

La SAC le abre la puerta a socios agroindustriales



Fotografía: Archivo Fedepalma

Por: Édmer Tovar Martínez,
Editor de Portafolio
Publicado en Diario Portafolio
Octubre 30 de 2017

La idea de la Sociedad de Agricultores de Colombia, SAC, de cambiar su visión hacia un enfoque moderno y futurista está en marcha.

La asamblea gremial decidió abrir la puerta a la agroindustria y sentar en la misma mesa a eternos contradictores de la cadena de producción, e integrar a la estrategia de transformación del campo a la academia, los proveedores de insumos y la ciencia.

Jorge Enrique Bedoya, Presidente de la SAC, habló con Portafolio sobre las perspectivas del sector y la nueva visión gremial.

El sector agropecuario es el más dinámico de la economía. ¿Qué posibilidades hay de que este crecimiento sea sostenible?

El sector es el más dinámico pero infortunadamente no es el más rentable. Y creo que la sostenibilidad no

va de la mano del crecimiento sino de la rentabilidad. Si usted mira casos como el del arroz y la leche, han tenido crecimientos significativos, pero si no encuentran mercado, el paso siguiente es que el productor se retracte en el próximo semestre y reduzca su producción.

¿Y qué hacer para que mejore la rentabilidad ya que los precios los definen la oferta y la demanda?

Creo que hay herramientas para ello. Hay unas cosas que les corresponde a los gremios y otras que son de responsabilidad del Estado.

En el caso de los productores debe haber un cambio de mentalidad. Hay que desacostumbrarse a que el Estado es el que tiene que resolver todo. La solución al problema del mercado se da acercándose al consumidor final. De esa manera, se eliminan los intermediarios. Le pongo el ejemplo de la papa. En septiembre, la diferencia entre el precio al consumidor y el pagado al productor era del 340 %, pero en medio hay seis intermediarios que se quedan con el dinero.

El único valor agregado que los comercializadores le dan al producto es cepillarla o pelarla. Claramente ahí hay una opción para los cultivadores.

¿La propuesta es que los campesinos vendan ellos mismos sus productos?

Hay que cambiar de mentalidad. La realidad es que hay que vender para sembrar y no sembrar para luego vender. Es clave ponerle gerencia al tema. Siempre se ha dicho que hay muchos zootecnistas y veterinarios, muy buenos, pero pocos abogados, economistas, administradores de empresas y expertos en mercadeo con vocación en el sector agropecuario. Antes de sembrar o montar un proyecto agrícola o pecuario, el productor debe saber previamente a quién le va a vender y cuáles son las condiciones del mercado.

¿Y cuáles son las responsabilidades del Estado?

El Estado es el responsable de la generación de los bienes públicos, es decir, crear las condiciones para

que el productor pueda sacar sus productos, enfrentar el mercado y obtener una rentabilidad razonable. Otro tema clave es el crédito. Hay que generar incentivos crediticios a la integración vertical.

Pero hay herramientas como el incentivo a la capitalización rural (ICR)...

Claro. Pero cuando uno mira en qué se gasta el Incentivo a la Capitalización Rural (ICR), se da cuenta de que no hay dinero para el canal de comercialización.

Hay que reorganizar estos y asignar recursos para los distintos eslabones de la cadena. El ICR incentiva la compra de maquinaria y equipos e infraestructura, pero nos falta el apoyo al componente de la comercialización

¿Esa es su observación en torno al programa Colombia Siembra, que dejó por fuera a Colombia compra o vende?

Exactamente. Se dijo produzcan, pero no se aclaró quién iba a comprar los productos.



CADA VEZ HAY MÁS

TRACTOR TT35

Ideal para la recolección de fruta de palma

Limpieza de surcos y fumigación

Tracción 4x4 35HP

Excelente relación peso/potencia.



Bajo consumo de combustible

Utilitario

Baja compactación de suelo

Excelente despeje



LÍDER EN ENERGÍA RENOVABLE



www.nts.com.co
atencion_cliente@nts.com.co



LÍNEA NACIONAL
01 8000 970 505

BOGOTÁ - BOSA Cra. 72 No. 57H-89 Sur Tel.: (1) 597 8989 **BOGOTÁ - FONTIBÓN** Av. Calle 13 No 96h - 79 Tel.: (1) 422 0317 **ZIPAQUIRA** Cra. 36 No 8-442 Local 1 Zona Industrial (Km 1 vía Zipa-Cota) Cel. 316 692 0702 **UITAMA** Cra. 41 No 10 - 65 Tel.: (8) 7 625 368 **CARTAGENA** Variante Turbaco Km 2 Sector Llave de Oro, 200 metros adelante de la Zona Franca Parque Central Tel.: (5) 6 810 670 **BARRANQUILLA - SOLEDAD** (Atlántico) Km 7 Autopista Aeropuerto Tel.: (5) 367 9300 **TIENDA NAPA** (Barranquilla) Cra. 43 No 80 - 205 Tel.: (5) 3 679 300 Ext. 55620 **MONTERIA** Cra. 2 No. 38 - 63 Tel.: (4) 7 825 845 - 7 827 776 **VALLEDUPAR** Fedearroz Cra. 16 No. 21-72 Tel.: (5) 5 806 253 **BUCARAMANGA - GIRÓN** (Santander) Cra. 17 No 60-96 Vía Chimita Tel.: (7) 6 466 695 **CUCUTA** Av 2da # 35 A - 30 Local 1 La Concordia, Cel. 316 691 1065. **MEDELLÍN - SABANETA** (Antioquia) Cll. 55 Sur No 44 - 76 Barrio, Mayorca - Sabaneta Tel.: (4) 4 485 540 **VILLAVICENCIO** Fedearroz, Cra. 22 No. 8 - 121 Tel.: (8) 6 68 2370 **YOPAL** Cra. 5 No 28-87 Barrio Paraíso Tel.: (8) 6 340 857 - 6 334 437 **IBAGÜE** Fedearroz, Cra. 4 Sur No.62-98 Tel.: (8) 2 692 661 - 2 691 418 **CALI - YUMBO** (Valle) Calle 10 No 33-95 Antigua Vía Yumbo Tel.: (2) 6 655 786 **PASTO** Cra. 13 No 18 - 75 Tel.: (2) 7 210 020

NTS
NATIONAL TRUCK SERVICE
EQUIPOS, REPUESTOS Y SERVICIOS

¿Pero usted propone revivir entidades como el Idema y que el Estado compre las cosechas?

No, para nada. Lo que hay que hacer es crear los incentivos para que los productores se integren verticalmente hasta la venta de sus cosechas. El objetivo no es hacer que el Estado entre a intermediar en la comercialización, sino que fortalezca a los productores hacia el final de la cadena, en asuntos como almacenamiento, red de frío, embalaje y empaques, entre muchas otras cosas.

Insisto en que la idea es vender para producir y no producir para vender. Es hora de trabajar en la empresarización del campo.

A parte de la comercialización ¿qué otros temas son prioritarios en el sector?

Son varios. El primero es la seguridad jurídica sobre la propiedad de la tierra. Es clave definir temas como las Zidres y la Ley de Tierras. Ahí hay casas pendientes relacionadas con la expropiación, el derecho a dominio, los ocupantes de predios obtenidos de buena fe y, por supuesto, el tema de los baldíos.

El segundo tema prioritario es la empresarización del campo; el tercero, la parafiscalidad.

Esos recursos que los productores aportan hay que protegerlos y destinarlos a los respectivos sectores, porque está probada su efectividad. Por eso le hemos dicho al nuevo Ministro de Agricultura (Guillermo Zuluaga), que debe empezar de cero la relación con el sector ganadero. Esto se tiene que resolver y no puede seguir siendo un tema personal, sino interinstitucional.

Otra prioridad es la formalización del trabajo rural. La informalidad en el campo es del 63 %, pero a su vez, tenemos escasez de mano de obra.

Hay que hacer más flexibles los sistemas de contratación para incentivar la productividad. Más que salarios diferenciales, es reconocer que no todas las actividades agropecuarias son iguales. No es lo mismo ordeñar una vaca que sembrar café. Ya hay un proyecto de ley que está en manos del Congreso.

Finalmente, otro tema prioritario es el de las vías terciarias. Sin eso, no es posible que el campo salga de su atraso. También hay que trabajar en la despolitización de las entidades del sector agropecuario. La administración de estas instituciones no puede repartirse a los sectores políticos a conveniencia del Gobierno de turno. Esto se ha vuelto un problema.

Pasemos al tema gremial ¿Para dónde va la SAC?

En la Asamblea realizada en octubre pasado se aprobaron varias cosas. Entraremos en un proceso de transformación que nos llevará a estructurar la nueva visión del sector agropecuario, bajo el lema: la agroindustria es el camino.

¿Y qué van a hacer en concreto?

Se acordó una reforma estatutaria con varios componentes: el primero de ellos es abrir la SAC. Es decir, promover la llegada de nuevos socios, dando cabida a los agroindustriales.



Acordamos la creación de cinco categorías de socios: 1. Los gremios del sector agropecuario; 2. Empresas agropecuarias y agroindustriales; 3. Compañías proveedoras de bienes y servicios; 4. Centros de pensamiento y de formación de capital humano, investigación y universidades; y, 5. Gremios no agropecuarios.

¿Y cuál es el objetivo?

Fortalecer la SAC. El solo hecho de que estemos trabajando en este tema ya nos ha representado la llegada de nuevos afiliados. Por ejemplo, la Federación Nacional de Avicultores, que se había retirado; la Asociación Colombiana de Industriales de la Leche (Asoleche); la Cámara de Procultivos de la Andi; Fedecua, y empresas de bienes y servicios del sector.

¿Y esas nuevas categorías cómo aterrizan? ¿Habrá una nueva estructura directiva de la SAC?

Sí señor. La junta directiva de la SAC tiene ahora una nueva estructura. Está conformada por 20 miembros principales y 20 suplentes, repartidos por subgrupos de las 5 categorías ya mencionadas. Todos tienen participación.

El miércoles pasado (octubre) se eligió esa primera junta directiva y en un mes se designará, el nuevo co-

mité de dirección que estará integrado por 12 personas, el presidente y los dos vicepresidentes de la junta.

¿Un agroindustrial podría llegar a ser presidente de la SAC?

No. El presidente y el primer vicepresidente siempre deberán ser escogidos de los gremios del sector agropecuario. El segundo vicepresidente sí se escogerá de las otras categorías.

¿Cuál es el objetivo de la nueva estructura de dirección de la SAC?

Por un lado, crear mecanismos de participación e integración de la cadena y, por otro, tener comités sectoriales o grupos de trabajo en función a los temas que hacen parte de la agenda de política pública de la organización gremial.

Así crearemos un espacio de *networking* y de relacionamiento, donde los subsectores pueden hacer negocios y trabajar de manera conjunta.

También se creó un comité de convivencia y de solución de controversias entre los diferentes sectores. Ellos tendrán representación de la junta. Esa es una forma de tender puentes y caminos de entendimiento.



¡Conozca nuestra nueva sede corporativa!
premio a la Excelencia Inmobiliaria

Eficiencia operativa Modernidad Innovación

Al servicio del sector palmero colombiano
A partir del 18 de diciembre 2017 nos encuentra en ▼

Centro Empresarial Pontevedra **Cl. 98 #70-91, Bogotá**
PBX 313 86 00

 **fedepalma**  **cenipalma**



Jorge Enrique Bedoya, Presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia, SAC. Cortesía SAC

¿Entonces en la SAC veremos sentados en la misma mesa a sectores con eternas pugnas entre productos e industriales?

Efectivamente. Lo que queremos es tener una visión de cadena. Seguramente, las tensiones internas estarán a la orden del día, pero lo que estamos haciendo es abrir la posibilidad de trabajar para buscar soluciones tempranas. Tendremos la opción de resolver conflictos intrasectorialmente.

¿Cuál ha sido la respuesta del sector agroindustrial frente a la apertura de la SAC?

Pues de entrada se afiliaron tres gremios agroindustriales. Fenavi, Asoleche y la Cámara Procultivos de la Andi. Y hay personas y organizaciones que le están en-

contrando valor a la integración y ven con muy buenos ojos a esta iniciativa.

¿Han empezado a sentir una menor presión de la inseguridad en el campo, gracias al acuerdo de paz con las FARC?

Eso es verdad hasta cierto punto. Sin embargo, persisten problemas de inseguridad por las bandas criminales y, lamentablemente, por las disidencias de las FARC y la presencia del Ejército de Liberación Nacional (ELN) en varias zonas del país.

Pero la verdad es que hoy respiramos un mejor aire de tranquilidad en el campo, en varios aspectos, y en la mayoría de las regiones, esperamos que esto se consolide.



La mejor selección genética en palma

Todos los materiales tienen **pruebas genéticas y estadísticas** en Colombia y el mundo.

E. Guineensis (DxP) • Deli x La Mé * CIRAD* - DLM Millenium - DLM Advance - DLM El Dorado - DLM Elite **NUOVO**
 • Deli x Yangambi * CIRAD* - DLY Generation

Híbrido (OxG) - Coari x La Mé Classic * CIRAD* - **Coari x La Mé Fortuna * CIRAD* **NUOVO****
 Alta extracción (23 - 25%)

 

Distribuidor exclusivo para Colombia, Centro América y El Caribe (DxP) - Brasil (OxG)
www.semillasdepalma.com • semillas@lacabana.com.co • Tel: (57 1) 310 0177 • Cel: 312 3043951

