



FOTO: Diario del Norte

DEL DISCURSO A LA ACCIÓN: LO QUE COLOMBIA NECESITA PARA CONSTRUIR CADENAS DE VALOR RURALES REALES

Colombia tiene más de 40 millones de hectáreas con aptitud agropecuaria, según la UPRA, pero apenas una tercera parte se aprovecha con algún nivel de tecnificación. El país destina alrededor del 6% de su PIB al sector agropecuario, y sin embargo la productividad promedio de sus unidades productivas rurales sigue siendo una fracción de la que registran economías con condiciones naturales similares en la región. Esa brecha no es un problema de potencial: es un problema de arquitectura institucional. Y resolverla exige pasar del diagnóstico repetido a la ingeniería concreta de política pública.

El argumento del "**potencial agroalimentario**" lleva décadas circulando en planes de desarrollo, fo-

ros técnicos y agendas ministeriales. El problema no es que sea falso, sino que se ha convertido en sustituto de la acción. **Mientras ese potencial se enuncia en Bogotá, los productores en Córdoba, Sucre, La Guajira y el resto del Caribe colombiano enfrentan una realidad cuantificable: solo el 9% de la red terciaria en Córdoba está en buen estado, según Invías; el costo logístico promedio en Colombia representa el 15,6% del valor de la carga, de acuerdo con la Encuesta Nacional Logística 2024 del DNP; y más del 60% de las unidades productivas del Caribe dependen de la comercialización informal o el autoconsumo, según datos del Censo Nacional Agropecuario del DANE.** Esas cifras no describen un potencial: describen el costo de no haberlo activado.



TonyTheTigersSon | Envato elements

FOTO: Más Colombia

Lo que convierte el potencial en cadena de valor no es un discurso: es una combinación técnicamente articulada de infraestructura, financiamiento adaptado y asistencia técnica pertinente. ***Esa combinación sigue escaseando de forma sistemática en las regiones con mayor vocación agrícola del país. Y sin ella, los productores más dinámicos del campo colombiano terminan absorbiendo un costo de transacción que ningún modelo de negocio agropecuario puede sostener de forma indefinida.***

Hay, sin embargo, evidencia de que el modelo sí funciona cuando se construye con rigor. ***Casos como Hacienda San José en Vichada, Aliar en el Meta o Cartama en el Eje Cafetero demuestran que la integración vertical, la visión empresarial y las alianzas público-privadas bien estructuradas generan empleo, valor agregado y encadenamientos sostenibles.*** No son casos

fortuitos: son el resultado de decisiones de inversión precisas, modelos de gobernanza funcionales y mercados destino definidos desde el diseño. La diferencia con la mayoría de iniciativas rurales colombianas no está en el talento ni en la tierra disponible, sino en la ingeniería del modelo productivo y comercial.

La pregunta que debe orientar la política rural en Colombia no es "¿cómo apoyamos al productor?", sino "¿cómo construimos las condiciones para que el productor genere valor de forma autónoma y sostenible?". La distinción no es semántica: implica pasar de la lógica asistencial a la lógica del campesino empresario, campesino propietario; un actor económico con capacidad de acumulación, gestión técnica y control sobre sus activos productivos. Ese tránsito requiere al menos tres condiciones de política pública que hoy operan de forma fragmentada.

La primera es **financiamiento con estructura adecuada: los créditos agropecuarios deben adaptarse a los ciclos biológicos de los cultivos, no a los calendarios del sistema financiero tradicional. La segunda es asistencia técnica orientada a mercado: el acompañamiento técnico pierde valor si no está vinculado a un destino comercial claro desde el inicio, y no puede medirse solo en cobertura geográfica.** La tercera es **infraestructura logística como condición de competitividad: sin vías terciarias funcionales ni centros de acopio certificados, ninguna cadena de valor puede operar con eficiencia en su primer eslabón, independientemente de la calidad del producto.**

El Caribe colombiano tiene condiciones objetivas para producir cultivos tropicales de alta demanda internacional: coco, cacao, maracuyá, plátano y palma de aceite, con clima, suelos y posición geográfica que pocos territorios del continente pueden igualar. **Brasil construyó su liderazgo agroindustrial con una combinación de investigación aplicada vía Embrapa, financiamiento estructurado de largo plazo a través del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social**

(BNDES) y política activa de apertura de mercados. Perú hizo lo propio en su costa norte: tecnificación del riego, asociatividad empresarial y acceso a mercados externos, con exportaciones agroindustriales que superaron los 10.000 millones de dólares anuales. En ambos casos, el resultado fue una transformación estructural de las condiciones de vida rural. El paralelo con el Caribe colombiano, en términos de clima y condición histórica de región subutilizada, no es casual ni optimista: es una ruta que ya tiene mapa.

El campo colombiano no necesita más declaraciones de intención. Necesita que los instrumentos de política pública estén diseñados para escalar los modelos que ya demuestran resultados, que los recursos de inversión lleguen con la velocidad y pertinencia que exige la realidad productiva, y que las decisiones sobre el sector se tomen con la misma rigurosidad con la que un empresario analiza su modelo antes de comprometer capital. El tránsito del discurso a la acción no es un problema de voluntad política: es un problema de diseño institucional. Y ese diseño está disponible. Lo que falta es la decisión de aplicarlo con seriedad y continuidad.



LUIS MIGUEL PICO PASTRANA

 [luismpicop](https://www.instagram.com/luismpicop)