CASA DE CAMPO

Llegaron las ayudas ¿y ahora qué sigue?

Hace unos días se aprobó la puesta en marcha del Programa de Renovación de Cafetales para este año. La iniciativa pondrá en ejecución más de $50.500 millones en recursos que especialmente, los pequeños productores, estaban esperando.

De parte del *Ministerio de Agricultura*, lo último que llegó es un aporte de $38.000 millones, esa bolsa se suma a los $12.000 millones del *Fondo Nacional del Café* que se habían anunciado hace unos meses. Hay que recordar que tanto agricultores como el *Gobierno*, buscan la renovación de cerca de 44.300 hectáreas, es decir, por lo menos un límite de 244 millones de árboles.

Pero si bien ya llegaron las ayudas para la renovación de cafetales ahora, ¿qué sigue con el subsidio a la carga?.

Para entender esto hay que recordar que el Gobierno aprobó un paquete que ya suma $155.000 millones para atender la crisis del sector que se sintió los primeros meses del año por los precios en Wall Street. Con esos recursos se entregan $30.000 por carga cuando el precio esté debajo de $715.0000.

Pero hay que recordar que el último mes con la subida del dólar, el propio ministro de Agricultura, **Andrés Valencia**, comentó que no ha sido necesario activar este subsidio. De hecho la semana del 17 al 21 de junio conservó rangos entre $740.000 y hasta más de $755.000.

Sin embargo, analistas esperan que la tasa de cambio empiece a bajar con más fuerza en el segundo semestre, esto entonces, revive el fantasma de que el precio de la carga vuelva a bajar por ese rango de $715.000 y se necesite el subsidio. Pero ese no es el problema, el gran inconveniente es que para los cafeteros, la ayuda debería entregarse por encima de $782.000.

Por ahora, no hay discusión, pero cuando el precio de la carga caída nuevamente y se necesiten los subsidios, seguramente habrán comentarios de Gobierno y cafeteros.

JOAQUÍN M. LÓPEZ B.
COORDINADOR AGRONEGOCIOS
jlopez@larepublica.com.co

Cannabis medicinal en Colombia: innovación para el desarrollo

GUSTAVO ESCOBAR
Director de Innovación y Desarrollo de Productos Clever Leaves

El sector agroindustrial en Colombia debe promover la innovación como un eje transversal en los modelos de negocio que comprometan el trabajo con la tierra. Solo garantizando su exitosa integración, de la mano de la sostenibilidad, podrán generarse condiciones integrales para contribuir al crecimiento económico y orgánico del sector.

Los procesos de transformación social en el país en los últimos dos años buscan recuperar el campo a través de nuevas iniciativas en la agroindustria lo que permite el desarrollo de industrias como la del cannabis medicinal, que, a pesar de estar en su etapa de maduración, se viene posicionado como una muestra de la capacidad característica de los colombianos de innovar y romper paradigmas.

La consolidación de una nueva agroindustria innovadora como uno de los componentes del modelo integrado de operación en el cannabis medicinal debe derivar en mayores beneficios para los pacientes y mayores oportunidades de empleo y progreso en las comunidades.

Clever Leaves nació en mayo de 2016 con el objetivo de desarrollar productos de altísima calidad farmacéutica derivados del cannabis y así generar valor agregado para los pacientes en Colombia y el mundo. Además, con la misión de llevar bienestar y progreso a las comunidades donde opera la compañía a través de la implementación de buenas prácticas a nivel ambiental para los cultivos y como empleadores. Es así como hoy se generan cerca de 400 empleos directos, aproximadamente 250 de estos en el campo y de los cuales 75% son ocupados por mujeres. Y el 40% son madres cabeza de familia.

Extender los beneficios del cannabis medicinal para generar desarrollo económico y social para el campo colombiano demanda vincular la innovación para aprovechar al máximo las condiciones favorables que ofrece Colombia para esta industria: una posición geográfica con las condiciones de luz solar ideales, ventajas en términos de costos de la operación y su vocación agroindustrial.

La responsabilidad de las compañías de esta nueva industria es muy alta. Trabajar para entregar productos finales de altísima calidad requiere de una integración vertical de altos estándares que van desde la semilla hasta el paciente. El grado farmacéutico requerido para exportar aceite de cannabis medicinal, se logra no solo con una importante inversión y el cumplimiento de normas internacionales, sino con el trabajo de un equipo multidisciplinario que va desde agrónomos, químicos farmacéuticos, biólogos, médicos, expertos en genéticas, cultivadores, administradores y financieros, entre otros. A hoy, la compañía y en general la industria, está a la espera de marcar un hito positivo para el país y la reivindicación de su imagen a través de la comercialización del cannabis medicinal.

El propósito de innovar para generar bienestar en el sector y una mejor calidad de vida para los pacientes requiere de una articulación exitosa con quienes aportan a la maduración de esta industria en Colombia. Construimos país cuando hacemos parte de este proceso a los sectores médicos, académicos y sociales, vinculándolos con los beneficios del desarrollo de esta industria y participándolos de los éxitos y desafíos que abordamos pensando en el beneficio colectivo.

Apuesta al éxito en los agronegocios

CAMILO CAYCEDO
Director de la especialización de Agronegocios de Uniagraria

Colombia se enfrenta a nuevos ámbitos de competencia global, donde el productor agropecuario debe conocer los costos inmersos de sus diferentes procesos productivos, con el fin de terminar asertivamente los precios de venta de sus productos. La determinación asertiva de los costos, no debe dejar de lado los costos de distribución de los productos agropecuarios ya que en muchos casos estos costos se presentan como barreras de salida onerosas que afectan los precios en un mercado de oferta y demanda, donde el precio de venta en muchos casos no cubre los costos generados, incumpliendo el sostenimiento del agronegocio acompañándose del objetivo primordial de la generación de utilidades. Los costos agropecuarios en contravía, es decir al momento de adquirir los insumos para la producción agrícola, se afectan de la misma manera convirtiéndose en barreras de entrada que impactan el costo de los insumos al productor agrícola.

En el relato anterior se presentan diferentes requerimientos de inversión, donde sabemos que el recurso económico es escaso, llevando al productor agropecuario a soportase en el sistema financiero colombiano, que otorgará recursos financieros a aquellos proyectos que demuestren sostenibilidad, pago del crédito y generación de utilidades.

Una vez se surtan los aspectos financieros mencionados, la apuesta está en el ofrecimiento de productos y servicios agropecuarios con un mercado de demanda definido, prospectivamente apoyándose en canales de oferta del marketing digital, en mercados donde el consumidor agropecuario cada vez es más experimentado, riguroso y exigente en cuanto a la utilidad del producto o servicio agropecuario a adquirir; demandando información amplia y detallada del producto o servicio agropecuario deseado, para lo cual el oferente debe brindar información de las condiciones del producto o servicio de manera completamente transparentes con el fin específico de que el comprador satisfaga su demanda generando cadenas sin fin de nuevos compradores satisfechos.

Una de las maneras de lograr la apuesta está en el ofrecimiento de productos y servicios agropecuarios con un mercado de demanda definido, esta apoyarse en el ámbito externo del agronegocio (clientes, proveedores, cooperativas agropecuarias, instituciones financieras , entidades de fomento, entidades gubernamentales), en toda la cadena productiva; de esta manera se garantiza el abastecimiento permanente de las materias primas para el agronegocio, el mantenimiento de las maquinarias, los adecuados sistemas de riego, sistemas de alimentación, recolección de cosechas y producción animal. Para lograr el propósito anterior los productores agropecuarios deben aprovechar las oportunidades generadas con la asociatividad agropecuaria, donde gracias a dicha asociatividad se garantiza que se provea las materias primas del agronegocio, la sostenibilidad del proceso y lo más importante la demanda definida que garantiza la venta del producto o servicio agropecuario con precios definidos.

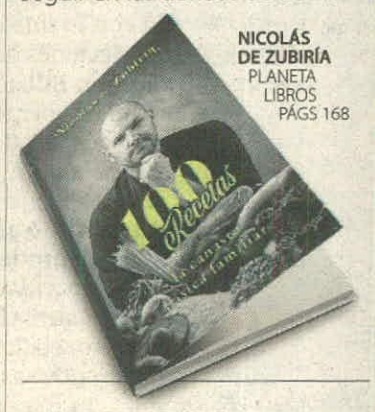
Se debe aprovechar la despensa mundial en productos agropecuarios que es Colombia para el mundo, no solo en la exportación de dichos productos, sino también en la generación para la exportación de productos agroindustriales comestibles (mermeladas, yogures, quesos), no comestibles (detergentes, jabones, cremas, muebles, papel) y combustibles; dando aprovechamiento a la producción de caña de azúcar, maíz en la generación de bioetanol y aceite de palma.

BIBLIO AGRO

GASTRONOMÍA

100 RECETAS DE LA CANASTA FAMILIAR

Resultado no solo de la experiencia del chef cartagenero Nicolás de Zubiría, sino de interés constante por experimentar y demostrar que se pueden cocinar platos novedosos sin necesidad de utensilios sofisticados o ingredientes imposibles de conseguir en las tiendas de barrio.



NICOLÁS DE ZUBIRÍA
PLANETA LIBROS
PÁGS 168

AGRICULTURA

IMPLANTACIÓN DE NUEVOS CULTIVOS

Describe las operaciones de preparación enmienda y abonado de fondo del terreno y en un supuesto práctico bien caracterizado. El texto también pretende explicar los métodos de implantación de cultivos y calcular las cantidades de semillas según el terreno.

MIGUEL ÁNGEL MAYA ÁLVAREZ
IC EDITORIAL
PÁGS 284

GANADERÍA

GUÍA DE LA CRÍA DE OVEJAS

Muestra tanto para ganaderos principiantes como experimentados, en la que podrá encontrar todas las razas raras a nivel mundial, guías para la encuadernación: rústica certificación ecológica, prevención y tratamiento de enfermedades, y protección del rebaño .

EKARIUS, C. SIMMONS
EDITORIAL OMEGA
PÁGS 496