

Nuestros ganaderos ante la compleja situación actual

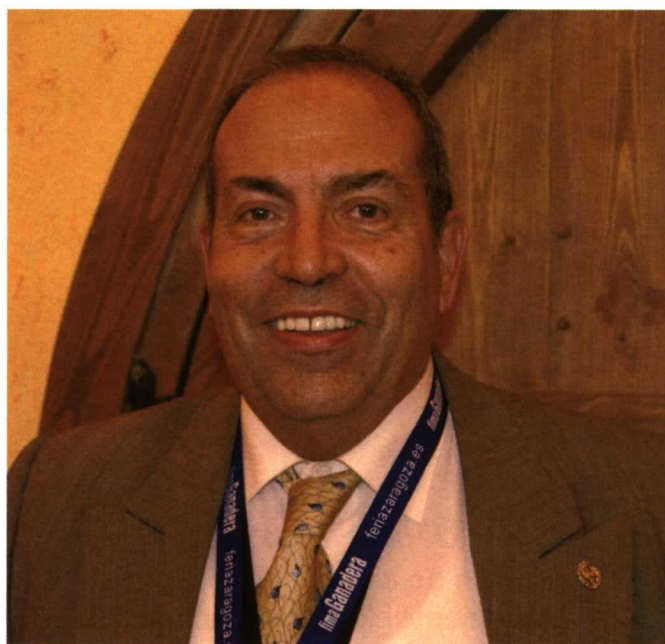
Estimado amigo, lector de Mundo Ganadero: en estas últimas tres semanas hemos tenido la oportunidad de estar viajando por México, Brasil y EE.UU., presidiendo algunas sesiones y participando activamente como ponente, en diversos Congresos, Seminarios y Reuniones Técnicas de carácter internacional. En todas ellas se ha abordado desde distintas perspectivas la compleja situación global actual del “mundo pecuario”, en unos mercados donde rige con mayor o menor nitidez la ley de la oferta y la demanda y donde, a nivel de la granja, la relación costes/ingresos es, en razón de los precios, muy poco favorable para los ganaderos.

En una de las oportunidades, concretamente en Querétaro, tuvimos además la oportunidad y el placer de compartir unas intensas horas de trabajo con Carlos Escribano, director general del MARM, y profundizar con un cierto detalle en la situación de la ganadería en nuestro país.

Señalar que en todos estos eventos hemos podido constatar reiteradamente como nuestras aportaciones, desde la perspectiva española, sobre “propuestas acerca de posibles actuaciones empresariales de los ganaderos y de los gremios profesionales ante la crisis”, se convertía en una de las “cuestiones de debate” (lo que pone en evidencia que en la actualidad verdaderamente se puede afirmar que “en todas partes cuecen habas”).

Desde nuestra óptica y de acuerdo con nuestra experiencia profesional en el ámbito de las empresas ganaderas, las primeras cuatro recomendaciones, las que podríamos denominar “propuestas estructurales”, son sumamente sencillas y nos permitimos exponérselas a usted.

En primer lugar, los empresarios-ganaderos deben, con la mayor diligencia posible y por duro que el tema les pueda parecer, adecuar las estructuras de sus explotaciones



Por complicadas que estén las circunstancias, siempre hay empresarios que en ellas crecen y salen fortalecidos de las mismas

a la realidad de los tiempos; es decir, como primer objetivo a conseguir deben optimizar los costes.

Ello significa sencillamente que deben evitar todo gasto (ello significa que todo dispendio económico debe corresponder siempre a un coste y, consecuentemente, estar directamente vinculado al proceso empresarial, eliminando pues, insistimos, todo dispendio económico ajeno al negocio); paralelamente, todos, empezando por el propio empresario, han de trabajar de forma óptima (en calidad y cantidad), en y para el negocio (ello significa que toda persona que trabaje en la explotación debe generar, por unidad de tiempo, más producto bruto que el coste total que origina).

En segundo lugar y al hilo de este “trabajar óptimamente” hay que desarrollar y aplicar correctamente un proceso de gestión integral (que necesita abarcar las gestiones técnicas, las económico-financieras y, muy especialmente, las

comerciales, uno de los talones de Aquiles de muchas explotaciones).

Todo ganadero debe saber, empresarialmente hablando, exactamente dónde se encuentra en cada momento, técnica, económica, financiera y comercialmente hablando; debe conocer cuales son los puntos fuertes de su negocio (que debe conservar y, a ser posible, potenciar) y cuales son sus puntos débiles (sobre los que ha de incidir con especial urgencia y contundencia; aquí ha de prevalecer el cerebro sobre el corazón, siempre).

Como usted puede fácilmente imaginar la aplicación de una gestión de esta naturaleza comporta muchas veces la toma de una serie de decisiones que, desde una perspectiva humana y social suelen ser dolorosas, pero el conjunto, la globalidad, debe de prevalecer sobre la persona y la individualidad.

Es frecuente que “para seguir volando haya que soltar lastre”. Muchas veces en nuestra actividad profesional

como asesores, nos encontramos al aplicar adecuadamente un proceso de gestión integral con una serie de puntos débiles que el propio ganadero ignoraba o, lo que suele ser más frecuente, deseaba ignorar porque le incomodaban o entraban en la esfera del conflicto emocional (por ejemplo, cuando hay un excedente de mano de obra o una parte de ésta no es suficientemente eficiente o eficaz, cuando es preceptivo reconducir la dimensión de la explotación o se deben afrontar otros nichos de mercado, lo que implica un cambio de hábitos y actitudes, etc.). Ciertamente, no siempre este segundo punto resulta una cuestión sencilla ni rápida de llevar a término.

En tercer lugar hay que planificar la actividad empresarial con una visión a corto (sobre todo en los aspectos económicos y financieros y más ahora, tal y como se ha puesto la cuestión crediticia) y a medio plazo. Hay que prever a dónde vamos, a dónde queremos ir, de qué disponemos y qué nos hace falta (y cómo lo vamos a conseguir, naturalmente). En este aspecto, uno de los principales problemas que existen es que al ganadero y a sus técnicos "el árbol, a veces, no le deja ver el bosque"; el "día a día" consume el tiempo y la energía (es una situación similar a la que se genera, si usted me permite expresarlo así, cuando un esquiador, que al iniciar un descenso, en lugar de mira al frente, para ir previniendo los obstáculos y las dificultades, preparándose adeudadamente para superarles, mira a sus botas o, como máximo, a la punta de sus esquís... La caída es más que probable). Ahí es donde entra el cambio de hábitos y actitudes al que hacíamos referencia hace un momento.

Por último, este ganadero-empresario debe buscar, cada día y con el máximo empeño dos cosas: lograr mejorar cada día en su empeño empresarial y buscar las oportunidades que cualquier situación, por complicada que sea, ofrece a aquellos que tienen la energía y el optimismo de mirar positivamente hacia adelante.

Cuando este empresario pecuario logra establecer con firmeza y resolución, a partir de unas actitudes y aptitudes correctas, estas cuatro premisas en su quehacer cotidiano al frente de su granja, llega a la puerta que le abre al camino que, a través de siete actuaciones, le conduce o, al menos le aproxima, al éxito. El análisis de estas siete actuaciones será el objeto de una próxima carta nuestra en esta su revista Mundo Ganadero.

Estimado amigo, la situación sin duda alguna está complicada (me permito recordar las declaraciones que hacía el Sr. Solbes hace unos días). No obstante, observe como por complicadas que estén las circunstancias, siempre hay empresarios que en ellas crecen y salen fortalecidos de las mismas. En el 95% de los casos no es una cuestión de suerte, ni es la casualidad; es el resultado de una larga trayectoria de un trabajo serio, profesional y concienzudo. De un trabajo bien hecho, presidido por una gestión integral; de un esfuerzo personal y profesional bien aplicado, y de una planificación eficiente y eficaz.

Estimado amigo, que nosotros sepamos, los milagros en el ámbito pecuario de la UE no existen; luego no perdamos el tiempo en quejarnos y/o en compadecernos de nosotros mismos (porque, en nuestra opinión, no sirve de nada); dediquemos todas nuestras energías a hacer las cosas bien, con base, por ejemplo, en el desarrollo de los cuatro principios estructurales de actuación reseñados en nuestras granjas.

Espero que pueda estar usted de acuerdo con nosotros.

Un saludo muy afectuoso,

Carlos Buxadé Carbó
Director de Mundo Ganadero

del 13 al 16 noviembre 08

TRUJILLO

XXV Agroganadera

INSTITUCIÓN
FERIAL

mrgt



MERCADO
REGIONAL
DE GANADOS



Excmo. Ayuntamiento
DE TRUJILLO

DIPUTACIÓN DE CÁCERES



DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ



JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Economía, Comercio e Innovación

Caja Duero