

REVISTA NACIONAL DE

Agricultura



SOCIEDAD DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA
FUNDADA EN 1871

GESTIÓN

**“HAY UNA
GREMIALIDAD
COMPROMETIDA
CON EL CAMPO”**

HECHOS

**ROSTROS
DE LA
PANDEMIA**

ACTUALIDAD

**COLOMBIA
AVANZA OCHO
PUESTOS EN
ÍNDICE GLOBAL
DE SEGURIDAD
ALIMENTARIA**

UNA MUJER PRESIDE AHORA LA BMC

Entrevista con María Inés Agudelo Valencia.

Para todos los gustos



PRÓXIMAMENTE

Arroz del campo a su mesa

“MI TIENDA DEL ARROZ”

Bogotá

- Carrera 47 No. 132 - 12 Prado Veraniego Tels: 5217111 - 3104187619
- Carrera 17 F No. 69 A sur - Barrio Lucero Bajo

Mayor Información: mitiendabogota@fedearroz.com.co

Fedearroz Oficina Principal Carrera 100 No. 25H - 55 Tel: 4251150

www.fedearroz.com.co





PÁG
6

CARÁTULA. Una mujer preside ahora la BMC. Es grande el papel que va a desempeñar esta institución en la recuperación del aparato productivo nacional.



PÁG
11

GESTIÓN. “Hay una gremialidad comprometida con el campo”. Catalina Sandoval Tristanchó, vicepresidenta de Asuntos Corporativos de la SAC, habla sobre el trabajo institucional de los últimos cincuenta días.



PÁG
13

HECHOS. Rostros de la pandemia. Veinte agroproductores y un rector universitario hablan de su experiencia en la pandemia.



PÁG
33

ACTUALIDAD. Colombia avanza ocho puestos en Índice Global de Seguridad Alimentaria. Resultados de una investigación de *The Economist* y Corteva Agriscience.

REVISTA NACIONAL DE
Agricultura SAC

N° 1003 · Mayo 2020

Publicación de la Sociedad de Agricultores de Colombia - SAC -, fundada el 15 de diciembre de 1871

Tarifa Postal Reducida No. 285 de Adpostal
Licencia Mingobierno 0037-67

Director

Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Presidente

Comité Editorial

Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Catalina Sandoval Tristanchó
Alejandro Vélez Goyeneche
María Isabel Díaz Olave
Hugo Aldana Navarrete

Directora de Comunicaciones

María Isabel Díaz Olave

Editor

Hugo Aldana Navarrete
haldana@sac.org.co

Publicidad

Claudia Prada
mercadeosac@gmail.com

Fotografía

Archivo SAC

Diseño y Diagramación

Javier Enrique Nieto Díaz

Impresión

Legis S.A.

CONTENIDO

5

EDITORIAL.

13 para 26



32

ACTUALIDAD.

El agro, con protocolos de bioseguridad

36

NORMATIVA.

El gobierno fortalece capacidad sancionatoria del ICA



38

INTERNACIONAL.

Efectos del covid-19 en la agricultura mundial



40

CIFRAS.

Pequeños son la inmensa mayoría



Se invita a las personas e instituciones interesadas en efectuar algún aporte de reflexión o investigación, a remitirlo al Comité Editorial. El material incluido en esta publicación no refleja necesariamente el pensamiento de la SAC, salvo que ello se haga explícito. Se puede reproducir el contenido de la **Revista Nacional de Agricultura**, citando la fuente: **SAC, Sociedad de Agricultores de Colombia** Calle 97A No.9-45, Oficina 301 Edificio Strategic 97 E • mail: prensa@sac.org.co • www.sac.org.co • Twitter: @SAColombia • Bogotá, D.C., Colombia



Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Presidente

Catalina Sandoval Tristanco
Vicepresidenta de Asuntos Corporativos

Alejandro Vélez Goyeneche
Vicepresidente técnico

JUNTA DIRECTIVA 2019 - 2021

Gabriel Harry Hinestroza
Presidente

Eduard Baquero López
Primer vicepresidente

Tatiana Pachón Ramirez
Segundo vicepresidente

PRINCIPALES	SUPLENTES	PRINCIPALES	SUPLENTES	PRINCIPALES	SUPLENTES
Roberto Vélez Federacafé	María Aparicio Federacafé	Alejandro Estevez Fedepapa	Jorge Restrepo Corpohass	Tatiana Pachón Forest First	Julián Wilches Clever Leaves
Jens Mesa Fedepalma	Ma. del Pilar Pedreira Fedepalma	Gabriel Harry Augura	...	Harol Eder Manuelita	Jaime Liévano Aliar
Claudia Calero Asocaña	Mauricio Iragorri Asocaña	Augusto Solano Asocolflores	...	Juan Aurelio Moncada Vecol	Fernando Rueda Casa Toro
Gonzalo Moreno Fenavi	Jorge Alberto Quintero Fenavi	José Zúñiga Asbama	Andrés Mejía SAG-Valle	Carlos Rebolledo Corteva	Diego Carvajalino Colinagro
Rafael Hernández Fedearroz	Rosa Lucía Rojas Fedearroz	Eduard Baquero Fedecacao	César Pardo Conalgodón	María Andrea Uscátegui Agrobio	Germán Anzola Udca
Jeffrey Fajardo Porkcolombia	Álvaro Palacio Asohofrucol	Leonardo Ariza Acosemillas	César Augusto Pinzón Fedecacua	Juan Sebastián Bargans Asoleche	María Helena Latorre Andi
		Carlos Mayorga Fedepanela	Martha Betancourt Procaña		

MIEMBROS HONORARIOS

Augusto Del Valle
Ricardo Villaveces Pardo

AFILIADOS

Asociación Colombiana de Semillas y Biotecnología, **Acosemillas**. Asociación de Biotecnología Vegetal Agrícola, **AgroBio**. Agropecuaria **Aliar S.A.** Asociación de Bananeros del Magdalena y La Guajira, **Asbama**. Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia, **Asocaña**. Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, **Asocolflores**. Asociación Hortofrutícola de Colombia, **Asohofrucol**. Asociación Colombiana de Procesadores de Leche, **Asoleche**. Asociación de Bananeros de Colombia, **Augura**. **Bolsa Mercantil de Colombia S.A.** Cámara de la Industria para la Protección de Cultivos, **Cámara Procultivos-Andi**. **Casa Toro** Automotriz S.A. **Clever Leaves**. **Colinagro S.A.** Confederación Colombiana de Algodón, **Conalgodón**. Corporación de Productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia, **Corpohass**. **Corteva** Agriscience. Federación Colombiana de Acuicultores, **Fedecacua**. Federación Nacional de Arroceros, **Fedearroz**. Federación Nacional de Cacaoteros, **Fedecacao**. Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite, **Fedepalma**. Federación Nacional de Productores de Panela, **Fedepanela**. Federación Colombiana de Productores de Papa, **Fedepapa**. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, **Federacafe**. Federación Nacional del Avicultores de Colombia, **Fenavi**. Sociedad Fiduciaria, Filial del Banco Agrario de Colombia, **Fiduagraria**. **Forest First** Colombia S.A. **Grupo Diana**. **Manuelita S.A.** **Moto Mart S.A.** Asociación Colombiana de Porcicultores, **Porkcolombia**. Asociación Colombiana de Productores y Proveedores de Caña de Azúcar, **Procaña**. Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle del Cauca, **SAG-Valle del Cauca**. Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales, **Udca**. Empresa Colombiana de Productos Veterinarios, **Vecol**. **Yara** Colombia S.A.



Jorge Enrique Bedoya Vizcaya

Presidente SAC

@jebedoya

13 PARA 26

En medio de la batalla que nuestro país da contra el coronavirus, el tiempo sigue corriendo y el Gobierno del Presidente Duque ya va por la mitad. La Junta Directiva de nuestra entidad, antes de finalizar el primer semestre del 2020, tuvo un nuevo encuentro con el Jefe del Estado y parte de su equipo, en el que se abordó la agenda de trabajo para los veintiséis meses que le quedan prácticamente a este gobierno.

Como ha sido una constante para la SAC, la agenda gira en torno a asuntos transversales de los sectores que representa esta entidad, con énfasis en lo que hemos llamado los “*bienes públicos*” para el agro, pero también apalancando muchos de los temas puntuales que hacen parte de la agenda de cada uno de nuestros afiliados.

Nuestra Junta priorizó trece temas críticos para nuestro sector, sin dejar de lado, claro, la agenda permanente que tenemos con muchas de las entidades gubernamentales en el día a día. En adelante, compartiremos en nuestra **Revista Nacional de Agricultura** la gestión y resultados del trabajo que acordamos realizar con el Gobierno Nacional.

A continuación, una breve descripción de estos trece temas para veintiséis meses de Gobierno:

Vías terciarias. Bien público por excelencia para nuestro sector. Seguimiento al programa Colombia Rural, la inversión de recursos de regalías –Ocad Paz–, y a los recursos generados por la Ley de Crecimiento por la sobretasa a las entidades financieras.

Dignificación del trabajador rural y formalización de la mano de obra en el campo. Venimos insistiendo en este asunto desde marzo del 2017. Tenemos las propuestas para la creación del contrato agropecuario, el jornal rural integral y ajustes a la Ley 100 de 1993. No hay razón para no combatir la tasa de informalidad del campo, que supera el 86%.

El agro y los mercados internacionales. La “*diplomacia sanitaria*” requiere un ICA fortalecido en personal técnico, y una mayor ofensiva de nuestras embajadas; así mismo, hay que replantear la integración en el interior de la Comunidad Andina de Naciones, CAN, que es de una sola vía para el agro, y lograr beneficios tangibles para este en posibles negociaciones con Japón y Alianza del Pacífico. Debemos ser conscientes de las nuevas realidades del comercio y las amenazas sobre sectores específicos, para activar mecanismos de defensa comercial, según corresponda.

Seguridad jurídica para la propiedad rural. Sería nefasto que la Ley de Tierras, que surtió su trámite de consulta previa, fue acogida por este Gobierno y presentada al Congreso de la República, no salga adelante. Adicionalmente, las zonas de de-

sarrollo empresarial, el catastro multipropósito, la reglamentación Zidres y los procesos de titulación a pequeños productores, son fundamentales para el futuro del campo.

Crédito, financiamiento y riesgo. Sistema visionario pero en algunas cosas anticuado, creado en 1990. Hay que actualizarlo y dejarlo para el campo que queremos. El cambio climático hace cada vez más necesaria una verdadera cultura de aseguramiento, así como desarrollos normativos aplicables.

Institucionalidad para el desarrollo agropecuario y rural. Tenemos una propuesta para la creación de una instancia que formule políticas con carácter vinculante para tres periodos presidenciales. Hay que pensar en políticas de Estado.

Conectividad rural. Estamos listos para acompañar al Gobierno en una mesa técnica para la conectividad rural, que permita apoyar la estrategia de 10 mil centros digitales y la priorización de zonas por intervenir.

Compras Públicas y el Plan Nacional de Desarrollo. El Plan de Desarrollo fortaleció el mecanismo. Impensable que no salga pronto la reglamentación.

Peso por peso en ciencia, tecnología e innovación. Nuestro sector tiene centros de investigación; proponemos que por cada peso que pongan los centros de investigación, el gobierno ponga otro. Un “*gana-gana*” para el sector y para el Estado.

Parafiscalidad agropecuaria. Otro bien público por excelencia que hay que fortalecer, cuidar y darle seguridad jurídica.

Despolitización de las entidades públicas. Ahora que hay cambios en el gabinete, estaremos muy atentos a que se cumpla una promesa de campaña y lo que se hizo durante la administración del anterior Ministro de Agricultura.

Ley de Impulso al Sector Agropecuario. Tenemos una propuesta de ley que incorpora asuntos transversales, pensando en el campo del futuro.

Presupuesto Sector Agropecuario 2021. Si el campo es estratégico para el Gobierno, el Congreso y el país, esto deberá verse reflejado en el presupuesto del 2021, claro entendiendo razones temas fiscales como consecuencia del coronavirus. Temas fundamentales en este presupuesto: el apoyo a los programas de mujer rural, fortalecimiento del ICA, promoción del consumo de nuestros productos y apoyos a sectores para resolver fallas de mercado.

La SAC ha sido consistente desde antes de iniciar el Gobierno, sobre los asuntos críticos para el sector. Voluntad política, seguimiento a la gestión, trabajo en equipo y sin duda recursos, serán garantía para que en veintiséis meses se tengan verdaderos avances en estos trece temas. ✎

Una mujer

PRESIDE AHORA LA BMC

Es grande el papel que va a desempeñar esta institución en la recuperación del aparato productivo nacional. **Entrevista con María Inés Agudelo Valencia.**



Por primera vez en la historia de la Bolsa Mercantil de Colombia, BMC, una mujer ha llegado a presidirla. Se trata de María Inés Agudelo Valencia, economista de la Universidad de los Andes, gran conocedora de la institución, puesto que por más de tres años hizo parte de su junta directiva. Remplaza a Rafael Mejía López.

Agudelo Valencia tiene una maestría en Ciencias Económicas de la Universidad de Londres, Birkbeck College, y estudios de doctorado en Economía de la misma universidad. Fue viceministra técnica en la cartera de Hacienda, miembro de las juntas directivas del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, directora de Fondo de Garantías de Instituciones Financieras, Fogafin, e investigadora asociada de Fedesarrollo.

Según se ha mencionado, entre los retos más importantes que enfrentará la nueva presidenta de la BMC están “*consolidar los objetivos y culminar la implementación de los modelos operativo y digital, y perseverar la construcción de una cultura de alto desempeño para fortalecer la oferta de valor al cliente, innovando en los mercados administrados*”.

Revista Nacional de Agricultura:
¿Cómo encontró a la BMC y cuál es la estrategia de negocio?

Inés Agudelo Valencia: La BMC es una organización única en Colombia, enfocada a crear y desarrollar mercados eficientes, seguros y transparentes, y a apalancar el desarrollo de empresas, mediante financiación no bancaria, a través de información, conocimiento y tecnología. Ese es nuestro foco, y por tanto nuestra estrategia de negocio es seguir profundizando en esto.

R.N.A.: *¿La pandemia originada por el covid-19 cómo ha afectado a la BMC?*

I.A.V.: La BMC está desempeñando un rol fundamental para enfrentar los efectos de la pandemia. Al ser una plataforma que facilita la financiación no bancaria, que no afecta el endeudamiento de las empresas, se convierte en una fuente ideal para el financiamiento en esta época de restricción de recursos.

En este momento, los proveedores de los gobiernos que pasan por nuestro mercado de compras públicas pueden acceder muy fácilmente a este tipo de financiación. También tenemos la opción de encontrar financiamiento para el sector agropecuario al ofrecer “repos” sobre los certificados de depósitos de mercancía.

Adicionalmente, como respuesta a las necesidades originadas en el covid-19, profundizamos y agilizamos el mercado de compras públicas de la BMC. Este es un mecanismo que cuenta con muchos años de experiencia, en el cual las entidades públicas encuentran un escenario ideal para suplir sus necesidades con transparencia y eficiencia. En respuesta a las necesidades actuales, lanzamos un mecanismo exprés, mediante el cual el proceso de contratación se puede hacer entre cuatro y siete días.

Como tenemos cobertura nacional, podemos soportar la contratación que requieran los entes territoriales de todo

María Inés
Agudelo:
“Queremos
llevar toda
**nuestra
experiencia
y nuestra
plataforma de
negociación**
para que las
empresas
privadas
puedan **vender
y comprar
a través
nuestro**”.



el país. Nuestro mecanismo cuida los recursos públicos.

También somos gestores del mercado de gas natural, lo que nos convierte en fuente de información confiable e independiente. Estamos desempeñando un papel muy importante para el gobierno nacional, la Comisión de Regulación de Energía y Gas, Creg, y los agentes del mercado, al proveer información precisa y oportuna. Esto se refleja en la publicación de informes diarios y semanales que presentan las dinámicas de producción y consumo de gas natural.

R.N.A.: *¿Cuál debería ser la contribución pospandemia de la BMC a la recuperación del aparato productivo nacional?*

I.A.V.: Como soporte para el desarrollo de los mercados y fuente de crecimiento

para las empresas, tenemos mucho para contribuir a la recuperación del aparato productivo.

Por una parte, facilitamos la financiación no bancaria, mediante productos competitivos, como los “repos”, a través de los cuales las empresas pueden obtener financiación respaldada por su propio inventario; las Órdenes Irrevocables de Giro (OIG), que son una fuente de financiación para los proveedores del Estado, o mediante el registro de facturas, que provee liquidez a las empresas al diferir el pago de la retención en la fuente para el periodo siguiente. Es financiación para las empresas que no afecta su nivel de endeudamiento.

De otra parte, el Mercado de Compras Públicas (MCP) se convierte en un gran dinamizador de las economías regionales, al permitir que proveedores

pequeños y medianos puedan vender en sus propios territorios a los gobiernos locales.

Adicionalmente, nuestra plataforma de negociación está habilitada para que las empresas del sector privado realicen sus compras y ventas de bienes y servicios, mediante un mecanismo transparente y eficiente, que garantiza precios de mercado. Esto se traduce en menores costos y constituye una buena práctica empresarial en el caso de que las empresas decidan utilizar la plataforma para realizar sus compras o lo institucionalicen como un nuevo canal de comercialización para la venta de sus productos.

R.N.A.: *¿Qué encuentran los alcaldes y gobernadores en la BMC?*

I.A.V.: Los alcaldes y gobernadores encuentran en la BMC a un aliado para el cuidado de los recursos públicos y para la contratación transparente y segura de bienes, productos y servicios de calidad y a precios de mercado.

R.N.A.: *¿Económicamente, como está la BMC?*

I.A.V.: Bien. La BMC es una empresa sólida. Somos una empresa en la lista de la Bolsa de Valores de Colombia, BVC, y estamos comprometidos con la generación de valor para todos nuestros accionistas y grupos de interés. Durante el 2019, crecimos 24%, lo cual contribuyó a fortalecer nuestra situación financiera y nos deja en muy buena posición para afrontar la coyuntura actual y seguir fortaleciendo nuestra propuesta de valor.

R.N.A.: *¿Con cuántos productos trabaja hoy la BMC? ¿Hay que ampliar ese portafolio?*

I.A.V.: Nuestra estrategia de negocio es ser creadores de mercados eficientes y

Estamos trabajando en todo un **plan de transformación digital**, cuya implementación la vamos a **iniciar** en lo que resta del año, Agudelo Valencia.

proveedores de financiación no bancaria. Estamos trabajando en profundizar ambos ejes y esto pasa por la profundización y ampliación de cada uno de nuestros productos.

R.N.A.: *¿Cuáles son productos los que muestran mayor movimiento?*

I.A.V.: Por un lado, el registro de facturas para el sector agropecuario es un servicio que tiene gran movimiento, pues les permite optimizar los flujos de caja a las empresas. Nos gustaría poder ampliar esto a otros sectores, ya que en situaciones como las actuales es una alternativa interesante de financiación para las empresas.

Por otra parte, el mercado de compras públicas tiene bastante movimiento, pues el gobierno central y los entes territoriales ven en la BMC una aliada para adelantar procesos de contratación eficientes, transparentes y basados en criterios técnicos. Nos ven como un aliado para el cuidado de los recursos públicos.

Así mismo, queremos ampliar nuestra participación en los mercados energéti-

cos, pues como lo hemos demostrado en estos años como gestores del mercado del gas natural, somos un operador confiable y fuente de información independiente.

R.N.A.: *¿Cuál es su diagnóstico de las compras públicas y qué se propone hacer en este frente?*

I.A.V.: Nuestro propósito es y siempre ha sido, ser un aliado del gobierno nacional y de los gobiernos locales para crear un mercado de contratación pública transparente, eficiente y confiable. En este sentido, somos un complemento de Colombia Compra Eficiente.

Pero además de nuestra plataforma de negociación, ofrecemos productos como las OIG, que son una fuente de financiación para los proveedores de los gobiernos. Ahora lo que queremos lograr es que no solo los proveedores que negocian a través de la plataforma del mercado de compras públicas de la BMC se beneficien de esta financiación, sino ampliarlo a los proveedores que participan en las negociaciones de Colombia Compra Eficiente. Queremos que todos los proveedores del sector público tengan en la BMC una plataforma para su financiación.

R.N.A.: *Usted ha mencionado varias veces las OIG, cuéntenos un poco más sobre estas*

I.A.V.: Las Órdenes Irrevocables de Giro (OIG) son un producto que se desarrolló en la BMC hace unos años para asegurar la fuente de pago a los financiadores. Lo atractivo de este instrumento es que el servicio de compensación y liquidación de la BMC le da la seguridad al que presta la plata, de que en el momento en que la entidad pública le paga al proveedor por los bienes o servicios prestados, este recibe lo correspondiente a su crédito y al costo de la financiación. Es una forma atractiva de invertir recursos de manera segura.

R.N.A.: *Usted se propone sacar adelante un modelo de ventas y compras para el sector privado. ¿En qué consiste?*

I.A.V.: Queremos capitalizar lo aprendido en el mercado de compras públicas y ofrecer a los privados el mismo servicio de compras, a través de mercados eficientes y transparentes. En este sentido, queremos llevar toda nuestra experiencia, conocimiento y nuestra plataforma de negociación para que las empresas privadas puedan vender y comprar a través nuestro. Como lo hacemos con los proveedores públicos, nosotros podemos asesorar técnicamente en la estructuración de los procesos para la venta de bienes y servicios. Facilitamos la apertura de un nuevo canal de comercialización y el que tengan una gran vitrina para que expongan sus productos.

Para los compradores, ponemos a disposición nuestra rueda de negocios, que promueve la participación de varios oferentes y, por lo tanto, se garantizan precios de mercado al generarse una puja entre los participantes. Nuestros mecanismos de compensación y liquidación son garantía para las empresas en que el producto y el servicio les llegará con las especificaciones establecidas.

Podemos llegar a ser un aliado importante para que las empresas puedan vender y comprar bienes y servicios de manera segura, eficiente y transparente, siendo la única bolsa de productos con un sistema de compensación y liquidación que garantiza acreditaciones, recibos y pagos, acompañando la operación de principio a fin, y que además de administrar el mecanismo especial de garantías también maneja el de resolución de conflictos, siendo en ambos efectivos y competitivos.

R.N.A.: *¿Los gremios del sector agropecuario desempeñarían algún papel?*

I.A.V.: Por supuesto. El papel de los gremios es fundamental, más ahora que nos debemos unir para juntos trabajar por la dinamización de las empresas y de su cadena productiva. Como lo mencioné, a través de la BMC se posibilita la apertura de nuevos canales de comercialización para las empresas, tanto en el mercado de privados como en el de públicos. En la BMC se han transado en los últimos años bienes y servicios por \$7.8 billones, de los cuales \$1.6 billones se negociaron el año pasado.

Así mismo, las empresas y las entidades estatales, pueden optimizar sus costos en la adquisición de bienes y

“Lanzamos un **mecanismo exprés**, mediante el cual el proceso de contratación se puede hacer entre **cuatro y siete días**”: María Inés Agudelo.

servicios, gracias a los ahorros económicos que se logran en las pujas y en las eficiencias administrativas que se obtienen.

R.N.A.: *¿Tiene planes para el área de registro de facturas?*

I.A.V.: Este producto está habilitado por el momento únicamente para el sector agropecuario, y es, por lo tanto, una importante fuente de liquidez y financiación para sus empresas. Para darle la magnitud de esta fuente de financiación y mostrar la diversidad de productos, anualmente en la BMC el agro registra \$30 billones de pesos en facturas distribuidas así: Cereales, 16%; ganadero, 14%; balanceados, 12%; aceites y grasas, 11%; azúcar, 9%; avícola, 5%; café, 4%; porcino, 4%; productos lácteos, 3%; huevos 3%; productos de molinería, 3%; preparaciones y conservas. 2%, y otros, 15%.

- REVISORÍA FISCAL
- AUDITORÍA DE ESTADOS FINANCIEROS BAJO NIIF IFRS
- AUDITORÍA INTERNA
- AUDITORÍA EXTERNA
- AUDITORÍA FORENSE
- AUDITORÍA DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS
- AUDITORÍA Y ASESORÍA TRIBUTARIA Y CAMBIARIA
- OUTSOURCING CONTABLE, FINANCIERO Y DE NÓMINA

Carrera 17 # 150 -52
Oficina 202
Bogotá-Colombia

PBX
(57-1) 755 17 06

mycauditores.com.co



M&C
Audidores y Consultores

Nuestra idea es que este producto se amplíe a otros sectores para que también puedan beneficiarse de la liquidez que este provee, como, por ejemplo, el sector agroindustrial, máxime en una coyuntura como la que estamos viviendo, pues sería una gran ayuda para todo el sector productivo del país.

R.N.A.: *¿Cómo le ha ido a la BMC en el negocio del mercado financiero? ¿Su administración se propone hacer alguna intervención en este frente?*

I.A.V.: Sí. Como le comenté, nuestro foco es fortalecernos como proveedores de financiación no bancaria. Las operaciones “repos” han ido creciendo y vemos que en esta coyuntura son un mecanismo de financiación muy importante para el sector.

En los últimos años se han transado más de \$400.000 millones en subyacentes como fibra de algodón en transformación, cerdo en pie, azúcar, arroz cáscara nacional (seco y blanco), leche en polvo, pollo congelado, aceite crudo de palma, aceite crudo de palmiste y pulpa de mango, entre otros. En este frente, bajo mi administración se está trabajando en la habilitación de nuevos subyacentes, con el fin de que podamos ser un complemento a la financiación bancaria, más ahora que la necesidad de financiación de las empresas se está incrementando.

“

En los últimos años, la **BMC** ha transado más de **\$400.000** en distintos productos del **sector agropecuario**.

”

R.N.A.: *¿Desde el punto de vista tecnológico, que mejoras necesita la BMC?*

I.A.V.: Qué bueno que me lo pregunta. Estamos trabajando en todo un plan de transformación digital, el cual vamos a iniciar su implementación en lo que resta del año. Esta transformación digital está alineada con nuestra estrategia de negocio para soportar y apoyar nuestros objetivos en materia de creación de mercados y financiación no bancaria.

R.N.A.: Finalmente, *¿cuáles son los alcances del contrato recientemente suscrito entre la BMC y el Minagricultura por \$60.000 millones?*

I.A.V.: Apoyar a esta cartera con el desarrollo y ejecución de las actividades

que promuevan el fortalecimiento del sector, para garantizar que los recursos les lleguen a los destinatarios del agro que el gobierno considera deben ser atendidos. Además, busca garantizar el nivel de precios, a través de esquemas de coberturas, la continuidad de los productores en la actividad productiva, fomentar la transformación de materias primas mediante el acceso a kits de herramientas e insumos, fortalecer la comercialización y abastecimiento de productos a través de apoyos al transporte o incentivos al almacenamiento.

En concreto, los programas para ejecutar son: apoyo a la toma de coberturas de precio y tasa de cambio para maíz; continuidad de los programas de laboratorios de calidad y monitoreo de inventarios de arroz; incentivo a la competitividad de la actividad pesquera; apoyo a la logística de transporte para la comercialización de alimentos perecederos en el marco de la pandemia; apoyo a la producción agropecuaria, a través de la entrega de insumos y elementos para la protección de la salud de productores agropecuarios; apoyo a la formulación y perfeccionamiento de mecanismos de estabilización de los precios en la comercialización, y programa de promoción al consumo.

R.N.A.: *¿Cómo operará, cuándo comenzará y cuándo finalizará?*

I.A.V.: La operación de estos programas se da en atención a algunos actos administrativos que expide el Ministerio de Agricultura. En este momento, estamos trabajando en el apoyo al transporte de alimentos perecederos. En la página web de la BMC estaremos publicando oportunamente, cada uno de los programas con sus alcances y condiciones una vez esté próximo el inicio de su operación. Respecto a programas, como, por ejemplo, la toma de coberturas, es importante tener en cuenta que su inicio depende de los ciclos productivos de los cultivos que atenderán. La finalización del contrato está prevista para el 31 de diciembre del presente año. ✎



María Inés Agudelo: “Estamos trabajando en todo un plan de transformación digital, el cual vamos a iniciar su implementación en lo que resta del año”.

“Hay una gremialidad COMPROMETIDA CON EL CAMPO”

Catalina Sandoval Trisancho, vicepresidenta de Asuntos Corporativos de la SAC, habla sobre la **gestión institucional** en los últimos cincuenta días.

Disponible podcast en www.sac.or.go

La complicada coyuntura sanitaria por la que atraviesa el país, le ha demandado a la SAC un gran esfuerzo en los más variados frentes, en el propósito de que el sector agropecuario se reactive pronto y plenamente.

P.: *¿Qué ha pasado desde el último balance que entregó la SAC sobre su gestión (29 de abril)?*

R.: Hemos adelantado un trabajo muy articulado, técnico y detallado con cada uno de los afiliados en asuntos que nos permiten seguir sorteando la coyuntura y pensar en la reactivación económica, la cual trae implícita la reactivación del consumo. Por ejemplo, trabajamos en apoyar al gobierno en la construcción de los protocolos de bioseguridad para los sectores agrícola y pecuario, porque nuestra prioridad es mantener la producción, ayudando a cuidar la salud de quienes han garantizado su continuidad.

También trabajamos en la puesta en marcha del proyecto del Banco de Desarrollo de América Latina, CAF, para el impulso de las exportaciones agropecuarias; la revisión del sistema de crédito y financiamiento, que garantice el acceso de todos los productores; la revisión de las medidas laborales que ha

expedido el gobierno, y la identificación de mecanismos que permitan contar con mayor seguridad jurídica en materia de tierras, y la bancarización y el fortalecimiento de la educación financiera, entre otros asuntos.

Además, en las últimas semanas también hemos venido trabajando con todos nuestros afiliados en establecer qué necesitamos para reactivar el consumo de los hogares, ya que en esta coyuntura todos nos hemos visto afectados en menor o mayor medida y se ha presentado una reducción en el consumo en general, con el consecuente perjuicio para no pocos de nuestros subsectores.

Por último, el gobierno ha expedido más de cien normas en el marco de esta coyuntura, por lo que desde la SAC buscamos facilitarles a todos nuestros afiliados y productores el análisis de las mismas, para que sepan cómo los benefician.

P.: *¿Con quiénes se articula todo este trabajo?*

R.: No solo se trata del equipo de la SAC, que está totalmente comprometido, sino de la articulación que tenemos con todos los presidentes y equipos técnicos de los afiliados. Yo creo que esta coyuntura nos

ha permitido demostrar la capacidad que tenemos de trabajar de manera conjunta y por un mismo propósito.

Estamos siempre al día con la realidad de lo que está ocurriendo en el país, y particularmente en el sector. Nos reunimos constantemente con nuestros afiliados y con otros actores, y estamos pendientes de lo que está trabajando el gobierno, buscando que de manera efectiva eso les sirva a nuestros productores.

Buscamos establecer mecanismos de comunicación más efectivos para que los insumos que nosotros generamos hagan más fácil la tarea de todos, y que las propuestas que se construyan sean tenidas en cuenta por nuestros distintos grupos de interés.

P.: *¿Cómo van los gremios con la implementación de los protocolos de bioseguridad?*

R.: Como nosotros no paramos de operar, muchos gremios y muchas empresas afiliadas a la SAC se dedicaron a dar a conocer los protocolos para que pudieran ser implementados en sus respectivos sectores. Entonces, de una u otra forma, los protocolos fueron la formalización de las buenas prácticas que

se empezaron a poner en práctica desde el inicio de la pandemia en el sector agropecuario.

Nos centramos en buscar que los protocolos atendieran la realidad del campo, pero sobre todo, la salud de quienes trabajan en él. Estos protocolos buscan dar claridad sobre buenas prácticas de cuidado y autocuidado en toda la cadena productiva, desde la siembra hasta la transformación. En lo que tiene que ver con su implementación, la SAC y todos los gremios de la producción se han enfocado en la difusión de los mismos, para que estos no se queden en el papel, sino que se apliquen de manera efectiva en las distintas actividades del sector.

P.: *¿Cuál es el reto de la SAC para junio?*

R.: Nuestra principal meta, de cara a los lineamientos que nos han dado el presidente y la Junta Directiva, es impulsar mecanismos que lleven a que el sector agropecuario haga parte de la reactivación económica.

Tenemos una prioridad: poner en la agenda nacional y en la discusión de todos los colombianos la necesidad de que el agro cuente con seguridad jurídica en muchos frentes y disponga de un régimen laboral que sea real y se adapte a las particularidades de la ruralidad, para garantizar que todos los productores y sus trabajadores tengan acceso a seguridad social, a pensiones, a una vida digna. Para esto, tenemos una tarea grande con quienes toman decisiones: el gobierno, el Congreso, las Cortes y los sindicatos, para que juntos busquemos una reforma laboral para el campo, que responda a las necesidades del sector y permita que la oferta estatal llegue de manera efectiva.

Tenemos unos retos muy grandes en crédito y financiamiento. Estamos mirando con nuestros afiliados de qué manera dinamizamos aun más la colocación de crédito, pensando en que hay distintas necesidades y capacidades, y que el sistema en sí mismo debe responder a todos.

Desde la SAC hemos trabajado de la mano con el gobierno en la búsqueda de prelación para los productos agropecuarios nacionales en las compras públicas, para lo cual estamos pendientes de la reglamentación de la Ley del Plan de Desarrollo en esta materia. Este asunto cobra mayor relevancia en este momento, cuando tenemos que dinamizar el consumo y buscar que el impacto que se ha tenido hasta el momento en varios de nuestros subsectores se pueda minimizar.

Queremos lograr una conversación rural nacional, que nos ayude a entender que existe una deuda histórica para con el campo, que si no la empezamos a saldar en el marco de esta coyuntura, difícilmente vamos a hacerlo hacia adelante. Todos los momentos difíciles traen retos y oportunidades, y creo que este es un momento propicio para dar estas discusiones que no hemos dado en los últimos años. Como país debemos pasar del discurso y del papel a las acciones efectivas.

Nuestro anhelo es que la discusión rural no sea solo de la ruralidad, sino de todo el país, de quienes toman las decisiones, de quienes opinan sobre la realidad nacional, y que la saquemos del campo y la volvamos una discusión nacional, para que entendamos que todos los productores y empresas del sector, independientemente de su tamaño, deben ser competitivos y rentables, y que la empresarización del campo, lejos de ser un asunto ideológico, es el mecanismo a través del cual podemos mejorar la realidad económica y social de quienes habitan y trabajan en él.

P.: *¿Qué les diría a los productores del campo?*

R.: Que en la SAC no hemos parado ni un solo día y que cada una de las personas que aquí trabajamos tenemos un compromiso de que el campo siga operando en esta coyuntura y lo podamos seguir impulsando para que nuestros productores y empresas tengan ren-



BIENVENIDOS

Desde este mes, el Grupo Diana entra a hacer parte de las organizaciones afiliadas a la SAC. Con más de medio siglo de actividades en la producción y comercialización de productos alimenticios de consumo masivo y en la agroindustria, este grupo tuvo sus orígenes en Espinal, Tolima. Su fuerte es el arroz, con un producto emblemático: Arroz Diana. Posee la planta arrocería más tecnificada del país, en Yopal; una compañía, que financia a cultivadores con insumos agrícolas: Agroindustriales del Tolima; Procearroz y su marca Arroz Carolina, y Arroz Caribe, con las marcas Caribe y Castellano. Otras líneas de negocio son Saceites, empresa dedicada a producir aceites y margarinas; la Embotelladora de Bebidas del Tolima, con la marca de insignia de gaseosas: Glacial, y una secadora de maíz, que financia a los productores y les compra las cosechas.

tabilidad y se mejoren las condiciones sociales y económicas del campo.

Para la SAC, los productores y empresas son nuestra razón de ser, y este me parece un momento oportuno para reiterarles que hay una gremialidad agropecuaria que no ha parado, en la tarea de brindarles, en la medida de lo posible, las garantías para su operación. Estamos 24/7 en función de sus necesidades y requerimientos. ☘

Rostros

DE LA PANDEMIA

Veinte agroproductores y un rector universitario dan su testimonio sobre la manera como los ha afectado esta emergencia sanitaria.

Después de haber recogido en la edición anterior de esta revista la visión general sobre el impacto de la pandemia del covid-19 en varias de las actividades del sector agropecuario, en boca de las cabezas de las respectivas organizaciones gremiales afiliadas a la SAC, en esta oportunidad llegamos de manera virtual a fincas y plantas de proceso para escuchar sobre el tema a varios productores.

Quisimos conocer de ellos las dificultades por las que están atravesando, las estrategias a las que han recurrido para enfrentar la situación y, claro, el provecho que algunos han podido obtener en esta, quizá la prueba más dura a la que se han visto expuestas la economía y la sociedad colombianas.

⚠️ Estamos en medio de la **tormenta perfecta**

Caída del consumo, precios bajos y un flujo de caja en niveles críticos, entre otros males, tienen a las empresas productoras de pollo contra la pared. La experiencia de Avícola Miluc.

💬 **La del pollo es una de las industrias del agro más golpeadas por la pandemia del covid-19.**

En Avícola Miluc, con veintidós granjas de engorde y granjas de reproductoras, plantas de incubación y de beneficio, comercializadora y cuatrocientos empleados, se patentiza esa grave situación que nadie sabe a ciencia cierta cuándo terminará, aunque todos anticipan que su efecto neto en toda la cadena del pollo será bastante dañino. Pero Adelmo Luna, gerente de esta empresa bogotana, dice que no hay que desfallecer.

P.: ¿Cómo les está yendo a los productores de pollo en esta coyuntura tan complicada?

R.: En lo que concierne a mi sector, que es el pollo de engorde y su comercialización en Bogotá y Cundinamarca, estamos muy mal porque los asaderos, que en nuestro caso representan 70% del mercado, están cerrados. Estamos perdiendo plata por todo lado. Apenas vendemos 30% de lo que vendíamos. Esta situación llevó a Avícola Miluc a hacer una donación de 300 toneladas de pollo al Banco de Alimentos.

P.: ¿Y qué sabe de aquellos empresarios cuyo mercado grande está en puntos de venta y grandes superficies, por ejemplo?

R.: Yo también manejo puntos de venta, los cuales se han movido, lo mismo que las grandes superficies, canal este con el cual igualmente, trabajamos, a través de Colsubsidio. Sé que se ha movido en Éxito y Carulla, así como en DI, ARA y Justo & Bueno.

P.: ¿Cómo cree que va a quedar el mercado del pollo al término de esta coyuntura?

R.: El mercado minorista, el punto de venta y los asaderos, van a salir muy resentidos. Diría, y ojalá me equivo-

que, que 30% de estos negocios no seguirán. Es que como nadie esperaba esto, no estábamos preparados. Mire: hasta marzo 16, la empresa venía sin endeudamiento, pero el mes pasado tuve que inyectarle \$3.000 millones de créditos bancarios, sin mayores efectos, y ahora en mayo estoy buscando otros \$4.000 millones para poder subsistir.

P.: ¿Y entonces cómo han hecho para alimentar los pollos?

R.: Desde hace catorce años veníamos trabajando con una empresa productora de alimentos, pagándole el concentrado de manera anticipada. Pero una semana después de que comenzó todo este problema, a raíz de que se nos cayeron las ventas, nos exigieron pagar de contado (con el chofer del camión enviábamos la plata del pedido). Posteriormente, nos abrieron un cupo de \$400 millones, suficiente para un día, pero nos lo cerraron, lo que nos obligó a salir a buscar otro proveedor, con quien logramos que nos abriera un cupo de \$1.300 millones. Pero ya lo copé y ahora estoy viviendo del día a día, es decir, tengo que consignarles para que me despachen el alimento. Así de grave es la situación.

Así las cosas, porque no tengo flujo de caja, a los pobres pollos los tengo aguantando hambre, la calidad se me ha dañado, los resultados se han afectado y los costos se han disparado, puesto que el animal se va por encima del ciclo. Conclusión: estoy en una situación de iliquidez.

P.: ¿Y con relación a los precios, cómo ha sido la situación?

R.: El precio del pollo en el canal mayorista ha caído fuertemente, con el agravante de que ni barato se vende. En otras palabras, no hay consumo. Estamos vendiendo a precio de quiebra pero la gente no está comprando pollo. Varios colegas coincidimos en



 Adelmo Luna.

que por el confinamiento, la gente está desayunando a las 10 de la mañana, almorzando a las 4 de la tarde y no está cenando, por lo cual el pollo ha perdido participación en estos momentos de consumo. Nosotros estábamos en Bogotá a \$5.400 el kilogramo, y hoy vendemos a \$3.800-4.000.

P.: Y a todo se suma el dólar caro, que para la industria avícola constituye un golpe muy fuerte, en vista de que las materias primas para el alimento de las aves son importadas.

R.: Es que estamos en medio de la tormenta perfecta: dólar para arriba, mercados para abajo, limitada ayuda de la banca y crédito cerrado por parte de los proveedores de granos y de los productos farmacéuticos veterinarios.

P.: ¿Cómo es el clima laboral en su empresa?

R.: Me reuní con toda mi gente y he tomado medidas administrativas, que de pronto, pueden verse como un "atropello", porque eliminamos las bonificaciones por productividad para bajar gastos. Por fortuna, ha habido comprensión entre el personal. En ese mismo propósito, los socios dueños de granjas no están cobrando arriendo y la directiva de la empresa no va a cobrar el salario durante un mes o mes y medio.

⚠ Necesitamos un salvavidas tributario

Esto lo dice una empresaria de la industria de la leche, preocupada porque ha visto reducir en 40% sus ventas.



Ángela Mejía.

... **Los industriales de la leche tampoco han escapado al daño que en Colombia y en el mundo entero le está ocasionando la pandemia del covid-19 al sector productivo.**

San Martín Lácteos, empresa manizalita especializada en productos artesanales, con presencia en todo el país, ha visto reducidas sus ventas a casi a la mitad. Pero como la necesidad es madre de la invención, se crearon un novedoso producto que les está ayudando a mejorar algo el flujo de caja. Diálogo con Ángela Mejía, gerente comercial de esta compañía, que produce yogur griego, yogur griego bebible, queso griego, queso griego de untar (con albahaca, pimentón, etc.)

P.: ¿Cómo los ha golpeado la pandemia del covid-19?

R.: Aunque hemos seguido trabajando, el consumo no ha sido igual, lo que se refleja en una fuerte disminución de las ventas, que calculamos en 40%. Para nosotros, el cierre de restaurantes, hoteles, colegios y otros establecimientos, ha sido muy duro, lo mismo que la reducción de las ventas a domicilio. Por todo esto, estamos procesando día de por medio y nuestra producción responde al comportamiento de la demanda. Al final, esto quiere decir que estamos recibiendo menos leche.

También tenemos problemas en las grandes superficies porque el ingreso de las personas de nuestra área comercial se ha dificultado por la restricción de horarios, lo que nos impide hacer labores de impulso, etc. Por eso, nuestras visitadoras están trabajando una tercera parte del tiempo.

P.: Se supone que los proveedores de leche también la están pasando mal.

R.: Claro. Es que ha sido grande la disminución de la demanda. Algunos productores estarán elaborando quesos o cuajadas, aunque no sé exactamente que están haciendo con el resto de los excedentes. Pero como la mayor parte de la leche en esta zona se destina a la transformación, seguramente los productores la están perdiendo o vendiendo a menor precio. El que está comprando leche líquida debe ser para acopiarla como UHT (larga vida). Nosotros les compramos al Comité de Ganaderos de Neira, que acopia leche de varios pequeños productores, y a dos fincas.

P.: ¿Y qué se han visto obligados a hacer?

R.: Primero, hemos recurrido con éxito al teletrabajo, una experiencia que nos permitido confirmar que

somos muy productivos. En segundo lugar, creamos un nuevo producto con el cual estamos obteniendo muy buenos resultados: una mantequilla con sal del Himalaya. A este producto llegamos ante la caída de las ventas de la crema de leche, ingrediente de la ensalada de frutas, cuyo mercado, que es mayormente informal, también está cerrado. El lanzamiento de la nueva mantequilla se produjo la segunda semana de la cuarentena.

P.: ¿En dónde está el mercado de San Martín Lácteos?

R.: Vendemos en todo el país, a través de supermercados de cubrimiento nacional, como Éxito, Carulla, y Jumbo, así como en supermercados regionales, como Mercaldas, Euro, Supermercados y Laureles. Somos fuertes en el canal de tiendas saludables.

P.: ¿Ustedes también han tenido que recurrir a los bancos en esta emergencia?

R.: Sí, pero aún no nos han dado respuesta porque las ventas han bajado. Hemos acudido para conseguir recursos con los cuales atender el pago de nómina y otras obligaciones, así como para que nos amplíen los plazos de los créditos adquiridos.

Los pequeños empresarios, que generamos mucho empleo, necesitamos apoyos reales. Uno escucha muchas noticias sobre créditos blandos, garantías, etc., pero no está claro el cómo lograrlos. En los bancos uno no obtiene respuesta. Por otra parte, debería existir un salvavidas en materia tributaria, porque de lo contrario va a llegar el momento en que se paga nómina o se pagan impuestos, ya que el flujo de caja no da. Además, debería haber una reducción del IVA. Todo esto para poder mantener la planta de personal.

Con problemas, pero trabajando a toda marcha

El pertenecer al sector de los alimentos nos ha dado una ventaja muy grande, dice empresario de la palma.

Agropecuaria del Río es una empresa familiar, con sede en Armenia. Tiene operaciones agrícolas en varias partes del país, en palma de aceite, cítricos, café, ganadería y agricultura de granos. Luis Fernando Jaramillo, directivo, habla de su experiencia, en este caso, como palmicultor.

P.: ¿Cómo le ha ido con la pandemia?

R.: Siento que en términos generales nos ha ido bien, a pesar de todo lo que está pasando. Uno observa sectores que están completamente paralizados y otros que están trabajando a media marcha. Nosotros estamos trabajando a toda marcha pero con restricciones, en medio de un nuevo panorama de cuidado sanitario. Creo que el hecho de pertenecer al sector de los alimentos nos ha dado una ventaja muy grande.



 Luis Fernando Jaramillo.

Para la entrega del fruto no hemos tenido problemas, pero para la venta del aceite en la extractora sí ha habido una retención muy fuerte en el mercado, lo que nos ha obligado a hacer grandes esfuerzos para darle flujo al producto. Por otra parte, los precios se han caído mucho, mientras que los fertilizantes y agroquímicos se han encarecido.

P.: ¿Y en los cultivos?

R.: Inicialmente, tuvimos unas dificultades con el personal porque la gente estaba atemorizada, pero cuando vieron las medidas que habíamos tomado a partir de los protocolos que Fedepalma nos ha venido suministrando, comenzó a sentir confianza. Por supuesto que el personal ha tenido cierta restricción en la movilidad intermunicipal, lo que nos ha obligado a reasignar algunas actividades, como algunas de mantenimiento (deshojos, controles de arvenses, etc.) y a mantener aquellas que no dan espera, como la recolección y el control de plagas y enfermedades.

P.: ¿Pero ustedes no solamente son cultivadores de palma?

R.: Sí, producimos maíz, frijol soya, cítricos, ganado y café. Tenemos un esquema asociativo muy novedoso: Alianza Organización Manantiales, que aglutina fincas y que es manejado con un esquema transversal de gerencia única, de sistema comercial único y de sistema administrativo único, lo que nos permite tener cierta relevancia en el mercado, aunque individualmente es pequeño. Es un esquema que desarrollé cuando estuve en la gerencia general de la compañía.

P.: ¿Cuántas fincas hacen parte de esa alianza y qué producción suman?

R.: Tenemos casi 4 mil hectáreas agrupadas, con una producción de palma

de aceite de unas 15 mil toneladas; en maíz y frijol soya, unas 7 mil toneladas; en ganadería, mil cabezas sacrificadas al año; en café, unas 3.800 arrobas, y en cítricos y aguacate, cerca de 15 mil toneladas.

Este modelo ha demostrado que podemos bajar el costo de la administración, que en una empresa relativamente grande es del orden de 10% de las ventas. En una mediana como es nuestro modelo, que factura en conjunto unos \$22.000 millones, la administración puede representar 8%. Entonces, haciendo una administración austera y eficiente, con una operación técnicamente sustentada, más una operación comercial acertada, logramos buenos resultados. Una de las cosas que padecíamos cuando no existía la alianza es que nuestros productos en muchos casos no nos permitían mantener una oferta permanente; pero ahora sí, lo que nos da una posición ventajosa en el mercado.

P.: ¿Fue muy difícil convencer a la gente de las bondades del esquema?

R.: Por supuesto, pero hemos vivido una coyuntura que nos ha permitido seguir creciendo, pero de una manera inteligente porque las unidades productivas no pueden estar muy apartadas. Pero la gente apenas ve cómo les va, se convence, al punto que no hemos tenido deserciones.

P.: ¿Alguna queja?

R.: Pienso que el gobierno ha hecho un buen manejo de la pandemia, y está muy comprometido, a lo cual los ciudadanos debemos corresponder. Pero hay un asunto que es bastante complicado: el de los bancos. Uno acepta que ese es su negocio y que son libres de estimar el riesgo de las empresas que acuden a ellos. Nosotros hemos podido obtener algún crédito de reserva para eventuales dificultades, pero muchos de nuestros colegas no porque el banco siente que constituyen un riesgo muy alto. Entonces, me parece que la gran falla está en esa percepción del riesgo, que impide que muchas de las actividades fluyan como todos quisiéramos, como debiera ser.

ⓘ **Buen ambiente** entre arroceros y ganaderos

⌋ Aunque con algunas dificultades, las cosas hasta ahora han ido y pintan bien para Semillano.

ⓘ **Para la industria de semillas y particularmente para nosotros en los Llanos Orientales (Meta y Casanare), la pandemia nos ha afectado poco;** por el contrario, percibimos un gran entusiasmo entre los agricultores por la siembra de arroz y entre los ganaderos, asegura Eduardo Villota Ortega, presidente de Semillano, una reconocida compañía con casi cincuenta años de actividades en la industria de las semillas de arroz y semillas forrajeras. Dichas afectaciones tienen que ver con el transporte del personal y con un aumento en los costos de ese transporte.

Como productores de semillas de arroz, genetistas y fitomejoradores –explica–, han tenido dificultades en el transporte del personal técnico de

un departamento a otro, para llevar las pruebas de investigación y las pruebas de adaptación. Igualmente, en la importación de semillas de especies forrajeras de clima cálido bajo, puesto que ante lo demorado que se puso el transporte marítimo, se han visto obligados a recurrir al avión, que es mucho más costoso, y que también ofrece un servicio reducido desde Brasil.

Villota Ortega comenta que en esta coyuntura han visto encarecer el precio de algunos insumos, principalmente por el incremento del dólar. Colombia venía trabajando con un dólar de \$3.300-3.400 y de un momento a otro se subió a más de \$4 mil, dice.



📷 Eduardo Villota.

"Nosotros hemos tenido incrementos en las ventas de nuestras semillas, por dos factores: porque este año lanzamos una nueva variedad de arroz para el Meta y Casanare, lo que entusiasmó a un segmento de agricultores, y porque ha habido buen ambiente para incrementar las áreas arroceras, atraídos por los buenos precios que existen en el mercado", manifiesta.

Finalmente, dice que reconoce las respuestas que el gobierno nacional le ha dado a esta crisis, con las medidas que ha tomado pensando en industrias como la nuestra, con aquello de los parafiscales y de los plazos de la Dian. La banca ha sido consciente de ampliar los plazos.

ⓘ **Bajan las ventas** de maquinaria agrícola

⌋ Quizá por la incertidumbre que flota en el ambiente, muchos se están absteniendo de invertir en este tipo de activos.

ⓘ **Nos sentimos muy afectados porque las ventas han disminuido en todo el país en cerca de 20%, quizá por la incertidumbre que reina entre la gente;** pero considero que todo se irá equilibrando porque los agricultores necesitan maquinaria, ya que la agricultura no puede parar. La afirmación es de Jaime Echeverri, gerente de Motomart, empresa que lleva casi cuarenta años en el mercado de la maquinaria agrícola.

Esta firma, que importa al año cerca de seiscientos tractores, tuvo en el 2019 unas ventas no tan altas en esta línea, pero un primer semestre del año en curso un poco mejor. "No sé si esto puede obedecer a que la gente,

ya con una maquinaria más nueva puede preparar más hectáreas o a que la superficie cultivada no ha crecido. Hace unos años, cuando se sembraba algodón, la demanda de maquinaria era casi el doble de lo que es ahora", asegura Jaime Echeverri.

En cuanto a la cartera se refiere, el gerente de Motomart asegura que hay mucha gente que se escuda en esta coyuntura para retrasar los pagos, aunque los bancos, que en un principio estaban exigiendo la matrícula de las máquinas, lo que demoraba el giro de los préstamos, ya no lo hacen, gracias a lo cual ahora los desembolsos son más rápidos.



Según Jaime Echeverri, ante la reducción de las ventas y la incertidumbre reinante, la compañía ha resuelto no recargar el stock y acercarse mucho más al cliente, a través de los canales disponibles en estos momentos de confinamiento colectivo.

Al referirse a la obsolescencia de la maquinaria agrícola en Colombia, opina que la situación ha mejorado un poco en los últimos diez años, porque cada día más agricultores se están dando cuenta de que necesitan máquinas más eficientes (con menos consumo de combustible, el cual representa más de 30% del costo de operación de una máquina) y con más tecnología. "La gente se está tratando de modernizar, pero eso va a tomar un tiempo", opina.

El covid-19, otro golpe para los algodóneros

La pandemia sorprendió a los cultivadores del Tolima, Huila y Valle del Cauca en plena temporada de siembras. No pocos, temerosos, no sembraron.

La pandemia del covid-19 ha llegado a complicarle aun más cosas al sector algodónero, pero en especial y por ahora al perteneciente al Tolima, Huila y Valle del Cauca, muchos de cuyos agricultores prefirieron no sembrar. Para el ingeniero agrónomo Jairo Palma, gerente de la Empresa Algodonera Tolima Norte, Emprenorte, con sede en el municipio de Ambalema, por la pandemia y otros problemas, es posible que haya una deserción de cultivadores y que a la vuelta de dos años no haya algodón en el país.

Por la incertidumbre, muchos se abstuvieron de sembrar

Nosotros estábamos en pleno ciclo de siembras en el Tolima, que va hasta finales de marzo, cuando la alarma se prendió. Frente a esto, muchos agricultores que iban a entrar a sembrar, se abstuvieron de hacerlo, pensando en las dificultades de movilidad que se avecinaban y en la complejidad del cultivo. Pensábamos en unas siembras de 7-8 mil hectáreas, pero no llegamos a 3 mil en Tolima, Huila y Valle del Cauca (cosecha del interior).

Por otra parte, también estamos pendientes de lo que le pase a la industria textil, que igualmente se encuentra en dificultades. O sea, se nos cambió el panorama. Ojalá que el daño sea menor y que en la Costa Atlántica se pueda sembrar en el segundo semestre.

El problema de la industria textil es que ha venido siendo golpeada por el contrabando y por dificultades financieras, lo que llevó al cierre de la mayoría de hilanderías a partir de la apertura económica de los 90 y después por los tratados de libre comercio. Antes del TLC con Estados Unidos ya teníamos cero arancel, pero después aparecieron las importaciones chinas, que son una fuerte competencia para la industria nacional.

Aumentan los costos de los insumos y bajan los precios del algodón

Por la disparada del dólar, los precios de los insumos crecieron, especialmente los de los fertilizantes, en cerca de \$20 mil el bulto; en pesticidas también se han presentado alzas, en vista de que se depende de China. Creo que los problemas serios de suministro vendrán cuando se agoten los inventarios que tenemos.

En cambio, el algodón, que se estaba vendiendo a US\$0.70 la libra antes de la pandemia hoy (11 de mayo) se cotiza a US\$0.56, lo que constituye un castigo muy fuerte para los productores. Así, la rentabilidad del algodón está en entredicho. Se dice que el área se va reducir en cerca de 4% en el mundo, y en 12% la demanda, debido a que se le va a dar prioridad a la producción de alimentos.

Frente a los precios de hoy, es muy pobre la ayuda del gobierno: \$250 mil



 Jairo Palma.

por tonelada, es decir, 4% del precio final. Todo un saludo a la bandera. Por eso creo que muchas empresas del sector textil no van a poder arrancar después de que todo esto pase. Definitivamente, aquí los planes indicativos no superan el papel.

Otro problema es que nosotros dependemos de la semilla transgénica, que es importada. Pero uno necesita el algodón para producir maíz, ya que hace parte del sistema de rotación que manejamos. Igualmente, otros necesitan algodón para producir arroz.

Pero hay algo más. El país está atravesando por un inusitado periodo de sequía, cuando deberíamos estar en plena época de lluvias. Hay una sequía fuerte en Brasil, que de pronto nos está afectando porque dependemos de los alisios que vienen del Atlántico. No es descartable que la sequía se agudice.

Pienso que muchas empresas podrían salir del negocio

Yo siembro 250-300 hectáreas. Aquí en el norte del Tolima rotamos el algodón con maíz, pero en Espinal es con arroz, que es el producto que hoy está salvando la situación. Pienso que muchas de las empresas algodóneras van a pasar serias dificultades, al punto que pensarán en salir del negocio. Definitivamente, aquí lo que no sea arroz no tiene ninguna opción. Cada día tenemos menor área sembrada con algodón, entre otras razones porque al país ya ni siquiera está entrando algodón, sino hilazas subsidiadas –de la India y Paquistán– para hacer las telas. Son más de más de 50 mil toneladas anuales de hilaza las que nos llegan porque caímos en la trampa de importar en vez de producir.

Los algodóneros no tenemos crédito

No tenemos crédito con la banca porque nuestros balances no son buenos. A nosotros nos financian los proveedores, pero con sobrecostos. Es muy complicado acceder al crédito asociativo del Banco Agrario, y cuando este llega la cosecha prácticamente se está recogiendo.

Cartama, entre los afortunados

En medio de la pandemia, esta compañía productora de aguacate Hass, no solo no ha tenido que reducir su operación, sino que continúa contratando gente.

No a todos les está yendo mal en esta compleja coyuntura que vive el país por la pandemia de covid-19. Tal es el caso de Cartama,

grupo de empresas especializadas en el cultivo y comercialización de aguacate Hass, que ha visto crecer sus exportaciones, en un escenario de buenos precios internacionales. En total, Cartama tiene 3.500 hectáreas sembradas en Antioquia (Jericó, Támesis y Caramanta), Caldas (Aranzazu y Salamina) y Risaralda (Guática y Quinchía), superficie que aumentaría a 5 mil hectáreas en los próximos ocho meses, para consolidarse como los principales productores de la fruta en el país. El gerente, Ricardo Uribe Lalinde, cuenta su experiencia.

Nuestras exportaciones han venido creciendo

En el caso de Cartama, hemos sido muy afortunados porque no hemos tenido mayores afectaciones. La compañía está 96% en operación, que comprende el vivero, las unidades productivas y la planta de empaque. Es en esta donde hemos tenido algunas restricciones, lo que nos llevó, por ejemplo, a proporcionarles transporte privado para cada uno de los empleados, para evitar la exposición a un posible contagio que es mayor en el transporte público. Pero hay más, mientras que la mayoría de los sectores productivos tienen problemas para mantener sus plantas de personal, nosotros seguimos contratando gente.

De otra parte, nuestras exportaciones han venido creciendo, contrario a lo que uno podría pensar en medio de esta coyuntura. Nosotros trabajamos con grandes cadenas de supermercados en Europa, justamente el canal que se ha fortalecido en la pandemia, diferente a lo que ha ocurrido con los distribuidores al por mayor o el mercado spot, que se vinieron a pique por el cierre de

restaurante y hoteles. Tampoco hemos tenido problemas en la logística. Incluso, la primera semana de mayo sacamos el primer contenedor para una cadena japonesa de supermercados.

Además, los precios internacionales han repuntado

Hasta el momento en el mercado europeo, nuestro principal destino, ha habido un repunte en los precios.



 Ricardo Uribe.

Hoy (8 de mayo), tenemos unos precios 22% por encima de los que se vieron en el 2019 por esta misma época. Pero debemos ser conscientes de que ya están viajando los contenedores peruanos que van a inundar el mercado europeo, lo que seguramente nos va a llevar a una situación de precios delicada. Pero esto no está relacionado con la pandemia, sino que es un hecho natural del mercado: un superávit en la oferta. Aunque hay una ventaja y es que Perú está retrasando un poco su cosecha, para distribuirla en el tiempo, quizá hasta la semana treinta y seis.

Ingllaterra, nuestro principal mercado

El año pasado sacamos un poco más de 12 mil toneladas, 48% de las cuales las recibió Inglaterra, donde tenemos una oficina (Cartama U.K.); después, figura Holanda. Pero para nosotros, Estados Unidos es un mercado potencial muy importante, al que el año pasado enviamos treinta y ocho contenedores. Creemos que ese pasará a ser nuestro principal destino en el futuro. China, a donde despacharemos el primer contenedor la semana veinticuatro, es igualmente un buen prospecto.

Vamos a trabajar juiciosos el mercado nacional

Cartama tampoco se ha visto afectada por la pandemia en cuanto se refiere al mercado nacional –el cual solo representa 5-8% de nuestra producción–, porque en el país se han establecido muchas procesadoras de aguacate, que absorben la fruta de segunda y tercera categorías, y que exportan a distintos mercados. Pero estamos haciendo un trabajo muy juicioso para desarrollar el mercado nacional, que ofrece un gran potencial, el cual comenzará por ayudar a educar al consumidor.

Seguiremos adelante, pero no sabemos si en Colombia

Trámites burocráticos ponen en dificultades a multinacional colombiana. Daño colateral del covid-19.

Sería lamentable que Clever Leaves, joven multinacional colombiana, líder en cannabis medicinal, se tuviera que ir del país por trabas burocráticas que se han acentuado ahora por la pandemia.

Pero puede suceder. Habla Julián Wilches Guzmán, gerente de Relaciones Corporativas y Asuntos Regulatorios de la citada compañía.

P.: ¿Cómo les ha ido?

R.: Muy bien en el ámbito interno, pero con cosas complicadas en el frente externo, es decir, en lo que no depende de nosotros.

Desde antes de la cuarentena implementamos medidas para proteger a nuestra gente, como el trabajo en casa; la reducción del número de personas que estaban al tiempo en un mismo lugar; un mayor número de servicios de transporte (que siempre lo hemos prestado), con el fin de que haya menos gente en los vehículos; el suministro de alimentación, y la adopción de las demás medidas de bioseguridad recomendadas. En el laboratorio, igualmente las medidas son rigurosas. Por todo lo anterior pudimos continuar operando normalmente.

Tenemos un cultivo que emplea a cerca de cuatrocientas personas en una finca de 25 hectáreas, esto es, una densidad muy alta (unas veinte personas por hectárea), mientras que las flores, por ejemplo, tienen 10-11. De nuestro personal, más o menos 70% son mujeres, 40% de las cuales son madres cabeza de familia.

P.: ¿Cuáles son los grandes desafíos que enfrente hoy la compañía?

R.: Desde el punto de vista de las ventas tenemos dos retos enormes. El primero tiene que ver con la logística de comercio exterior. La

industria del cannabis medicinal es altamente globalizada, por lo que no dependemos de un solo país. Como exportamos a Oceanía, Europa, América del Norte, América Latina, así mismo dependemos de la cadena de suministro y de logística en todos esos lugares, a algunos de los cuales ha sido muy complicado llevar nuestros productos. Y el segundo reto, que es enorme, se refiere a que el Invima, como está hoy concentrado en todo lo relacionado con el covid-19, tiene

suspendidos todos los términos, lo que quiere decir que no emite permisos de exportación hace varios meses (que en todo caso ya estaban demorados). Así, un permiso que demora noventa días, plazo que de por sí ya es muy largo, ha tardado 7-8 meses. Tenemos productos listos con sus clientes esperando, pero la exportación no se ha podido hacer, por falta de esa autorización del Invima o por razones de tipo logístico.

P.: ¿Entonces, cuál es la salida en cuanto se refiere al Invima?

R.: Lo que hemos hecho es priorizar las exportaciones de productos que no requieren autorización del Invima, y a países donde hay una buena cadena logística. Pero eso es contraproducente, porque estamos hablando de materias primas, es decir, lo que tiene menos valor agregado, menos empleo y menos generación de valor. Creemos que es el momento de que las instituciones reciban el mensaje del presidente Duque, según el cual debe haber un balance entre economía y salud. Entendemos que el reto de salud es prioritario, pero podemos cuidar a las personas y al mismo tiempo estimular la reactivación de los sectores productivos.

P.: ¿Cuáles son los productos que necesitan el permiso de exportación del Invima?

R.: Básicamente, los productos terminados y los semielaborados. Esto se traduce en medicamentos y en medicamentos de marca blanca. ¿Qué significa que un producto no necesite ese permiso? Que es materia prima. Entonces, seguimos con la triste historia de nuestra economía: vender materia prima para que el valor agregado se quede en otras partes.



Julián Wilches

P.: ¿Esta situación podría poner en riesgo algunos mercados o algunos clientes?

R.: Claro. De hecho, ya hemos perdido clientes porque no nos pueden seguir esperando. Es que como competimos con la misma calidad contra productores de Canadá, Estados Unidos y Europa, todo lo define el precio.

P.: ¿Cuáles son los países que ofrecen mayores requisitos para la importación de productos de Clever Leaves?

R.: Hemos superado todas las trabas, porque hemos recibido permisos de importación de Australia, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, Brasil, etc. La traba realmente está en Colombia.

P.: ¿Hasta cuándo se puede sostener esa situación?

R.: Nosotros vamos a poner alma, corazón y vida para que las cosas cambien, pero llegará el momento en que esto no va a ser sostenible. Me refiero a que Clever Leaves tiene una compañía en Portugal, que obtuvo una prelicencia para cultivar cannabis, la cual se convierte luego en una licencia, cuya documentación para conseguirla se está radicando hoy (19 de mayo) y se va a demorar máximo sesenta días. Entonces, en dos meses vamos a poder estar haciendo allá lo que hacemos en Colombia, pero sin tanta traba regulatoria. Así las cosas, el riesgo grande es que esta industria se mueva para otros países. La compañía seguirá adelante, lo que no sé es si en Colombia.

P.: ¿Ustedes ya tienen un mercado nacional?

R.: Sí, proveyendo de insumos a varias empresas colombianas. Nuestro modelo de negocio dejó de priorizar a los pacientes en Colombia hace unos años, dadas las barreras regulatorias existentes. Infortunadamente, es más fácil vender un medicamento en Alemania que aquí.

P.: ¿Y los planes de expansión?

R.: En Colombia hemos invertido más de US\$60 millones en dos años, generamos unos seiscientos empleos rurales formales en los primeros dos años, pero por todo lo que he mencionado, ahora hemos priorizado la inversión en Portugal, país que tuvo una crisis tremenda hace unos años y lo que hizo fue promover la inversión extranjera y la industria nacional.

Pasamos por un buen momento

La pandemia no les ha dañado el buen momento por el que atraviesan los arroceros de Norte de Santander.

“Por fortuna, nos encontramos en uno de los sectores privilegiados, como es el de los alimentos. No hemos parado de trabajar, contamos con una Federación muy sólida, muy consistente. Pero claro que hemos tenido unas limitantes, como, por ejemplo, en la movilidad hacia Cúcuta, como personas, pero no para mover el arroz”. Así se expresa Raúl Barbosa, cultivador de arroz de Norte de Santander y miembro junta directiva de Fedearroz.

Asegura que están pasando por un muy buen momento en cuanto a precios se refiere, lo que no ha sido obstáculo para que se incremente el consumo. “Hemos tenido más demanda que nunca, entre otras razones porque no hay nada más fácil que hacer un arroz. Creo que el consumo per cápita ha aumentado en por lo menos un kilogramo”, explica.

“Nos preocupa sí, que los insumos están al alza; ya van por 15-20%. Aquí, sube el precio del paddy simultáneamente con el de los fertilizantes y los agroquímicos, por mayores cotizaciones del dólar; pero cuando este baja, esos productos no vuelven a los precios de antes”, asegura. Pero en sus cuentas hay más: a esos costos hay que sumarles la mano de obra y el transporte.

En cuanto la mano de obra, Raúl Barbosa dice que en estos momentos de pandemia no han tenido problemas, entre otras razones, porque han sido muy cuidadosos con las medidas de bioseguridad, y porque para evitar riesgos de contagio, no están contratando la mano de obra no calificada procedente de Venezuela.

“Nosotros somos privilegiados”, afirma, “como también lo son los cultivadores del Tolima, donde hay distritos



 Raúl Barbosa

de riego, como aquí, donde tenemos el distrito del Zulia, porque todo el tiempo podemos tener arroz. No obstante, tenemos que 40% de la superficie que se riega por bombeo, con aguas de los ríos Pamplonita, Zulia y Táchira”.

Además, reconoce la labor gremial de Fedearroz de la cual reciben importantes beneficios, como la oferta de agroquímicos y de semilla certificada que producen en las plantas de Espinal (Tolima), Restrepo (Meta) y Valledupar.

Raúl Barbosa cree que este año habrá más arroz porque la gente se ilusiona por los buenos precios, “pero eso tiene sus riesgos porque cuando venga la cosecha grande, sobre todo en los Llanos Orientales, los industriales pueden aprovecharse de la situación. Pienso que la superficie se puede incrementar en 20-30 mil hectáreas”.

❗ ¿Amenazados los emprendimientos del chocolate?

La pandemia ha puesto en aprietos a muchos pequeños empresarios (la mayoría mujeres) que decidieron agregarle valor al cacao.

A Liliana Jiménez Molina, gerente de una asociación de pequeños productores de cacao del municipio cundinamarques de Nilo, la desvela doblemente el qué pasará ahora con los múltiples emprendimientos del sector de la chocolatería, la mayoría de los cuales son de mujeres rurales. Si esas iniciativas desaparecen por efecto de la pandemia del covid-19, el país perdería años de valioso trabajo, asegura.

Decimos que la preocupación es doble para ella porque no solo está al frente de Productores Agroecológicos Asociados de Nilo, Proasoagro, sino que es la imagen del cacao colombiano, reconocido en el mundo entero como fino de sabor y aroma. Ella es María del Campo, quien fuera escogida para tan obligante misión entre más de seiscientas mujeres cacaocultoras de todo el país, en un concurso que organizara Fedecacao en el 2016. Liliana Jiménez, aparte de ser la Juan Valdés del cacao colombiano, es comunicadora social-periodista (Universidad Pontificia Bolivariana) y especialista en gerencia estratégica y gerencia comercial con énfasis en mercadeo y ventas (Universidad de La Sabana).

Hablando específicamente de Proasoagro, organización que está integrada por cincuenta miembros y cuya especialización es el cultivo de cacao orgánico para la elaboración de productos igualmente orgánicos de chocolatería, cuenta que esta emergencia los ha golpeado muy duro por una abrupta contracción de la demanda que hizo que se frenaran hasta 70% de los pedidos. Se quedaron así, de la noche a la mañana, con licor de cacao (chocolate puro en forma líquida), que ya tenía pedidos, mientras que varios de sus clientes también se quedaron con este derivado sin saber cuándo van a poder utilizarlo para hacer barras y otras presentaciones.

Para Proasoagro esta coyuntura es muy compleja porque no saben si vender el grano seco que les compra a los asociados, puesto que nadie tiene conocimiento de cuándo se va a reactivar la demanda de derivados. Pero si venden el grano porque no tienen suficiente músculo financiero para costear el almacenamiento, corren el riesgo de que la reactivación del mercado los sorprenda sin materia prima.

Frente a este último escenario, Liliana Jiménez dice que *“la opción sería salir con nuestra marca (Biokoa), pero sin sellos de certificación de orgánico, para así poder adquirir cualquier cacao disponible en el mercado”*. Proasoagro es pionera en Cundinamarca en la producción orgánica certificada bajo las normas de Colombia, Estados Unidos y la Unión Europea, lo que les permite vender grano seco, mix de cacao, licor de cacao y la línea de chocolates con la marca Biokoa (barras de chocolate). No están en grandes superficies porque no tienen volúmenes suficientes y porque su nicho son las tiendas naturistas.

“Vamos a cumplir apenas siete años, pero en términos de desarrollo nos hemos movido muy rápido, enfocados desde el principio hacia la producción orgánica certificada, lo cual nos dio mucho impulso, al punto que tenemos planta de transformación, algo que no es fácil conseguir en tan poco tiempo”, dice Liliana Jiménez, quien reconoce el apoyo recibido por parte de distintas instituciones, como el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través del programa de Alianzas Productivas; la Gobernación de Cundinamarca; la Alcaldía de Nilo, aliado incondicional, que todos los años asume los costos de la recertificación, cuya auditoría la hace la firma Kiwa-BCS (Holanda-Alemania); el gobierno de Canadá, que les dio los recursos para el montaje de la planta, y por supuesto, Fedecacao, que los acompaña con



 Liliana Jiménez.

transferencia de conocimiento y les facilita la oportunidad de participar en ferias y otros eventos del cacao, como ChocoShow.

Finalmente, la gerente de Proasoagro destacó el trabajo que ha venido adelantando Fedecacao en esta coyuntura, como la campaña #elchocolatenosune, para promocionar los emprendimientos de chocolatería artesanal y de las chocolaterías localizadas en las distintas ciudades del país, y estimular el consumo de chocolate colombiano, y la virtualización de la transferencia de conocimiento, con miras a fortalecer las organizaciones solidarias, despertar el liderazgo y empoderamiento femenino y mejorar la productividad del cultivo con el manejo integrado del mismo.

ⓘ Es más difícil y costoso conseguir **mano de obra**

⌈ A pesar de los problemas, muchos están viendo en esta coyuntura una oportunidad para sembrar papa, pero sin acudir a los bancos.

ⓘ **El ingeniero agrónomo Milton González, miembro de la Junta Directiva de Fedepapa, habla de su experiencia en estos momentos de crisis y presenta su visión sobre la industria en general.** Dice que el cultivo de la papa no se ha detenido y que el gobierno debería crear una franja de precios para este producto, de tal manera que no se pueda vender más cara, pero que su precio sea justo.

Heladas más coronavirus

Hay una cosa que es clara: lo que ocurra en los cultivos no siempre se refleja inmediatamente, a menos que hablemos de hortalizas. En el caso de la papa, en cuanto a la parte foliar, cualquier cosa se ve 3-4 meses después del hecho. Me refiero a las heladas de diciembre, enero y febrero, que afectaron fuertemente a los cultivos de papa, con la consecuente baja en los rendimientos: se pasó de 30 a 20 toneladas por hectárea. Pero ese no es el problema. El problema es que la papa se clasifica en primeras, segundas y terceras. Las terceras, que normalmente son 3-5% de la producción, van para consumo del ganado; las segundas, o parejas, representan 15-20% de la cosecha, y 75% debería ser papa de primera. Las heladas hicieron que la papa incrementara el porcentaje de segundas y terceras. Así, si el rendimiento baja de 30 a 20 toneladas y los porcentajes de papas no comerciales se incrementan (terceras en 12%, y segundas en 40%), estamos diciendo que de 75% del total de una cosecha que llegaba a la plaza, hoy no está llegando ni siquiera 50%. Como se ve la afectación hay sido muy fuerte.

Ahora bien, lo que está pasando con el coronavirus afecta la parte humana. Nosotros somos responsables, manejamos a la gente aislada de cualquier fuente adversa, pero conseguir mano de obra se ha hecho más difícil y más costoso. Debido a esto, se está demo-

rando la cosecha de lotes, a lo que se suman el ataque de la polilla y los bajos rendimientos.

Se necesita una franja de precios para la papa

En estos momentos la solución debería estar más dirigida a la comercialización. Entre las medidas tomadas por el gobierno me sorprende mucho la de querer que la papa se venda a precios basados en el incremento del costo de vida más un promedio que nos entrega el Dane. El gobierno desconoce, por ejemplo, que el fertilizante ha subido 22% en lo corrido del año: el saco que se compraba a comienzos del año a \$89-94 mil, hoy vale \$117-122, lo que ha incrementado los costos de producción.

Pienso que lo adecuado sería contar con unas franjas de precios, para que la papa no pueda valer más de lo debido, ni menos de lo justo, porque aquí las normas las acatan los comercializadores para ganar en la intermediación. Ellos siempre le dicen al agricultor que según el gobierno no se puede pagar más, y al consumidor le aseguran que no hay producto.

En lo que tiene que ver con la producción, pienso que habría que dar un estímulo, pero no tanto a través de créditos, sino de la rebaja o suspensión de aranceles a la importación de maquinaria, las materias primas de los fertilizantes y los protectores de cultivos, en un beneficio de tipo transversal para todos los renglones agrícolas. Así como se ha anunciado la suspensión temporal de aranceles a la importación de maíz, frijol soya y torta de soya, debería hacerse lo propio con los bienes mencionados.

La papa mantiene su demanda

Se sigue consumiendo, pero veo un mayor comercio informal, es decir, no se está llegando tanto a Corabastos y a otras centrales, sino que se está



📷 Milton González.

vendiendo en los negocios y en las plazas de mercado de los pueblos. A las zonas productoras está llegando gente de tierra caliente a comprar papa en buenas cantidades, lo cual está causando una alta volatilidad en el mercado, que fue lo que asustó al gobierno. De hecho, la papa pasó en una semana de valer \$90 mil a \$180 mil en tres días, pero al cuarto descendió a \$120 mil, y al quinto ya estaba en \$80 mil. Esta volatilidad no es buena para nadie y sí produce mucho temor entre los consumidores y mucha expectativa entre los comerciantes, que ven una oportunidad para ganar dinero.

Comerciantes ya están yendo a las fincas a comprar papa

Como le digo, hay comerciantes o intermediarios que ya están yendo a los propios cortes a comprarla de contado. Piense en lo que significa para el agricultor ir hoy a Corabastos: ingreso con "pico y cédula" solo una persona, que muchas veces es el conductor, para que el comerciante le diga que la papa bajó de precio, que la bodega está llena y que no tiene a quién venderle. En cambio, está llegando gente a la finca a comprarle al mismo precio de Corabastos, pero en efectivo.

El cultivo de la papa no para

El cultivo de la papa no se ha detenido. Las normas expedidas por el gobierno han permitido la comercialización de los insumos y la libre movilización de los productores, con las medidas de bioseguridad recomendadas. Observo que muchos están viendo este momento como una oportunidad para sembrar, pero me parece que es muy caro hacerlo porque los fertilizantes, como ya lo anoté, han subido de precio. Los costos de la papa que se siembre hoy van a tener un sobre costo de más de 25% en la cosecha.

Del optimismo a la incertidumbre

Estamos como en una montaña rusa que nos obliga a tomar decisiones casi a diario porque dependemos de las condiciones de mercado, dice empresario de las flores.

Ayurá es una empresa de flores de tamaño mediano (30 hectáreas), con cultivos en la Sabana de Bogotá, de donde salen al año cerca de 30 millones de tallos de clavel y unos 12 millones de tallos de rosa. José Antonio Restrepo, gerente general de la compañía, habla de su experiencia en esta dura prueba que está viviendo el sector floricultor por cuenta del covid-19

P.: ¿Cómo ha sido su experiencia personal en esta pandemia?

R.: Realmente, nosotros veníamos haciendo un muy buen año. Con heladas y todo, nuestra Fiesta de San Valentín había salido bien, y nos preparábamos para un buen 2020, pero comenzamos a sentir peligros en los mercados asiáticos (Japón y Corea del Sur). Pero cuando el virus dio el salto a Europa, ahí sí comenzamos a sentir todo el rigor de la pandemia por lo que pasó en Italia, España, Alemania, etc., con fuertes restricciones para el transporte aéreo, etc. Y la estocada final fue cuando esto saltó a Estados Unidos.

Sobrevino entonces una inmensa afectación porque el canal más importante de distribución en ese país -los supermercados-, se dedicaron en las primeras semanas a asegurar sus existencias de alimentos y productos de higiene, y dejaron de lado todo lo demás. Incluso, hubo varias semanas durante las cuales ni siquiera pensaron en flores. Frente a esto, empezamos a hacer unas campañas en un intento por reactivar el consumo, gracias a lo cual aparecieron unas luces de esperanza porque se fueron abriendo algunos mercados poco a poco; nos fuimos reinventando (el negocio de e.commerce comenzó a funcionar), y veíamos el Día de la Madre como

la salvación porque es una fecha que se celebra en casi todo el mundo, y que para nosotros en particular es la más importante.

Optimistas por lo que estábamos viendo, pero conscientes de que no íbamos a colocar los volúmenes que habíamos pensado y de que ya había dificultades para conseguir cupos aéreos, llegamos al Día de la Madre, con unas semanas previas muy duras (probablemente, llegamos a 40% o cuando más a 60% de nuestras ventas). Pero finalmente, las ventas subieron a 70% de lo esperado.

P.: ¿Qué viene ahora?

R.: Lo que viene es una situación muy complicada porque después del Día de la Madre venían matrimonios y grados, pero en estos momentos no hay ni lo uno ni lo otro. Nuestro gran temor es lo que pueda pasar de aquí en adelante. De hecho, todas las compañías nos hemos tenido que ajustar en cuanto a costos se refiere para poder subsistir, pero todas estas rigurosas medidas preventivas están demandando altas inversiones en infraestructura, equipos, implementos y otros rubros. Tenemos, por ejemplo, que la flota de buses que usamos para movilizar a nuestra gente está trabajando a mitad de su capacidad, lo que significa unos costos adicionales que encarecen la operación.

En fin, no sabemos qué va a pasar. Esto ha sido como una montaña rusa que nos ha obligado a tomar decisiones casi a diario porque dependemos mucho de las condiciones de mercado.

P.: ¿Se han encarecido los insumos?

R.: Sí, lo cual ha sido gravísimo porque muchas de las materias primas o de los insumos provienen del exterior.



Jose A. Restrepo.

P.: ¿El mercado nacional no es una válvula de escape para ustedes?

R.: El mercado nacional ha sido muy pobre porque aquí no existe la cultura de regalar flores, lo que hace que se aprecie la calidad de nuestros productos. Por eso existen la flor de "semáforo" y la flor de Paloquemao. Este es un cambio que se debe dar en los consumidores, sentido en el cual algunas compañías hicieron un trabajo interesante para el Día de la Madre, a partir del montaje de sus plataformas. Se trata de un canal incipiente que hay que comenzar a mirar con cuidado y que demuestra que de las crisis salen cosas buenas. Definitivamente, hay que desarrollar el mercado local.

P.: ¿Pero a esa falta de cultura se suman los precios?

R.: Claro, porque nos acostumbramos a conseguir un ramo por \$5 mil en el semáforo, precio por el cual obviamente no podemos exigir calidad.

P.: ¿Este es el episodio más fuerte que ha vivido la industria?

R.: No. Mire que la revaluación del peso duró diez años, con dólar a

\$1.800. Esos años fueron muy duros para el sector. Pero esta coyuntura no solo fue sorpresiva, sino que no se sabe cuándo terminará.

P.: Además, que las empresas prácticamente no pueden hacer nada...

R.: Ciertamente. En esa época de devaluación salimos a buscar nuevos

mercados, y fue así como abrimos Japón, nos volvimos más eficientes en producción y conseguimos otras cosas.

P.: ¿Si esto se prolonga, algunas empresas podrían salir del mercado?

R.: Hay gente que la está pasando muy mal. Me refiero especialmente a aquellas empresas que dependen

de un cultivo grande que les compra la flor para venderla, porque ante una contracción de la demanda son los primeros perjudicados.

P.: ¿Cómo se han portado los bancos con ustedes?

R.: Bien. Hemos encontrado mucha receptividad.

Forestal de la Orinoquia y el covid-19

La pandemia hizo que esta empresa redujera su plan de siembras para este año, de 6 mil a 1.500 hectáreas.

Fundada hace diez años, Forestal de la Orinoquia es una plantación a gran escala, cuyo centro de operaciones se encuentra en el Vichada, donde se proponen sembrar un inmenso bosque de 150 mil hectáreas. Tatiana Pachón, la gerente para Colombia de Forestal de la Orinoquia, cuenta cómo han enfrentado la pandemia:

Hemos tenido el privilegio de poder continuar con nuestras operaciones, aunque sí nos hemos visto afectados porque tenemos un personal fuera de Colombia que no ha podido regresar, debido a lo cual tuvimos que redistribuir y reasignar algunas tareas.

En campo, se están aplicando todos los lineamientos de bioseguridad que ha dictado el gobierno nacional, y muy especialmente en el vivero, donde trabajan personas que viven en el centro poblado más cercano (La Venturosa). En efecto, para evitar que pudieran ser fuente de contagio, los convencimos que se quedaran a vivir temporalmente en la hacienda, donde les construimos un campamento adecuado. Por otra parte, a las seis semanas de cuarentena, cuando nos aseguramos de que no había ningún caso de covid-19 en el departamento, sacamos personal a vacaciones anticipadas.

Todo el tiempo hemos trabajado de la mano con el enfermero del pueblo



 Tatiana Pachón.

y con las autoridades de salud del municipio y del departamento, con base en unos juiciosos protocolos de bioseguridad, dirigidos al personal. Igualmente, creamos unos protocolos para el recibimiento de la carga que

nos llega del interior del país, y en nuestras oficinas de Bogotá, el personal se encuentra en teletrabajo.

Ahora estamos a la espera de que el gobierno autorice la reapertura del transporte nacional, para poder sacar del Vichada a nuestro personal, que trabaja en rotación: sesenta días en campo y quince o veinte afuera. Como había personas que estaban, por ejemplo, *ad portas* de salir a vacaciones, algunos optaron por quedarse para no correr riesgo de contagiarse en otra parte. Y aunque para ellos creamos unos incentivos, hay personas que ya van a completar casi medio año sin ver a sus familias, lo cual comienza a ocasionar unas dinámicas psicológicas para ellos y sus familias.

Otra cosa que nos ha favorecido es que como todavía no hemos entrado en producción, no necesitamos sacar nada de allá; por ahora estamos sembrando. Pero sí tuvimos un sobrecosto de 30% en el transporte hacia la plantación durante las primeras cuatro semanas de haberse decretado la pandemia.

Forestal de la Orinoquia, que trabaja con las especies *Eucalyptus pellita* y *Acacia mangium*, tiene previsto sacar su primera cosecha de madera en el último trimestre del próximo año. Antes de este problema sanitario teníamos la expectativa de sembrar 6 mil hectáreas este año, pero tuvimos que reducir de manera significativa esa cifra a 1.500, por dificultades para conseguir personal y ciertos insumos. Hoy, tenemos 12 mil hectáreas plantadas.

ⓘ Estamos vendiendo a pérdida en Europa

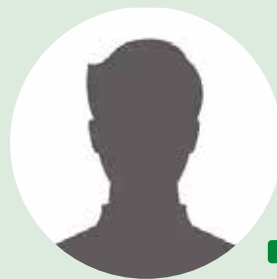
Un empresario del mango dice que está pensando en abrir nuevos canales de comercialización para colocar la fruta que no puede exportar.

Frutos Dulces es una empresa productora de mango, localizada en el municipio tolimese de Venadillo, que se ha especializado en una variedad tailandesa llamada Nan doc mai, de la cual tiene 25 hectáreas en producción. Su gerente, Juan Rodrigo Alvarado, dice que la pandemia lo ha afectado desde distintos frentes, el más grave de los cuales tiene que ver con el comercio exterior.

En efecto, asegura que han tenido unas consecuencias devastadoras porque las empresas aéreas que les llevan el producto a Europa han aumentado de US\$1.3 a US\$2.4 el flete por kilogramo, cuando el precio de venta de la fruta en ese mercado se

acercó a un dólar. “En otras palabras, el transporte nos está costando dos veces lo que vale la fruta en Europa, razón por la cual estamos viendo la manera de abrir otros canales de comercialización para sacar lo que no estamos exportando”, comenta. Y agrega que según sus proyecciones el valor del flete aéreo volverá a sus niveles normales hacia octubre, aunque la incertidumbre reinante sobre la duración de la pandemia no permite tener certezas.

Otra dificultad que enfrenta este empresario es la de los bajos precios que hoy tiene el mango, cuando transcurre la temporada normal de cosecha en la Costa Atlántica, Tolima y otros departamentos, a lo cual se suma el



 Juan Rodrigo Alvarado.

hecho de que han disminuido los compradores porque hay restricciones para su acceso a las zonas de producción. Todo esto está llevando a que se pierda mucha fruta.

Finalmente, para Juan Rodrigo Alvarado, no menos preocupante es el aumento significativo que está experimentando el precio de los fertilizantes y agroquímicos, lo que obedece –explica–, al aumento de los fletes que han tenido que asumir los almacenes de agroquímicos que los proveen de dichos insumos. “En este momento estamos aplicando unos fertilizantes que nos llegaron con un sobrecosto de casi 13%”, afirma.

ⓘ Comunidad impide el trabajo por miedo a contagiarse

La experiencia de un cañicultor, a quien también le preocupa el superávit mundial de azúcar que parece avecinarse.

Axel von Sneider está al frente de una empresa familiar que produce caña de azúcar en Palmira y Jamundí, Valle del Cauca. Dice que en términos generales no le ha ido tan mal, aunque no ha podido volver a una de sus dos fincas.

P.: ¿Golpeados por la pandemia?

R.: No nos hemos visto tan afectados, aunque sí en una de nuestras dos fincas, porque la gente de Lomitas Abajo, vereda de Santander de Quilichao, cerró el paso de manera ilegal, ante el miedo de que les llegue el covid-19, razón por la cual nosotros ni el ingenio vecino hemos podido entrar. Así, se han afectado nuestras tareas, y hasta el ingenio vecino ha tenido que pedirles permiso para pasar a otros

que tienen entradas por sitios diferentes. En la finca de Palmira, que representa 70% del negocio, no hemos tenido ninguna dificultad.

P.: ¿Problemas con la mano de obra?

R.: No, aunque empezando la cuarentena hubo algunas dificultades para el tránsito de las personas. En Palmira, hemos podido adelantar todas las labores que requieren contratista y personal.

P.: ¿Y con la venta de la caña a los ingenios?

R.: Digamos que la dificultad está más de los ingenios hacia afuera, por la caída de más de 30% en el



 Axel von Sneider

precio internacional del azúcar, aunque aquí se ha visto un poco amortiguada por la tasa de cambio. Pero por ahora, porque según se observa en Procaña es que el superávit que se está acumulando en el mundo no augura un buen futuro en materia de precios. Mientras, los ingenios siguen cortando sin ningún problema porque, repito, el precio interno del azúcar no se ha visto tan afectado.

Se esperaba que en el 2020 íbamos a volver a entrar en un periodo de déficit de azúcar a escala mundial. Sin embargo, como ya el etanol no es rentable, toda la caña que se iba a la producción de este combustible, ahora se va a destinar a la producción de azúcar. Se avecina un preocupante superávit mundial de azúcar.

El mercado internacional de trucha paró en seco

La agregación de valor pasó a convertirse en uno de los propósitos para la empresa productora de trucha arcoíris más importante del país. Gajes de la pandemia.

Oscar Murillo es el gerente de Trout Co., empresa con operaciones en Boyacá y Cundinamarca, que produce al año unas 20 mil toneladas de trucha arcoíris, buena

parte de la cual, va para el mercado de Estados Unidos, en distintas presentaciones. Preocupado, dice que están viendo cómo sobrevivir y cómo reinventarse porque se les está acabando el oxígeno financiero.

P.: ¿Su empresa cómo la está pasando en esta coyuntura?

R.: Para el mercado nacional hemos podido trabajar parcialmente, gracias a que el gobierno le permitió funcionar al sector de los alimentos. En cambio, en el frente internacional, que ha sido nuestro negocio, sí nos hemos visto muy afectados porque los mercados de trucha en fresco y congelada pararon en seco. La primera se vende en hoteles y restaurante, y la segunda en cruceros.

En cuanto al mercado nacional, todos los productores estábamos preparados para la Cuaresma, pero como el problema comenzó antes del 23 de marzo, nos quedamos con bastante producto.

P.: ¿Entonces?

R.: Pues, estamos viendo cómo sobrevivir, cómo reinventarnos tal vez con un producto con valor agregado para el mercado nacional, y viendo oportunidades en otros países distintos a Estados Unidos, con otro tipo de certificaciones, todo para salvar la empresa y proteger a nuestros empleados. Para mitigar un poco el impacto, hemos tenido que mandar a la gente a vacaciones colectivas, y tratar de soportar algún contrato en el exterior.

En valor agregado, estamos buscando ofrecer un producto porcionado, un producto de fácil preparación, un producto enlatado, un producto econó-

mico, un producto *kosher*. Tenemos que llegar al cliente final, básicamente, a través de supermercados y domicilios, porque no sabemos cuándo se abrirán los restaurantes y los hoteles.

Y en nuevos mercados externos, pueden estar Europa y Asia, que ya están volviendo a la normalidad. China, particularmente, puede ser un buen prospecto para productos con valor agregado, lo mismo que el mercado árabe.

P.: ¿A los planes en Colombia, ayuda el hecho de que el consumidor colombiano conoce hoy más la trucha?

R.: Aquí la trucha todavía es considerada como un producto de mayor precio. Pero mire: si uno compara el precio del contenido de una lata de atún con la misma cantidad de trucha, concluye que el atún es mucho más caro (casi el doble). El asunto es: ¿la cultura del consumidor co-

lombiano aceptará rápido la trucha enlatada?

P.: ¿Qué tanto ha bajado la producción de Troutco en las últimas semanas?

R.: Nosotros no hemos dejado de producir. Lo que han caído, a 10% de los pedidos normales, son las ventas de trucha en fresco. Frente a esto, estamos tratando de sostener animales y congelar en un frigorífico, a la espera de que todo vuelva a la normalidad. También estamos haciendo donaciones a los bancos de alimentos. Pero creo que nuestra caja no dura para más de dos meses

P.: Tengo entendido que productores de tilapia están vendiendo o piensan vender el producto a fabricantes de harina de pescado. ¿Ustedes pasarían por ahí?

R.: Solo si nos tocara. Pero creo que sería una harina muy costosa. Usted me deja muy preocupado porque la tilapia es mucho más económica que la trucha.

P.: Supongo que han tenido que acudir a los bancos...

R.: Claro. Hemos pasado toda la documentación, pero no hemos tenido respuesta. Creo que solo podemos aguantar hasta junio.

P.: Finalmente, ¿qué tan costoso es producir trucha en Colombia?

R.: Bastante. Aquí, el alimento concentrado es demasiado caro, aparte de que estamos supeditados al dólar. Si el dólar sube, también lo hace el alimento balanceado porque la mayoría de las materias primas son importadas; pero si el dólar baja, el alimento no. ¿Por qué? No lo sé. Pero esto no pasa con el flete aéreo, que se comporta con la fluctuación del dólar. El alimento representa 70% de nuestros costos; le sigue la semilla, que también se importa, y entre los dos suman 90% del total. El resto es mano de obra. Por todo esto, debemos buscar productividad operacional, en energía, en recursos físicos. Si no, quedamos por fuera del mercado.



 Oscar Murillo.



Existe una elevada insatisfacción con la educación virtual

Lo revela un estudio de la Asociación Colombiana de Universidades, que fue puesto en conocimiento del gobierno nacional.



La pandemia del covid-19 ha puesto contra la pared a las universidades colombianas, que tienen ante sí un futuro cercano bastante incierto. Germán Anzola, rector de la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales, Udca, dice que puede haber una gran deserción entre el alumnado.

Estudiantes, inconformes y sin un futuro claro

El sector de la educación superior ha sido terriblemente afectado. Las universidades, acostumbradas a un trabajo presencial, se han visto completamente alteradas, lo cual ha originado grandes inconformidades entre los estudiantes. Entonces, tenemos un presente con estudiantes inconformes, y un futuro muy incierto para ellos, frente a lo cual la directiva de la universidad no puede definir un camino para seguir.

Tenemos la esperanza de que la Presidencia de la República se pronuncie en favor de la apertura en el corto plazo de las instituciones de educación superior (primero de junio), con lo cual se podría salvar este semestre. Pero si el cierre se alarga, se corre el peligro de que se pierda, y eso afectaría el segundo semestre.

De todas formas, el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad que se expidan va a ser algo complejo de cumplir aunque tenemos un campus de 15 hectáreas, con unas instalaciones que se prestan para cumplir con el llamado distanciamiento social, sin mayores dificultades. Pero el trabajo en aula tendría que reducirse a la mitad, lo que obligaría a duplicar horarios, con un fuerte impacto económico para la universidad.

Pero hay otro problema grave: a pesar de que los estudiantes pueden tener defensas contra el covid-19, son transmisores del patógeno.



 Germán Anzola.

Al abrir las universidades habría que abrir carreteras y aeropuertos

Cuando los estudiantes universitarios que no son de Bogotá fueron conscientes de la intensidad que iban a tener las medidas para contener la pandemia, se fueron para sus lugares de origen. Así las cosas, si se autorizara la reapertura de los centros de educación superior, habría un problema para el retorno de los muchachos si se mantienen las carreteras y los aeropuertos cerrados.

Hay una amenaza de una elevada deserción estudiantil

La Udca es una universidad que se caracteriza por la presencialidad. Entonces, lo que se denominó en un primer momento como “educación virtual”, que después pasó a llamarse “educación remota de urgencia”, ha llevado a unos niveles de insatisfacción significativa entre el alumnado, como ya dije. A pesar de que la educación virtual hoy en día es una realidad y es un recurso fundamental, debe ser

bien hecha. Hacer una buena educación virtual demanda, por sobre todo, capacitación de los profesores. Uno puede dictar una clase como quien habla por teléfono, pero las cosas no son así de sencillas, porque la virtualidad necesita ser complementada con otras herramientas o recursos para que el estudiante aprenda.

La Asociación Colombiana de Universidades hizo un estudio que se le comentó a la ministra de Educación el 18 de mayo, según el cual existe una insatisfacción con la educación virtual que está por encima de 60%. Otro problema que se deriva de esto es que los estudiantes piensan que se les debería devolver el valor de la matrícula, y que si las cosas siguen así no se matriculan para el 2021. Entonces, existe la amenaza de una elevada deserción del alumnado de la educación superior.

Por otra parte, los padres de familia les están pidiendo a las universidades una reducción en el costo de las matrículas, por razón de la bioseguridad y porque han perdido sus empleos.

Por falta de prácticas, este semestre puede quedar inconcluso

Hasta la fecha, creo que se logró superar todo lo teórico con la educación remota, pero para profesiones como medicina, medicina veterinaria, agronomía y otras, que exigen sus correspondientes prácticas en campo o en laboratorio, el semestre queda inconcluso, debido a que llegamos a la semana ocho, de las dieciocho que hay en un semestre. Las cosas se podrían estirar hasta el 31 del mes número siete, es decir (julio), para que no se pierda el semestre.

En el Ministerio hay mucha incertidumbre

En el Ministerio de Educación se observa mucha incertidumbre con respecto a la reapertura de las actividades académicas, por los riesgos que ofrecería la movilidad de los estudiantes, profesores y personal administrativo. En el solo caso de la Udca, se tendrían que mover 5.300 muchachos.

Sobreoferta de cerdo

Los porcicultores no disponen de frío para guardar más de la producción de un día, y no pueden represar animales en la granja por más de 3-4 días.

El gerente de Inversiones Porcícolas Las Margaritas, empresa localizada en Gómez Plata, Antioquia, Freddy Velásquez, revela que el impacto fuerte que están recibiendo en la pandemia del covid-19 es en el precio de venta. El inventario porcino podría llegar a afectarse, asegura.

P.: ¿Qué tan duro los ha golpeado a Usted y al sector porcicultor la pandemia del coronavirus?

R.: Básicamente, hemos resultado golpeados en el precio de mercado, con una disminución cercana a 27%, lo que se ha traducido en sobreinventarios. Digamos que hoy todavía no hemos sido capaces de vender lo que tenemos ofrecido. La gente no tiene dinero para consumir carne. De resto, nuestra cadena de abastecimiento ha estado prácticamente normal, y nuestra cadena de distribución también opera con normalidad, en términos logísticos.

La pérdida económica es importante: \$80-100 mil por cerdo, aunque en las últimas semanas se ha estabilizado la caída. Creemos que con la reapertura de las actividades económicas el consumo se irá dinamizando poco a poco y por ende los precios.

P.: ¿Cómo han manejado la situación?

R.: Básicamente, con tres acciones: primero, guardando la mayor cantidad de carne que podamos; segundo, repesando el mayor número de cerdos en los corrales, y tercero, buscando masificar el consumo, por medio de promociones y bajando precios.

Pero, además, los porcicultores les estamos bajando el peso a los animales, utilizando formulaciones para que crezcan más lentamente, y así reducir la oferta y minimizar las

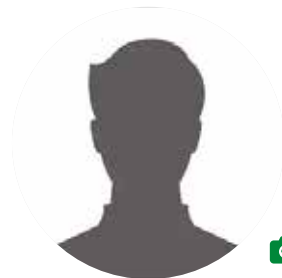
pérdidas. La idea es producir el cerdo más pequeño que el mercado acepte, lo cual no es fácil porque la porcicultura colombiana lleva 25-30 haciendo todo lo contrario, empleando la mejor genética y una avanzada nutrición. Pero hoy, nos vemos obligados a buscar un cerdo que a 165 días pese 10-15 kilogramos menos.

P.: ¿Qué tan grande es el costo de almacenar carne y represar cerdos?

R.: Es un costo importante, sobre todo cuando la caja es limitada. Es que hay que entrar a utilizar todas las líneas de refrigeración y congelación, servicio este que en general es muy reducido. En efecto, el sector porcicultor no tiene capacidad para guardar más de un día de producción, puesto que hay otros que también demandan frío, especialmente la avicultura de pollo. Por otra parte, en los corrales podemos represar animales por 3-4 días, que no es mucho. Como no podemos represar mucho animal, viene la sobreoferta. Todo esto explica la gran afectación en el precio que estamos viviendo.

P.: Es de suponer que esta situación los ha llevado a ustedes a acudir a la banca a reestructurar crédito y a pedir plata.

R.: Sí. Ya fuimos a la banca, pero se evidencia un lento proceso. Trámites que duraban dos días, esta vez



 Freddy Velásquez.

tardan dos semanas. Cuando uno iba a solicitar un crédito por cartera sustitutiva a Finagro, lo obtenía fácilmente, pero ahora el banco lo dirige por Finagro, quizá para no correr solos el riesgo, sino compartirlo con el Estado.

P.: ¿La gente no está comprando carne de cerdo porque no tiene plata?

R.: Es un hecho que en la calle el circulante es menor. Por otra parte, pareciera que la gente no quiere ir a hacer cola a un expendio para comprar carne, sino que le es más fácil tomar una bandeja de huevos. Pero también es una realidad que los mercados se van acomodando. Había mucho mercado institucional de carnes de cerdo y de pollo, pero no para el ama de casa; ahora es al contrario: el mercado institucional está prácticamente en cero, y se está moviendo la demanda de los hogares.

P.: ¿Qué lecciones le deben quedar la industria porcina de esta coyuntura tan complicada?

R.: La lección principal es que hay que redoblar esfuerzos en el mejoramiento de nuestros canales de comercialización, para que el productor sea capaz de llevar, sin intermediarios, la carne a la mesa de los colombianos.

P.: ¿Ya ha habido quiebras?

R.: Hasta ahora los productores han aguantado, pero si esto sigue, a mediano plazo habrá una contracción de la oferta, ya sea porque desaparezcan granjas completas o porque se vean obligadas a reducir su operación. Así, el inventario porcino quedaría en entredicho.

ⓘ **Por razones éticas,** suspendimos las exportaciones

Caída de la productividad, sobredemanda y especulación, se conjugaron en el sector panelero, con la pandemia del covid-19 como telón de fondo.

“**Esto ha sido un desafío total porque nadie estaba preparada para afrontar una crisis como esta.** Todo es nuevo y todos los días hay algo nuevo por aprender”. Las palabras son del ingeniero agrónomo Andrés Felipe Urrea, gerente de Inversiones Agropecuarias Doima, una de las empresas paneleras más importantes del país.

Cuenta que para los productores de panela la pandemia del covid-19 llegó justamente cuando estaban viviendo una importante disminución en los rendimientos de la caña en campo en todo el país, debido a la falta de lluvias, lo que redujo el contenido de jugo. Así, de 110 kilogramos de panela que normalmente consiguen por tonelada de caña, bajaron a 85, con un daño enorme especialmente para los pequeños productores, que representan 90% de la industria.

Entonces, lo que vimos, dice el empresario, fue una caída en la productividad, una sobredemanda que elevó los precios (la gente, temerosa por lo que se decía del coronavirus, empezó a comprar más de lo normal), y un fenómeno de especulación por parte de personas que se aprovecharon de la situación. “Esa sobredemanda se dio aun con restaurantes y otros canales de distribución cerrados. Los pedidos se nos triplicaron, y así estaban todas las empresas del país, lo que llevó a un desabastecimiento que aún persiste en ciertas partes del país. Hizo falta tanta panela, que incluso a las instituciones que querían donar alimentos les costó trabajo conseguirla o la consiguieron más cara”, revela.

Según Andrés Felipe Urrea, cuando estalló el problema sintieron mucho temor, pero reaccionaron muy rápido, mandando para la casa a muchos de los trescientos empleados que tiene esta empresa ibaguereña, dueña de la hacienda El Escobal –pero

con todas las garantías laborales–, e implementando rigurosos protocolos de bioseguridad. Primero, se vieron muy golpeados por el encarecimiento de los empaques, cuyo precio está atado al dólar, y por el transporte, que al comienzo de la pandemia llegó a encarecerse mil por ciento para algunas regiones, porque los conductores querían que se les pagara la ida y el regreso. El problema de los sobrecostos en el transporte persiste pero son más razonables.

Pero igualmente la pandemia ha tenido un efecto sobre las ventas al exterior de Inversiones Agropecuarias

Doima. En efecto, la empresa decidió cumplir con unos compromisos con clientes australianos y españoles que ya estaban en marcha, y suspender por un tiempo indeterminado los demás despachos, para dedicar todo su esfuerzo a abastecer primero al país. “Tomamos esa determinación a sabiendas de que corremos el riesgo de perder importantes relaciones comerciales. Pero fue una decisión de tipo ético”, asegura.

Andrés Felipe Urrea comenta que la rentabilidad que ofrecen los mercados externos es un poco más atractiva que la que se consigue en el país. Pero cuenta que con los precios internacionales está ocurriendo algo por lo demás curioso: los compradores de Europa y Estados Unidos ya están observando lo que ocurre en Corabastos y otras centrales de abasto, que es donde se forman los precios, a partir de la oferta y demanda del producto.

“De todas formas” –asegura–, “las exportaciones son un negocio más estable en precios si uno logra contratos de más largo plazo. Exportamos panela en todas las presentaciones, desde bloques de diferentes formas, granulada, en polvo, con adiciones (cocoa). La más demandada es granulada y en polvo”.

Inversiones Agropecuarias Doima, con setenta años existencia, produce alrededor de 270-300 toneladas mensuales de panela, la cual es distribuida por todo el territorio nacional. Sus más de trescientos empleados tienen contrato a término indefinido y todas las prestaciones de ley.

La empresa, en un modelo de alianzas productivas, ha integrado a pequeños productores, a quienes les ayudan a comercializar la panela (con lo cual tienen un mercado muy estable durante todo el año) y les brindan transferencia de tecnología. Son más de sesenta paneleros de Cundinamarca, Tolima y Huila, que hacen parte de asociaciones que operan unas centrales de mieles en los departamentos mencionados. Este modelo, que debería ser replicado por otras empresas, les permite a los pequeños productores tener acceso a los grandes mercados de la panela.



Andrés Felipe Urrea.

Me preocupa la siguiente cosecha

Lo dice un mediano caficultor, ante los resultados de la actual cosecha y la falta de recursos para atender el cultivo en lo que resta del año.

Por fortuna, hemos podido recoger la cosecha, que era una de las grandes preocupaciones de nosotros los cafeteros, gracias a la disponibilidad de personal, buena parte del cual pertenece a sectores como el de la construcción, que tuvo que quedarse quieto, sin más opción que ir a coger café. Por la pandemia, la caficultura volvió a mover a estos pueblos, como hace 30-40 años, porque les dio ocupación. Sin esta enfermedad estaríamos viviendo una escasez de recolectores calculada en 50%.

Quien así habla es Jorge Alejandro Olivares Castro, un mediano productor de café de Buenavista, Quindío, para quien en todo caso esta situación de tranquilidad en cuanto a mano de obra se refiere es transitoria, *"porque para la cosecha venidera, cuando ojalá esta coyuntura se haya superado, va a ser muy difícil conseguir recolectores"*.

Pero también advierte que en materia económica, los caficultores no la van tener fácil el resto de año por falta de financiación. *"En cuanto a ayudas, no hemos tenido nada. Se habla mucho de créditos, pero a nadie se los han dado. Cuando tocamos a las puertas de los bancos nos dicen que no nos pueden prestar porque estamos mal calificados o porque no tenemos lo suficiente para responder. Como las producciones de la actual cosecha han sido más bien bajas, no va a quedar plata para invertirlos tanto a los cafetales actuales como a los nuevos, lo cual puede derivar en una travesía no tan buena"*, explica.

A la pregunta de en dónde radican sus preocupaciones más allá del café, responde que para él la diversificación ha sido su talón de Aquiles, porque hizo -y con él otras personas-, unos créditos con el Banco Agrario para sembrar aguacate papelillo, los cuales, a su juicio, no les fueron bien explicados al caficultor. *"Estamos muy preocupados. El asunto es que en el 2012, dicha institución sacó unas líneas de crédito para diversificación, con unas proyecciones que al final no estaban ajustadas a la realidad. Así, aunque el aguacate se demora 6-7 años para producir, empezaron a cobrarnos a los dos años. Quedamos colgados de la brocha"*.

Olivares Castro se une al resto de los productores agrícolas en expresar su preocupación ante el encarecimiento de insumos básicos. Dice que el bulto de urea subió casi \$15 mil, y los fertilizantes pasaron de \$90 mil a \$120 mil, mientras que en exterior el precio del café sigue bajando.

"De todas formas, voy a seguir sembrando café", concluye.



FINAGRO 30 AÑOS

Brindamos instrumentos financieros para desarrollar actividades de

- Producción
- Comercialización
- Transformación
- Servicios de apoyo
- Actividades agropecuarias y rurales



FINAGRO continúa apoyando el sector agropecuario



El campo es de todos

Minagricultura

¿Necesita mayor información?
www.finagro.com.co
 Agrolínea 018000 912219





EL AGRO, CON PROTOCOLOS DE Bioseguridad

Los sectores pecuario y agrícola ya cuentan con sus respectivos protocolos de bioseguridad, con los cuales el gobierno nacional establece una serie de normas encaminadas a blindarlos contra el covid-19 y a proteger la salud de trabajadores, empleados y sus familias. El trabajo es el resultado de un esfuerzo conjunto entre los ministerios de Salud y Agricultura, la SAC y varias de sus organizaciones gremiales afiliadas.

Los protocolos agrícola y pecuario –que recogen en buena medida las prácticas de bioseguridad que de tiempo atrás vienen aplicando las agroempresas dedicadas a la producción de alimentos–, son prolijos en medidas de higiene, limpieza y desinfección de personas, lugares de trabajo, equipos, vehículos, etc., y dictan normas que responden a particulares exigencias de la coyuntura sanitaria, como la fijación de diferentes horarios de trabajo para evitar aglomeraciones, la distancia mínima entre los trabajadores (2 metros), la prohibición de saludos de contacto físico, la restricción a la prestación de servicios externos, y cómo proceder en caso de la presencia de un trabajador posiblemente infectado con el virus. (Ver recuadro).

Importante destacar que ambos protocolos ordenan a las empresas identificar a las personas más vulnerables, en este caso, adultos mayores de setenta años y personas con morbilidades preexistentes susceptibles a los efectos del contagio de covid-19 (diabetes tipo II, enfermedad cardiovascular, VIH, cáncer, uso de corticoides o inmunosupresores, Enfermedad Obstructiva Crónica (Epoc) y mujeres gestantes). Estas personas deberán estar aisladas en casa, desempeñando, en la medida de lo posible, actividades propias de su trabajo.

En el caso del sector agrícola, el protocolo se refiere a “*actividades que incluyen los procesos de preparación de terrenos, nivelación y adecuación de parcelas,*

aplicación de fertilizantes previamente a la siembra, selección de semillas, riego, control de plagas y mantenimiento de cultivos, tales como aporques, entresacas, así como los procesos de cosecha, recolección y almacenamiento”, de acuerdo con la Resolución 796 del 2 de mayo, expedida por el Ministerio de Salud y Protección Social.

Para el sector pecuario, el protocolo abarca “*las explotaciones avícolas, porcícolas, ganaderas, equinas, acuícolas, pesqueras y predios productores de pequeñas especies y empresas productoras, importadoras, de almacenamiento,*

acondicionadoras y comercializadoras de insumos pecuarios”, según la Resolución 773 de mayo 14 de la misma cartera.

Los protocolos de bioseguridad para los sectores agrícola y pecuario son una extensa cadena de protagonistas, que va a poner a prueba la responsabilidad social de todos y cada uno de sus eslabones: empresarios, empleados, proveedores, clientes y sus familias. En la medida en que cada uno de ellos cumpla con las normas estipuladas en dichos documentos, se preservará la salud de las personas, y al final se conservarán los puestos de trabajo. ✂

¿QUÉ HACER?

El Ministerio de Salud y Protección Social estableció seis medidas para tomar por parte de las explotaciones agrícolas y pecuarias ante la sospecha de un trabajador afectado por el covid-19. Ellas son:

01 El trabajador debe aislarse en casa inmediatamente.

02 Hacer una lista de todas las personas que hayan estado en contacto estrecho (menos de 2 metros de distancia) con el caso confirmado en los últimos catorce días. Dicha lista deberá ser entregada a la secretaría de Salud correspondiente para darle seguimiento, y los contactos identificados deberán entrar en aislamiento preventivo por catorce días.

03 Se deben desinfectar de manera exhaustiva todas las herramientas, maquinaria, equipos, superficies y puestos de trabajo con las que hayan estado en contacto el paciente.

04 El personal de limpieza debe utilizar un equipo de protección individual adecuado, dependiendo del nivel de riesgo que considere en cada situación.

05 Garantizar que el personal pueda lavarse las manos con frecuencia, y que se cuente con agua limpia, jabón y toallas de único uso.

06 Hacer el seguimiento al trabajador, verificando que se mantenga aislado hasta tanto reciba del resultado de la prueba. En caso de que se confirme positivo para covid-19, se deben seguir las recomendaciones respectivas.

Índice Global de Seguridad Alimentaria

Colombia

AVANZA OCHO PUESTOS

El país necesita **tecnologías mejoradas** para ayudar a los agricultores a **cultivar** una amplia gama de cultivos de alta calidad. Entrevista de María Isabel Díaz.

Una investigación desarrollada por la Unidad de Inteligencia de *The Economist*, con el apoyo de Corteva Agriscience, revela una noticia positiva para Colombia. Nuestro país avanzó ocho puestos en el Índice Global de Seguridad Alimentaria, GFSI (por sus siglas en inglés), que mide ciento trece países a través de veintiocho variables.

Hablamos con Corteva Agriscience sobre este índice, que se ha convertido en referente para la formulación de políticas y en una herramienta de diagnóstico de inversión para los países.

Revista Nacional de Agricultura: ¿Qué es el índice de Seguridad alimentaria y cómo se mide?

Corteva Agriscience: Es una importante herramienta de valoración, desarrollada por la Unidad de Inteligencia de *The Economist*, con el apoyo de Corteva Agriscience, que orienta las decisiones que transforman la manera como

alimentamos al mundo, al destacar las fortalezas y los desafíos de los sistemas alimentarios a escala global.

El GFSI evalúa a ciento trece países, a través de veintiocho variables, en función de la asequibilidad, disponibilidad, calidad y su capacidad de respuesta a los riesgos relacionados con los recursos naturales; además, constata que casi todos los países cuentan con una oferta de alimentos lo suficientemente amplia para satisfacer las necesidades de su población. Desde sus inicios en el 2012, se ha convertido en un referente para la formulación de políticas por parte de los gobiernos y una herramienta de diagnóstico de inversión para los países.

R.N.A.: ¿Cuál es el país con mayor seguridad alimentaria en el Índice Global, y qué aspectos se pueden destacar?

C.A.: Singapur ocupa el primer lugar del ranking. Es un país que ha demostrado eficiencia en el costo de los alimentos necesarios para satisfacer a la población

Colombia

Índice Global de Seguridad Alimentaria

43

Ranking

54

Asequibilidad de los alimentos

32

Disponibilidad y volúmenes constantes

44

Calidad y seguridad de los alimentos

FORTALEZAS

100

Programas de redes de seguridad alimentaria

100

Estándares nutricionales

98,2

Cambio en el costo promedio de los alimentos

98

Seguridad alimentaria

94,6

Proporción de población bajo la línea de pobreza

93,4

Pérdida de alimentos

87,4

Volatilidad de la producción agrícola

80,8

Capacidad de absorción urbana

79,3

Diversidad alimentaria

77,4

Aranceles de importación agrícola

75

Acceso a financiamiento para agricultores

ÁREAS DE OPORTUNIDAD

1,9

Gasto público en I + D al sector agro

11,4

PIB per cápita



con relación a los ingresos, cuenta con una oferta suficiente de alimentos y de manera constante, que responde a las exigencias de producción y de comercio, y logra una alta valoración en cuanto a calidad y seguridad de los alimentos que van al consumidor. Lo anterior, sumado a su capacidad de respuesta para atender los riesgos relacionados con la crisis climática y el agotamiento de los recursos naturales.

R.N.A.: *¿Cómo está América Latina en términos de seguridad alimentaria?*

C.A.: Chile se encuentra a la cabeza, con la posición 25, seguido por Uruguay (33), Argentina (37), Brasil (39), Costa Rica (39), Colombia y México (43). Nicaragua (-4 puntos), tiene el mayor descenso en el puntaje, entre el 2018 y el 2019, seguido por Argentina (-2 puntos), como resultado del deterioro de los sistemas alimentarios, la inestabilidad política continua y los conflictos.

Por otra parte, Venezuela se ubica como el país más bajo de la región y de la medición (113), pues los precios promedio de los alimentos se triplicaron, carece de fondos consistentes para los programas de redes de seguridad alimentaria –dejando en riesgo a los hogares vulnerables–, y es el único país de la región que obtuvo cero en el acceso financiero para los agricultores, lo que dificulta la productividad agrícola.

R.N.A.: *¿Cuáles fueron los parámetros que le permitieron a Colombia subir ocho puestos en el Índice Global de Seguridad alimentaria?*

C.A.: Colombia presenta fortalezas en presencia y calidad de los programas de seguridad alimentaria, estándares nutricionales, costo promedio de alimentos, proporción de población bajo la línea de pobreza global, desperdicio de alimentos, volatilidad en la producción agrícola y diversidad de dieta.

R.N.A.: *¿Qué medidas deben implementarse en Colombia si queremos seguir subiendo en el Índice Global de Seguridad Alimentaria?*

C.A.: Antes que nada, es importante mencionar que el GFSI brinda información valiosa al identificar hacia dónde se deberían dirigir los recursos y experiencia para alimentar a la población, enriquecer a las comunidades y sostener el planeta.

En el caso de Colombia, existe una necesidad de tecnologías mejoradas para ayudar a los agricultores a cultivar una amplia gama de cultivos de alta calidad, así como un mayor acceso a la educación para garantizar una producción de alimentos estable y sostenible para mitigar los efectos del cambio climático.

Los recursos naturales y la resiliencia

¿Qué **capacidad de respuesta** tiene el sistema alimentario ante los riesgos climáticos y los causados a los recursos naturales?

- 1 DEFORESTACIÓN
- 2 URBANIZACIÓN
- 3 INUNDACIONES

¿Por qué es importante el Índice Global de Seguridad Alimentaria?

El Índice Global de Seguridad Alimentaria constata que casi todos los países cuentan con una oferta de alimentos lo suficientemente amplia para satisfacer las necesidades de su población.



88%

de los países en el índice informan que cuentan con suficiente oferta de alimentos disponible en el país



1/3

Sin embargo, en más de un tercio de los países



10%

o una cantidad mayor de la población está desnutrida.

¿Qué es el Índice Global de Seguridad Alimentaria?

El Índice Global de Seguridad Alimentaria es una valoración integral del estado de la seguridad alimentaria mundial. El índice no se limita simplemente a la medición del hambre y abarca los factores subyacentes que impulsan la inseguridad alimentaria en tres dimensiones establecidas a nivel internacional:



ASEQUIBILIDAD

¿Las personas cuentan con fondos económicos suficientes para acceder a los alimentos?



DISPONIBILIDAD

¿Las personas cuentan con acceso físico a suficientes alimentos?



CALIDAD Y SEGURIDAD

¿Se satisfacen las necesidades nutricionales y dietéticas de las personas para garantizar una vida activa y saludable?

La disponibilidad de alimentos por sí sola no es suficiente para resolver los problemas del hambre en el mundo. El GFSI es una herramienta invaluable que orienta las decisiones que transforman la forma en que alimentamos al mundo, al destacar las fortalezas y los desafíos de los sistemas alimentarios en todo el mundo.

¿Cuáles son los principales desafíos para garantizar la seguridad alimentaria?

La seguridad alimentaria es un tema complejo y multidimensional. Para garantizar la seguridad alimentaria ahora y en el futuro, los países deben ...

► Garantizar que los alimentos sean asequibles ...

Más del 20% de la población, en casi una cuarta parte de los países, se sitúa por debajo del umbral de pobreza mundial, para los países de ingresos medios-bajos.

► Disponibles en cantidades suficientes para su población ...

La infraestructura agrícola para producir y transportar los alimentos tiene rezagos en países sin litoral marítimo, de bajos ingresos y subsaharianos.

► Y satisfacer sus necesidades alimenticias. ...

Existen vacíos en la oferta mundial de vitaminas y minerales esenciales.



Solo la mitad de los países actualizaron recientemente las directrices nacionales para una dieta saludable con una guía visual.

Fuente: The Economist INTELLIGENCE UNIT

Al profundizar en otras variables que son fundamentales para aumentar la capacidad alimentaria del país, en función de asequibilidad, disponibilidad y calidad de los alimentos, encontramos que la innovación juega un papel vital. Tanto gobierno como empresarios necesitamos usar la ciencia y la tecnología para crear nuevas maneras de cultivar, procesar y distribuir que permitan garantizar la seguridad alimentaria.

R.N.A.: ¿Cuáles son los principales desafíos que deben asumir los países para garantizar la seguridad alimentaria?

C.A.: Basados en los resultados del estudio, garantizar que los alimentos sean asequibles, pues más de 20% de la población, en casi una cuarta parte de los países, se sitúa por debajo del umbral de pobreza mundial para los países de ingresos medios-bajos.

En segundo lugar, alimentos disponibles en cantidades suficientes para la población y, tercero, satisfacer las necesidades alimenticias ya que existen vacíos en la oferta mundial de vitaminas y minerales esenciales.

R.N.A.: ¿Qué medidas deberían tomarse para que la pandemia tenga el menor impacto en cuanto a seguridad alimentaria en la región?

C.A.: Los sistemas alimentarios, hoy más que nunca, deben ser resilientes para responder a la nueva realidad. A medida que la pandemia de coronavirus amenaza con duplicar el número de personas hambrientas en todo el mundo y la crisis climática continúa limitando la producción de alimentos, la innovación juega un papel fundamental.

El GFSI ofrece una visión única de las fortalezas y los desafíos que enfrentan actualmente los sistemas alimentarios y, al hacerlo, sirve como una herramienta invaluable para guiar las decisiones estratégicas y prácticas que transforman la manera en que alimentamos al mundo. Es por eso que garantizar la disponibilidad y el abastecimiento de alimentos se convierte en el principal reto bajo la coyuntura actual de la pandemia.

R.N.A.: ¿Cómo mantener el equilibrio entre un buen Índice Global de Seguridad Alimentaria y el cuidado y protección de recursos naturales?

C.A.: La dinámica está cambiando y la innovación dentro del sector alimentario tiene el potencial de promover vías para transformar la forma como se producen, transportan y consumen los alimentos, minimizando y, en algunos casos, incluso, protegiendo contra los riesgos ambientales. 🌱

¿Cuáles son los principales riesgos relacionados con los recursos naturales y la capacidad de respuesta que pueden representar una amenaza?

Los sistemas alimentarios son altamente susceptibles a los impactos del cambio climático y a los riesgos que amenazan los recursos naturales. Estos riesgos incluyen:



Exposición



Agua



Tierra



Océanos



Sensibilidad



Adaptabilidad



Demografía

EL GOBIERNO FORTALECE CAPACIDAD Sancionatoria

DEL ICA

Artículo de **Deyanira Barrero León** y **Juan Fernando Roa**, gerente general y jefe (e) de la Oficina Asesora Jurídica del ICA, respectivamente..

La ampliación de la facultad sancionatoria del ICA, significa, como lo ha señalado el sector productivo, “*contar con dientes para la lucha contra la ilegalidad en materia sanitaria y fitosanitaria*”. Este ha sido un clamor de todos los gremios y productores del sector agropecuario desde hace casi una década.

Por medio de la Ley 1955 del 2019, se expidió el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad, cuyo objetivo es sentar las bases de legalidad, emprendimiento y equidad, que permitan lograr la igualdad de oportunidades para todos los colombianos, en concordancia con un proyecto a largo plazo, con el que Colombia alcance los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030.

En el marco de esta Ley, se definió en el Artículo 156 que, “*El Estado es el titular de la potestad sancionatoria en materias sanitaria, fitosanitaria, de inocuidad y forestal comercial, y la*

ejerce, sin perjuicio de las competencias legales de otras autoridades, a través del ICA...”, lo que constituye un logro para la misionalidad del Instituto, pues por primera vez se dota a la entidad, de una prerrogativa legal que permite sancionar **todos** los eventos en los cuales se infrinjan las normas del ICA.

Así mismo, el Artículo 157 de la citada Ley, establece que, “*Las infracciones a que se refiere la presente ley, serán objeto de sanción administrativa por parte del Instituto Colombiano Agropecuario, sin perjuicio de las acciones penales y civiles a que haya lugar*”.

Por lo anterior, y con el fin de velar por la legalidad en el campo colombiano, surgió la necesidad de adoptar una herramienta que le permitiera a la entidad, unificar criterios para el ejercicio efectivo de la citada potestad sancionatoria y fortalecer el papel del ICA, como autoridad sanitaria y fitosanitaria del país. Es así, como a través de la Resolución 065768 del 23 de abril del 2020, el Instituto adoptó el *Manual del Proceso Administrativo Sancionatorio (PAS)*.

Mediante este manual, el ICA, como organismo de inspección, vigilancia y control, en aplicación de los artículos 156 y 157 de la citada Ley, ejerce la potestad sancionatoria en materia agropecuaria, para lo cual, podrá sancionar las

infracciones y violaciones a las normas sanitarias, fitosanitarias, de inocuidad y forestal comercial y, en especial, a quienes desde la ilegalidad pongan en riesgo el estatus sanitario del país.

Este significativo avance para la protección del estatus sanitario del país, se da como respuesta al sector productivo, que venía solicitando al ICA una mayor acción sancionatoria frente a la ilegalidad y a los incumplimientos de la normatividad sanitaria y fitosanitaria.

El *Manual del Procedimiento Administrativo Sancionatorio* responde a la necesidad de fortalecer la potestad sancionatoria del ICA, como autoridad sanitaria y fitosanitaria del país, y permite encausar la lucha frontal contra la ilegalidad en el sector agropecuario.

Teniendo en cuenta lo anterior, las acciones u omisiones que infrinjan las disposiciones establecidas en el ordenamiento jurídico en materias sanitaria, fitosanitaria, de inocuidad y forestal comercial, en especial cuando impida u obstruya el desarrollo o la ejecución de cualquiera de las siguientes actividades, será objeto de sanción administrativa por parte del ICA: a) b) Exportación e importación de animales, vegetales, sus

“

El Manual del Procedimiento Administrativo Sancionatorio

le permite al ICA encausar la lucha frontal contra la **ilegalidad** en el sector agropecuario.

”



productos, sus subproductos y agroinsumos. c) Control técnico de los insumos agropecuarios, material genético animal, vegetal y semillas para siembra. d) Operación de establecimientos comerciales agropecuarios. e) Inscripción o expedición de certificados de movilización de plantaciones forestales comerciales.

Así mismo, conforme al Artículo 157, las sanciones administrativas a las que se exponen los infractores de las disposiciones normativas expedidas por la entidad serán las siguientes:

1.

Amonestación escrita o llamado de atención, con un plazo para que el infractor cese su incumplimiento.

2.

Multa, representada en salarios mínimos legales mensuales vigentes, que oscilan, de acuerdo con la gravedad de la conducta, desde uno hasta 10 mil para la fecha de ocurrencia de los hechos. El ICA podrá imponer multas sucesivas, cuando corrobore que el sancionado ha persistido en su incumplimiento.

3.

La prohibición temporal o definitiva de la producción de especies animales o vegetales.

4.

La suspensión o cancelación de registros, permisos, certificaciones o autorizaciones concedidas por el ICA, hasta por el término de dos años.

5.

La suspensión o cancelación, hasta por dos años, de los servicios que el ICA preste al infractor.

Cabe resaltar que, en aplicación de la Ley 1955 del 2019, el ICA podrá severizar las sanciones, cuando se corrobore que el infractor persiste en el incumplimiento de la normatividad establecida por la entidad.



 Deyanira Barrero León, gerente general del ICA.

La ampliación de las capacidades sancionatorias del ICA, debe ir acompañada de un trabajo de comunicación que conduzca a establecer una cultura sanitaria, porque no se trata de sancionar y sancionar, lo que verdaderamente se requiere es el entendimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

La idea es que se implementen y, en consecuencia, se mantengan y amplíen las zonas libres de plagas y enfermedades; los insumos agropecuarios se produzcan en cumplimiento de los requisitos, garantizando la sana producción agropecuaria y contribuyendo así a la seguridad alimentaria de la población colombiana. Así mismo, mantener las exportaciones que actualmente el sector agropecuario hace a ochenta países del mundo.

Resulta importante señalar, que a la fecha la Oficina Asesora Jurídica del ICA ha adelantado cinco jornadas de socialización del citado manual entre 368 servidores, en las 32 seccionales del Instituto, en las cuales participaron 27 gerentes, 279 técnicos, 35 servidores con perfiles jurídicos y 27 servidores del área administrativa.

De igual forma, se inició un proceso de divulgación y educomunicación con los gremios del sector, para la externalización del manual. Así, durante la última semana de mayo, se adelantó una jornada de socialización con el Comité de



 Juan Fernando Roa, jefe (e) Oficina Asesora Jurídica del ICA.

Ganaderos del Tolima, que contó con el acompañamiento del gerente seccional del ICA. Para junio, se tiene programada la participación, en diferentes eventos liderados por algunos gremios productores del país, como la SAC, Fedegan y Fenavi, entre otros, para la socialización o divulgación del manual.

Finalmente, corresponde señalar, que a pesar de la coyuntura asociada con la emergencia sanitaria ocasionada por el covid-19 y la suspensión de términos en los Procesos Administrativos Sancionatorios (PAS), derivada de esta situación, en lo que va corrido del año, la Seccional del ICA en el Quindío, ha impuesto once sanciones por incumplimiento a las obligaciones.

El total de estas sanciones ascendió a \$28.089.695, siendo la mínima \$877.803 y la máxima \$13.167.045. Lo anterior, es un claro reflejo de la transformación en el ejercicio de la potestad sancionatoria, en cabeza de la entidad.

El ICA hace un llamado a los productores, comercializadores y a la ciudadanía en general para que denuncien a quienes desde la ilegalidad ponen en riesgo el estatus sanitario del país. Además, invita a trabajar en conjunto con el ICA para continuar llevando productos sanos y de calidad a las mesas de los colombianos y de millones de personas en el mundo. ✎

Efectos del covid-19

EN LA AGRICULTURA MUNDIAL

El Banco Mundial dice que podría haber **problemas en el comercio de productos agrícolas** y en el abastecimiento de insumos. FAO: en abril bajaron de nuevo los precios de los alimentos.

El Banco Mundial y la FAO analizan el efecto que la pandemia del covid-19 ha tenido en los mercados y en los precios internacionales de los productos básicos del sector agropecuario. Según el primero de dichos organismos, aunque la mayoría de los mercados de alimentos están bien

abastecidos, preocupa que esto cambie si los países aplican mayores prohibiciones a la exportación de ciertos productos básicos y hacen compras extraordinarias, y ya para la próxima temporada el temor consiste en que la producción se vea afectada por problemas en el comercio y la distribución de fertilizantes y pla-

guicidas, así como por una insuficiente disponibilidad de mano de obra.

Por su parte, la FAO revela que por la fuerte contracción de la demanda, ocasionada por la pandemia, en abril volvieron a caer los precios mundiales de los productos alimentarios básicos.



Banco Mundial: Hay abastecimiento de alimentos, pero...

Según el Banco Mundial, los efectos económicos de la suspensión de casi toda actividad económica por cuenta del covid-19 *"han repercutido inmediatamente en los mercados mundiales de productos básicos y es probable que sigan afectándolos durante los próximos meses"*. En efecto, como lo revela el informe *Commodity Markets Outlook (Perspectivas de los mercados de productos básicos)*, correspondiente a abril pasado, la pandemia ha afectado la oferta y la demanda de productos básicos: petróleo, gas, carbón, cobre, zinc, oro y varios del sector agrícola.

Reproducimos a continuación el aparte de dicho estudio, correspondiente a la agricultura:

Los precios agrícolas están menos vinculados al crecimiento económico y solo han sufrido disminuciones menores en los primeros meses del año, con la excepción del caucho, que experimentó una fuerte caída, y del arroz, que aumentó debido al empeoramiento de las condiciones de las cosechas y a algunas restricciones comerciales. Se prevé que en el 2020 los precios mundiales de los productos agrícolas se mantengan en general estables, ya que los niveles de producción y las existen-

FAO: Siguen bajando precios mundiales de los alimentos

En abril y por tercer mes consecutivo, disminuyeron los precios mundiales de los productos alimentarios básicos, debido a la fuerte contracción de la demanda de muchos de ellos, ocasionada por la pandemia del covid-19, revela un informe de la FAO que se dio a conocer el 7 del mes en curso. En efecto, el Índice de Precios de los Alimentos de la FAO, alcanzó un promedio de 165.5 puntos en abril, 3.4% menos que el mes de marzo y casi 10% menos respecto a enero. A continuación, tomamos apartes del mencionado informe:

» **Azúcar.** El índice de precios internacionales alcanzó el nivel más bajo de los últimos trece años, con 14.6% menos respecto a marzo, cuando tuvo una caída mensual aun mayor. El descenso de los precios del petróleo redujo la demanda de caña de azúcar para etanol, desviando la producción para elaborar azúcar, lo que incrementó las disponibilidades de exportación. Mientras tanto, las medidas de confinamiento

en varios países causaron una presión adicional a la baja en la demanda.

» **Aceites vegetales.** El índice de precios disminuyó 5.2% en abril, por la caída de los valores de los aceites de palma, soya y colza. La menor demanda de biocombustibles tuvo un papel importante, al igual que la contracción de la demanda del sector alimentario, junto con una producción de aceite de palma en Malasia y de trituration de soya en Estados Unidos, superiores a lo previsto.

» **Productos lácteos.** El índice de precios bajó igualmente 3.6%, y los precios de la mantequilla y la leche en polvo registraron caídas de dos dígitos en medio de una mayor disponibilidad para la exportación, aumento de las existencias, débil demanda de importaciones y el descenso de las ventas en los restaurantes del hemisferio norte.

» **Carne.** El índice de precios se redujo 2.7%. La recuperación parcial de la demanda de importaciones

de China fue insuficiente para compensar la caída de importaciones en otros lugares. Mientras, los principales países productores sufrieron dificultades logísticas y un fuerte descenso de la demanda del sector de servicios alimentarios debido a las medidas de confinamiento.

» **Cereales.** El índice de precios bajó ligeramente, ya que las cotizaciones del trigo y el arroz subieron de forma significativa, mientras que los del maíz cayeron bruscamente. Los precios del arroz crecieron 7.2% respecto a marzo, debido en gran parte a las restricciones temporales a la exportación impuestas por Vietnam, que fueron posteriormente derogadas. Al mismo tiempo, los precios del trigo subieron 2.5% en medio de informes sobre la rapidez en agotarse la cuota de exportación de la Federación de Rusia. En cambio, los precios de los cereales secundarios –incluido el maíz–, bajaron 10%, lastrados por la menor demanda en su utilización, tanto para la producción de piensos como de biocombustibles.

cias de la mayoría de los alimentos básicos se encuentran en máximos históricos.

La mayoría de los mercados de alimentos están bien abastecidos. Sin embargo, la preocupación por la seguridad alimentaria ha aumentado a medida que los países anuncian restricciones comerciales –entre ellas, prohibiciones de exportación de ciertos productos básicos– y hacen compras extraordinarias. Del mismo modo, la producción de productos básicos agrícolas, y en especial en la próxima temporada, podría verse afectada por las perturbaciones en el comercio y la distribución de insumos como fertilizantes, plaguicidas y la disponibilidad de mano de obra. Los desajustes de las cadenas de suministro ya han afectado a las

exportaciones de productos perecederos como flores, frutas y hortalizas de algunos mercados emergentes y economías en desarrollo.

A pesar de que los mercados están bien abastecidos, las restricciones a las exportaciones podrían perjudicar la seguridad alimentaria de los países importadores. El Banco Mundial se ha unido a otras organizaciones en el llamado a la acción colectiva para que el comercio de alimentos siga fluyendo entre países.

El impacto de la pandemia del covid-19 en los mercados de productos básicos en general puede dar lugar a cambios a más largo plazo. Los costos de transporte podrían ser más elevados debido a los requisitos adicionales para el cruce de fronteras. El

aumento de los costos comerciales afectará en particular a los productos básicos agrícolas y alimentarios y a los textiles. Las decisiones de hacer acopio de ciertos productos básicos podrían afectar a los flujos comerciales y repercutir en los precios mundiales.

Los mercados emergentes y las economías en desarrollo que dependen de los productos básicos serán las más vulnerables a los efectos económicos de la pandemia. Además de las consecuencias sanitarias y humanas a las que se enfrentan, y de los efectos de la recesión económica mundial, la reducción de la demanda de exportaciones y la perturbación de las cadenas de suministro repercutirán en las economías de esos países. ➔



PEQUEÑOS SON LA INMENSA mayoría

¿Cómo se distribuyen por **tamaño** los productores del campo? ¿Cuántos **empleos** generan las distintas actividades del sector agropecuario?

Definitivamente, el agro colombiano es un sector en el que el predominio de los pequeños productores es evidente, aun en actividades que tienen un alto componente industrial, como la caña de azúcar y la palma de aceite, y en otras que demandan la inversión de grandes capitales, entre ellas, la floricultura.

Esto quiere decir que los “*poderosos*” gremios de la producción agropecuaria son en realidad organizaciones que representan mayoritariamente al cultivador de menos de 3 hectáreas de plátano, al poricultor de menos de 100 cerdos, al arrocero de menos de 10 hectáreas, o al piscicultor de media hectárea de tilapia, considerados pequeños productores.

El renglón emblemático de la agroeconomía nacional –el café–, es quizá el mejor ejemplo para ilustrar dicha realidad: 96% de los productores son pequeños (unas 550 mil familias).

A continuación, presentamos la manera como se distribuyen los productores del campo por tamaño en algunas de las organizaciones gremiales afiliadas a la SAC, acompañado esto de otra información de interés, como número de productores, empleos que genera cada una de las actividades contempladas y zonas de producción.



AsohofrucolDepartamentos
productores**18**Número de
productores
1.452.114**Productores**Distribución por tamaño
Grandes, **43.563**; medianos,
101.648; pequeños,
1.306.903.**Empleos****745.390** directos y
1.666.392 indirectos**Augura**Departamentos
productores**4**Número de
productores
832
Fincas**Productores**Distribución por tamaño
En Magdalena, grandes,
0.96%; medianos, **3%**;
pequeños, **95%**. En Urabá,
grandes, **63%**; medianos,
32%; pequeños, **3%**.**Empleos****35** mil directos y
105 mil indirectos**Conalgodon**Departamentos
productores**9**Número de
productores
905**Productores**Distribución por tamaño
Grandes, **0.5%**; medianos,
35%; pequeños **60%**.**Jornales****42** mil directos y
55 mil indirectos**Asocolflores**Departamentos
productores**7**Familias
beneficiadas
600.000**Productores**Distribución por tamaño
Grandes, **30%**; pequeños y
medianos, **70%**.**Empleos****150.000**
Directos**Asocaña**Departamentos
productores**3**Número de
productores
2.800 cultivadores y
13 ingenios azucareros**Productores**
Distribución por tamaño
Los **13 ingenios** son
grandes productores.**Empleos****286.000**
Directos e indirectos**Fedeacua**Departamentos
productores**20**Número de
productores
25.000**Productores**
Distribución por tamaño
2% medianos y grandes,
98% pequeños.**Empleos****51** mil directos y
154 mil indirectos**Federroz**Departamentos
productores**23**Número de
productores
16.000**Productores**
Distribución por tamaño
Grandes, **mil**; medianos, **5**
mil; pequeños, **10 mil**.**Empleos****400.000**
Directos e indirectos

FedecacaoDepartamentos
productores**30**Número de
productores**52.000**

Familias

Productores**Distribución por tamaño**Medianos y grandes, **7%**;
pequeños, **93%**.**Empleos****60 mil** directos y
20 mil indirectos**Fedepalma**Departamentos
productores**19**Número de
productores**6.000****Productores****Distribución por tamaño**Medianos y grandes, **5%**;
pequeños, **95%**.**Empleos****180.000****Fedepanela**Departamentos
productores**29**Número de
productores**350.000**

Familias

Productores**Distribución por tamaño**Grandes: **0.62%**; medianos,
9.12%; pequeños, **90.26%**.**Empleos****279.000**

Directos

FedepapaDepartamentos
productores**8**Número de
productores**100.000**

Familias

Productores**Distribución por tamaño**Grandes y medianos, **20%**;
pequeños, **80%**.**Empleos****360.000**

Directos e indirectos

FederacafeDepartamentos
productores**23**Número de
productores**541.228**

Familias

Productores**Distribución por tamaño**Grandes y medianos, **4%**;
pequeños, **96%**.**Empleos****730.000**

Directos

PorkcolombiaDepartamentos
productores**32**Número de
productores**5.000****Productores****Distribución por tamaño**Grandes, **0.2%**; medianos,
7%; pequeños, **92.8%**.**Empleos****140.000**

Directos e indirectos

ProcañaDepartamentos
productores**6**Número de
productores**3.362****Productores****Distribución por tamaño****65%** de los productores
tienen menos de **60**
hectáreas.**Empleos****156.715**Directos, indirectos
e inducidos



SOCIEDAD DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA
FUNDADA EN 1871

REVISTA NACIONAL DE Agricultura

La **Revista Nacional de Agricultura** expone y analiza los temas de economía, de desarrollo rural y de la coyuntura de la actividad agropecuaria. Se publica, a su vez, en la página web de la SAC (www.sac.org.co), con una permanencia de dos años, lo que aumenta de manera significativa el número de lectores que verán su publicidad.

TARIFAS

Ubicación	1 Edición	2 a 3 ediciones - 5%	4 a 7 Ediciones - 10%	8 a 11 ediciones - 20%
Contraportada exterior	\$ 4.675.000	\$ 4.441.000	\$ 4.208.000	\$ 3.740.000
Portada Interior	\$ 4.155.000	\$ 3.948.000	\$ 3.740.000	\$ 3.324.000
Página impar	\$ 3.532.000	\$ 3.355.000	\$ 3.179.000	\$ 2.826.000
Página par	\$ 2.597.000	\$ 2.467.000	\$ 2.338.000	\$ 2.078.000
1/2 página horizontal impar	\$ 2.078.000	\$ 1.974.000	\$ 1.870.000	\$ 1.662.000
1/2 página horizontal par	\$ 1.870.000	\$ 1.777.000	\$ 1.683.000	\$ 1.496.000
Doble página	\$ 6.235.000	\$ 5.924.000	\$ 5.612.000	\$ 4.988.000
Publirreportaje una página impar	\$ 4.155.000	\$ 3.948.000	\$ 3.740.000	\$ 3.324.000
Publirreportaje doble página	\$ 7.272.000	\$ 6.908.000	\$ 6.545.000	\$ 5.818.000
Inserto	\$ 2.500.000	\$ 2.375.000	\$ 2.250.000	\$ 2.000.000

*(entregado por el pautaante)

La **Revista Nacional de Agricultura** circula entre miembros de las juntas directivas de las instituciones y empresas afiliada a la SAC, agroempresarios, otras organizaciones gremiales, ministerios, agencias del gobierno, gobernaciones, centros de pensamiento, universidades, cuerpo diplomático, medios de comunicación

Tiraje: 2.500 ejemplares • **Periodicidad:** mensual

Información comercial

Alirio Aguilera - Claudia Prada
357 3863 - 312 447 7892 - 310 214 9784
mercadeosac@gmail.com



Expeda las guías de movilización de sus animales de manera más ágil y sin salir de casa

Los ganaderos, propietarios de los animales, pueden tramitar directamente la guía, a través del Sigma en Línea, de la siguiente manera:



Ingrese al link:

https://www.ica.gov.co/servicios_linea/sigma/manuales.aspx, para descargar el acta de confidencialidad de usuarios y obtener información adicional.



Diligencie de forma legible y completa el acta de confidencialidad (**FORMA 3-1268**) y envíela al correo electrónico **mesadeayuda.sigma@ica.gov.co** junto con la copia del documento de identificación.

El tiempo de respuesta a la solicitud no será superior a **24 horas**, dentro de las cuales recibirá a vuelta de correo electrónico, **su usuario y contraseña**, con el cual debe ingresar a **Sigma en Línea** y realizar los trámites correspondientes para **expedir su guía de movilización**.

El requisito fundamental para acceder al servicio de **Sigma en Línea** es contar con el **Registro Sanitario de Predio Pecuario** en las oficinas del ICA.

Tenga en cuenta que:



Ya no tendrá que desplazarse hasta las oficinas del ICA.



Puede expedir la guía desde la comodidad de su domicilio o en cualquier lugar con conexión a internet.



Puede pagar sus guías a través de PSE.

Solamente los predios ubicados en zonas de frontera (La Guajira, Cesar, Norte de Santander, Vichada, Arauca y el municipio de Cubará en Boyacá) donde se requieren requisitos especiales para autorizar la movilización de los animales, como son la visita previa y la certificación de embarque, no tendrán esta herramienta disponible.

!Únase a los más de 7,200 ganaderos que ya cuentan con el servicio!