

# LA GANADERA DE PALERMO: LA FÓRMULA DE LAS CABAÑAS PARA SACAR LOS GRANDES CAMPEONES

María Martini. 2017. La Nación, suplemento Campo 22.07.17.

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Cabaña](#)

## INTRODUCCIÓN

Desde la elección de los terneros en el campo hasta la alimentación y la preparación de los ejemplares para caminar la pista, todos los detalles cuentan para llevarse la máxima cucarda.



Edgar García, de cabaña El Porvenir, Fabián Torres, de cabaña La Paz, y Mónica Schmale, de la cabaña Don Federico.

Foto: LA NACIÓN / Mauro Alfieri

Como toda estrella, un gran campeón de Palermo tiene sus secretos para llegar a la exposición donde se condensa el resultado de un trabajo de años en busca de líneas genéticas que den los mejores animales, aptos para competir y que por sobre todas las cosas puedan alcanzar el sueño de todo cabañero: obtener la codiciada cucarda color celeste.

¿Es por eso que los criadores vienen a Palermo, o lo hacen para obtener un rédito económico?

Pablo Clausen, veterinario de Administración Cook, criadores de Limangus en Coronel Suarez, recuerda que en 1973 la cabaña para la que trabajaba su padre sacó el Gran Campeón Angus, el renombrado toro Cafrune.

Con el valor de la venta de ese toro la cabaña compró diez unidades de camionetas F100. Si lo equiparamos al valor de una Ford Ranger de hoy, estamos hablando de unos 8 millones de pesos, un valor hoy impensado para un toro en un remate de Palermo, aunque es cierto que el negocio cambió y que el mejor toro generalmente no se vende sino que va a un centro de inseminación.

La selección de los animales para exposición comienza desde el nacimiento del ternero, por fenotipo, o mediante el uso de Deps. A estos terneros se los va criando aparte, con un plan de alimentación personalizado.

Como sucede con las colecciones de moda, que se preparan la temporada anterior, apenas termina la exposición de Palermo o durante la misma feria, las cabañas ya piensan en lo que van a presentar al año siguiente. "Nosotros ya sabemos lo que vamos a traer el año que viene", dice la criadora de Limousin Mónica Schmale de Luchessi, de la cabaña Don Federico de Castelli, que este año trajo siete animales y tuvo que descartar una vaca que mal parió.

Unos meses antes de Palermo, se los empieza a bañar, a caminar con bozal, y se les enseña a pararse para la foto, con una pata adelantada para que se destaque la circunferencia escrotal o la ubre. Las últimas semanas se los camina todos los días, se les da agua con cloro o lavandina para que no pierdan peso al llegar a Palermo por no querer tomar el agua de la ciudad. Incluso, algunos los hacen dormir en galpones y atados en el mismo orden que tendrán durante la exposición, para que no extrañen.

Al llegar a Palermo, en la jura de admisión se evalúa si el animal tiene las características propias de su raza, se los pesa, se les realiza un estudio ecográfico y se les mide el porcentaje de grasa corporal. Toda esta información queda a disposición del jurado que puede usarla para desempatar una jura muy pareja.

Los primeros dos o tres días del animal en Palermo son críticos. Casi todos cabañeros llevan su propio alimento. Como no se permite llevar pasto propio, compran allí el fardo de alfalfa, muchas veces de mejor calidad que el del campo por lo que puede provocar hinchazón del rumen. Para evitarlo, hay que quitarle hojas a los fardos. Al agua, algunos le agregan jugo para disimular el cloro. "La primera vez que vinimos los animales no tomaban agua porque no les gustaba el cloro, y se sumieron todos. También empezamos a comprar fardos de alfalfa un

mes antes para que se acostumbren al que comen acá", dice Schamle de Luchessi, y agrega: "Cuando recién empezamos, seleccionábamos animales grandes, y los teníamos que tirar con una barra de acero con ganchos que empujábamos de a tres porque sino los animales no caminaban". Ahora los agarran de chicos.

Los cuidados corporales que reciben los animales de Palermo serían la envidia de cualquier mujer. Manicuría y pedicura completa, se les cortan los bazos, se liman y se limpian por dentro antes de llegar a la exposición, donde se les da el toque final. Algunos los llegan a barnizar. El pelo se lava con detergente, crema de enjuague y hasta con una loción especial de aloe vera para dejarlos brillosos y suaves, se sopletean y peinan.

A las hembras se les pelan bien la cara y el cogote para que luzcan más femeninas. A todos se les deja más pelo en las patas para que parezca que tienen más hueso, se disimulan defectos dejando el pelo más largo, o se pelan los rasgos que se quieren resaltar. Por eso, muchas veces los jurados pasan la mano por el lomo de los animales para detectar los trucos. Cada raza tiene su terminación propia algunas con pompón en la cola, y otras solamente armadas. Hasta hay especialistas que se contratan exclusivamente para lookear a los animales.

## LA RUTINA

El día arranca a las 5:30 am cuando le cambian la cama de aserrín a los animales, les dan de comer tres veces al día, los bañan día por medio, y los varean, aunque tratan de no moverlos de más porque andan caminando sobre el cemento y corren el riesgo de patinarse. A la noche, algunos pagan un sereno, y otras cabañas prefieren hacer turnos y cuidarlos con gente propia.

Hay muchos que, como Pablo Oroda, de la cabaña El Porvenir, que cría Brangus en Quilino, en el norte de Córdoba, viajaron 12 horas para llegar a Palermo, y tuvieron que esperar otras 4 en la fila para entrar a la exposición. "Seleccionamos por fenotipo, apuntamos a un animal lo menos asebusado posible, manso y con mucha carne", explica Oroda que vino con cinco machos y cuatro hembras. Empezaron en 2008 con la cabaña, y este es su quinto año en Palermo. En 2014 sacaron la gran campeona y en 2016 la reservada. Todos volvieron al campo. "Gracias a eso venimos creciendo rápido", dice Oroda.

No falta la ronda de mate entre los cabañeros, y todos relojean los animales vecinos para ver con quien le tocará competir, "Además, quizás si una cabaña tiene un ternero bueno de un toro que uno no está usando, lo puede probar", agrega Fabián Torres, de la cabaña de Angus La Paz, de Werthein.

En las filas de Palermo todos coinciden: no es por la plata que se viene a la Rural sino por el reconocimiento, para estar en el ambiente, para promocionar la cabaña o su remate anual, para ver clientes, por prestigio y también, y quizás más que nada, por la mística que genera estar en la pista central, cabestro en mano, ante las tribunas colmadas.

Porque así como a algunos les gustan las carreras de caballos y a otros las de autos, Palermo también genera un fanatismo que va más allá de los números.

## EL COSTO DE ESTAR LO PAGA EL MAYOR PRESTIGIO

El costo de traer un animal a Palermo se calcula en unos 21.000 pesos. Esto incluye los 5000 pesos de inscripción por cada animal, un flete promedio de 300 kilómetros, aunque a Palermo llegan cabañeros desde los puntos más remotos del país, y los análisis sanitarios obligatorios.

Además, incluye la ración diaria para un animal que, según la categoría puede rondar los 30 a 50 pesos por día.

Es un preparado especial de maíz, expeller de soja y de girasol, conchilla para aportar calcio y bicarbonato de sodio para combatir la acidez. El costo por día y no hay que olvidar los días de preparación antes de la exposición, el costo del personal, su alojamiento durante la muestra que por lo general es en hoteles de la zona, la comida, y los inevitables extras que se generan durante la muestra.

"Por suerte nunca hice los números, porque si los hago no vengo", dice Mónica Schmale de Luchessi de la cabaña Don Federico, pero agrega: "La Rural es una publicidad increíble en sí misma, y si venís acá vas directo al cliente". Fabián Torres, de la Cabaña Angus La Paz de Werthein, de Vedia coincide: "Un premio te da prestigio, y además acá hay mucha gente recorriendo las filas buscando hacer negocios".

En el mismo sentido, Pablo Clausen, veterinario de la cabaña de Limangus Los Choles, de Administración Cook dice: "Si querés venir a ganar plata, no vengas salvo que tengas un animal muy bueno o alguno muy especial que se pueda vender alto, aunque en promedio podrían ser unos \$ 200 mil que no es mucho en relación a los costos".

Para presentar, se eligen los mejores; para la venta la mayoría de las cabañas se reserva lo más destacado para sus propios remates en sus establecimientos. Todos coinciden en que, desde 2016 las ventas vienen mejorando, en volumen y en precio. Además, las asociaciones de criadores de las distintas razas están creciendo en cantidad de socios, y en las inspecciones de toros puro controlado.

[Volver a: Cabaña](#)