

# Los pasos a seguir para iniciar un emprendimiento rural

Desarrollar un plan de negocios en el campo es un proceso que requiere de varias etapas. De acuerdo con **Juan Carlos Ruiz**, director de investigación aplicada de la *Unigraria*, para iniciar es muy importante conocer la estructura de producción y los productos a desarrollar.

“Es fundamental planear si la producción puede realizarse con varias líneas al tiempo, tener en cuenta el manejo de variables como la mutabilidad de los mercados o las variables externas como las estructuras de regulación, el clima, pero además se debe tener presente la ubicación geográfica, los elementos tecnológicos de producción e infraestructura, con estos se desarrolla un estudio de mercado, estudio técnico y financiero, para así poder planear y ejecutar la iniciativa emprendedora”, indicó **Ruiz**.

**Oscar Eduardo Garavito**, director de Administración de Agronegocios *Universidad de La Salle*, señaló que en esta institución promueven más que un plan, la configuración de modelos de negocio que busquen la creación y captura de valor en los contextos rurales y agrarios del país, algo de lo cual carecen según él, en su gran mayoría, los proyectos agropecuarios, sobre todo, aquellos a baja escala o que vinculan la agricultura familiar.

“Lo primero a comprender es que el contexto rural es multifuncional (no solamente alimentos y materias primas de origen agrícola) y multiescalar, de esta manera, es fácil idear modelos de negocio con perspectiva local, regional, nacional o global, en atención a las oportunidades y comportamiento que exhibe el mercado agroalimentario y agroindustrial”, explicó **Garavito**.

Recuerde que es fundamental hacer una lectura de las tendencias del mercado, pero, además, tener en cuenta cuáles han sido, en un contexto histórico, las apuestas productivas del territorio y sus resultados, como también los crite-

rios productivos definidos en el POT (en atención al uso del suelo), los planes y proyectos definidos por las Comisiones Regionales de Competitividad y los planes de Gobierno locales y regionales, las demandas tecnológicas de las cadenas priorizadas en las diferentes regiones del país y, los circuitos de comercialización (cortos y largos) ya establecidos, entre otros aspectos.

## El presupuesto

Es necesario que tenga en cuenta que el presupuesto es una herramienta que bien utilizada se convierte en un instrumento que permite apoyar la toma de decisiones, antes y durante el ciclo operativo de producción.

“El presupuesto es sensible, además de sustantivo al diseño del modelo de negocio, no solo por la definición de los recursos, sino, por el origen de estos cuando se trata, sobre todo, de buscar apalancar el mismo: crédito o inversión pública/privada”, dijo **Garavito**.

Entre tanto, **Héctor Hugo Laverde**, docente del programa de Contaduría Pública de la *Unigraria*, manifestó que, “en este punto lo ideal es hablar de emprendimiento rural, es importante tener en cuenta las habilidades empresariales que se necesitarán para mejorar la calidad de vida de las personas, las familias y las comunidades rurales, y para mantener una economía y un ambiente saludables en el campo”.

Teniendo en cuenta lo anterior, para realizar un plan de negocios en estructuras rurales se requiere de ese espíritu de emprendedor rural definido por la *FAO* como “una fuerza que moviliza otros recursos para satisfacer la demanda del mercado insatisfecha; la capacidad de creer y construir algo desde prácticamente nada; el proceso de crear valor al reunir un conjunto único de recursos para aprovechar una oportunidad”.

XIMENA GONZÁLEZ VIDAL  
xgonzalez@larepublica.com.co

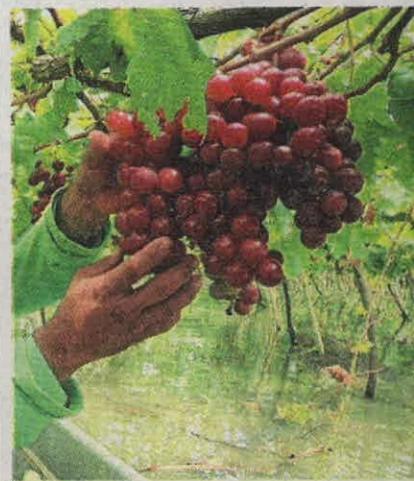
## LA OFERTA PRODUCTIVA DEBE AVANZAR

Según **Oscar Garavito**, “el país requiere trascender en su oferta productiva, basta revisar la historia agraria para darse cuenta que los grandes negocios se concentran en solo una actividad. Esto, por supuesto, está relacionado con los apoyos vía política pública e incentivos que reciben algunos subsectores, además, del respaldo gremial, lo cual debe considerarse al momento del diseño del modelo de negocio”.

31

## POR CIENTO

DE LA POBLACIÓN COLOMBIANA VIVE EN ZONAS RURALES SEGÚN EL PNUD.



COLPRENSA

Con 78%, la región encabeza la producción nacional de uva; y con 30%, la producción de banano común.

## El Valle del Cauca es líder en la producción de frutas

El Valle del Cauca es una región con un reconocido liderazgo agrícola que la posiciona con fuerza a nivel internacional y la convierten en un destino estratégico para la inversión extranjera, gracias a los más altos niveles de productividad que ofrecen sus tierras, así como las amplias extensiones para el agro.

Según cifras de *Invest Pacific*, tiene 19% del total de sus hectáreas agrícolas destinadas para la siembra de fruta representada en 112.471 hectáreas aptas para estos cultivos, lo que la convierten en líder en la producción nacional de uva (78%), banano común (30%), cítricos (25%), lulo (16%), y melón (12%), variedad de frutas tropicales que la posicionan como una de las principales despensas frutícolas del país.

Otras frutas por las cuales también se destaca el departamento y que representa un alto potencial son la piña (18%), la papaya (18%), la macadamia (16%), el maracuyá (7%), el aguacate hass (7%) y la pitahaya (6%).

Por otra parte, en cuanto al rendimiento promedio de los cultivos, la región lidera el ranking nacional, con durazno (18 T/ha), coco (12 T/ha) y macadamia (4 T/ha); y ocupa un segundo lugar, en piña (59 T/ha) y melón (28 T/ha).

XIMENA GONZÁLEZ VIDAL  
xgonzalez@larepublica.com.co

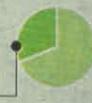
## DATOS CLAVE DEL SECTOR

### CIFRAS RELEVANTES



2 de junio Día Nacional del Campesino.

Según datos del Pnud 31% de la población colombiana vive en zonas rurales.



Más de 15 millones de habitantes.

64% de la población rural se dedica a actividades agrícolas y ganaderas.



En 2017, el sector agropecuario aportó 6% del PIB.



Café, cacao, palma de aceite y arroz fueron los que más contribuyeron en esa cifra.



### EL GOBIERNO LANZÓ LA INICIATIVA: "COSECHE, VENDA A LA FIJA"

Se crea la línea más baja y barata que se puede conseguir en el mercado para el crédito agropecuario.

Busca que 300.000 productores puedan conectarse con los comercializadores.

Contempla una DTF - 1% para pequeños agricultores y DTF+1 para grandes.

Seguro agropecuario: se destinarán \$80.000 millones.

Servicios para la comercialización: se destinará \$6.000 millones.

Fuente: Sondeo LR Gráfico: LR-GR

### PARA INICIAR UN PLAN DE NEGOCIOS SE REQUIERE:

- Conocer la estructura de producción.
- Los productos a desarrollar.
- Hacer uso de un diseño-método.
- Realizar una lectura de las tendencias del mercado.

### EL EJERCICIO PRESUPUESTAL SE CONSTRUYE CON TRES ELEMENTOS:

- Presupuesto operativo.
- Presupuesto operativo de tesorería.
- Presupuesto de inversión.



“UN ELEMENTO ESENCIAL ES RECONOCER LA INMENSA RIQUEZA AMBIENTAL, CULTURAL Y PRODUCTIVA QUE ENCONTRAMOS EN LA RURALIDAD COLOMBIANA”.

**ÓSCAR EDUARDO GARAVITO**  
Dir. Admon. de Agronegocios U. La Salle



“EL NEGOCIO SE DEBE PLANEAR Y PRESUPUESTAR A TRAVÉS DE ASPECTOS COMO EL TIPO DE PRODUCCIÓN Y EL MERCADO AL CUAL SE LLEVARÁN LOS PRODUCTOS”.

**HÉCTOR HUGO LAVERDE**  
Doc. de Contaduría Pública Unigraria

**Escorpión**  
HERBICIDA SL

¡La fórmula de tradición del ganadero colombiano!



SOLUCIONES PARA LA PROTECCIÓN DE CULTIVOS Y POTREROS

www.invesa.com

f Agro / Invesa  
@ Invesa\_sa

**Invesa**  
La Compañía Amiga