

# Y USTED...SÍ, USTED: ¿QUÉ ESPERA DE SU TAMBO?

Inmersos en las urgencias diarias, a veces puede resultarle difícil al empresario tambero, o directamente no quedar tiempo para poder analizar las cosas desde otra perspectiva, saliendo de la coyuntura.

Félix Fares

Eso significa dos aspectos: por un lado, poder dar una mirada hacia atrás, de todo lo que ha venido sucediendo con la empresa a lo largo del tiempo en todo lo referido a aciertos y errores, buenas épocas y de las otras, oportunidades aprovechadas pero también las perdidas, estrategias tomadas y los resultados obtenidos. Y por otro, que es el motivo de este artículo, dar una mirada en perspectiva hacia adelante, al futuro, para plantear entre otras cosas la pregunta del título: ¿Y yo, como empresario, qué espero para mi tambo? Como para ampliar un poco más la pregunta, se podría dividir en dos partes:

**¿Qué espero para el corto plazo? ¿Y para el mediano, es decir de acá a los próximos dos o tres años? ¿Y para el largo plazo, el que supera ya los tres años?**

Parece una pregunta obvia, pero contestarla implica un ejercicio interesante, que conviene hacerlo periódicamente (cada empresa decidirá cada cuánto). No lleva demasiado tiempo contestarla, pero tiene la gran utilidad de obrar como disparador

Al hacerlo implica tener que definir objetivos, que puede ser interesante clasificarlos por grupos: por ejemplo, los productivos por un lado, por otro, en su correlato, los económicos, y además, por qué no, sin que sean menos importantes, los empresariales y familiares, que muchas veces son intangibles pero no por ello deben ser ignorados. Más aún, en muchos casos son los que terminan condicionando al todo el resto, en una suerte de causa y efecto.

Es decir, se deja de lado lo grupal, que generalmente apunta a ese factor del que tanto se habla, el precio de la leche, y se pasa a lo individual, a cada una de las empresas, un mundo particular, en las que no hay recetas delo que se debe esperar sino que cada uno sabrá lo que quiere y espera en su caso.

***La pregunta parece obvia aunque no lo es: ¿qué espero yo de MI tambo?***

**Qué se escucha...**

A veces, ante esta pregunta, en algunos foros se puede escuchar la respuesta de que: “yo espero que me dé una rentabilidad como mínimo del tanto por ciento”. Se suele hacer alguna semejanza entonces con lo que un inversionista debería esperar por “inmovilizar” su dinero en otra inversión, por ejemplo una colocación en la bolsa o un plazo fijo, y de ahí el objetivo planteado.

Ahora bien, a esa afirmación habría que agregarle luego: ¿y si resulta que no llegó a esa rentabilidad? ¿Cierro el tambo entonces? ¿Replanteo todo el sistema? ¿Qué hago ante el objetivo no cumplido en ese ejercicio analizado?

En realidad, el negocio del tambo no es el de un plazo fijo sino que es largo aliento, de modo que tomar decisiones drásticas en base a lo que sucedió en un determinado ejercicio puede resultar peligroso.

El hecho de ser “de largo aliento” implica que tiene otras características a decidir si en la próxima campaña sembraré mayor porcentaje de soja o maíz según los márgenes brutos esperados y en base a cómo fueron los rendimientos en esta campaña. El tambo es una actividad ganadera, que tiene otros tiempos, y que conviene analizarla en perspectiva tomando varios ejercicios, antes de tomar una decisión.

### **Además no hay que olvidar que ...**

Es importante tener en cuenta las características propias de este negocio: por un lado, que tiene las denominadas “barreras tanto de entrada como de salida”, y que no son poca cosa. Se suele mencionarlas, pero pocas veces se las detalla, de modo que no viene mal hacer un breve repaso de cuáles pueden ser. Entre las de entrada podemos mencionar, obviamente, el capital que es necesario en instalaciones y en hacienda para comenzar el negocio, vaya inversión...que es importante!

Pero sin olvidar otros no menos importantes, para luego poner en marcha el sistema, aquellas como: contratar personal idóneo, entender cómo llevar el negocio lo cual exige un ejercicio casi diario de superar inconvenientes de todo tipo que presenta el tambo, negociar el precio, consolidar el equipo de trabajo, sortear el peligro de introducir hacienda portadora de enfermedades (brucelosis y tuberculosis) que luego requiere años para revertirlo, entre otros tantos. Y luego las denominadas “barreras de salida”, en el otro extremo, y que son varias. Porque no piense que el día que decida liquidar su tambo podrá vender todo su capital hacienda al valor promedio. Habrá seguramente un descarte importante a la hora de ponerle precio a ese capital. El mayor del tambo (luego de la tierra); le quedarán ociosas sus instalaciones fijas; habrá que ver qué precio se puede obtener por su equipo usado de frío, por los comederos, por mixers, etc. Y no se olvide de las indemnizaciones a pagarle al personal que tendrá que despedir...

***El tambo tiene ambas barreras: las de entrada y las de salida. Es fundamental conocerlas, especialmente estas últimas...***

### **Porque hay alternativas...**

Frente a todas estas limitantes tanto de entrada como de salida, el tambo tiene su revancha: recuerde que en general, salvo excepciones, no se trata de un sistema rígido sino que es flexible, tanto en lo referido a su dimensión, traducido en cantidad de vacas en ordeño, en superficie asignada al mismo, en que sea más intensivo o más pastoril, en dietas a implementar, si se van a criar o no los machos, entre otras variantes.

De modo que la disyuntiva: o sigo con el tambo o lo cierro, deja de ser la única posibilidad de análisis porque aparecen otras intermedias. A cada empresa le tocará luego definir cuán elástico será el cambio que le imponga a la actividad, en base a muchos factores a considerar, si es que no se vienen cumpliendo los objetivos planteados en su momento.

Pero el primer paso sigue siendo el mismo en todos los casos: sentarse, tomar “papel y lápiz” (en sentido figurado, claro...), y plantear los objetivos que se esperan del tambo a corto, mediano y largo plazo. Y en el caso de que sean varios los socios, seguramente habrá sorpresas, y se lo digo por experiencia de haber escuchado a muchos, cuando haya que pasar en limpio lo que cada uno espera de la empresa, de modo que en algún momento habrá que llegar a un ejercicio de consenso, porque la empresa es sólo una...

## Conclusión

Después de todas estas consideraciones, volvemos al punto inicial, a la pregunta que hace las veces de disparador, y que genera todo lo que viene luego, como para que cada uno de los lectores comience a plantárselo. Algunos ya se lo habrán planteado y continúan con el sano ejercicio. Para otros, en cambio, será su primera vez: ¿qué espero yo entonces de mi tambo...?

Fuente.

[https://www.engormix.com/ganaderia-leche/articulos/usted\\_si-usted-que-esperat51606.htm?](https://www.engormix.com/ganaderia-leche/articulos/usted_si-usted-que-esperat51606.htm?utm_source=notification&utm_medium=email&utm_campaign=0-0-0&smId=c69c16753ba2679a0a2951535a0de876&src_ga=1)

[utm\\_source=notification&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=0-0-0&smId=c69c16753ba2679a0a2951535a0de876&src\\_ga=1](https://www.engormix.com/ganaderia-leche/articulos/usted_si-usted-que-esperat51606.htm?utm_source=notification&utm_medium=email&utm_campaign=0-0-0&smId=c69c16753ba2679a0a2951535a0de876&src_ga=1)

**Clic Fuente**



**MÁS ARTÍCULOS**