



INFORME DE GESTIÓN 2008

Llega nuevamente la ocasión para evaluar objetivamente el contenido y alcance de las tareas cumplidas en el ejercicio concluido y, con idéntico realismo e interés, la de esbozar los retos que debemos enfrentar en el mediano y largo plazo, en un escenario global desafiante, cargado de preocupantes presagios. En efecto, los tiempos que corren sugieren inmensos retos por la tensionante incertidumbre que los envuelve. Sobre el particular, nadie debe engañarse, ni mucho menos apocarse, sino asumir con decoro y responsabilidad el desafío que, insisto, no es de poca monta. Conviene, entonces, reflexionar sobre los aciertos logrados, a fin de fortalecerlos, y sobre las equivocaciones detectadas, para evitar incurrir de nuevo en ellas.

Con estas premisas como base fundamental de nuestra misión corporativa, en mi condición de Presidente de la Empresa Colombiana de Productos Veterinarios S.A. - VECOL S.A., a continuación, con inmenso agrado, presento el Informe de Gestión correspondiente al ejercicio 2008:

A pesar de ser un año difícil, con múltiples inconvenientes para todos los sectores productivos, pero muy especialmente para el sector agropecuario, VECOL concluyó la vigencia con unos resultados positivos, llegando con una cifra total de ventas de 56.447 millones de pesos y unas utilidades netas de 8.134 millones de pesos, que representan un crecimiento del 8% frente a los resultados del ejercicio anterior, consolidándose, por ocho años consecutivos, una gestión meritoria en beneficio del sector, al servir, entre otros, como ente estratégico para la regulación de precios en el mercado. Este importante logro se obtuvo, fundamentalmente, gracias a la recuperación de los lotes de Aftogán que se encontraban en proceso de verificación técnica en el Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, a los buenos precios de colocación del biológico en otros países y al evidente esfuerzo realizado para racionalizar costos y gastos. Así, las



cifras acumuladas de ventas y utilidades netas durante estos últimos ocho años se acercan a los 313.537 y 37.461 millones de pesos respectivamente, valores muy representativos que fortalecen año tras año la sostenibilidad de la Empresa.

De otra parte, se realizó la evaluación del plan estratégico del cuatrienio anterior y se hizo un diagnóstico de la situación actual de la Organización con el fin de identificar los puntos críticos en los que debemos acentuar los esfuerzos para alcanzar los objetivos planteados en el nuevo plan estratégico 2008-2011, que contempla objetivos estratégicos fundamentales y de calidad. Las estrategias previstas tienen en cuenta el desarrollo de las diferentes Áreas, como lo son Comercial, Producción, Investigación y Desarrollo, Recursos Humanos y Financiero, entre otras, con lo que se espera lograr un crecimiento sostenido de la Compañía. Además, para llevarlas a cabo se ha diseñado un plan de acción para cada una de ellas, donde se establecieron unas actividades con las acciones correspondientes, sus responsables, las fechas para su ejecución y los recursos necesarios para lograrlo.

En lo relacionado con el portafolio de propiedad industrial, específicamente en cuanto al fortalecimiento y protección de los signos distintivos que identifican los productos y servicios de la Compañía, se materializó un esfuerzo en Colombia y otros diez países de Latinoamérica, en donde se encuentran en proceso de registro y renovación las marcas más representativas de la Empresa (VECOL y AFTOGÁN). A la par, se concluyó el trámite legal para constituir una sucursal en Ecuador, que se espera poner en funcionamiento durante el 2009 con un esfuerzo decidido y agresivo para incursionar definitivamente en ese mercado.

Reafirmando el compromiso con las políticas zoonosanitarias y fitosanitarias delineadas por el Gobierno Nacional, soportando grandes esfuerzos financieros para inversión hemos sido pioneros en el país en lo que concierne a modernización, cumplimiento de las normas de Buenas Prácticas de Manufactura, Bioseguridad y Gestión de Calidad. En tal sentido, desde 2004 VECOL ha sido certificada y recertificada por el ICA en Buenas Prácticas de Manufactura en la



Planta de farmacéuticos y central de pesaje. Continuando con este proceso de certificaciones, en agosto 19 de 2006 la Planta de producción de vacuna contra la fiebre aftosa NSB-3A fue certificada por el ICA, con el acompañamiento de la Comisión Suramericana de Bioseguridad, y recertificada en 2008 por dos años más, puesto que cumple con rigor el reglamento técnico de seguridad biológica para la manipulación del virus. Igualmente, en lo referente a la norma de calidad ISO-9001:2000, la Empresa ha recibido continuamente, desde 2005, la certificación impartida por Bureau Veritas.

De otra parte, se llevó a feliz término el proceso de transición hacia un modelo de gestión contractual enteramente privado, en cumplimiento de las determinaciones adoptadas en la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 2474 de 2008, en donde se estableció que las sociedades de economía mixta que compiten con el sector privado nacional o internacional, o en mercados monopolísticos o regulados, deben regirse en sus relaciones contractuales por las normas del derecho privado aplicables a su quehacer. Con esto, VECOL entró en una etapa en la que puede competir en mayores condiciones de igualdad con las empresas privadas, desplegando su gestión contractual de forma ágil y dinámica.

Adicionalmente, con una juiciosa y persistente gestión jurídica se logró definir, para beneficio institucional, un litigio que surtió trámite durante más de veinte años en las instancias judiciales civiles y de policía, promovido por personas que pretendían adueñarse de una área de aislamiento contigua de significativa importancia (4.401 metros cuadrados), reservada por VECOL desde 1974 por fuera del cerramiento duro. Una vez surtidas todas las instancias jurídicas pertinentes, se concretó el proceso de incorporación de la franja al área global del predio, de conformidad con los linderos definidos en la matrícula inmobiliaria.

Así mismo, la Compañía finalizó la elaboración del mapa de riesgos y lo socializó a su interior, incrementando con ello los controles en cada una de las áreas que conforman los diferentes procesos, para monitorear y minimizar sus riesgos. De igual forma, con



capacitaciones y mensajes reiterativos se fomentó con éxito la cultura del *autocontrol* en los funcionarios de la Compañía.

Siendo el capital más importante, nuestro recurso humano se continuó capacitando en las distintas disciplinas académicas que permiten formar personas más comprometidas con su desempeño personal y profesional. De igual manera, sobresale el buen clima laboral, como resultado del liderazgo firme, respetuoso y sereno y el sólido compromiso de la Alta Dirección.

VECOL, así mismo, dio estricto cumplimiento a las normas nacionales y supranacionales que gobiernan la propiedad intelectual y los derechos de autor, respetando en todos los casos los límites establecidos y los derechos de terceros, promoviendo, además, el fortalecimiento de sus activos intangibles de propiedad industrial.

ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

Planeación

Como está definido en el plan estratégico, se adelantó el diagnóstico situacional de la Compañía, que permitió actualizar los objetivos estratégicos y de calidad para la vigencia 2008-2011. Se redefinieron los indicadores de gestión y se establecieron las estrategias a seguir para hacer más eficiente el logro de las metas corporativas. Dando continuidad al proceso de modernización, se sigue trabajando en todos los niveles de la Organización considerando siempre los derroteros trazados por la Presidencia de la Compañía en cuanto a la austeridad y eficiencia en los costos y gastos. La interacción con el Área de Investigación y Desarrollo permitió incorporar al portafolio de farmacéuticos y biológicos 3 nuevos productos desarrollados internamente, especialmente en la Línea Aviar: Pasteurella, Coriza y Pasteurella + Coriza. Con ello,

nuevamente retomamos el sendero productivo de estos biológicos en nuestra Planta, compensando las fallas del proveedor en los tiempos de entrega. Adicionalmente, para pequeños animales se desarrolló el producto Imidacloprid + Permetrina, que se comercializará como “PULCAN”. El trabajo conjunto con el Área Comercial, de Producción e Investigación y Desarrollo, permitió definir los lineamientos de los productos que requiere la Empresa para los próximos años, con el ánimo de alcanzar una mejor operatividad de los complejos productivos que nos sitúe en la vanguardia de la oferta de productos novedosos. Paralelo a ello, se dio continuidad al mejoramiento de procesos, actividad que se ha constituido en un compromiso institucional en la búsqueda de mayor competitividad.

Con referencia a la Agenda de Conectividad establecida por el Gobierno Nacional, como integrador del proyecto “Gobierno en Línea – GEL”, con el que se busca fomentar la participación ciudadana en la superestructura estatal, se dio cumplimiento al 100% de las fases de información en línea e interacción en línea, con estricto acatamiento de las fechas establecidas para tal propósito.

En lo relacionado con Ingeniería y Bioseguridad, el soporte brindado por estas Áreas fue primordial para el cumplimiento de los programas de producción, modernización y fundamental en el plan de recertificaciones en Bioseguridad, Buenas Prácticas de Manufactura e ISO-9001:2000. Igualmente, el acertado programa de control presupuestal en servicios, consumos del sistema de apoyo crítico y requisiciones, permitió obtener un ahorro importante en costos. El Área de Ingeniería se constituyó en coordinadora de todo lo referido a la nueva normatividad en materia ambiental. Su gestión en cuanto a diseños, compra y repotenciación de equipos es permanente y continua, teniendo siempre conciencia de la relación costo-beneficio.

El programa de Bioseguridad que da soporte al funcionamiento eficiente de la Planta Antiaftosa NSB-3A se ha venido desarrollando a cabalidad, permitiendo cumplir el reglamento técnico de seguridad biológica establecido por el ICA.

Producción y Aseguramiento de Calidad

En la línea de producción de vacuna contra la fiebre aftosa, nuestro principal producto, se logró estandarizar la técnica de purificación del biológico. Así mismo y contrario a todos los pronósticos, en el 2008 se entregó un alto volumen de vacuna antiaftosa, a tal punto que durante esta vigencia se logró la mayor producción de este biológico registrada en los últimos 25 años, consecuencia de los ajustes realizados al proceso productivo. De esta forma, se atendió oportunamente la demanda de la Campaña Nacional de erradicación de esta enfermedad, sin dejar de cumplir con los compromisos de exportación.

Esta inmejorable condición del proceso productivo nos ha permitido acumular un inventario suficiente para suplir la demanda total de vacuna antiaftosa que se requerirá para el primer ciclo de la Campaña Nacional de 2009, situación que, vale decirlo, fortalece la posibilidad de obtener la certificación como “*país libre de fiebre aftosa con vacunación*” en el mes de mayo próximo, de parte de la Oficina Internacional de Epizootias – OIE, además de facilitar la fabricación de 925.000 dosis del producto Aftogán+Rabia, que le otorgará a VECOL una ventaja competitiva al no existir en el mercado un producto similar, satisfaciendo con ello un viejo anhelo de los ganaderos colombianos. Finalmente, este Departamento cerró su gestión al producir los antígenos de estomatitis vesicular necesarios para la producción de 2.000.000 de dosis de vacuna, la cual se encuentra en la actualidad en el proceso oficial de control de calidad.

La producción del Departamento de Biológicos se sostuvo dentro de los presupuestos programados y reajustados. En cuanto a las vacunas demandadas por las Campañas Nacionales de vacunación [cepa 19, peste porcina (Colervec) y encefalitis equina], el presupuesto se cumplió puntualmente, supliendo las necesidades del mercado. Durante la vigencia 2008 se destaca también la alta productividad de la unidad de producción de vacuna antirrábica, en la cual se fabricó un alto volumen de dosis que garantizó la provisión de la demanda nacional.



Por igual, el Departamento de Farmacéuticos atendió puntualmente los requerimientos de la Gerencia Comercial para cumplir con el presupuesto pactado de producción y ventas. Por este motivo, si bien es cierto que durante el año se presentaron algunas variaciones en el presupuesto inicial, es loable y justo afirmar que la gestión de la producción de farmacéuticos líquidos inyectables se mantuvo dentro de los parámetros históricamente registrados.

Como un aporte a la política de calidad de VECOL, el Departamento de Investigación y Desarrollo incursionó en el desarrollo de herramientas de la biología molecular, para caracterizar nuestras cepas de producción y cuantificar los rendimientos de producción de antígenos, como un compromiso institucional en la búsqueda de reducir costos de producción y aumentar la efectividad, de tal manera que se garantice un excelente nivel de competitividad.

En la Dirección Científica se destaca, entre otras actividades, la gestión relacionada con la renovación o solicitud de nuevos registros sanitarios en el ámbito internacional, así como la actualización de la información de los expedientes de nuestros productos registrados en el ICA.

El Departamento de Aseguramiento de Calidad lideró el Sistema de Gestión de Calidad, lo que le permitió a la Empresa recibir la auditoría de recertificación en diciembre por BVQi y con esto mantener la certificación por otros tres años. Igualmente, este Departamento, con el acompañamiento del ICA, adelantó con resultados satisfactorios las pruebas de control de los lotes de Aftogán 3 mL, lo que abrió el camino a la posible comercialización en el exterior de este producto. Además, se apoyó permanentemente a los diferentes Departamentos para garantizar que los lotes producidos y comercializados cumplan con los requisitos de eficacia e inocuidad exigidos por las normas, respaldando así la buena imagen que tienen en el mercado.

Gestión Comercial



El año 2008 fue especialmente difícil para la industria veterinaria colombiana, presentando un decrecimiento con respecto al año inmediatamente anterior del 2.7%, debido a los fenómenos de la falsificación de productos, la entrada al país de contrabando y las inundaciones de bastas zonas ganaderas, situaciones que, aunadas a la no realización del primer ciclo de vacunación en la Costa Atlántica, complicaron el panorama de la comercialización de productos veterinarios.

Pese a todas estas circunstancias, las ventas de VECOL presentaron un aumento del 1.9% sobre las del año anterior, pasando de 55.421 millones de pesos a 56.447 millones de pesos.

Las ventas de vacuna antiaftosa presentaron un aumento del 4.9% sobre el año anterior, pasando de 25.605 millones de pesos a 26.860 millones de pesos, pese a que durante el primer ciclo de vacunación de 2008 no se vacunaron los animales de la Costa Atlántica, impidiendo así la comercialización de 8 millones de dosis en el mercado interno. Sin embargo, gracias a la alianza comercial con nuestro distribuidor en Venezuela, logramos un incremento en las exportaciones del 76.5% con este biológico.

La Línea de Biológicos presentó un decrecimiento del 20% al no poderse realizar ventas de la vacuna contra la estomatitis vesicular, cuya producción hubiese requerido interrumpir el proceso de elaboración de la vacuna antiaftosa. Otra causa del decrecimiento es la reducción presentada en la venta de la vacuna Triple y Cepa 19, asociadas también al ciclo de vacunación. Es de resaltar, sin embargo, el crecimiento en ventas de las vacunas Colervec y Encefalitis Equina.

Las ventas de productos farmacéuticos, a pesar de todas las dificultades ocasionadas por la falsificación y el contrabando, crecieron un 1.5%, pasando de 8.540 millones de pesos a 8.665 millones de pesos.



La Línea Agrícola alcanzó ventas por 10.710 millones de pesos, presentando un crecimiento del 23.6% con respecto al año inmediatamente anterior, en donde se habían alcanzado ventas de 8.662 millones de pesos.

En este mismo año se amplió la fuerza de ventas de esta Línea, incorporando dos nuevos representantes de ventas para las zonas de Córdoba – Sucre - Bolívar y Magdalena – César - Guajira. De igual manera, se contó con seis promotores para apoyo de ventas.

A pesar de un decrecimiento en las ventas de Byspiribac 100, debido al ingreso de cerca de diez nuevos competidores y la visible reducción de áreas de aplicación por problemas climáticos, este producto continuó siendo el de mayor participación en el volumen de ventas de la Línea, alcanzándose una cifra por este concepto cercana a los 2.200 millones de pesos. De cualquier manera, para contrarrestar el efecto de la mayor concurrencia de competidores en el mercado, en este año se introdujo el Byspiribac 400 al portafolio de la Línea.

El Departamento Técnico de la Línea Agrícola presentó 14 dossiers por Norma Andina con las especificaciones requeridas, faltando aún 6 productos que serán radicados en el mes de marzo de 2009; así mismo, se realizaron pruebas de eficacia para 5 nuevos productos, pruebas de campo comercial y semicomercial para 15 productos en parcelas demostrativas, la revisión del material publicitario para cada uno de ellos y conferencias ilustrativas sobre el portafolio de la Línea en diferentes zonas del país.

La Línea Avícola presentó ventas por 2.903 millones de pesos, que se fortalecerán, como ya lo he mencionado, con la comercialización de 3 productos de manufacturación propia: Pasteurella, Coriza y Pasteurella + Coriza.

El Departamento Técnico de la Línea de Ganadería atendió un total de 52 quejas y reclamos en todo el país, relacionados, principalmente, con reacciones anafilácticas a la vacuna antiaftosa Aftogán 2 mL. En los casos en que hubo este tipo de reacción, 25



animales resultaron muertos después de haber sido vacunados, por deficiente atención médico-veterinaria, falta de acompañamiento en el momento de la vacunación y uso inadecuado del producto. Para atender el problema, en todos los casos VECOL, responsablemente, ofreció su concurso para realizar capacitaciones y acompañamiento técnico, de forma tal que se minimice la ocurrencia de estos episodios. En desarrollo de esta política se dictaron 55 charlas en todo el país a productores, veterinarios, vacunadores, estudiantes y vendedores de mostrador.

Para el 2008 se estableció que la gestión de Mercadeo, en cada una de sus líneas, se enfocaría en dar continuidad a las campañas y actividades que se implementaron en el año 2007, basadas en el fortalecimiento y el sostenimiento del volumen de ventas en clientes clave, penetración del mercado de la Línea de Farmacéuticos mediante novedosos sistemas de promoción y desarrollo de nuevos canales de comercialización, a través de actuales y nuevas alianzas, y presencia en las principales ferias y eventos, todo con el objetivo de incentivar la recompra y fidelizar aún más la marca VECOL.

Cabe destacar que en este año se hizo el lanzamiento oficial del producto “DORAGAN” Doramectina 1%, antiparasitario interno y externo de última generación en la Línea de Ganadería. Esta actividad se apoyó en promociones especiales por introducción, trabajos de campo con ganaderos importantes en diferentes zonas del país, muestreo selectivo, material de merchandising, presencia masiva en las principales ferias y eventos agropecuarios, pautas en las revistas especializadas más reconocidas del sector y con avisos de prensa.

De igual manera, se actualizó la página web de VECOL (www.vecol.com.co), desarrollada con las últimas tecnologías a nivel mundial, convirtiéndola a un formato estilo portal, más moderno, dinámico y atractivo. Adicionalmente, la página web es pionera en la sincronización con el proyecto de Gobierno En Línea – GEL de la Presidencia de la República, puesto que cumplió todos los requerimientos exigidos para las primeras fases.



Continuamos fortaleciendo las alianzas colaborativas con diferentes entidades gremiales y comerciales, como La Federación Colombiana de Ganaderos – FEDEGAN (en sus proyectos *Almagán - Tienda virtual* y *Tecnigán*, a través de sus giras ganaderas a nivel regional y nacional, siendo VECOL su principal aliado en estas dos unidades de negocio), la Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú – ASOCEBU, la Asociación Nacional de Criadores de Caballos de Paso y Fomento Equino – ASDEPASO, la Asociación Club Canino Colombiano – ACCC y la subasta de C.C. Ganadera en Montería.

VECOL hizo presencia en las principales ferias y eventos a nivel nacional, dentro de los que se destacan, por su relevancia, la Feria Internacional Brahman, el Congreso Internacional de la Asociación Colombiana de Porcicultores - Porciamerica, Agrocaribe, el Seminario Internacional de Carne y Leche de Colanta, la Feria Nacional Cebú y el Congreso Nacional de Ganaderos – FEDEGAN.

Así mismo, la Línea Agrícola, que continuó fortaleciéndose con nuevos productos, participó en las actividades más sobresalientes del sector, realizadas por organizaciones como Fedepapa, Fedearroz, Induarroz (ANDI), Molinos Roa, Asociación Nacional de Usuarios Campesinos - ANUC, Sociedad de Agricultores de Colombia – SAC, Conalgodón y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, además de realizar charlas técnico-comerciales dirigidas a distribuidores y agricultores en las diferentes zonas del país, con el objetivo de hacer promoción y posicionamiento de los productos de la Línea.

Paralelamente, La Línea Aviar hizo presencia en eventos representativos para el sector, como el Congreso Nacional Avícola - FENAVI, la Asociación de Médicos Veterinarios Especialistas en Avicultura – AMEVEA y la Academia Santandereana de Patología Aviar - ASPA, dictando conferencias técnicas de capacitación para los vacunadores y gerentes de producción en temas de manejo de vacunas, cadena de frío, bioseguridad e inmunología.

Gestión Administrativa y Financiera



En lo correspondiente a la gestión financiera, los activos de la Compañía crecieron en un 17,09%, al pasar de 113.174 millones de pesos en el 2007 a 132.513 millones de pesos en el 2008. Este incremento está dado principalmente por el aumento del 47% de inventario en vacuna contra la fiebre aftosa, al acumular y garantizar el suministro suficiente para el primer ciclo de vacunación del 2009, por el incremento del 62% en la cuenta deudores al registrarse las cuentas por cobrar a FEDEGAN y el Ministerio de Agricultura de Uruguay por la venta de vacuna Aftogán al cierre del año, cuentas que se encontraban dentro de los plazos acordados, pues el 94% de la cartera de la Compañía se encuentra en términos corrientes. Así mismo, las valorizaciones crecieron en un 12.7% con respecto al 2007.

El nivel de endeudamiento alcanzó una cifra de 23.904 millones de pesos, valor que incluye las inversiones en plan de modernización y capital de trabajo, el cual se incrementó con respecto al 2007 al aumentar los inventarios de vacuna antiaftosa al cierre del periodo. Se deben destacar las negociaciones efectuadas con el sector bancario que redujeron los costos financieros, logrando tasas de interés preferenciales sin la exigencia de garantías reales, gracias a la confianza que la Empresa ha generado por su puntual cumplimiento.

El patrimonio creció en un 15,68%, al pasar de 83.160 millones de pesos en el año 2007 a 96.198 millones de pesos en el 2008, incremento generado por la capitalización de las utilidades del periodo anterior y las valorizaciones de los bienes de VECOL.

Durante esta vigencia, VECOL alcanzó un crecimiento del 1.9% en sus ingresos con relación al año 2007, esfuerzo bien importante para garantizar el cumplimiento de lo proyectado teniendo en cuenta que el mercado veterinario cayó un 2.7% en este periodo.

La utilidad bruta alcanzó los 32.185 millones de pesos, creciendo en un 17,6% con relación al 2007, y disminuyendo el costo de ventas en un 13.5%, gracias a la política de austeridad de costos y gastos como premisa institucional, que ha permitido lograr ahorros importantes y



mantener nuestros precios de venta competitivos en el mercado. Así mismo, la utilidad operacional se ubicó en 16.187 millones de pesos, aumentando en un 39% con relación al año anterior.

Es preciso también anotar que el fondo del pasivo pensional se ha manejado con la mayor prudencia, lográndose obtener una rentabilidad promedio durante la vigencia del 14%, gracias a la composición del portafolio de inversión, cifra muy apreciable si se considera la profunda crisis financiera internacional.

En cuanto a la carga impositiva, VECOL ha logrado beneficios y deducciones muy importantes, a tal punto que en los últimos años se han alcanzado, por este concepto, cifras cercanas a los 6.000 millones de pesos, como consecuencia de las inversiones en activos reales productivos y protección del medio ambiente.

La utilidad neta del año 2008 fue de 8.134 millones de pesos, creciendo en un 8% con relación al año anterior, consolidando un periodo más de resultados positivos que conducen a la sostenibilidad continua de la Empresa.

Finalmente, es de suprema importancia destacar la transparencia con que se administraron los recursos, que ha permitido que la Contraloría General de la República, en su auditaje rutinario, fenezca todas las cuentas de los estados financieros hasta la vigencia 2007, cumpliéndose, igualmente, con el 100% del último plan de mejoramiento suscrito.

Entrego entonces los resultados obtenidos en la vigencia pasada, con la satisfacción del deber cumplido y la absoluta convicción de haber conducido a VECOL con dedicación y firmeza en momentos de inestabilidad económica y adversidades exógenas, siguiendo en todo momento las ilustradas directrices de nuestra Junta Directiva. Como puede observarse, son la secuela natural de un largo camino de laboriosidad conjunta, empeños decididos y un liderazgo comprometido con el beneficio comunitario, según se lo ha propuesto el Gobierno Nacional, que, en desarrollo de su eficaz política de seguridad democrática, ha implementado acertadas estrategias en



favor de nuestro pujante sector agropecuario, del cual VECOL, de la mano del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, ha sido, y continuará siendo, promotora aguerrida, tenaz e incansable.

De ustedes, cordialmente,

ELÍAS BORRERO SOLANO
Presidente