

Editado por: Gabriel Forero Oliveros gforero@larepublica.com.co

# “El sector cafetero incumpliría con sus ventas internacionales por bloqueos”

**INDUSTRIA.** PARA EL GERENTE DE AMOR PERFECTO ES INDISPENSABLE GENERAR EXPORTACIONES DE VALOR AGREGADO QUE GENEREN REACTIVACIÓN Y EMPLEO ANTE LA SITUACIÓN DE CRISIS ACTUAL

BOGOTÁ

Con la continuidad de los bloqueos en el marco del Paro Nacional, en el caso del sector cafetero, cientos de familias no han podido movilizar la mano de obra necesaria para recoger su cosecha y venderla, ya sea por cierre de vías o desabastecimiento de combustible. Según la *Federación Nacional de Cafeteros*, esto afecta a un sector del cual dependen directamente más de dos millones de personas.

LR habló con **Luis Fernando Vélez**, gerente general de *Amor Perfecto*, para conocer las principales preocupaciones del empresario en torno a la venta interna y sus exportaciones.

**¿Cuáles han sido las principales afectaciones que ha evidenciado el sector cafetero en los últimos días?**

Con el Paro y con todo lo que está sucediendo, muy probablemente se van a presentar inconvenientes de transporte de esos cafés a los centros de trilla.

Yo creería que, con la creación de los corredores humanitarios para poder sacar las exportaciones de las trilladoras a los puertos, van a haber dificultades, pero no creo que sea algo catastrófico. El café tiene la gran virtud de no ser un producto perecedero. Un café parqueado en una carretera a 35°C no es lo ideal, pero este café puede llegar a su destino final con algún retraso en buenas condiciones.



Luis Fernando Vélez, gerente general de Amor Perfecto, habló sobre los cambios en el consumo de café con la llegada de la pandemia.

Sin embargo, claro que hay zozobra porque despachar un contenedor con 250 sacos de café que tiene un valor importante y que esté varado en una carretera, pues no deja de ser una angustia para cualquier empresario y exportador. Un país como Colombia necesita generar exportaciones con valor agregado para generar empleo y poder salir de la crisis.

**¿Qué dificultades han presentado a causa de esta situación?**

En pleno Paro, el viernes pasado estábamos cargando un con-

tenedor, pero ese contenedor ha tenido problemas para llegar al puerto, eso implica problemas muy serios porque estamos vendiéndole al mundo la idea de que el café tostado en origen es lo mejor y el sector incumpliría con las ventas internacionales. Es angustiante que el cliente no sepa qué pasó con su café, no sepa dónde está y que uno tenga que decirle “qué pena, es que el contenedor no ha salido porque Colombia está en Paro y las carreteras están bloqueadas”, pues genera desconfianza desde el punto de vista del comprador.



**Roberto Vélez Vallejo**  
Gerente general de la FNC

*“Es una ironía que en momentos en el que el precio interno del café alcanza niveles históricos, las familias cafeteras no vayan a poder sacar sus cosechas”.*

14

**PAÍSES RECIBEN EL CAFÉ DE AMOR PERFECTO Y HOY PUEDEN VERSE AFECTADOS EN LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE SUS PEDIDOS.**

Siganos en:



[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Con más información sobre el impacto de los bloqueos en el abastecimiento del país.

Ese comprador llama a su anterior proveedor a Italia y ese sí le llega sin ningún problema.

Muchas veces, por más de que el producto de uno sea de mejor precio o de mejor calidad y que los colombianos seamos los más queridos o simpáticos, si no podemos cumplir con los tiempos de entrega perdemos confiabilidad con los clientes cuando compran un producto de exportación.

**¿A cuántos países exportan y con cuántos empleados cuentan actualmente?**

Hoy en día exportamos a 14 países y tenemos 60 empleados. Sin embargo, la situación está difícil. Mayo está completamente caído en ventas porque los hoteles, restaurantes y cafeterías no han podido abrir.

Clientes que estaban en procesos de adquirir equipos no

los están adquiriendo, nuestros clientes de Cali en este momento están desabastecidos, nuestro proveedor logístico no ha podido entregar, los clientes no saben si comprar o no comprar. A otros clientes les han destruido su negocio. La situación es angustiante.

**¿Cómo les fue en 2020 con la llegada de la pandemia?**

Logramos pasar el año gracias a todos los esfuerzos que hizo el Gobierno con todos los créditos y subsidios a la nómina. Tuvimos una caída en las ventas, pero aquí vamos poniéndole el pecho a esto.

**¿La pandemia hizo que el consumo de café cambiara y si es así, cómo lo afrontó Amor Perfecto?**

La pandemia hizo que el consumo pasara de la calle a la casa, por eso en *Amor Perfecto* hicimos un esfuerzo para enseñar a preparar café de alta calidad en su casa. De ese esfuerzo surgió el producto que acabamos de lanzar: la olla para preparar café en casa de una manera fácil y rápida.

Además, por cualquier compra que hagan en nuestra página pueden agendar una cita con un experto nuestro para que le enseñe a preparar su café de la manera como el consumidor prefiere.

**¿Cuáles son los planes de la compañía este año?**

El año pasado tuvimos una caída en las ventas de 39,8% y este año nuestra inversión está destinada a sacar adelante a la empresa de estos inconvenientes que estamos teniendo y ver cómo logramos recuperar el nivel de ventas en el que estábamos.

**NATHALIA MORALES ARÉVALO**  
jnmorales@larepublica.com.co

**ENERGÍA.** TUVO VENTAS POR US\$190 MILLONES

## A marzo, Frontera Energy redujo su pérdida neta a US\$12,6 millones

BOGOTÁ

La empresa minera canadiense, *Frontera Energy*, publicó sus resultados financieros para el primer trimestre del año, y registró una contracción en su pérdida neta a US\$12,6 millones.

En materia de ingresos, la compañía, dedicada a la exploración y extracción de gas y petróleo reportó ventas por US\$190 millones, esta cifra representó una caída de más de 22% frente a los US\$243,8 millones facturados en 2020.

Por otro lado, a marzo de 2021, la compañía presentó ganancias por US\$51,5 millones frente a los US\$215 millones de pérdidas que acumuló durante el mismo periodo del año anterior.

Al evaluar los ingresos de operación en los diferentes países en los que está presente la compañía, Colombia presentó las cifras más altas. Actualmente *Frontera Energy* también está presente en Perú y Canadá y cuenta con oficinas en Guyana y Ecuador.

### RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE DE FRONTERA ENERGY

Cifras en millones	1T 2021	1T 2020
Ingresos	US\$190	US\$243,8
Utilidad (pérdida) operacional	US\$51,5	-US\$215
Pérdida neta	US\$12,6	US\$386,1

### RESULTADOS SEGMENTADOS POR MERCADO

	Ingresos	Utilidad (pérdida) operacional
Colombia	US\$156,4 millones	US\$22,3 millones
Perú	US\$64,1 millones	US\$4,16 millones
Canadá y otros	-	US\$4,3 millones

Fuente: Frontera Energy / Gráficos: LR-AL

Para fortalecer sus operaciones locales, según explicó **Orlando Cabrales Segovia**, CEO de *Frontera Energy*, la compañía se enfocó en generar mayor valor en los procesos.

“En marzo anunciamos nuestro nuevo plan que se basa en generar valor a partir de la producción y el flujo de caja derivadas de las operaciones en Colombia. Los sólidos resulta-

dos operativos y financieros del primer trimestre demuestran que nuestro plan está funcionando”, precisó **Cabrales**.

Mientras los ingresos para Colombia fueron de US\$162 millones y la utilidad operacional alcanzó US\$64,1 millones, lo que representó una mejora frente a los resultados de 2020 cuando la cifra de pérdidas llegó a US\$174,9 millones; la utilidad en Perú fue de US\$4,16 millones y unos ingresos de US\$22,3 millones y en Canadá y otros países, la utilidad fue de US\$4,3 millones.

“De cara al futuro, estamos entusiasmados de aprovechar importantes oportunidades, por ejemplo en el Bloque VIM-1, en el cual somos socios con *Parex*, esperamos perforar dos pozos para evaluar más el bloque”, concluyó el CEO de la compañía.

**SOFÍA SOLÓRZANO CÁRDENAS**  
isolorzano@larepublica.com.co