



Informe de Gestión Social y Sostenibilidad

Generamos ingresos solidarios para desarrollar inversión social

Colanta desarrolla su gestión enfocada día a día en entregar a sus Asociados un valor agregado en razón a su condición asociativa. Que evidencien en su relación con La Cooperativa, las ventajas que tienen por ser Asociados, donde la mutualidad y la cooperación, se hace palpable en la reciprocidad que conlleva el acuerdo y el acto cooperativo.

Generamos ingresos para generar excedentes que nos permitan la sostenibilidad de la empresa, pero realmente generamos excedentes para retornarlos a los Asociados en beneficios. Ese es el objetivo fundamental del Retorno Cooperativo.

Concepto	\$ Millones 2018	Detalle
Mayor pago por litro de leche	63.258	Por encima del precio promedio de las demás industrias, Colanta pagó en promedio \$73 de más por litro.
Costos de almacenamiento de leche	15.416	Como Colanta le compra toda la leche al productor, los excedentes los almacena en leche en polvo y esto tiene un costo financiero que asume La Cooperativa. A Colanta le cuesta \$130.000 mes el almacenamiento de cada tonelada.
Promoción, donaciones y degustaciones de leche.	16.391	Para garantizar la compra de la totalidad de la leche al productor, se regalaron y promocionaron en el país, cerca de 9,5 millones de lts en 2018 a población vulnerable, lo que también evidenció el consumidor por el menor precio de la leche que compra.
Subsidio en fletes por transporte de leche a plantas de proceso.	9.031	Flete adicional y asumido por Colanta al transportar la leche, que requiere ser recogida a los productores y ser procesada.
Costos asumidos por alimentación en servicio de restaurante	3.229	Colanta tiene para sus Asociados Trabajadores y demás personal que ingresa a La Cooperativa el servicio de alimentación, que se les vende al costo, es decir les subsidia el 52,4%.
Mayor pago en compra por estimular el engorde de terneros y bonificación de carne premium.	2.569	En el mercado se paga en promedio un ternero a \$42.000 unidad y Colanta lo paga a \$103.452 unidad, ya que incentiva el engorde de éstos. En 2018 se recibieron en FrigoColanta 41.813 terneros. Diferencia de \$61.452 por c/u.
Acompañamiento permanente a los asociados productores por parte de la unidad agropecuaria: asistencia técnica y mejoramiento.	5.255	Cerca de 143 personas, entre profesionales y técnicos de distintas disciplinas, acompañan a nuestros Asociados Productores para que logren ser más competitivos en sus hatos lecheros: Médicos Veterinarios, Zootecnistas, Agrónomos, Administradores de Empresas Agropecuarias, Biólogos, entre otros.
Educación formal	1.706	Entre 2004 y 2018 en cumplimiento del Decreto 2880, Colanta destinó el 20% de sus excedentes a educación formal. A 2018, el valor histórico acumulado de esta inversión es cerca de \$ 37.000 millones. A partir de ese mismo 2018 se empezó a destinar el 10% de los excedentes conforme a la Ley 1819 de 2016, en valor fue \$ 1.706 millones.
Descuentos en los AgroColanta otorgados a los Asociados Productores.	2.650	Los Asociados Productores tienen descuento del 2% y los Productores 1% en compras en concentrados.
Fondo de Educación (PESEM)	1.583	Del 20% de los excedentes de 2017 se invirtieron \$1.583 en formación cooperativa, información, capacitación, asistencia técnica y apoyo a la comunidad.

Concepto	\$ Millones 2018	Detalle
Descuentos en los MerColanta otorgados a los Asociados Productores y Asociados Trabajadores.	1.383	Los Asociados Productores y Asociados Trabajadores tienen en los MerColanta los siguientes descuentos por sus compras: 10% en derivados lácteos y carnes 10% en productos de panadería y zona de asados 10% en CANES® (concentrado para perros) 5% en productos de terceros 5% en leches y carnes frescas
Bonos de compra redimibles en los AgroColanta y MerColanta	862	En el marco de la campaña “En mi finca sólo Colanta”, La Cooperativa llegó a los hogares de sus Asociados Productores con el Bono Navideño, redimible en productos Colanta por valor de \$100.000 c/u y a los Asociados Trabajadores por valor de \$60.000 c/u. y a los hijos entre 3 y 10 años de Asociados Trabajadores, por valor de \$50.000 c/u.
Aportes a los municipios	520	Patrocinio vallas, donación de souvenirs, refrigerios y aportes económicos fiestas patronales municipios.
Fondo de Solidaridad auxilios por fallecimiento Asociados	89	Con el 10 % de los excedentes se constituye el Fondo de Solidaridad; se destina para otorgar los auxilios funerarios a las familias de los Asociados Productores y Asociados Trabajadores. Cada auxilio por Asociado son 200 SDMLV, que para el año 2018 fue de \$5.208.280 para cada uno. En 2018 se entregó auxilio a las familias de 17 Asociados fallecidos: 12 Asociados Productores y 5 Asociados Trabajadores.
Subsidios en servicio de inseminación artificial	137	A través de Genytec, se realizaron 39.174 inseminaciones en 2018. Colanta subsidió a cada Asociado con \$3.500 por dosis.
Donación de cuadernos	152	140.993 cuadernos se distribuyeron en 681 instituciones educativas en el sector rural
Apoyo al deporte	91	Dotación de uniformes e implementos deportivos a los niños y jóvenes de semilleros de fútbol de escuelas rurales y barrios marginados.
Fondo Rotatorio de Educación- recursos para pago de matrículas educativas	14	Los Asociados Productores y Asociados Trabajadores se beneficiaron de recursos del Fondo Rotatorio para pagar matrículas en colegios y universidades de sus estudios o de su grupo familiar. Estos recursos no tienen interés alguno y se deduce del pago de la leche o de la nómina. Si los beneficiarios hubieran tenido que pagar intereses, que usualmente son del 1% para educación, el valor hubiera sido de \$14 millones, lo que se constituye en un ahorro. En 2018 se apropiaron \$34 millones de los \$341 millones que tiene el Fondo actualmente, el cual se alimenta del 1% del Fondo de Educación (20% de los excedentes). El valor total de los recursos otorgados en 2018 fue \$457 millones, beneficiando a 120 personas. Cada Asociado fue beneficiado con recursos entre \$1 millón y \$9 millones para pago de matrículas.
Impuestos de renta	1.706	Conforme al Art. 142, Ley 1819/2016, que modificó el Art. 19-4 del Estatuto Tributario que estableció que las cooperativas, por pertenecer al régimen tributario especial, tributan sobre sus beneficios netos a la tarifa única del 20%, se aplicará de manera gradual como lo explican los parágrafos transitorios 1 y 2 así: <ul style="list-style-type: none"> • Año 2017: Tarifa del 10%. Además, el 10% del excedente, tomado en su totalidad de los Fondos de Educación y Solidaridad según Art. 54- Ley 79/8. Deberá destinarse de manera autónoma por las cooperativas a financiar cupos y programas en instituciones de educación superior públicas autorizadas por el Ministerio de Educación Nacional. • Año 2018: Tarifa del 15%. Además, el 5% del excedente, tomado en su totalidad de los Fondos de Educación y Solidaridad según Art. 54- Ley 79/8. Deberá destinarse de manera autónoma por las cooperativas a financiar cupos y programas en instituciones de educación superior públicas autorizadas por el Ministerio de Educación Nacional.
TOTAL	126.042	

Gestión Social y Sostenibilidad 2018

La verdadera fuerza se evidencia cuando las personas se unen en el marco de un modelo de economía solidaria, para satisfacer sus necesidades más apremiantes. En este enfoque hemos sido líderes en el desarrollo de programas y actividades caracterizadas por la inclusión y la equidad; acciones tendientes a elevar en los asociados la calidad de su vida familiar, sus ingresos y su trabajo, para lograr finalmente competitividad en todas las esferas de sus actuaciones cotidianas.

Nos fortalecimos al integrar esfuerzos para la transformación de las comunidades, especialmente del sector rural, que demanda cada vez más la intervención efectiva, honesta y responsable del estado y en ese compromiso, Colanta suple en gran medida esa obligación.

Continuaremos siempre en esa línea: buscamos que nuestros asociados encuentren en su cooperativa la satisfacción plena de sus aspiraciones y de esta manera, en una dinámica de mutualidad y alentados por los valores y principios cooperativos, ascender en espiral de progreso y desarrollo de nuestra organización solidaria, apuntando a la sostenibilidad en el tiempo que no es más que su permanencia creando valor para sus asociados y demás grupos de interés, y sustentabilidad, que acoge las diversas prácticas económicas que promueven la rentabilidad, la ética y la justicia.

Composición de la base social

Asociados Productores y Asociados Trabajadores.

Son la esencia vital del ser y hacer de nuestra organización cooperativa. Son los dueños, que, con el cumplimiento de sus deberes y el ejercicio de sus derechos, actúan en consecuencia para alcanzar los objetivos trazados por la entidad y fundamentado en las decisiones que de manera democrática se toman en la Asamblea General de Asociados y en los demás estamentos de dirección y control.

A diciembre 31 Colanta registró en su base social 9.899. De manera discriminada son 3.557 Asociados Productores y 6.371 Asociados Trabajadores, no obstante es importante explicar que hay Asociados Trabajadores que a la vez son Asociados Productores. La cobertura social se extiende hacia los grupos que acogen las personas jurídicas vinculadas a Colanta como Asociados Productores, y a ellos llega el alcance de muchos beneficios, especialmente de capacitación. Por tanto, de los Asociados Productores, 3.336 son personas naturales y 221 personas jurídicas y éstas se componen de:

Tipo Sociedad	Cantidad
S.A.S y otras entidades	152
Asociaciones	40
Cooperativas	18
Comunidades Religiosas	6
Fundaciones	2
Juntas de Acción Comunal	3
Total	221

Capital social

Un ahorro colectivo que se transforma en el patrimonio de La Cooperativa, lo constituyen los Asociados de manera equitativa a lo largo del tiempo. En sus cerca de 55 años de vida institucional, los Asociados cuentan con un capital que asciende a \$163.360 millones.

Capital Social	Valor \$Millones	Clase	Aportes	Cantidad
Aportes Asociados Productores	140.507	Jurídicas	28.302	221
Aportes Asociados Trabajadores	14.137	Naturales	135.058	9.678
Aportes Amortizados	8.716			
Total	163.360	Total	163.360	9.899

Generación de empleo

Si en algo se ha caracterizado Colanta en su gestión, es su férreo compromiso por generar empleo, especialmente en el sector rural, para el desarrollo y la inclusión social en los distintos municipios y regiones donde tiene presencia. Esto ha permitido que gran parte de la población tenga un trabajo digno y estable, que motive la permanencia y arraigo en sus territorios de origen.

Empleo directo

A diciembre de 2018 Colanta finalizó con 7.336 personas que son una de las grandes fortalezas de La Cooperativa, dado que estos grupos son los que activan los procesos mediante los cuales se desarrolla la gestión solidaria con los productos de leche.

Tipos de contratos, cargos y distribución por género

Tipo de contratación		Personal por áreas	
Vinculados - Asociados Trabajadores	6.371	Div. Administrativa	631
Temporales	675	Div. Agropecuaria	114
Practicantes universitarios	74	Div. Comercial	2.122
Aprendices	216	Div. Técnica	3.263
		Planeación y Logística	1.206
Total	7.336	Total	7.336

Distribución Poblacional		
Masculino	4.843	66%
Femenino	2.493	34%
Total	7.336	



La Cooperativa ha dado cumplimiento a la cuota de aprendizaje regulada por el Sena mediante la Resolución N° 007012 de 2018, que exige una cuota de 307 aprendices.

Distribución por municipio

Municipio		Cantidad	Municipio		Cantidad
1	Medellín	2.104	31	Marinilla	10
2	San Pedro	1.316	32	Belmira	9
3	Funza	861	33	La Unión	9
4	Santa Rosa de Osos	583	34	Caldas	8
5	Bogotá	260	35	Carmen de Viboral	8
6	Planeta Rica	251	36	Liborina	8
7	Armenia	240	37	Puerto Berrío	8
8	Itagüí	240	38	Puerto Boyacá	8
9	Entrerriós	197	39	San José de la Montaña	8
10	Yumbo	150	40	Santa Fe de Antioquia	8
11	Malambo	130	41	La Pintada	7
12	Dosquebradas	127	42	Zipaquirá	7
13	Turbaco	102	43	Sopetrán	6
14	Valledupar	94	44	Barranquilla	5
15	Cereté	81	45	Sahagún	5
16	Manizales	77	46	Angostura	3
17	Ibagué	68	47	Aragón	3
18	Girón	62	48	San Pedro de Urabá	3
19	Villavicencio	54	49	Sonsón	3
20	Yarumal	41	50	Abejorral	2
21	Bello	34	51	Amalfi	2
22	Donmatías	17	52	Arboletes	2
23	Frontino	16	53	Cañasgordas	2
24	La Ceja	15	54	Carolina	2
25	Rionegro	15	55	Guarne	2
26	Sabaneta	13	56	Jardín	2
27	La Dorada	12	57	Tenjo	2
28	Barbosa	10	58	Valdivia	2
29	Cartagena	10	59	Villamaría	2
30	Caucasia	10			

Durante 2018 ingresaron a La Cooperativa 548 Asociados Trabajadores. Las plantas con mayores ingresos fueron Medellín, Funza y San Pedro, entre reemplazos, cargos nuevos y reintegros.

Cobertura de Colanta en el país

Departamento	Municipios	Departamento	Municipios
Antioquia	37	Cesar	1
Cundinamarca	4	Meta	1
Caldas	3	Quindío	1
Córdoba	3	Risaralda	1
Atlántico	2	Santander	1
Bolívar	2	Tolima	1
Boyacá	1	Valle del Cauca	1
59 municipios en 14 departamentos			

Obligaciones y beneficios laborales Asociados Trabajadores

Prestación	\$ Millones
Prima de servicios legal	11.073
Cesantías consignadas a fondos	10.066
Bonificación alimentación	7.335
Aguinaldo	6.038
Vacaciones	5.920
Auxilio de transporte	4.792
Prima de antigüedad	4.419
Prima de vacaciones	3.529
Cuota sostenimiento aprendiz	2.931
Cesantías parciales y definitivas	1.013
Intereses a cesantías	1.274
Bonificación por frío	431
Auxilio anteojos	71
Auxilio maternidad	23
Auxilio matrimonio	8
Total	58.923

Cesantías e intereses

La empresa consolida a diciembre 31 de 2018 las cesantías de sus Asociados Trabajadores y traslada \$10.066 millones a los diferentes Fondos de Cesantías. Por este concepto pagó intereses a las cesantías por valor de \$1.209 millones.

Durante 2018 Colanta entregó a 980 Asociados Trabajadores, cesantías por valor de \$1.013 millones, correspondientes a liquidaciones

definitivas de prestaciones sociales y anticipos por los diferentes motivos que establece la norma.

Descripción	Asociados Trabajadores	\$ millones
Mejoras en vivienda	500	352
Liquidación definitiva	351	417
Compra de vivienda	76	130
Abono hipoteca	53	114
Total	980	1.013

Seguridad social y aportes parafiscales

Entidad	\$millones
Aportes seguridad social	40.729
Fondos de pensiones	21.522
Entidades promotoras de salud - EPS	17.037
Riesgos profesionales - ARL	2.170
Aportes parafiscales	11.337
Cajas de Compensación Familiar	5.037
Instituto Colombiano de Bienestar Familiar	3.779
Servicio nacional de aprendizaje	2.521
Total	52.066

Durante el año 2018 las entidades prestadoras de salud reconocieron a Colanta por concepto de incapacidades \$1.529 millones y la ARL \$354 millones, para un total de \$1.883 millones.

Empleo indirecto

Colanta genera empleo a muchas personas que tienen relación directa con los Asociados Productores o con La Cooperativa, derivada de los distintos procesos. Por tanto, son trabajadores indirectos los transportadores, los trabajadores de nuestros Asociados, distribuidores y cooperativas entre otros, que se detallan en el cuadro siguiente:

Total generación de empleo

Empleo Directo		Cantidad
Asociados Productores		3.557
Productores de leche no asociados		3.649
Asociados Trabajadores, temporales, aprendices y practicantes universitarios		7.336
Total, Empleo Directo		14.542
Empleo Indirecto		Cantidad
A y C Colanta		100
Clientes con contrato de suministro		343
Cooperativa de Excedentes Industriales -Coodexin		37
Cooperativa Genytec		50
Coobursátil		8
Coodesival (Cargue y descargue)		502
Cooperativa Empresagro		37
Contratistas		8
Fedecooleche		5
Profesores cursos artes y oficios		37
Trabajadores fincas lecheras		43.207
Trabajadores puntos de venta de terceros		110
Trabajadores de Contratos de Suministro (Antes distribuidores)		1.638
Transportadores de leche finca- planta		134
Transportadores interplantas		55
Transportadores Comercializadoras a Clientes		607
Tansportadores CEDI a Comercializadoras		114
Transportadores CEDI a los AgroColanta		49
Segurtec		232
Total empleo indirecto		47.273
Total empleo directo e indirecto		61.815
Total población beneficiada (Trabajador más núcleo familiar)		247.260

Si estimamos que estas 61.815 personas, tienen un grupo familiar, de cuatro personas en promedio cada una, La Cooperativa llega con sus beneficios a 247.260 personas, gran parte de ellas del sector rural.



Asociados Trabajadores Quesera San Pedro

Integración con gremios y otras empresas

Colanta fortalece la integración mediante su vinculación y participación en los siguientes organismos:

1	A y C Colanta - Coop Ahorro y Crédito	15	Coop. Genytec - Genética y Tecnología
2	Asociación Antioqueña de Cooperativas Confecoop Antioquia	16	Coop. Multiactiva Plaza de Flórez
3	Asociación Colombiana de Relaciones Trabajo Ascort	17	Corporación Clayuca
4	Asociación Colombiana Industriales de la Carne- Acinca	18	Corporación Empresarial Pro Aburrá Norte
5	Asociación Colombiana de Porcicultores PorkColombia- Fondo de la Porcicultura	19	Experian Colombia (Datacrédito)
6	Asociación de Cooperativas de Risaralda Confecoop Risaralda	20	Fedecooleche
7	Asociación Frente de Seguridad Empresarial	21	Federación Asociaciones Ganaderas FAGA
8	Banco Coopcentral	22	Fenalco Antioquia
9	C.I. Porko S.A.S.	23	La Equidad Seguros Generales
10	Comfenalco	24	La Equidad Seguros Vida
11	Consejo Nacional de Calidad de la Leche	25	Proleche S.A.
12	Cooperativa Coobursátil Ltda	26	Reforestadora Integral de Antioquia RIA
13	Cooperativa Coodesival- Cargue y descargue	27	Sociedad Central Ganadera S.A.
14	Cooperativa Excedentes Industriales Coodexin	28	Vivir Los Olivos
		29	Coolesar – Alianza planta de lácteos

División Agropecuaria

En 2018 la gestión agropecuaria estuvo enmarcada en:

Fortalecer la prestación del servicio de Asistencia Técnica a los Asociados Productores.

Movilizar recursos de cooperación nacional con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Sena y la Universidad Católica del Norte e internacionales con la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, USAID.

Tecnificar el campo con programas como silos graneleros, equipos de enfriamiento y ordeño. Incluir tecnologías para la comunicación y el uso de herramientas experienciales para la transferencia de conocimiento.

Asistencia técnica

Se prestaron servicios de asistencia técnica a Asociados y Productores de leche, carne bovina y porcina, en las áreas de calidad sanitaria, higiénica, composicional y sensorial de la leche, sanidad animal, reproducción, suelos, pastos, nutrición y alimentación, control lechero, podología y costos de producción.

El año 2018 inició con un Departamento de Asistencia Técnica fortalecido con 44 profesionales adicionales a la planta existente, con el objetivo de incrementar la cobertura y prestación de servicios a los asociados.

Visitas a productores

Durante 2018, realizamos 22.888 visitas de Asistencia Técnica a los proveedores de leche, incluyendo 5.405 visitas del Programa "Fortaleza", lo que significa un incremento del 225% con respecto a 2017. Sin las visitas de este Programa, el incremento fue del 148%.

Un logro importante de la duplicación del número de técnicos fue la cobertura en visitas

superior al 90% de los Asociados Productores, los cuales visitamos al menos una vez al año. Mantuvimos las visitas técnicas obligatorias a productores tipo D; es decir, aquellos con bajos parámetros de grasa o proteína, altos recuentos de células somáticas, unidades formadoras de colonias, antibióticos o con algún tipo de adulterantes.

Calidad de la Leche

Realizamos las siguientes actividades de capacitación a los productores de leche en temas relacionados con su calidad:

Actividad	Cant.	Beneficiarios
Charlas técnicas	127	2.156
Talleres de capacitación	1	25
Días de campo	4	85
Capacitación a productores D	5	19
Conversatorios	41	262
Total	178	2.547

Apoyo a la producción lechera

1. Mejoramiento genético

Inseminación artificial

Esta es la mejor herramienta para el mejoramiento genético del hato bovino. Entre diciembre de 2017 y noviembre de 2018 se vendieron 91.711 dosis de semen. Si bien durante el año las ventas bajaron 4,46%, continuamos con un comportamiento comercial destacado en esta línea, que lo convierte, históricamente, en el segundo año con mayores ventas de semen bovino de Colanta.

De las dosis vendidas, el 90% corresponde a razas de leche y el 10%, a razas cárnicas. Igual que en los últimos años, la raza Holstein sigue creciendo; registramos un aumento de 40% de

las ventas, mientras que la Jersey se ubica en el segundo lugar, con una disminución del 20%.

2. Sanidad animal

En 2018 atendimos 11.979 casos clínicos entre bovinos, porcinos, equinos y otras especies, con un incremento del 43%. Así mismo, realizamos 286 procedimientos quirúrgicos, 65% más con respecto a 2017.

Entre los principales casos clínicos reportados, las patologías reproductivas y los casos de mastitis fueron los más significativos.

Programa vacunación contra aftosa y brucelosis

Infelizmente, por los brotes ocurridos en agosto en Sogamoso (Boyacá) y en octubre, en algunos municipios de Cesar y La Guajira, Colombia volvió a perder el estatus de país libre de aftosa con vacunación, otorgado por la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE).

La mejor herramienta para defender la ganadería colombiana de la aftosa es la vacunación; por esta razón, con el apoyo de la cuenta Nacional de Carne y Leche – CNCL se vienen incrementando año tras año la cantidad de bovinos vacunados en el norte de Antioquia y en el Valle de Aburra, proyectos locales de vacunación a cargo de Colanta.

Proyectos ejecutados en el primer ciclo de aftosa 2018

Proyecto	Bovinos		
	Censo	Vacunación	Cobertura
Santa Rosa de Osos	561.391	554.029	98.7%
Medellín	67.794	64.294	94.7%

En los proyectos que ejecutamos en locales Santa Rosa de Osos y Medellín, en el primer ciclo 2018 se vacunaron contra aftosa 618.323

bovinos. Durante el segundo ciclo, se vacunaron 621.696 bovinos; 3.373 más que en el primer ciclo del año.

Proyectos ejecutados en el segundo ciclo de aftosa 2018

Proyecto	Bovinos		
	Censo	Vacunación	Cobertura
Santa Rosa de Osos	629.650	557.432	88.5%
Medellín	67.301	64.264	95.4%

Brucelosis

Según datos del ICA, entre junio 13 de 2017 y mayo 25 de 2018, se presentaron 252 predios positivos a brucelosis, de los cuales el 82% se encuentran en el norte de Antioquia y 1.512 animales positivos (92% ubicados en la zona norte de Antioquia). Debido a esta situación, el ICA emitió la Resolución 00030392 (21/8/2018), que estableció la cuarentena y saneamiento de predios positivos, la vacunación obligatoria de terneras de 3 a 8 meses de edad, novillas de 13 a 18 meses y hembras mayores de 5 años, además de restricciones a la movilización de animales para diez municipios del norte de Antioquia.

Consecuente con esta resolución, aumentamos significativamente el número de hembras vacunadas contra brucelosis en el proyecto local de Santa Rosa de Osos, pasando de 50.434 hembras en el primer ciclo de vacunación a 71.266 hembras en el segundo ciclo, lo que representa un incremento del 41%.

3. Control a la producción lechera

El control lechero en 2018 abarcó 63 fincas en Antioquia, 21 en el Eje Cafetero y 14 en Cundinamarca, con 855 visitas y 43.618 análisis de leche. Respecto a 2017, el programa creció en fincas un 5,3%, 18,4% en visitas y 21,2% en análisis de muestras.

Parámetro	Promedio	Min.	Máx.
Producción 305 día	6.155	3.149	11.951
% proteína	3.25	2.31	4.8
% grasa	4.24	2.24	6.91
RCS	375	16	10.985
IEP	416	301	598
Nº partos	3	1	12

Monitoreo a costos de producción de leche

EL costo de producción para los productores las fincas monitoreadas en este programa son de \$870,11/litro. Los rubros de mayor participación fueron alimentación (40,8%), pasturas (16,5%) y mano de obra (16,2%). El costo de producción de 2018 fue uno de los más altos; no se registraba indicador similar desde que inició el programa en 2011.

Producción Sostenible en el Distrito de Manejo Integrado del páramo de Santa Inés –DMI- Con el fin de identificar a los Asociados y productores ubicados dentro del Distrito de Manejo Integrado (DMI) de Belmira, San José de la Montaña, Entreríos y Liborina (Antioquia), se georreferenciaron 116 tanques de enfriamiento para corroborar su inclusión en la zonificación propuesta por Corantioquia.

Con el acompañamiento de Gestión Ambiental, realizamos charlas didácticas sobre DMI en las veredas Toruro, Zancudo y Filo de Entreríos y en las veredas Quebraditas y El Caribe de San José de la Montaña, Asistencia: 109 Asociados y productores.

Se avanza en la caracterización de las fincas con predios al interior o en el perímetro del páramo Santa Inés y en la elaboración de un acuerdo entre los productores de leche y Corantioquia, donde Colanta actúa como facilitador, para establecer los límites y procedimientos bajo los cuales se pueda mantener la producción de leche al interior del Distrito de Manejo Integrado DMI.

4. Pastos y Nutrición

Durante 2018 los técnicos realizaron, entre otras, las siguientes actividades: 219 muestras para análisis de suelos, 443 evaluaciones de oferta forrajera y 719 recomendaciones de fertilización de pastos.

Para ser competitivos y sustentables, con el programa de pastos y forrajes buscamos pasturas de mejor calidad y con mayor valor nutritivo para mejorar la calidad y cantidad de leche, a un costo de producción apropiado.

5. Ganadería de Carne

Este programa apoya los asociados en la cría y ceba de ganado de carne proveniente de:

- Ganaderías especializadas en ganado de carne en trópico bajo y trópico alto
- Ganaderías doble propósito que destinan las crías macho al levante y ceba
- Ganaderías lecheras que usan parte de los vientres para inseminar con razas de carne.

Cumplimos satisfactoriamente con el abastecimiento de FrigoColanta con los ganados requeridos y particularmente con la calidad hacia los consumidores planta en la que contamos con 201 proveedores activos en la ceba de ganado.

En 2018 actualizamos el procedimiento de inscripción y compra de ganado bovino mayor y menor, iniciamos el proyecto de ganado en cuentas en participación y controlamos la participación de intermediarios con el establecimiento rutas, para la recolección de vacas de descarte en varios municipios del norte y oriente antioqueño.

La raza Angus ocupa los tres primeros puestos en rendimiento en canal y en carne, lo que indica que el programa de selección de cruzamiento de vacas tipo leche con dicha

raza es la alternativa para lograr participación de Asociados Productores en la producción de carne.

6. Porcicultura

Se cumplió satisfactoriamente con el abastecimiento de FrigoColanta. A diciembre de 2018, Colanta contaba con 119 proveedores activos y 27 productores adscritos al programa, los cuales recibieron en promedio \$73,50 más de pago que el referente del mercado Porkcolombia.

Igualmente se dio continuidad al programa de inspección de vísceras donde se evaluaron 6.900 pulmones, y se continúa con la entrega de informes de impacto económico a los miembros del programa.

Certificaciones

Buenas Prácticas Ganaderas -BPG-, Brucelosis y Tuberculosis

Los Asociados y Productores recibieron bonificaciones con base en la Resolución 017 de 2012 para mantener la óptima calidad de la leche que producen. Destacamos las bonificaciones de fincas certificadas en BPG y hatos libres de brucelosis y tuberculosis.

Monto de bonificaciones Asociados y Productores

Bonificación	\$millones
Buenas Prácticas Ganaderas	998
Brucelosis	4.199
Tuberculosis	4.014
Total	9.211

A diciembre de 2018 teníamos 33 fincas menos que en el mismo período del año anterior. Pese al aumento en la bonificación que pasó de \$30 a \$43,5 por cumplir BPG,

tuberculosis y brucelosis, no se fortaleció este programa. Persistió la disminución de productores interesados en el programa, como consecuencia de brotes de brucelosis en zonas donde por tradición la prevalencia era baja.

Grado A

Durante 2018 se recibieron 4 visitas de la FDA de Estados Unidos para inspeccionar las fincas, transporte, planta de proceso y laboratorios donde se producen lácteos con destino a ese mercado. Desde 7 fincas que suministran la leche de vaca y búfala Grado A se abasteció la planta para la fabricación de productos lácteos con destino a Estados Unidos.

Certificación para Exportación a la Unión Europea

Para exportar a la Unión Europea productos como galletas, achiras, arepas, almojábanas, chocolates que contienen en su preparación leche como materia prima, los fabricantes colombianos debían importar la leche en polvo de origen europeo para elaborar sus productos. Con la certificación que obtuvimos las empresas pueden comprar su materia prima de origen nacional, con la garantía de calidad Colanta, cumpliendo las exigencias europeas.



Transferencia de tecnología

Mecanización del ordeño

Tras cinco años de representación comercial de las tecnologías de ordeño de la marca española Flaco, logramos que el 58% de nuestros productores adoptaran la tecnología del ordeño mecánico que se caracteriza por equipos de excelente calidad y a precios asequibles, con lo cual se regularon los precios del mercado, se contribuye con la calidad de vida de los ordeñadores, disminuyen los costos de producción y mejora la calidad de la leche y su rentabilidad.

En 2018 se instalaron 69 equipos para un total de 350 de la marca Flaco. El inventario total de equipos de ordeño registrado es de 2.707.

Tanques de enfriamiento

Mantuvimos el liderazgo en América Latina con la red de frío en finca más amplia, con un total de 7.900 tanques y 4.556 tanques activos. El inventario para este año incrementó en 163 equipos, donde se enfría el 99% de leche de La Cooperativa.

Semillero de Futuros Lecheros

Continuamos despertando el interés de los jóvenes del sector lechero, fomentando el relevo generacional en las fincas, para garantizar continuidad y crecimiento del programa, así como fortalecer el sentido de fidelidad y pertenencia por Colanta.

En 2018, con la participación de 58 asistentes, realizamos el segundo encuentro académico y motivacional de " Jóvenes Futuros Lecheros", en el que tuvimos como actividad central un taller sobre influenciadores en redes sociales, logrando 1.561 nuevos seguidores y 38.823 visualizaciones de los contenidos. Además, tratamos temas de innovación en el manejo alimenticio del ganado lechero y finalizamos con una charla sobre los equinos en las faenas

El programa de tanques en arriendo con opción de compra inició en 2008 con 92 equipos, de los cuales 90 se han transferido a propiedad de los productores, para beneficiar finalmente a más de 600 familias campesinas.

Mantenimiento agroindustrial

Con el fin de mejorar la competitividad y productividad de los productores de leche, prestamos el servicio de mantenimiento agroindustrial por \$4 mil millones en la ejecución.

Contrato de Asistencia Técnica Agropecuaria

Cerramos el año con 2.945 equipos en contrato de mantenimiento, de los cuales equipos de ordeño tuvo un incremento del 76% con respecto al año anterior. En detalle fueron 74 equipos de ordeño en contrato; tanques de enfriamiento 2.631; silos graneleros 4 y carro tanques 234.

Inclusión Social

de las fincas lecheras, dictada por dos jóvenes participantes del semillero. El año concluyó con la graduación de 48 jóvenes, hijos o nietos de Asociados Productores.

Red Mujeres en los AgroNegocios

Las mujeres campesinas también fueron nuestro centro de atención, con la creación de la Red conformada por 260 mujeres y que siguen en la búsqueda de más adherentes, que se conviertan en protagonistas del sector para generar sinergias y así fortalecer sus competencias, apoyar su emprendimiento y divulgar lo que hoy están haciendo en sus comunidades, en pro de la economía y la calidad de vida de la unidad familiar (fuente de segundo ingreso).

Educación y Promoción Cooperativa

La educación, formación y comunicación se han constituido en estrategias desarrolladas en colectivo por el Comité de Educación Central que, junto con los Comités de Educación Municipales y Regionales, ha dispuesto espacios de colaboración para el mejoramiento y cualificación de las competencias de los Asociados.

Comités de Educación Central - Municipales y Regionales

En 2018, la labor del Comité de Educación fortaleció su compromiso de constituirse en medio comunicación (bilateral) para mantener la relación y el intercambio entre todos los Asociados y disponer los recursos, con el Proyecto Educativo Socio Empresarial –PESEM-, para habilitar medios que permitieran la ampliación de cobertura y la transferencia de temas relativos a la acción de la organización y sus resultados, con mensajes formativos e informativos.

Los Comités de Educación Regionales y Municipales cumplieron con su función de ser el enlace entre Asociados Productores y las diferentes instancias de La Cooperativa, Consejo de Administración, Junta de Vigilancia, Comité de Educación Central, personal de Asistencia Técnica, Mejoramiento de la Calidad de la Leche y Educación y Promoción Cooperativa, con el fin de impulsar la educación integral cooperativa y la orientación a los Asociados, en lo referente a sus derechos, obligaciones y deberes contemplados en los Estatutos.

Preasamblea y Encuentro Nacional de Comités de Educación

En la Preasamblea y el Encuentro Nacional de Comités de Educación, contamos con la asistencia de 160 Asociados Productores y Asociados Trabajadores, para conocer los resultados de La Cooperativa en el año anterior y escuchar sus observaciones e

inquietudes en un ambiente cooperativo. Esta fue realizada los días 1 y 2 de marzo en el Centro de Encuentros de La Rondalla, en Guarne, Antioquia.

Asamblea General Ordinaria

El 14 de marzo, 3.039 Asociados participaron de la 55 Asamblea General Ordinaria en Plaza Mayor – Medellín, para conocer de primera mano los resultados del año anterior, los retos y proyectos de La Cooperativa, así como elegir los organismos de dirección y control. Con la presencia del Gobernador de Antioquia, Luis Pérez Gutiérrez, los Asociados participaron activamente de la Asamblea como máximo evento democrático de Colanta, por su naturaleza cooperativa.

Cursos de inducción cooperativa

Se realizaron 5 cursos de cooperativismo, donde la cantidad de asistentes aumentó en 28% con respecto a 2017, pasando de 137 a 175:

Fecha	Asistentes
23 de marzo	28
15 de mayo	36
24 de julio	37
21 de septiembre	36
22 de noviembre	38
Total	175

Servicios de Educación y Promoción Cooperativa

Alianzas Estratégicas

Cobertura alianzas	Cantidad
Nacionales	20
Regionales	50
Total	70

En 2018 logramos 17 nuevos convenios comerciales para alcanzar 70 en total. Con esto, ampliamos el portafolio de servicios accesibles para los Asociados de Colanta y concentramos esfuerzos en dar respuesta

a las solicitudes de los Asociados de buscar alianzas en el ámbito nacional y regional.

Todas las alianzas están en el portal web en donde se dan a conocer los nuevos aliados o las promociones. En diciembre de 2018 reportó 9.161 visitas. A este se puede acceder a través de la URL <https://alianzasColanta.wixite.com/alianzasColanta> o mediante los enlaces en el intranet S@bemas.net y la extranet Mi Colanta.

Con una satisfacción del 73% de los aliados estratégicos frente a los convenios y \$347 millones en ventas, evidenciamos la importancia de este programa en 2018. Las líneas de mayores ventas fueron vehículos, salud y hogar.

Carnetización

En 2018, carnetizamos el 95% de los Asociados Trabajadores y el 93% de los Asociados Productores. El carné es fundamental como medio de identificación y para acceder a las alianzas estratégicas establecidas con las diferentes empresas con las cuales tenemos convenios.

Agenda Colanta 2018

Entregamos 6.200 agendas en 2018. Esta rindió homenaje al Asociado Productor con una selección de fotos que retrataron la cotidianidad y los paisajes característicos del entorno de los Asociados Productores. Buscamos evocar la tradición de nuestros fundadores y generar reflexiones en torno a la historia y posicionamiento de Colanta.

Gestión de medios de comunicación

Promovimos la participación de los públicos internos y comunidad de interés mediante el desarrollo de proyectos que impactaron la cobertura y la manera de consumir contenidos en Colanta.

Medios Audiovisuales

Cartelería digital TV Más

En 2018 lanzamos TV más, un nuevo medio de comunicación en La Cooperativa que permite la transmisión inmediata de contenidos y complementa la red de carteleras EColanta Mural. Sus características tecnológicas



permiten una presentación dinámica para captar la atención, mediante imágenes en movimiento y la posibilidad de segmentar la información según los requerimientos específicos para el tipo de público y/o región.

Este canal interno se liga a la identidad corporativa, para vincularlo con contenidos institucionales e incorporar también a nuestros aliados estratégicos. La primera fase comprendió la instalación de 43 monitores en Plantas, Comercializadoras, AgroColanta y MerColanta.

Producción audiovisual

En esta área del departamento de Educación y Promoción Cooperativa, desarrollamos productos audiovisuales que aportaron soluciones innovadoras y con mensajes claros para visibilizar los procesos internos de la gestión de La Cooperativa, campañas o requerimientos de comunicación y educación de las diferentes áreas.

El área audiovisual tuvo un crecimiento del 31% con respecto al año anterior con una producción de 143 vídeos, de los cuales 88 fueron realizados mediante la técnica de motion graphics (animación 2D) y 55 mediante edición de vídeo tradicional.

Videos con mayor visualización			
<p>Cómo vamos Gerente, diciembre</p>  <p>Visto 947 veces</p>	<p>Cómo vamos Gerente, agosto</p>  <p>Visto 529 veces</p>	<p>Seminario Taller Internacional de Leche, promocional, 12 de julio</p>  <p>Visto 469 veces</p>	<p>Seminario Taller Internacional de Leche, promocional 9 de agosto</p>  <p>Visto 341 veces</p>

Medios Digitales

Extranet Mi Colanta y Alfabetización Digital

El curso de alfabetización digital continúa como la principal estrategia para que Asociados y productores se acerquen a la tecnología y aprovechen los beneficios que Colanta les brinda a través del portal www.miColanta.com.co y de la app Mi Colanta, ayudándolos a tomar decisiones a tiempo, para beneficio propio y de La Cooperativa.

En 2018 realizamos cinco cursos de alfabetización digital en San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos, Entreríos y Donmatías, con un alcance de 75 Asociados, productores y familiares, capacitados en el manejo básico del computador, internet, correo electrónico, navegación en la Extranet Mi Colanta y manejo de la app Mi Colanta.

La asignación de claves tuvo un incremento del 47% a los Asociados Productores, pasando de 219 en 2017 a 323 en 2018. En cuanto a los productores no asociados, se pasó de 209 a 242, es decir, hubo un incremento del 16% con respecto al año anterior.

App Mi Colanta

La App Mi Colanta nació en el segundo semestre de 2017 y su lanzamiento, en enero de 2018 con una rápida implementación entre los Asociados y Productores de leche de Colanta. Con esta App la información de sus unidades productivas es consultada en tiempo real, desde la comodidad de un dispositivo móvil.

Su sistema de alerta le permite al usuario monitorear la calidad de la leche, las compras realizadas en los AgroColanta y las noticias más relevantes de La Cooperativa y el sector, entre otros beneficios.

La aplicación ha sido descargada 1.561 veces.

Mensajería masiva –SMS–

Informamos en tiempo real a la mayor cantidad posible de Asociados, gracias a la implementación del sistema de envío masivo de mensajes de texto SMS que ha servido, principalmente, para divulgar las promociones, ciclos de vacunación contra la aftosa y noticias importantes que deben conocerse de manera inmediata.

En 2018 se registraron 27 envíos, para 192 mil mensajes en total, diferenciados para Asociados Productores o Trabajadores e inclusive según la zona de residencia.

Emisora Radio Más

Nuestra emisora continuó con la función de entretener, formar e informar gracias al apoyo interdisciplinario de diferentes áreas de La Cooperativa y de agentes sociales del norte de Antioquia para la realización de contenidos y renovación de espacios radiales, que fueron complementados con 8 campañas de comunicación y 6 descentralizaciones, para estimular la interacción y el acercamiento a las realidades de sus oyentes.

Radio Más consolidó también su proceso de adaptación a las maneras de consumo de la información. Su presencia en redes sociales amplió la cobertura y la inclusión de seguidores que fueron atraídos con publicaciones ágiles y de interés.

Medios Escritos

Revista EColanta

Fue el canal para evidenciar la gestión de La Cooperativa en defensa del sector lácteo del país. Convocar, contextualizar y generar opinión fueron los objetivos que perseguimos con esta publicación, para entregar argumentos a los lectores sobre las decisiones y gestiones de Colanta durante 2018. Temas como la caída del precio internacional de la leche; la postura y reclamo al Gobierno Nacional frente a la inclusión de la leche de Nueva Zelanda y Australia en las negociaciones de la Alianza del Pacífico; la invitación a participar de la nueva metodología del 10° Seminario-Taller Internacional de Leche Colanta; el impacto

de proyectos de cooperación internacional y nacional para mejorar las condiciones de producción, entre otros temas de interés corporativo, llegaron a más de 7.000 lectores.

Ediciones revista EColanta 2018	
Ed. 278	Marzo / abril
Ed. 279	Junio / julio
Ed. 280	Septiembre / octubre
Ed. 281	Noviembre / diciembre

Sistema de Carteleros EColanta Mural

La red de Carteleros sigue siendo un medio que permite llegar al nivel operativo de los

Asociados Trabajadores, a la vez que llega a los Asociados Productores, Productores y público en general por medio de los AgroColanta.

Actualmente se cuenta con 65 carteleras en plantas y comercializadoras y 44 en los AgroColanta.

Revista Colanta Pecuaria

2018 fue el año para repensar y proyectar la digitalización de esta revista, ad-ports de su edición 60. Durante este periodo publicamos la edición 59 y trabajamos en los artículos de la 60, en la renovación del comité editorial y de pertinencia y en la estructuración de propuestas para su digitalización a partir de marzo de 2019.

Campanas Institucionales

Para Asociados Productores:

Firmatón contra la inclusión de Nueva Zelanda y Australia en la Alianza del Pacífico:

- Con esta iniciativa propia recolectamos 18.031 firmas en junio de 2018, conjuntamente con la División Agropecuaria y los AgroColanta. Esta carta solicitaba el respaldo del Gobierno Nacional y la protección de los más de 700 mil empleos y del sustento de más de 400 mil familias colombianas, que dependen de la producción de leche.
- Campaña contra la Aftosa y Brucelosis: Cumplimiento en la difusión de los dos ciclos de vacunación a través de los medios de comunicación institucionales.

Para Asociados Trabajadores

Mediante las campañas institucionales integramos los diferentes medios de comunicación de Colanta para invitar al cambio de actitud, al sentido de pertenencia, al cumplimiento de las normas y los requisitos legales y para posicionar la imagen de La Cooperativa, entre otros aspectos.

Biblioteca Colanta

A través de la Biblioteca Colanta seguimos ofreciendo los servicios de información y

espacios digitales para el Asociado. En 2018 continuamos con la migración de documentos impresos a digitales y actualmente ofrecemos a la comunidad 847 registros accesibles a través del portal de la Biblioteca, con 140.411 descargas, aumentando significativamente la consulta del documento electrónico frente al físico.

Estas son algunas estadísticas de los documentos más consultados y la cantidad de usuarios que nos han descargado:

Item	Título	Descargas
1	Informe y Balance Colanta 2015	13.006
2	Informe y Balance Colanta 2014	9.346
3	Síntesis de la leche	4.222
4	Informe y Balance Colanta 2009	3.691
5	Informe y Balance Colanta 2013	2.582
6	Cálculo de requerimientos de minerales para bovinos lecheros	2.360
7	La raza Ayrshire	1.956
8	Evaluación nutricional del pasto Kikuyo a diferentes edades de corte	1.898
9	Informe y Balance Colanta 2017	1.714
10	Utilización de medicamentos en la preñez y lactancia de los bovinos	1.458

Gestión Humana

Nos comprometimos con los procesos de gestión, dentro de una línea de trabajo direccionada no sólo a continuar apoyando los procesos de transformación que hoy vivimos, sino también a mejorar nuestros procesos, sin olvidar la transparencia y dedicación de nuestra área, en el logro de los objetivos estratégicos.

Nos enfocamos también en cuidar a nuestros Asociados, con iniciativas y prácticas propias de Gestión Humana, para mantener un buen clima organizacional, fundamentado en el respeto y el entendimiento, en un ambiente de compromiso y apoyo a la estrategia.

Con procesos como gestión del desempeño, gestión del clima, formación, selección y bienestar entre otros, buscamos asegurar el mejor talento humano, en el entendido, que solo con personas comprometidas con su trabajo y felices con lo que hacen, se logran las metas y objetivos propuestos.

Continuamos acompañando a los trabajadores en seguridad y salud en el trabajo, así como aspectos críticos relacionados con la ARL, con las EPS y Fondos de Pensiones respectivamente; para brindar a nuestros Asociados los medios necesarios que les aseguren una vida digna, durante su relación de trabajo o en la etapa de su pensión.

De otra parte, conscientes de la importancia de la familia, adelantamos programas que contribuyeron no sólo a mejorar el ambiente familiar sino también al buen relacionamiento de los diferentes centros de trabajo en Colanta.

Fundamentados en nuestra filosofía cooperativa, buscamos garantizar el orden y la disciplina, orientada al cumplimiento de los deberes y funciones que deben guiar la vida laboral de todos los que hacemos parte de Colanta, respetando sus derechos como Asociados.

En compensación y beneficios, el área de nómina se concentró en honrar el trabajo de nuestros Asociados, asegurando la mayor calidad al momento de cubrir las obligaciones relacionadas con el pago de salarios y de prestaciones sociales. Todas estas iniciativas se materializaron así:

Selección y Vinculación

Permanentemente nos actualizamos para ajustarnos a los requerimientos para vincular personas calificadas y dispuestas a ser Asociados Trabajadores, es decir codueños de ésta, comprometidos en aportar conocimiento y experiencia para el fortalecimiento de La Cooperativa. Se han mejorado las metodologías de evaluación, con un modelo por competencias que incluye centros de valoración, entrevistas a profundidad y la batería de pruebas psicotécnicas de acuerdo con los cargos.

Banco de hojas de Vida. La selección y vinculación parte de convocatorias a población interna o externa. Desde el año anterior, se recolectan hojas de vida a través del correo electrónico talento@Colanta.com.co de gran acogida porque permite agilidad y oportunidad en el proceso de selección.

Selección por convocatoria. Para Colanta ha sido importante dar oportunidades a los Asociados Trabajadores, por ello realiza convocatorias internas que se complementan con convocatorias externas por el tipo de cargos. En 2018, se realizaron 146 convocatorias de las cuales fueron seleccionados 118 Asociados Trabajadores, es decir 80,82% lograron ese ascenso en la organización.

Traslados. Se trasladaron 118 Asociados Trabajadores entre 23 municipios diferentes, buscando satisfacer sus necesidades en reubicación de sus puestos de trabajo por cambios en el domicilio de su familia,

condiciones de salud, estudios, motivaciones personales, entre otros.

Aprendizajes y Practicantes. Complementan la población laboral los estudiantes en período de práctica o los patrocinados por La Cooperativa para formarse en el Sena. Gran parte de ellos tienen vínculo familiar con los Asociados Productores y/o Trabajadores, lo que se traduce en apoyo al Asociado y su familia contribuyendo a mejorar sus condiciones de vida. Nuestros practicantes reciben remuneración superior con respecto a otras empresas y beneficios que se ven reflejados en su bienestar. Una vez culminada su práctica se convierten en posibles candidatos para concursar en las convocatorias.

Empresas temporales. Colanta tiene los servicios de Manpower y Empleamos, que apoyan con personal contratado en misión por obra o labor para reemplazar licencias, incapacidades mayores a 30 días, temporadas, proyectos especiales. El total de personas contratadas fue cerca de 1.200, de los cuales, gran parte, pudieron vincularse a cargos fijos.

Bienestar y Formación

Desde la sección de Bienestar y Formación en el 2018 impactamos en total a 49.072 beneficiarios (Asociados Trabajadores, temporales y su grupo familiar primario), a través de 10.959 eventos y/o número de veces de atención en las 6 líneas de acción:

Desarrollo Familiar: Asesorías y orientación familiar, Damas Colanta, Feria del Bienestar, Encuentro de Parejas, Feria de la Vivienda, Días de La Familia, Club de Cocineritos, Club Cine – Foro, Programa de salud y prevención, acompañamiento por calamidad doméstica.

Desarrollo personal y laboral: Pensionados, preparación de retiro laboral, más allá de la productividad (MerColanta), incentivos laborales, campaña RH, quinquenios,

remisiones psicológicas.

Deportes, recreación y cultura: Centros de acondicionamiento físico, Primer encuentro de talentos, actividades recreativas y de integración, torneos representativos de conjuntos/individual, torneos internos.

Formación: cooperativismo, fortalecimiento del ser, artes y oficios.

Capacitación: desarrollo de competencias y fortalecimiento del perfil.

Gestión del desempeño: evaluación períodos de trabajo Asociados Trabajadores.

Mediante estas líneas, logramos incidir efectivamente en el desarrollo de sus actitudes, aptitudes, espíritu cooperativo, así como el fortalecimiento de la identidad y sentido de pertenencia a Colanta.

- 18 Asociados Trabajadores pudieron acceder al subsidio para compra y/o mejoramiento de vivienda propia, con la Caja de Compensación Familiar Comfenalco- Antioquia-, en el marco de la Feria de la Vivienda, que por tercera vez se realiza en las plantas “Jenaro Pérez” de Medellín y Concentrados en Itagüí.
- A partir de 2018, los quinquenios se empezaron a celebrar por semestre, con aquellos Asociados Trabajadores que llevan en Colanta más de 20 años, en virtud del tiempo entregado y como ha sido tradicional, cada mes se siguen celebrando los lustros de quienes llevan 5,10 y 15 años.
- La Campaña “RH, Respeto y Honestidad”, se desarrolló con el Departamento de Educación y Promoción Cooperativa, incentivando la adopción de comportamientos positivos basados en valores, mediante notas en la intranet y un acto simbólico para favorecer la cultura organizacional.

- Como novedad en “Deporte, Recreación y Cultura”, en el mes de julio tuvimos el primer “Encuentro Nacional de Talentos”, en el que se resaltaron mediante concurso, las habilidades y destrezas en canto y baile de los Asociados Trabajadores en el ámbito nacional. La final se realizó en la sede de Comfenalco- Guayabal en Medellín. Los ganadores fueron: En canto modalidad solista, el Asociado Trabajador José Roberto Leudo Jordán de la planta Funza, en agrupación musical el Grupo Híbrido de la planta Armenia, en baile por grupos el primer puesto fue para la comparsa de la Comercializadora Cereté y en baile en parejas el Asociado Trabajador Esteban Gómez y su pareja.
- Siguen los resultados positivos en los deportes representativos: el Asociado Trabajador Lubin Arango de Lácteos San Pedro, ocupó primeros puestos en varios eventos de atletismo; el Asociado Trabajador Edgar Moreno, noveno puesto “Clásica Ejecutiva El Colombiano” - modalidad mayores; en tenis de

campo primer puesto en la “Copa Club Campestre Zerrizuela”; en tenis de mesa primer puesto en torneo municipal Funza; campeón por equipos en torneo industrial bolos Medellín; torneo empresarial de fútbol Comfenalco Antioquia y equipo de fútbol de la planta San Pedro ganador torneo en Entrerriós.

Adelantamos también diversas actividades enfocadas a la salud y el buen ambiente de la comunidad laboral: Clima organizacional, tratamientos psicoterapéuticos, programas de vacunación, convenios odontológicos, orientación y preparación para el buen retiro pensional.

Se hizo evaluación de la gestión del desempeño a la totalidad de los Asociados Trabajadores como herramienta estratégica para el desarrollo integral y a partir de la misma, los jefes definen planes de acción y retroalimentaciones objetivas y conciliadas con sus equipos de trabajo, que apunten al perfeccionamiento de sus procesos.



Actividad navidad Asociados Trabajadores e Invitados
Comercializadora Villavicencio

Actividad	N° eventos y/o veces	Personas	Municipios
Desarrollo Familiar			
Asesorías y Orientación Familiar	210	177	16
Damas Colanta	25	214	10
Feria del Bienestar	3	1.050	3
Encuentro de Parejas	10	172	10
Feria de la Vivienda	3	367	3
Días de la Familia	15	340	9
Club de cocineritos	4	74	4
Cine Club- Cine Foro	6	322	5
Programa de Salud y Prevención	15	579	7
Acompañamiento por calamidad doméstica	110	116	12
	401	3.411	-----
Desarrollo Personal y Laboral			
Pensionados	40	89	4
Preparación al retiro laboral	8	15	2
Más allá de la productividad (MerColanta)	25	180	4
Incentivos laborales	6.294	6.294	18
Campaña RH	1	6.294	18
Quinquenios	13	1.108	18
Remisiones psicológicas	246	246	10
	6.627	14.226	-----
Deportes, Recreación y Cultura			
Centros de Acondicionamiento Físico	3.443	3.443	16
Primer Encuentro de Talentos	1	119	14
Actividades Recreativas y de Integración	100	3.155	16
Torneos Representativos de conjunto / Individual	36	238	9
Torneos Internos	104	1.495	16
	3.684	8.450	-----
Formación			
Cooperativismo	4	205	7
Fortalecimiento del ser	18	1.122	12
Artes y Oficios	25	194	7
	47	1.521	-----
Capacitación			
Desarrollo competencias y fortalecimiento del perfil	200	15.170	18
Gestión del Desempeño			
Evaluación períodos de trabajo Asociados	6.294	6.294	18
Total	17.253	49.072	

Seguridad y salud en el trabajo

La seguridad y la salud de los trabajadores ha ido pasando de requisito legal a ser un compromiso con La Cooperativa, el trabajador y su familia, mediante controles y medidas que se implementan para garantizar su bienestar y la productividad.

Siempre La Cooperativa ha estado comprometida con la seguridad y salud de sus Asociados Trabajadores, trabajadores en misión, contratistas, visitantes y vecinos; cumpliendo con la gestión de los riesgos, previniendo los accidentes de trabajo, enfermedades de origen laboral y emergencias que se puedan presentar.

Principales actividades realizadas

- **Intervención de la accidentalidad laboral:** A lo largo del año se estableció como estrategia entre Colanta, la ARL y el Corredor de Seguros, trabajar por proyectos, donde se establecieran focos de intervención basados en objetivos y no en las horas asignadas; es decir, centrar el trabajo en las condiciones críticas y de mayor frecuencia o severidad en la accidentalidad.

Comportamiento de la Accidentalidad			
Aspecto	2017	2018	Var.
Accidentes de trabajo	651	627	↓
Días perdidos por accidentes de trabajo	4.253	4.109	↓

- **Intervención de las condiciones de salud.** Durante 2018 las actividades de salud se enfocaron en el programa de reincorporación laboral, el cual se reforzó con el diseño del procedimiento y la implementación de éste.

En total realizamos 940 procesos de reincorporación efectivos en Asociados

Trabajadores con incapacidades mayores a 30 días de incapacidad o recomendaciones médico-laborales superiores a 6 semanas.

Iniciamos proceso de investigación de enfermedades laborales calificadas desde el 2015, alcanzando 19 enfermedades investigadas hasta la fecha; se realizaron intervenciones en salud a las primeras 5 causas de morbilidad por medio de los programas de PYP y realizamos las evaluaciones médico-ocupacionales periódicas al personal manipulador de alimentos y a los que realizan trabajos en alturas.

- **Programa de capacitación y formación.** Capacitaciones en 65 temáticas, dirigidas a todos los niveles ocupacionales en sus cargos directivos y operativos; temas importantes como responsabilidad legal, implementación del SG SST, planes de emergencia, prevención de riesgos ocupacionales, entre otros.
- **Programa de riesgo cardiovascular.** Inclusión y el seguimiento de personas con riesgo cardiovascular al programa de salud y nutrición, liderado por la Universidad de Antioquia bajo la supervisión del personal de salud y nutricionista de Colanta.
- **Evaluación estándares mínimos del SG SST Mintrabajo.** El avance obtenido fue del 88% durante 2018 en comparación del 39% del 2017; reflejando el compromiso y gestión realizada en conjunto con los responsables de procesos y trabajadores.
- **Unidad Vocacional de Aprendizaje Empresarial (UVAE).** Implementación de esta unidad orientada al entrenamiento en actividades de alturas, lo que garantiza una formación ajustada a los procesos y una sensible reducción de costos operativos.
- **Programa de inspecciones.** Inspecciones integrales a contratistas, equipos de protección personal y emergencias y contratistas.
- **Brigada de emergencia.** Graduación de 110 nuevos brigadistas a nivel nacional, para continuar ampliando la cobertura en las diferentes sedes y áreas.

- **Gestión Documental.** Elaboración y actualización de los procedimientos e instructivos del área ante el SGI, actividad que busca la articulación de SST con el sistema de Gestión integral.
- **Programas de vigilancia epidemiológico.** En el programa de prevención de riesgo biomecánico se realizaron capacitaciones, inspecciones, estudios de puestos de trabajo preventivos, cobertura de pausas activas, levantamiento de perfiles de

cargo, escuelas de espalda y se amplió la cobertura a la población trabajadora gracias al servicio de fisioterapia que cuenta con practicantes de las universidades CES y María Cano.

Dentro de los programas y actividades lideradas y apoyadas por ARL Sura y el corredor de Seguros Marsh (primer año de gestión) se pueden destacar los siguientes, además de las ya mencionadas:

ARL SURA	MARSH
<ul style="list-style-type: none"> • Mediciones ambientales. • Capacitación e Inspecciones. • Apoyo en la construcción de procedimientos e instructivos. • Atención y seguimiento al personal con alteraciones de salud por ATÉL • Documentación y apoyo en la ejecución de los programas de vigilancia epidemiológica. • Asesoría implementación PESV. • Programa de químicos. • Identificación de peligros y valoración de riesgos. • Programa de EPP. • Riesgo mecánico y tareas de alto riesgo. • Plan de emergencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecución de APTs (análisis de puestos de trabajo) para calificación de origen. • Mesas laborales para manejo de casos críticos (9 cerrados) por enfermedad común. • Evaluaciones médico-ocupacionales para deportistas de representación de La Cooperativa. • Software de administración de requisitos legales • Actividades de promoción y prevención en las jornadas de SST.

Seguridad física

Capacitación

Ante la necesidad de reforzar algunos procedimientos requerimos Securtec, para que adelantara capacitaciones a su personal en temas como: Procedimientos de vigilancia, análisis del entorno, comunicación asertiva, manejo de armas y práctica de tiro, manejo tiro, manejo seguro de armas de fuego y bastón policial.

A los Asociados Trabajadores de seguridad que laboran en la zona norte, los capacitamos en: trabajo en alturas y política de gestión integral y riesgos profesionales en el puesto de trabajo.

El Coordinador Nacional de Seguridad participó en diplomado “Operador Económico Autorizado” (OEA), con una intensidad de 100 horas.

Seguridad electrónica y humana. Realizamos mantenimiento a los sistemas

existentes e inversiones por concepto de nuevos proyectos; se unificaron los criterios para los montajes de alarmas que cubren 166 instalaciones de La Cooperativa y disminuimos los costos de los servicios de seguridad humana en 3,5% mediante políticas, revisión de las funciones e implementación de procedimientos alternos eficientes.

Siniestros y hurtos. Se presentaron 5 eventos y 28 hurtos en los MerColanta con la modalidad de escaperos.

Procesos mejorados

Cambio total en los sistemas de CCTV de los proyectos nuevos y parciales de otras instalaciones pasando de cámaras análogas a cámaras IP.

Disminución en la rotación de personal

de la empresa contratada generando con ello continuidad en los procesos, calidad y compromiso en el servicio.

Instalación de sensores magnéticos y cámaras en las cajas fuertes de todos los puntos de venta, unificando el concepto en el ámbito nacional.

Fortalecimiento con las autoridades locales ejército y policía.

Revisión de los protocolos de seguridad existentes e inicio de la documentación de los procesos.

Seguimiento, organización y control sobre los parqueaderos de la planta.

Implementación del software para el control de ingreso de empleados y visitantes.

Implementación de nuevas aplicaciones para el manejo de la información en todos los puestos de vigilancia.

Gestión Ambiental

Premios al compromiso ambiental

Por segundo año consecutivo el Área Metropolitana del Valle de Aburrá y el Centro Nacional de Producción Más Limpia, certificó nuestras plantas; "Jenaro Pérez"- Medellín y Concentrados - Itagüí, dentro de la categoría "Líder" en el programa de Reconocimiento Empresarial en Sostenibilidad, por nuestro compromiso con el equilibrio económico, social y ambiental en el Valle de Aburrá. Así mismo, la Corporación Autónoma Regional de los Valles del Sinú y San Jorge -CVS- por 5º año consecutivo, nos otorgó el reconocimiento "Lideram Oro 2018", por la gestión y desempeño socioambiental empresarial en la planta Planeta Rica y la Comercializadora Cereté, en el Departamento de Córdoba.

Proyecto piloto "Manejo de residuos peligrosos en la finca"

Recolectamos 7,4 toneladas de residuos peligrosos en los municipios Donmatías, Entreríos, La Unión, Santa Rosa de Osos, San Pedro de los Milagros.

Convenio Colanta - Cuenca Verde

Continuamos con el Convenio de Cooperación entre La Cooperativa y la Corporación Cuenca Verde. Participaron 174 Asociados Productores en estrategias de conservación, prácticas de producción sostenible, saneamiento básico, sensibilización y educación ambiental, aislamiento de nacimientos, riberas de quebradas, bosques de ribera, reforestación y enriquecimiento, sistemas sépticos, buenas prácticas ambientales, cercos vivos y bebederos ahorradores. Hasta la fecha se han intervenido 375 Ha.

Avance en el estudio del Distrito de Manejo Integrado - DMI

Identificamos a los Asociados Productores y a los proveedores de Colanta ubicados en el Distrito de Manejo Integrado (DMI) del Sistema de Páramos y Bosques Altoandinos del Noroccidente Medio Antioqueño - SPBANMA- a través de la georreferenciación de los tanques de enfriamiento para corroborar

su inclusión en la zonificación propuesta por la Corporación Autónoma Regional de Antioquia – Corantioquia- y validar el uso del suelo por predio.

Establecimiento de sistemas silvopastoriles

Continuamos el convenio de cooperación con Cornare, para el desarrollo del proyecto “Establecimiento de sistemas silvopastoriles como alternativa sostenible de la producción pecuaria, en Abejorral y Sonsón”. Participaron 22 Asociados Productores. Se sembraron 610 árboles en Abejorral y resembraron 144 en Sonsón.



Establecimiento de sistemas silvopastoriles

Producción y consumo sostenible en el proceso productivo.

- Disminuimos el consumo de agua por ton. producida (m³/t) 13,9%, es decir 116 mil m³ - año. Ahorro de \$234 millones.
- Disminuimos el indicador de energía 13.6%, es decir 24 millones de Kwh en el año. Ahorro de \$186 millones.
- Aprovechamos 170 mil m³ de biogás generado en el Sistema de Tratamiento de agua residual de la Planta Derivados Lácteos. Producción de 1.447 ton. de vapor con un ahorro de \$34 millones.

- Dejamos de emitir 257 ton. de CO₂ a la atmosfera.

Firma de Agenda Ambiental Sectorial con la CAR- Cundinamarca.

Se trabajó en la Agenda Ambiental Sectorial para articular la implementación de acciones dirigidas a mejorar el desempeño ambiental del sector ganadero, propendiendo por una producción y consumo sostenible en la jurisdicción de la Corporación Autónoma Regional de Cundinamarca - CAR.

Cooperativa de Ahorro y Crédito Colanta

Realizaciones año 2018

Apertura extensión de Caja AyC Colanta en FrigoColanta

Para ofrecer un mejor servicio a los cerca de 450 Asociados Trabajadores que laboran en la planta Guillermo Gaviria–FrigoColanta, en el mes de septiembre abrimos la extensión de caja contigua a la portería con servicio de asesoría y taquilla. Además de beneficiar a los Asociados Trabajadores, mejoramos también el servicio en la agencia Santa Rosa. Una de las oportunidades de mejora por las quejas recibidas, era el tiempo de atención en el servicio, sobre todo en los días donde el pago de la leche coincidía con nómina, por la cantidad de gente. Con esta extensión de caja evitamos el desplazamiento de cerca de 450 Asociados Trabajadores a la agencia de Santa Rosa.

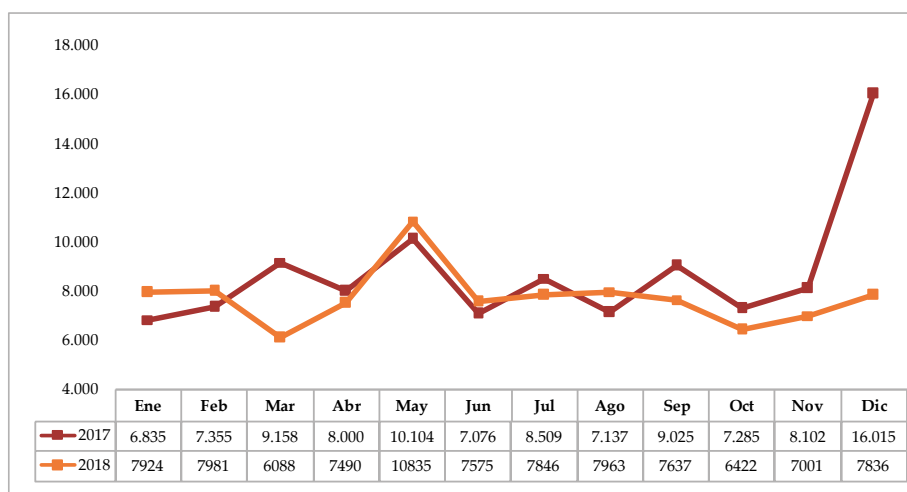
Tomas Comerciales

Mantenemos presencia en las zonas donde se encuentran Asociados Productores y Asociados Trabajadores. Además de asesoría en productos y servicios, se dictaron charlas de educación financiera con el objetivo de aportar herramientas y conceptos para que el Asociado desarrolle un criterio sólido sobre el manejo responsable de sus finanzas, que conlleve a mejorar su calidad de vida.

Se hicieron 55 tomas comerciales con 1.383 asistentes.

Para el año 2019 el objetivo es continuar acompañando en los lugares donde tienen presencia la mayoría de nuestros clientes y asociados. Para el caso de Asociados Productores, dejamos en agosto las tomas comerciales en los AgroColanta para ir directamente a las veredas buscando un contacto más cercano y conocer de primera mano sus necesidades. Esta iniciativa la llamamos “Tomas Veredales” y se coordinan con los médicos veterinarios de Asistencia Técnica y los promotores de Mejoramiento y Calidad de la Leche de cada zona.

Resultados



Desembolso de créditos. Para el año 2018 se presentó una disminución en los créditos desembolsados con respecto al año 2017 por varias razones:

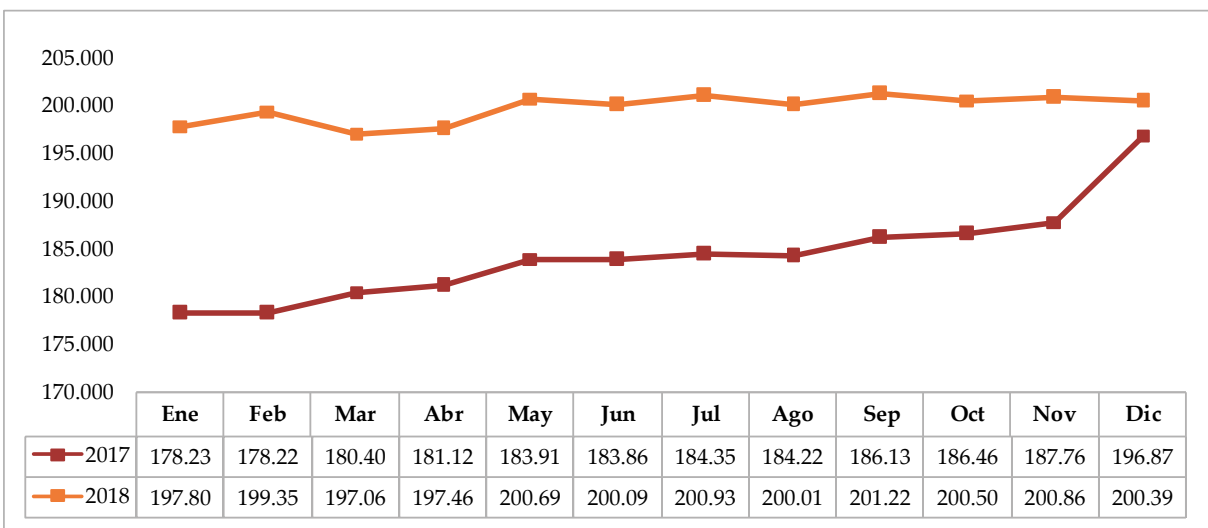
Crédito Colanta. En diciembre de 2017 desembolsamos a Colanta \$6.300 millones para sustituir las cuentas por cobrar que a la fecha existían. Con este movimiento hicimos uso de prácticamente todo el cupo a Colanta y por lo tanto no pudo sostenerse el monto desembolsado.

Fondo de Garantías. El producto Fondo de Garantías, consiste en que un capital privado acepta ser garante del crédito de un cliente o asociado, previo estudio y pago de una comisión. La sumatoria de esas comisiones va a una “bolsa” de donde se obtienen los recursos para asumir la deuda, en caso de que el deudor original cuyo garante es el fondo, no pague. A la fecha es muy poco lo que hay en la “bolsa” con respecto al total de dinero garantizado con el fondo. Por tal razón, a partir de octubre se tomaron medidas con nuevos filtros para créditos con el fondo como garante. Lo anterior, llevó a que se redujeran las solicitudes aprobadas y por ende menores desembolsos. Con base a cifras históricas dejamos de desembolsar \$500 millones mes en promedio mes desde octubre.

Incertidumbre. 2018 fue difícil para la economía del país y el sector agropecuario no fue la excepción. Un año de incertidumbre por aspectos: políticos, económicos, sociales, electorales, orden público, etc, que llevaron a muchos clientes y asociados a tener posturas conservadoras para nuevas inversiones. Los créditos solicitados y sus montos fueron menores en 2018 con respecto a los años anteriores.

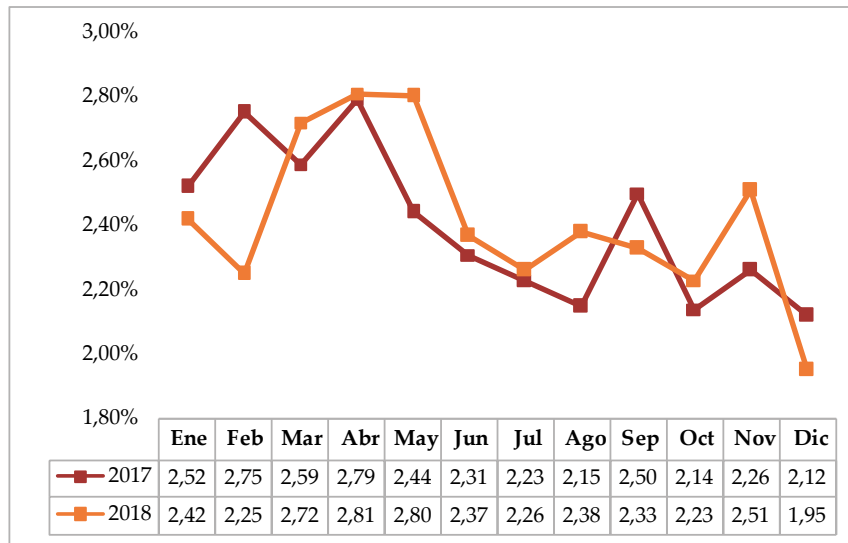
Esperamos que este año el panorama de desembolsos sea más favorable por unas mejores condiciones de liquidez, la aplicación de nuevas líneas de crédito y unas condiciones de la economía colombiana más positivas.

Cartera \$millones



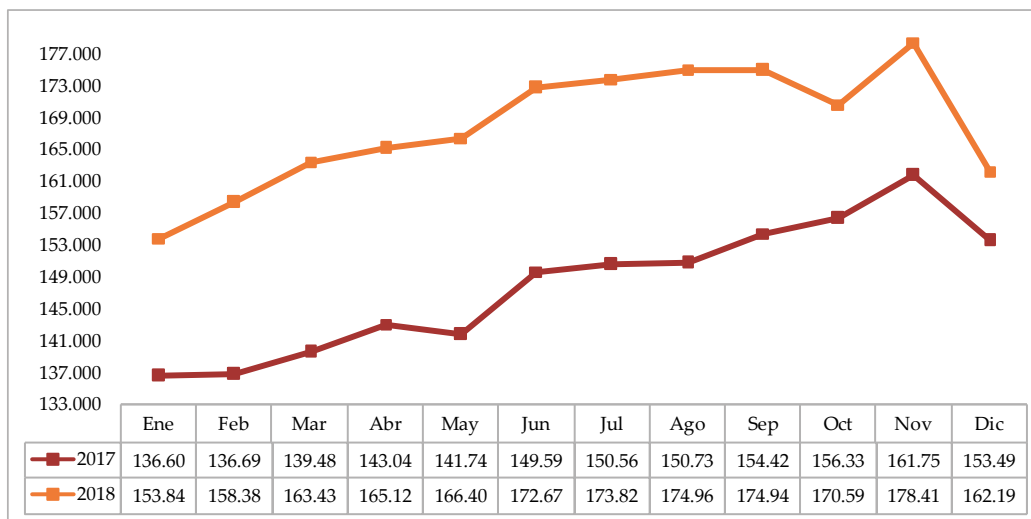
La cartera tuvo un comportamiento estable durante el año 2018. No hubo incrementos significativos debido a la desaceleración en los desembolsos. El presupuesto de cartera para 2019 es \$210.000 millones.

% Cartera vencida



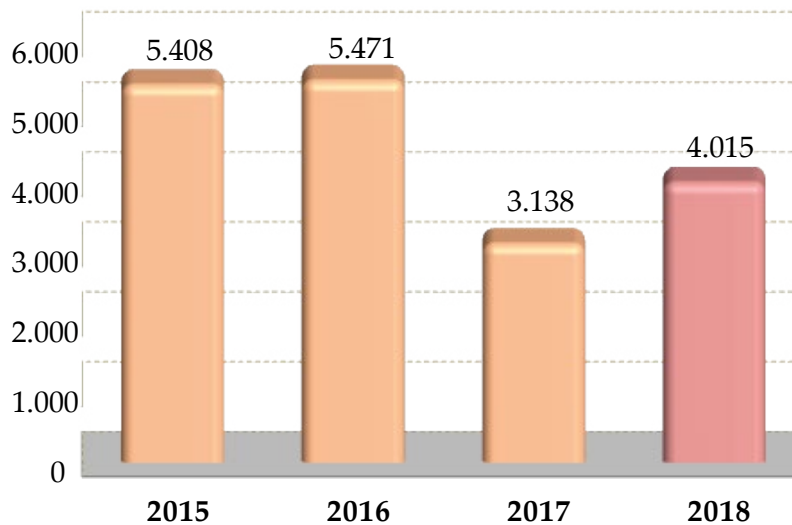
Un indicador de cartera vencida de 1,95% para finalizar el 2018 es muy positivo y se convierte en un reto para mantenerlo. Aspectos como gestión jurídica, cobros oportunos de cartera, apoyo de parte de la administración de Colanta, entre otros, fueron determinantes para este indicador.

Depósitos



Los depósitos totales fueron superiores durante el año 2018 a pesar de que a partir del mes de febrero empezó una reducción gradual de las tasas de captación. La estrategia para incrementar los depósitos totales estuvo enfocada en mantener las tasas de captación por encima del mercado. Por otro lado, mediante tomas comerciales, logramos que cada vez más personas solicitaran que el pago de nómina o leche se hiciera a través de una cuenta en A y C Colanta.

Excedentes



El presupuesto de excedentes para el año 2018 fue \$3.570 millones, lo que significa que el presupuesto se cumplió en un 112.5%. Las principales razones para alcanzar esta cifra importante en excedentes fueron:

Recuperación cartera vencida. El indicador de cartera vencida de 1,96%, muestra una gestión de cartera recuperada, que reversa provisiones de meses anteriores, creciendo así los excedentes.

Cartera castigada. 2018 fue el año en el que más cartera castigada se recuperó en los 11 años de AyC Colanta. El hecho de castigar una cartera no significa que deje de cobrarse, sin embargo, para que una deuda se castigue, tuvo que haber sido provisionada en su totalidad. Por consiguiente, cuando se recupera una cartera que fue castigada en periodos anteriores, se presenta un ingreso que afecta positivamente los excedentes.

Proyectos

Incentivar canales electrónicos. AyC Colanta desarrollará su APP de consulta en 2019. Igualmente, continuará estimulando el uso de la sucursal virtual mediante el desarrollo de convenios para pagos: servicios públicos, colegios, universidades, celular, televisión por cable, etc.

Cajeros recicladores. Uno de los proyectos más ambiciosos de La Cooperativa es instalar un cajero en Comercializadoras, que se abastezca con el efectivo que los Clientes con Contrato de Suministros-CCCS- traerían para pagar sus facturas y que serviría para que los Asociados Trabajadores retiren en efectivo en la misma Comercializadora. Este proyecto traería como beneficios:

Asociados Trabajadores: Disponer de efectivo en su lugar de trabajo. A diferencia de las plantas, en las Comercializadoras no hay cajeros ni oficinas de AyC Colanta.

CCCS: Pagar su facturación durante las 24 horas, los siete días de la semana.

Colanta: Mejorar la operación de recaudo de las ventas de los CCCS, especialmente en fines de semana, cuando la mayoría de las oficinas bancarias no ofrecen el servicio.

AyC Colanta: Mayor disponible en ahorro ordinario, porque los Asociados Trabajadores recibirían el pago de su nómina en la cuenta nuestra. Hoy la mayoría tiene su cuenta de nómina en la banca tradicional.

Biometría

Con el fin de agilizar los procesos de registro y actualización de información, reducir el uso de papel y tinta, mermar el volumen de documentos físicos a archivar, mejorar el proceso de identificación de clientes y asociados, entre otros, La Cooperativa implementará en 2019, una herramienta biométrica dactilar. Inicialmente será para las operaciones en asesorías; sin embargo, tendremos la posibilidad de aplicarla en la taquilla en caso tal que sea necesario.

Publicación de La Cooperativa COLANTA

Dirección General:	C.P.T. Sergio González Villa- Gerente General
Dirección Editorial y Realización	C.S. Martha L. Gaviria V. – Jefe Relaciones Públicas
Asistentes edición	Ing. Eliana Restrepo R. – Analista Planeación Johana Salazar Gallego – Auxiliar RRPP
Equipo de trabajo:	Departamentos de Planeación, Contabilidad, Costos y Presupuesto y Financiero.
Fotografías:	Luis Cobaleda. Planta San Pedro Archivo Educación y Promoción Cooperativa Archivo áreas
Diseño:	D. G. Juan Camilo Hernández
Impresión:	Litografía Nueva Era Arteimpress S.A.S.



Los contenidos corresponden a los Informes de Gestión de cada División y sus respectivas dependencias

Impreso Medellín-Colombia. Marzo 2019



Informe del Consejo de Administración y la Gerencia

Informe del Consejo de Administración y la Gerencia

Escenarios de la economía mundial

La economía mundial se caracterizó en 2018 por un lento crecimiento, debido a las guerras comerciales entre Estados Unidos y China, de un lado, y de Gran Bretaña y la Unión Europea del otro lado, a causa del Brexit. Según los analistas se observa que la economía norteamericana se recupera y la zona europea se desacelera.

Los grandes motores del crecimiento mundial en los últimos dos años han sido China, Estados Unidos, India, la Zona Euro, Indonesia, Corea del Sur, Australia y Canadá. China se aleja de las tasas de crecimiento superiores al 7% que caracterizaron a ese país durante muchos años, en contraste con la India, que aumenta su crecimiento de 6,7% a 7,4%

En América Latina, hay una recuperación gradual y un ánimo expansionista, jalonado por el consumo de los hogares y un crecimiento moderado en la inversión, pese a la alta incertidumbre política, económica y de los mercados internacionales. La inflación, que bajó en Perú, México y Colombia, también movieron de manera positiva la economía regional. No obstante, este panorama alentador, no deja de ser preocupante la crisis económica que sacude a Argentina; la migración y violencia en México y las condiciones económicas-comerciales y sociales de Venezuela, que traspasó las fronteras.

Colombia, en reactivación

Un entorno macroeconómico estable ratificó la solidez de la economía nacional y su

calificación como una de las economías más promisorias de la región, según las calificadoras de riesgo. Con una tasa de desempleo de un dígito; un Producto Interno Bruto del 2,8%; una inflación del 3,18%, un buen desempeño del comercio exterior y un aumento de la inversión extranjera directa, el país se renueva en la confianza por una mejoría en ascenso. A esto se adiciona el cambio de gobierno, que ha enfrentado momentos y decisiones complejas en sus primeros meses de gestión y frente al cual la población mantiene la esperanza hacia un nuevo rumbo, ajustado a sus expectativas.

Igualmente se suman a la evaluación del desempeño del país, la aprobación de una reforma tributaria coyuntural, denominada como Ley de Financiamiento que incluyó medidas para optimizar el crecimiento y la inversión, pese a los negativos índices de pobreza, productividad, competitividad, desempleo, informalidad y seguridad. También ha impactado en forma negativa la masiva migración de Venezuela, devaluación del peso colombiano ante el dólar, una corrupción que ha profundizado desconfianza en la población y unos índices de cartera con altos niveles de contracción en los diferentes sectores.

En lo referente al tema comercial, en el que Colanta tiene un papel crucial por contar con una cadena productiva hasta llegar al consumidor, el comercio cambió con la entrada de las tiendas de bajo costo, que se han extendido como cadenas a nivel nacional y la llegada de otros nuevos formatos que están modificando la cultura de consumidores y clientes en Colombia, lo que llevó a encarar nuevas estrategias para atraer más compradores a los diferentes canales de



comercialización que tiene La Cooperativa y a través de las cuales hemos acentuado el alcance y la dimensión de ***“Colanta Sabe Más, sabe a campo”***.

Aunque el panorama general tuvo una dinámica alentadora para crecer y progresar, el sector agropecuario no logró un desempeño satisfactorio. Crisis de rentabilidad promovida por los altos costos de producción; una sobreproducción estimulada por las buenas condiciones climáticas que prevalecieron en el país; precaria infraestructura rural, especialmente en vías secundarias y terciarias y altos costos de los insumos agropecuarios, en gran medida por el alza del dólar, marcaron los indicadores que influyeron en la dinámica del sector.

Pero lo más importante de todo es que ante un escenario tan complejo como el que vivimos en 2018, fue esencial el compromiso con nuestros Asociados Productores; por ellos se conjugaron todos los esfuerzos para comprarles la totalidad de la leche producida, lo que conllevó a La Cooperativa a acumular

hasta 11.500 toneladas de leche en polvo y 9 millones de litros UHT, para garantizarles la estabilidad económica y la generación de ingresos a los Asociados, cifras que por fortuna disminuyeron al lograr, hacia finales del año, comercializar esa leche, renunciando a la rentabilidad.

Colanta firme en la defensa de sus productores

Antes de precisar los escenarios que nos competen, es procedente ubicarnos en la realidad que afrontó nuestra cooperativa y el sector, ante la coyuntura económica colombiana.

En primera instancia, frente al cambio de gobierno, buscamos los ministerios de interés que empezaban su gestión con nuevos dirigentes, a quienes debimos poner al tanto de las dificultades del sector lácteo y cárnico y gestionamos propuestas ante parlamentarios sensibilizados por las dificultades enfrentadas y que a continuación relacionamos:

- **Importaciones de leche en polvo y lactosuero a precios muy bajos,** sustituyendo la leche producida por nuestros campesinos y al amparo de los tratados y acuerdos comerciales. Colanta mantiene su política de no importar leche ni derivados lácteos y fabricar y comercializar productos exclusivamente con leche colombiana.
- **Exportaciones de los excedentes de leche,** para disminuir la sobreoferta en el mercado colombiano y evitar que el precio al productor se deteriore. Estas exportaciones las realizó Colanta asumiendo grandes pérdidas económicas debido al bajo precio internacional de la leche.
De las 5.521 toneladas de lácteos exportados por Colombia, por valor de USD 20.9 millones, 2.835 toneladas fueron de Colanta equivalentes al 51% del total.
- El Ministerio de Comercio expidió la Resolución 083 de 2018 con la cual autorizaba a los agentes compradores a disminuir el precio de compra a los productores ubicados en las zonas Zomac (zonas más afectadas por el conflicto armado), para estimular la compra de leche en estas regiones con el compromiso de exportarla. Colanta no aceptó la implementación de esta resolución en ninguna de las regiones donde compra leche, por considerar que lesionaba a los productores más vulnerables. Las pérdidas ocasionadas por las exportaciones las asumió directamente La Cooperativa.
- Las exportaciones de lácteos se afectaron por el brote de aftosa, que se dio en el país hacia el mes de octubre en Boyacá y otras zonas.
- **Certificación de las plantas exportadoras de leche a Colombia:** Se hace procedente que el Invima y el ICA certifiquen de igual forma como se hace en nuestro país, aquellas plantas en las cuales se produzca leche o lactosuero para evitar la triangulación de productos lácteos y garantizar la calidad de la leche que llega a nuestra región.
- **Programas del gobierno para la estabilización del mercado lácteo:** Colanta con los recursos de estos programas puso en el mercado una gran cantidad de leche en polvo. A través de la Bolsa Mercantil le vendió a la industria y se mitigó el resultado económico obtenido, con el Programa de sustitución de importaciones. Se logró también obtener recursos entregados para el Programa de incentivos al almacenamiento de leche en polvo, que busca subsidiar parte de los costos logísticos y financieros en los que se incurre por almacenar la leche y poder así seguir con la actividad de compra a los productores. Adicionalmente, se pudo compensar parte del diferencial que existe entre el precio internacional de la leche y el costo de su producción en las exportaciones realizadas durante el año 2018, accediendo al Fondo para el Fomento de la Exportación de Carne, Leche y sus Derivados.
- **Alianza del Pacífico:** En una preocupación permanente se convirtió la posibilidad del ingreso de leche en polvo y carne proveniente de Nueva Zelanda, y Australia, países más eficientes en la producción y exportación de leche y carne en el mundo. Actualmente, el gobierno nacional suspendió el Tratado "Alianza del Pacífico", en particular lo pertinente al ingreso de lácteos por parte de Nueva Zelanda, Australia y Canadá, y se mantiene la esperanza de que no se concreten las negociaciones en cuanto al tema lácteo y cárnico.

- **Ley de Financiamiento:** Fue importante hacer un despliegue de defensa ante las instancias legislativas y del ejecutivo, para que la leche, los quesos frescos y la carne, productos que hacen parte de la canasta familiar, se mantuvieran exentos en la ley de financiamiento liderada por el Ministerio de Hacienda. Afortunadamente se cumplió el objetivo, que de no haberse logrado, hubiera acarreado nefastas consecuencias como: reducción de los ingresos de los campesinos, desempleo por tenerse que disminuir personal en las plantas de producción ante la baja demanda de leche y carne, ya que al encarecerse por el impuesto dichos alimentos esenciales, muy posiblemente la población reduciría su consumo, aumentaría la desnutrición infantil y la obesidad ante la necesidad de sustituir la leche y la carne por otro tipo de productos, incremento en la oferta de proveedores informales que no cumplen con la obligación fiscal, profundizando una desventaja competitiva con el mercado formal del país. También hubiera afectado considerablemente la actividad agropecuaria, porque acentuaría su baja rentabilidad, que es de hecho, una de las grandes preocupaciones de los ganaderos y hacen poco sostenible una de las actividades económicas más importantes del país.
- **Revisión Resolución 017 de 2012:** Se planteó al Ministerio de Agricultura que se hace necesario adecuar dicha norma a la realidad del sector, donde la leche importada puede alcanzar a corto plazo una participación importante de la leche formal que se produce en el país, por lo que se requiere equilibrar los precios internos con el precio internacional, para que los productores colombianos puedan mantener su participación en el mercado nacional.
- **Decreto 616 de febrero de 2016:** Prohibir reempacar y fraccionar leche en polvo importada y solamente autorizarlo para los procesadores que fabrican leche en polvo con la producción nacional.
- **Controles a las mezclas lácteas:** Se solicitó la prohibición de rehidratar o reconstituir leche en polvo como leche líquida, con la cual puede producirse y comercializarse leche adulterada con lactosuero, grasas o proteínas vegetales.

El emprendimiento concertado de estas manifestaciones propias de los sectores comprometidos con el accionar de Colanta, nos llevó a mantener la defensa contundente por su estabilidad y por encima de todo interés, del campesino que es el que dinamiza la cadena productiva que desarrolla día a día La Cooperativa, como parte de su compromiso con el desarrollo rural del país, la redistribución equitativa de la riqueza, la dinámica incluyente y solidaria con los Asociados, Productores y Trabajadores, y la prosperidad traducida en calidad de vida de sus familias y comunidades.

Décimo Seminario-Taller Internacional de Leche. 25 y 26 de octubre de 2018, Plaza Mayor, Medellín.

Se realizó el Décimo Seminario Taller Internacional de Leche, el cual se sigue consolidando como espacio importante para

Cabe aquí compartir que expresamente a las cooperativas, el legislador le dio un tratamiento equitativo al permitir que gozaran de la exoneración en el pago de los aportes parafiscales al Sena, ICBF, además de las cotizaciones al Régimen Contributivo de Salud, correspondientes a los trabajadores que devenguen en forma individual, menos de diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes (Inciso primero del artículo 114-1 del ET).

la actualización del sector lechero del país. En esta oportunidad, además de las conferencias magistrales y ruedas técnicas, se implementó una metodología que le dio valor agregado al evento y que le apostó a la participación de todos los asistentes: Los talleres experienciales, propuesta dinámica que permitió la aplicación de los conceptos expuestos de acuerdo con las características de cada explotación ganadera, mediante la conjugación de saberes empíricos y científicos.

Cerca de 1.000 participantes, entre Asociados de Colanta, profesionales, estudiantes y productores de leche, 13 conferencistas (internacionales y de Colombia), se congregaron en este espacio de actualización e integración, que se complementaron con más de 80 patrocinadores que confirmaron la importancia y trascendencia de este evento académico.

Sector Lácteo

Sector Lácteo Mundial

La industria láctea mundial presentó altibajos durante 2018, registrando un crecimiento de solo 1% en la producción, expansión anual más baja desde 2013, según lo señaló en su informe el banco de inversiones Rabobank. La producción en la Unión Europea y Australia

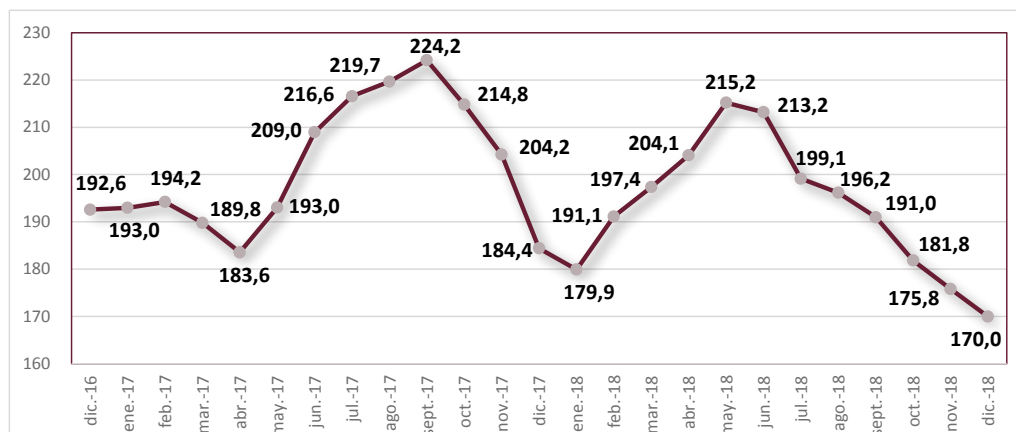
se contrajo, aunque creció en Nueva Zelanda, América del Sur y China, dada la cantidad de ganado que se está reduciendo en algunas áreas, por el aumento de los costos y los bajos precios de la leche al productor, escenario que prevé un crecimiento lento y muy modesto en la producción de leche.

Un punto fundamental es que el comercio de leche creció el 2,5% debido al aumento de los principales exportadores como Argentina, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Uruguay y la UE, auge que se debe al aumento de las importaciones de China y México.

El análisis de precios de los productos lácteos con base en el índice de la FAO, muestra que todo el segundo semestre fue a la baja, similar a lo ocurrido el año anterior, llegando a un promedio de 170 puntos en diciembre, incluso se situó por debajo del valor de 2017. En diciembre disminuyeron las cotizaciones internacionales de leche en polvo entera, mantequilla y queso por causa de una mayor disponibilidad de suministros para la exportación, principalmente de Nueva Zelanda.

Por el lado de la leche en polvo en los primeros meses del año, los precios presentaron un aumento hasta llegar a USD 3.286 ton. En el mes de abril los precios comenzaron a bajar y esta tendencia se mantuvo hasta finales del 2018.

Índice precios lácteos - FAO



Fuente: FAO.
El índice se calcula con base en los precios de leche en polvo entera y descremada, mantequilla y queso y la media se pondera por las cuotas de exportación de los años 2002-2018.

Precio internacional de leche estandarizada

Nº	País	USD/ lts	\$/lts*
1	China	0,51	1.638
2	Italia	0,41	1.317
3	Colombia	0,39	1.252**
4	Holanda	0,38	1.221
5	Finlandia	0,38	1.205
6	Alemania	0,35	1.124
7	Dinamarca	0,35	1.124
8	Francia	0,35	1.124
9	Irlanda	0,35	1.124
10	Suecia	0,35	1.124
11	India	0,35	1.124
12	Bélgica	0,34	1.092
13	Reino Unido	0,34	1.092
14	Rusia	0,34	1.092
15	EEUU	0,33	1.060
16	Brasil	0,32	1.028
17	Nueva Zelanda	0,31	996
18	Argentina	0,25	803

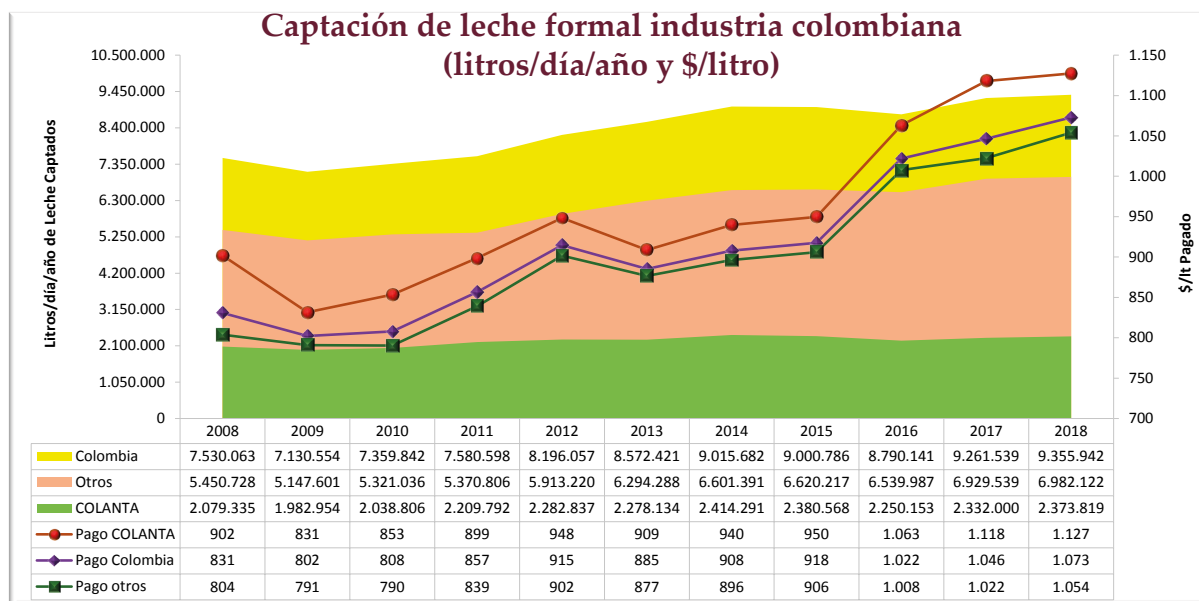
Para efecto de comparar el pago de la leche en Colombia con la de otros países, se calcula el mismo basado en características estandarizadas de la siguiente manera: proteína 3,3%, grasa 4,0%, UFC 25.000, RCS 250.000

Fuente: Reporte internacionales por países de diciembre 2018

* Pesos colombianos con TRM Promedio dic. 2018
 ** Precio tabla Res. 017/2012 actualizado a 2018 en Regiones 1 y 2, ponderado por el volumen de estas para el total de Colombia.

Sector lácteo en Colombia

La producción informal de la leche sigue impactando profundamente el desempeño del sector, generando una desigualdad en la competencia, al igual que el aumento en las importaciones de productos lácteos.



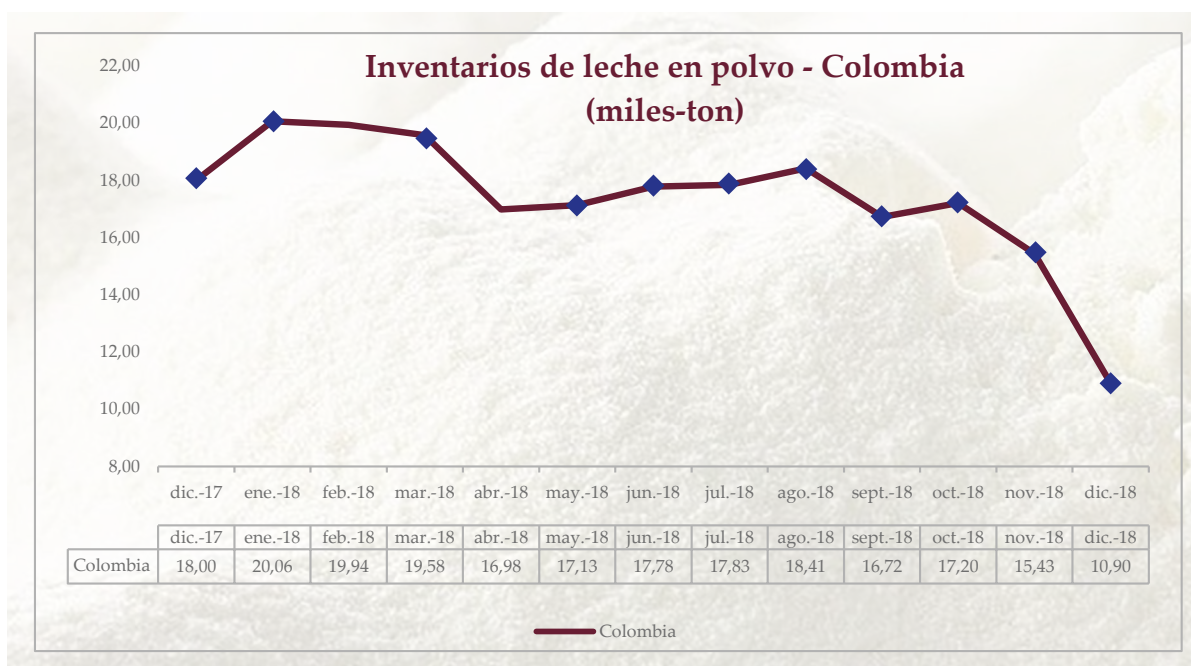
En la captación de leche formal, durante 2018 se presentó un aumento del 1%, equivalente a 9,4 millones de lts/día, continuando con la tendencia creciente del año anterior, siendo el mayor volumen registrado en los últimos años.

Por su parte, Colanta captó 42.000 lts/día más que en el año 2017, lo que implica un crecimiento del 1,8% para un promedio diario de 2,37 millones de lts/día, conservando su participación en el mercado formal del 25%.

El precio promedio pagado en Colombia por un litro de leche fue de 1.073 \$/litro (descontado el flete), lo que implicó un incremento del 2,5% con respecto al año anterior. De acuerdo con la información

reportada por la Unidad de Seguimiento de Precios (USP) del Ministerio de Agricultura y aislando a Colanta de las cifras nacionales, se encuentra que el resto de las empresas lácteas pagaron en promedio 1.054 \$/litro, lo que permite concluir que La Cooperativa sigue acopiando leche de gran calidad composicional y microbiológica, lo que unido a su esquema de pago, le permitió pagar a sus proveedores de leche \$73 más por litro, que el promedio de las otras empresas del país.

Los inventarios de leche en polvo se mantuvieron altos prácticamente todo el año, como consecuencia de las importaciones de esta y del aumento del 4% de captación de leche en la Región 1 (lechería trópico alto), en relación con el año anterior.



Fuente: CNL.

Nota: Estimado a diciembre del 2018

De otro lado, es importante monitorear el comportamiento del “Fenómeno del Niño” que, aunque moderado frente al de años anteriores, puede afectar la producción de leche llevándola a la baja y presionar su precio al alza.

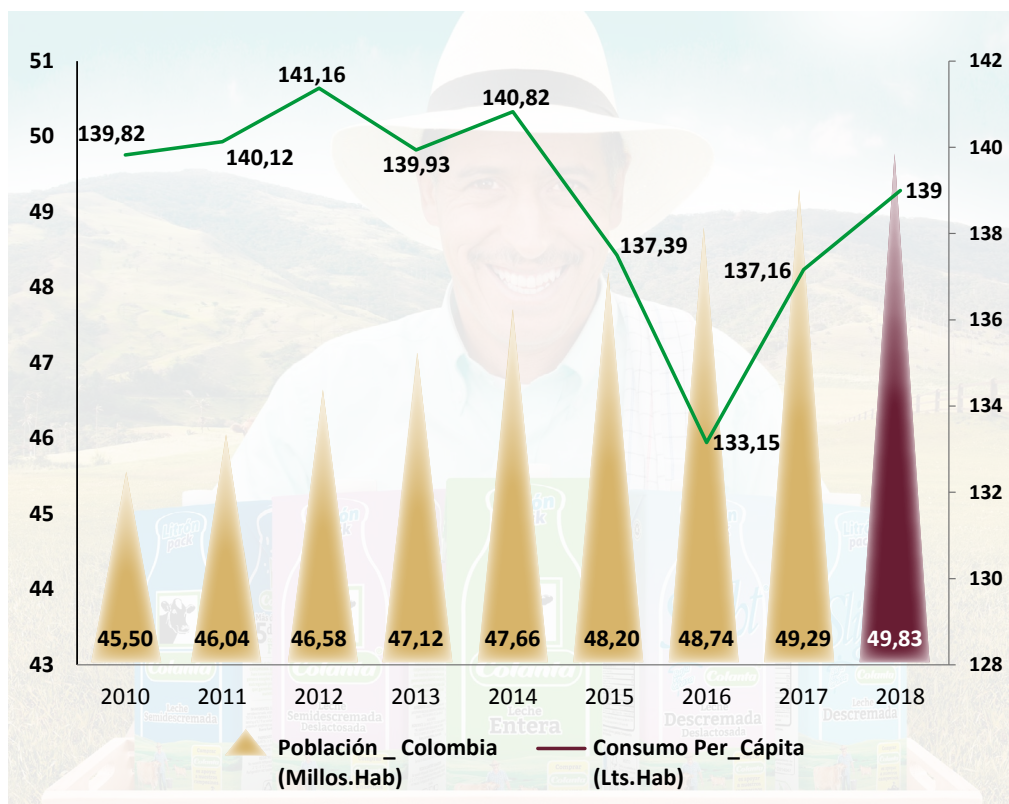
Igualmente, al bajar la producción láctea, pone en alerta al sector por cuanto puede darse el

riesgo de que se eleven las importaciones de lácteos, si la industria colombiana no logra cubrir la demanda interna. Además, que esa leche ingresaría a bajos precios, generando competencia desleal y como consecuencia, afectaría significativamente la rentabilidad de los productores, gran parte de ellos de pequeños hatos lecheros.

Consumo per cápita

En referencia al consumo de leche en Colombia, el indicador se ubica en 139 lts de leche por hab./año aún muy distante del establecido por la FAO que es de 170 lts/año por persona. Es por esta razón, que la Federación de Cooperativas de Productores de Leche-Fedecooleche- viene diseñando una campaña de consumo de los lácteos para ser emitida por distintos medios, buscando seducir a los colombianos en el consumo de la leche como bebida esencial para la salud, de gran aporte nutricional.

Población Consumo Colombia



Fuente: Dane, Fedegan

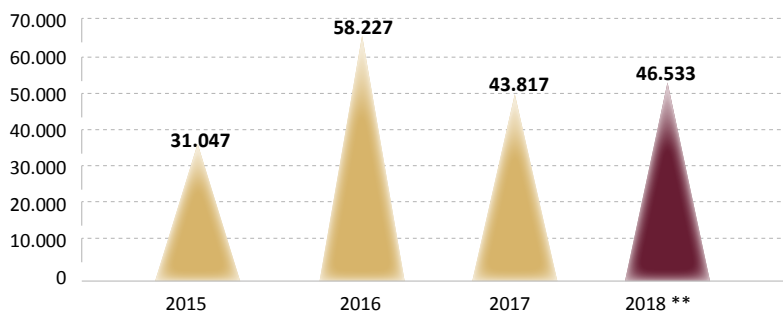
Balanza comercial lácteos en Colombia

Importaciones de lácteos

2018 terminó con importaciones de 46.533 ton. aprox. de productos lácteos, 6% más del año anterior por valor de USD 97 millones a precios FOB. Las compras de lácteos hechas por Colombia en el exterior tuvieron como origen EE. UU., UE, México, Chile, Bolivia, Bélgica, Alemania y Mercosur: Argentina, Uruguay y Brasil, en menor proporción.

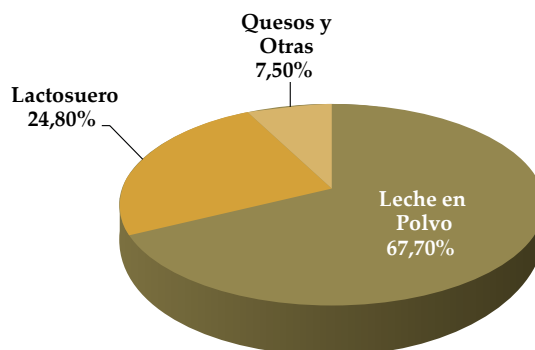
Las importaciones de leche en polvo cerraron en 31.502 toneladas, 19% por encima del 2017.

Importaciones de lácteos ton/año



Fuente: Quintero Hermanos Ltda. y Sobordos
* Cifras reales a noviembre y estimadas a diciembre de 2018

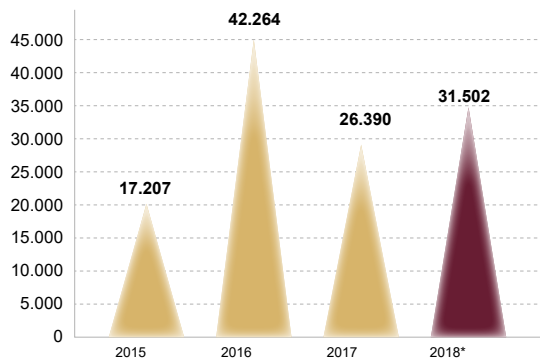
Participación 2018*



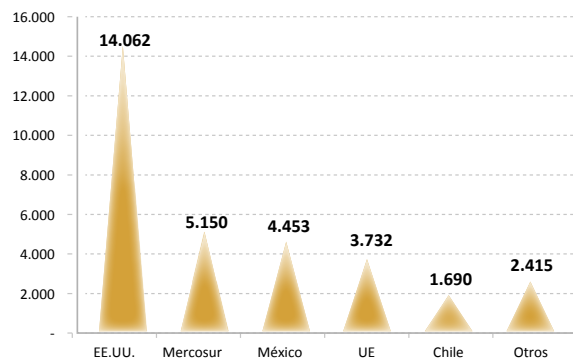
Fuente: Quintero Hermanos Ltda. y Sobordos
* Cifras reales a noviembre y estimadas a diciembre de 2018

De forma específica, la leche en polvo representó 67,70% de las importaciones; lactosuero el 24,80% y quesos y otros el 7,50 % del total de lácteos.

Importaciones de leche en polvo ton./año



Origen leche en polvo importada ton./ año

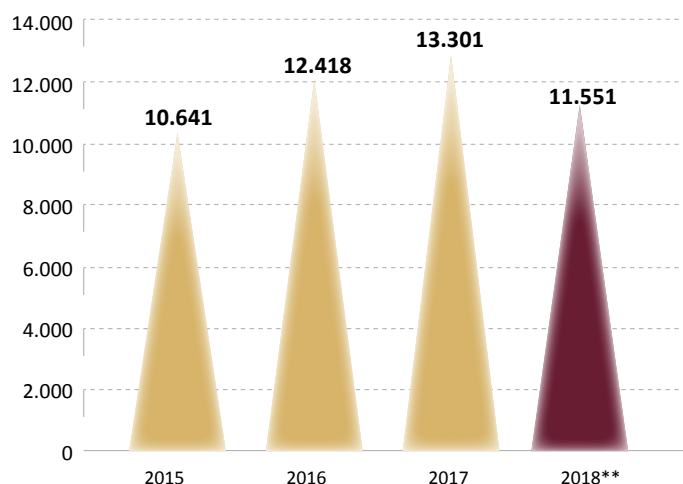


Fuente: Quintero Hermanos Ltda. y Sobordos
* Cifras reales a noviembre y estimadas a diciembre de 2018

En cuanto al lactosuero, estas importaciones fueron de 11.551 toneladas en 2018, una disminución de 13,2% comparado con el año 2017, donde sumaron 13.301 toneladas, como consecuencia de las rebajas presentadas por los mayores importadores de Colombia reportados en fuente de información de Quintero Hermanos Ltda. El lactosuero

proviene 31% de los Estados Unidos, 17% de Chile, 16% Argentina, 13% Alemania, 6% Uruguay y 17% de otros países. Estas importaciones no están sujetas a contingentes y son ilimitadas de los países con los cuales tenemos Tratados de Libre Comercio, es decir, con cero aranceles, de lo contrario el arancel a pagar sería de un 94%.

Importaciones de lactosuero ton/año



Fuente: Quintero Hermanos Ltda. y Sobordos

* Cifras reales a noviembre y estimadas a diciembre de 2018

Importante tener presente que, por los Tratados de Libre Comercio, en el año 2025 las importaciones entrarán libre de arancel y serán ilimitadas, las cuales representarían más de 49.6 mil toneladas que se tendrían que sumar a los inventarios altos, razón de más para estarlas monitoreando permanentemente.

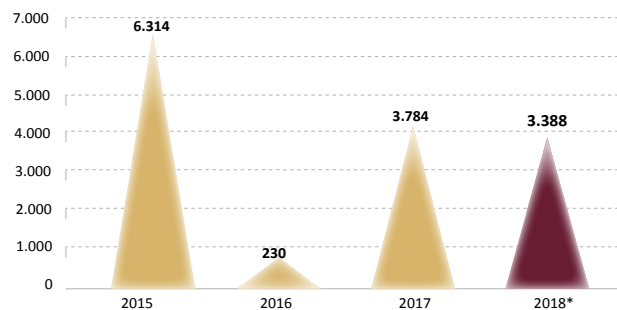
Exportaciones lácteas

En total se exportaron durante el año 2018, 5.724 ton. de lácteos, de las cuales Colanta participó con un 50% siendo la mayor empresa exportadora, seguida de Caribe Trading Corporation S.A.S, Alpina y otros exportadores..

De las exportaciones de lácteos, el 59% correspondió a leche en polvo, 15% grasas

(mantequilla), 9% bebidas (yogur, kumis, leches ácidas), 8% los quesos, leches líquidas 3% y otros un 6%.

Exportaciones leche en polvo ton/año



Fuente: Quintero Hermanos Ltda. y Sobordos

* Cifras reales a diciembre de 2018

Sector Cárnico

Sector Cárnico Mundial

El sector cárnico mundial se analiza desde los siguientes aspectos:

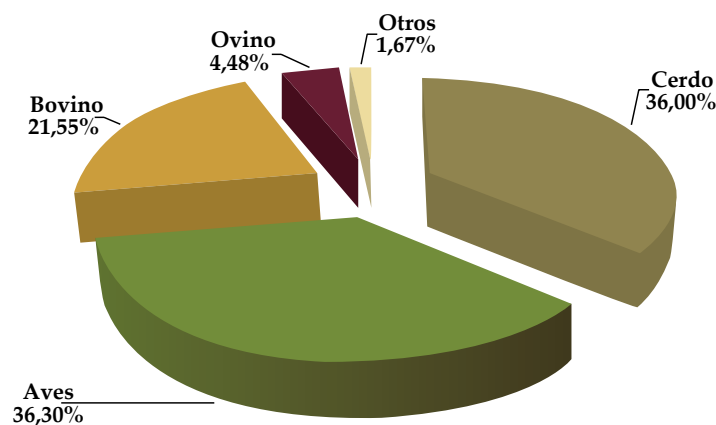
1°. La producción de carne en el mundo en 2018 llegaría a 335 millones de toneladas, esto con la estimación FAO a noviembre, es decir, una variación del 1,5%, a pesar de que en los primeros meses del año se proyectaron disminuciones en Brasil, China, India y Sudáfrica por enfermedades y costos de

producción, situación que fue compensada para el segundo semestre por el aumento de la producción en China.

2°. El comercio entre países presentaría una variación del 2,6%, al pasar de 32.8 millones de toneladas en 2017 a 33.6 millones de toneladas en 2018, la razón de esto es el aumento de las exportaciones de Estados Unidos, Australia, Argentina, Tailandia y la UE.

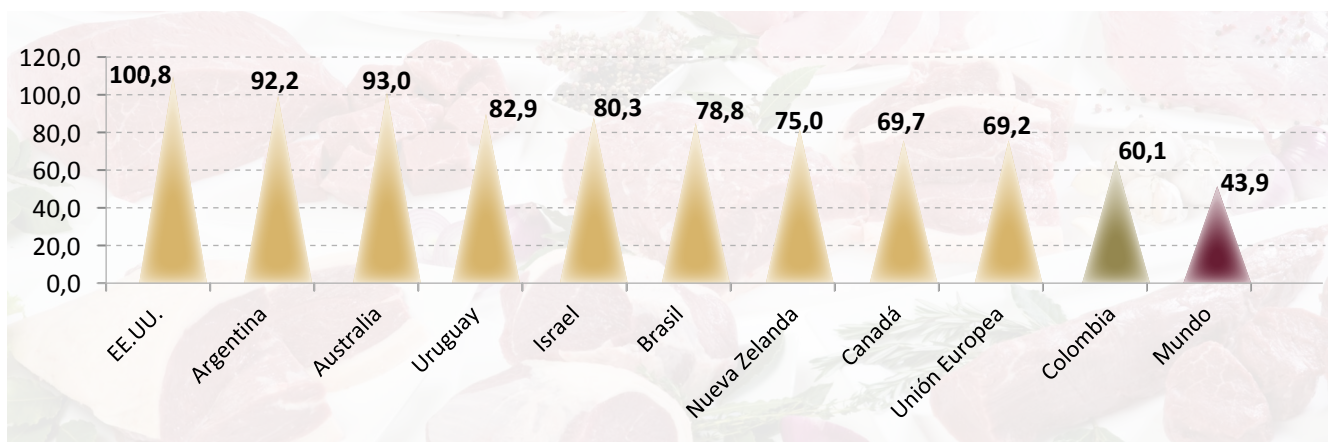
En la producción por especie sigue en ascenso la producción del cerdo y aves, que cobran cada vez más fuerza: aves 36,3%, cerdos 36%, bovinos 21,55%, ovinos 4,48% y otros 1,67%.

Producción mundial de carne 'Participación por especie



Fuente: Perspectivas alimentarias noviembre 2018

Consumo per cápita por países kg/año



Fuente: FAO

Consumo per cápita kilos

Tipo	Colombia	Mundial
Bovinos	15,6	9,5
Aves	33,8	16,1
Porcinos	10	15,9
Ovinos	0,7	2,4
Total	60,1	43,9

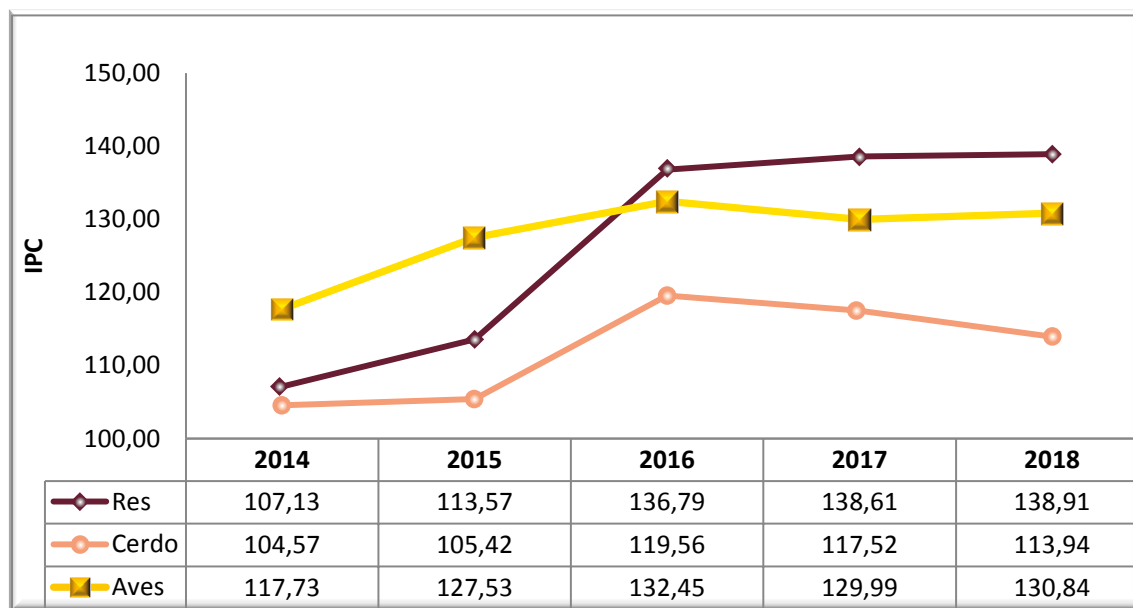
Fuente: FAO - FENAVI - DANE -
FNP (Fondo Nacional de Porcicultura)
FNG (Fondo Nacional del Ganado)

El crecimiento en el consumo per cápita en el país, fue del 0,84% en el año 2018 con respecto al año anterior, que corresponde a 60,1 kg/hab. año, cifra superior al consumo promedio en el mundo que es de 43,9 kg/hab. año. Aunque es un indicador positivo, aún no llega a los 100,8 kg/hab. año, que se consume por persona en EEUU.

Sector Cárnico en Colombia

A pesar de la fiebre aftosa y la brucelosis, el crecimiento del inventario de ganado en Colombia fue positivo según lo informó el ICA. El inventario en 2018 llegó a 26.4 millones de cabezas, 12,3% superior a 2017 que fue de 23.5 millones de cabezas.

IPC Colombia – carne de res, cerdo y aves



Variación del índice de precios al consumidor

Grupo	% Variación
Carne bovina	0,21
Carne de cerdo	-3,05
Carne de aves	0,65

Fuente: Costos y Presupuestos

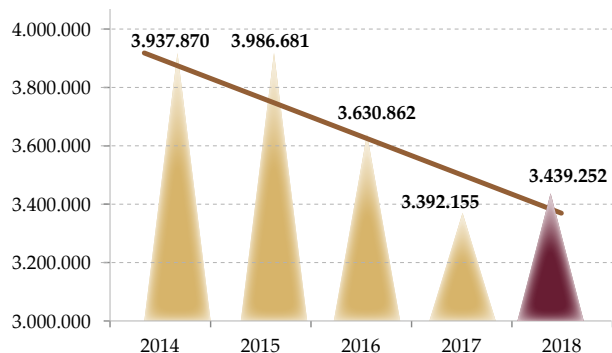
Los precios al consumidor de la carne de res y de aves permanecieron estables con respecto al año anterior. Los precios de venta de la carne de cerdo disminuyeron en promedio un 3,05%, lo que a su vez incentivó el consumo per cápita de dicha especie en Colombia.

Sacrificio bovinos

El beneficio de bovinos fue de 3.439.252 cabezas frente a 3.392.155 cabezas de ganado en 2017, lo que muestra un leve aumento del 1,39% en 2018.

Algunas de las razones por las cuales el sector no ha crecido en las cifras esperadas, se enuncian a continuación:

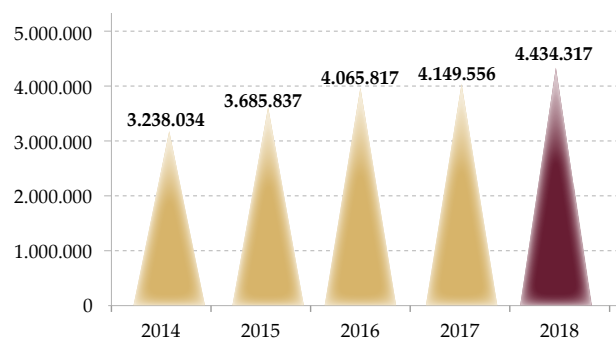
1. Implementación no adecuada del Decreto 1500 del año 2007, el contrabando y los recaudos de la parafiscalidad.
2. Del total de plantas autorizadas en 2008, que sumaron 1.627, para el beneficio de las especies bovina, porcina y aviar, actualmente se cuenta con 524 plantas y sólo 37 cumplen plenamente con los requerimientos sanitarios que se establece en el Decreto 1500.



Fuente: Dane

Sacrificio porcinos

El beneficio de porcinos en el país fue de 4.434.317 en 2018 frente 4.149.556 en 2017, con un buen aumento del 6,9%, que es consecuente con el crecimiento sostenido de los últimos cinco (5) años, equivalente a un promedio anual del 8,2%; esto a pesar de que también ha tenido un buen repunte la importación de dichos productos.



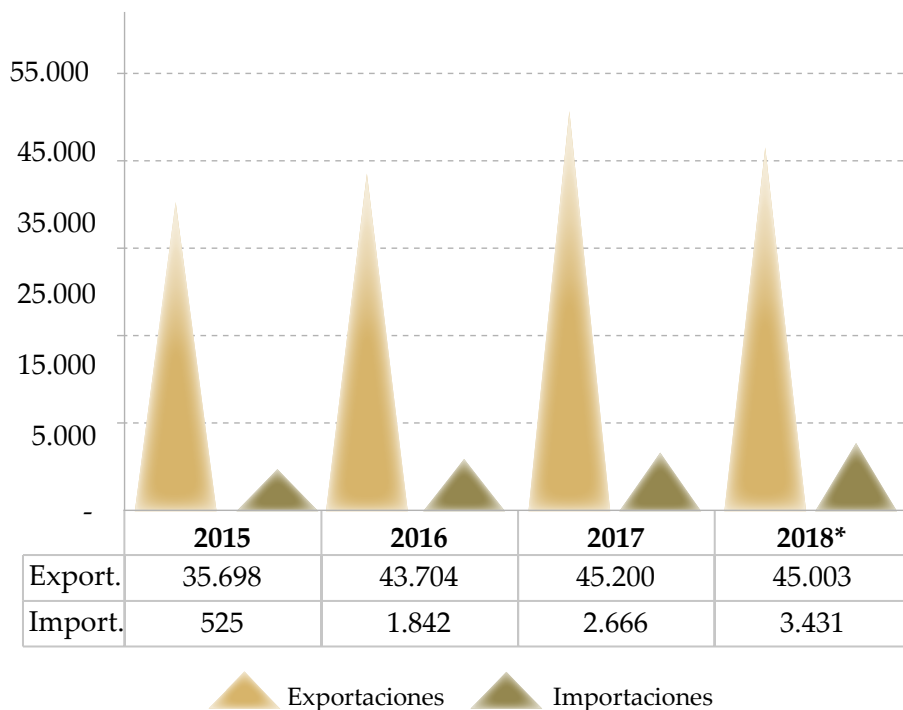
Balanza comercial sector cárnico

Las exportaciones de carne de porcinos aumentaron en un 1,049%, al pasar de 168 toneladas a 1.931 toneladas, mientras que las importaciones en esta misma especie pasaron de 77 mil toneladas en 2017 a 96 mil toneladas en 2018, aumentando en un 24,6%, provenientes principalmente de los Estados Unidos.

En cuanto a la carne bovina, las exportaciones en 2018 se mantuvieron estables en relación con el año anterior, mientras que las importaciones aumentaron 22%, llegando a 3.431 toneladas.



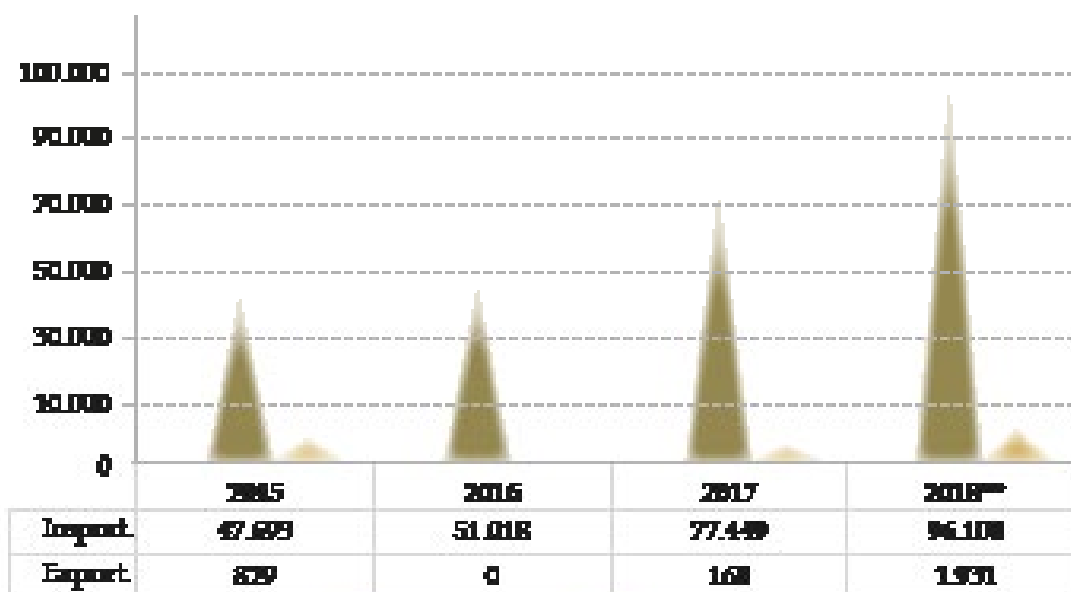
Exportaciones e importaciones de bovinos ton/año



Fuente: Quintero Hermanos Ltda.

* Cifras reales a noviembre y estimadas a diciembre de 2018

Exportaciones e importaciones de porcinos ton/año



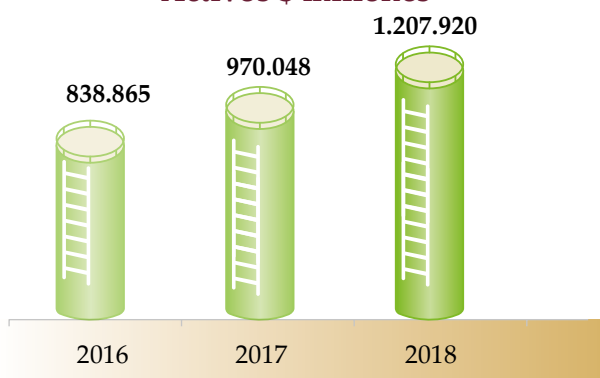
Fuente: Quintero Hermanos Ltda.

** Cifras reales a noviembre y estimadas a diciembre de 2018

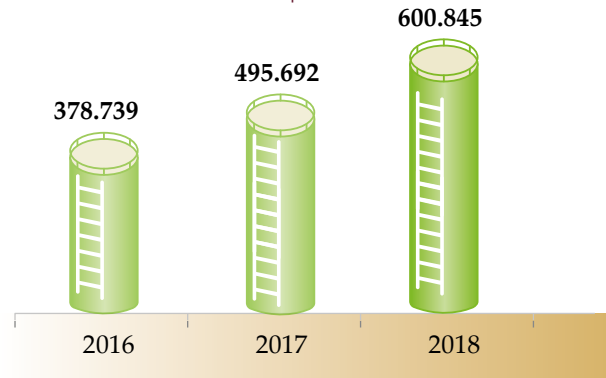
Resultados económicos (\$ millones)

Concepto	2017	2018	% Variación
Activos	970.048	1.207.920	24,5
Pasivos	495.692	600.845	21,2
Capital social acumulado	153.186	163.360	6,6
Patrimonio	474.357	607.075	28,0
Ingresos totales	2.098.981	2.245.165	7,0
Excedentes	17.060	6.278	-63,2

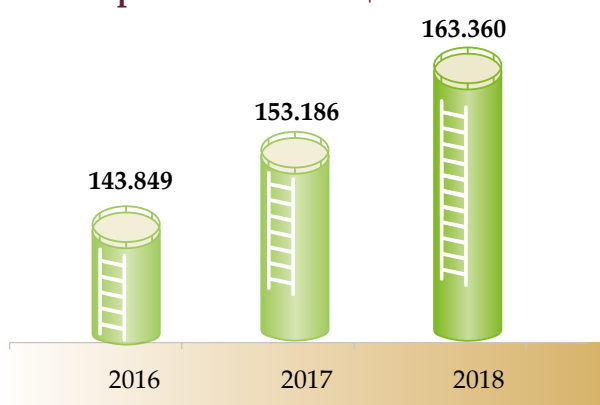
Activos \$ millones



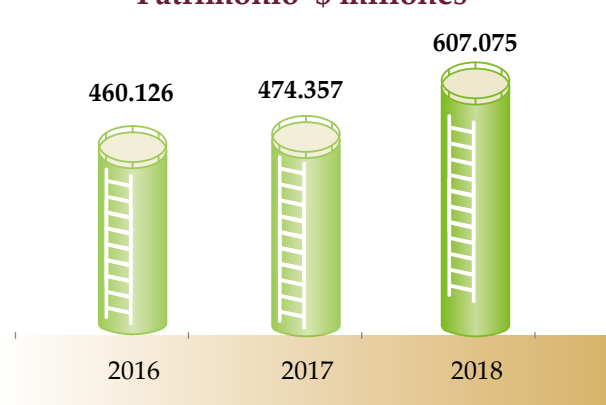
Pasivos \$ millones



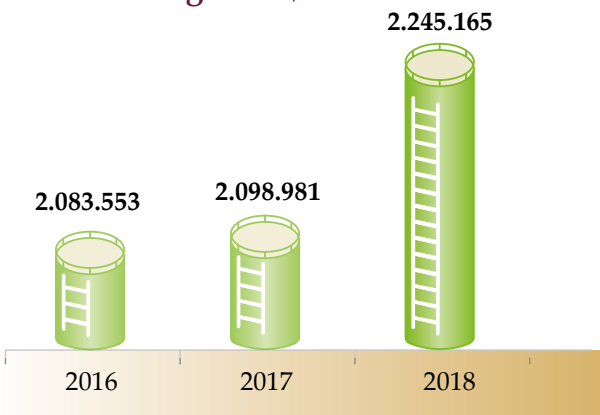
Capital acumulado \$ millones



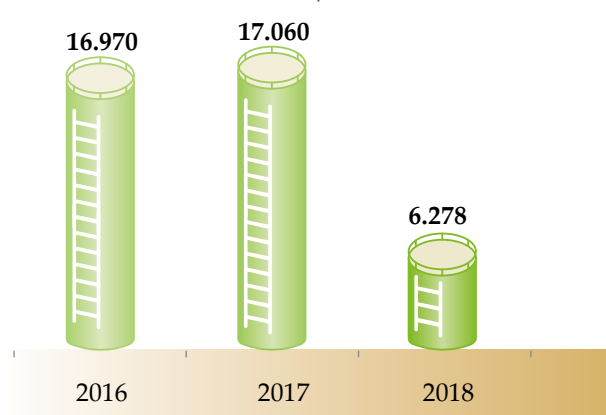
Patrimonio \$ millones



Ingresos \$ millones



Excedentes \$ millones



**Avances construcción secadora suero
Planta Lácteos San Pedro**



Gestión de la Cadena Productiva

Captación de leche

Durante 2018 se recibieron 866 millones 544 mil lts/leche, un promedio de 2,37 millones lts/día, lo que representa un incremento diario de 1,8%, es decir 42.000 lts/diarios

El precio promedio pagado en planta al Asociado Productor en 2018 fue de \$1.187,26 por litro, que evidencia la gran calidad composicional de la leche proveniente de los Asociados.

Asociados, productores y promedios de producción.

	Asociados	No asociados	Total
Número de proveedores	3.557	3.649	7.206
Litros/día%	1.769.226	604.867	2.374.093
Litros/día %	74,5	25,5	100
Promedio/proveedor (lt/día)	497,3	165,8	329,46

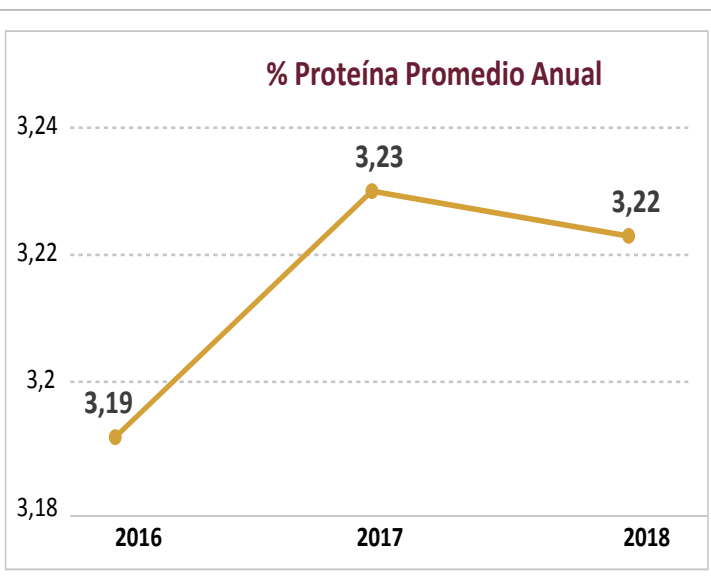
Calidad de la leche

Colanta ha estimulado la producción de leche de alta calidad a sus Asociados y productores y es este factor, el que incide de manera considerable en el pago al productor.

Calidad Composicional

Proteína. El promedio anual de proteína en todas las plantas fue de 3,22%.

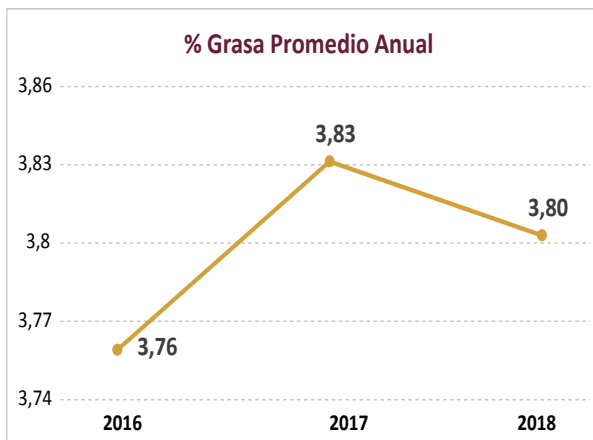
Planta	2016	2017	2018	% Var.
1 Planeta Rica	3,53	3,51	3,42	-2,52
2 Valledupar	3,54	3,52	3,41	-3,12
3 Barranquilla	3,48	3,42	3,31	-3,22
4 Puerto Boyacá	3,34	3,24	3,27	0,88
5 Santa Rosa	3,18	3,24	3,23	-0,46
6 Armenia	3,24	3,25	3,23	-0,76
7 San Pedro	3,18	3,22	3,22	-0,02
8 Funza	3,23	3,24	3,22	-0,55
9 Medellín	3,17	3,22	3,21	-0,30
10 Frontino	3,20	3,22	3,19	-0,90
11 Yarumal	3,14	3,17	3,15	-0,65
Promedio	3,19	3,23	3,22	-0,22



Se puede observar una estabilidad en los niveles de proteína en leche, debido al mejoramiento genético con toros positivos para lograr un mayor registro de ésta, asistencia técnica estratégica en nutrición y balanceo de raciones para optimizar sólidos, análisis de suelos y recomendaciones de fertilización de pastos, así como factores climáticos que permitieron muy buenas ofertas de forraje en cantidad y calidad, sosteniendo positivamente este parámetro.

Grasa. La grasa promedio en las plantas de Colanta fue de 3,80%.

Planta	2016	2017	2018	% Var.
1 Valledupar	4,34	4,42	4,07	-7,91
2 Planeta Rica	4,08	4,16	4,02	-3,51
3 Puerto Boyacá	4,05	3,96	3,98	0,52
4 Armenia	3,99	3,99	3,93	-1,68
5 Frontino	3,83	3,88	3,87	-0,20
6 Medellín	3,76	3,84	3,82	-0,71
7 Santa Rosa	3,74	3,83	3,80	-0,86
8 San Pedro	3,70	3,79	3,78	-0,15
9 Yarumal	3,74	3,81	3,77	-0,93
10 Funza	3,80	3,82	3,77	-1,31
11 Barranquilla	4,09	3,96	3,71	-6,26
Promedio	3,76	3,83	3,80	-0,74



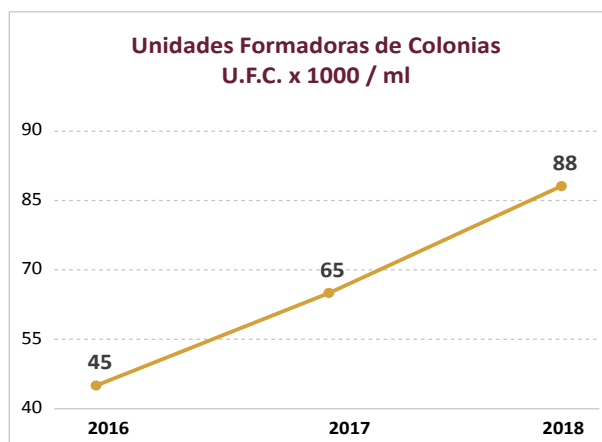
La grasa mantiene una tendencia de estabilidad respecto al año anterior; no obstante, es un valor que puede incrementarse para acercarse a la media internacional de 4%. Las grasas lácteas han mejorado significativamente su consumo y precio en el mercado mundial, siendo ésta una buena oportunidad para producir y comercializar más mantequilla. El incremento de la grasa de la leche puede hacerse a largo plazo, mediante el mejoramiento genético del hato y a corto plazo ajustando la alimentación del ganado.



Calidad higiénica. Unidades formadoras de colonias – U.F.C.

La calidad higiénica de la leche tuvo un valor promedio del año de 88.000 UFC/ml basado en los litros recibidos en cada planta, con un aumento de 2.000 UFC/ml con respecto al año anterior.

Planta	2016	2017	2018	% Var.
1 Armenia	27	53	46	-13,77
2 Funza	49	53	54	2,77
3 San Pedro	40	55	63	14,51
4 Medellín	47	70	72	3,57
5 Santa Rosa	48	75	79	5,98
6 Puerto Boyacá	32	71	89	25,09
7 Yarumal	46	76	101	33,47
8 Frontino	91	129	136	5,56
9 Barranquilla	235	297	218	-26,45
10 Planeta Rica	69	90	600	566,12
11 Valledupar	56	102	1251	1126,52
Promedio	45	65	88	35,54



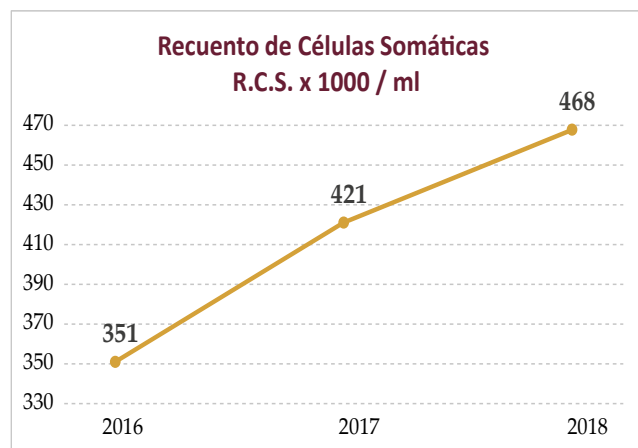
Aunque se mantuvieron niveles por debajo de las 100.000 UFC/ml. de leche, lo cual es competitivo internacionalmente, se observa un preocupante incremento posiblemente ligado al aumento de los RCS y a la temporada de lluvias, que se presentó principalmente en mitad de año.

Calidad Sanitaria. Recuento de células somáticas - R.C.S

El promedio de los RCS estuvo por encima de las 400.000 células somáticas/ml. de leche, referente que, para el mercado internacional de lácteos, no nos hace ver competitivos.

Sabiendo la importancia que tienen las glándulas mamarias en la vaca, activo principal de los hatos, debemos disminuir estos niveles y así aumentar la rentabilidad económica de la actividad lechera y ganadera.

Planta	2016	2017	2018	% Var.
1 Valledupar	429	438	206	-52,92
2 Planeta Rica	349	425	346	-18,59
3 Funza	281	337	371	10,07
4 Puerto Boyacá	409	422	436	3,38
5 Frontino	372	420	454	8,08
6 Santa Rosa	346	401	458	14,22
7 San Pedro	347	417	472	13,19
8 Medellín	357	434	475	9,38
9 Armenia	419	535	560	4,64
10 Yarumal	415	524	620	18,34
11 Barranquilla	566	646	664	2,78
Promedio	351	421	468	11,09



El promedio del año se ubicó en 468.000 RCS/ml, con un incremento de 58.000 RCS/ml., equivalente al 14,1%, con respecto al año anterior.



Colanta

Sabe más,
Sabe a campo

VIGILADA SUPERSOLIDARIA

Lo Natural ES QUE TE GUSTE NUESTRO Quesito



Colanta

es de campesinos colombianos.



Producción plantas: Lácteos, cárnicos y concentrados

Lácteos

En 2018 los altos inventarios de leche en polvo afectaron significativamente el flujo de caja de La Cooperativa, por la lenta rotación y por un precio de venta de mercado no correspondiente con lo esperado. Como respuesta a ello, la administración tomó la decisión de disminuir los niveles de pulverización al máximo posible e impulsar la producción de leche UHT y derivados lácteos, líneas donde el flujo y la rentabilidad son mayores. Se planteó direccionar la producción hacia la descomoditización, buscando impulsar la venta de productos de mayor valor agregado.

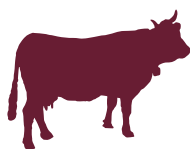
En concordancia con esta decisión, se impulsó el incremento en las capacidades de producción de leche UHT en las plantas de procesos. Igualmente, se implementó en el último trimestre del año una mejora en la línea de quesos hilados, que permitió incrementar la producción y asegurar un flujo en línea de todo el proceso productivo.

Se realizaron acciones de mejora en las líneas de pulverización, se recuperó contenido de grasa en diferentes procesos productivos y en la línea de yogur, se ingresó una llenadora de bolsa adicional con el fin de atender la participación de La Cooperativa en los programas sociales.

FrigoColanta

Animales beneficiados

En 2018, se beneficiaron en total 228.528 bovinos, porcinos y terneros, con un aumento de 6,2%, comparado con el año anterior.



Especie	Cantidad beneficiada	%Variación
Cerdos	146.239	13,3
Bovino Mayor	40.476	- 1,9
Terneros	41.813	- 6,8
Total	228.528	6,2

Del total de porcinos, el 85,33% corresponde a los animales beneficiados para obtener la carne que se vende a través de los MerColanta (crecen un 8,92%) y el 14,67% corresponde al servicio de maquila que se le presta a terceros (crecen 48,44%), siendo el cliente más representativo Alimentos Cárnicos con un total de 15.758 cerdos, el restante corresponde a carnicerías del norte de Antioquia.

Para el beneficio de cerdos, que incrementó significativamente, fue necesario hacer modificaciones en las cavas de enfriamiento de canales para incrementar su capacidad; incremento consecuente con la tendencia nacional de aumento en la producción y consumo de esta carne. FrigoColanta se encuentra preparada para crecer en beneficio y desposte de esta especie y atender de esta manera la demanda de Asociados que realizan la actividad Porcícola.

Del total de bovinos beneficiados, el 96,72% corresponde a animales propios y el 3,28% al servicio de maquila, principalmente para carnicerías del norte de Antioquia.

Calidad y rendimientos

Bovinos comerciales

Comparado con el año anterior, en 2018 se presentó un aumento de 1,37% del rendimiento pie-carne y la edad promedio de beneficio fue de 32 meses, que son animales de baja edad que favorecen la terneza y calidad de la carne que se comercializa.

Durante el 2018 ingresaron animales con edades entre 24 y 36 meses, lo que representa el 71,31% del total. Adicionalmente, ingresaron animales de 48 meses, correspondientes al 16,69% y un 12% de animales menores a 24 meses y mayores a 48 meses, manejados con una adecuada maduración.

Especificaciones	2017	2018	%Variación
Edad promedio (meses)	30,9	32,1	
% Rendimiento canal cte- pie	54,7	54,55	-0,27
% Rendimiento carne	37,9	38,4	1,37

Porcinos

La grasa dorsal de los cerdos que ingresaron a FrigoColanta disminuyó un 2,72% con respecto al año anterior, lo que favorece la calidad de la carne fresca y de los derivados cárnicos; Por su parte el rendimiento de peso pie-canal caliente estuvo estable en el 2018.

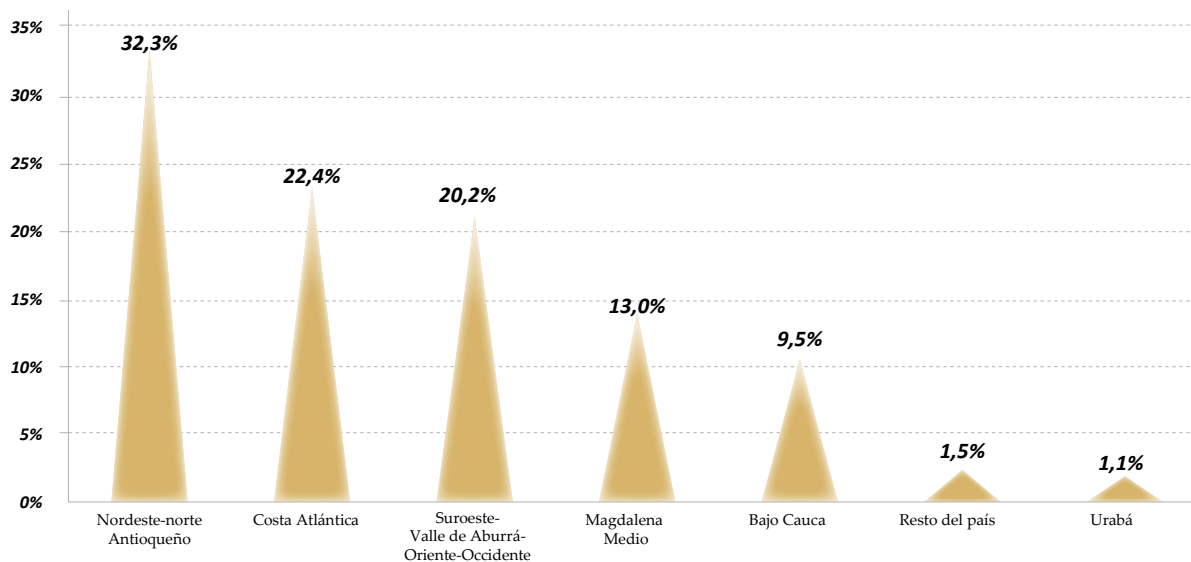
Especificaciones	2017	2018	%Variación
Grasa dorsal	15,43	15,01	-2,72
% Rendimiento canal cte- pie	82,18	81,90	-0,34
Promedio medio peso- pie	115,03	114,90	-0,11

Origen de animales beneficiados

Bovino mayor

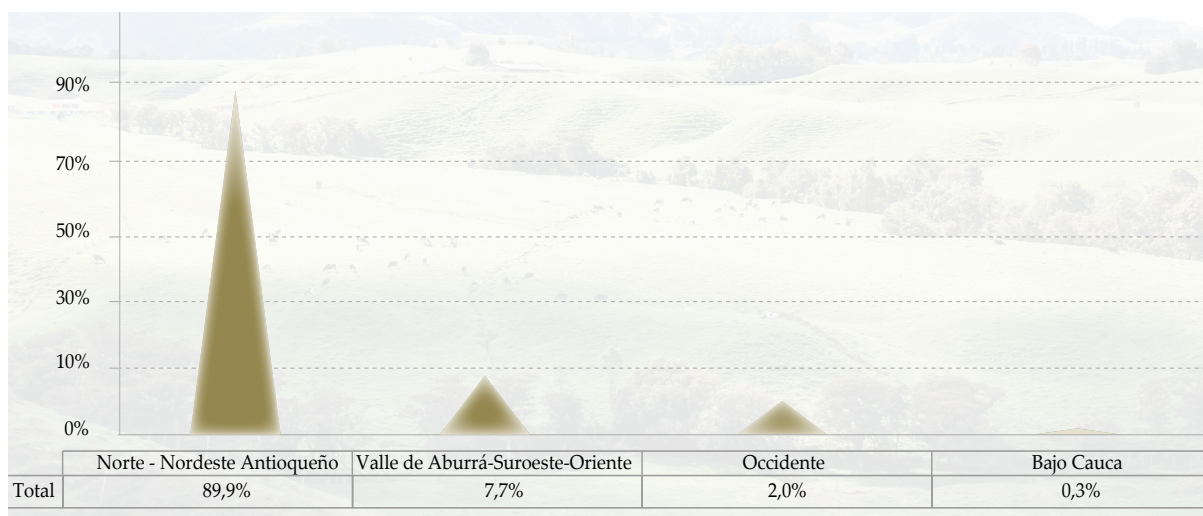
Para 2018 el mayor número de animales beneficiados fueron del norte y nordeste antioqueño, un aumento del 62,11% con respecto al año anterior para esta zona, seguido por la Costa Atlántica con una disminución de 25,79%, en razón al incremento en el ingreso de animales industriales y a la necesidad de compra en otras zonas del país, por baja oferta en la Costa Atlántica en algunas épocas del año.

% Reses por Zona Gráfico debe corregirse



Porcinos

Para la especie porcina, la procedencia de animales en 2018 se concentra en el Norte y Nordeste Antioqueño, teniendo un aumento del 21,57%, con respecto al año anterior.



Ingreso de porcinos por zona en 2018. 1. Norte - Nordeste Antioqueño, 2. Valle De Aburra-Suroeste-Oriente, 3. Occidente, 4. Bajo Cauca.

Principales logros:

- Un ingreso adicional de 1.191 millones, principalmente por el mejor aprovechamiento de subproductos.
- Incremento del 33% en la capacidad de beneficio de cerdos por la adecuación de cava de refrigeración de canales.
- Adquirimos equipos como el microscopio para el laboratorio de microbiología, esencial para

garantizar la calidad de medios de cultivo en cuanto a la identificación de colonias de las cepas utilizadas, en concordancia con la Resolución 1619. También con este equipo se da soporte técnico a algunos diagnósticos veterinarios.

- Concepto sanitario favorable del Invima, bajo Decreto 1500 y Resolución 240, a las tres líneas de proceso: bovino mayor, bovino menor y porcinos.
- Recertificación del Sistema HACCP bajo Decreto 1500, Decreto 2270 y Resolución 240 a canales, cortes y productos cárnicos comestibles, refrigerados y congelados de bovino mayor, bovino menor y porcino, certificación vigente hasta el 5 de abril de 2020.
- Certificación ISO 9001 versión 2015 por el Icontec para beneficio: canales y productos cárnicos comestibles, desposte cortes enteros y porcionados y despacho de líneas bovino mayor, bovino menor y porcinos. Certificación vigente hasta el 14 de agosto del 2021.

Derivados Cárnicos

En 2018, la planta Derivados Cárnicos alcanzamos una producción de 9 mil toneladas.

Las líneas en las cuales se presentaron los principales crecimientos fueron:

Línea	% crecimiento
Tocineta	28,08
Cervecero	10,87
Butifarra	8,34
Jamón	6,38
Morcilla	5,83
Carnes de temporada	2,48
Salchichón fino	2,01

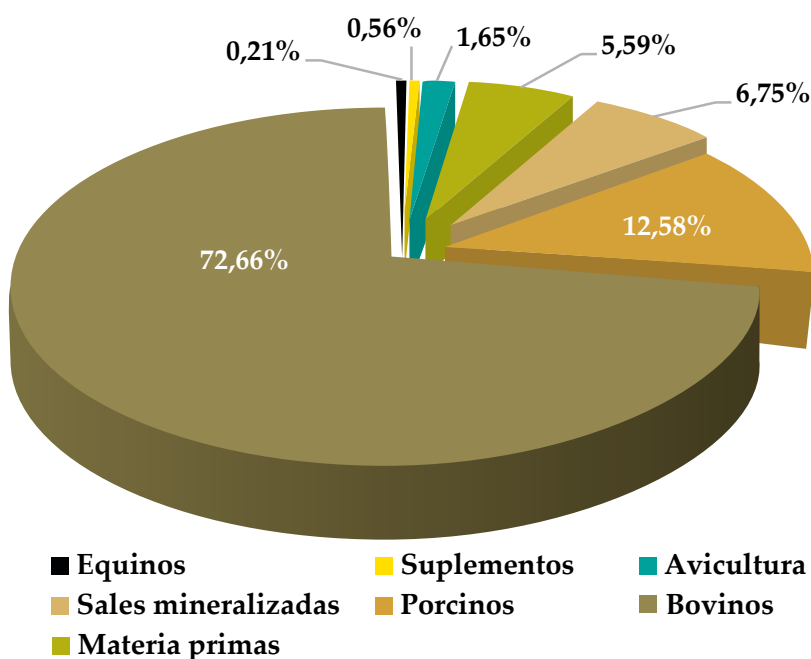
Concentrados, sales y fertilizantes

En 2018 se logró una producción de 182 mil toneladas, crecimiento del 5,5% con respecto al año anterior; la producción estuvo distribuida, así:

- 170 mil toneladas de alimento.
- 11 mil toneladas de materia prima.
- 1.000 de suplementos entre bloques nutricionales y Fertimín.

En sales mineralizadas se fabricaron 13 mil toneladas, un crecimiento del 4,0% respecto a 2017 y se destaca el crecimiento en la producción de alimentos para bovinos que fue del 7,1% con respecto al año anterior.

Distribución de producción de alimentos por especie



Procesos mejorados

- Sistema de Información de Producción (SIP). Para agilizar el manejo de la información del proceso productivo y contable.
- Sistema de análisis automático de PDI Marca HOLMEN, para medir en línea la calidad de alimento peletizado, para toma de decisiones y ajustes durante el proceso.
- Reemplazo de molino de 50 HP por molino de 200 HP. Para aumentar la capacidad de molienda, pasando de 20 ton/hora a 35/ton hora.
- Instalación batería de silos cónicos con el fin de aumentar capacidad de almacenamiento a 720 toneladas.
- Agilizar el abastecimiento en tolvas de trabajo.
- Adición grasa postpeletizado, que permite mayor adición de grasa en las dietas sin deteriorar la calidad del pelet y menor costo de formulación hasta \$60.000/ton.
- Instalación de ciclones de alta eficiencia en una de las peletizadoras y sistema de extrusión para continuar con el cumplimiento de la normatividad, que hace referencia a emisiones ambientales de fuentes fijas y control de temperatura.

Laboratorio Calidad de Leche

En 2018 el Laboratorio de Calidad de Leche, en conjunto con los procesos de apoyo, logró el sostenimiento y mejora del Sistema de Gestión implementado bajo la NTC ISO IEC 17025: 2005, continuando así con acreditación otorgada por el Organismo Nacional de Acreditación –ONAC– para el análisis de grasa, proteína, UFC y RCS en leche cruda. Adicionalmente, inició el proceso de ampliación del alcance de la acreditación al análisis de sólidos totales, por lo cual se recibió en el mes de diciembre, la evaluación de la conformidad por parte del ONAC, con resultados satisfactorios. Con esta acreditación se asegura la confiabilidad y transparencia de los resultados.

El Laboratorio de Calidad de Leche analizó 390 mil muestras de leche, de las cuales, el 83% corresponde a muestras de pago por calidad y el 17% restante a los programas de apoyo y mejoramiento de la calidad de leche de los productores de La Cooperativa (control lechero y seguimiento).

Para el año 2019 la meta es realizar la transición a la versión 2017 de la norma NTC ISO/IEC 17025, continuar con el fortalecimiento técnico, la renovación tecnológica e implementación de nuevas técnicas, en busca de mejorar los servicios prestados a La Cooperativa y a los productores.

Laboratorio de Diagnóstico Veterinario

El laboratorio de diagnóstico veterinario está prestando los servicios en la planta de San Pedro Lácteos desde el julio 2017, con los siguientes análisis:

- Mastitis bovina.
- Enfermedades reproductivas.
- Preñez.

Se observa para el año 2018 un incremento en la prestación del servicio del 70% y se espera para el año 2019, implementar un sistema de monitoreo para determinar la presencia de brucelosis bovina en muestras de leche, que permita a La Cooperativa conocer la prevalencia de la enfermedad en los hatos de los proveedores de leche y a los ganaderos, la detección temprana de la enfermedad para la implementación de controles, que eviten su propagación en el hato.

Igualmente se adelantó la semi-automatización del proceso e identificación de microorganismos y determinación de sensibilidad a medicamentos por medio de la tecnología Vitek, reduciendo los tiempos de respuesta en la entrega de resultados y mejora de la información.

Comercialización

Contrario a lo que se creía, en el último trimestre de 2018, se logró un cambio positivo en la dinámica comercial del país, pese a que fue una actividad estancada desde 2017, por una economía en recesión.

Según Nielsen, la canasta de consumo masivo en 2018 cerró con un leve crecimiento, 0,1% en volumen; dentro de la cual, los alimentos crecieron 0,9% y las bebidas 0,6%, grupo dentro del que se mide la leche. Sin embargo, otras categorías de la canasta no tuvieron un comportamiento en la misma tendencia.

Por canales los que aportaron la estabilidad en los resultados del año fueron:

- Canal supermercados crecimiento del 2,4%
- Tiendas creció 1,3%.
- Cash & Carry: compras al por mayor, canal de mejor desempeño, con crecimiento de 7,1%, principalmente en Barranquilla, Bucaramanga, Bogotá y Cali.

El estudio también señala que la variación en el volumen del consumo por regiones muestra un buen desempeño en la Costa Atlántica, Cundinamarca y Centro; y contracción en las de Oriente y Antioquia.

Durante 2018 los productos de precio medio siguieron afectados por los cambios en los hábitos de consumo de los últimos años, porque el consumidor busca opciones de ahorro, pero también se pudo ver que cerca del 50% de los mismos están dispuestos a pagar por productos Premium que lo justifiquen, que es el reto que hoy tienen las marcas de entregar valores que satisfagan al cliente.

El mercado de hoy ofrece múltiples opciones al consumidor para la compra, por eso hoy tenemos que vender con valor agregado, como lo son el prestar un buen servicio, permanente comunicación, venta de experiencias y comodidad, vitales en la estructura de costos del negocio, para responder a la agresiva competencia de precios.

Esta es la principal enseñanza que nos dejó la actividad comercial de 2018 y llevó a plantear cambios en la estrategia comercial del 2019, porque dar un precio bajo renunciando a la calidad de los productos, no hace parte de la filosofía comercial que se ha construido en Colanta durante 55 años.

Según la firma “Tienda Registrada”, el canal de tiendas ha logrado mantenerse vigente en las principales ciudades: Barranquilla Bogotá, Cali y Medellín, con un crecimiento en volumen y en valor, con servicio, surtido, conveniencia y el domicilio. Colanta, líder nacional en la venta de leches fluidas con una participación del 26% en volumen y en quesos frescos con participación del 31%, productos de primera necesidad y de consumo diario, ha crecido en este canal y en los minimercados de barrio, mediante venta tercerizada a través de clientes con contrato de suministros y con vendedores directos, lo que representó el 45% de las ventas de lácteos y cárnicos en 2018 para La Cooperativa.

**Comercializadora
Ibagué - Tolima**



**Comercializadora
Girón-Santander**



**Comercializadora Yumbo
Valle del Cauca**



Ante el escenario que nos presenta la economía, nos enfocaremos en destacar más los atributos y beneficios de los productos, en mejorar la experiencia del cliente y en promover formatos de productos más pequeños para estar alineados con la capacidad de pago de los consumidores. La tienda sigue siendo un gran aliado para la venta de los productos Colanta, por lo que le estamos apuntando a incrementar la cantidad y variedad de productos.

El segundo canal en importancia por el volumen de ventas fue el canal supermercados, que participó con el 21% de las ventas de lácteos y cárnicos y que nos permite tener una oferta más amplia de productos para los consumidores, que la que se puede conseguir en la tienda. *La marca Colanta está presente en el 100% de las cadenas de supermercados de Colombia y en el 90% de los mercados independientes.*

Es importante resaltar que fuimos nominados por Almacenes Éxito al premio “Proveedor de Éxito 2018” y estuvimos entre las tres más importantes empresas de la categoría “Gran Consumo”.

Colanta tiene en los MerColanta una buena vitrina cuyo objetivo principal es promocionar la marca, la variedad y referencia de sus productos. Para 2018 ya contábamos con 91 MerColanta directos y 20 de terceros, cuyas ventas superaron los \$170 mil millones, que resaltan la importancia de esta unidad de negocio que aportó cerca del 10% de las ventas nacionales de lácteos y cárnicos.

Durante el año se abrieron los siguientes MerColanta: Medellín -La Aguacatala-, Ibagué y Valledupar. Se trasladó el de Cereté en la misma ciudad.

Comercializadora	MerColanta
Antioquia	66
Atlántico	2
Bolívar	2
Caldas	2
Cundinamarca	10
Cesar	2
Córdoba	3
Quindío	1
Risaralda	1
Tolima	1
Valle	1
Total	91

El canal institucional (Industria, gobierno, hoteles, restaurantes, cafés y Bolsa Mercantil de Colombia), fue un gran protagonista en las ventas de 2018. A través de este se vendió gran parte del inventario de leche en polvo con el que iniciamos el año pasado, negociaciones realizadas principalmente durante el último trimestre y que representaron un gran incremento en las ventas, aunque con afectación de la rentabilidad, porque debíamos competir con los bajos precios internacionales y el costo de producción está muy por encima del precio al que el mercado estuvo dispuesto a pagar.

Con parte de la leche vendida a través de la BMC pudimos acceder a la compensación destinada por el FEP para las compras nacionales de leche, recursos que fueron insuficientes para cubrir la diferencia entre el costo y el precio al que vendimos; a pesar de que Colanta durante todo el año manejó el mayor porcentaje del excedente nacional de leche, las reglamentaciones del FEP sólo nos permitieron acceder al 50 % de las compensaciones.

Asociadas a las ventas del canal institucional están las ventas a gobierno y programas sociales, las cuales decrecieron, principalmente por la disminución en las negociaciones de

compras de leche por parte del Ministerio y de la Gobernación de Antioquia para regiones vulnerables. En 2017 estas ventas ya habían tenido una fuerte caída tras la terminación de los programas de alimentación del ICBF y Maná de la Gobernación de Antioquia. Para 2019 el objetivo es incrementar nuestra participación en ventas de programas sociales de manera directa y a través de operadores en varias regiones del país.

Ventas por familias de productos

En lácteos y cárnicos en el mercado nacional, crecimos 5,36% en kilos y 7,38% en pesos, logrando una venta anual de \$1.858 billones; resultado logrado por los crecimientos en pulverizados con 24%, que nos permitieron rebajar los altos inventarios de leche en polvo, que al cierre del año fueron 5.800 toneladas, contrario a las 10,000 toneladas con que iniciamos el mismo período.

En grasas las ventas crecieron 13% durante el año por una buena demanda de mantequilla en el mercado nacional e internacional. Hoy se ha mejorado el hábito de consumo de la grasa proveniente de la leche, dejando de lado algunos mitos que existían alrededor de la misma y por el contrario, le han encontrado más beneficios para la salud, que las grasas vegetales.

Las leches fluidas participan el 34% de las ventas y crecieron el 4% con respecto a 2017; dentro de esta familia, las leches UHT tuvieron un nivel promocional muy alto y fue una de las líneas con las que los supermercados y TAT contrarrestaron las acciones repetidas de las tiendas de descuento duro (Hard Discount), situación que nos obligó a ser más agresivos en la oferta, para conservar los espacios en supermercados y estar presente en las tiendas. Según informe de abril de 2018 de la Revista Dinero, se muestra que Colanta conservó su relevancia en leches, un aumento en el Top of Mind, ubicándonos en 28% a

nivel nacional, y con una recordación del 69% en los hogares antioqueños. Para 2019 el propósito es que sigamos siendo fuertes en las leches tradicionales.

En leches cultivadas y yogures crecimos el 3%, línea de gran oportunidad por la aceptación que tiene y que hace que Colanta sea la segunda marca de yogures en el mercado colombiano con una participación del 10% en volumen. Para ofrecer a los clientes nuevos momentos de consumo, realizamos alianzas estratégicas para yogur y kumis entero y tuvimos ediciones especiales con productos afines, con los que se colocaron aproximadamente 310.000 unidades en el mercado.

También crecimos en la familia de quesos, a pesar de la oferta económica de estos en el mercado, producto con el que las regiones evacúan los excedentes de leche debido a la abundancia de ésta. Durante 2018 se lanzó una nueva referencia de Queso Crema x 150g, buscando llegar a nuevos consumidores de otros estratos.

De acuerdo con un estudio realizado por la firma investigadora Euro Monitor Internacional, el queso es el segundo lácteo más consumido en Colombia, después de la leche. En 2018, Colanta gozó de una participación del 34.1% del mercado vs un 22.6% de la segunda empresa. El consumo promedio de quesos en Colombia es de 1.4 kilos - año por habitante, en comparación con otros países como Brasil con 4,3 kilos per cápita al año; Chile 5,1 kilos; Argentina 5,3 kilos, Estados Unidos 21 kilos y Francia 23 kilos, lo que indica el potencial para nuestro portafolio y la posibilidad que tenemos de seguir creciendo nuestra participación en el mercado, a lo cual se le apuntó durante el año, participando en eventos como Expo quesos, Maridaje, Expovinos, Alimentec y Agroexpo, entre otros.

Antioquia es la región del país en las que más se consume queso, con un índice per cápita de 4,3 kilos al año, sobresaliendo nuestro quesito, que es la auténtica presentación de lo que es este producto en el mercado y que conserva su sabor tradicional, adicional a las ventas del queso blanco y el queso crema. Para Colanta, el Queso Holandés es el puntero en quesos madurados, seguido del Parmesano y del Monterrey Jack.

El negocio cárnico (carnes frescas y derivados) creció 1% y estuvo muy afectado por factor precio frente a nuestros competidores. Las carnicerías en MerColanta son un referente del mercado de carne de buena calidad y por lo mismo, su precio no compite con otras marcas del mercado, posiblemente con condiciones y características diferentes a las nuestras, que atraen a aquellos consumidores para los que el precio es un factor importante en la toma de su decisión de compra. Se realizaron extra-contenidos en los productos más representativos de la línea de cárnicos, buscando mantener nuestra participación en el mercado, adicional al apoyo con degustación e impulso en los supermercados.

Se inició la venta de carnes porcionadas BBQ y Finas Hierbas en presentación de 500g empacadas al vacío, para llegar con la calidad de la carne Colanta a tiendas y minimercados.

Se exploraron nuevos mercados a través de productos de temporada con tiempo limitado y fechas especiales como “Día de Madres y Navidad, para un total de 228.571 kg en carne, equivalente a 393 mil unidades colocadas en el mercado.

A nivel nacional se realizaron campañas para promocionar las ventas de anchetas con productos de temporada y complementarios. Se vendieron 32.000 unidades en 4 referencias, al igual que el catálogo de navidad para la venta de productos especiales, donde se vinculan los clientes con Contratos de Suministro, Asociados Trabajadores y Productores y sus familias.

Actividades por regiones

Colanta cuenta con 14 Comercializadoras para llevar los productos lácteos y cárnicos a diferentes regiones del país y están ubicadas en: Armenia, Cereté, Dosquebradas, Funza, Girón, Ibagué, Manizales, Malambo, Medellín, Prolinco, Turbaco, Valledupar, Villavicencio y Yumbo.

Durante 2018 entramos a atender directamente el mercado de Santander, abriendo una Comercializadora con sede en el municipio de Girón, desde donde queremos seguir fortaleciendo la marca Colanta en esa región del país y en la cual para el presente año tuvimos ingresos por más de \$21 mil millones de pesos.

Participación en ventas por regiones

Comercializadora	% Participación
Medellín	47
Funza	22
Malambo	5
Yumbo	5
Dosquebradas	4
Turbaco	3
Cereté	3
Armenia	3
Manizales	2
Ibagué	2
Villavicencio	1
Valledupar	1
Santander	1
Total	100

Destacamos a continuación las principales actividades ejecutadas en cada una ellas:

1. Armenia

Las ventas en 2018 crecieron un 5 % en kilos, a pesar de: el alto nivel promocional de los competidores, paro cívico por parte de las universidades, cierre del supermercado Cundinamarca y dificultades económicas de importantes supermercados regionales, que limitaron las entregas de productos. Las líneas con mejores resultados en ventas fueron leches fluidas, grasas, leche en polvo, quesos y refrescos.

Durante el primer semestre del 2018 se realizó un censo de clientes de donde se evidenció que el 82% está siendo atendido por Colanta con algún producto, lo que abre grandes posibilidades de trabajar en programas de ampliación de portafolio. Con Trade Marketing, se participó en diferentes eventos deportivos y culturales destacando la marca Colanta como una de las representativas de la zona cafetera, entre los más destacados están:

- Travesía Pedalea por tus Héroes. (Ejército Nacional): 2.500 personas impactadas.
- 5ª travesía de ciclo montañismo C.C. Unicentro: 850 personas impactadas.
- Ciclo Travesía Pedaleando con GOGA, municipio de Circasia: Impactando 1.500 personas.

2. Cereté

Creció en ventas en el año 2018 un 3,69%, a pesar de una intensificación en la competencia del canal TAT, principalmente por la expansión de las tiendas de descuento duro (Hard Discount), al igual que sucede en el resto del país.

Con el apoyo del Departamento de Mercadeo, se dinamizaron las acciones enfocadas a un mejor posicionamiento en el mercado, entre las cuales se destacan:

Convenios con empresas para vender a sus empleados los productos Colanta, especialmente en las épocas de temporada como en el mes del amor y amistad, mes de las madres, día del padre y la época navideña. Se participó en la Feria Ganadera en Montería y en Expo San Jorge en Planeta Rica, con stand de los productos agropecuarios, lácteos y cárnicos.

Se hizo el traslado del MerColanta Cereté a un local ubicado en zona de más afluencia de gente, y se adicionó la sección de comidas preparadas.

Se patrocina el equipo de fútbol “Jaguares” de Montería, que está en el torneo profesional de fútbol colombiano, para generar lazos afectivos entre las personas de la región y la marca Colanta.

3. Dosquebradas

Las ventas crecieron 23% en kilos y 14 % en pesos; el canal TAT sigue siendo el mayor generador de ventas con 56% de participación en las ventas totales, pero en 2018 tuvo un importante desempeño el canal supermercados, que pasó su participación del 26% al 37%.

Durante el año y buscando mejorar el mix de productos entregados a las tiendas, se asumió de manera directa la atención en algunos barrios de Pereira, con la apertura de 4 rutas propias. Entre las diferentes actividades comerciales realizadas se destacan entre otros los clubes de cocina express, escuelas de quesos, ventas en fondos de empleados, tomas de barrio, actividades Colanta Kids, ventas en la primera copa FresColanta y primera copa Slight femenina de fútbol, lanzamiento plan padrino y plan de ventas de productos de temporada, actividades con Free Press en medios de comunicación de Pereira y curso de asados en MerColanta, entre otros.

4. Funza

El crecimiento de las ventas de la Comercializadora fue del 18,2% en pesos en el año 2018. El canal institucional tuvo un crecimiento del 72,6 %, debido a las ventas de leche cruda, quesos y principalmente a las de la leche en polvo comercializada a través de la Bolsa Mercantil. El canal supermercados independientes creció un 22,45%, donde la leche UHT tuvo una participación importante con un crecimiento de 31%. Los canales de vendedores, supermercados y CCS tuvieron también variación positiva con un 5,92%, 3,51% y 0,38 %, respectivamente y finalmente los MerColanta tuvieron un crecimiento del 20% en kilos y 5,37% en pesos.

Para lograr estas cifras, durante el año se realizaron muchas actividades comerciales entre las cuales se destacan:

- Se puso en marcha la estructura para canal TAT con tres Coordinadores en las zonas norte, sur y municipios, equilibrando el peso de cada zona por valor.
- Se realizaron censos en el área de influencia de la Comercializadora con el fin de identificar oportunidades de nuevos mercados o de mejorar el servicio de los que ya atendemos de manera directa o a través de Clientes con Contrato de Suministro. En este sentido se crearon 20 rutas de atención en preventa, 12 rutas en zonas de atención directa como en Suba, Soacha y Bosa. En las zonas de los CCS de Bogotá, Engativá y Usaquén se crearon 4 rutas de vendedores de preventa. En los CCS de Boyacá, se ingresaron 2 vendedores nuevos en Tunja y 2 en Duitama-Sogamoso.
- En conjunto con Logística se fusionaron 15 rutas de preventa bajo el modelo de atención bloques, lo cual permitió un ahorro de \$400 millones en el año.
- En conjunto con la apertura de nuevas rutas, se realizaron diferentes actividades encaminadas a la captura de clientes nuevos, producto de las cuales se crearon 5.047 clientes en el canal TAT

- Se realizó concurso “Líderes Colanta” que se desarrolló desde el mes de junio hasta diciembre con el objetivo de motivar a los vendedores por el cumplimiento al 100% del presupuesto y de las líneas foco. El concurso premió a más de 60 ganadores y dos grandes líderes que cumplieron 3 meses consecutivos.

5. Girón Santander

Colanta llega de manera directa a atender la región después de 18 años de ser atendida por un cliente con contrato de suministro autorizado. El propósito fue establecer canales de ventas sólidos, eficientes y direccionados al cliente objetivo, iniciando cobertura a través de barrido de zonas hacia distintas localidades del área metropolitana de B/manga y zonas viajeras. La llegada de Colanta a la región generó desarrollo a través de creación de más de 60 empleos entre directos e indirectos.

Entramos con un objetivo claro de continuar con el crecimiento y hacerlo sostenible, buscando la recuperación del volumen en la región, así como aumentar participación de la marca Colanta en las diferentes categorías, a través del desarrollo de relaciones y alianzas de largo plazo con clientes, como ventaja competitiva que nos permitan mayor penetración y crecimiento.

En noviembre se abrió operación con cliente con contrato de suministro para la zona del sur de Santander, en distribución para la provincia de Vélez, cubre desde Oiba hasta Barbosa y maneja leches y derivados; este cliente nos atiende un territorio que estaba descubierto y nos aporta volumen adicional y mayor cubrimiento en la región.

Para noviembre y diciembre las ventas de especialidades y quesos para la temporada navideña, tuvieron un excelente comportamiento sobrepasando el presupuesto al nivel del 130%.

6. Ibagué

Las ventas crecieron un 31,3% con respecto al mismo período del año anterior, resultado apalancado principalmente en la atención de los clientes del Huila que antes eran abastecidos desde otra sucursal del país y de los de la ciudad de Florencia, que eran atendidos por un cliente con Contrato de Suministro.

En marzo se dio inicio la captura de pedidos a través de la plataforma E-COM y el manejo de equipos móviles por el personal de ventas, lo que generó un mejor seguimiento a las ventas del canal TAT y a la labor de los vendedores. En mayo se hizo apertura del MeCcolanta El Vergel, a través del cual iniciamos la comercialización de carne fresca y la venta directa al público de los productos Colanta. Adicional a esto, durante el año se participó con producto e imagen de marca en varios eventos entre los que se encuentran:

- Reinado Empresarial 2018: Evento regional realizado dentro del marco de las fiestas del Tolima en el mes de junio donde participamos como patrocinadores.
- Día del tendero Fenalco: Evento realizado en el mes de agosto con la participación masiva de tenderos y empresas, en este pudimos posicionar más la marca y tomar bases de datos de tenderos.
- Media maratón de Ibagué: Uno de los eventos deportivos más importantes de esta ciudad con más de 3.000 participantes. Nos hicimos presentes con hidratación y premios. Este evento es organizado por la Fundación Interamericana de Trasplantes.

7. Medellín

- La Comercializadora Medellín, desde la cual se abastece todo el territorio antioqueño, sigue siendo a la fecha la que mayor participación de las ventas tiene en Colanta; para el año 2018 fue el 47% de las ventas de lácteos y cárnicos de La Cooperativa, dinamizándose nuestra actividad comercial

pese a que algunos productos como el quesito, se vieron afectados por la salida al mercado de nuevos competidores; ante eso se pudo reaccionar a través de acciones tácticas en la región para defender nuestra posición y liderazgo, logrando recuperar y posicionarnos nuevamente en las tiendas impulsando el sabor original de nuestro quesito.

- El canal TAT sigue siendo el de mayor participación con el 46%, por eso se establecieron diferentes estrategias con los Clientes con Contrato de Suministro para hacer más efectiva su gestión, buscando objetivos de incremento de numérica y aumento del mix de productos por tienda y capitalizar mejor así las oportunidades que se nos presentan en el mercado. Entre las acciones ejecutadas estuvieron la reestructuración del impulso en superetes y minimercados dividiendo el área metropolitana en dos partes. Las dos zonas se lideraron con dos promotores responsables de todas las actividades, acompañados por 15 impulsadoras cada uno, que realizaron actividades como descuentos compartidos en derivados lácteos, carnes frías y queso crema, que ayudaron con la colocación de volumen para crecimiento de la categoría, tomas de almacén con apoyo de carro vaca, obsequios por compras de \$15.000 en productos Colanta, entre otros. Se logró con esto mayor codificación del portafolio de productos en los clientes, crecimiento en espacios para las categorías, crecimiento en ventas para los negocios impactados, negociaciones de espacios adicionales y clientes con comentarios muy positivos del mejor acompañamiento por parte de La Cooperativa durante el 2018.
- Medellín es la líder en la venta de Anchetas Colanta, actividad con la que se logra la vinculación de Asociados Trabajadores/ Proveedores y clientes y con la cual se pretende que nuestros productos sean parte de las festividades navideñas en los hogares de las familias colombianas.

8. Manizales

Crecieron sus ventas un 18% en 2018, sobresaliendo las leches fluidas como las de mayor participación y es de destacar el buen desempeño que se tuvo con la pasteurizada que creció el 17%, al igual que la leche UHT que fue del 14%. Se continúa haciendo en Manizales un trabajo de ganar nuevos consumidores y hacer convivir en la tienda, las dos leches.

Durante 2018 se implementaron 14 rutas de preventa y 6 de autoventa para el canal TAT, enfocadas en la venta de derivados, porque los CCS están más concentrados en la venta de leches. Otro aspecto importante del canal TAT, fue la atención directa a 74 superetes, que tenían dificultades con la atención que le venían prestando los Clientes con Contrato de Suministro y se logró así duplicar las ventas.

La competencia en supermercados se contrarrestó con amarres, degustaciones, intercambios de boletas para fútbol, tarjeta cable aéreo y sorteos de camisetas del equipo Once Caldas, de gran aceptación por la empatía de Colanta con los principales símbolos de Manizales, ya que desde que se inició el patrocinio con dicho equipo desde hace 3 años, se ha generado un vínculo emocional con la marca, a través de concursos con camisetas, entradas al estadio, se llevan jugadores destacados y representativos a los eventos con lo que se ha generado un amor y “fidelización” hacia La Cooperativa, que retribuye el mercado en compras, reconocimiento de marca y un apoyo comercial permanente.

Entre las actividades comerciales realizadas en supermercados están: Tomas de almacén, Clubes de Cocina Express, participación en madrugones, alianzas con proveedores de panadería, haciendo Co-branding, venta del portafolio navideño, entre otros.

El MerColanta Laureles en Manizales se ha convertido en gran vitrina para dar a conocer los productos y desde su apertura ha tenido un buen desempeño, consolidando su crecimiento en ventas del 19% llevándolo a ser uno de los más rentables que hoy tenemos. Un importante logro fue la alianza estratégica con el cable aéreo, los intercambios culturales y todas las actividades comerciales que se hacen en equipo Colanta-Cable Aéreo han sido un éxito, ya que transporta 12 mil pasajeros día entre las 4 estaciones, hecho que posibilita ventas, entregas de muestras, actividades lúdicas y recreativas, que siempre redundan en crecimientos.



Cable Aéreo Manizales
Estación Cábmulos a Estación Fundadores



MerColanta Laureles, Manizales

9. Malambo

Las ventas en 2018 crecieron un 61% en kilos y un 32% en pesos, principalmente por las aperturas de nuevos clientes sobre todo en leche UHT; adicionalmente, en el último trimestre se incrementó la venta de leche cruda para los queseros de la zona y a nivel del mercado de tiendas, también se tuvieron crecimientos importantes.

Se pudo contar con el apoyo y acompañamiento del equipo de Trade Marketing con actividades de degustaciones e impulso dirigido a las líneas estratégicas y apuntando al crecimiento de las bebidas lácteas fermentadas y la leche fluida. Se hicieron tomas de almacén y concursos en almacenes apoyando celebraciones de aniversarios y eventos quincenales de madrugones y trasnochones, tomas de tienda en el canal TAT y charlas y clubes de cocina con clientes en el MerColanta.

En distribución se continuo con el proceso de mejoramiento en distribución numérica y cobertura del mercado, pasando de un 67% a 71,3% en la ciudad de Barranquilla al cierre de 2018.



Comparsa y carro vaca en Carnaval de Barranquilla

10. Turbaco

Atiende los mercados de Bolívar y San Andrés Islas, tuvo una variación en las ventas del 9% en kilos y 10% en pesos, teniendo como su principal canal el TAT, que es atendido por 31 rutas más enfocadas en leche, 3 macro distribuidores (Cartagena, San Andrés y Magangué) y 9 rutas directas de derivados. En el caso de San Andrés, atiende todos los canales de comercialización de la Isla.

El mercado de leches es altamente competido y con promociones constantes, ya que en la zona tienen presencia las marcas regionales con buena participación y a las cuales se suman las demás marcas nacionales. Adicional a esto también hay muy buena presencia de marcas propias de los supermercados y de los Hard Discount.

Para defender el mercado, periódicamente hicimos promociones y actividades de impulso, abrimos la ruta de la Mojana Sucreña con un Cliente con Contrato de Suministro, quien montó su propia logística para atender las poblaciones aledañas al río Cauca.

El canal supermercados creció 11% en pesos, logrado principalmente por aceptación de la marca, focalización en mejorar el nivel de servicio y la apertura de algunas tiendas de las grandes superficies más representativas del mercado. En la zona y en el canal institucional, el crecimiento fue 35%, principalmente por la apertura de nuevos clientes y la ampliación del portafolio de clientes actuales, ventas a fondos de empleados, realización de Show Room de productos navideños, participación en licitaciones, entre otras acciones comerciales.

En cuanto a participación en eventos y actividades de mercadeo, realizamos catas de vino, tardes de recetas con consumidores de varios canales, Co-branding con otras marcas, eventos saludables (Slight y Benecol), participación en seminarios y congresos con stand y degustación, como fue el caso

del Congreso Nacional de Cooperativas organizado por Confecoop, participación con comparsa y el carro vaca en el desfile de la independencia de Cartagena, participación con venta y degustación en ciclo rutas, entre otros.

Para el año 2019 tomamos la decisión de trasladar la operación logística de Turbaco para Cartagena, consiguiendo unas instalaciones más amplias y con mejores condiciones para nosotros y para los clientes, lo que nos permitirá aumentar nuestra participación en el mercado dada la gran competencia de proveedores nacionales e internacionales.



Actividad de promoción de producto Comercializadora Turbaco

11. Valledupar

El incremento en las ventas de la Comercializadora que para el año 2018 fue de más del 30%, está sustentado en la apertura de nuevos clientes y zonas entregadas por El Cliente con Contrato de Suministro que, hasta diciembre del año pasado, atendía el mercado. Estos clientes se codificaron directamente por Colanta y pasaron a facturar en el canal “Tiendas e Institucionales”.

Se tienen grandes oportunidades en el Cesar y sur de la Guajira para la marca Colanta por medio de los diferentes canales de comercialización con que cuenta La Cooperativa. La incorporación Coolesar, permitirá afianzar la relación entre nuestra marca y los consumidores de la región que tienen grandes expectativas en el desarrollo que puede impulsar Colanta en la misma, como lo ha hecho en todos los lugares en los cuales tiene presencia activa y puntos operacionales como plantas de producción, MerColanta, AgroColanta, entre otros.

12. Villavicencio

Las ventas crecieron 17% en pesos y un 4% en kilos, el canal TAT participa con el 70% de las mismas y la atención se hace con vendedores directos y Clientes con Contrato de Suministro en la capital. Para los municipios de Acacías, Granada, San José del Guaviare, Puerto López, Villanueva, Yopal, Puerto Carreño, Saravena, Arauca y Puerto Inírida, se hace la atención solo con Clientes con Contrato de Suministro.

Las ventas de estos territorios se afectan por varios aspectos, entre ellos la falta de capital de trabajo de los Clientes con Contrato de Suministro, para el manejo adecuado de sus inventarios y que no permite atender eficientemente el mercado, teniendo en muchos casos que hacer ventas selectivas dentro de la zona adjudicada. Los bajos precios y la competencia, especialmente en la leche fluida que participa con el 37% de las ventas, la llegada de las tiendas de descuento duro (Hard Discount), el orden público y el estado de las vías, que dificulta la operación logística y el acceso a otras zonas donde queremos llegar.

13. Yumbo

Para poder garantizar el crecimiento en este mercado, en el segundo semestre de 2018 trasladamos las instalaciones del municipio de Candelaria al de Yumbo, a unas bodegas y oficinas más grandes y con mejores condiciones para la operación logística y comercial, logrando con ello la concentración de toda la operación ya que en Candelaria se hacía desde 3 bodegas ubicadas dentro de un parque industrial, pero separadas.

Los mercados que atendemos desde allí son los del Valle, Cauca y Nariño, los cuales crecieron un 3,43% en volumen y un 6,28% en pesos, encontrando en el mercado de la línea de leches fluidas, un alto nivel promocional por parte de los demás competidores.

Exportaciones

Acumulado por productos

Producto	2017		2018		Comparativo 2017-2018	
	TM*	FOB USD	TM*	FOB USD	%Var TM*	%Var FOB
Arequipe	15	46	30,3	71	102,0	54,3
Leche en polvo	2.121	6.891	1.890	5.225	-10,9	-24,2
Mantequilla	400	1.890	525	2.585	31,3	36,8
Queso blanco	88	315	206	636	134,1	101,9
Queso mozzarella búfala	0	0	1,0	9	0,0	0,0
Yogur	97	197	183	319	88,7	61,9
Total	2.721	9.339	2.835	8.845	4,2	-5,3

*TM: Tonelada Métrica

Las exportaciones de Colanta en el año 2018 fueron de 2.835 toneladas de lácteos, creciendo un 4,2% en volumen con respecto al año anterior y disminuyendo un 5,3% en dólares al pasar de USD9.339 millones a USD8.845 millones, debido a un menor precio internacional de la leche en polvo. Durante 2018 el mayor volumen de las exportaciones fue la leche en polvo, además de la mantequilla que enviamos a Rusia, y que entre estos dos productos participaron con un 88,3% del total de los ingresos por exportaciones. Para 2019 planeamos aumentar la cobertura de dicho mercado, propiciando mejores ventas y ampliando el portafolio.

Un limitante que tuvimos durante 2018 fueron los brotes de fiebre aftosa, que impidieron que algunas iniciativas de exportar leche y carne fresca, no se pudieran concretar.
Exportaciones Colanta por país 2018 (En miles de Toneladas)

País Destino	TM*	% Participación	FOB USD	% Participación
Rusia	2.024	71,4	6.541	74,0
EE UU	421	14,8	1.035	11,7
Venezuela	384	13,5	1.248	14,1
Ecuador	6	0,2	21	0,2
Total	2.835	100	8.845	100

AgroColanta

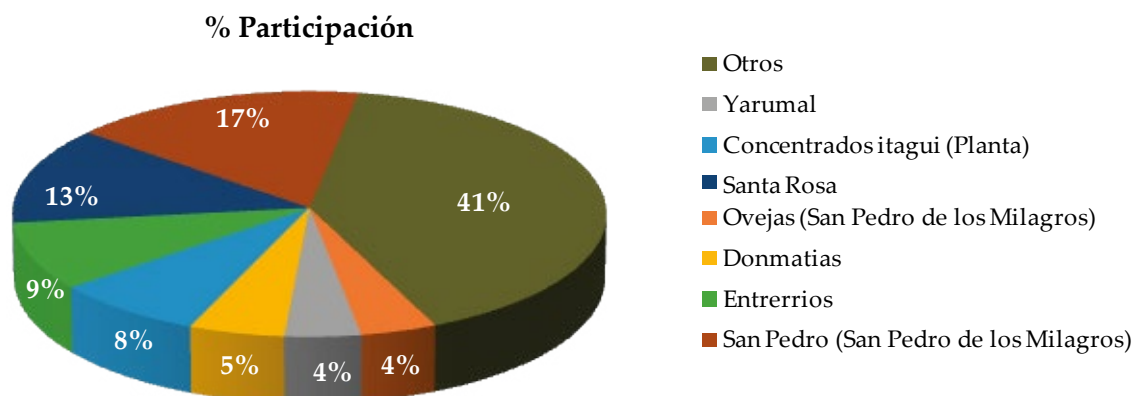
\$366 mil millones representando en un incremento muy positivo del 5,9%, fue el resultado de ventas de AgroColanta.

Los concentrados crecieron 6,1%, con unas ventas de \$191 mil millones; los bovinos 10,4%, sin embargo, en porcicultura se presentó una disminución en las ventas debido principalmente a la falta de equipos en el proceso de producción, los cuales se pusieron en funcionamiento con el montaje de la nueva peletizadora y extrusora. Una de las prioridades en 2019 será recuperar el mercado de los concentrados para la porcicultura.

Se destaca el crecimiento en venta de los fertilizantes, 18,2%, seguido de las sales mineralizadas con un buen desempeño del 12,3% y los medicamentos veterinarios aumentaron 5,9%.

Ventas totales por línea AgroColanta

De los 44 AgroColanta, 11 hacen el 70% de la venta, concentrada principalmente en el norte de Antioquia y de los cuales San Pedro y Santa Rosa, venden el 17% y el 13% respectivamente. Buscando una mayor eficiencia en la operación de estos almacenes de insumos agropecuarios, el AgroColanta Tránsito se fusionó con el AgroColanta Autopista en la ciudad de Medellín.



Los AgroColanta continúan con la filosofía de servicio al Asociado, por lo que se mantuvieron los descuentos en las diferentes líneas.

Ventas de semen

En 2018 se reportaron ventas de 92.000 dosis de semen, por valor de \$2.098 millones, El 90% correspondieron a razas de leche, mientras que 9.223, es decir 10,06% correspondieron a razas cárnicas. Al igual que en los últimos años la Holstein continúa creciendo con un 40,3% de las ventas; mientras que Jersey en el segundo lugar, con tendencia a la baja, con el 20,19% de las ventas.

En semen sexado, se logró el récord histórico de ventas con 1.149 dosis y una participación del 1,25% de las ventas totales. La oferta de toros sexados cubre las razas Holstein negro y rojo, Jersey, Rojo vikingo, Ayrshire, Gyr y Girolando.

En cuanto al semen Genómico, 2018 ratificó en nuestro medio la tendencia internacional. Cada vez es mayor la participación de la genómica entre los ganaderos de leche. Este año se incrementó en casi 5.000 dosis, la utilización de este tipo de toros. Los resultados genómicos son cada vez más predecibles, lo que ha contribuido a la aceleración en el uso de esta técnica y del mejoramiento genético.

Beneficios y descuentos Asociados AgroColanta

Además de la asesoría en fertilización y medición de fincas, permanentemente, los Asociados a Colanta tuvieron descuentos en:

Artículos	%Descuento
Concentrados de ganadería	2
Semen y nitrógeno	10
Sistemas de ordeño	15
Medicamentos	15
Ferretería	15
Agroquímicos	7
semillas	10
Análisis de suelos	50%

Se realizaron diferentes actividades con el fin de aumentar las ventas de los AgroColanta, entre las que se cuenta:

- Tomas de almacén en 11 en municipios y 12 en la Feria de Ganados de Medellín.
- Tardes AgroColanta en el Oriente Antioqueño y Costa Atlántica, con charlas técnicas, rifas y precios especiales.
- Festival de descuentos AgroColanta en Antioquia y Cundinamarca
- Festival de Mascotas y Equinos AgroColanta en el norte antioqueño.

Mercadeo

Reconocimientos a la marca

Por cuarto año, Colanta siguió siendo la marca de alimentos, que más consumieron los colombianos según estudio de la empresa Kantar Word Panel, basado en las compras reales que hicieron los consumidores y para lo cual se tuvieron en cuenta los tiquetes de compra de la canasta familiar.

De acuerdo con los medios de comunicación, en 2018 Colanta no solo fue líder en la canasta de lácteos, sino que gozó de gran reconocimiento como una de las marcas preferidas en el país, con una penetración de 69,4%, que, mantiene a La Cooperativa en la cabeza de la lista; siete de cada diez hogares adquirieron algún producto de su portafolio en su mercado habitual. El top 5 de las marcas más consumidas lo lidera Colanta. En 2018 La Cooperativa ocupó el puesto número 53 entre las 100 empresas más grandes y sólidas del país, según informe de la Revista Dinero.

Campañas y productos

Durante 2018 se realizaron diferentes campañas publicitarias.

- **Sabe Más, Sabe a Campo.** Para generar presencia de marca con nuestro producto estrella, “la leche”, se utilizó la imagen de nuestro validador Rigoberto Urán, con la campaña institucional “Colanta Sabe Más, Sabe a Campo”. La campaña se vio en televisión nacional, cable, redes sociales y vallas. En digital la campaña tuvo un total de 107 millones de impresiones en los medios pautados.
- **Colanta es de Campesinos.** “Colanta es de campesinos colombianos” fue el mensaje utilizado por La Cooperativa, para destacar que apoyamos el campo y sabemos a campo. La pieza se agregó a todos nuestros empaques, gozando de acogida por parte de la comunidad en general.

- **El Golazo de Colanta.** Para mantener la marca de leche vigente durante el Mundial Rusia 2018, se realizó una campaña afín al fútbol, con Rigoberto Urán, la que contó con un toque de humor. Adicionalmente y con el objetivo de incentivar las ventas de los diferentes productos del portafolio, la campaña se tornó promocional; por la compra de tres productos, el consumidor podía participar en la rifa de uno de los dos viajes dobles a Francia, para acompañar a Rigo en el Tour de Francia o en la rifa de 500 camisetas.
- **Estrena hogar Colanta.** También para incentivar las ventas de leche líquida pasteurizada se lanzó en Antioquia, la campaña “Estrena Hogar Colanta”, sorteo de un bono de \$100 millones para compra de vivienda.
- **Jarros Colanta, Navidad.** Para diciembre Colanta retomó la idea de volver a un “regalo” que les encanta a las amas de casa. Se redimieron 1 millón 100 mil jarros navideños.
- **El Quesito, Quesito, es Colanta.** En Antioquia y Eje Cafetero se lanzó la campaña “Quesito Colanta, el Quesito, Quesito, fresco y natural”. Se apoyó con participación en ferias, avisos de prensa, vallas y videos con preparaciones hogareñas. Esto permitió conservar el nivel de ventas de nuestro quesito, el tradicional.
- **Queso Crema.** Se utilizó a Rigoberto Urán como legitimador del queso crema, resaltando que el producto conserva el sabor y la textura de siempre.
- **Carnes frescas y derivados cárnicos.** Para impulsar la línea de derivados cárnicos se contrataron 50 impulsadoras, con el objetivo de realizar trabajo de degustación y venta en los diferentes canales, logrando mejorar nuestra participación y generar recordación de marca en el mercado.

Cambio de imagen leche

A través de la evolución en la imagen de la leche pasteurizada, se buscó refrescar y

dar un nuevo aire al producto, sin perder la esencia y la tradición que representa para los consumidores de este nutritivo alimento. Con la nueva imagen en todos los empaques, se le rinde homenaje al hombre del campo, razón de ser de La Cooperativa. Es el campesino quien trabaja cada día para que Colanta pueda llevar a la mesa de los hogares colombianos, el sabor fresco de nuestro campo. Esta nueva imagen complementó la estrategia de comunicación con la que se resaltaron los principales atributos de nuestra leche pasteurizada: Fresca, natural, nutritiva y deliciosa. También se renovó la imagen de la leche UHT en bolsa, con lo cual los campesinos y el verde del campo se hicieron protagonistas.

Lanzamientos y nuevas imágenes en productos

Estos fueron los productos lanzados en 2018 o que tuvieron relanzamiento por cambio de imagen. Fotos nuevos productos

Patrocinios deportivos

Conscientes de la importancia del deporte en el ámbito nacional, no solo como sano esparcimiento para toda la familia, sino por su relación estrecha con productos sanos y frescos, tanto para los deportistas como para todos en el hogar, Colanta patrocinó durante la pasada vigencia a más de 6.000 jóvenes promesas del fútbol de la Liga Antioqueña de Fútbol, a 2.500 afiliados a la “Corporación Caporos”, de Planeta Rica, y a los equipos profesionales: Deportivo Independiente Medellín, Once Caldas de Manizales, Jaguares de Córdoba, la Equidad de Bogotá, Leones de Itagüí y Alianza Petrolera de Barrancabermeja, con lo que obtuvimos refuerzo de marca a nivel nacional.

También por primer año se patrocinó el campeonato “Baby Fútbol Colanta” organizado por la Corporación Deportiva los Paisitas, que congregó a 35 mil niños de todo el país,

quienes dejaron muy en alto el nombre de la marca Colanta por su entusiasmo y dedicación a la práctica deportiva. El logo Colanta lo portaron en la parte frontal de sus uniformes y para el torneo final del Baby Fútbol en Medellín. Durante el mes de enero participaron 7.000 niños, incluidos dentro del “Festival de Festivales”, que abarcaba varias disciplinas deportivas. Este evento tuvo mucho despliegue en medios regionales (radio, prensa y televisión) y menciones en los canales nacionales en la sección de deportes.

Como apoyo al deporte infantil, se obsequiaron 3 mil uniformes a niños jugadores de equipos aficionados de toda Colombia, quienes también exhibieron las diferentes marcas y productos de Colanta.

En 2018 como en los años anteriores, continuamos la relación de nutrición y deporte, con la realización de nuevas versiones de la “Copa FresColanta” en Armenia, Pereira, Manizales, Bogotá y Medellín y la primera del norte antioqueño, para un total de 3.100 niños impactados con estos torneos.

Se realizó la 5ª versión de la Copa Slight® Femenina en Medellín y la 1ª en Bogotá, Armenia, Pereira y Manizales, impactando a 1.980 mujeres.





Alianza Petrolera FC

Deportivo Independiente Medellín



Leones FC



Jaguares

Once Caldas



Club Deportivo Equidad Seguros



Eventos

Feria de Flores: Colanta se vinculó como patrocinador oficial de La Feria de Flores a través de varias acciones. La bolsa de leche pasteurizada se vistió de flores para comunicar y conectar nuestros consumidores con el ambiente de Feria. El patrocinio incluyó dos silletas institucionales en el desfile de silleteros, una de las cuales ocupó el segundo puesto. Fue elaborada por el joven Mauricio Londoño, nieto de uno de los fundadores del desfile de la vereda El Placer.

En el desfile de autos clásicos y antiguos participamos con los dos carro vaca, disfrazados de matrona campesina antioqueña al igual que con un tráiler que evocaba el sabor y frescura del campo colombiano y de nuestros campesinos; además tuvimos stand para venta de asados y comidas rápidas en la llamada Plaza de Flores de Ciudad del Río, con muy buena aceptación.

Club “Cocineritos Colanta Kids®”: Con el que se posiciona nuestra marca Colanta en la mente de los niños, a través de talleres culinarios, como manera divertida de cocinar y preparar deliciosas recetas con todo el sabor Colanta.

Colanta Kids® Nutre tu Mundo: Con el que se brinda educación nutricional, alimentación saludable, higiene y ejercicio a niños en colegios públicos y privados, en edades de 5 a 9 años, promoviendo productos para las loncheras. Se impactaron 39.800 niños en el país.

Día Mundial de la Leche: El 1° de junio, fecha designada para enseñar a la población mundial los beneficios nutricionales que la Leche aporta al ser humano. Colanta entregó muestras de leche pasteurizada. Hicimos donación de leche (carrotanque), en sectores del sur de la ciudad de Bogotá.

Cómo nos vimos en la web. Durante 2018 los diferentes sitios web de Colanta tuvieron las siguientes cifras: **Visitas:** 1 millón 218 mil. **Usuarios:** 942.269

Colanta sabe más, por eso está con el Babyfútbol

La marca de leche más reconocida del país se vinculó con el más tradicional certamen infantil futbolero, alianza que refleja la coincidencia de objetivos relacionados con la formación y el desarrollo de los niños colombianos.



Fotografía por: Manuel “Chino” Quintero Adarve

Por: Carlos Giraldo García

Proyectos de empaques que mejoran el impacto ambiental

Buscamos ser cada vez más amigables con el medio ambiente, en el 2018, se desarrollaron los siguientes empaques:

Polietileno espumado para la leche pasteurizada, un material más ecológico (15% menos de plástico comparado con el material tradicional (polietileno baja densidad)), se está comunicando en la cara principal del material de empaque.

La reducción en el calibre de las bolsas de leche UHT, que genera un impacto ambiental, son bolsas más delgadas por lo que se utiliza menos kilos de material.

Proyecto Recovery, recuperación de cajas corrugadas de Colanta, para ser reutilizadas en otros procesos.

Actividades HACCP

En 2018, las actividades de marketing nutricional y de alimentos, generaron 1.926 impactos a profesionales de la salud, entre estudiantes, médicos generales, nutricionistas, internistas y cardiólogos. Se participó en jornadas de salud empresariales, congresos, capacitaciones de salud alimentaria, entre otros, llegando a cerca de 33 mil personas de dicho público objetivo, con información de nuestro portafolio de productos destacando su valor nutricional y degustación, logrando obtener nuevos consumidores de nuestros productos frente a la competencia.

CEDI barrio Caribe-Medellín



Planeación

Auditorías

Durante 2018 se amplió el alcance de las auditorías SGI, donde se incluyen proveedores, maquilas, Clientes con Contrato de Suministro y nuevas verificaciones en el sistema de Inocuidad, lo que generó un incremento de 117% en actividades, respecto al año 2017, pasando de 281 actividades a 609.

El diagnóstico que se está realizando con los Clientes con Contrato de Suministro en el país, de la mano con la División Comercial, inició en septiembre de 2018 y se extenderá hasta junio de 2019, lo que permitirá identificar oportunidades de mejoramiento para la cadena de comercialización de los productos Colanta, mediante la implementación de planes de intervención, donde muchas áreas de Colanta participarán activamente. Los Clientes con Contrato de Suministro de las Comercializadoras Armenia, Manizales y Cereté fueron diagnosticados en un 100%.

Sistema de Gestión Integral y Riesgos

Se resalta de 2018, la ampliación del alcance de acreditación del laboratorio de calidad de leche en método sólidos totales, lo que posibilita realizar el pago a productores de leche cruda, con base en el resultado del análisis bajo dicho método.

Certificación Kosher producto leche en polvo y mantequilla - Planta Planeta Rica.

Dicha certificación permite la fabricación y comercialización de productos para la comunidad judía ortodoxa de América.

Habilitación Chile-Planta FrigoColanta, que permite la exportación de carne sin hueso a este país.

En cumplimiento de la misión, visión y política de gestión integral de La Cooperativa, el área de Planeación ha reunido esfuerzos alrededor de la gestión del riesgo, siguiendo estas etapas:

- **Diseño y caracterización:** Se definieron los tipos de riesgo de La Cooperativa, los cuales son: estratégicos, operativos, de cumplimiento, ambientales, de seguridad y salud en el trabajo y financieros.
- **Contexto Estratégico:** Formato para el análisis interno y externo de La Cooperativa y de los procesos, al igual que los factores para identificar amenazas y debilidades.
- **Identificación de los riesgos:** Levantamiento de información para identificar los riesgos estratégicos, en los diferentes procesos.

El Departamento de Planeación viene trabajando en el Plan Estratégico de Seguridad Vial - PESV, para dar cumplimiento al Decreto 1565/2014. En concordancia, se integró el Comité de Seguridad Vial y se establecieron:

La política general y matriz de riesgos.

Políticas de regulación de: alcohol y drogas, horas de conducción y descanso, velocidad, uso de cinturón de seguridad, uso de elementos de protección personal y uso de equipos bidireccionales. Como parte de la planeación integral en La Cooperativa, se divulgó en 31 reuniones y a 633 empleados en el ámbito nacional, la planeación estratégica 2018-2022, sensibilizando a todos los Asociados Trabajadores de la importancia de apoyar y contribuir al logro de los objetivos

planteados para el avance de La Cooperativa en los próximos 5 años.

Gestión por procesos

Con la ejecución del plan de Gestión por Procesos, se busca contribuir directamente a la perspectiva estratégica “Procesos Internos y Riesgos”, en la cual se tiene como objetivo alinear y medir de manera eficiente la operación de los procesos, así como prevenir, controlar y mitigar los riesgos.

Durante 2018 se efectuó la construcción del mapa de gestión integral de negocios basado en procesos de Colanta- MGIP, a través del cual se identificó el “modus operandi” de las actividades operativas: distribución regional, nacional e internacional de productos agroindustriales y de terceros; planeación de la estrategia empresarial; transformación–línea leche en polvo; prestación de servicios agroindustriales y laboratorio de calidad de leche.

775 personas se capacitaron en las distintas sedes de Colanta en el país, en los fundamentos y filosofía de la Gestión por Procesos.

Logística

En la búsqueda por lograr la integración de la cadena logística, se viene realizando la optimización de costos de la operación a través de personal, adecuaciones de infraestructura y traslados de Comercializadoras.

Leche interplantas

En 2018 se captaron 866 millones 544 mil lts/leche, un promedio de 2,37 millones lts/día. De este total de leche, se transportaron entre plantas 381 millones/lts que representan un promedio día de 1,044 millones/lts, correspondientes al 44% del total de la captación.

Para la movilización de la leche y los demás productos de La Cooperativa, se realizaron 21.046 viajes con un total de 2,32 millones

de km recorridos, mediante una flota de 61 vehículos, compuesta por: 49 tractocamiones, 5 dobletroques y 12 sencillos.

Producto terminado

En el año anterior se despacharon a las Comercializadoras 480 mil toneladas de producto terminado, del cual la leche fluida participa con el 71%. Se logró un cumplimiento del 95% con respecto al servicio solicitado.

En cuanto al abastecimiento para los AgroColanta, se incrementó el despacho en 6%, pasando de 177 mil toneladas enviadas en 2017 a 187 mil toneladas en 2018.

CEDIS

Las entradas y salidas de productos en los CEDIS, presentaron un incremento del 7,7%, pasando de 494 mil toneladas en 2017 a 532 mil toneladas en 2018, logrando minimizar los costos de operación de mano de obra en 4,5% y mejorar las condiciones en almacenamiento de producto terminado, para incrementar la capacidad.

Variación en la capacidad de almacenamiento

CEDI	Año	Capacidad (ton)	Dif. (ton)	% Var.
Derivados Cárnicos	2017	103		
	2018	144	41	39,8
Itagüí	2017	2.385		
Caribe	2018	3.600	1.215	50,90

El aumento de la capacidad de almacenamiento mejoró en la rotación y control de inventarios en el CEDI Derivados Cárnicos, debido a que se pasó de almacenar en arrume negro a estantería y a la implementación de WMS.

En CEDI Caribe, se pasó de tener una bodega alquilada a una propia, logrando optimizar espacio al pasar de 4.902 m² a 3.614 m² de almacenamiento en arrume negro y estanterías, aumentando un 51% la capacidad

en toneladas almacenadas, lo que permitió mejor control de la rotación, disminución en errores de operación y control de inventarios a través de la implementación del aplicativo WMS.

El proceso de bodega general pasó a ser CEDI Agroindustrial, donde se vienen documentando los procedimientos, diseñando indicadores y estableciendo sistemas de control de la operación, para garantizar rotación de inventarios.

Distribución Secundaria

Mejoras Comercializadora Medellín. Se viene adelantando con los Clientes con Contrato de Suministro de mayor volumen de carga, estrategias de abastecimiento con el objetivo de mejorar las prácticas de almacenamiento, el nivel de servicio y descongestionar la operación de cargue en las instalaciones de Colanta.

Traslado de la Comercializadora Ibagué. El 20 de enero de 2018 se hizo el traslado de la Comercializadora para una nueva sede; la operación inició a piso y en septiembre de 2018 se instalaron las estanterías tanto para la cava como para seco, quedando con una capacidad de almacenamiento de 352 posiciones para frío y 600 posiciones para seco. En las instalaciones anteriores, la capacidad de almacenamiento en ubicaciones era de 75 posiciones en refrigerado y 160 posiciones en seco.

Apertura Comercializadora Girón Santander
El 23 de abril de 2018 se dio inicio a la operación de la Comercializadora Santander. El almacenamiento es a piso y cuenta con una capacidad para almacenar 204 estibas en seco y 272 canastas en frío. Actualmente se tienen 15 rutas, 10 de TAT y 5 de supermercados. En esta Comercializadora se ha venido trabajando en la optimización de los recorridos de las rutas, lo que ha generado mejoramiento en la efectividad de las entregas.

Traslado de la operación logística de la Comercializadora Candelaria a Yumbo.

Desde el 5 de noviembre de 2018 se inició operaciones en la nueva Comercializadora Yumbo, con almacenamiento a piso, esta actividad la veníamos desarrollando desde el Centro Industria la Nubia en el municipio de Candelaria, donde atendíamos y distribuíamos a los clientes desde 3 bodegas en forma separada y con problemas y sobrecostos logísticos.

Transporte

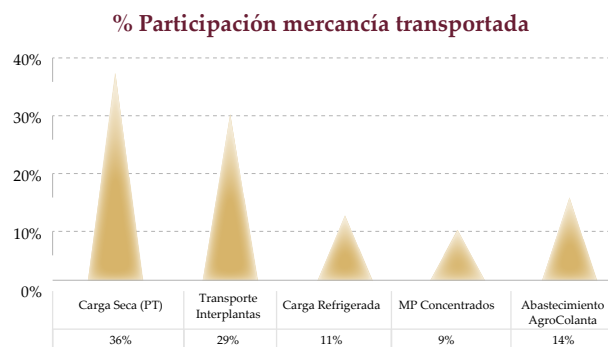
Se está consolidando la implementación del sistema de información para la gestión e integración logística (SIGILO), con lo cual se busca entregar oportunamente a Contabilidad toda la información, haciendo especial énfasis en los movimientos de materia prima para la Planta de Concentrados. La información generada en SIGILO permite medir de manera rápida y veraz, el número de vehículos contratados, las toneladas transportadas y su costo.

Igualmente se adelantó la implementación del seguimiento satelital de temperatura para 30 vehículos de transporte refrigerado contratado en el ámbito nacional, lo que permite una cobertura del 32% de los vehículos nacionales. Adicionalmente, se pusieron al servicio 10 vehículos refrigerados, tipo sencillo, bajo la modalidad de renting, con seguimiento satelital, para mayor control sobre la temperatura, en tiempo real, de los vehículos.

En cuanto al control de los inventarios de materia prima para la Planta de Concentrados desde puertos marítimos, éstos se están llevando en silos, lo que nos permite hacer una mejor gestión del transporte y monitoreo permanente, de los inventarios en dicha planta.

El costo total del transporte fue cercano a los \$100 mil millones, en los que incidieron los

cierres de la troncal de occidente (vía a la Costa Atlántica) en 4 oportunidades; la amenaza de paro camionero; el cierre de la vía a San Pedro de los Milagros; los diferentes inconvenientes que se presentan en el manejo diario de inventarios de materia prima y producto terminado en la planta de producción de Concentrados; la premura con la que hubo que conseguir el transporte en momentos cruciales y la apertura de la Comercializadora Santander.



Unidad de Cumplimiento

A través de la Circular Externa. No. 004 del 27 de enero de 2017, la Supersolidaria se traza como objetivo primordial, la prevención y control en materia de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, para lo cual fue preciso diseñar, aprobar y desarrollar todo un sistema que contribuyera a la mitigación este riesgo.

Fue así como el pasado 31 de marzo de 2018, pasamos de SIPLAFT (Sistema Integral para la Prevención y Control del LA/FT) a SARLAFT (Sistema de Administración del Riesgo de LA/FT), sistema que está compuesto de dos fases: (!) la prevención del riesgo y (!!) el control del riesgo.

De este modo, en lo que concierne a la primera fase del sistema cuyo carácter es de naturaleza preventiva, se trabajó con gran empeño en todo lo que tiene que ver con el conocimiento del cliente; partiendo siempre, de que tanto las políticas como los controles y procedimientos implementados, son acciones que buscan actuar bajo el principio de debida diligencia, ello con el fin de prevenir que La Cooperativa sea utilizada para operaciones o actividades ilícitas.

Con el ánimo de ir fortaleciendo cada vez más la administración de este riesgo, desarrollamos las siguientes acciones:

- Actualizamos la información de 7.075 Asociados Trabajadores y empleados, 1.184 Asociados Productores y Productores no asociados, 880 proveedores de carnes, bienes y servicios, de todo el país. Nos concentramos en las Comercializadoras Funza y Medellín en la revisión de clientes, donde tuvimos la oportunidad de hacer seguimiento y revisión a 1.106 clientes crédito y 5.010 clientes contado.
- Realizamos un total de 3.781 verificaciones entre personas naturales y jurídicas.
- Capacitamos satisfactoriamente 2.315 personas de los órganos de administración, control y vigilancia, directivos y demás Asociados Trabajadores de La Cooperativa.
- Actualizamos el Manual SARLAFT, el cual advierte sobre las políticas, procedimientos existentes, controles y reglas de monitoreo establecidas por La Cooperativa, para prevenir y controlar el riesgo LA/FT.
- Realizamos estudios LA/FT para los MerColanta abiertos en Bucaramanga, Ibagué, La Dorada, Aguacatala y Valledupar.

En cuanto a los controles implementados, la gestión realizada fue la siguiente:

- Realizamos durante el año, 28 reportes internos de operaciones inusuales (ROI).
- Cumplimos con el reporte ante la UIAF de 92 operaciones en efectivo.
- Analizamos y efectuamos ante la UIAF, un reporte de operación sospechosa.

- Realizamos un seguimiento a 91 reportes, entre operaciones inusuales y sospechosas de las cuales se cerraron 23.
- Adquirimos un software de verificaciones y otro para la administración de riesgos los cuales hacen parte de los controles automáticos más importantes con los que contamos para nuestro SARLAFT.

Ley de Protección de datos personales

Iniciamos con la actualización del inventario de bases de datos, a fin de dar continuidad con el registro de bases de datos ante el RNBD.

- Elaboramos propuesta de actualización de la política de tratamiento de datos, la cual está pendiente de aprobación.
- Gestionamos dos solicitudes de clientes relacionadas con el ejercicio del derecho a suprimir los datos personales, las cuales fueron resueltas de forma satisfactoria.
- Iniciamos la construcción de la matriz de riesgos de protección de datos personales.
- Adelantamos la autorización de tratamiento de datos de 15.606 personas pertenecientes a Asociados Trabajadores y Asociados Productores de leche, proveedores y clientes.
- Capacitamos 1.790 Asociados Trabajadores y empleados, en el tema de protección de datos personales y buenas prácticas.

En el 2018, la Unidad de Cumplimiento fue auditada por la Revisoría Fiscal, Auditoría Interna y por USAID, obteniendo en todos los casos resultados positivos sobre la gestión que se viene realizando del SARLAFT.

Hicimos presencia en el evento “VII edición del día Nacional de la Prevención del Lavado de Activos” así como en la I Jornada Regional, realizada para conmemorar el Día Internacional contra la Corrupción.

Cumplimiento de la ley de propiedad intelectual y derechos de autor

El software instalado en La Cooperativa se encuentra debidamente licenciado y cumple con los requerimientos efectuados por la Dirección Nacional de Derechos de Autor, establecidos en cumplimiento a la Ley 603 de 2000, sobre las normas de Propiedad Intelectual y de Derecho de Autor.

Colanta está realizando un SAM Simple- Servicio de gestión y administración de activos de software para los diferentes fabricantes. Su vigencia es de 3 años con fecha de aniversario a octubre 2019 y octubre de 2020. El objetivo de este servicio es brindar la mejor asesoría en los activos de software que La Cooperativa tiene a la fecha, midiendo su uso y mitigando los riesgos de ilegalidad.

Como estrategia complementaria, continuamos instalando software de libre distribución como el Libre Office en los AgroColanta y MerColanta.

Apoyados en la vigencia del convenio MPSA de Microsoft, a través de Software ONE, se adquirieron nuevas licencias de lenguajes de programación, herramientas de desarrollo, bases de datos (SQL Server), Sistemas Operativos de Servidores y Office 365.

Igualmente, Colanta tiene establecida la disposición final del hardware obsoleto o que cae en desuso, de acuerdo con la normatividad legal y ambiental, determinadas para el efecto.



Finalmente

2018 fue un año de importantes cambios, avances y proyectos que nos pusieron ante el desafío de encararlos con la destreza, decisión y compromiso requeridos, para el fortalecimiento y desarrollo de Colanta.

Todo lo que hicimos, tuvo el objetivo esencial de hacer de La Cooperativa una empresa más fuerte, sólida y competente, siempre enfocada a la redistribución de la riqueza, que en colectivo construimos, para el bienestar y mejoramiento de la calidad de vida de nuestros Asociados, Productores y Trabajadores, y por último al progreso de los sectores lácteo y cárnico, objeto de nuestra actividad central.

Los retos crecen, pero la fe se afirma para lograr lo que nos hemos propuesto en esta nueva etapa de vida empresarial. Sin estar ajenos a la historia, nos hemos posicionado en nuevas estrategias de acción, que nos permitan la consolidación de una empresa de economía solidaria cada vez más pujante, en la que el campo y sus comunidades, son los que alientan los propósitos de cada día.

Gracias, siempre gracias a la confianza, a la credibilidad, a la entrega y el ánimo de todos los que dinamizan la gestión de Colanta: Directivos, Asociados, empleados y aquellos que de una u otra forma interactúan con La Cooperativa, para que lo planeado se llevara a cabo en los lineamientos del respeto y la cooperación.

Terminamos un período de nuestra gestión, sobre la cual rendimos orgullosos nuestro informe, seguros que nada hubiera sido posible sin el concurso de esa savia vital que permite que Colanta tenga razón de ser: Sus Asociados, Productores y Trabajadores.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines.

Daniel Cuartas Tamayo
Presidente Consejo de Administración

A handwritten signature in black ink, featuring a series of connected, flowing strokes.

Sergio L. González Villa
Gerente General

En líneas de procesos

1. Ampliación Procesamiento de Suero. Planta San Pedro Lácteos - Antioquia
2. Adquisición llenadora de líquido en bolsa Doy Pack. Planta San Pedro Lácteos - Antioquia
3. Adquisición de tinas doble O. Planta San Pedro Lácteos- Antioquia
4. Mejora proceso de empaque quesos hilados. Planta San Pedro Lácteos - Antioquia
5. Adquisición de tanques de maduración. Planta San Pedro Lácteos - Antioquia
6. Equipamiento llenadora yogur en botellas. Planta San Pedro Lácteos - Antioquia
7. Adecuación de bodega para almacenamiento de quesos madurados. Planta Ubaté – C/marca
8. Adquisición de llenadora aséptica. Planta Funza – C/marca
9. Ampliación capacidad en la línea de proceso de leche UHT. Planta Medellín - Antioquia
10. Instalación y puesta en servicio peletizadora de 30 t/h. Planta Concentrados. Itagüí - Antioquia
11. Adquisición de ciclón de extrusión y peletizado de 8 t/h. Planta Concentrados. Itagüí - Antioquia
12. Adquisición de un sistema de postengrase Planta Concentrados. Itagüí - Antioquia
13. Compra de molino de martillos 200HP. Planta Concentrados- Itagüí
14. Adquisición de dos chimeneas para calderas. Planta Frigocolanta- Santa Rosa de Osos
15. Adquisición de un compresor para la generación de frío. Planta Funza – C/marca
16. Adquisición de transportador para canastas. Planta Armenia - Quindío
17. Adquisición de llenadora aséptica. Planta Valledupar - Cesar
18. Aprovechamiento cava de canales de terneros para cerdos. Planta FrigoColanta- Santa Rosa - Antioquia
19. Analizador de fibra en proceso. Planta de Concentrados- Itagüí - Antioquia
20. Construcción taller mantenimiento Agroindustrial. AgroColanta Donmatías - Antioquia

En lo comercial

1. Construcción bodega de secos Barrio Caribe. Medellín - Antioquia
2. Traslado de Comercializadora Candelaria a Yumbo. Valle del Cauca
3. Apertura Comercializadora Bucaramanga.
4. Apertura Comercializadora en Valledupar para atender el mercado del Cesar y parte de La Guajira
5. Dotación de estanterías para las Comercializadora de Ibagué, Planta Cárnicos, Bodega de Secos Caribe- Medellín y Comercializadora Yumbo.
6. MerColanta: Puesta en marcha de tres (3) MerColanta, Ubicación: Ibagué, Aguacatala (Medellín) y Valledupar; traslado del MerColanta de Cereté en dicha ciudad.
7. Línea Helados: Con el fin de aprovechar excedentes de leche y diversificar el portafolio de productos.

Integración con Cooperativas

1. **Coolesar:** La Cooperativa Lechera del César – Coolesar, mostró interés en ser parte de Colanta. Durante el año se tuvieron acercamientos entre ambas partes para dar paso a la incorporación, proceso pendiente de aprobación de la Asamblea General de Asociados y luego de la Superintendencia de Economía Solidaria. Dentro de los activos más representativos está un Frigorífico y la planta de lácteos, esta última alquilada desde hace cinco años por Colanta.
2. **Unilac:** También por iniciativa de la Cooperativa Multiactiva de Ganaderos y Productores de Leche del Oriente Antioqueño-Unilac, se iniciaron conversaciones para que dicha cooperativa se incorpore a Colanta, por considerar que podrán tener más ventajas al ser parte de nuestra entidad solidaria.

En Infraestructura

1. Recuperación anillo vial Planta Funza y Planta San Pedro Lácteos.
2. Adecuación bodegas, para el traslado de Coordinación de Almacenes AgroColanta y Bodega General al municipio de Itagüí.
3. Recuperación y adecuación pisos cava de leche. Planta Medellín.
4. Suministro, transporte, instalación y puesta en marcha de la red de gas natural en Planta de Recibo de Yarumal.
5. Cambio Cubiertas Salón Calderas. Planta FrigoColanta.

Seguridad y Salud en el Trabajo

1. Adquisición e instalación de líneas de vida en las Plantas Armenia, Concentrados – Itagüí, Medellín, y Planta de Recibo de Frontino.
2. Adquisición de malacate. AgroColanta Angostura.
3. Adquisición de molino polietileno. Planta Medellín.



Integración Empresarial

- 3. Discolácteos S.A.:** Asumimos directamente la operación de esta empresa, para fortalecer la presencia de Colanta en la región, lo que al finalizar el año presentó positivos resultados.
- 4. Prolinco S.A.:** Se adquirieron los activos, marcas y patentes de esta empresa láctea “en liquidación”, con sede en Santa Rosa de Osos, cuya marca ha sido de buen reconocimiento en la zona y permitirá ampliar la cobertura en distribución de leche y derivados lácteos. Entró en operación en noviembre.



Otros Proyectos

- 1. Proyecto FINTRAC- Cooperación Internacional–USAID.** Con el Centro de Análisis de Operaciones e Informes Financieros del Canadá -FINTRAC y USAID, se firmó un convenio para la tecnificación de la producción láctea en varios municipios del norte antioqueño, para beneficiar 150 familias y 8 comunidades.
- 2. Proyecto “Yuca amarga para una dulce leche” con USAID.** Entre más de 98 organizaciones, Colanta fue seleccionada por la Agencia de Cooperación de Estados Unidos, USAID, para ejecutar importantes recursos económicos, a cinco años, a través de la articulación de dos cadenas de valor: yuca y leche con la asesoría técnica de CLAYUCA. La producción de yuca está ubicada en el Nudo del Paramillo e impactará 7.000 familias campesinas productoras de leche y 500 familias campesinas productoras de yuca, a quienes se les comprará su producción con “contrato para compra de cosecha”. La yuca que aquí se produzca, se utilizará para abastecer la Planta de Concentrados en Itagüí y reducir los costos de producción de leche.
- 3. Programa Fortaleza del PTP del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:** Proyecto realizado para incrementar la competitividad y productividad de 300 pequeños y medianos productores de leche del Norte de Antioquia en: San Pedro de Los Milagros, Belmira y Entrerriós, a través de asistencia técnica, buscando fortalecer sus competencias como ganaderos, lograr un manejo competitivo de sus hatos lecheros, disminuir costos de producción, mejorar calidad de la leche y obtener estatus de sanidad, favoreciendo las condiciones para obtener leche con perfil exportador.
- 4. Proyecto Fuerza de Ventas Canal TAT “E-Force”:** Dotación de la fuerza de ventas del canal TAT con tecnología de vanguardia, para administrar en forma óptima la información de los clientes y las rutas, para cada vendedor.
- 5. Gestión por procesos:** Con la implementación de este proyecto se viene desarrollando el mapeo de los procesos que componen el negocio, para estandarizar y mejorar los procesos, los cargos y la definición de nuevas funcionalidades para los sistemas de información.
- 6. Sistema Integrado de Información ERP:** Con el fin de contar con información oportuna, confiable e integrada, para la administración eficiente de los procesos, agilizar la toma de decisiones, mejorar los controles y garantizar la continuidad de las operaciones.

*Fueron muchos más los proyectos desarrollados en el año 2018,
de los cuales detallamos los que consideramos vitales
para nuestra actividad*