



LA RAZÓN DE SER

Una trayectoria para contar

¿Qué extraña de la ganadería de sus comienzos a la ganadería de hoy?

El Ing. Capurro es un prestigioso técnico que se ha destacado como productor, cabañero y administrador de estancias. Su empresa, El Aguará, se ubica en las inmediaciones de El Carmen, departamento de Durazno. Ha desarrollado una vida consagrada al mejoramiento de la raza Corriedale y a la conservación y fertilidad de los suelos de su establecimiento.

Realmente está todo cambiado, cuando empezamos yo trabajaba con campo natural y lo que se hacía de pasturas para preparar era alguna invernada; justamente fue el argumento de Mac Meekan, salía carísimo preparar una pastura para mantenerla todo el año, es una inversión de año a año. En una palabra el concepto que yo saqué en ese momento, es que lo importante es aumentar la fertilidad, cuando uno aumenta la fertilidad del campo realmente tiene mayor producción. Es un concepto que ahora ha empezado a entender el productor; la pastura se va a manejar de modo que el suelo cada vez tenga más fertilidad y a raíz de eso tenga mejor calidad de pastura, un razonamiento claro.

Creo que hay que trabajar mucho más en selección de especies forrajeras, tenemos que tener técnicos que estén trabajando firmemente en su desarrollo y mejoramiento.

En un artículo del Anuario de la Sociedad de Pasturas Naturales del año 63, Ud. planteaba conceptos que son

vigentes ahora. ¿Por qué los obvió la ganadería?

El fracaso fue malo, no hubo mecanismos que analizaran el tema en su justa medida, de mejoramiento, aumento de la fertilidad, porque es un concepto que no se maneja a diario, y es fundamental. Cuando el campo no crece, la tierra se empobrece, si uno pone una regla, cuando el suelo va mejorando, a la regla se la va comiendo el pasto, parece mentira, pero la tierra va aumentando de volumen. En cambio cuando se pastorea excesivamente, como se pastoreaba antes, esos suelos pelados se van empobreciendo cada vez más.

¿Cuáles han sido los pilares de su producción?

Yo siempre traté dos cosas, en la parte de producción de pasto, hacer inversiones que se necesitan, como alambrados, mejoramiento de aguadas, y después mejoramiento de fertilidad, fundamentalmente fertilizando con fósforo. Traté de aumentar la producción mejorando el suelo y la selección de los animales también; no tanto en vacunos, por-

que estuve más restringido a trabajar suelos pobres.

¿Cómo impactan los últimos cambios en las empresas ganaderas?

Ahora tenemos una coyuntura difícil. La rentabilidad de las explotaciones es muy mala, incluso he sostenido desde el principio que el problema no era el endeudamiento sino la rentabilidad; si hay margen en el negocio el endeudamiento se puede achicar, y al final se domina. Resolviendo el endeudamiento solamente, a los pocos meses la situación vuelve a repetirse, porque no se puede financiar.

¿Qué medidas tomó para compensar la pérdida en valores reales y relativos de la lana y de la carne?

Primero que nada ahorro, ahorro a ultranza, de cantidad de personas que tenía, reduje mucho. Segundo, hacer mínimos gastos de conservación, solamente mantener lo que está, sin hacer nuevas inversiones. Eso a mí me mantiene, pero mi producción no se ve, está en un nivel mínimo.



¿Cómo trabajar en este marco?

Yo creo que la inversión tiene que ser productiva, primero que nada, si no es productiva, no la hago; cualquier dinero que se invierte tiene que tener una respuesta de mayor producción, sino se está trabajando mal. Aún trabajando bien las ganancias son escasas. A mí me gusta el campo, voy a seguir, pero sé que la renta del capital invertido es baja.

¿Al ganadero viejo ser conservador lo ha protegido?

Sí, porque entre lo que produce y lo que gasta siempre hay un pequeño margen favorable, a pesar del incremento en los costos. En los últimos años no ha hecho inversiones o las ha hecho muy escasas, no tiene mucho personal, y generalmente lo ha defendido la escala.

¿Qué le exige a una tecnología?

Manejo de pastoreo que es algo que hoy en día la gente habla mucho, esa es una forma de aplicar la tecnología. Si se maneja bien, con buen criterio y con buen conocimiento lo que es la

pastura y la categoría animal, esa es una tecnología que sin gasto, con una estructura bien hecha, tiene realmente un resultado favorable.

También los mejoramientos extensivos. Hoy en día los Lotus permiten con poco gasto hacer un buen mejoramiento. Realmente aumenta la producción de forraje, y sobre todo la calidad, entonces esas son tecnologías reales.

¿Por qué los productores trabajan al límite de la producción de forraje?

Yo creo que eso es falta de previsión, y en este país, hay que tener una dosis de previsión continua. Este año tuvimos un invierno regalado, porque si no, hubiese sido espantoso. Se pudo aguantar todo el ganado y no pasó nada, nos regalaron el invierno.

¿Cómo soportó todos estos años de baja del precio de la lana?

Yo lo aguanté bien, tuve un año que con la lana coseché 42000 dólares, al año siguiente coseché 20000. Es una pérdida

muy importante, que después no se recobró más. Recién ahora el rubro está mejorando en función del cordero pesado; yo estoy vendiendo corderos, el año pasado vendí 1200 corderos.

Sacamos alrededor de 20 dólares por cordero, y si una oveja tiene un 80% de parición, el cordero está dando 16 dólares, si contamos cerca de dos lanares con cuatro kilos de lana, son 44 dólares. Es una explotación más cara que la de vacunos, porque tiene otros gastos, pero no es despreciable.

¿Qué tiene que tener un carnero para ser bueno?

Debe producir buenos corderos. Eso es indudable, ahora uno trabaja en la selección de ese tipo de animales, nosotros pesamos a todos. El año pasado pesamos todos los corderos al nacer, para ver la relación; hace muchos años, peso todo al destete, a la primera esquila. Ahí se hace la selección.

El carnero debe tener buena conformación, por supuesto. Creo que tenemos que estudiar el mediante ecógrafo el ojo del bife, para ver la cantidad de grasa, y el corte de la pierna, en la descendencia de los carneros para saber qué hijos vamos a seleccionar para la producción de carne.

Estamos trabajando con tecnología obsoleta, mirando el animal; pienso que debemos ir a algo más, que actualmente la tecnología nos pone a disposición, eso no lo estamos haciendo.

¿Qué se traería de otros países y qué no?

Fui a Estados Unidos un par de veces, he leído mucho de Australia, de Nueva Zelandia, de Inglaterra, recibía revistas de tecnología de esas zonas, en realidad hay tecnología de todo tipo.



No todo se puede hacer, ni todo se debe hacer, porque tenemos condiciones muy especiales, no sólo de mercado y de producción, sino también de colaboradores y de investigación. Se necesita investigación aplicada al medio para después tomar las decisiones de extender los resultados a nivel de producción, eso es fundamental. Yo creo que todo lo que se gaste en investigación en un país es poco.

¿El problema de la ganadería es el precio?

Sí, pienso que sí. También hay un problema de mercado; no tenemos un mercado abierto, libre, si entramos en el circuito no aftósico como antes, con 85 centavos, estábamos bien. Yo llegué a vender vacas a 300 dólares, hoy las estoy vendiendo a 200. Un novillo en Europa vale 2000 dólares y nosotros lo tenemos que vender a 300 o menos, y todavía le compramos la mercadería subsidiada a ellos. Una lata de duraznos viene a 10 pesos, a ellos les cuesta mucho más, pero la mandan a ese precio, y nosotros se la compramos.

Para que el negocio sirva las vacas tienen que dar cría...

La hacienda hay que tenerla bien, sino, no hay negocio posible.

¿La relación flaco/gordo superior a 1 llegó para quedarse?

Creo que sí. Un criador si vende al kilo la carne pierde plata, lo que vale es la cabeza. Yo produzco un ternero, a mí el ternero me cuesta mucho más que lo que vale un novillo terminado. Ese ternero tiene nueve meses de gestación, en los que la vaca no sólo ha comido sino que significa un interés del capital invertido en ella, además, tiene cuatro a cinco meses de lactancia, entonces no son los kilos que tiene el ternero sino que es un valor mucho mayor. Esos kilos de carne son caros, mucho más caros que los kilos de carne gordos. Pero como este país producía antes muchos terneros y cuando los iban a vender siem-

pre sobraban, se ha creado el concepto que el ternero vale igual que el novillo. No, eso está mal, el que haga el cálculo así, está calculando mal.

Se los he dicho a mis hijos muchas veces, si compran un ternero por el valor de un novillo terminado, es un negocio sobresaliente.

Tres o cuatro cosas ineludibles en la ganadería, que le ha transmitido a sus hijos.

Yo siempre les hablé de la fertilidad del suelo, la comida, el buen manejo y la sanidad. Para que el negocio sirva las vacas tienen que dar cría, de manera que hay que tener los ganados bien comidos y sanos. La hacienda hay que tenerla bien, sino, no hay negocio posible.

¿Cómo se imagina la ganadería para adelante?

Yo creo que el mundo necesita comida, ¿por qué sobra la comida? porque hay 800 millones de personas que no comen bien. Otros tienen otras costumbres, consumen muy poca carne. Ahora como productores de carne para el mercado internacional, somos muy pequeños, a cualquiera de esos países tanto le da comprarle al Uruguay como no. También dicen que debemos apostar a la calidad, tenemos calidad, pero tampoco solucionamos todo con ella. Con la globalización ya no vendemos carne a Italia, Francia o Alemania, le vendemos a un conglomerado económico y me pregunto como vamos a hacer un negocio con la Unión Europea. La realidad es que los negocios en el futuro van a ser de bloque a bloque, por eso creo que es una buena opción tratar de integrarse al NAFTA.