

Intervención de Elsa Noguera de la Espriella

Editado por Fedepalma con base en la presentación realizada durante el LI Congreso Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite

ELSA NOGUERA DE LA ESPRIELLA
Gobernadora del Atlántico



Presentadora. Para continuar con el acto de instalación nos acompañan en la mesa principal: Jhenifer Mojica Flórez, Ministra de Agricultura y Desarrollo Rural; Elsa Noguera, Gobernadora del Atlántico; Jaime Pumarejo, Alcalde de Barranquilla; la Presidenta de la Junta Directiva de Fedepalma, Catalina María Restrepo Rada; la Vicepresidenta de la Junta Directiva de Cenipalma, Consuelo Velasco; el Presidente Ejecutivo de Fedepalma, Nicolás Pérez Marulanda, y el Director General de Cenipalma, Alexandre Patrick Cooman.

Antes de dar inicio queremos compartir las historias de los frutos de la palma y contarles que durante las próximas semanas los colombianos podrán apreciar estas cortas historias documentales en las pantallas de cine.

A continuación invitamos a la Gobernadora del Atlántico, la doctora Elsa Noguera, quien tiene unas palabras de bienvenida.

Elsa Noguera. Un saludo especial a todos. Arranco diciendo que me llena de mucho entusiasmo participar en este importante congreso donde están todos los palmicultores del país, porque hoy en el Atlántico podemos decir que también somos palmicultores. Hace tan solo unos días pude tener en mis manos el primer racimo de fruta de palma de aceite de Repelón, del primer cultivo del predio de Manuel Pernet, uno de los primeros campesinos que le apostó a este proyecto de palma y esperamos que en adelante sean muchos más.

Saludo de manera cariñosa a nuestra querida Ministra de Agricultura, también a la doctora Ca-

talina de Fedepalma, el doctor Nicolás, así como también de Cenipalma a la doctora Consuelo, al doctor Alexandre y, por supuesto, a mi querido Alcalde de Barranquilla. Para todos, de verdad, es un honor tenerlos nuevamente en Barranquilla, en este importante congreso, porque estamos convencidos de que el departamento del Atlántico tiene todas las condiciones para convertirse en una gran potencia agroindustrial. Y digo esto porque el departamento está rodeado de aguas, tenemos el río Magdalena, el canal de acceso, contamos con un distrito de riego en el sur del departamento y ojalá tengamos otro pronto en la banda oriental.

Además, tenemos una interconexión vial, aeroportuaria y portuaria de excelencia, que nos permite comunicarnos rápidamente en todo el departamento; tenemos igualmente vocación agrícola y aún tenemos generaciones que están comprometidas con el campo. Y algo muy importante: también tenemos un buen clima. Simplemente nos faltaba una gran estrategia para poner el campo a toda marcha y por eso diseñamos una con tres acciones básicamente: lo primero, proveer agua 24/7 con fines agrícolas; lo segundo, facilitar la financiación de nuestros pequeños campesinos y, tercero, garantizar la compra con aliados estratégicos.

Quiero referirme a lo primero. ¿Cómo lo logramos? En el departamento somos privilegiados, porque tenemos un distrito de riego construido hace casi 60 años, pero desafortunadamente no funcionaba, no operaba y queríamos habilitar esas 7.500 hectáreas. A nuestra querida Ministra de Agricultura, quien ha hablado tanto de inclusión, le ratificamos que nosotros nos sentimos muy identificados con este enfoque, porque eso tiene la reforma agraria que se dio hace tanto tiempo en el sur, que los propietarios son pequeños propietarios. De hecho, las 3.100 hectáreas que ya se están cultivando tanto de palma, como de limón, cacao y plátano son de campesinos que tienen seis hectáreas en promedio.

Lo lindo es que hoy les está cambiando la mentalidad. Ya ellos no se llaman campesinos, sino empresarios del campo. En el plan financiero incluimos el pago de actividades a cada campesino y desde el día uno empiezan a ganar un salario mínimo. Y la buena noticia es que esto va a aumentar una vez pasen

tres años, cuando ya estemos en plena producción y sus ingresos se quintupliquen.

Entonces, ¿cómo lográbamos rehabilitar un distrito de riego que no está a nombre del departamento? Firmamos un convenio de coadministración con la Agencia de Desarrollo Rural, porque no se sabía qué era primero, si el huevo o la gallina; entonces, la ADR nunca tenía recursos suficientes para darle un buen manejo al distrito de riego y los campesinos tampoco pagaban, porque el agua solo la tenían nueve meses al año y el suministro no era continuo. Así estábamos en un círculo vicioso que quisimos romper y con ese convenio que firmamos con la ADR empezamos a coadministrar, de tal forma que los primeros años nos encargamos de manera conjunta, gobernación y ADR, de la administración, invertimos los recursos en la rehabilitación y con eso vamos a garantizar que las primeras 5.000 hectáreas del municipio de Repelón tengan agua continua 24/7.

También soñamos con Santa Lucía y Suan. Hoy solo tenemos 500 hectáreas habilitadas con agua 24/7 y necesitamos aumentar esa cifra a 2.500, y en eso seguimos trabajando para lograrlo. Con la inversión que estamos haciendo en Repelón de 62.000 millones de pesos garantizamos que las 5.000 hectáreas, a pesar de que solo vamos a dejar cultivadas 2.600 hectáreas, tengan disponibilidad de agua, que es lo más difícil.

La segunda gran apuesta es la financiación y aquí está el Banco Agrario y Finagro, nuestros dos grandes aliados. Y hay que ser sinceros, nos sentamos con los bancos y les preguntamos qué necesitan para prestarles a los campesinos, porque es muy difícil prestarles dinero a los campesinos de Colombia, debido al riesgo elevado. Si bien está el Fondo Agropecuario, que cubre el 80 %, nos dijeron qué tal si ustedes cubren entre el 25 y el 30 % con un incentivo de capitalización rural departamental, eliminan el riesgo y así se facilita el acceso al crédito. Y es lo que hoy estamos haciendo y, por eso, todo nuestro agradecimiento a la Ministra de Agricultura, al Banco Agrario y a Finagro, porque hoy nos están prestando. Los créditos que antes se demoraban tres meses para salir, hoy se adjudican en 20 días, lo que demuestra que ya comprenden los modelos de negocio y hay confianza porque tenemos grandes aliados.



¿Quiénes son los grandes aliados, que corresponden a la tercera acción de la estrategia? Es el comprador. Necesitamos grandes compradores, que les garanticen a los campesinos que tienen la venta segura de sus cosechas. En esta oportunidad, como estamos en un gremio palmero, Oleoflores es nuestro socio estratégico, al que le agradecemos; está Carlos José y José Pardo que han estado con la camiseta puesta para dar esa permanente asistencia técnica en sitio por tres años, lo que va a garantizar la alta productividad de la siembra de palma y limón Tahití. Y una vez inicia la cosecha, como de hecho ya arrancó con la palma y el limón, les compran toda la producción.

Con esto logramos realmente una transformación social en nuestros campesinos. Por eso, desde la gobernación nos sentimos tan contentos de participar en este proyecto que, sin duda, contribuye al

crecimiento y desarrollo del país, pero sobre todo les cambia la vida a estos campesinos quienes, como dije antes, hoy ellos mismos se llaman empresarios del campo.

Y solo para mencionar unas cifras y con esto cierro, desde la administración estamos invirtiendo 110.000 millones de pesos entre la rehabilitación del distrito de riego, el incentivo de la capitalización rural, la coadministración del distrito y la asistencia técnica. Además, después del tercer año cuando ya esté la producción en pleno de solamente esas 2.600 hectáreas de limón y palma de aceite, le van a entrar al PIB del municipio de Repelón, sin incluir a Santa Lucía y Suan, 100.000 millones de pesos por año durante 20 o 25 años. Eso, ¿qué quiere decir? Que vale la pena invertir en el campo. A todos, de verdad, gracias por permitirnos formar parte de este congreso y bienvenidos todos a Barranquilla.