



INFORME DE GESTIÓN COMERCIAL





INFORME DE GESTIÓN

Anserma Caldas, marzo 25 de 2021

Después de un año acompañado de incertidumbre, el cual ha retado de gran manera a toda la humanidad, nos complace el día de hoy tenerlos reunidos en este espacio para dar paso a la Sexagésima Asamblea General de Delegados, en donde brindaremos un reporte detallado de todos los acontecimientos económicos y sociales más relevantes durante la vigencia que corresponde al año 2020 en la Cooperativa de Caficultores de Anserma.

Este año fue lleno de desafíos, miedos e incertidumbres para todos: asociados, administrativos y la gerencia, porque además de enfrentar todas las situaciones productivas también estuvimos directamente afectados por la situación de emergencia sanitaria causada por la COVID-19, la cual nos permitió crear enlaces afectivos, productivos y de desarrollo con cada uno en medio de la circunstancia en la cual nos encontramos inmersos; aun así es grato para mí mostrar la gestión y el desarrollo que veo proyectada en nuestra organización con el acompañamiento, compromiso y apoyo de todos ustedes.

En el año 2020 creamos relaciones de gran impacto con diferentes entidades que se vieron reflejadas en nuestro sueño para la construcción y el desarrollo agroindustrial de la cooperativa de caficultores ampliando los horizontes del café, dando otras alternativas de comercialización a los asociados y proyectándonos a los retos que nos traerá en el futuro el cambio climático.

En la línea de café, nuestro negocio central, se empezó la construcción de la nueva línea de café en cereza, la cual permitirá la estandarización de los cafés mediante fermentaciones controladas, que permitirán elevar la calidad de los cafés allí procesados, sin dejar a un lado la producción amigable con el medio ambiente, mediante el poco uso de agua. De otro lado se incursionó en la instalación de paneles

solares que permitirá la utilización en un gran porcentaje de energía renovable. Esta nueva línea que empezará a producir en la cosecha principal 2021, permitirá también la producción de cafés naturales, los cuales tienen sobrepuestos importantes en el mercado. Sin embargo, con el ánimo de ir abriendo los mercados y conseguir los clientes para este tipo de café, se adelantó la línea de naturales para la cosecha 2020, donde se lograron hacer ventas a 2 clientes diferentes, uno nacional y el otro internacional.

Para cacao, de la mano de la empresa Colcocoa se empezó el diseño de una central de beneficio para fermentación de cacao, con la cual se busca implementar la compra de cacao en baba. En la planeación del proyecto obtuvimos varios aliados estratégicos como la Gobernación de Caldas, La Alcaldía Municipal de Anserma, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), con los cuales realizamos diferentes acercamientos presentando el proyecto a diferentes convocatorias gubernamentales.

De esa forma se logró empezar la construcción modular de la planta, donde se adelantó la construcción de la bodega para preparación y almacenamiento del cacao seco (con recursos propios de la cooperativa), la instalación maquinaria: una báscula, una clasificadora, una banda de cargue y un montacarga, (entregados por el proyecto de reactivación económica del Ministerio de Agricultura) y la construcción de la marquesina de secado (cofinanciado entre la Cooperativa y Colcocoa). Con esta construcción modular se busca poder empezar la compra en baba, para evidenciar los beneficios para los asociados de esta nueva modalidad de compra. Finalmente, el proyecto se presentó a la Agencia de Desarrollo Rural (ADR), la cual brindaría los recursos para terminar la construcción de la central.

Buscando abarcar los principales productos que producen nuestros asociados, estamos trabajando en el desarrollando de una línea de compra de plátano impulsando la Planta Peladora de plátano, en uno de los terrenos adecuados en el centro agroindustrial. Este proyecto es de gran impacto para la región, no solo por el impacto comercial en la compra del producto a los asociados, sino porque permite desarrollar una fuente de

empleo importante, donde proyectamos que se podrían generar cerca de 200 nuevos empleos, los cuales tendrían como prioridad la familia de nuestros asociados. Para este proyecto, se busca también poderlo generar de manera modular, presentándonos a diferentes fuentes de financiación. En ese orden de ideas, se presentó a través del MADR por medio de la estrategia de Alianzas Productivas para la vida el proyecto.



Para cerrar el complejo agroindustrial, se hicieron los diseños para una bodega de fertilizante, que permitirá ahorrar en costos logísticos y abastecer de producto en las épocas de alza de precios. Proyecto de vital importancia, teniendo en cuenta que las ventas de fertilizantes se han duplicado en los últimos 5 años.

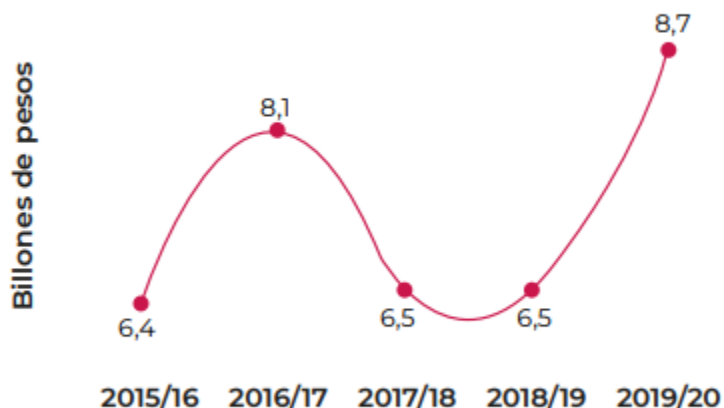
De acuerdo a lo descrito; puedo afirmar con gran satisfacción y mucho orgullo que hemos avanzando en la estrategia de alcanzar una asociatividad cafetera rentable, comprometida con el desarrollo de gestión social y unida alrededor de unos objetivos trazados con el fin de posicionar nuestra agremiación a nivel mundial; de igual manera este informe se presenta siguiendo los parámetros establecidos en la Ley 603 de julio 27 del año 2000 y los requerimientos dictados por los estatutos sociales.



VARIABLES ECONÓMICAS GENERALES

A pesar de las condiciones tan adversas que ha traído la pandemia, el sector cafetero colombiano, y el agro en general, fue afortunado al no tener que cerrar su operación, al igual que ha podido gozar de un nivel de precio alto para la comercialización del grano, que ayudó a mitigar los sobrecostos que trajo la implementación de los protocolos de bioseguridad. De otro lado, la buena producción, el alza en los precios internacionales y la depreciación del peso hicieron que en el año 2020 la cosecha cafetera en general alcanzara un valor cercano a los 8,7 billones de pesos aproximadamente, el más alto en los últimos 20 años; esto representa un excepcional aumento del 32,9% respecto al valor de la cosecha del año 2019.

VALOR DE LA COSECHA



Fuente: FNC

A continuación vamos a representar gráficamente las tres variables fundamentales que influyen directamente en el precio interno de referencia del café: el precio del café en el contrato C (precio internacional del café arábico lavado), el diferencial por calidad y la tasa de cambio peso/ dólar.

PRECIO DE LA BOLSA DE NUEVA YORK



El precio internacional en la Bolsa de Nueva York tuvo una alta volatilidad, debido a que Brasil experimentó lluvias excesivas y poca luz solar en el primer trimestre del 2020, así como clima seco y bajas temperaturas en el estado de Paraná. Además, hubo una disminución en las exportaciones de Centroamérica y una baja en la disponibilidad de mano de obra en los países productores.

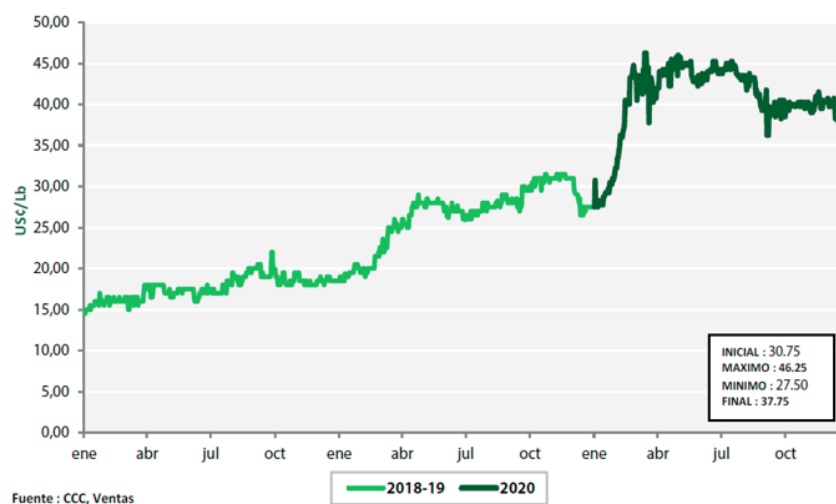
Durante el año los precios oscilaron en un amplio rango entre un mínimo de US\$93.65/Lb y un máximo de US\$134.80/Lb, reflejo de alta volatilidad, la cual se ubica en un 43.9%.

TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO



La tasa de cambio peso-dólar también respondió a la incertidumbre de los mercados internacionales y la menor dinámica económica mundial; esta osciló entre un mínimo de \$3,253.89 y un máximo de \$4,153.91.

DIFERENCIAL PARA EL CAFE COLOMBIANO



El valor del diferencial del café UGQ abrió el año en niveles de US\$30.75/Lb, y se movió en un rango entre los US\$27.50/Lb y los US\$46.25/Lb (una volatilidad del 68.2%), para cerrar en US\$37.50/Lb con un incremento del 22%.

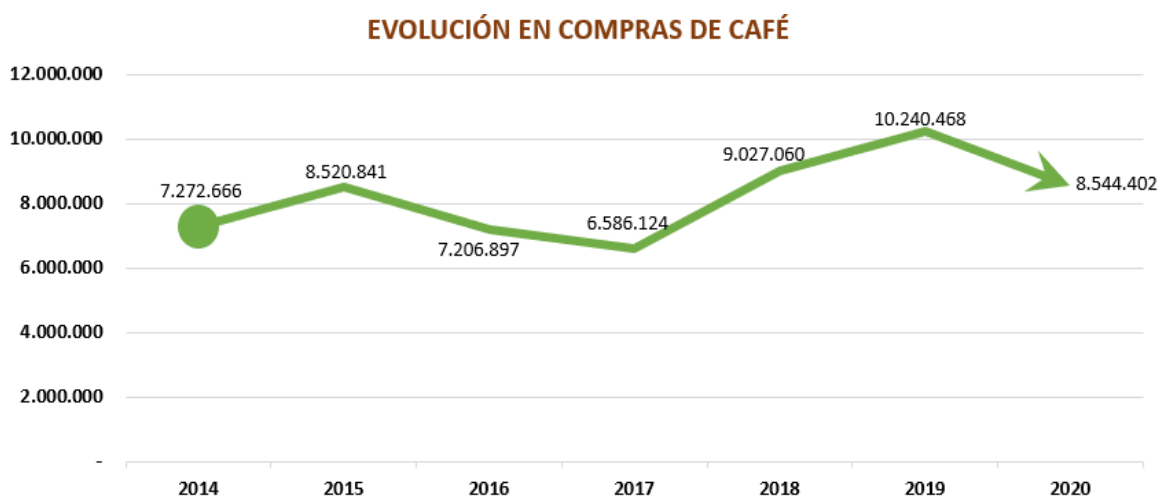


GESTIÓN COMERCIAL

El 2020 fue un año de grandes retos para nuestra organización cooperativa, trazandonos como principales objetivos la sostenibilidad empresarial y la generación de valor hacia nuestros asociados; por lo tanto debimos aplicar una reinversión total, que implicó innovar y adaptar rápidamente no solo los procesos ya establecidos, sino toda la actividad comercial a las circunstancias presentadas, garantizando siempre una continuidad a la cadena de suministro con el fin de dar cumplimiento no solo a nuestros caficultores, sino también a nuestros clientes.

Todo el compromiso adquirido se ve reflejado en un proceso articulado y permanente, que arroja un balance económico positivo.

Se cierra un año que marcó una inestabilidad en los mercados, lo cual ocasiono un alza en el precio interno de referencia; alcanzando uno de los niveles más altos en la historia; esto repercutió de forma negativa en el cumplimiento de los futuros, ya que muchos productores tenían contratos de ventas de café con precios establecidos desde el año 2019 para entregas en la cosecha del año 2020; influyendo esto en la estadística de compras de manera significativa, presentandose una disminución como lo representa la siguiente gráfica:



Caso contrario a lo acontecido durante el año 2019, la calidad durante esta vigencia permitió agregarle valor a la comercialización del café, minimizando el impacto que genera una disminución tan considerable, la cual se ubica en un -16.56% equivalente a 1.696.066 kilos de café pergamino seco.

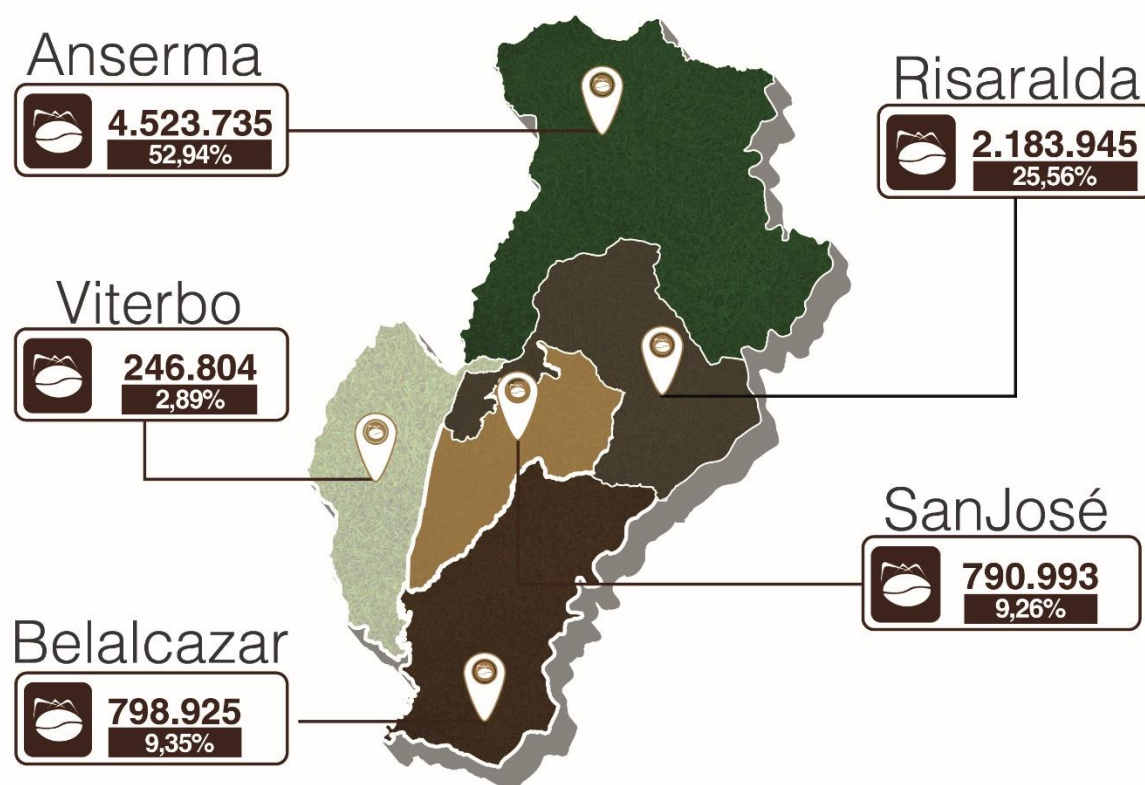
En términos porcentuales, la variación por punto de compra es:

	2020	2019	Variación Kilos de Café	Variación %
Anserma	4.523.735	5.411.908	-888.173	-16%
Risaralda	2.183.945	2.901.435	-717.490	-25%
San José	790.993	969.620	-178.627	-18%
Belalcazar	798.925	707.808	91.117	13%
Viterbo	246.804	249.697	-2.893	-1%
	8.544.402	10.240.468	-1.696.066	-17%

Esto en kilos de café pergamino seco, se representa graficamente así:



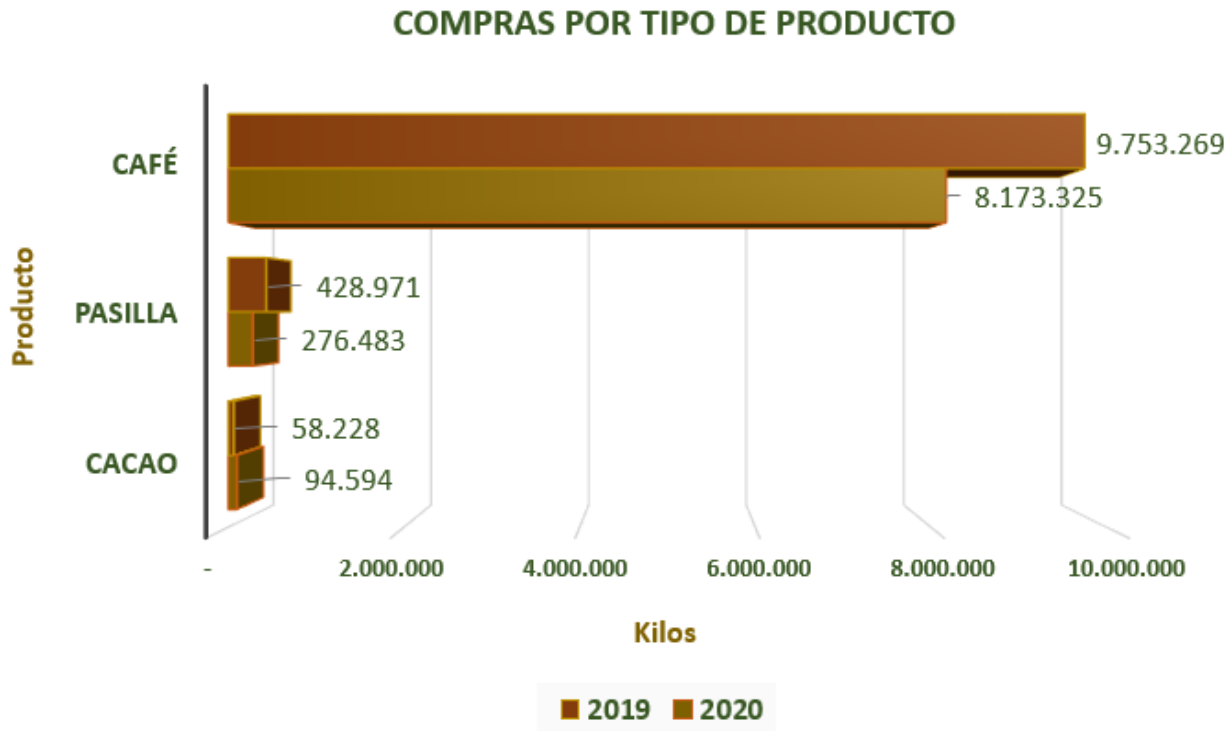
PARTICIPACIÓN EN COMPRAS



Los niveles de participación en la Cooperativa hasta el año 2019, no presentaban ninguna variación, pero para el año 2020, la sucursal de Belalcazar se ubica en el tercer lugar en compras, superando a San José, alcanzando un 9,35% de participación, presentando un incremento porcentual de 2,44%; que equivale a 91.117 kilos de café pergamino seco.

COMPRAS POR PRODUCTO

Estas se representan así:



En compras de cacao, según los datos registrados, hemos incrementado un 62.46%, lo cual hace referencia a 36.367 kilos de más. El proyecto que actualmente se está desarrollando en la Central para compra de cacao en baba, que al momento lleva grandes avances, permitirá mejorar la calidad del cacao comercializado, lo que llevará que esta cifra escale a mayores proporciones.

El 70,24% de las compras de café, se hacen a productores certificados con algún tipo de sello, esto además de incrementar sus ingresos por los sobrepagos recibidos directamente en compra o en programas de impacto social; nos permite ser competitivos como organización en un mercado tan competido como es el del café.

Para el año 2020 consolidamos la cadena Nespresso AAA en la sucursal de Anserma; así mismo ampliamos zona de cobertura realizando apertura a una nueva en el municipio

de Risaralda. Para el cierre del año 757 productores estan certificados bajo este sello, 622 son de la zona de Anserma y 135 de Risaralda.

Respecto a los sobrepuestos por certificaciones de café especial, Nespresso AAA sigue siendo el sello que mayor sobrepuesto en compra le genera al productor con \$5.000@, seguido de Rainforest con \$1.800@, UTZ con \$1.500@ y C.A.F.E Practices (CP) con \$1.000@.

Las compras Fairtrade realizadas tanto a asociados que no pertenecen a ningún otro sello, como a los que tienen multisellos por ser parte de otros programas, es decir aquellos que tienen marcaciones especiales con sobrepuesto como Nespresso AAA, Rainforest, UTZ y C.A.F.E Practices ascienden a los 5.943.594,5 kilos de café pergamino seco.

Con las consolidaciones y ampliaciones de cadenas que se encuentran programadas para el año 2021, la comercialización de cafés certificados potencializará las expectativas de seguir competitivos a nivel de precio; por tal razón también es requerido un compromiso de parte del productor en adoptar las mejores prácticas, con el fin de continuar produciendo café de excelente calidad, el cual cumpla con los requerimientos exigidos por cada uno de los entes certificadores.

PARTICIPACIÓN EN COMPRAS DE ASOCIADOS

Las compras a caficultores no asociados durante los últimos tres años presentan un crecimiento en el porcentaje de participación; este incremento hace referencia a estrategias de comercialización que se traducen en mejores precios, convirtiendonos en una opción rentable y viable para todos los productores sean asociados o no, tanto de la zona de influencia, como de otras zonas aledañas, dando así cumplimiento a uno de los principales retos que durante el 2017 nos propusimos que fue ser la mejor alternativa para el caficultor.

 Caficultores Cooperativa de Anserma La Cooperativa del Prospero Occidente de Caldas	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
 Kilos Socios	6.221.823	7.595.827	6.809.649	5.973.029	6.644.380	7.764.495	6.316.032
 Kilos no Socios	2.322.579	2.644.641	2.217.411	613.095	562.517	756.346	956.635
 %Part. Socios	72,82%	74,17%	75,44%	90,69%	92,19%	91,12%	86,85%
 %Part. no Socios	27,2%	25,8%	24,56%	9,31%	7,81%	8,88%	13,15%

Es de suma importancia resaltar que el porcentaje de participación de los asociados sigue siendo mayoritario, lo que nos impulsa a seguir trabajando en pro de su bienestar.

NIVELES DE PRECIO DE COMPRA

El 2020 tuvo como característica principal elevados niveles de precio en compra, los más altos registrados en los últimos 20 años.

A continuación, representamos de forma gráfica las fluctuaciones del precio de compra base que la Cooperativa registró durante todo el año; en ella podemos identificar claramente como llegamos a tener precios por encima de los \$120.000@, estabilizandose durante el ultimo trimestre del año en unos \$110.000@ aproximadamente.

VARIACION PRECIO DE COMPRA



Claramente fué un año muy bueno en términos de precios de mercado para los productores, quienes comercializaron su producción por encima de los \$100.000 @ en promedio, obteniendo una alta rentabilidad, afectando de forma positiva sus ingresos; sin embargo, para la cadena de comercialización y abastecimiento, donde la Cooperativa es un miembro activo e importante, no fue tan positiva como se esperaba, esto a causa de los contratos de café a futuro, herramienta que a través de los años ha sido utilizada cada vez más por los productores, quienes la usan para asegurar niveles de ingresos rentables en pro de no exponerse a la conocida volatilidad del mercado y sus bajos precios que usualmente se dan en época de cosecha principalmente; situación que no aconteció, debido al alza en el precio interno el cual estuvo muy por encima de lo que ya se consideraban buenos precios de fijación (negocios establecidos desde años anteriores con fecha de entrega travesía y cosecha para el 2020), generándose un alto grado de incumplimiento en las entregas de café en relación a los contratos firmados.

El incumplimiento para la Cooperativa estuvo al rededor de un 60% durante el periodo comprendido entre mayo y septiembre; y para el último trimestre del año se llegó nivel de cercano al 45%.

VENTAS CAFÉ (FUTUROS)					
	2018	2019	2020	2021	2022
	81	75	276	100	15
 Futuros	118	109	468	156	15
	\$88.077	\$83.919	\$94.400	\$97.859	\$101.400
	\$75.720	\$78.192	\$106.095		

 N° Caficultores
  N° Contratos
  Precio (@) Futuro Promedio
  Precio (@) Promedio Base Anual

Todo esta situación, hizo que la empresa tuviera que reponer el café, adquiriendo inventario en el mercado interno a precios más elevados de los pactados, esto con el fin de dar cumplimiento a los compromisos ya adquiridos, en mayor parte a nombre de muchos productores que no cumplieron con las respectivas entregas pactadas.

MICROLOTES

Se ha consolidado un esquema sólido para la comercialización de cafés de pequeños lotes con diferenciación marcada, los cuales generan altos niveles de rentabilidad al caficultor que los produce, premiando con altos sobreprecios su caracterización y proceso.

NÚMERO DE MICROLOTES NEGOCIADOS
22
NÚMERO DE CAFICULTORES
21 PRODUCTORES
CANTIDAD VENDIDA COMO MICROLOTE
8.355 Kg de C.P.S.
VALOR PROMEDIO DE VENTA
\$147,000 / @
RELIQUIDACIÓN ADICIONAL ENTREGADO
\$50.340.692

Es importante resaltar la labor realizada por estos caficultores, quienes de manera responsable y cuidadosa han producido un café diferenciado por el cual han obtenido grandes rentabilidades, así mismo hay que destacar la labor que desarrolla la cooperativa, la cual pone toda su infraestructura en función de lograr la mejor postulación del café en el mercado.

La Cooperativa ha trabajado en mejorar las herramientas a disposición de los asociados para el programa de microlotes, para fortalecer el programa, buscando posicionar al café de la Cooperativa como un café de excelente calidad. Para eso hemos construido una plataforma de almacenaje de microlotes en la sede de Anserma, con 36 ubicaciones, para garantizar, no solo la trazabilidad sino también el buen almacenamiento del producto. De otro lado se desarrolló un software para su seguimiento y control, donde se registran los lotes del programa, facilitando el control de los inventarios con sus características y su ubicación real en la bodega.

Documento	Asociado
87450696	NELSON
75038342	JOSÉ A. ARCILA
7093387,219	JAIRO C. RENDÓN
9697805	JAIRO PULGAR
9923307	ARTURO RENDÓN
75036887	OSCAR
75036238	JORGE URIBE
75037124	RUBEN
24391824	LUZ NO
4546777	JUAN C.



RECURSOS USADOS PARA COMPRAS DE CAFÉ

Con recursos propios de la actividad comercial, la Cooperativa solventa todas las compras objeto de comercialización.

Dicha sustentabilidad es dada, debido en gran parte a los recursos girados a través de anticipos de aliados estratégicos como FNC, EXPOCAFÉ, CAFEXPORT / SUCAFINA y COMPAÑÍA COLOMBIANA AGROINDUSTRIAL – ECOM, que giran hasta el 80% del valor del negocio a cero por ciento de interés; al igual que la contribución financiera que permite la Asamblea General de Delegados, al autorizar el uso de hasta el 85% de la disponibilidad en Recursos Fairtrade para capital de trabajo. Sin embargo, debido a los altos precios del café, este año fue necesario recurrir a préstamo de capital de trabajo con el banco Davivienda, el cual se canceló en su totalidad al terminar la cosecha.

VENTAS DE CAFÉ

La comercialización de cafés diferenciados registró una participación del 88,65% del total de las ventas generales, un 18.83 % más de lo registrado en el año 2019; dicho aumento se encuentra directamente relacionado con la consolidación de la cadena Nespresso AAA, la cual para el año 2020 abarcó compras en los dos municipios que aportan más del 70% del inventario total comercializado por la empresa.



De otro lado, es importante hacer referencia al margen de comercialización general en ventas, que para el año 2020 a pesar de tanta fluctuación, inestabilidad e incertidumbre, fue positivo. Esto no significa que la empresa este generando dicho margen a costa de disminuir el ingreso al productor en cuanto a transferencia directa en el momento de la compra, ya que la Cooperativa en promedio durante el año no se descontó el valor que tiene autorizado por la F.N.C que es de \$ 4.000@ (este dato es valorado por la Federación de acuerdo a los costos generales de operación que tienen las Cooperativas a nivel país); por el contrario, el precio de compra en promedio estuvo por encima del precio oficial.

En conclusión, el fortalecimiento que ha presentado la empresa durante los últimos cuatro años en gran medida se debe a la potencialización de sellos y cafés de calidad que permiten generar una mayor rentabilidad, obteniendo así mejores márgenes sin afectar el ingreso del productor.

Es así como durante el año 2020 se pagaron bonificaciones por certificación cercanas a 741 millones de pesos, bonificaciones por calidad (Factor de Rendimiento) de 1.680 millones de pesos y pago de primas por cadenas estratégicas de 160 millones de pesos; transfiriendo el mayor valor posible al caficultor, de acuerdo a las condiciones del mercado.

Por lo tanto, tener diferenciación y posicionamiento siempre va a traducir en mejores y mayores oportunidades, las cuales fortalecen a la organización, y por ende el ingreso del productor. Es por esto que sigue siendo tan importante la estrategia comercial basada en la sostenibilidad y crecimiento de los sellos de cafés especiales como los que actualmente tenemos (Nespresso AAA - UTZ – RAINFOREST – FAIRTRADE – C.A.F.E PRACTICES); pero también debemos incursionar en otros, que abran aún más el abanico de posibilidades para clientes y aliados, esto le va a permitir a la organización ofertar un portafolio variado que aumente las ventas de cafés de calidad, siendo la cooperativa el mejor canal que le permite a los caficultores llevar su café a más clientes, más consumidores y nuevos mercados. Además, es indispensable seguir posicionando

nuestro café y que los clientes en el exterior nos identifiquen y por ende demanden más café origen Cooperativa Anserma, lo que nos abre posibilidades únicas a la obtención de negocios únicos.



“En la búsqueda de un fortalecimiento institucional que nos permita generar bienestar social”

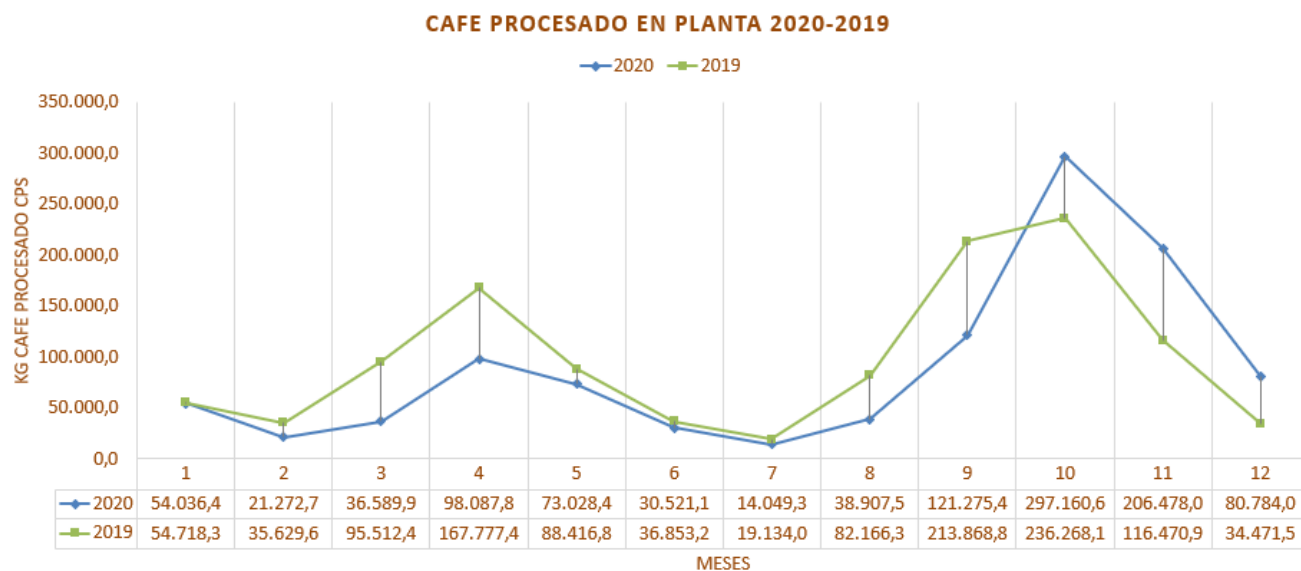


CAFÉ PROCESADO EN PLANTA DE BENEFICIO

Para el año 2020 se procesó el 9,2% menos de café en la planta, lo que equivale a 109.096,2 kilos.

RESUMEN GENERAL DE CAFÉ PROCESADO DETALLADO POR OFICINAS					
AÑOS (2019-2020) Expresado en Kg Pergamino seco (c.p.s)					
SUCURSAL	2020	2019	DIFERENCIA	%	% PART
PLANTA CEREZA	358.533,3	250.662,1	107.871,2	9,1%	33,4%
PLANTA HUMEDO	117.180,8	136.613,6	-19.432,8	-1,6%	10,9%
ANSERMA	178.941,6	341.975,2	-163.033,6	-13,8%	16,7%
RISARALDA	254.861,1	270.600,5	-15.739,4	-1,3%	23,8%
SAN JOSE	72.324,4	89.514,2	-17.189,8	-1,5%	6,7%
BELALCAZAR	69.426,4	73.305,0	-3.878,6	-0,3%	6,5%
VITERBO	20.923,5	18.616,7	2.306,8	0,2%	2,0%
TOTAL	1.072.191,1	1.181.287,3	-109.096,2	-9,2%	100,0%

Las compras de café húmedo y cereza tienen un comportamiento creciente en el tiempo, muy dado por los tiempos de travesía y cosecha como lo demuestra el siguiente gráfico:



Esta curva evidencia que a partir del mes de agosto empezó el volumen de compras a incrementar, dando paso así a la época de cosecha, la cual llegó un poco adelantada en el tiempo.

El pico de procesamiento de café en la planta para el 2020 se da durante los meses de octubre con 297.160,6 Kg c.p.s. procesados.

Durante dichos picos no se restringieron las compras, como en algún momento en la historia llegó a pasar, ya que el enfoque principal de esta administración radica en mejorar los procesos, y realizar las respectivas adecuaciones locativas, con el fin de disponer de un espacio óptimo, buscando ser así más competitivos y mejorar la prestación del servicio al productor.



AVANCE DEL PROYECTO

LÍNEA DE CAFÉ EN CEREZA PARA EL PROCESAMIENTO DE CAFÉS DE ESPECIALIDAD.

Todo el diseño y la puesta en marcha de la nueva línea de producción de café en cereza, está enfocada en el procesamiento de cafés de especialidad, permitiendo conjugar los diferentes procesos de beneficio de café (húmedo, el semi-húmedo y el seco) para la obtención de naturales, honeys y lavados, lo cual diversifica nuestra oferta y genera mayor valor en la cadena de comercialización.



El café natural se obtiene mediante el proceso de beneficio seco, donde la cereza de café se somete a proceso de deshidratación o secado, previa fermentación; este método de beneficio resalta notas frutales mas intensas en la bebida. En el año 2020 se incursiono en la producción de cafés naturales en la planta de beneficio integrado de café, para lo cual se instalo:

- Sistema de escogeduría manual de la cereza.
- Cuartos de fermentación
- Sistemas de secado combinados: silo de cisco, silo de gas, oradores eléctricos y marquesinas solar.



El avance del proyecto va acorde a los tiempos presupuestados en el cronograma de ejecución:

- La construcción de la bodega donde se instalara la maquinaria va en un 65%.
- La construcción de la maquinaria por parte del fabricante va en un 70%.
- Se puso en operación la primera tolva para el almacenamiento de pulpa.
- Se instalo la línea para el procesamiento de naturales.

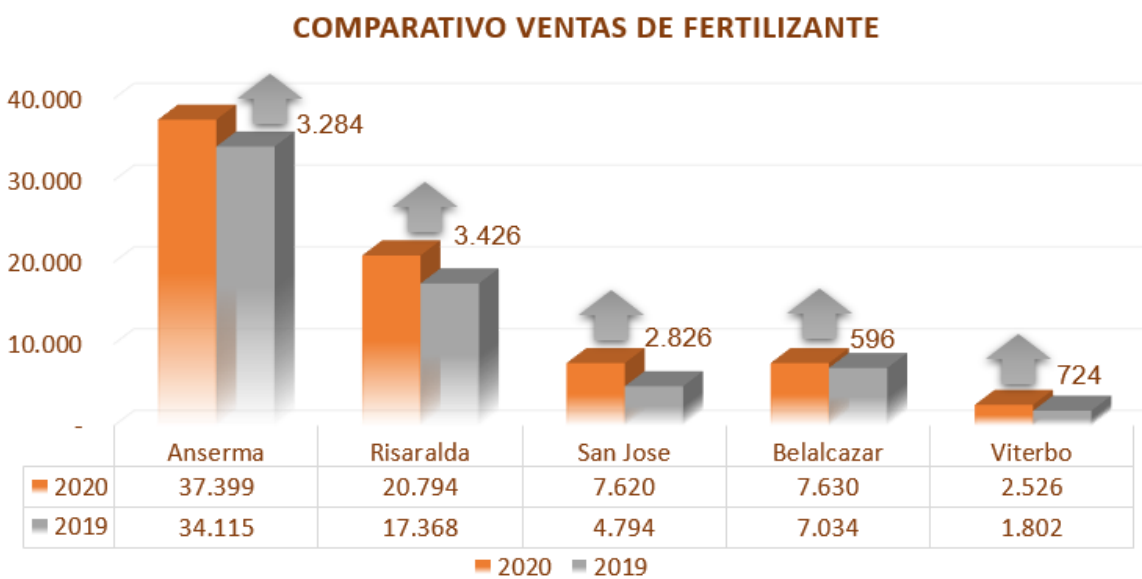
AVANCES





VENTAS DE FERTILIZANTES

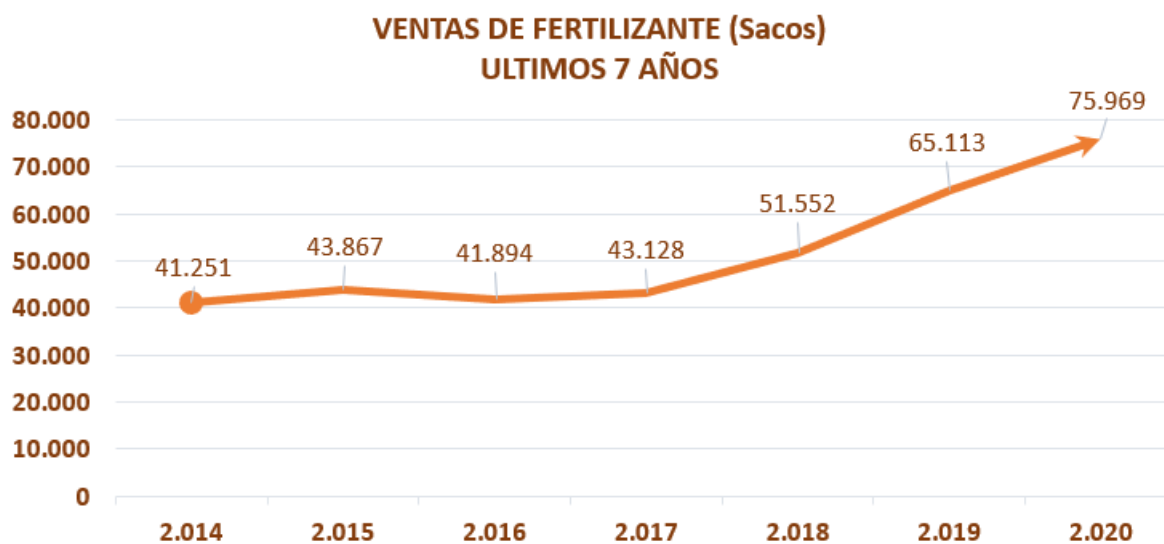
Los fertilizantes hacen parte integral de todo el esquema de comercialización de la Cooperativa, estos representan una parte significativa dentro de los ingresos operacionales de la empresa, aportando al resultado operacional 346 millones de pesos aproximadamente; esto significa que para el año 2020 ingresaron 78 millones de pesos de más que lo reportado en el año 2019 (un incremento del 29,41%).



Para el año 2020 la tendencia en las ventas de fertilizante fue al alza; estas se ubicaron en 75.969 sacos, un 16,67% más que las ventas registradas en el año anterior.

Dicho incremento radica en gran parte a la ampliación en el portafolio de productos ofertados, así como la consecución de precios competitivos, la participación en los programas de renovación del gobierno nacional y la captura de nuevos clientes empresariales que realizaron compras importantes durante este año. Todo esto hizo más dinámica esta línea de negocio para la Cooperativa.

Adicional, durante el año 2020 se realizaron descuentos por compras en efectivo a 1.398 asociados, cifra que registra los \$46.998.886.



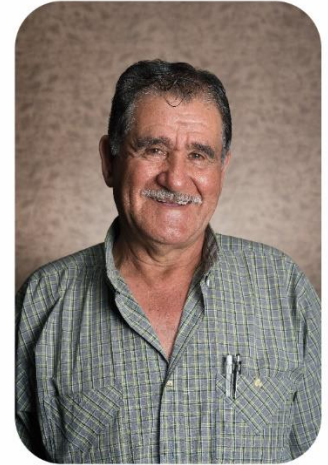


CARTERA

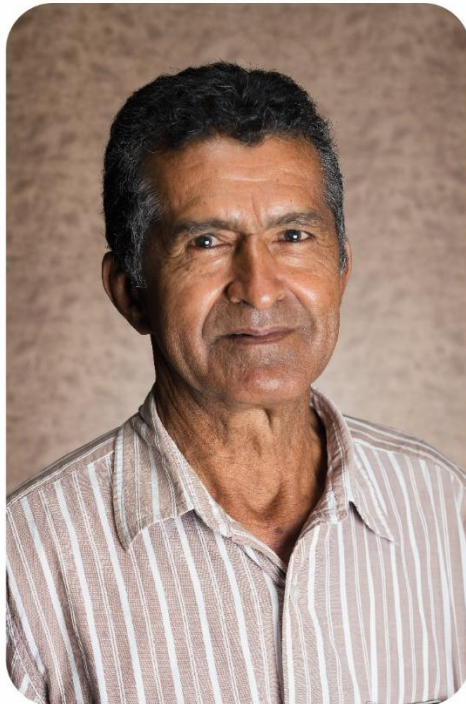
Las líneas de créditos y anticipos sobre depósitos proveen capital de trabajo importante para nuestros asociados ya que les permite tener los insumos necesarios para producir café de calidad.

 Calicultores de Anserma La Cooperativa del Próspero Occidente de Caldas	Año 2019	Año 2020
Total Cartera	\$1.405.111.493	\$1.306.126.668
Créditos Otorgados	1.254	1.277
Asociados Beneficiados	961	952
Vencida	\$69.924.747	\$26.143.898
% Cartera Vencida	2%	5%

El tener más dinamismo en los fertilizantes permitió tener más rotación en los créditos, teniendo una asignación de los mismos durante el años 2020 de \$1.648 millones; hay que resaltar la cultura de pago que han venido teniendo los Asociados ya que la cartera vencida solo representa el 2% con 26 millones de pesos, lo anterior se debe al programa de subsidios para los intereses de Fair Trade aprobado por la Asamblea realizada en el 2020.



GESTIÓN SOCIAL





GESTIÓN SOCIAL

Nuestro informe e impacto social para esta vigencia ha mostrado grandes retos, e innovaciones debido a todo el cambio cultural y social que ha generado el estado de emergencia sanitaria causada por el COVID-19, evidenciando este gran desafío como cooperativa y organización cafetera pudimos sortear y brindar las herramientas necesarias a nuestros asociados en pro de contribuir de una buena manera a su desarrollo productivo, social y cultural entre otros.

Las actividades desarrolladas desde la Cooperativa de Caficultores de Anserma en su componente de Gestión Social ha permitido demostrar que estamos encaminados al fortalecimiento de relaciones comunitarias entre otras permite crear canales de desarrollo asertivo para la producción y todos sus componentes en el sector cafetero, teniendo en cuenta que es la transversalidad de cada uno de sus programas a nivel productivo, económico, social y cultural que se desarrollan desde la estrategia implementada por cada una de las dependencias que están directamente relacionados con el sector productivo.

Teniendo en cuenta que las diferentes actividades implementadas necesitan y son acompañadas por otras organizaciones queremos resaltar el apoyo, compromiso y la estrategia por cada uno de los actores como FNC, Comité de Cafeteros de Caldas, Expocafé. Tostao (BBI), Ecom, RGC, Keurig, BIVE, Campo limpio, Gobernacion de Caldas, Alcaldías municipales entre otros.

El crear estructuras multifuncionales que permiten fortalecer, apoyar y desarrollar competencias importantes en los asociados mediante la intervención de un componente productivo es lo que nos lleva a relacionar cada uno de los alcances obtenidos en los programas ejecutados con los diferentes asociados:





PROGRAMA INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN

Este programa está directamente implicado en acciones que desde la cooperativa podemos promocionar en el asociado al cual al ser implementadas por cada uno genera un impacto positivo en los recursos económicos de cada núcleo familiar.

Es por ello que determinar los puntos de intervención tanto productivos como operativos hace crear puentes institucionales, prácticos y reales tengan un fin de promover, conservar y apoyar la producción cafetera de nuestros asociados.

En medio de las actividades podemos relacionar las siguientes:



Análisis de suelo
192 Beneficiarios



Subsidio de
Intereses a fertilizantes
991 Beneficiarios

Total inversión

\$ 183.205.588

Total beneficiarios

1181 Asociados



PROGRAMA ORIENTADO A LA CALIDAD DE CAFÉ

Nuestro compromiso a diario es realizar actividades que desde el nivel productivo mejoren nuestro cultivo y con ello la calidad de vida de nuestros asociados, es por ello que se hace necesario brindar equipos y herramientas que contribuyan al cumplimiento de los requisitos de los mismos.

Se han desarrollado en medio de las estrategias los siguientes alcances:



**Plástico para marquesina
y áreas de secado
161 Beneficiarios**



**Equipos beneficio
de café**

**Matenimiento de
Depulpadoras
843 Beneficiarios**



Tecnología ECOMIL:

Permitiéndole al asociado el cumplimiento del Decreto 3930 de 2010 realizamos la implementación piloto en algunos predios de una tecnología que conllevada al cuidado del medio ambiente por el uso racional del agua y disminuye el nivel de vertimientos del beneficio de café, es de tener en cuenta que es una inversión alta y de compromiso por cada uno de los agricultores que se incluyeron en el programa.

Total inversión

\$ 438.089.494

Total beneficiarios

1.007 Asociados



FONDO ESPECIAL PLANTA DE BENEFICIO



El mayor reto de la organización ha sido realizar cambios estratégicos para convertir la planta de beneficio de café en una estructura sólida, sostenible y competitiva con las realidades de calidad y mercado a los cuales nos vemos inmersos como productores de café a nivel de exportación, es por ello que en esta vigencia realizamos cambios tan significativos como el modelo de beneficio utilizando una tecnología nueva, competitiva y que nos dará mejores rendimientos en calidad y sostenibilidad del beneficio del café, también realizamos un cambio en la energía aprovechable utilizando paneles solares los cuales además de desarrollar un modelo innovador nos permite generar una conciencia ambiental en cada uno de los procesos que desarrollemos en medio de la actividad diaria de la planta.

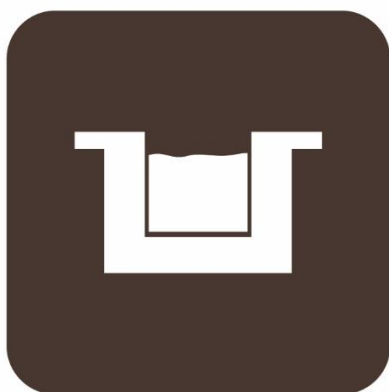
Además de las inversiones que se desarrollaron en la planta queda un sin número de acciones que ejecutaremos a través del tiempo y la capacidad financiera que desarrollemos, es de resaltar que nos encontramos a puertas de la reincorporación en nuestras líneas de comercialización el cacao, al cual le dimos un inicio con una bodega y una maquinaria primaria para realizar la actividad permitiendo generar impacto en la calidad del producto que ofreceremos.



PROGRAMA SANEAMIENTO BÁSICO

Los factores ambientales están inmersos en la modalidad de producción que cada uno de nuestros asociados desarrolla en su cultivo de café, debemos tener conciencia que aun con sistemas ambientalmente amigables se generan impactos de mayor o menor incidencia como es el caso de las aguas que se utilizan sea para el beneficio o aprovechamiento de actividades propias de la familia.

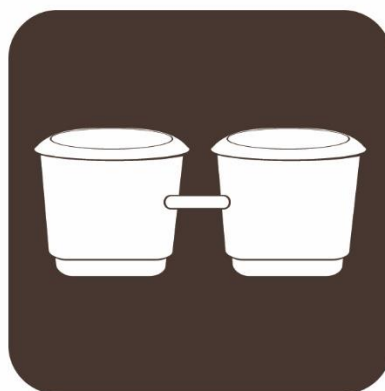
Es allí donde nosotros generamos un apalancamiento para ir promoviendo la implementación, adecuación y adaptación de los asociados a la responsabilidad ambiental por medio de los siguientes programas:



Manejo de pulpa (procesadora de pulpa de café)
80 Beneficiarios



Sistemas sépticos
47 Beneficiarios



**Sistemas de
Aguas Mieles**
71 Beneficiarios

Total inversión

\$ 295.182.765

Total beneficiarios

198 Asociados



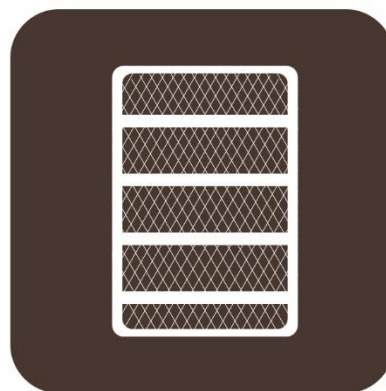
PROGRAMA MANEJO SEGURO DE PLAGUICIDAS

Crear programas que están directamente relacionados en el sistema productivo ha permitido que se haga una intervención efectiva, eficiente y propia del cultivo conllevándonos así a realizar la implementación de programas como:



**Control fitosanitario
(Fumigadoras)**
127 Beneficiarios

Equipos de protección
160 Beneficiarios



**Bodegas de
agroquímicos**
85 Beneficiarios

Total inversión

\$ 93.480.000

Total beneficiarios

372 Asociados



PROGRAMA AMBIENTAL MS-REFORESTACIÓN

Somos una fuente de vida promoviendo la conservación de la misma a través de programas que se conviertan en semilleros, viveros y demás necesarios para crear semillas de árboles necesarios para la producción y la vida por ello invertimos en:

**Viveros Municipales
3 Instaurados**



**Camas biológicas
100 Beneficiarios**



**Filtros potabilidad para el agua
97 Beneficiarios**

**Filtros verdes
30 Beneficiarios**

Total inversión

\$ 99.588.252

Total beneficiarios

227



PROGRAMA PROMOCIÓN Y PREVENCIÓN A LA SALUD

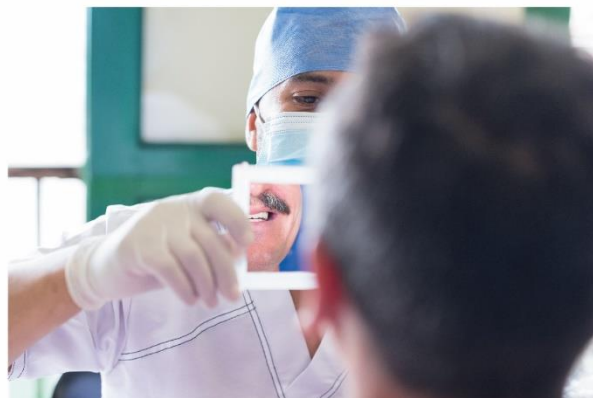
Tener accesos a servicios médicos rápidos, eficientes y eficaces se convierte más que una necesidad en una prioridad por parte de la organización para cuidar y velar por los asociados y sus familiares por ello invertimos en diferentes programas como:

Medicina general y odontológicos

Agudeza visual

Exámenes de prevención

Acceso a medicina especializada



Total inversión

\$ 71.490.000

Total beneficiarios

963 Asociados



PROGRAMA BIENESTAR SOCIAL

La transformación de la comunidad está directamente ligada a las acciones que como organización realizamos en busca de su bienestar es por ello que desde diferentes ámbitos acompañamos al asociado y a su familia, en la anterior vigencia desarrollamos los siguientes programas:

Reconocer la importancia del asociado y empleados

Auxilio funerario y seguro de vida

Mejoramiento de condiciones laborales

Termómetros, 260 Beneficiarios

Apoyo educación, kit escolares

Total inversión

\$ 110.628.949

Total beneficiarios

1.693 Asociados



Placa Huellas

La calidad de vida de los asociados es altamente impactada por factores del entorno en el cual se ve involucrado la capacidad de adquisición, las vías de comunicación y el acceso a la tecnología, es por ello que como organización que promueve, gestiona y desarrolla programas para la mejora continua de los parámetros en los cuales se pueda invertir, en compañía de la Administración Municipal realizamos la prueba piloto de manera exitosa la construcción de 1000 mt en placa huellas en diferentes veredas generando un impacto directo en 2.186 de los asociados y de forma indirecta en todos los habitantes de las veredas intervenidas.





Comunicaciones

La Cooperativa De Caficultores ha fortalecido su parte audiovisual desarrollado canales asertivos con el asociado mediante vídeos, propaganda e interacción por medio de redes sociales, es allí donde resaltamos los alcances, las metas y logros que en compañía del trabajo conjunto creamos con todos nuestros productores, además de crear una imagen reconocida, amigable y comprometida realizamos la promoción correspondiente de los diferentes programas y proyectos que adelantamos para el bienestar de nuestros asociados.



El alcance de nuestras redes sociales ha crecido notablemente en los últimos meses, así lo demuestra nuestro número de seguidores.



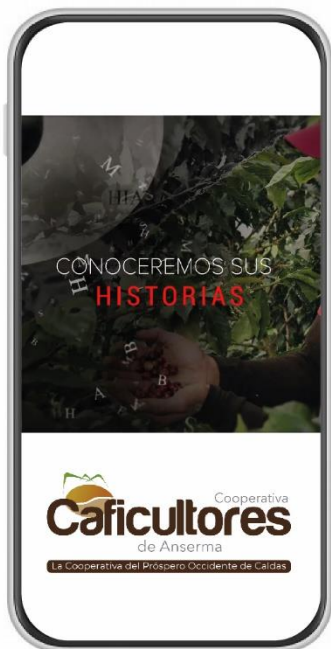
Facebook
2.992 Seguidores



Youtube 297
Suscriptores



Linkedin 153
Seguidores

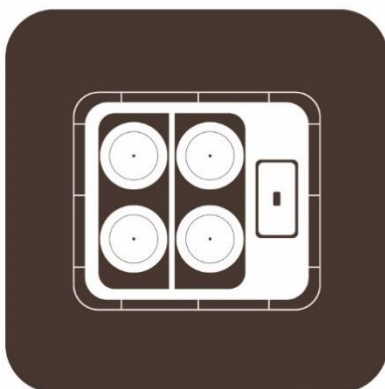


La producción audiovisual El Caficultor de la Semana, ha logrado captar una audiencia bastante amplia que encuentra cercanía con las historias de nuestros campesinos.



DESARROLLO COMUNITARIO

Como una organización empoderada del sector caficutor desarrollamos diferentes estrategias en razón del desarrollo comunitario permitiendo crear canales y vínculos estrechos entre los diferentes entes que intervienen en la cadena productiva, es así como llegamos a determinar la necesidad de estos programas.



Cocinas ecológicas
108 Beneficiarios



**Tanques de
Abastecimiento de agua**
110 Beneficiarios

Mujeres cafeteras

Apoyo instituciones educativas

**Fondo especial comunidades
(Placas Huellas)**



Total inversión

\$ 357.349.380

Total beneficiarios

218 Asociados

Inversión para los Asociados Año 2020

Fondo Comercio Justo Fairtrade	\$2.358.772.339
Fondo De Solidaridad	\$187.841.177
Cofinanciadores	\$552.000.000
Descuento Pago Contado Fertilizante Asociados	\$46.996.886
Bonificación Por Certificaciones Al Caficultor	\$741.436.865
Bonificación Por Calidad Al Caficultor	\$1.680.974.021
Mayor Precio Tranferido Al Caficultor, Base De Compra*	\$2.190.504.624
Condonacion Intereses Prestamo Fertilizante Fairtrade	\$171.000.000
Total De Inversión	\$7.929.525.912

Compras café a caficultores descontando terceros Kg. Pergo	6.519.359
Diferencia base de compra FNC - Cooperativa @	200
Descuento autorizado FNC @	4.000
Diferencia entre Descuento Real y Descuento Autorizado	4.200
Mayor Valor tranferido al Caficultor en precio base de compra	2.190.504.624