



FOTO: Inshots

# UN AGRONEGOCIO RENTABLE

Hace un par de semanas un médico amigo de Barranquilla me dijo que había comprado una finca para desarrollar un negocio de levante y ceba de bovinos, aprovechando que los precios estaban altos.

**Obviamente, le respondí que esa decisión no se toma por una coyuntura de precios, sino teniendo en cuenta las características del suelo, el inventario de agua, la temperatura, las horas luz/día y la humedad del aire. Y por otra parte, teniendo en cuenta la demanda interna y externa del producto.** El primer checklist le garantiza productividad y rentabilidad del agronegocio, y el segundo, le garantiza mercado y precio del producto.

En la región Caribe existe el mito de que las tierras son ideales para todo tipo de cultivos y ganadería. Por esta razón, la mayoría de los proyectos agropecuarios son ineficientes y poco rentables. Esta desordenada planeación agrícola y ganadera, sumada a la falta de conocimientos adecuados, ha traído como consecuencia mayores costos de producción y bajísimos rendimientos por unidad de tierra y de animal. **Están como el comercial de Davivienda, “en el lugar equivocado”. Es una fotografía que vemos todos los años con los arroceros de la mojana, los productores de maíz, arroz, yuca y algodón de Córdoba, y la inmensa mayoría de los hatos ganaderos en los siete departamentos de la región Caribe.**

**En la región Caribe, para citar algunos ejemplos, el rendimiento promedio en leche es de 3 litros por vaca/día cuando debería estar en 8 litros; en maíz es de 5 toneladas/ha, cuando debería estar en 8; en arroz es de 4.5 toneladas/ha, cuando debería ser 8 toneladas, y en yuca, el rendimiento es de 18 toneladas/ha cuando debería recoger 25 toneladas.** Estos bajísimos rendimientos son el claro reflejo de la ocurrencia de muchos errores. Comienzan por el desconocimiento de los factores determinantes (clima, temperatura, humedad relativa, altura sobre el nivel del mar) y la falta de adopción de tecnologías sencillas y buenas prácticas agrícolas y ganaderas en el proceso productivo.

Para acortarles el cuento, a los dos meses apareció el médico con los estudios agroecológicos de la finca y, como ocurre con los exámenes de laboratorio, el diagnóstico exigió una inversión en enmienda al suelo para neutralizar el PH y la

instalación de un sistema de riego para garantizar los litros de agua por día que requiere el cultivo. **Cuando revisamos la demanda de alimentos y materias en los países con los cuales Colombia tiene suscrito 18 Tratados de Libre Comercio, concluí que los agronegocios más rentables para desarrollar en la finca del médico son la siembra de palma de aceite y de coco, marañón, mango y granada, por la alta demanda que tienen en los mercados de productos cosméticos, medicinales, alimenticios y biocombustibles. Cultivos que además se pueden combinar con la producción de carne bovina si utiliza el modelo de ganadería regenerativa. Como podrán observar, son inversiones que se hacen una sola vez y facturan hasta los 25 años.**

Al final de la conversación, el médico entendió que los negocios del agro dependen mucho más del **“cómo hacer” que del “con qué hacer”**.



# INDALECIO DANGOND

 indadangond

 indalecio dangond