

REVISTA NACIONAL DE
Agricultura



SAC

SOCIEDAD DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA
FUNDADA EN 1871

**ASÍ FUE
EL 2020**

PARA NUESTROS AFILIADOS

**ENTREVISTA
LA SEGURIDAD
EN ZONAS
RURALES**

**ENTREVISTA
NÚMEROS
DEL TLC
CON EE.UU.**



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. El 2020 para nuestros afiliados. Un común denominador marcó el desempeño de la economía nacional en este año que termina: la pandemia del covid-19, que tanto daño le ha causado y le seguirá causando al país.



PÁG
18

ENTREVISTA. La seguridad en las zonas rurales. Se necesita un dispositivo de ocupación permanente. Es el momento de que Colombia se anime a tener un cuerpo policial que ocupe los territorios que podrían ser usados por criminales.



PÁG
22

ENTREVISTA. Números del TLC con EE.UU. ¿Qué le ha reportado al agro el TLC con la economía más poderosa del mundo? Responde María C. Lacouture, directora de la Cámara de Comercio Colombo Americana.



PÁG
26

ACTUALIDAD. Identificadas las necesidades de información del agro. La Secretaría Técnica de la Mesa de Estadísticas concluyó que son noventa y dos demandas o necesidades de información estadística las del sector agropecuario.

Director

Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Presidente

Comité Editorial

Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Catalina Sandoval Trstancho
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, Kate Peters,
Ejército Nacional de Colombia

Diseño y Diagramación

Javier Enrique Nieto Díaz

Impresión

Legis S.A.

CONTENIDO

5

EDITORIAL. El plato está servido



28

ACTUALIDAD. Buena noticia para los citricultores



32

EMPRENDEDORES. Con alas para exportar



30

INTERNACIONAL. Una granja en un refugio antiaéreo



SAC
SOCIEDAD DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA
FUNDADA EN 1871

Jorge Enrique Bedoya Vizcaya
Presidente

Catalina Sandoval Tristancho
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	...	Harold 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 Fedeacua	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, **Conalgodon**. Corporación de Productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia, **Corpohass**. **Corteva** Agriscience. Federación Colombiana de Acuicultores, **Fedeacua**. 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

EL PLATO ESTÁ **servido**

Sin duda alguna, el 2020, año marcado por el coronavirus y sus nefastas consecuencias en salud pública, en la pérdida de millones de puestos de trabajo, en el incremento lamentable en la tasa de informalidad laboral y en el retroceso en cuanto a pobreza se refiere, nos dejó también al menos dos enseñanzas en materia agropecuaria.

Por un lado, la contribución irremplazable de nuestro sector en la seguridad alimentaria y su papel de garante en materias de estabilidad y generación de empleo en las zonas rurales, reafirmaron la importancia estratégica que este tiene para la seguridad nacional. El campo le cumplió a Colombia, y es momento de que Colombia le cumpla al campo: la construcción de carreteras, la conectividad digital, un régimen laboral propio y los programas orientados a detonar la capacidad de emprendimiento de las mujeres rurales, entre otros, no dan espera. Por otro lado, la estrepitosa caída en el consumo de los hogares, generada por la pérdida de empleo, tuvo un efecto devastador en algunos sectores y evidenció la debilidad de muchos productores, al depender casi que en su totalidad de los intermediarios y no poder llegar directamente al consumidor final. Tristemente se convirtió en tendencia la imagen de nuestros productores en las carreteras, en redes sociales y en cadenas de WhatsApp, cuando trataban de encontrarles mercado a sus productos.

El sector agropecuario, históricamente, se ha concentrado en el mercado doméstico, el cual podríamos decir que está conformado en su gran mayoría por los 20 millones de ocupados (consumidores) que tenía nuestro país antes de la pandemia y que para ese entonces más de 40% estaban en la informalidad laboral. Una vez llegó el covid-19 a Colombia, y con él la pérdida de empleo y de ingresos para esos 20 millones de compatriotas, y a pesar del apoyo brindado por el Gobierno Nacional para minimizar este impacto, los productores del campo literalmente perdieron su razón de ser que son los consumidores, y el devastador efecto no se hizo esperar.

Por supuesto, el efecto del covid-19 en nuestro sector habría sido diferente si los productores tuvieran una mayor cercanía con los consumidores nacionales, si se contara con esquemas de almacenamiento y transformación de nuestros productos, y si tuviéramos mayor presencia en los mercados internacionales. Pero sin duda alguna, otra habría sido la historia si el mercado laboral colombiano no tuviera esa inaceptable tasa de

informalidad laboral, si tuviéramos un sistema mucho más robusto de protección en materia de desempleo, y si el país contara con un verdadero sistema de compras públicas, no solo para poder llevarles comida a todos aquellos que se quedaron sin ingresos, sino también para poder beneficiar a los productores, en particular a los pequeños, que se quedaron sin poder vender sus cosechas.

Así las cosas, el 2021 será un año de oportunidades para que los sectores privado y público tomen decisiones que contribuyan a resolver muchas de las debilidades que salieron a flote en el marco de esta pandemia.

En el caso del sector privado, indiscutiblemente, la visión de mercado, la conformación de economías de escala o esquemas asociativos, el desarrollo de procesos de integración vertical, el tener una mayor cercanía al consumidor final, desarrollar estrategias de mercadeo innovadoras haciendo uso de herramientas digitales, entre otros, son caminos que hoy más que nunca se hacen necesarios y que dependen en su gran mayoría de la voluntad y de una nueva visión por parte de los productores. En el caso del sector público, sin duda alguna, la generación de incentivos o herramientas para fomentar estos cambios serán un gran apoyo. Pero indiscutiblemente, herramientas como el ajuste al régimen laboral para combatir ese vergonzoso nivel de informalidad a escala nacional, que hoy ronda el 50%; la construcción de vías terciarias, que generan empleo y por ende consumo, y que ya cuenta con presupuesto tanto del Gobierno Nacional como del sistema general de regalías; la puesta en marcha de un verdadero sistema de compras públicas de alimentos, que beneficie tanto a ciudadanos en condición de vulnerabilidad como a pequeños productores, y las acciones concretas para fortalecer la capacidad emprendedora de las mujeres colombianas y en especial las del campo, tampoco dan espera.

Y como si fuera poco, no hay que olvidar que el 2021 también marcará el inicio de la carrera por la Presidencia de la República, y en ese escenario la suerte del sector agropecuario y el futuro del mercado laboral colombiano serán parte fundamental del debate político.

Así las cosas, el plato está servido para que el 2021 sea un año transformador y de recuperación para la economía colombiana, y en particular para nuestro sector.

¡Un buen 2021 para todos! 🍴



Así fue el 2020

PARA NUESTROS AFILIADOS

Un común denominador marcó el desempeño de la economía nacional en este año que termina: la pandemia del covid-19, que tanto daño le ha causado y le seguirá causando al país, tal como ha ocurrido, sin excepción, en el resto del mundo.

No obstante, y aunque no escapó a los efectos de tan devastador hecho, el sector agropecuario ha salido comparativamente mejor librado que las demás actividades productivas, y pudo, en medio de innegables dificultades, seguir cumpliendo con su delicada misión de mantener el abastecimiento de alimentos a lo largo y ancho del territorio nacional.

¿Pero, individualmente, cómo fue el 2020 para nuestros afiliados? La **Revista Nacional de Agricultura** les pidió que contaran qué fue lo bueno y lo malo de esta vigencia, y esto fue lo que respondieron algunos de ellos. Las notas aparecen por orden de llegada.



AUGURA

Émerson Aguirre
Presidente

Lo bueno. En este año, es importante destacar la solidaridad. Avanzar en este proceso tan complejo que hemos vivido en el mundo y en Colombia por la pandemia, ha sido posible gracias al trabajo articulado. En Augura implementamos el protocolo de bioseguridad desde el 26 de marzo, de manera rápida y eficaz. Esto fue posible porque lo hicimos en equipo con Sintrainagro, nuestros colaboradores, el gobierno nacional, las alcaldías y nuestros afiliados (comercializadoras internacionales y productores).

En Urabá y en el Magdalena, las medidas estrictas han sido efectivas y no han puesto en riesgo la continuidad de la operación, que hace parte de la seguridad alimentaria del país y del mundo, y que además nos ha permitido apoyar a las regiones de diversas maneras. Debido a la continuidad del sector, que se dio por la excepción que otorgaron los decretos del gobierno nacional, Urabá, que depende en 85% de la exportación de banano, ha conservado su estabilidad económica y social.

Lo malo. Este año nos deja muchos aprendizajes en diferentes frentes de trabajo. Lamentamos el reciente anuncio de la cadena alemana de supermercados Aldi, de pagar un precio cada vez menor por cada caja de banano exportado de Ecuador,



Colombia, Guatemala, Honduras, Panamá y Costa Rica.

Desafortunadamente, este año también nos ha golpeado en términos económicos y sociales. Pero lo más importante hoy es proteger la vida. Nos solidarizamos con todos los colombianos que han sufrido por causa del covid-19 y que han perdido a sus allegados. A ellos, les enviamos un afectuoso saludo. Sin embargo, debemos continuar cuidándonos. No podemos bajar la guardia. En cada uno de nosotros está salvaguardar la salud y la vida propia y de nuestras familias. Hacemos un llamado a respetar todas las normas de bioseguridad, más en esta época de Navidad y fin de año.



FEDEPANELA

Carlos Fernando Mayorga
Gerente general



Lo bueno. La unidad institucional y gremial que se ha dado para defender a los paneleros frente a la patente que se presentó. En el marco de la oferta y la demanda, la panela se ha vendido a un precio justo, produciendo ingresos para las familias paneleras. De igual manera, mencionamos el proceso de reglamentación de las leyes 2005 y 2046 de compras públicas, y por último, la presencia que hemos tenido en las regiones, en un proceso de permanente aprendizaje y mejoramiento de las herramientas que existen para comunicarnos con nuestros afiliados.

Lo malo. La solicitud de la patente y la situación de salud pública, que causa incertidumbre en nuestro subsector.



FEDEARROZ

Rafael Hernández
Gerente general



Durante el 2020, el sector arrocero colombiano registrará la mayor producción de la historia, con un crecimiento de 14%, pues pasará de 2.98 millones de toneladas de *paddy* verde en el 2019 a cerca de 3.4 millones. Este resultado se da por un incremento cercano a 8% en las áreas sembradas, las cuales pasaron de 540 mil hectáreas en el 2019 a más de 580 mil en el 2020. Así mismo, la productividad registró buen comportamiento, principalmente en zonas de secano, como el Casanare y el bajo Cauca.

Respecto del precio, se registró estabilidad durante la cosecha, gracias a la política de incentivo al almacenamiento, que permitió a los productores cerrar el año con resultados positivos.

El Consejo Nacional del Arroz y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural han hecho un llamado a los productores para no incrementar el área sembrada en el 2021, y así evitar sobreofertar el mercado, garantizando que el cultivo mantenga su rentabilidad.





FEDEPALMA

Jens Mesa

Presidente ejecutivo

El sector palmero trabajó para sortear la pandemia del covid-19, buscando un equilibrio entre la preservación de la vida y la continuidad de la actividad económica, para lo cual nombró un gerente, responsable del manejo de toda la estrategia. Las empresas palmeras, a través del Fondo de Solidaridad Palmero, han entregado más de \$4.000 millones en comestibles y apoyos para mejorar las condiciones de salud de las comunidades vulnerables en las regiones palmeras.

Lo bueno. Los mejores precios internacionales de los aceites de palma y palmiste. El Congreso Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite y la Reunión Técnica Nacional de Palma de Aceite. El desempeño de la institucionalidad gremial, así como de la parafiscalidad palmera ante la crisis del covid-19. La aprobación de la Interpretación Nacional de los Principios y Criterios de la RSPO y la firma del acuerdo de cofinanciación del proyecto para la sostenibilidad de la agroindustria de aceite de palma de Fedepalma, Cenipalma y el IDH (Iniciativa de Desarrollo Sostenible), que con una inversión de \$5.000 millones, representa el comienzo de un plan con gran proyección para la palmicultura y el país. El FEP Palmero, continuó consolidándose como un mecanismo que ha generado ingresos adicionales para el sector

por más de US\$2.2 billones. La estrategia hacia la sostenibilidad, con un trabajo para posicionar al país en el ámbito internacional con un producto único y diferenciado. La campaña para estimular el consumo de aceite de palma 100% colombiano. A partir del primer trimestre del 2021, la mezcla del biodiesel será de 12% (B12); este año, entró en vigencia la mezcla B2 en marzo, y B5 en septiembre a la gran minería.

Lo malo. La baja dinámica de la producción de aceite de palma durante el segundo semestre. La pudrición del cogollo y la marchitez letal. Las importaciones de aceite de palma, que causaron graves distorsiones en el mercado nacional y desplazamiento de la producción local. Europa siguió con medidas que buscan disminuir la demanda de aceite de palma en biodiésel y las iniciativas privadas de etiquetado, que estigmatizan el consumo de aceite de palma en alimentos.



PORKCOLOMBIA

Jeffrey Fajardo

Presidente



Lo bueno. Demostramos la resiliencia de nuestra porcicultura. A pesar de la crisis, logramos mantenernos a flote, enfocados en el norte que nos dio la planeación estratégica para el horizonte 2020-2024. Por fortuna, son muchos los logros que nos deja este año, entre los cuales destacaría la importancia de que tengamos perspectivas de crecimiento positivo para el 2020, cercanas a 5%, lo cual es heroico, considerando que la economía va a tener una contracción histórica. Así mismo, la C.I. Porkco, comercializadora internacional de los porquicultores colombianos, concretó exportaciones de carne de cerdo a Hong Kong y Costa de Marfil, en momentos en que nadie habría apostado a que eso se lograría. Nuestra estrategia de sustitución de importaciones, diseñada en el 2019, avanza, y las compras terminarán en -40% con respecto al 2019, senda que mantendremos en la medida en que consolidemos la estrategia mencionada.

También logramos extender nuestra solidaridad, estructurando la entrega de un aporte social de más de 200 mil libras de carne de cerdo a 34 mil familias del canal horeca, y ultimamos detalles para que en el 2021, entreguemos al país y a la porcicultura nacional, el primer laboratorio de diagnóstico animal, herramienta fundamental para la

consolidación de nuestro Centro de Investigación y Transferencia de Tecnología del Sector Porcícola, Geniporcino.

Lo malo. Las vidas perdidas por la pandemia y la dramática situación social que se desató a partir del cierre de miles de negocios, y su inevitable efecto en el deterioro de la economía y el empleo.

En cuanto a la porcicultura colombiana, no fuimos ajenos al golpe económico que se dio en los mercados. A pesar de ser un sector que continuó produciendo, resultó gravemente afectado por el confinamiento y el cierre de sectores económicos como los canales horeca e institucional. Esto, sumado al impacto en la capacidad adquisitiva de los colombianos, llevó a reducir la demanda de la carne de cerdo, con consecuencias inmediatas en la caída del precio al poricultor, que llegó a ser de 25.5%, y el aumento de los costos, por mayor volumen de inventarios en granja y carne en plantas de procesamiento, estimados en 30%, efecto vivido principalmente en abril y mayo. En estos meses, el sector registró pérdidas superiores a \$250.000 millones.





FEDEACUA

César Augusto Pinzón

Director ejecutivo



Lo bueno. A pesar de la crisis mundial sanitaria, el sector de la tilapia se fortaleció en sus exportaciones, que aumentaron 20% en comparación con las del 2018 (el mejor año, históricamente). Este resultado es fruto de la diversificación de productos y de mercados, fortalecidos gracias a la calidad, respaldada por las certificaciones internacionales. Al igual que el comercio exterior, el mercado nacional también muestra un crecimiento. Otro punto positivo fue la importante reducción de las importaciones de productos acuícolas.

Lo malo. Pequeños y medianos cultivadores de trucha, con foco en el comercio nacional, fueron fuertemente afectados, puesto que sus principales mercados (restaurantes y hoteles), permanecieron cerrados durante varios meses por cuenta de la pandemia del covid-19.



CLEVER LEAVES

Julián Wilches

Director de Asuntos Corporativos y Regulatorios



En Clever Leaves creemos que el 2020 fue el año del gran reto para afrontar la adversidad con esperanza, humanidad y creatividad empresarial. Este año obtuvimos la certificación de Buenas Prácticas de Agricultura y Recolección (GACP) para nuestro cultivo en Pesca, Boyacá; fuimos certificados con Buenas Prácticas de Manufactura de la Unión Europea (EU-GMP) para el área de poscosecha, la planta de extracción y el laboratorio, quedando avalados para producir ingredientes farmacéuticos activos (API), productos terminados y semiterminados de cannabis para fines médicos. Además, fuimos certificados GACP en nuestro cultivo en Portugal, para cultivar, importar y exportar flor seca. Para finales del 2020, Clever Leaves ya ha exportado a quince países de los cinco continentes y genera más de cuatrocientos empleos formales a escala global, principalmente en Colombia.

En este retador 2020, fuimos denominados Proyecto de Interés Nacional Estratégico (Pine) por el gobierno nacional y anunciamos una posible combinación de negocios con Schultze Special Purpose Acquisition Corp. (Nasdaq: Sama, Samaw y Samau, Sama), transacción que esperamos cerrar a finales del 2020, previendo que la empresa combinada cotice en el Nasdaq con el símbolo "CLVR".

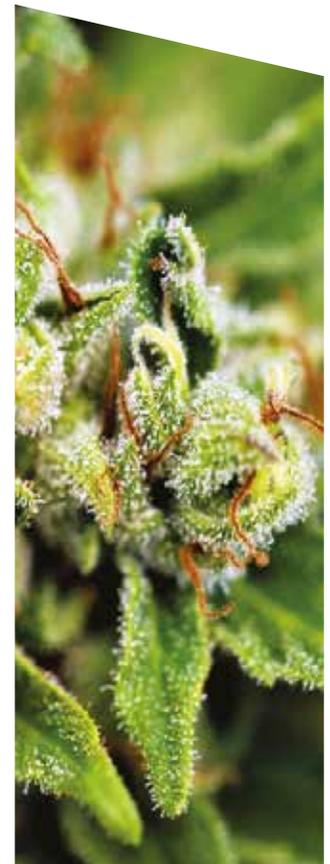
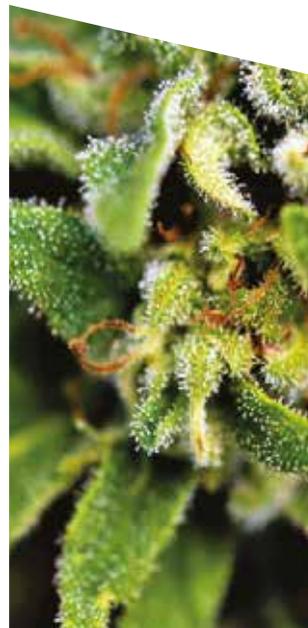
Es verdad que como país ya estamos siendo reconocidos en los mercados internacionales y que el cannabis medicinal ha cobrado gran relevancia en todas las instancias nacionales.

Pero Colombia tiene que creerse el cuento. Aunque ya somos exportadores de productos derivados y procesados, como aceites, resinas y productos semiterminados y terminados, en Colombia no se permite aún la exportación de la flor seca con fines medicinales, mientras que los países vecinos han visto esta oportunidad y sí la permiten.

Abrir esta oportunidad en Colombia le permitiría al país salir del rezago económico resultado del coronavirus. Porque podría: generar miles de empleos rurales; ampliar su participación en el mercado internacional,

aumentando sus ingresos; aumentar los niveles de inversión en el país y el ingreso por concepto de impuestos; aumentar el empleo formal del campo de manera importante; diversificar las exportaciones nacionales a destinos no tradicionales, y tener mayores oportunidades y mejores perspectivas para el desarrollo integral y la competitividad de la industria de cannabis colombiana.

El 2021 debe ser el año de la consolidación de esta industria en Colombia. En esta labor, permitir la exportación de flor seca desde Colombia juega un papel determinante.



FEDECACAO

Eduard Baquero

Presidente ejecutivo



El 2020 permitió despertar la solidaridad. A través de "Intercambios de corazón", los cacao-cultores y trabajadores de Fedecacao, entregaron alimentos y elementos de protección a alcaldías, secretarías de Salud, hospitales, puestos de control y productores en Santander, Arauca, Antioquia y Nariño. Además, creamos el primer curso virtual en el mundo sobre el manejo del cultivo de cacao, y capacitamos a 1.600 personas de Colombia y otros países. Con la campaña "El Chocolate Nos Une", visibilizamos a 250 emprendimientos, convirtiéndose en puente para que los compradores se contactaran directamente con las asociaciones.

Resaltamos la Recertificación ISO 9001-2015, recibida de Bureau Veritas, que destacó la labor adelantada y cataloga a Fedecacao como una organización con un sistema de calidad sólido, con acciones encaminadas al mejoramiento y crecimiento continuo.

Nos aliamos con el Banco Agrario, Unad, Invima, Unodc, Asocolflores y Zoomate, para el desarrollo, crecimiento, competitividad, sostenibilidad y mejoramiento de calidad de vida de los cacao-cultores, los emprendedores y de todos.



También abrimos Federación Chocolate, la tienda de los cacao-cultores, como mensaje de esperanza para las familias productoras y los colombianos en general.

Lo bueno. El año cacaotero registró la producción más alta de la historia: 64.281 toneladas. El Ministerio de Agricultura extendió a Fedecacao el contrato de administración del Fondo Nacional del Cacao por diez años más. Las exportaciones del grano crecieron 46%, con 11.769 toneladas. Se avanzó en el camino de adhesión de Colombia a la Organización Internacional del Cacao, ICCO. El retiro del Proyecto de Ley 097/19, que afectaba a los cacao-cultores. La firma de acuerdos comerciales a través del Programa de Agricultura por Contrato, con 6.440 cacao-cultores. El Proyecto de Renovación de Plantaciones. El Programa Incentivo a la Compra de Insumos

Lo malo. Incertidumbre al inicio de la pandemia. Las restricciones en movilidad. El alza del dólar, que provocó alza en precios de insumos.



GRUPO DIANA

Jaime Murra

Presidente



Para Grupo Diana, el 2020 fue un año de grandes retos y grandes logros. Como la mayoría de empresas del país, iniciamos el año con nuestro plan estratégico definido, pero en marzo fuimos sorprendidos por el covid-19 y tuvimos que enfrentarnos a una nueva realidad de mucha incertidumbre y grandes cambios. Empezamos a transitar este nuevo camino desconocido, pero, gracias al gran compromiso y esfuerzo de cada una de las personas que hacen parte de nuestra organización, logramos irnos adaptando para proteger a nuestros colaboradores y garantizar la llegada de todos nuestros productos a la mesa de los colombianos.

Aunque algunos de nuestros negocios fueron muy afectados financieramente, también fuimos afortunados, ya que el corazón del Grupo en los negocios de agroindustria y alimentos pudo mantener su operación. Desafortunadamente, muchos sectores del país no han contado con la misma suerte. Conscientes de esta crisis humana y económica, hemos hecho nuestro mayor esfuerzo para aportar nuestro granito de arroz y ayudar a solventar la difícil realidad de miles de compatriotas.

Ahora que se avecina el cierre del año, estamos más orgullosos que nunca de este equipo ejemplar de personas que, en me-

dio de esta tormenta, ha alcanzado metas excepcionales, como el lanzamiento de nuestra Harina Precocida de Maíz Diana y nuestros Garbanzos y Lentejas Diana, que han logrado hacer de Diana una familia más unida y una marca más querida por los colombianos





PROCULTIVOS

María Helena Latorre

Directora

Sería necio negar que este 2020, que estamos cerrando, nos puso a prueba a todos. Nuestra cotidianidad cambió, nuestra manera de pensar cambió, en fin, la realidad cambió y nos obligó a encontrar un nuevo prisma para ver la vida y sus complejidades por cuenta de la pandemia del covid-19.

Sin duda, esta nueva normalidad es un reto para todos, pero no por eso podemos dejar pasar las oportunidades que esto representa. Dimensionemos esta premisa a la luz del campo colombiano y sus productores.

Es innegable mencionar que hay -y habrá por un tiempo- un impacto económico negativo sobre la sociedad en general, y el campo no escapa a esa realidad. La reactivación de la economía y el empleo es una tarea en proceso, que no será sencilla, pero que será posible con la suma de todas las voluntades individuales y de una hoja de ruta clara y oportuna.

Pero miremos el lado positivo de la pandemia. En primer lugar, resaltaría el reconocimiento que se ha hecho de los productores del agro, no solo en Colombia sino en el planeta entero. Con cada día que pasa en la pandemia, somos más conscientes de la importancia de nuestros agricultores, esos héroes que se encargan de llevar a nuestras



mesas, alimentos sanos y suficientes, apoyados en una óptima e inteligente nutrición y protección de sus cultivos.

En segundo lugar, me gustaría destacar cómo en tiempos difíciles, la solidaridad ha jugado un rol clave. Apoyar a nuestros productores del campo debe ser una constante y no una excepción. De igual manera, el trabajo asociativo entre nuestros agricultores es definitivo para su bienestar. La unión hace la fuerza; de eso no cabe ninguna duda.

Por todo lo forjado en el 2020, vamos a tener un año 2021 lleno de conquistas en manos del trabajo conjunto y colaborativo del sector privado y público, lo cual, también aprendimos a fortalecer en pro de nuestros productores del campo durante estos tiempos de pandemia.



CORPOHASS

Jorge Enrique Restrepo

Director ejecutivo

Lo bueno. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos aprobó la constitución de Colombia Avocado Board, comisión compuesta por exportadores, importadores y Corpohass, para la promoción de nuestro origen en el principal mercado del mundo.

En un trabajo articulado con el ICA se crearon cinco nuevas mesas fitosanitarias en tres departamentos, instrumento con el cual se busca aumentar el número de predios y hectáreas habilitadas para exportar a los nuevos mercados: Estados Unidos, Argentina, Japón, Perú y China. Así, se quiere aprovechar los esfuerzos del gobierno nacional en la apertura de mercados.

Desarrollamos, con el apoyo de Portafolio Verde, una firma líder en consultoría en desarrollo sostenible, nuestro propio sello de sostenibilidad, uno de los grandes hitos para el gremio en su corta historia. En este proyecto piloto participan veinte empresas, productoras y exportadoras. A septiembre 30, las exportaciones habían crecido 43% en volumen, y 34% en dólares, en relación con el mismo periodo del año anterior.

Firmamos dos acuerdos de sostenibilidad ambiental con las corporaciones Cornare y Carder, y a partir de octubre hemos impactado a más de 370 productores de Antioquia y Risaralda en diferentes jornadas técnicas de socialización y

formación, realizadas de formas virtual y presencial.

Reforzamos nuestro equipo de trabajo con una coordinadora para todo el Eje Cafetero y el norte del Valle, y tener así más cercanía con los productores y exportadores de la región.

Se desdobló la partida arancelaria para aguacate Hass, proceso que iniciamos en noviembre 2019, y que fue oficializado por un decreto en agosto pasado.

Avanzamos en la Agenda de Internacionalización Colombia Exporta Agro, que lidera el Ministerio de Comercio, y en la que participan varias entidades del gobierno nacional, de forma articulada con el sector privado en cinco ejes: Información y planeación sectorial, Productividad, sanidad e inocuidad, Calidad y sostenibilidad, Facilitación del comercio y logística y Promoción comercial y atracción de inversión.

Lo malo. La restricción del aforo en sitios públicos nos impidió hacer más jornadas de transferencia de conocimiento a los productores. Además, se cancelaron las principales ferias internacionales donde promovemos el aguacate Hass de Colombia. El canal horeca (*food service*) tuvo una fuerte caída en los principales mercados, debido a las cuarentenas obligatorias decretadas en el exterior.



BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA, BMC

María Inés Agudelo
Presidenta



Lo bueno. El sector agropecuario contrarrestó la caída general de la economía. Según el Dane, este tuvo un crecimiento real anual de 1.5% durante el tercer trimestre del año y un crecimiento real de 2.8% en lo corrido del 2020 (enero-septiembre), la tasa más alta dentro de las doce grandes ramas de actividad que componen el PIB por el lado de la oferta.

La BMC continuó siendo una aliada del sector, consolidándose como una de las principales fuentes de financiación, con el registro de facturas, que permite a los productores diferir el pago del impuesto de renta, puesto que no están sujetas de retención en la fuente. En el 2020, con corte a noviembre 30, se registraron \$32.93 billo-



nes, lo que se traduce en un incremento anual de 21.9%, y una liquidez para los productores cercana a 627 mil millones.

Igualmente, la BMC continuó siendo una aliada estratégica del Ministerio de Agricultura en el seguimiento y verificación de programas implementados en el marco de apoyos dentro de la cadena de comercialización. La BMC realiza la operación y ejecución de estos programas y convenios, que son fundamentales para el desarrollo del sector.

Lo malo. El 2020 ha sido un año retador. A pesar del buen comportamiento de la demanda y la favorabilidad de los precios para los productores, durante la primera mitad del año, la fuerte devaluación de la tasa de cambio, las restricciones al acopio y distribución, el invierno y la sobreoferta de productos, imponen retos en la sostenibilidad del sector en el corto plazo.

El 2021. Hay optimismo de que la actividad económica se normalice, lo que sin duda fortalecerá la productividad del sector. La BMC se propone ampliar su ámbito de acción en proyectos como el apoyo a la comercialización de maíz, fríjol soya, sorgo y leche, y la profundización de la financiación a través de los repos. Así mismo, continuará siendo una fuente importante de liquidez para el sector.



ASOCAÑA

Claudia Calero
Presidenta



Lo bueno. Los ingenios y cultivadores de caña afiliados a Asocaña pusimos en marcha la estrategia "Azúcar con balance", que busca promover en las familias colombianas hábitos y estilos de vida saludables, en los que el balance y la información es la clave para alimentarse de manera adecuada, y en los que el consumo moderado del azúcar es posible.

Lo malo. El desequilibrio que se continúa dando en la balanza comercial, por cuenta de las importaciones de azúcar provenientes de Perú, Ecuador y Bolivia. Ecuador, por ejemplo, nos impuso una salvaguardia que solo permite que les exportemos 17 mil toneladas al año, compartidas con Perú, mientras ellos han ingresado el doble a Colombia, y lo siguen haciendo sin limitación. En el caso de Bolivia, en el pasado, le ha impedido a Colombia el acceso a su mercado de azúcar, mientras ese país ingresa su producto a nuestro mercado delirantemente.



VECOL

Juan Aurelio Moncada

Presidente

Vecol S.A. continúa trabajando arduamente para atender las necesidades de los clientes, investigando, desarrollando, produciendo y comercializando productos de alta calidad, que puedan contribuir a la sanidad animal y a una mejor productividad del sector agropecuario Colombiano.

El 2020 trajo consigo desafíos externos relacionados con variaciones en el comportamiento del mercado, cambios en los hábitos de consumo, problemas de abastecimiento y logística, entre otros. A escala interna, adoptamos todas las medidas de bioseguridad, articulación del teletrabajo, virtualización, automatización de procesos y aceleración en transformación digital, para garantizar la continuidad del negocio, honrando el compromiso de mantener la oferta de productos y servicios sin interrupción, cumpliendo con los más altos estándares de calidad. Adicionalmente, Vecol desarrolló para sus trabajadores un programa de capacitación en conocimiento aplicado, ética y habilidades blandas e implementación de modelos de gestión por competencias para empresas de clase mundial.

Con una visión de futuro, la innovación se ha consolidado en el ADN de la empresa, con proyectos colaborativos de investigación, desarrollo, transferencia tecnológica a nivel global y consolidación de



alianzas estratégicas para los diferentes eslabones de la cadena de valor, así como el aprovechamiento de nuevas tecnologías aplicables a los procesos más importantes de nuestra operación.

Adicionalmente, se logró el registro de ventas ICA de siete nuevos productos desarrollados: un biológico, un farmacéutico, cuatro cosméticos y un fertilizante. Y como un balance general para el cierre del 2020, se proyecta un crecimiento de 15% respecto al 2019. De esta manera, la visión de Vecol para el 2021 está enfocada en las necesidades de los clientes, lograr un crecimiento en ventas, continuar con el plan de modernización tecnológica, el cumplimiento normativo, la internacionalización, y avanzar en la renovación del portafolio actual.

Los desafíos son muchos, pero el compromiso con el campo es aun mayor. Vecol continúa comprometida con los clientes para seguir entregando productos y servicios de la más alta calidad y contribuir de esta manera con el cuidado del sector agropecuario en Colombia.



FEDERACAFE

Roberto Vélez

Gerente general

En un año que retó a la humanidad, la producción de café ha sido tabla de salvación para muchos, un verdadero respiro para la economía del país. En efecto, al cierre del año cafetero (octubre 2019-septiembre 2020), el valor de la cosecha alcanzó \$8.7 billones, el mayor en veinte años, y se espera que al final del año civil alcance unos \$9 billones. A diferencia de las regalías que obtiene el Estado por la producción de hidrocarburos y minerales, el ingreso cafetero se redistribuye directamente en los más de seiscientos municipios productores, un auténtico motor de la economía. Y, por si fuera poco, la recolección de café se convirtió en tabla de salvación para muchas personas que perdieron su fuente principal de ingreso en esta pandemia y encontraron en el café una alternativa.

La producción en el año cafetero alcanzó 14.1 millones de sacos (sexto año consecutivo a estos volúmenes) y el consumo interno creció 15%, impulsado por el alza en hogares, aunque en tiendas se viera afectado. Entre enero y septiembre, la Federación compró 121 millones de kilogramos de café pergamino seco por un billón 123.000 millones de pesos, 13% superior al del mismo periodo del 2019 y pagando al productor 10.4% más sobre precio base de referencia. Y en exportaciones de café,

nuestra participación pasó de 19% en septiembre del 2019 a 22.5% en septiembre del 2020.

Todo esto fue posible gracias a que, desde el comienzo de la pandemia, la Federación tuvo clara una prioridad: cuidar la vida y la salud de los productores, sus familias y sus colaboradores, con adecuadas y oportunas medidas que incluyeron un protocolo de bioseguridad propio (el primero de un gremio con aval del Ministerio de Salud), la modificación por primera vez en su historia del logo, poniendo tapabocas a Juan Valdez y la mula Conchita, e intensas campañas de difusión y prevención.





FEDEPAPA

Germán Palacio

Gerente general

El 2020 ha sido un año particularmente diferente.

La emergencia sanitaria por la que ha tenido que pasar Colombia y el mundo por cuenta de la pandemia del covid-19, ha traído muchas dificultades y retos para nuestro sector, razón por la cual, Fedepapa ha tomado acción en el cambio que se requiere para hacerle frente a la actual coyuntura.

La Federación comprendió la situación de bioseguridad que enfrentaban las centrales de abastecimiento del país; por ello, como plan auxiliar, puso a disposición de las autoridades y de los productores de papa el centro de acopio ubicado en el municipio de Villapinzón, Cundinamarca, con el propósito de almacenar su producción, evitar intermediarios y mitigar estos momentos de crisis para nuestros agricultores. Así mismo, la Federación se ha comprometido con el comercio internacional justo, solidario, libre y transparente, de modo que continúa trabajando para evitar el *dumping* en las importaciones de papa precocida congelada. La contingencia por el coronavirus, nos ha obligado a aprender a trabajar bajo unos códigos de cuidado



y autoprotección, que han ido de la mano con desafíos históricos para el campo, impulsando su rápida modernización, el rápido avance de la virtualidad en la ruralidad y la premura por desarrollar nuevos y mejores esquemas de comercialización, motivo por el cual la Federación, también ha buscado alternativas para que desde el Fondo Nacional de Fomento de la Papa se continúe con la operación de los proyectos orientados a fortalecer los procesos de acompañamiento técnico a los productores, generar información sectorial oportuna e impulsar el consumo de papa nacional.

La Federación continuará soportando y trabajando por los intereses de más de 100 mil familias productoras de papa –que bajo todas las dificultades y retos que afrontan, no paran de trabajar para continuar abasteciendo a todo un país–, con el llamado para que desde el gobierno se sigan evaluando los diferentes incentivos para los pequeños productores y generar soluciones estructurales para el rescate del sector.



ASOLECHE

Juan Sebastián Bargans

Presidente ejecutivo



Lo bueno. La pandemia llevó a las industrias lácteas a fortalecer sus canales de *e-commerce*. Las empresas se vieron en la necesidad de volcarse a plataformas digitales y crear contenidos cada vez más frecuentes con relación a los momentos de consumo. También comenzaron a trabajar en marketing digital y experiencial a la vez. Así, muchas de ellas empezaron a producir programas en vivo con cocineros, ampliaron sus recetas digitales, crearon portafolios de productos virtuales, profundizaron sus canales y páginas web y montaron plataformas de *e-commerce* directo. Como resultado de esto, hoy, las compras por internet ya representan casi 6% de la categoría, con un crecimiento de más de 130%.

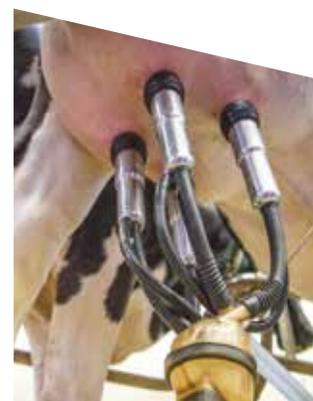
Se hicieron muchas actividades de apoyo social: donaciones de productos, recursos y pruebas de covid, que superaron los \$15.000 millones. Se aseguraron los puestos de trabajo de todos sus colaboradores. Se lanzó la campaña de promoción al consumo de productos lácteos, en alianza con Ministerio de Agricultura

Igualmente, se desarrolló el programa de Fortalecimiento Empresarial para Mipymes del Sector Lácteo, en alianza con Innpulsa, y tuvimos como aliados a Procolombia y la Universidad de la Sabana para celebrar la Semana Láctea, el programa de Innovación

Abierta Muuchack y el proyecto Visión 2030 del Sector Lácteo.

Lo malo. El covid-19, que obligó al gobierno a decretar la cuarentena obligatoria en todo el país, e hizo que el estilo de vida de los colombianos y por ende el consumo de los hogares colombianos se comportara de manera distinta. El cierre de los canales institucional y horeca. En marzo, la gente salió a abastecerse, y el sector tuvo un incremento en ventas de 3.8% especialmente en leche líquida; sin embargo, para abril y mayo se empieza a percibir una fuerte caída en las ventas (17%).

Debido al clima, a julio, se evidencia una sobreproducción de leche: 7%, frente a 2019. La industria no puede colocar toda esa leche a precios más bajos, por lo que no pocos ganaderos se vieron obligados a venderla a canales informales o, incluso, a derramarla. Al haber poca rotación de los productos y mucha producción de leche, los inventarios de las empresas crecieron, con altos costos de almacenamiento.





YARA

Marcelo Altieri

Vicepresidente senior para Latinoamérica

El 2020 fue un año bastaste retador para el sector agrícola. Sin duda, uno de nuestros mayores desafíos fue mantener la operación en marcha y adaptarnos rápidamente a la nueva forma de trabajo, con la salud y seguridad de nuestra gente como prioridad.

Los fertilizantes son fundamentales para la producción de alimentos. Por eso, desde el inicio de la pandemia, nuestro compromiso fue asegurar el suministro constante de insumos que los productores necesitaban, para que la crisis sanitaria no se convirtiera en una crisis alimentaria. El campo nunca se detuvo y nosotros tampoco.

Nuestro equipo también se reinventó para seguir acompañando a los agricultores. Sin poder llevar a cabo actividades presenciales, decidimos aprovechar el potencial de las plataformas digitales, para entregar conocimiento a través de *webinars*, días



de campo virtuales y conversatorios en redes sociales. Sabemos que la conectividad continúa siendo una barrera para las zonas rurales de Colombia, pero aun así, hemos logrado llegar a miles de personas.

Quizás lo más positivo que nos dejó este año fue encontrar nuevas formas para generar valor a los productores, con el apoyo de las nuevas tecnologías. Incluso transformamos el Programa Yara Champion® y descubrimos que el resto de la cadena también quiere seguir reconociendo el esfuerzo y compromiso de los productores con la calidad de su cosecha, ahora más que nunca. ¡Esto nos hace recibir con mucho optimismo el 2021!



FENAVI

Gonzalo Moreno

Presidente ejecutivo

Desde que inició la pandemia del coronavirus, que obligó a la implantación de medidas como el aislamiento y la cuarentena preventiva, los avicultores han estado al frente para garantizar el abastecimiento de pollo y huevo a los colombianos, dos de las proteínas más importantes en la alimentación.

Durante los primeros meses de la emergencia sanitaria hubo una producción alta que se quedó sin posibilidad de comercialización, debido a que los principales mercados entraron en cese de actividades y se cerró el canal horeca (hoteles, restaurantes y casinos), así como asaderos, por lo cual cayó la demanda y se produjo un golpe logístico que tuvo incidencia directa en la economía de los productores, máxime cuando ya se habían sacrificado aves para satisfacer los pedidos en diferentes regiones del país.

La demanda de pollo cayó 15.4%, algo que llevó a que posteriormente la oferta también disminuyera 20%.

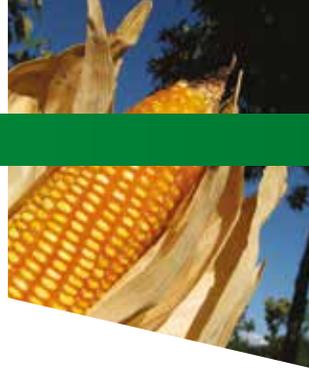
En cuanto al huevo, el consumo aumentó considerablemente. Al principio de la pandemia, las compras se dispararon en 30%. Sin embargo, en los últimos meses el precio ha caído y está por debajo del costo.

Ante estas situaciones los avicultores tuvieron que reinventarse, usar nuevos canales, hacer alianzas



estratégicas para llegar a los clientes y mantener los precios acordes con los costos de producción. La avicultura se ha destacado en esta crisis porque no ha dejado de trabajar ni un momento, evitando así el desabastecimiento del país.





FIDUAGRARIA

Guillermo Javier Zapata
Presidente

A octubre, Fiduagraria administraba un total de \$4.1 billones en activos, produciendo comisiones por más de \$99.100 millones; ingresos derivados de la administración de 239 negocios de naturaleza pública y privada. Igualmente, obtuvimos \$982.274 millones, el saldo más alto administrado en nuestros Fondos de Inversión Colectiva, una utilidad acumulada de \$19.212 millones y un ROE de 40.89%, lo que nos ubica en el tercer lugar en el ranking de fiduciarias.

Los resultados son el reflejo del rol de Fiduagraria como vehículo de inversión en iniciativas públicas, en perfecta alineación con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, para propiciarles a los trabajadores del campo incentivos y ayudas que apalanquen la reactivación económica del sector, con programas tales como “Reactivación Económica”,



que entrega un beneficio por un total de \$32.000 millones, con un máximo por departamento de \$1.000 millones, a través de proyectos presentados por las secretarías de Agricultura departamentales (o quienes hagan sus veces), las cuales identifican y seleccionan los potenciales beneficiarios para entregar este incentivo; “Alianzas Productivas por la Vida”, programa que vincula a pequeños productores rurales con los mercados, a través de una propuesta productiva rentable, sostenible y competitiva, en la búsqueda de fortalecer el eslabón más débil de la cadena: la comercialización, y “Apoyo a la Compra de Insumos Agropecuarios”, iniciativa que destinó \$35.000 millones para pequeños productores, con el propósito de que obtengan 30% de descuento en el costo de insumos agropecuarios que venden los almacenes especializados.

Destacamos, igualmente, la continuidad en la prestación del servicio, a pesar de la contingencia de salud pública causada por el covid-19, gracias al trabajo de los colaboradores desde su casa, con el soporte de herramientas tecnológicas que la entidad venía implementando desde tiempo atrás.



AGROBIO

María Andrea Uscátegui
Directora ejecutiva



Lo bueno. La publicación del estudio científico que evaluó los beneficios ambientales y económicos de quince años (2003-2018) de siembra de cultivos transgénicos en Colombia. El documento, publicado en la revista *GM Crops & Food*, dio evidencia en cifras del impacto positivo que los cultivos genéticamente modificados han tenido en el país, y demostró que esta tecnología ha mejorado los rendimientos de algodones y maíces, así como los ingresos de los agricultores – al estar más protegidos de los daños ocasionados por las plagas–, y han reducido el impacto ambiental que puede causar la agricultura misma.

Lo malo. Definitivamente, fue el nuevo intento por bloquear constitucionalmente el acceso de los agricultores a esta tecnología en cultivos con un proyecto de acto legislativo que podría, incluso, evitar la comercialización en el país o exportación de cualquier desarrollo nacional en materia de semillas genéticamente modificadas. Por fortuna, las condiciones propias de este año y el citado estudio científico, ayudaron a que sean más los tomadores de decisiones los interesados en conocer mucho más sobre la ciencia de cultivos, para poder adoptar posturas informadas y basadas en evidencia técnico-científica.

Esperamos, entonces, que el sacudón que representó este año nos ayude a escuchar más a la ciencia, de manera que estemos abiertos a recibir todo lo que ofrece en pro del desarrollo productivo y sostenible del sector agrícola, y con ello aportar a la seguridad alimentaria y nutricional del país.



LA ANTICIPACIÓN ES CLAVE PARA MANTENER Y AMPLIAR LAS ZONAS LIBRES Y DE BAJA PREVALENCIA DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

«Es fundamental fortalecernos para anticipar y atender las emergencias sanitarias»
Deyanira Barrero León.

Mantener en el país las 13 zonas libres o con baja prevalencia de plagas y enfermedades, así como ampliarlas y crear unas nuevas para lograr una mayor admisibilidad sanitaria y fitosanitaria, requiere de preparación para fortalecer la prevención y atención de emergencias sanitarias.

Las buenas prácticas en la gestión de emergencias son un enfoque general y sistemático para la preparación y gestión de sucesos de enfermedades de los animales, que permiten instaurar un control rápido y rentable.

La metodología y buena gestión de emergencias (GEMP, por sus siglas en inglés) está compuesta por herramientas específicas como los Procedimientos de Preparación Progresiva para la Gestión de Emergencias (PPPE), que incluyen los Planes de Contingencia y los Procedimientos Operativos Estándares (POE).

«Los objetivos de la GEMP están orientados a definir las estrategias que facilitan la respuesta de emergencia de enfermedades y disminuyen los impactos económicos y sociales de los focos de enfermedades animales», señaló Deyanira Barrero León, gerente general del ICA.

Del 16 al 20 de noviembre, el ICA, con la cooperación de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos y sus servicios veterinarios, realizó un taller para fortalecer las capacidades para responder a las emergencias causadas por enfermedades animales, con la participación de profesionales de Fenavi, Porkcolombia y Fedegán, los gremios de productores de la producción primaria pecuaria, y de funcionarios del ICA, para contar con verdaderos equipos de atención de emergencias estructurados y consolidados con participación público-privada.

«El objetivo es contar con profesionales capacitados para enfrentar los problemas que puedan presentarse en el campo y, de esta forma, reducir al mínimo la propagación de la enfermedad y los posibles costos derivados de la misma», afirmó la gerente del ICA.

Por su parte, Diana Nieto, directora del Programa Técnico de Fenavi, dijo que «estos escenarios gestionados por el ICA son fundamentales, ya que a partir de las experiencias de otros países como Estados Unidos, y siendo conscientes de las oportunidades de mejora en Colombia, en este caso de la gestión de emergencias sanitarias, se logran identificar objetivos claros como la necesidad de generar una estructura de trabajo estandarizada, la selección y el fortalecimiento de las capacidades del personal, acciones y tiempos de respuesta definidos en la atención de emergencias».

Así mismo, se busca establecer los procedimientos, protocolos y planes operativos necesarios para implementar en el país el Sistema de Comando de Incidentes (SCI), en el primer semestre de 2021, para preparar y dar respuesta a las emergencias con una estructura básica de mando con funciones definidas tanto para el Instituto como para los gremios y representantes del sector privado, que incluya a todas las enfermedades de control oficial y/o exóticas en el país y que, a su vez, confluya con los planes de contingencia y los procedimientos operativos estandarizados establecidos para cada enfermedad.

Procedimientos de Preparación Progresiva para la Gestión de Emergencias (PPPE) de salud animal

Los Procedimientos de Preparación Progresiva para la Gestión de Emergencias (PPPE) de salud animal permiten a los funcionarios de sanidad animal y a las partes interesadas correspondientes, desarrollar más su capacidad de gestión de emergencias, avanzar a través de las fases progresivas y construir respuesta con base en su disponibilidad de recursos y su nivel de compromiso.

La meta es implementar el uso de la PPPE para guiar y armonizar el desarrollo de capacidades multisectoriales, mediante progresivos aumentos de las capacidades de los participantes para gestionar las emergencias de salud animal, utilizando el SCI para responder a estos eventos y a alcanzar en última instancia un estado autosustentable de la preparación.

Estos PPPE constan de cuatro fases:

1. Desarrollar una estrategia nacional de preparación y respuesta a emergencias de la salud animal.
2. Establecer capacidades básicas de preparación y respuesta a emergencias de la salud animal.
3. Establecer capacidades intermedias de preparación y respuesta a emergencias de la salud animal.
4. Establecer capacidades avanzadas de preparación y respuesta a emergencias de la salud animal.

Entre la primera y la segunda se debe redactar una estrategia y plan de trabajo por escrito; entre la segunda y la tercera es necesario que haya conocimiento y entendimiento del SCI, y entre la tercera y la cuarta se prevé un mayor nivel de entendimiento y desempeño en las actividades y responsabilidades críticas.

En el 2021 se continuará con la estructuración de los equipos técnicos para mejorar la gestión en la atención de las emergencias, se espera recibir cooperación en esta línea de trabajo por parte de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), y la Subgerencia de Protección Animal del ICA revisará y actualizará los documentos y procedimientos existentes, y establecerá si existe la necesidad de elaborar nuevos documentos para la preparación y respuesta a estas emergencias.

La seguridad en las zonas rurales.

SE NECESITA UN
DISPOSITIVO DE
**ocupación
permanente**

Es el momento de que Colombia se anime a tener **un cuerpo policial que ocupe los territorios** que podrían ser usados por criminales, dice experto.

Foto: Ejército Nacional de Colombia

César Andrés Restrepo es consultor en asuntos de seguridad y gobierno. Fue coordinador del Plan Colombia, en el sector defensa, durante su primera etapa, y director de Estudios Estratégicos del Ministerio de Defensa. Actualmente, trabaja en el análisis y diseño de estrategias de seguridad urbana y rural. Durante los últimos años se ha desempeñado en el análisis de los desafíos del país para la normalización de la seguridad en el campo. María I. Díaz habló con él para conocer su percepción sobre la seguridad rural y hacia dónde debemos enfocarnos como país.

R.N.A.: *¿Qué ha encontrado Usted en todo lo que ha estudiado sobre seguridad rural en Colombia, y por qué considera que esta es clave en el desarrollo de Colombia?*

César Andrés Restrepo: Desde el 2000, en Colombia se ha hecho un esfuerzo inmenso para estabilizar las zonas donde el crimen y la violencia han tenido mayor impacto. La intención de

consolidar la presencia institucional ha demandado un esfuerzo considerable en presupuestos, programas institucionales, e incluso ha cobrado la vida de ciudadanos y funcionarios que han luchado contra los criminales que quieren preservar las condiciones para sus actividades ilícitas y que les permiten abusar de la comunidad rural y sacar provecho ilícito de sus recursos.

Sin embargo, esto ha estado muy fundamentado en la capacidad de las



 César Andrés Restrepo

Fuerzas Armadas para perseguir y dismantlar las organizaciones, en un ejercicio permanente de debilitamiento que el resto de la estructura estatal no ha aprovechado para impulsar el desarrollo rural y el despliegue efectivo de los servicios institucionales, siendo la justicia una ausencia determinante. Los éxitos de la estabilización no se han traducido en una transformación definitiva de esos espacios hacia una seguridad normal.

Puedo asegurarle que hasta el momento las condiciones de seguridad en las áreas rurales y la mejora de las condiciones de vida de quienes allí habitan o desarrollan sus actividades cotidianas, están estrechamente relacionadas con el despliegue y persistencia operativa de la fuerza pública, pero no por una estructura social, económica y de justicia que así las garanticen. En esa medida, la relocalización o disminución del esfuerzo de seguridad en las áreas rurales siempre deriva en una recomposición de las estructuras del crimen y un florecimiento de sus actividades.

Esa, tal vez, es una de las razones por las cuales el Acuerdo de La Habana no dio lugar a dinámicas de desarrollo en las antiguas zonas de conflicto. Lo que para negociadores y promotores de la paz era un puerto de llegada, realmente era un punto de partida para la construcción de seguridad y legalidad, por lo cual el fortalecimiento del control territorial y el sostenimiento de las acciones contra toda organización que se mantuviera al margen de la Ley representaba una acción básica, con miras a crear espacios para el despliegue de otras instituciones y continuar construyendo confianza ciudadana en el imperio de la Ley.

En la actualidad, todo el ámbito rural colombiano enfrenta riesgos considerables de la incompreensión de esa dinámica. El fortalecimiento de las economías criminales y las organizaciones que las impulsan trae consigo un crecimiento de la violencia, la corrupción y el control social en los territorios que tienen potencialidad de desborde en zonas en ruta de consolidación o consolidadas, e incluso en aquellas con tradición de normalidad, a causa de fenómenos como la extorsión, el secuestro, la usurpación de tierras y el terrorismo, para poner algunos ejemplos.

Esto da lugar a que sea necesario hacer una pausa y pensar sobre el tipo de transformaciones que debe tener la estrategia de consolidación y normalización de la seguridad en los territorios, con miras a la superación definitiva de los factores de riesgo y la comprensión de los desafíos que suponen la adaptación permanente de los criminales a la acción estatal del control.

Solo hasta que la vigencia del imperio de la Ley deje de ser un objetivo y se convierta en una característica de la ruralidad en Colombia, será posible maximizar los beneficios que está tiene guardados para el progreso de la Nación y el bienestar de todos sus ciudadanos.

Lo que para negociadores de la paz era un puerto de llegada, **realmente era un punto de partida** para la construcción de seguridad y legalidad: César Andrés Restrepo.



R.N.A.: *¿Cómo garantizar seguridad en el campo?*

C.A.R.: La seguridad es el resultado de un conjunto de procesos que proporcionan confianza en la institucionalidad, entre los ciudadanos y el imperio de la Ley. Es por esa razón, que la construcción de seguridad no es un asunto estrictamente de la responsabilidad de las Fuerzas Armadas.

La consolidación de la seguridad en las áreas rurales requiere una transformación estructural del despliegue de las instituciones de seguridad en esos territorios y una comprensión del servicio de policía, que no abandone la visión de seguridad ciudadana, pero que incorpore un servicio con visión de seguridad pública. Así mismo, revitalizar la acción unificada con una coordinación con las Fuerzas Militares, que garantice el cubrimiento de la totalidad del territorio.

En lo que no corresponde a la misión de seguridad estrictamente, es vital avanzar con la oferta de justicia y con los programas de incorporación de la población en la dinámica productiva del país. De otra parte, está la consolidación de la información catastral, base fundamental para la disminución de los conflictos y la validez del imperio de la Ley.

R.N.A.: *¿Cuál debería ser el modelo de seguridad rural?*

C.A.R.: Colombia debe desarrollar un dispositivo de ocupación permanente de las áreas rurales, que se combine con el esfuerzo en seguridad y convivencia ciudadana, lucha contra el crimen y protección de la soberanía. Lograr esto no demanda un cambio significativo de lo que tiene hoy en día, sino un proceso de reordenamiento y fortalecimiento de capacidades.

La Policía Nacional, hoy en día, apoya el trabajo del control del territorio, pero su capacidad en hombres y en equipos es limitada y está más enfocada en la seguridad ciudadana. Este es el momento de que Colombia haga una adaptación del modelo de seguridad y que se anime a tener un cuerpo policial que ocupe los territorios que podrían ser potencialmente usados por criminales.

Para esto se requiere fortalecer la Policía de Carabineros con al menos 30 mil efectivos, y dotarla con las capacidades en tecnología, equipos e infraestructura necesarias para posicionarse de manera permanente en el campo. Esto, que puede verse como un aumento del gasto en seguridad, realmente es una inversión enfocada a brindar las condiciones necesarias para que se despliegue el Estado con sus servicios y para que la inversión privada pueda llegar al territorio a crear oportunidades económicas y bienestar social a la comunidad.

R.N.A.: *¿Y es que en Colombia no tenemos policía para las zonas rurales? ¿Qué pasa con carabineros?*

C.A.R.: El sistema de seguridad en Colombia es atípico. En otros países hay un cuerpo especial denominado guardia civil o gendarmería, que cumple funciones de ocupación y control del territorio. En Colombia, la Policía

Nacional cuenta con un cuerpo de carabineros destinado a apoyar labores de seguridad ciudadana en el ámbito rural y la lucha contra algunas expresiones criminales específicas, como la minería criminal y la explotación ilícita de recursos naturales, así como la protección del proceso de restitución de tierras, entre otros.

En lo que respecta al control territorial, la Policía Nacional, con sus diferentes direcciones operativas, en coordinación con las Fuerzas Militares, desarrolla operaciones y despliega esfuerzos de cobertura, relacionadas generalmente con la conservación del orden público y la seguridad nacional.

“

Hay que **fortalecer la Policía de Carabineros** con al menos 30 mil efectivos y dotarla de tecnología, equipos e infraestructura.

”

Durante muchos años nos dedicamos a luchar contra las Farc, el ELN, las auto-defensas y las bandas criminales. Como la misión no ha concluido se requiere un esfuerzo de cobertura permanente de las áreas rurales, que conduzca a la consolidación de la seguridad.

La Dirección de Carabineros y Seguridad Rural debe, entonces, proyectarse como un cuerpo que desde la Policía Nacional se enfoque en misiones especializadas de seguridad pública y control del territorio, fortaleciéndose así la cobertura de la protección más allá de la seguridad y la convivencia ciudadana, sin afectar el servicio en áreas urbanas y zonas pobladas.

R.N.A.: *¿Este es un asunto de número de hombres o de capacidad de inteligencia?*

C.A.R.: La reconfiguración de la Policía de Carabineros con este objetivo requiere un fortalecimiento integral de sus capacidades. Su personal debe especializarse en funciones de seguridad pública y ocupación del territorio, sin dejar de lado el apoyo a las otras direcciones operativas en su misión de servicio de policía. Debe integrar también, bajo una sola estrategia de seguridad rural, la lucha contra el crimen, dándole una mirada de sistema complejo, y no seccionando su atención por fenómenos, lo que hoy en día da lugar a ineficiencias en los resultados.



De otra parte, debe ser dotada con equipos e infraestructuras especializadas, que garanticen su presencia permanente, el control de las vías de comunicación y la coordinación, en el marco de un sistema de seguridad con las otras direcciones operativas y las Fuerzas Militares.

La Nación debe desarrollar una Policía de Carabineros con una capacidad robusta de comprensión de los fenómenos rurales que afectan la seguridad pública, así como un cuerpo desplegado permanentemente en el territorio, cerrando el espacio a los criminales.

R.N.A.: *¿Cómo garantizarles seguridad a los productores del campo?*

C.A.R.: Dos elementos son clave. El primero, es la coordinación y el diálogo con las instituciones. En ese caso, la Policía de Carabineros, a través del Sistema Integrado de Seguridad Rural, tiene como una de sus responsabilidades ser la conexión entre los sectores productivos rurales, las instituciones del Estado y la comunidad, para ofrecer una respuesta efectiva a los desafíos de seguridad y convivencia.

Ese mecanismo, en mi opinión, está siendo desaprovechado. La potencialidad de la Policía de Carabineros, como articulador de la acción conjunta en las zonas rurales, debe ser aprovechada e impulsada por los actores que las ocupan y se le debe brindar todo su apoyo.

Esto permitiría desarrollar el segundo elemento, consistente en la definición de visiones diferenciales que faciliten tener una atención ajustada de las necesidades de seguridad de las áreas rurales. No es lo mismo brindar servicios de seguridad en el Quindío que en el Putumayo. En efecto, un plan de seguridad para un municipio como La Hormiga (Putumayo), debe consultar acciones específicas para ese territorio y trazar un plan que lo conduzca a convertirse en una zona como Filandia (Quindío).



No es lo mismo brindar servicios de seguridad en el Quindío que en el Putumayo, asegura César Andrés Restrepo.

Eso demanda la comprensión diferencial de ambos espacios, para garantizar una utilización adecuada de las capacidades, la definición de criterios de alerta y mejoramiento, pero sobre todo, la construcción de una relación sólida con las comunidades y el asilamiento de los criminales para su desmantelamiento.

R.N.A.: *Desde la SAC hemos insistido en algunos asuntos como las vías terciarias, la conectividad digital, ¿esto influye en la seguridad?*

C.A.R.: La seguridad genera un marco de estabilidad para que pasen muchas

otras cosas: no es un fin en sí mismo.

En ese sentido, el impulso a mejores condiciones de convivencia en los territorios –un ejemplo es el programa de mujer rural que ustedes impulsan–; la construcción de vías terciarias; la extensión de la infraestructura de conectividad, que permita un uso productivo de las tecnologías de la información; la creación de instancias judiciales y notarias, así como el desarrollo de infraestructuras de apoyo a la producción, son las herramientas que permiten que los éxitos en el desmantelamiento del crimen y la violencia sean sostenibles y se cierren los espacios para su resurgimiento.

Solo con una acción multidimensional se podrán cerrar los espacios al crimen. El gran fracaso de Colombia es que durante veinte años intentamos que estas cosas pasaran, pero siempre, los únicos que llegaron fueron las Fuerzas Militares y la Policía Nacional. Nadie más.

Organizaciones como la SAC, los gremios de la minería, quienes impulsan la industria del turismo y las comunidades rurales, deben desarrollar una respuesta robusta de servicios, que genere la estabilidad y la confianza necesarias para sostener la ruta de desarrollo y legalidad que las áreas rurales requieren para su transformación irreversible. ✎

Es vital avanzar con **la oferta de justicia y con los programas de incorporación** de la población en la dinámica productiva del país.

En la actualidad,
hay cerca de
cuatrocientos
productos agrícolas
y agroindustriales
con acceso al
mercado de Estados
Unidos, sin arancel.

Números del TLC

CON ESTADOS UNIDOS

El mes pasado, se cumplieron catorce años de haber sido suscrito el Acuerdo de Promoción Comercial, o Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, iniciativa bilateral que surge tras el fracaso regional de sacar adelante el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, Alca. Pero habrían de pasar seis años más para que, en mayo del 2012 entrara en vigor, luego de intensos debates y de la aprobación por parte de los congresos de ambos países.

¿Qué les ha reportado al agro y a la agroindustria nacionales el TLC con la

economía más poderosa del mundo? María Claudia Lacouture, directora de la Cámara de Comercio Colombo Americana, AmCham Colombia, le pone números a la pregunta.

Revista Nacional de Agricultura: *¿Qué le han dejado a los sectores agrícola agroindustrial, ocho años de libre comercio con Estados Unidos?*

María Claudia Lacouture: La firma del TLC con Estados Unidos ha brin-

dado estabilidad jurídica, reglas claras y ha permitido la diversificación de la canasta exportadora colombiana. Tras ocho años de este acuerdo, podemos ver un comportamiento y crecimiento importante del sector agroindustrial, dejamos de exportar solo productos de primera necesidad y poco a poco hemos avanzado en bienes con transformación y valor agregado. Los frutos secos o deshidratados, por ejemplo, han conquistado de manera destacable el mercado estadounidense.

Ha sido un aprendizaje, y seguro que hubiéramos podido avanzar más, pero están dadas las condiciones de dar un salto contundente, con una política sostenida y mucho trabajo en el mercado estadounidense.

R.N.A.: *En mayo del 2012, las exportaciones totales colombianas a ese mercado contabilizaron US\$21.979 millones. ¿A cuánto ascienden hoy, y cómo se han venido comportando?*

M.C.L.: En 2019, las exportaciones totales a Estados Unidos alcanzaron los US\$11.290.4 millones, 5.8% más que en el 2018. Es importante reconocer que en la última década el comercio internacional ha presentado una amplia y rápida desaceleración económica, lo que no ha sido ajeno a ningún país en el mundo.



Esa caída de las ventas colombianas a Estados Unidos se explica principalmente por la reducción en la dependencia minero-energética que teníamos. En ese año, las exportaciones derivadas del petróleo llegaron a US\$15.504 millones, frente a los US\$6.412 millones que se vendieron en el 2019, una reducción de 58.6%. La diversificación del sector no minero-energético, por su parte, ha aumentado constantemente, llegando a 43.2% de la participación total.

Así mismo, desde el 2015, la relación binacional se ha fortalecido aun más. Desde ese año, las exportaciones colombianas han aumentado 14.6%, y Estados Unidos se ha consolidado como el principal socio comercial de Colombia, siendo el destino de casi 30% de nuestras exportaciones.

R.N.A.: *En el 2012, las importaciones totales colombianas desde Estados Unidos llegaron a US\$13.481. ¿A cuánto ascienden hoy, y cómo se han venido comportando?*

M.C.L.: Como en todo el comercio mundial en los últimos años, las importaciones han tenido fluctuaciones ligadas al comportamiento de la economía internacional. Al entrar en vigencia, las principales compras que hacíamos desde Estados Unidos estaban ligadas a productos minero-energéticos, como derivados de combustibles, los cuales han venido reduciendo su participación. El año pasado, el maíz fue uno de los productos más importados desde Estados Unidos, pero en menor medida que en años anteriores.

El 70% de las importaciones provenientes de Estados Unidos son bienes que el país no produce, lo que le permite a

Colombia aumentar su competitividad, suplir la demanda interna que el país no puede solventar, o productos que son procesados en el país y luego reexportados, permitiendo la inmersión en las cadenas regionales de valor o *nearshoring*, que es hacia donde está migrando buena parte el comercio mundial.

R.N.A.: *¿Cuántos productos no minero-energéticos tienen hoy acceso al mercado estadounidense?*

M.C.L.: Desde que entró en vigencia el TLC prácticamente se han duplicado las partidas arancelarias que tienen acceso con cero arancel, al pasar de 5.520 a 10.500. Esto ha permitido que 294 nuevos productos colombianos lleguen a ese mercado sin aranceles, y que el número de empresas que exportan haya aumentado 16% desde entonces.

R.N.A.: *¿Cuántos productos agrícolas y agroindustriales tienen hoy acceso*

al mercado estadounidense? ¿Cuántos más están en capilla para materializar su acceso?

M.C.L.: Hoy en día, hay al menos 389 productos agroindustriales con acceso a Estados Unidos, sin arancel. Pero hay que seguir trabajando en el cumplimiento de normas fitosanitarias para poder aprovechar el mercado estadounidense. Entre los que están en proceso de ser admitidos se encuentran: maracuyá, sandía, pimentón, melón, mango, gulupa y granadilla.

R.N.A.: *¿A cuánto ascendían las exportaciones colombianas agrícolas y agroindustriales a Estados Unidos en el 2012 y a cuánto ascienden hoy?*

M.C.L.: Mientras que en el 2012, según datos oficiales de U.S. Census Bureau, las exportaciones agroindustriales de Colombia a Estados Unidos ascendie-



Las partidas arancelarias que tienen acceso con cero arancel pasaron de 5.520 a 10.500, dice María Claudia Lacouture.

ron a US\$2.257.2 millones, en el 2019 fueron de US\$2.731.5 millones, para un incremento de 21.0%.

Antes del acuerdo comercial, las ventas colombianas estaban apalancadas en *commodities* simples: bananos flores, café y frutas, entre otros. Actualmente, el país ofrece productos con algún nivel de transformación, con valor agregado y, entendiendo el mercado estadounidense, lo ha conquistado. En estos ocho años los subsectores que más han crecido han sido: desperdicios de la industria alimentaria (+665.7%), gomas, resinas y extractos vegetales (+335.4%), hortalizas, plantas y raíces (+268.9%), leche y productos lácteos (256.7%), preparaciones de hortalizas y frutas (+148.9%), semillas y productos oleaginosos (+127.2%), cacao y sus preparaciones (+103.7%), grasas y aceites animales (+85.6%), tabaco y derivados (+61.8%) y animales vivos (60.5%).

En dichos subsectores, los productos que más se han fortalecido gracias al TLC son: pasta de cacao, incluso desgrasada (+6.311.1%), preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de animales (+668.1%), frutas preparadas o conservadas de otro modo (+360.6%), caballos vivos (+255.5%), manteca, grasa y aceite de cacao (+200.6%), materias y desperdicios



Antes, las ventas colombianas estaban apalancadas en *commodities* simples: **bananos flores, café y frutas**, entre otros.



📍 María Claudia Lacouture: Según Usda, las agroexportaciones a Estados Unidos pasaron de US\$1.100 millones en el 2012 a US\$ 2.700 millones en el 2019.

vegetales (+175.8%), confituras, jaleas y mermeladas de frutas (+124.1%), chocolate y preparaciones que contengan cacao, con US\$12,5 millones, es decir, un aumento de 116.0%, y aceite de palma refinado pero sin modificación química que pasó de US\$5.0 millones en el 2012 a US\$10.2 millones, para un crecimiento de 102.8%.

Entre los nuevos productos se enlistan: semillas (de anís, badiana, hinojo, cilantro, comino), cereales, harina y polvo de hortalizas, tripas, vejigas y estómagos de animales, excepto de pescado, enteros o en trozos, frescos, congelados, salados; papas, grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina, artículos de confitería sin cacao, pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas helados incluso con cacao, y alcohol etílico sin desnaturalizar con grado superior o igual a 80%, entre otros.

R.N.A.: *¿A cuánto ascendían las importaciones agrícolas y agroindustriales colombianas desde Estados Unidos en el 2012 y a cuánto ascienden hoy?*

M.C.L.: Según datos de Departamento de Agricultura de Estados Unidos, las ventas agrícolas a Colombia pasaron de US\$1.100 millones en el 2012 a US\$ 2.700 millones en el 2019, y la participación en el mercado colombiano pasó

de 19% antes del TLC a 44% en 2019. Las importaciones de este sector, aunque Colombia sea un país productor, se explican ya que el país recibe bienes transformados para suplir la demanda interna.

R.N.A.: *¿Qué tanto partido le han sacado los sectores agrícola y agroindustrial colombianos a las oportunidades que ofrece el mercado estadounidense?*

M.C.L.: Estamos mejorando, aunque nos encontramos lejos de llegar a donde podemos. El acuerdo de libre comercio le ha permitido a Colombia agregar valor a sus exportaciones, disminuir la dependencia minero-energética y ponerse al día con los pendientes en materia regulatoria, en hacer de las exportaciones una cultura empresarial y no una cuestión de excedentes o de una tasa de cambio favorable.

Actualmente, no es solo que Estados Unidos sea el principal destino de las exportaciones colombianas, sino que Colombia también es un socio muy importante para Estados Unidos, es su aliado comercial más estable de la región y con el que se trabaja de la mano para generar desarrollo en ambas vías.

Colombia ha sabido aprovechar las oportunidades que le brinda el TLC,



¡Nuestro campo no se detiene y FINAGRO está más cerca!

pero todavía puede lograr mucho más. Con las certificaciones y ahora con el nearshoring, tiene mayores opciones para incluirse en las cadenas regionales, de tal manera que pueda producir en conjunto con otros países y aumentar su competitividad y ventas a este país.

R.N.A.: ¿Cómo se ha comportado la inversión estadounidense en los sectores importaciones agrícolas y agroindustriales colombianos?

M.C.L.: En términos generales, Colombia ha aumentado su atractivo para la inversión extranjera. Históricamente, Estados Unidos es el principal inversionista en el país. En el 2012, las inyecciones de capital en este sector fueron tan solo US\$33 millones, y en el 2019 ascendieron a US\$730 millones.

El foco de las inversiones de Estados Unidos se ha centrado en el fortalecimiento del agro por medio de equipos e insu-

Pese a la **caída de las ventas totales hacia Estados Unidos**, las agroexportaciones han mostrado su fuerza.

mos de alta tecnología, que permiten contribuir con el desarrollo y la producción masiva y acelerada.

Vale la pena resaltar el interés de Estados Unidos en el sector agroindustrial. Por ello, a través del plan de Colombia Crece, que se anunció hace poco, Estados Unidos ofrece la posibilidad

de obtener recursos de un fondo de \$5.000 millones para proyectos de infraestructura y desarrollo económico en diferentes regiones del país, y en particular en aquellas más afectadas por cultivos ilícitos.

R.N.A.: ¿En este año de pandemia, cuál va a ser el balance del agrocomercio Colombia-Estados Unidos?

M.C.L.: Los productos agrícolas se han mantenido estables, en medio de la pandemia. Pese a la caída de las exportaciones totales hacia Estados Unidos, es un sector que ha mostrado su fuerza.

Los productos agrícolas se mantienen relativamente estables. En tiempos de pandemia, cayeron 0.4% entre enero y septiembre de este año, alcanzando los US\$ 2.153.4 millones. Productos tales como pescados, pasaron de US\$43.6 millones entre enero y septiembre del 2019 a US\$55.2 millones en los primeros nueve meses del 2020, para un incremento de 26.4%; alimentos, bebidas y tabaco presentaron un crecimiento de 18.5%, al pasar de US\$268.2 millones a US\$317.8 millones; animales y sus productos crecieron 18.0%, al llegar a US\$ 71.1 millones; azúcares y confites registraron ventas por US\$ 83.1 millones, lo que indica un crecimiento de 22.2%. 🌱

El **Plan para la Emergencia** ofrece instrumentos de apoyo a la producción de alimentos en los diversos eslabones de la cadena de valor y a las afectaciones económicas que se han ocasionado, asimismo, para implementar elementos de bioseguridad para la prevención del contagio del **Covid – 19**.

LÍNEAS ESPECIALES DE CRÉDITO – LEC



➔ con subsidio a la tasa de interés, **amplios plazos** y periodos de gracia acordes al ciclo productivo.



El **Fondo Agropecuario de Garantías - FAG** respalda los créditos que se registran bajo este programa con **menos costo y sin IVA**

Pregunte al asesor de su banco o cooperativa de confianza, por el **Plan para la Emergencia**, hay un equipo que lo espera para entregarle los beneficios que **FINAGRO** tiene para usted.

Para más información:

Agrolínea nacional **018000 912 219**
www.finagro.com.co



El campo es de todos Minagricultura



IDENTIFICADAS LAS
NECESIDADES DE

Información del agro

Veinticinco instituciones públicas y privadas participaron en este juicioso ejercicio.

Culminó por este año el trabajo de la Secretaría Técnica de la Mesa de Estadísticas Agropecuarias, que consiguió depurar las necesidades de información del sector agropecuario. En efecto, luego de tres reuniones, dicho ente pudo establecer finalmente que el agro tiene noventa y dos demandas o necesidades de información estadística.

Para llegar a dicho número, las veinticinco entidades públicas y privadas que conforman la Mesa Estadísticas Agropecuarias –cuya Secretaría Técnica le fue delegada por el Ministerio de Agricultura a la Unidad de Planificación Rural Agropecuaria, Upra–, tuvieron que hacer un juicioso ejercicio de análisis y depuración, en medio del cual se identificaron ciento cuarenta necesidades de esa naturaleza, que corresponden a variables como la ausencia de información, la falta de divulgación de datos existentes o procesos que deben ser ampliados para lograr un panorama completo de la información.

En el último de los casos –dice la Upra–, un hecho constante corresponde a las necesidades de información para el sector sobre estructuras de costos de producción, existiendo algunos pocos datos que han sido levantados en la mayoría de los casos por las organizaciones gremiales. Ante hechos como este, desde la Mesa de Estadísticas Agropecuarias se define un plan de acción para poder solucionar la ausencia de información estratégica. Las necesidades de información estadística fueron agrupadas por características de la misma. Por ejemplo:

“

En la **Mesa de Estadísticas Agropecuarias** se define un plan para solucionar la ausencia de información estratégica.

”



Las necesidades de información para el agro fueron agrupadas en diez grandes grupos.

- Costos de producción del sector agropecuario.
- Infraestructura, equipamiento y servicios sectoriales para la competitividad agropecuaria.
- Agricultura campesina, familiar y comunitaria.
- Riesgos agropecuarios, daños y pérdidas en el sector agropecuario.
- Crédito agropecuario con enfoque diferencial.
- Mujer rural.
- Precios de productos agropecuarios.
- Agrologística.
- Servicio de extensión agropecuaria.
- Tenencia de la tierra.

Explica la Upra que en la caracterización de las demandas de información se analizaron treinta y cuatro elementos, entre los que se revisa si la necesidad hace parte de las metas del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, o si tiene enfoque diferencial e interseccional (ciclo vital, discapacidad, pertenencia étnica y género).

También se analizó la oferta de información estadística con la que cuenta el sector y se logró identificar que existen, de acuerdo con el Plan Estadístico Nacional 2020- 2022, sesenta y siete operaciones estadísticas, como las Evaluaciones Agropecuarias Municipales, que miden la producción agropecuaria de los municipios en el país.

A esto se suma la disponibilidad de información de los datos generados o asociados al reporte de los cuarenta y un indicadores del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, en cabeza del Ministerio de Agricultura y sus entidades adscritas, más el reporte de cerca de sesenta y siete indicadores de los Objetivos de Desarrollo Sostenible-Nacionales.

Se anunció que en el primer semestre del 2021, se socializará y publicará el Plan Estadístico Sectorial Agropecuario.

“Es un gran avance para el sector agropecuario contar con el diagnóstico de la oferta de información disponible para la toma de decisiones, así como, de las demandas de producción de nueva información y fortalecimiento de la existente como insumo para la planificación y el diseño de políticas. El objetivo es conocer el estado de la información estadística disponible para el sector y definir estrategias interinstitucionales para resolver las necesidades

En el primer semestre del 2021, se **socializará y publicará** el Plan Estadístico Sectorial Agropecuario.

de información en el corto y mediano plazos, en el marco del Plan Estadístico Sectorial Agropecuario 2021-2026”, aseguró Felipe Fonseca Fino, director general de la Upra.

La Mesa de Estadísticas Agropecuarias es una herramienta interinstitucional que convoca a diferentes actores del sector agropecuario, con el fin de aportar en la construcción de un sistema estadístico actualizado y contribuir de esta forma con elementos que permitan la planificación del sector y su consolidación. Igualmente, es un espacio de articulación que permitirá poner en marcha el Sistema Nacional Unificado de Información Rural y Agropecuaria, para mejorar la captura, calidad, frecuencia y oportunidad de la información para la toma de decisiones (Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022). 📍

- 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



Buena noticia

PARA LOS CITRICULTORES

Por primera vez, **Agrosavia y el ICA hacen entrega de material de siembra** como libre de enfermedades y patógenos de importancia económica para dichos cultivos.

Tal vez, la mejor noticia que recibieron este año los cultivadores de cítricos fue la reciente entrega, por primera vez, de material de siembra certificado como libre de enfermedades de transmisión por injerto y vectores, o por otros patógenos de importancia económica. Nos referimos a la enfermedad del Huanglongbing (HLB), el virus de la tristeza de los cítricos (CTV) y al viroide de la exocortis (CEVd), entre otros problemas sanitarios que afectan los cultivos de naranjas, mandarinas, limas ácidas, toronjas y pomelos.

El logro hace parte del convenio suscrito entre el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, y la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, Agrosavia, a través del cual se busca contribuir al manejo integrado del cultivo, mediante la vinculación de las ofertas tecnológicas y otros actores, que permitan apoyar la producción comercial y de subsistencia, frente a los principales problemas fitosanitarios.

La producción del material a partir de la semilla genética fue un proceso que empezó hace más de veinte años, y que permitió, a partir de abril del 2019, iniciar la multiplicación de los portainjertos, el desarrollo en vivero y la injertación de las copas, para la producción de las plantas certificadas en categoría básica, material que está siendo entregado a viveristas de diez departamentos. El trabajo se llevó a cabo en el Centro de Investigación Palmira, de Agrosavia, con el acompañamiento del ICA.

Con esta primera entrega se atenderán viveristas de Caldas, Quindío, Santander y Valle del Cauca, y en el 2021 el mencionado material llegará a viveros de Antioquia, Cundinamarca, Huila, Meta, Risaralda y Tolima. El material vegetal, que no tiene precio de



venta, estará disponible para dichos establecimientos, previo cumplimiento de la Resolución de Certificación 12816 del ICA.

Les corresponde ahora a los viveros, conservar dicha semilla básica en estrictas condiciones de confinamiento en casa de malla antipulgón, para evitar su contaminación por insectos vectores, y a partir de estas plantas, empezar su programa de multiplicación en las categorías de registrada o certificada, para así entregarles plantas de cítricos certificadas a los productores.

“La iniciativa proyecta entregar 18 mil plantas de los quince cultivares de cítricos de mayor demanda en el país,



 Deyanira Barrero León, gerente general del ICA.

para que los viveros establezcan los bloques de fundación que corresponden a la categoría básica, de acuerdo con la norma 12816 del 2019”, dijo Jorge Mario Díaz Luengas, director ejecutivo de Agrosavia.

Por su parte, Deyanira Barrero León, gerente general del ICA, manifestó: *“Desde el ICA venimos trabajando con Agrosavia en el proceso de formación de estas plántulas. Vamos a garantizar que estos materiales que acabaron de recibir, van a ser ubicados en unos sitios especiales, en donde van a estar aislados y libres de contaminación. Esto, con el fin de darle una garantía al agricultor de la producción sana y segura que van a obtener, entregándo-*



 Jorge Mario Díaz Luengas, director ejecutivo de Agrosavia.

“

Con la siembra de plantas sanas **se puede producir 15-20%** más de fruta de alta calidad.

”

les herramientas y nuestro acompañamiento para que los productos en un futuro sean competitivos en los mercados internacionales”.

Con la siembra de plantas sanas, libres de patógenos, se puede alcanzar una producción de 15-20% más de fruta de alta calidad, comparado con plantas afectadas por patógenos al momento de la siembra. Para enfrentar el HLB, que puede reducir el rendimiento de los huertos de cítricos hasta en 50%, los países afectados por la enfermedad incluyen como uno de los tres pilares del manejo, establecer, justamente, huertos a partir de material certificado, manejo del vector y erradicación de plantas.

En efecto, una de las principales estrategias de manejo de enfermedades en países productores de cítricos, como Estados Unidos, Brasil y España, entre otros, es la producción de material vegetal sano en ambientes protegidos, modelo que debe ser respaldado bajo normas de certificación.

En Colombia, hay más de 100 mil hectáreas de cítricos sembradas, cuyo material vegetal se multiplica y distribuye a través de viveros que adelantan el proceso a libre exposición, razón por la cual es importante contar con material sano, que cumpla con la normatividad vigente. 



UNA GRANJA EN UN refugio antiaéreo

De esta explotación, situada **a más de treinta metros de profundidad**, salen cada año más de 100 toneladas de vegetales.

Fotografías: Kate Peters

Growing Underground es una singular granja productora de hortalizas, que está situada a 108 pies bajo la calle principal de Clapham, un suburbio del sur londinense, en lo que fuera un complejo de refugios antiaéreos de la Segunda Guerra Mundial. De allí salen cada año, más de 100 toneladas de cilantro, brotes de guisantes y girasol, ajo, brócoli, mostaza wasabi, rúgula, hinojo, rábanos y berros, entre otros productos

Esta granja comercial de alta tecnología, que solo tiene una superficie de 6 mil pies, es obra del empresario Richard Ballard y su socio Steve Dring, quienes interesados en la idea de la agricultura vertical, vieron una oportunidad para hacer realidad su nuevo negocio cuando comenzó a construirse el metro. En medio de las obras, hallaron el citado refugio, donde la compañía constructora, Transport for London (TfL), les permitió probar con la granja, mediante un contrato a veinte años, que comenzó en el 2015.

La historia aparece en la edición del mes pasado de la revista *Mecánica Popular*, firmada por de Rob Kemp, quien cuenta que Ballard y Dring lograron reunir más

de \$900 mil en una campaña de financiación colectiva para hacer realidad la iniciativa. *“La granja en funcionamiento ocupa actualmente un octavo de su potencial de 45 mil pies cuadrados de espacio de cultivo. Todo el sitio son dos túneles paralelos, cada uno de 500 metros de largo. El complejo fue construido en el apogeo del Blitz entre 1940 y 1942 y con capacidad para 8 mil personas”*, dice el reportaje.

Uno de los entrevistados, Jess Moseley, coordinador de operaciones y guía tu-

rístico de Growing Underground, donde trabajan dieciséis obreros y dos responsables de los cultivos, cuenta que la granja tiene ambiente controlado y que no utilizan pesticidas.

Por su parte, el gerente de operaciones, Alex Hamilton-Jones, comenta que la mayor parte de los cultivos son microhierbas. *“Solo hay dos cultivos más grandes, brotes de guisantes y brotes de girasol. La mayoría de los productos de tamaño completo, como zanahorias o bok choy, podrían cultivarse aquí,*



Esta granja de alta tecnología, que solo tiene una superficie de 6 mil pies, es obra del empresario Richard Ballard y su socio Steve Dring.

pero tardan demasiado en crecer para que sean rentables. Sin embargo, más investigación sobre espectros de iluminación alternativos puede hacer que esto sea una posibilidad”.

En solo cinco años de existencia, Growing Underground ha ampliado su portafolio de productos y ha reducido el tiempo de respuesta de los cultivos, gracias, en gran parte a las innovaciones tecnológicas introducidas. “Nuestros brotes de guisantes se pueden cosechar hasta sesenta veces al año, mientras que en el exterior se obtienen tres o cuatro cosechas de esas en un año, y en invernadero, unas 30”, revela Richard Ballard. Una de dichas innovaciones que ayudan a que las plantas crezcan más rápido son las luces correctas: las LED de espectro AP673L. “Estas LED utilizan una relación de espectro rojo: rojo lejano (R: Fr) que apunta a los fotorreceptores que absorben la luz roja y roja lejana en la hoja de la planta. La luz se asemeja a la luz solar en su nivel máximo, lo que retrasa la floración de las hierbas y permite que la planta concentre su energía en el rápido desarrollo de la biomasa”, es la explicación.

Según Riley Anderson, líder del equipo de la granja, el resultado es un producto compacto, de sabor intenso. “El ciclo de cultivo de cilantro ha pasado de veintitún a catorce días. Algunas plantas se pueden cosechar después de solo seis días en el túnel de crecimiento, lo que supera todo lo que una granja sobre el suelo puede lograr de manera constante durante todo el año”.

Dice el reportaje, que otro avance tecnológico empleado en Growing Underground es la siembra de semillas en tapetes de cultivo rectangulares de dos pulgadas de espesor, llamados Growfelt (no utilizan tierra convencional), que se ponen en bandejas poco profundas. “Una vez sembradas las semillas, las bandejas se apilan en carros y se dejan en una sección oscura del mismo túnel para su propagación, durante un corto tiempo. Esto engaña a las semillas

Los productos de esta granja pueden estar en la mesa del consumidor en veinticuatro horas, lo que quiere decir que tienen una vida útil más larga que los cultivados en sistemas convencionales.



haciéndoles pensar que están debajo de la tierra. Aquí es cuando comienza la germinación. Dentro de uno o dos días, aparecen los brotes de semillas. Al cuarto día, las bandejas se transfieren a estantes conocidos como bancos debajo de los bancos de LED en el túnel de cultivo”.

Los productos de esta granja pueden estar en la mesa del consumidor en veinticuatro horas, lo que quiere decir que tienen una vida útil más larga que los cultivados en sistemas convencionales, más lejos de las ciudades.

“Varios chefs londinenses de renombre también usan productos de Growing Underground, incluido Michel Roux Jr., galardonado con una estrella Michelin. Solo usa sus hierbas en sus platos en Le Gavroche, un restaurante francés en el área de Mayfair de Londres, a las cuales describe como ‘increíblemente buenos’”.

En la actualidad, Richard Ballard busca fondos para expandirse más en los

túneles, mientras investiga sitios para otras granjas de ambiente controlado en otras partes del mundo y en diferentes estructuras. “Cuando comenzamos, el plan era producir un suministro para Londres. Pero como los minoristas se han interesado, ahora buscamos servir a sus centros de distribución más allá de la M25 (la autopista circundante de Londres)”, dice.

El empresario busca inspirarse en granjas similares, como las subterráneas de hortalizas que se están abriendo en estaciones del metro de Seúl, y las de Tokio, que usan túneles de servicios públicos abandonados de una ciudad de rascacielos que nunca se construyó.

El reportaje termina diciendo que las ciudades cada vez más pobladas se están volviendo imaginativas cuando se trata de tierras agrícolas. “Pero estas granjas no tienen que ser subterráneas en absoluto. Puede ser en una fábrica abandonada o en un almacén en desuso en la superficie. El modelo es simplemente un espacio redundante”, asegura Ballard. 🌱



Con alas

PARA EXPORTAR

La lucha de una **apicultora sincelejana** que quiere ver sus productos en mercados de nicho.

Kettis Rocío Cáceres Pestana sueña con ver sus productos en tiendas especializadas de Canadá, Estados Unidos y otros países, y para ello se viene preparando juiciosamente desde hace cuatro años, de la mano de varias instituciones oficiales, a las cuales ha acudido en búsqueda de financiación, capacitación y orientación. Ella, administradora de empresas, está al frente de un negocio familiar que tiene como sede a Sincelejo: Apiarios de la Sabana.

La empresa, que arrancó con treinta colmenas, una vez recibió capacitación y apoyo financiero (\$96 millones) en el 2016 por parte del Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, pudo llegar a doscientas. Hoy, por cuenta del preocupante proceso de deforestación que se vive en los Montes de María, la pandemia y la inseguridad

(robo de colmenas), el número de ellas ha bajado a ciento diez, pero pronto volverán o superarán las doscientas.

“Esto ha sido todo un proceso”, dice Kettis Rocío. “Arrancamos con el Fondo Emprender; después, recibimos apoyo de Procolombia, consistente en un acompañamiento para mejorar el producto y capacitación para llegar a los mercados externos, e Innpulsa nos ha apoyado a través de su Programa Empodera, que busca trabajar más que todo con mujeres. En el 2019, ganamos el Premio Emprender Sena, como la Mejor Empresa Verde liderada por una mujer”.

Apiarios de la Sabana tiene sus colmenas distribuidas en los municipios de Ovejas (Montes de María) y La Unión (zona del San Jorge), en fincas de terceros, a quienes les toman en arriendo un cuarterón (50 metros cuadrados) para instalarlas. Esto es posible, según la empresaria, gracias a que han encontrado personas que ya entienden lo benéficas que son abejas para la agricultura, y a que se aplican unos rigurosos parámetros de seguridad, tanto para las personas como para los animales que viven en esas fincas.

Pero Apiarios de la Sabana no solo trabaja con colmenas propias, revela Cáceres Pestana. También acopia miel de terceros, incluidos miembros de la organización a la cual pertenece (Asociación de Recolectores y Productores



 Kettis Rocío Cáceres Pestana.

Apícolas, Arpa), ya que la demanda que tienen supera su producción propia. Este año, *“que no va a ser tan bueno”*, la empresa espera completar 3 toneladas de miel propia, y 30 proveniente de otros productores.

“Como debemos crecer para poder exportar, nos proponemos desarrollar un programa de vinculación a nuestro proyecto de apicultores, pertenecientes y no a Arpa, a quienes los capacitaremos, ayudaremos con equipos e implementos y les compraremos la producción a precios justos. Igualmente, estamos considerando incluir en este esquema a los propietarios de las fincas donde están nuestros apiarios, con lo cual podría reducirse el problema de la inseguridad. Por fortuna, hay más personas interesadas en recibirnos apiarios y en ofrecernos miel”, comenta Kettis Rocío.

“
Apiarios de la Sabana **no solo trabaja con colmenas propias.**

También acopia miel de terceros.

”



En el portafolio de Apiarios de la Sabana aparecen cuatro productos: miel pura, miel con propóleo, miel *hot* (picante, con ají de los Montes de María), miel con limón y miel con jengibre. Y para ampliar esta oferta, la empresa está trabajando con el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación en un proyecto para desarrollar unas mermeladas de frutos de la zona (mango, marañón) endulzadas con miel.

La comercialización se hace a través de distribuidores en Montería, Maicao, Cartagena, Barranquilla, Medellín y Bogotá, y como la empresa está certificada como Negocio Verde por el Ministerio de Ambiente, es posible que este mismo mes ya pueda hacer presencia en algunas cadenas de grandes superficies.

Por supuesto que la apicultura no está exenta de producir amarguras. “Para

“

Igualmente, estamos considerando vincular como **proveedores a los propietarios de las fincas** donde están nuestros apiarios, dice Cáceres Pestana.

”

nosotros, la deforestación es un serio problema porque a medida que avanza la pérdida de bosques, tenemos que irnos más lejos a colocar las colmenas, lo que encarece los costos, y signifi-



Línea Agrícola Vecol Fertilizantes

**Tecnología aplicada en
la Bioestimulación y Fertilización foliar**
mejorando la productividad
en sus cultivos

Av. Eldorado No. 82-93 · Bogotá D.C.
Teléfono: (57) (1) 4254800
Ext: 334-335-341
Línea gratuita: 01 8000 918320
www.vecol.com.co

Tecnología



HortiCrop® FlowerCrop®

CytoNPK® CytoSeed®

CytoZinc® CytoBoro®

CytoCalcio® CytoPotasio®

CytoMagnesio®

cytozyme

ca que el desplazamiento tome más tiempo que la misma inspección de los apiarios. A esto, como le dije, hay que sumarle el robo de colmenas y otro inconveniente, como es la aplicación de agroquímicos en muchas partes. Estos factores encarecen el negocio, sin que haya posibilidad de trasladarle esos mayores costos a los compradores, porque sencillamente no nos compran”, asegura la gerente de Apiarios de la Sabana

Pero hay otro grave problema al que se enfrentan a diario los apicultores de Colombia y de muchas partes del mundo, de acuerdo con Kettis Rocío: la adulteración y falsificación de la miel, fenómenos que se sustentan en el gran desconocimiento que la gente tiene sobre este producto y sus derivados. “Como hay tanta miel falsa en el mercado, manda el precio, no la calidad. En la comercialización al detal es muy difícil competir por precio contra mieles que no son puras o que no son miel de abeja. Y hablando del mercado internacional, cuya mayor demanda se concentra en miel pura, existe una dura competencia desleal de un producto que los chinos hacen pasar como miel de abejas, lo cual aumenta la desconfianza entre comercializadores y consumidores”.

Al referirse al estado del proceso para salir a los mercados externos, esta

“

La empresa se está preparando para aprovechar las buenas expectativas que ofrecen **Canadá, Estados Unidos, Panamá y Costa Rica.**

”



El portafolio de productos de Apiarios de la Sabana.

empresaria asegura que se están preparando con miras a aprovechar las buenas expectativas que ofrecen Canadá, Estados Unidos, Panamá, Costa Rica, y para ello, además de todo lo que han hecho, están desarrollando un segundo proyecto con el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, que les permitirá obtener una certificación para conseguir mejores precios por fuera y mover a una buena parte del gremio apicultor de Sucre, con el fin de reunir los volúmenes de miel que van a necesitar para atender los compromisos externos.

Justamente, para avanzar en el propósito de exportar, Apiarios de la Sabana participará en la Macrorrueda Virtual de Negocios de las Américas (noviembre 3-9), organizada por Procolombia, a la cual asistirán mil empresarios colombianos y 450 compradores de treinta y cinco países. En dicho evento, dice Kettis Rocío, vamos a buscar cómo llegar con nuestros productos a tiendas especializadas, a nichos de mercado, donde se consiguen (y mantienen) buenos precios y se reconocen las certificaciones y el comercio justo.

¿Cuál es la inversión mínima que necesita una persona sin experiencia

en apicultura para entrar al negocio? Nuestra sugerencia es arrancar con una a cinco colmenas, para ir creciendo en la medida en que considere que puede administrar un apiario. El costo por colmena es de unos \$500 mil, valor que incluye materiales y el pie de cría, al cual se suma el de la indumentaria y el equipo, que ascienden más o menos a \$450 mil. Pero siempre, en estos casos, aconsejamos buscar capacitación, en el Sena, por ejemplo.

Detrás de los orígenes de Apiarios de la Sabana hay una curiosa historia: el esposo de Kettis Rocío, Juan David Lidueñas, nació y se crió en casa del pastor evangélico canadiense Donald Whiteside y su esposa Raquel, donde trabajó su mamá por casi tres décadas. De Whiteside, que no solo llegó a Sucre a llevar a el evangelio, sino a enseñarle a gente a criar abejas, Juan David aprendió los secretos de la apicultura, al punto ocupó todos los cargos en la empresa del pastor. Años más tarde, con los conocimientos adquiridos, él y Kettis Rocío crean esta empresa, que si bien no es la más grande del departamento, viene abriéndose paso de manera sólida para ganarse un espacio en los mercados externos e impulsar a otros apicultores del departamento. 🐝



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 pautaente)

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



REVISTA NACIONAL DE
Agricultura



SOCIEDAD DE AGRICULTORES
DE COLOMBIA
FUNDADA EN 1871



¡Acompañenos **publicitariamente**
en este esfuerzo editorial!