

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## La renta, las retenciones, y los valores del hombre de campo

Diego Palomeque | Especial para Agroeducación

*Estimados colegas, cada vez que tengo la oportunidad de escribir una columna de opinión, pongo foco en aquellas áreas de gestión donde los productores no tenemos desarrolladas todas las habilidades para generar valor al negocio. Allí es donde hay que poner foco porque se nos escapa alguna tortuga...*

Sí fue que alguna vez compartí que era necesario reformular el negocio desde la pobreza de los márgenes (copio link: [https://www.clarin.com/rural/negocio-agricola-reinventa\\_0\\_SyRQQkdve.html](https://www.clarin.com/rural/negocio-agricola-reinventa_0_SyRQQkdve.html)), o de pronto también compartí opinión respecto que los productores tienen que usar menos las botas de goma y usar más los mocasines para reconvertirse de Productores Agrícolas a Empresarios de la Producción (copio link : <https://www.agrositio.com.ar/noticia/187955-un-poco-menos-productor-y-un-poco-mas-empresario-por-diego-palomeque>).

En la previa de un cambio de gobierno donde todos damos por hecho que cambiarán el esquema actual de retenciones, me ahorraré de opinar sobre esto porque lo ha hecho recientemente y de manera inmejorable la Ing. Marianela De Emilio del INTA Las Rosas (cito link de su artículo <https://www.lanacion.com.ar/economia/campo/retenciones-opinion-lo-paso-pasa-pasara-nid2307909>).

Respecto de los márgenes, mucho productor -creo con buen criterio, yo también lo he hecho- ha anticipado la fijación de precios de la cosecha 2020 de tal manera de evitar la erosión de valor de lo que el futuro inmediato nos presenta como amenaza (y lejos del mito urbano que cree que en el agro la guita se junta con carretilla, anticipar fijación de precios antes de suba de retenciones es sencillamente evitar quedar con márgenes negativos de producción). Ya habrá tiempo de opinar y compartir información de márgenes cuando desaparezca lo que imaginamos puede pasar y aparezcan las decisiones del poder político.

En definitiva, creo necesario hablar de valores. No me refiero a precios; me refiero a los valores humanos de la gente que trabaja la tierra.

Todo indica que vamos hacia años peludos, donde el negocio se pone complejo, y la flaqueza de los márgenes pondrá a prueba nuestros valores.

¿A qué me refiero?

A lo largo de la vida, el negocio mostrará años buenos y malos. Apoyo del Estado a la producción y palos en la rueda (para alimentar la insaciable Caja, o por adhesión a dogmas que ya eran viejos en la década del '80). Años de tomar deuda para invertir, y años para vivir con lo propio. Años de buenos precios y años donde los precios nos dan ganas de largar todo. Al final del día, un mango más o uno menos en el margen no cambia nada de lo que somos. Te digo más: es algo que no guardamos en la memoria.

El principio de identidad -en filosofía- recita que “lo que es, es ; y lo que no es, no es”.

Pues bien: somos nuestros valores. El resto es añadidura, es accidental. Desaparece y no nos cambia. Vivimos tiempos recios, como decía Santa Teresa de Avila. Pues bien, foco en valores.

Regularmente me llaman desde distintos grupos CREA para disertar sobre temas del agro. La agenda me dice que no tome la actividad, pero el cuore me dice que tengo que estar. El CREA es una enorme movilización del sector nutrida de generosa solidaridad. Que se exterioriza al compartir información, mejores prácticas, optimizar praxis de producción, generar camaradería. Todo eso es mas importante que el EBITDA de una campaña. Y no solo eso: lo estimula al alza.

Generar trabajo de calidad, arraigo en el interior, compartir conocimientos, asumir riesgo empresario para generar bienestar y a la vez colaborar con la comunidad donde vivimos. Eso es mucho mas importante que fijar precios cuando el mercado tocó su techo.

Agroeducación es exactamente ésto mismo: se sirve a toda la cadena agrícola y agroindustrial compartiendo conocimiento (el activo mas transformador de las empresas junto con el coraje), mejores prácticas de trabajo, y conectividad. Es un entramado de amigos que se apalancan entre sí. Es tan economía del conocimiento como una software factory. Somos valores humanos bajo la figura de un “learning center”.

Teniendo personalmente muchos años de trabajo en el agro, mis referentes mas admirados lejos están de ser los mas exitosos en el negocio. Son los que me han educado con su conducta en los momentos de crisis, que abundaron en los últimos 10 años. Los que me han hecho interpelar mi propia vida sin pronunciar palabra.

Para rematar lo que quiero transmitir: las dificultades, actuales y futuras, terminan siendo campo fértil para volver a poner foco en nuestra esencia, en nuestros valores. Si no te acordás cuanta ganaste hace 5 campañas, pero te acordás del colega que te dió una mano de las grandes en un momento jodido -adjetivo que usaba nuestro Santo cura gaucho Gabriel Brochero- es sencillamente porque “valores mata EBITDA” . Y nuestra memoria guarda selectivamente las experiencias que nos conmueven.

Nadie hace un asado o un mate sólo para si mismo; En el agro pasa algo similar: nuestra estatura empresaria está mas definida por lo que transmitimos que por lo que decimos. Y así como San Martín decía “seamos libres, que lo demás no importa nada” un refraseo actual de esa máxima podría ser “mostremos lo mejor que tenemos para dar, que los resultados vendrán atrás”.

***Diego Palomeque/ Director Académico de Agroeducación***