



UNA APUESTA A LA PRODUCTIVIDAD

La voluntad del cambio

Mario Chacón vive con su familia en un predio de 550 hectáreas ubicado en el paraje Soldado, 4ª sección de Lavalleja. Allí realiza una invernada con la que consigue terminar más de 500 novillos por año, en una explotación que de acuerdo a sus palabras le ha permitido lograr un desarrollo productivo, económico y familiar.

¿Cómo se inicia su historia en este campo?

Yo nací y me crié en este lugar. Fui a la Escuela Rural a 5 kilómetros de aquí, en el Soldado. Después me tocó ir al liceo en Minas, pero siempre con la idea de venirme a trabajar al campo, aunque era consciente que la superficie de tierra que teníamos era de apenas 80 hectáreas. En ese momento a mí me preocupaban dos cosas, el tener los medios para poder trabajar, con qué trabajar, y la edad de mis padres que ya eran bastante mayores. Sentía la necesidad de que ellos vivieran mejor los últimos años de vida. En aquella época - estamos hablando de la década del 60- en esa superficie se engordaban algunas vacas y había una majada de 80 ovejas. Las

cosas no daban para mucho, el único medio de transporte era el caballo, y yo veía que teníamos que progresar.

Así fue que me vine a trabajar al campo, con unas ganas y una ilusión que me llevaba todo por delante. De acuerdo a lo que conocía y escuchaba, estaba seguro de que se podía cambiar, lo veía como un camino seguro.

Ahí yo tenía 15, 16 años. Entendía que la superficie de campo era poca, y sin herramientas se complicaba más. Por lo tanto, una de las metas que tenía era llegar a tener un tractor para trabajar el campo. Mi padre tenía un medianero que laboreaba 10 hectáreas con bueyes. A mí me parecía que había que hacer más área y más rápido, entonces empecé a tropezar con la idea de mi padre, que siendo una persona mayor, decía que fierros no quería y que el campo de él, mientras viviera, nadie se lo iba a tocar, porque entendía que se iba a deteriorar.

Esas cosas en aquella época eran casi como sagradas, me costó mucho convencer a mi padre para comprar un tractor usado.

Al fin con la venta de unas vacas y con una financiación del Banco República, se pudo comprar un vehículo - un Ford 4- y un tractor de 40 caballos.

Una vez que se adquirió la primera maquinaria, ¿cómo se siguió trabajando?

Lo primero que empezamos a plantar fue cebada para compañía SALUS, en un campo que se

arrendó de 42 hectáreas. En ese momento se anduvo muy bien, había una muy buena relación entre el valor de la producción y el costo.

Ya dos años después surgió un remate donde pude comprar un David Brown con muy pocas horas de trabajo, mi padre ya no tenía tantas objeciones porque veía que a pesar de mis 18 años tomaba las cosas con responsabilidad.

Eso permitió continuar ampliando algo el área agrícola, entre cebada y trigo, lo que resultaba un buen negocio y aparecía como una buena alternativa de crecimiento.

Ya en 1970 entré en contacto con el técnico del Plan Agropecuario de la zona, el Ing. Luis Carrau, porque quería empezar con el mejoramiento del campo.

Él vino hasta casa para asesorarnos en la siembra de una pradera convencional de doce hectáreas; nos indicó como preparar la tierra, inoculó la semilla y logramos implantar una excelente pradera. Era una chacra vieja; me acuerdo que mi padre iba todas las tardes a ver las vacas en la pradera, y se asombraba de cómo adelantaba ese ganado. Esa experiencia lo convenció definitivamente de que yo iba por buen camino, y a partir de ahí las decisiones que yo tomaba eran poco objetables.

¿Cuáles fueron los pasos siguientes?

A principios de los 70 estábamos con 120 hectáreas, 80 de



propiedad más las 40 que se habían arrendado.

Poco tiempo después se incorporan otras 40 hectáreas en arrendamiento y se van dando las condiciones para ir solidificando el establecimiento. A esa altura ya me había casado, ya éramos más a trabajar con la ayuda de mi señora y se fueron incorporando más herramientas que facilitaban la tarea.

Por otro lado, la posibilidad de tener seguido la visita de técnicos del Plan y concurrir a reuniones me permitió ir ampliando el conocimiento del negocio.

Después empecé a trabajar con el SUL en el año 78, en momentos en que la lana era un buen negocio. Llegué a armar un plantel, fui mejorando la majada y llegaba a cosechar más de 15.000 dólares de lana por año.

¿Hacía cosas diferentes al resto de la zona?

Mi forma de trabajar era distinta a la del promedio de productores de esta región, iba aplicando sistemas de manejo nuevos, aprendía de los técnicos, tenía números interesantes y además un sistema de vida en el cual iba acompañando un desarrollo del establecimiento con la manera de vivir, con una mayor comodidad y herramientas eficientes.

Yo diría que la diferencia estaba en las ganas de aprender, y uno se da cuenta de que cuanto más conoce, más puede hacer. Es importante tratar de conversar con la gente, buscar orientación.

Yo siempre he sido y seré amante de ir a charlas y reuniones, porque entiendo que eso tiene mucho valor. En ese aspecto llevo una ventaja, porque en aquella época había poca gente que lo hacía, ya fuera por no tener locomoción, porque el camino no ayudaba o por ser menos ambiciosos.

En mi caso a pesar de estar cómodo siempre ambicioné conocer más, ser más, tener más, porque tengo claro que cada día el margen del negocio es más estrecho.

¿Realmente siente que las utilidades son menores que en la década del 80?

Las utilidades que hoy se consiguen son menores, y para compensar esa diferencia debemos lograr mayor volumen de producción. Además, el costo de vida ha aumentado, no sólo porque algunos bienes aumentaron en términos de producto, sino porque vivimos en un mundo que nos ha llevado a que no podamos prescindir de determinadas cosas: teléfono, freezer, televisión, un vehículo razonable; debemos usar muy bien el tiempo y eso tiene un costo.

El mundo cambia y muy rápidamente, y uno siente que no puede quedar al margen, aunque lógicamente también se puede vivir sin todo eso. Cuando empecé a trabajar con mi padre en casa había un cargador de 6 voltios y una radio, pero la dinámica del mundo nos ha hecho que pretendamos tener más bienes y eso tiene un costo, que se tiene que pagar con la producción.

¿Cómo se dio la evolución productiva del establecimiento?

A fines de los 70 realicé bastante agricultura porque era rentable, con 100 kilos de trigo se compraba una vaca flaca. Entonces aproveché esos momentos y compré más herramientas. Después los números empezaron a cambiar y me fui desprendiendo de herramientas agrícolas, quedándome con más herramientas para la producción de pastura.

Fui acentuando más la parte ganadera, en un manejo conjunto de vacunos y lanares. Tuve una buena majada hasta el año 95, momento en que me deshice de las ovejas porque entendía que dentro de mi sistema habían dejado de ser rentables.

En cuanto a los vacunos, también tuve una etapa en la que me había ilusionado con armar un ciclo completo, trabajar con mi propio rodeo, elegir el toro que le echaría a mis vacas, lograr mis propios animales. Pero llegué a la conclusión de que con lo que producía en 250 hectáreas, que era lo que explotaba entonces, no me iba a alcanzar, el ciclo era demasiado lento.

Creo que todos a una altura de la vida tenemos que tener varias cosas resueltas, que simplifiquen el trabajo y hagan que nos preocupemos por las cosas realmente importantes.

Así que pasé por sucesivas etapas hasta llegar a encarar la internada en forma casi exclusiva, tratando de especializarme en producir pasto y sacarle la máxima eficiencia.

Yo hice Planes Agropecuarios consecutivamente entre el año 70 y 84, con créditos orientados a la producción que sirvieron para dejar el establecimiento armado, tanto a nivel de mejoramientos de campo como de herramientas.

¿Qué cosas de las incorporadas al establecimiento destacaría en esta última etapa?

Yo a partir de la decisión de no tener ovejas me dediqué ne-

tamente al vacuno y ahí adquirí una cierta especialización en la internada, eso suponía perfeccionar algunos aspectos de manejo en lo productivo pero también en lo comercial.

En cuanto a lo productivo, empecé a usar la siembra directa para producción de forraje en el año 97. En el correr de estos años y a pesar de las dudas iniciales, pienso que he logrado producir la misma cantidad de forraje de calidad con mucho menos costo económico y menos sacrificio, porque no es lo mismo andar horas arriba de un tractor preparando una tierra, que prender una fumigadora, aplicar herbicida y después ir a sembrar a los veinte días o al mes.

El uso intensivo del alambra eléctrico es otra técnica económica de excelente resultado en el aprovechamiento del pasto, que nos permite mejorar la relación del costo de la comida con la producción.

La genética de los animales hoy día también ha ido cambiando mucho, mejorando la eficiencia de conversión y el tipo de animal.

Creo que en la parte productiva esos han sido los grandes avances de estos últimos años.

En cuanto al tema comercial he optado por hacer todos los embarques al Frigorífico San Jacinto; allí envío toda la hacienda a segunda balanza.

Creo haber asimilado que hoy uno necesita un volumen de producción importante, parejo y consistente en el tiempo. En mi caso el producto son novillos, por lo tanto tengo que procurar comprar una buena reposición, animales de buena genética, lotes parejos.

Actualmente estoy vendiendo entre 450 y 500 animales por

año, de entre 3 años y 3 años y medio. Personalmente me gusta vender los novillos bien completos, animales con un buen rendimiento en planta, pesando en el eje de los 500 kilos.

La idea es no tener objeciones por parte del comprador, eso me permite tener siempre colocación segura y acceder al mejor precio del momento.

El visitar la planta frigorífica cada vez que embarco también me ha servido para ir aprendiendo, corrigiendo detalles para tener mayor seguridad en lo que hago.

Yo actualmente al tener un lote pronto simplemente pido entrada y digo cuántos animales son, ni pido precio y ya saben que lo demás está descontado, que es una mercadería que no va a ocasionar ningún inconveniente.

¿Y en lo referido a estrategias de trabajo?

Uno tiene que manejar su empresa dentro de lo que conoce y siente fortalezas para hacer. Ya comenté que fui evolucionando en cuanto a rubros al analizar las señales del mercado, y me considero afortunado por haber hecho esas opciones a tiempo.

En cuanto a lo económico, siempre he procurado tener la seguridad de poder pagar lo cotidiano de la familia, y quedar a su vez con resto o crédito pagable para reinvertir.

Soy totalmente consciente que para que el campo produzca, hay que devolverle mejoramientos, reinvertir parte de la utilidad del negocio.

¿Se planifica en el establecimiento?

Sí planifico, pero la única cosa que me preocupa es tener comida de calidad en mi campo;

lo demás, prácticamente sé que lo tengo resuelto.

En toda empresa uno debe tener metas claras y estar convencido de lo que está haciendo.

Mi gran objetivo actual es promover todo el campo, las 550 hectáreas. Con la siembra directa puedo ir más lento en algún aspecto, pero más seguro porque creo que podré usar esos mejoramientos más tiempo que antes, lograr mayor persistencia.

Reitero, mi mayor preocupación es tener fertilizantes en el galpón y el campo con bastante comida y de calidad.

Lo otro, sinceramente me tengo fe para resolverlo, tanto la compra de ganado como la venta, pues no tengo más que levantar un teléfono y pedir una entrada; no tengo otro tipo de preocupación.

...la diferencia estaba en las ganas de aprender, y uno se da cuenta de que cuanto más conoce, más puede hacer.

Creo que todos a una altura de la vida tenemos que tener varias cosas resueltas, que simplifiquen el trabajo y hagan que nos preocupemos por las cosas realmente importantes.

Todos hemos pasado por alguna época de picotear, averiguar dónde mejor, dónde peor, pero llega un momento en que uno tiene que tener decisiones claras, capacidad de generar confianza y seguridad.

¿Cómo ve el negocio ganadero para adelante?

Yo creo que la demanda de carne a nivel mundial va a seguir

aumentando; sinceramente le veo un buen futuro a los alimentos naturales.

Otra historia es tener condiciones de competitividad en el tema de costos para producir carne. Me parece que es el rubro más importante y promisorio para el país y deben generarse las condiciones para mantener su rentabilidad.

Por otra parte, yo soy un convencido de que el gobierno crea un marco en el cual los que vivimos en este país, tenemos que manejarnos. El marco está dado, después dentro del mismo cada uno tiene que poner su parte mayor de habilidad y de trabajo.

Yo me animo a decir que nunca hubo para nosotros un gobierno malo; en mi caso creo que he ido evolucionando, pero planteándome metas; sabía que el gobierno no me iba a dar lo que yo precisaba, siempre fui consciente que me lo tenía que ganar de alguna manera.

¿Cómo evalúa su trayectoria?

Me siento satisfecho de haber podido trabajar y crecer en lo que siempre me gustó hacer, manteniendo el ánimo con el que me vine a trabajar en este campo a los 15 años. Vivir y trabajar en el campo genera una experiencia fundamental para tomar decisiones. No es lo mismo hacerlo uno mismo que mandar a hacerlo o encontrarlo ya hecho.

Todo este tiempo pude confirmar que aquella visión original de que se podía hacer cosas diferentes y cambiar era cierta.

Además, me queda la satisfacción personal de haber podido cumplir aquel primer objetivo, como fue poder darle una mejor calidad de vida a mis padres en sus últimos años.