Florida.

Premios a los dueños de Padrillos:

La FTBOA paga al dueño del padrillo registrado en la asociación un premio igual al **20% del total de la bolsa de premios de la carrera siempre que esta sea un clásico** y en hipódromos habilitados en el estado de Florida.

Premio bonus a los criadores:

La FTBOA paga al criador de un Florida-bred ganador un bonus basado en el balance de las cuentas de premios. Este bonus será proporcional a los premios ordinarios recibidos por el criador.

En total, todo el programa de incentivos a los criadores supera los US\$ 8.000.000 anualmente!!!

Premios a los propietarios:

Estos premios son pagados por los hipódromos al dueño de un producto Florida Bred registrado en la asociación en ciertas carreras determinadas hasta un máximo de US\$ 40.000 por carrera. Estos premios están financiados por el sistema de apuestas de cada hipódromo.

Los hipódromos de Florida que participan distribuyen anualmente más de US\$ 4.000.000 anualmente.

Carreras Restringidas:

Estas son carreras en las que solo pueden competir caballos que sean Florida Bred. Las más importantes son:

- The Florida Million (8 Carreras clásicas restringidas)
- Florida Stallion Stakes Series (6 Carreras clásicas restringidas)
- Sunshine Million (8 Carreras clásicas restringidas)
- Florida Cup Day (6 Carreras clásicas restringidas)

Ventas:

OBS Ocala Breeders Sales Company (10 ventas anuales incluyendo 5 de dosañeros)

Fasig-Tipton (Ventas selectas de dosañeros en training)

Ventajas y desventajas:

Ventajas:

- Premios a los criadores, dueños de padrillos y propietarios hacen que toda la actividad se vea beneficiada.
- 2 hipódromos de primer nivel mundial como Gulfstream y Calder Race Course
- Las mejores y más importantes ventas de dosañeros en training donde vienen compradores de todo el mundo.

Desventajas:

- El estado de Florida se encuentra bastante alejado de Kentucky donde se encuentran los mejores padrillos y donde tienen cabida las ventas más importantes de yearlings y yeguas.

- Existen otros estados con mejores programas de incentivos que compiten con Florida. Por ejemplo, California paga del 1° al 3° puesto para criadores y del 1° al 5° para propietarios.

Principales caballos Florida-bred:

Skip Away, Silver Charm, Afleet Alex, Dr. Fager, Foolish Pleasure, Unbridled, Cherokee Run

Websites:

www.ftboa.com

www.toba.org

www.obssales.com

www.fasigtipton.com

www.calderracecourse.com

www.gulfstreampark.com

www.tampabaydowns.com

California

- Impacto económico de las carreras de caballos en el estado de California
 - US\$ 4.02 billones de impacto en el PBI
 - Más de 148,000 caballos y personas relacionadas con la actividad
- Carreras Restringidas
 - La ley californiana exige por lo menos una carrera restringida a California Breds por día
 - 509 carreras restringidas y más de US\$ 21.000.000 en bolsas de premios.
 - Por lo menos un 10% del total de las bolsas de premios van a manos de California Breds
- Definición de Cal-bred
 - *California-bred es todo pura sangre nacido en California que haya sido concebido allí o todo aquel pura sangre hijo de una yegua con domicilio en otro estado pero que será servida nuevamente en California. Si la yegua no podría ser servida nuevamente por causas diversas pero estuviese en el estado durante este lapso también será considerada California-bred.*
- Premios a los criadores
 - Se paga el 1°, 2° y hasta el 3° puesto en cualquier carrera condicional en el Estado de California y en cualquier carrera clásica de Grupo corrida en todo USA

- Premios a los propietarios
 - Al menos un bonus del 20% al 1°-5° puesto en carreras de ganadores abiertas o en clásicos nocturnos.
 - Hasta un 20% para el 1° en carreras de ganadores abiertas
 - Un 10% más es pagado por la Asociación de Propietarios de California.

- Premios a los padrillos
 - Paga del 1° al 3° en todos los clásicos de California y en todos los clásicos de Grupo en USA
 - Paga al ganador de cualquier carrera abierta con una bolsa de premios mayor a US\$ 15.000

- Ventas
 - CTBA venta de Yearlings
 - Barretts

- Links
 - www.ctba.com
 - www.caltrainers.org
 - www.toonline.com
 - www.barretts.com

VIII) BIBLIOGRAFÍA

- Buide, R. Manejo de Haras, Capital Federal, Buenos Aires, Editorial Hemisferio Sur, 2° Edición, 2003
- Manseau, R. Buying Sales Yearlings: Plain and Simple, Lexington, CBA Inc, 1° Edition, 2007
- Mitchell, F. *Vet Work: Plain and Simple. What is Scoping?*, Lexington, CBA Inc. 1° Edition? 2005
- Mitchell, F. *Vet Work: OCDs in sales horses*, Lexington, CBA Inc, 1° Edition, 2006
- Proctor, L. *New Thoroughbred Owners Handbook*, New York, TOBA Inc. 2° Edition, 2003
- Taylor, J. *Complete guide to breeding and raising racehorses*, Neenah, The Russel Meerdink Company, Ltd, 1° Edition, 1993
- Thornbury, T. Conformation Corner, *September Standars*, Lexington, Kinkergarten, 1° Edition, 2002
- Thornbury, T. Conformation Corner, *In Search of Soundness*, Lexington, Kinkergarten, 1° Edition, 2001
- Thornbury, T. Conformation Corner, *Look beyond the Obvious*, Lexington, Kinkergarten, 1° Edition, 2003
- Thornbury, T. Conformation Corner, *No hoof, no horse*, Lexington, Kinkergarten, 1° Edition, 2002
- Thornbury, T. Conformation Corner, *Looking for Balance*, Lexington, Kinkergarten, 1° Edition, 2002
- www.abullrichsa.com Firma Rematadora Argentina. Enero 2011
- www.arg-sales.com.ar Firma Rematadora Argentina. Enero 2011
- www.criadores-spc.com.ar Asociación Criadores de SPC de Argentina. Diciembre 2010
- <http://didacticaecuestre.blogspot.com/> Blog de veterinaria equina. Diciembre 2010
- www.fallow.com.ar Firma Rematadora Argentina. Enero 2011
- www.fasig-titpon.com Firma Rematadora USA. Noviembre 2010
- www.keeneland.com Firma Rematadora USA. Noviembre 2010
- www.merrygoroundpens.com Merry Go Round Pens. Enero 2011
- www.mofoxtrot.com Asociación de criadores de Trotones de Missouri. Febrero 2011
- www.stallionregister.com Registro de padrillos de USA. Enero 2011
- www.taylornadefarm.com Taylor Made. Diciembre 2010
- www.toba.org Asociación de Criadores de SPC de USA. Diciembre 2010
- www.topnotchequestrian.com Equipamiento para caballos Top Notch. Febrero 2011