

CASA
DE CAMPOHay empleos
en vilo en la
agronidustria
de la caña

Detrás de la producción de etanol en Colombia, hay toda una cadena económica que aporta con gran fuerza a la agroindustria, en este caso, a través de la caña.

El problema es que hoy un litro de etanol de Estados Unidos cuesta entre US\$1 y US\$1,5, gracias a una industria que en 2017 recibió US\$6.409 millones en subsidios, mientras que el colombiano está en US\$2,2. La venta la han aprovechado los productores del país del norte para copar el mercado local: en 2017 vendían 67,9 millones de litros (ml), en 2018 fueron 177 ml, y para este año, según un reporte de Fedebiocombustibles, superó la línea de 260 ml, es decir 40% del consumo nacional, que se calcula en poco más de 650 ml.

Pero más participación del etanol internacional se traduce en una caída de la producción nacional, y por eso, al bajar la operación, las plantas tendrían que cerrar, ese es el riesgo de toda la gente que trabaja.

Actualmente, los cálculos del sector apuntan a que de los más de 286.000 puestos que genera la agroindustria de la caña, 20.000 son por el etanol entre indirectos y directos. Entonces es aquí es donde vendrían afectaciones para muchos trabajadores mientras no haya solución.

Adicional, un cierre de plantas no solo pone en riesgo a los puestos de trabajo generados, sino a las inversiones que ya hizo el sector por más de US\$1.000 millones en siete plantas para la producción, cuatro en el Valle del Cauca, y de una en Cauca, Risaralda y Meta, este último donde está uno de los proyectos más recientes para el combustible propiedad de Ecopetrol.

Ante este panorama, la acción más reciente del Gobierno fueron pagos de derechos compensatorios de 9,36% a las importaciones de etanol estadounidense, pero esto fue temporal y hoy esa carga ya no existe.

Entonces, la producción de etanol nacional está en vilo y a la espera de que el Gobierno actúe, pues los locales piden arancel de 20%.

JOAQUÍN M. LÓPEZ B.
COORDINADOR
AGRONEGOCIOS

jlopez@arepublica.com.co

Cannabis medicinal: el estigma que debe vencer el agro

Tres años después de la regulación del cultivo de cannabis con fines medicinales y científicos en el país, el panorama sigue siendo difuso. Si bien Colombia tiene la capacidad y las condiciones para convertirse en la gran despensa de esta materia prima para el desarrollo de medicamentos y productos cosméticos a base de la planta, hace falta más apoyo a la industria y, sobre todo, vencer los estigmas que aún persisten.

Bien lo ha dicho el *Financial Times* en un reciente reporte: el país tiene el potencial para llegar a suministrar 40 % del cannabis medicinal del mundo y obtener mayores ganancias que industrias como las flores o el carbón. Por eso no son casualidad las más de 240 licencias que el Gobierno ha entregado solo en el primer semestre de este año a medianos y grandes productores, ni tampoco que la inversión total en el país para este concepto alcance, según estimaciones, más de US\$400 millones.

Colombia tiene todas las condiciones para ser un gigante mundial. Tenemos aquí un buen clima, la ubicación logística es inmejorable, la mano de obra está calificada y la calidad de los suelos es apta para este tipo de cultivos, lo cual permite que los costos de producción sean muy bajos en comparación con otros países. Sin embargo, hay desafíos todavía sin resol-



**IVÁN DARÍO
ARIAS ARANZAZU**
Presidente de
Plantmedco

ver para que el país pueda competir con grandes esfuerzos de otros países de Latinoamérica, especialmente con industrias crecientes en Uruguay y Chile.

Pero para ello es necesario desde ya la elaboración de campañas educativas que expliquen la diferencia entre el cannabis medicinal y el consumo recreativo. Y que, en el primer caso, su uso no representa efectos psicotrópicos sino un mecanismo médico para el control efectivo del dolor y tratamiento de muchas enfermedades en las que el uso de medicamentos tradicionales no ha sido efectivo.

Aún persiste una creencia en la que se estigmatiza a la planta, por lo que, si se quiere estimular su producción científica y medicinal, debemos como industria y Gobierno mostrar sus ventajas para apalancar que

cada vez más personas confíen en su desarrollo, como magistralmente lo ha hecho Uruguay, por ejemplo, con una política en la que el Estado se ha volcado a la educación de los consumidores y, lo que ha sido más exitoso, del mundo entero.

El caso de varios estados de Estados Unidos donde se ha reglamentado su uso también ha mostrado resultados. No solo se ha basado en el estudio de las capacidades médicas del cannabis y en su reglamentación, sino en una visión de negocio. Recientemente fue aprobado en la Cámara de Representantes el proyecto de Ley Banca Segura, una legislación que busca proteger a los bancos que prestan servicios a la industria del cannabis de ser penalizados por los reguladores federales.

Permitir que las instituciones financieras se involucren con la industria del cannabis sin temor a represalias, es sin duda un gran paso que aliviana las cargas de los empresarios y promueve aun más la inclusión del negocio en la economía.

Con una experiencia combinada de más de 100 años en temas agrícolas y una operación ubicada en el Quindío, en *Plantmedco* hemos encontrado que la inversión vale la pena. Solo basta vencer el estigma que aún existe en el país frente al cannabis medicinal, la próxima gran agroindustria colombiana.

Los agronegocios, foco para el desarrollo rural

En un país agrícola como lo es Colombia, el punto de partida para el desarrollo rural está en la gestación y sostenimiento de agronegocios rentables, tema en el cual los actores agropecuarios deben tener el conocimiento integral de su agronegocio. Partiendo de la idea anterior, el conocimiento del agronegocio inicia desde el entendimiento de la actividad propia agropecuaria con sus barreras de entrada y salida permitiendo claramente definir los obstáculos al momento de recibir los insumos por parte de los proveedores agropecuarios, además de los que se presenten al momento de la entrega del producto o servicio agropecuario a sus clientes. Por ende, el actor agropecuario deberá definir las variables que le afectan en su ámbito externo al resto de su primera milla circundante de su agronegocio; buscando el mejor provecho de este inventario con fin de reducir costos agropecuarios en beneficio de su actividad o trasladar estos beneficios al momento de la asignación de precios a sus clientes.

Lo relatado hasta este punto, obliga a que los entes gubernamentales generen actividades de capacitación permanente los actores agropecuarios integrándoles por actividades agropecuarias semejantes, donde se permita la



**CAMILO
CAYCEDO**
Director del posgrado
en Agronegocios de Uniagraria

generación de cadenas asociativas que mitiguen los costos de producción y comercialización, garantizando la venta y entrega de los diferentes productos o servicios agropecuarios de manera oportuna.

Una vez se presentan las cadenas asociativas y gracias al desarrollo de las mismas, se facilitará el otorgamiento de subsidios agropecuarios y líneas de crédito blandas "tasas bajas de crédito" que en muchos casos son otorgados en bancos de fomento o bancos de segundo piso que operan con la intermediación de la banca comercial; permitiendo la financiación de todos los actores agropecuarios presentes en la cadena asociativa, garantizando que el destino de los recursos financieros serán para el financiamiento de los diferentes procesos defini-

dos dentro del proyecto agropecuario que requieran apalancamiento financiero.

Las cadenas asociativas bien concebidas, son aquellas donde sus eslabones conocen los costos inmersos en su proceso productivo propio, han definido los precios y por ende sus puntos de equilibrio como puntos de partida para el sostenimiento para la generación de rentabilidad o riqueza del agronegocio. Una vez se presente el proyecto asociativo a la entidad financiera, con los eslabones concebidos como se plantea en este punto; serán sujetos viables de apalancamiento financiero.

Hasta aquí toma relevancia, que las entidades financieras se preocupen en el acompañamiento de los clientes, a los cuales les han desembolsado recursos crediticios; de la tal forma que cuando estos requieran nuevamente recursos financieros sobre los mismos proyectos, dichos recursos sean desembolsados de manera rápida, ya que hay un conocimiento previo del cliente crediticio agropecuario.

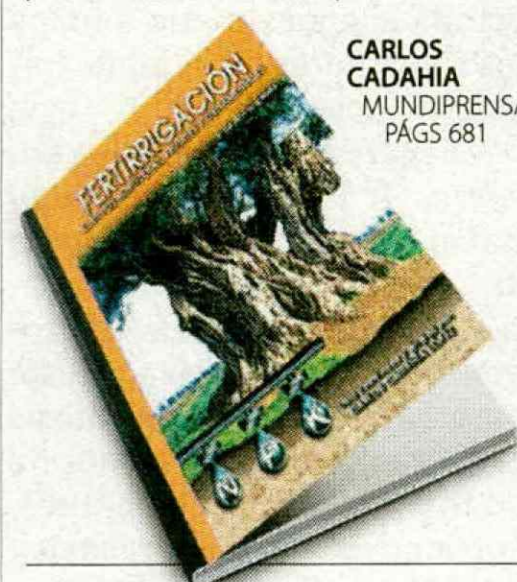
Con los puntos anteriormente mencionados, se mitiga de manera importante para las entidades financieras el riesgo en la colocación de recursos de cartera, ya que los diferentes actores inmersos en la cadena asociativa, se están obligando solidariamente al pago de la obligación crediticia adquirida.

BIBLIA
AGRO

AGRICULTURA

CULTIVOS
HORTÍCOLAS
Y FRUTALES

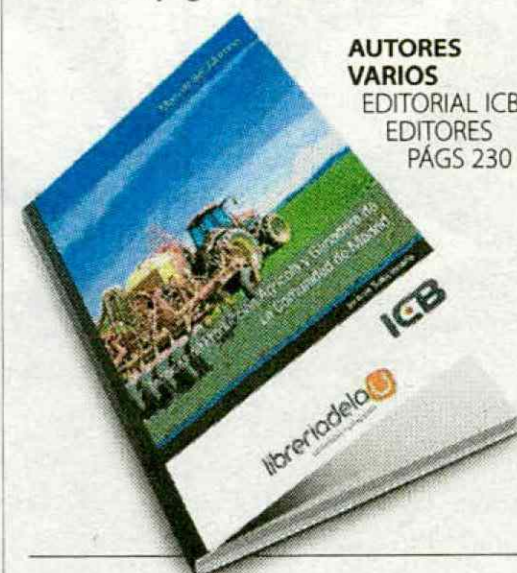
En los últimos años se ha comprobado que la aplicación más importante del riego localizado se centra en su utilización como vehículo de la dosificación racional de fertilizantes por el sistema de fertirrigación. El libro es una guía para explicar estos procesos en el campo.



PECUARIO

TÉCNICAS DE
PRODUCCIÓN
AGRÍCOLA

Técnicas de producción agrícola es una compilación de las prácticas sostenibles que deben tener los ganaderos hoy en día, teniendo en cuenta los problemas que las granjas han venido generando en las emisiones de gases de efecto invernadero por cultivos y ganadería.



MASCOTAS

MANUAL
CLÍNICO DEL
PERRO Y GATO

Este manual clínico proporciona un acceso fácil y rápido a la información útil de manejo básico durante la actividad sanitaria de los animales domésticos. También es una guía sobre los cuidados de estos animales, especialmente para quienes quieren saber datos más exactos.

