

“Sólo hay algo peor que una mala idea, una buena mal implementada” es el ‘apelativo guía’ con el cual fundé nuestra consultora en 1991. A lo largo de más de 40 años he comprobado muchísimas veces que en el fracaso y decadencia de nuestro país tienen un rol negativo relevante incompetencia y soberbia/narcisismo en muchísimos sectores de la sociedad y muy especialmente en políticos, gobernantes, dirigentes, profesionales y ciertos empresarios. El agro no sólo no es la excepción, sino que se trata de un sector que reiteradamente no ha dado soluciones a la desaparición de miles de PYMPA y tiene una tasa de empleo por hectárea en producción agropecuaria tan baja que nos deja lejísimo de las que tienen los países exitosos siendo que necesitamos dar trabajo a miles de compatriotas que están sin empleo.

Cualquier proyecto de agregado de valor (VA/AVA/UVA) para productos primarios producidos por el agro no sólo es recomendable sino que es imprescindible para dar empleo en el contexto del dramático cuadro de pobreza que sufre la República Argentina.

Pero los proyectos deben ‘nacer’ diseñados profesionalmente con trabajo en equipo multidisciplinario de hombres y mujeres competentes en los ámbitos de incumbencia ‘tranqueras adentro’ (producciones primarias) y ‘tranqueras afuera’ (asociatividad, I+D+I, VA, IVAsc, marketing, productos/servicios, procesos industriales, sistemas de gestión empresarial, calidad, seguridad e inocuidad alimentaria, medio ambiente y salud ocupacional, marca/s, CF-UF, envases y embalajes, CDDYC, P&P, etc.) sin importar el tamaño del negocio a desarrollar ni el alcance territorial inicial que se le quiera dar. Y el liderazgo lo deben tener profesionales cuyos conocimientos lleguen hasta el CF-UF o sea del segmento ‘tranqueras afuera’.

Estoy harto de ver miles de fracasos (individuos, sociedades y cooperativas) a lo largo y lo ancho de nuestro país desde carnicerías hasta plantas industriales. También veo con inmenso dolor como comerciantes que no son productores agropecuarios y que prácticamente no arriesgan nada en las CDV de alimentos para humanos ganan fortunas vendiendo al CF con márgenes obscenos.

En 40 años de trayectoria profesional en los que he tenido acceso privilegiado ‘in situ’ a los sectores agropecuarios y de alimentos para humanos de todos los tamaños, pero muy especialmente a las PYME, en EEUU, Canadá, Europa y Nueva Zelandia no he visto un solo proyecto de VAEO e IVAsc bien diseñado que haya fracasado aunque se tratara de emprendimientos muy chicos de 5 (cinco) personas, incluyendo al empresario, quien trabajaba más que sus empleados y era un líder que inspiraba convicción y compromiso.

Argentina sólo tiene una gran empresa multinacional de alimentos para humanos 100% de capitales nacionales (Arcor) que tiene más de 20.000 empleados y que nació en Arroyito, Córdoba, como un ‘microemprendimiento’ para vender en la zona, pero que no fue fundada por productores agropecuarios. Por el contrario, en los países que he nombrado precedentemente he visto y analizado muchas microempresas creadas por PYMPA que con el paso de los años se convirtieron en exitosas multinacionales y sus fundadores en millonarios.

Por lo dicho no puedo ni debo aceptar que un productor agropecuario argentino diga “*Veremos si sale bien*” y no responderle ante su visión equivocada. Hace 70 años el mundo comenzó a conocer la modernidad y eficiencia del ‘milagro’ japonés de la mano de William Deming (1900-1993) un genial profesional, científico, profesor y consultor estadounidense y la transformación luego se terminó de universalizar con Philip Kotler (1931), el Padre del Marketing, otro extraordinario consultor estadounidense. Hoy en cualquier país moderno y exitoso no se invierte ni un minuto en discutir que temáticas como I+D+I, AVA/UVA, IVAsc, GyP de los RRHH, marketing, calidad, etc... son fundamentales para el éxito de las empresas.

Abreviaturas y siglas utilizadas

PYMPA: Pequeños y Medianos Productores Agropecuarios
VA/AVA/UVA: Valor Agregado / Alto VA / Ultra VA
I+D+I: Investigación + Desarrollo + Innovación
IVAsc: Integración Vertical Ascendente
CF-UF: Consumidor/es Final/es - Usuario/s Final/es
CDDYC: Canal/es de Distribución y Comercialización

P&P: Publicidad & Promoción
CDV: Cadena/s de Valor
VAEO: Valor Agregado en Origen
GyP: Gestión y Participación
RRHH: Recursos Humanos

Otras publicaciones relacionadas

<https://www.tecsima.com.ar/archivos/Crisis-decadencia-y-la-peor-ignorancia.pdf>
<https://www.tecsima.com.ar/archivos/No-hay-peor-ciego-que-el-que-no-quiere-ver-ni...pdf>
<https://www.tecsima.com.ar/archivos/AguaDulce-un-dramatico-problema...pdf>
https://www.tecsima.com.ar/archivos/GRAFENO_INNOVACION_Y_UVA_A_LA_SOJA.pdf
<https://www.tecsima.com.ar/archivos/Argentina-los-grandes-problemas-sin-solucionar...pdf>
<https://www.tecsima.com.ar/archivos/El-principal-tabu-empresarial-argentino.pdf>

