

ABASTECIMIENTO SOSTENIBLE

(102-9)

Garantizamos el suministro en nuestra cadena de valor de forma innovadora, competitiva, sostenible, eficiente y oportuna. Nos anticipamos a las necesidades de abastecimiento de materiales, bienes y servicios y establecemos relaciones sólidas y estratégicas con nuestros proveedores, las cuales se suman a buenas prácticas de sostenibilidad. Nuestros proveedores son aliados permanentes.

El código de conducta Así Somos en Postobón establece los comportamientos que dan valor a las relaciones comerciales y tiene como premisa el compromiso con la ética, la transparencia, el cuidado del medioambiente, el respeto por la legislación y el aporte a la sociedad.

Hoy contamos con 8.308 proveedores activos. De ellos 87% son nacionales.

El total de las compras que les realizamos a los proveedores ascendió a \$2,5 billones, cifra que disminuyó en 2020 debido al impacto de la pandemia, la cual nos llevó a acordar con algunos proveedores críticos cambios en las condiciones previamente pactadas, protegiendo la relación comercial, bajo el mejor escenario para las partes.

De otro lado, adicionamos a las condiciones de compra asuntos asociados a bioseguridad y establecimos acuerdos de suministro con proveedores de elementos de protección, con el fin de garantizar el inventario necesario para la protección de los colaboradores de la compañía.

Compras a proveedores nacionales (POS-15) (204-1) (301-1)

	2018	2019	2020
Valor total de las compras	\$2,8	\$2,9	\$2,5
Valor de las compras a proveedores locales	\$2,4	\$2,6	\$2,1
Porcentaje de compras a proveedores locales	87%	87%	87%

Cifras en billones de pesos

Proveedores firmantes del código de conducta (POS-14)

	2018	2019	2020
Proveedores	12.166	10.698	8.308
Proveedores nuevos que firmaron el código	563	4.298	2.902
Porcentaje de nuevos proveedores que firmaron el código	4,6%	40,2%	35%
Total proveedores adscritos al código	100%	100%	100%

Cifras en billones de pesos

Compras centralizadas

(POS 15) (POS-47)

Desde 2018 centralizamos compras por \$7,2 billones gracias a la eficiencia y asertividad en las negociaciones con los proveedores.

	2018	2019	2020
Valor de las compras	\$2,8	\$ 2,9	\$2,5
Compras centralizadas	\$ 2,5	\$2,6	\$ 2,1
Porcentaje	88,8%	89,3%	85,5%

Cifras en billones de pesos

Por medio de herramientas tecnológicas hacemos una gestión integral y transparente con los proveedores para cubrir nuestros requerimientos de compras.

INSTANCIAS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO

Realizamos, por medio de encuestas estandarizadas, evaluaciones de desempeño a 346 proveedores de bienes y servicios a través de la plataforma ARIBA-SAP. Posterior a la evaluación, hacemos retroalimentaciones y solicitamos planes de acción.

También, efectuamos evaluaciones de situación financiera para mitigar el riesgo asociado y en el proceso de creación de proveedores preguntamos asuntos esenciales como certificaciones en gestión ambiental, responsabilidad social, gestión energética; iniciativas sociales y medioambientales, y asuntos relacionados con la propiedad de la empresa (empresa propiedad de mujeres, de minorías, de veteranos de guerra, entre otros).

Igualmente, contamos con un ejercicio de autodiagnóstico de sostenibilidad con proveedores en asuntos de ética y cumplimiento, derechos humanos y laborales, salud y seguridad en el trabajo, contratistas de segundo nivel, origen de productos e impactos ambientales. Los resultados permiten tomar decisiones y crear medidas de administración sobre los contratos y desarrollar planes de mejoramiento.

Gracias a estos ejercicios de control y seguimiento logramos, en 2020, la homologación de proveedores de panela con planes de acompañamiento para el mejoramiento de sus estándares de producción.

Otro asunto destacado fue la ratificación de instrucciones de uso de material reciclado en campañas y el incremento de la vida útil de exhibidores publicitarios en puntos de venta, evitando desechos por cambio de campañas publicitarias. Adicional a esto, acodamos con los proveedores el uso de tintas ecosolventes para la impresión de materiales de comunicación y publicidad.

Por último, hicimos ajustes en nuestra estructura de equipo para acompañar y apoyar las compras de las compañías relacionadas con el fin de tener eficiencias conjuntas.

Acuerdos y contratos con cláusulas sobre derechos humanos (412-3)

	2018	2019	2020
Total de licitaciones año	150	101	121
Licitaciones con cláusulas sobre derechos humanos	150	101	121
Porcentaje de licitaciones con cláusulas sobre derechos humanos	100%	100%	100%

La encuesta de evaluación de proveedores en materia de sostenibilidad, la cual incluye asuntos de derechos humanos, fue aprobada en 2020 y entrará en vigencia en 2021.

RETOS PARA 2021

- > Profundizar en criterios de sostenibilidad en la selección de proveedores dentro de las licitaciones.
- > Automatizar la herramienta de autodiagnóstico en sostenibilidad y aplicarla por lo menos a 200 proveedores críticos.
- > Fortalecer y homologar a los proveedores de fruta, panela y otras materias primas agrícolas, contribuyendo al mejoramiento de las condiciones del agro colombiano.
- > Desarrollar un trabajo colaborativo con los proveedores de envases y empaques para encontrar más oportunidades de aprovechamiento de material reciclado posconsumo.
- > Avanzar en el cumplimiento de los acuerdos de nivel de servicio por medio de herramientas tecnológicas que permitan seguimiento en tiempo real a las solicitudes de servicios.

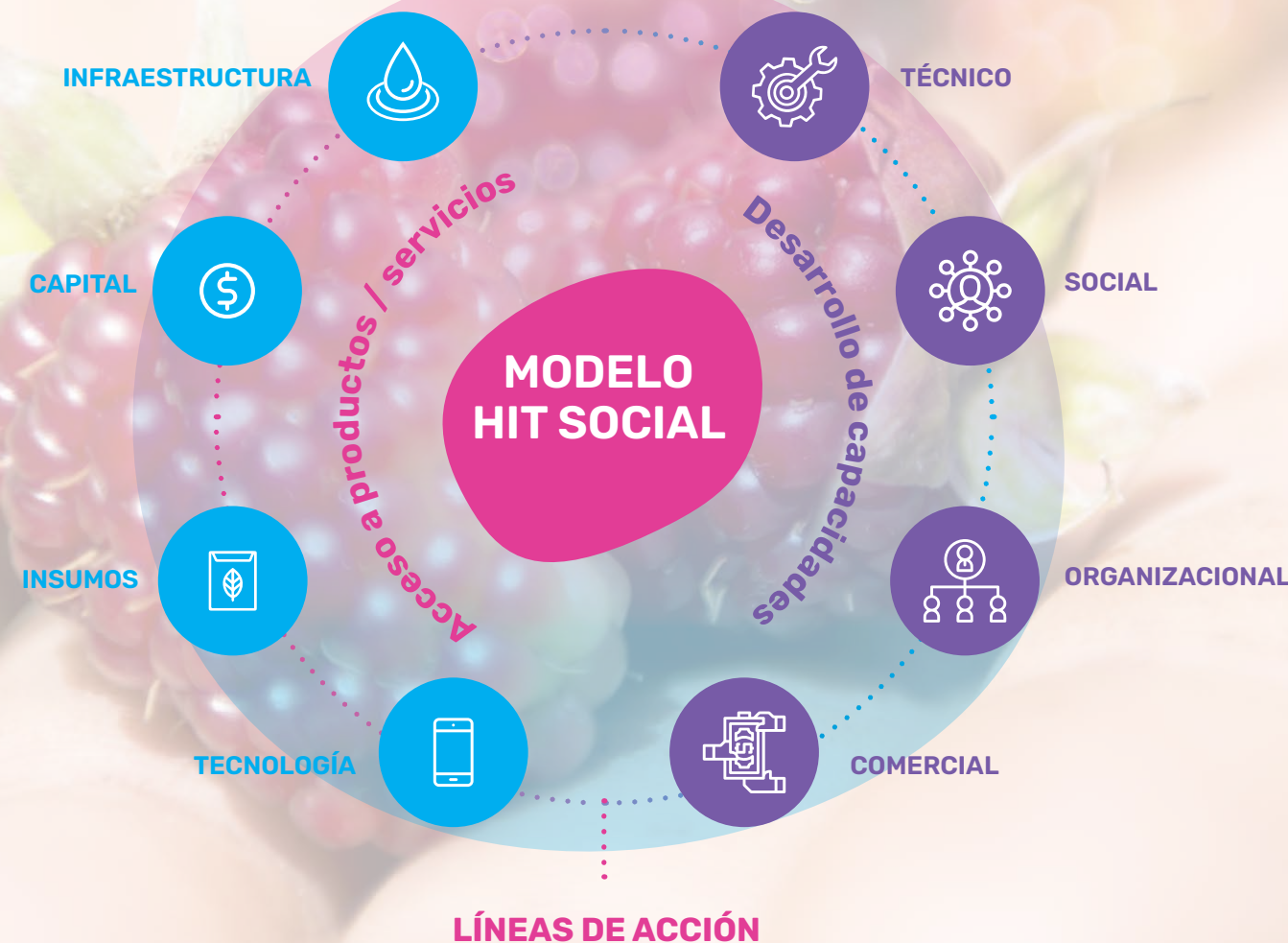
HIT SOCIAL POSTOBÓN: PROVEEDORES SOSTENIBLES

Desde 1997 trabajamos con los agricultores que nos proveen mango, mora, lulo y guayaba bajo un modelo de valor compartido.

Nuestro propósito es garantizar el abastecimiento presente y futuro de las frutas para las bebidas Hit y Tutti Frutti, así como otros productos del portafolio que las incluyan como ingrediente; pero, más allá de eso, buscamos hacer del campo una opción viable y competitiva, mejorando la calidad de vida de los agricultores y sus familias, porque el agro es

una herramienta natural para la construcción de la Paz y la reconciliación.

El programa Hit Social Postobón parte de un modelo que integra líneas de acción con los agricultores, sus familias y las asociaciones a las que pertenecen, creando vínculos comerciales con Nutrium, empresa aliada que pertenece a la OAL. De esa forma, les garantizamos la compra de la fruta a precios competitivos, solucionando el mayor cuello de botella en la cadena de valor de los pequeños agricultores.



LÍNEAS DE ACCIÓN

HIT SOCIAL PRODUCIR

Asistencia técnica para mejorar la calidad de la fruta y la rentabilidad del cultivo.

HIT SOCIAL EMPODERAR

Fortalecimiento de las asociaciones para que se desarrollen como empresas y se facilite la relación comercial con Postobón.

HIT SOCIAL HERRAMIENTA FINANCIERA

Creación de un esquema de microcrédito para las asociaciones.

HIT SOCIAL PROSPERAR

Énfasis en la comprensión de los productos y los conceptos financieros con capacitación y acompañamiento especializado que permitan mejorar flujos de dinero en el corto y el mediano plazo.

ESCUELA HIT SOCIAL

Formación para los asociados y sus familias en competencias básicas.



ACCIONES RELEVANTES DE HIT SOCIAL POSTOBÓN EN 2020

- › Ingresamos **351 nuevos agricultores** al programa y cerramos el año brindando acompañamiento a 1.770 familias.
- › Incorporamos **10 nuevas asociaciones de agricultores** para llegar a un total de **41 organizaciones** respaldadas por el programa.
- › Consolidamos nuestra **presencia en nueve departamentos** (Risaralda, Valle del Cauca, Cauca, Tolima, Santander, Córdoba, Antioquia, Cundinamarca y Bolívar), dos más que en 2019.
- › Terminamos el proceso de fortalecimiento organizacional de cinco asociaciones, las cuales recibieron **\$41 millones** para el desarrollo de pequeños proyectos enfocados en transporte de fruta, cadenas de frío, promoción del empalme generacional para jóvenes y promoción de mujeres rurales.
- › Consolidamos acuerdos comerciales y sociales con **56% de las asociaciones adscritas** al programa.
- › Acompañamos a las asociaciones con información y herramientas pertinentes en materia de **bioseguridad y medidas de contingencia**, que les permitieron sobrellevar la crisis causada por el COVID-19, evitando que ninguna asociación se retirara del programa.
- › Logramos que 26 agricultores se beneficiaran con **líneas de crédito** ofrecidas por el Gobierno Nacional, que 147 participaron en el programa Familias en Acción y 100 en Jóvenes en Acción, además, que 138 recibieran indemnizaciones administrativas como víctimas del conflicto armado.
- › Creamos más de **25 referencias de comunicaciones** en formatos audiovisual e impreso, con información relevante para las asociaciones, sobre el COVID-19, la cual estuvo enfocada en la mitigación de riesgos en los cultivos y asuntos de interés para el progreso familiar.
- › Dos asociaciones del Cauca ganaron la convocatoria **Oportunidades Pacíficas para Mujeres Rurales**, realizada por la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (Koica).
- › Avanzamos en la alianza con el SENA para la formación en técnicas agrícolas de **15 jóvenes** de la vereda Alta Campana, del municipio de Apía, en Risaralda.
- › Beneficiamos a **552 estudiantes** con el componente Escuela Hit Social Postobón.
- › Acompañamos la consolidación de **10 proyectos pedagógicos** productivos que garantizan seguridad alimentaria e ingresos para las familias beneficiadas.

COMERCIALIZACIÓN DE LA FRUTA

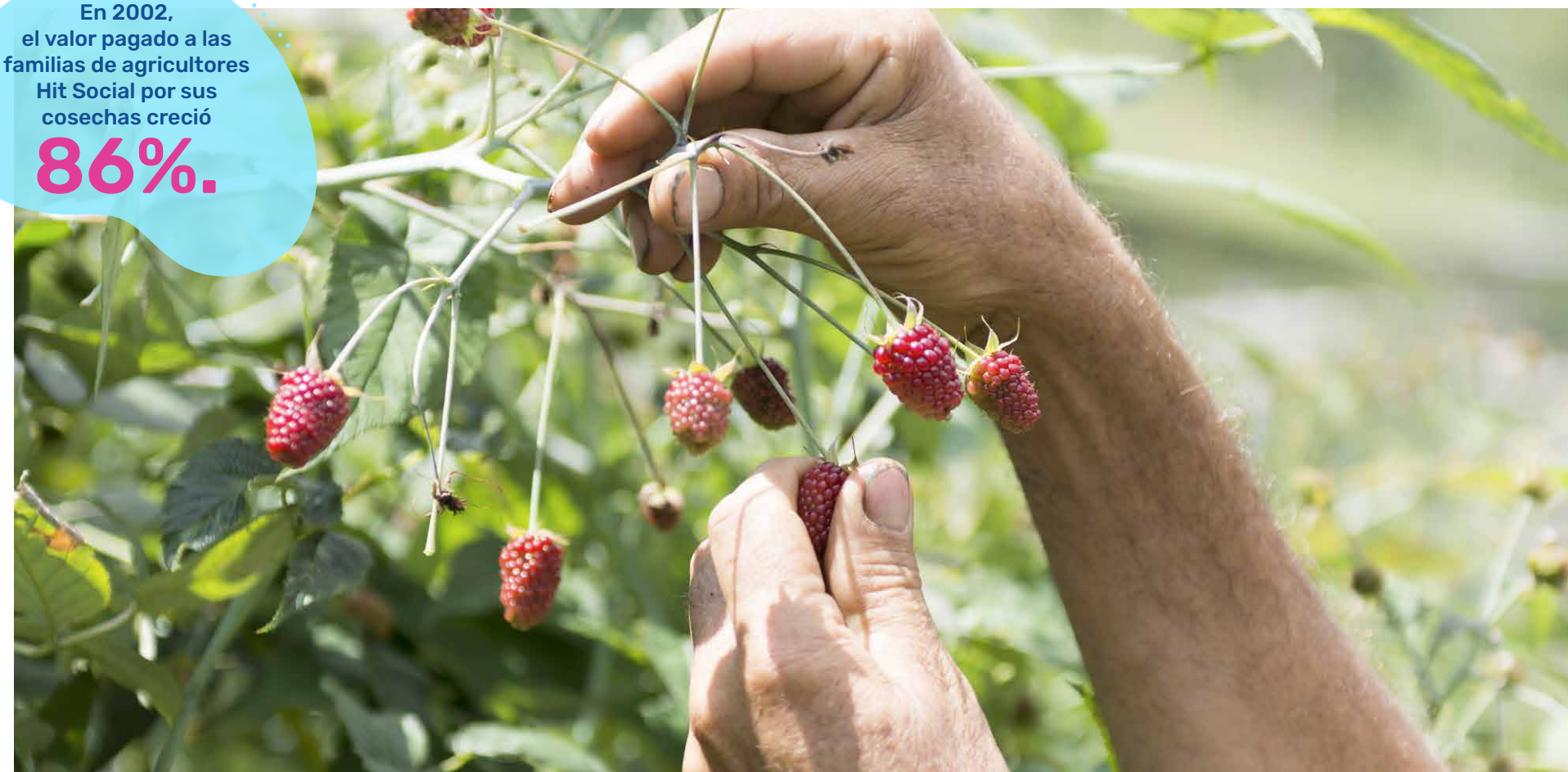
Las asociaciones Hit Social recibieron \$7.500 millones gracias a la venta de sus cosechas. Es importante aclarar que hubo una disminución en las toneladas compradas a los agricultores por la pérdida de algunas cosechas a raíz de fenómenos climáticos como las intensas lluvias y por el rechazo de las frutas que no cumplían con los parámetros de calidad técnica exigidos por el programa.

A pesar de la contracción económica derivada del COVID-19, vale la pena resaltar que en ningún momento se suspendió la compra de fruta a las asociaciones. Esta decisión fue motivada por el compromiso del programa con la garantía de compra de la fruta y el propósito de mantener relaciones comerciales de largo plazo con nuestros proveedores.

Resultados Hit Social Postobón

PARÁMETRO	2017	2018	2019	2020
Toneladas de fruta compradas (Postobón y Nutrium)	21.560	23.716	24.666	28.961
Toneladas de fruta compradas a agricultores Hit Social Postobón	3.809	5.548	4.023	3.753
% de las compras de fruta provenientes de proveedores Hit Social	17,7%	23,4%	16,3%	13%
Total pagado a las asociaciones Hit Social (millones de pesos)	\$3.809	\$5.548	\$4.023	\$7.500
Hectáreas con cultivos Hit Social	725	1.237	1.271	1.400
Familias beneficiadas	874	1.358	1.419	1.770
Empleos generados	2.187	3.395	3.469	4.149

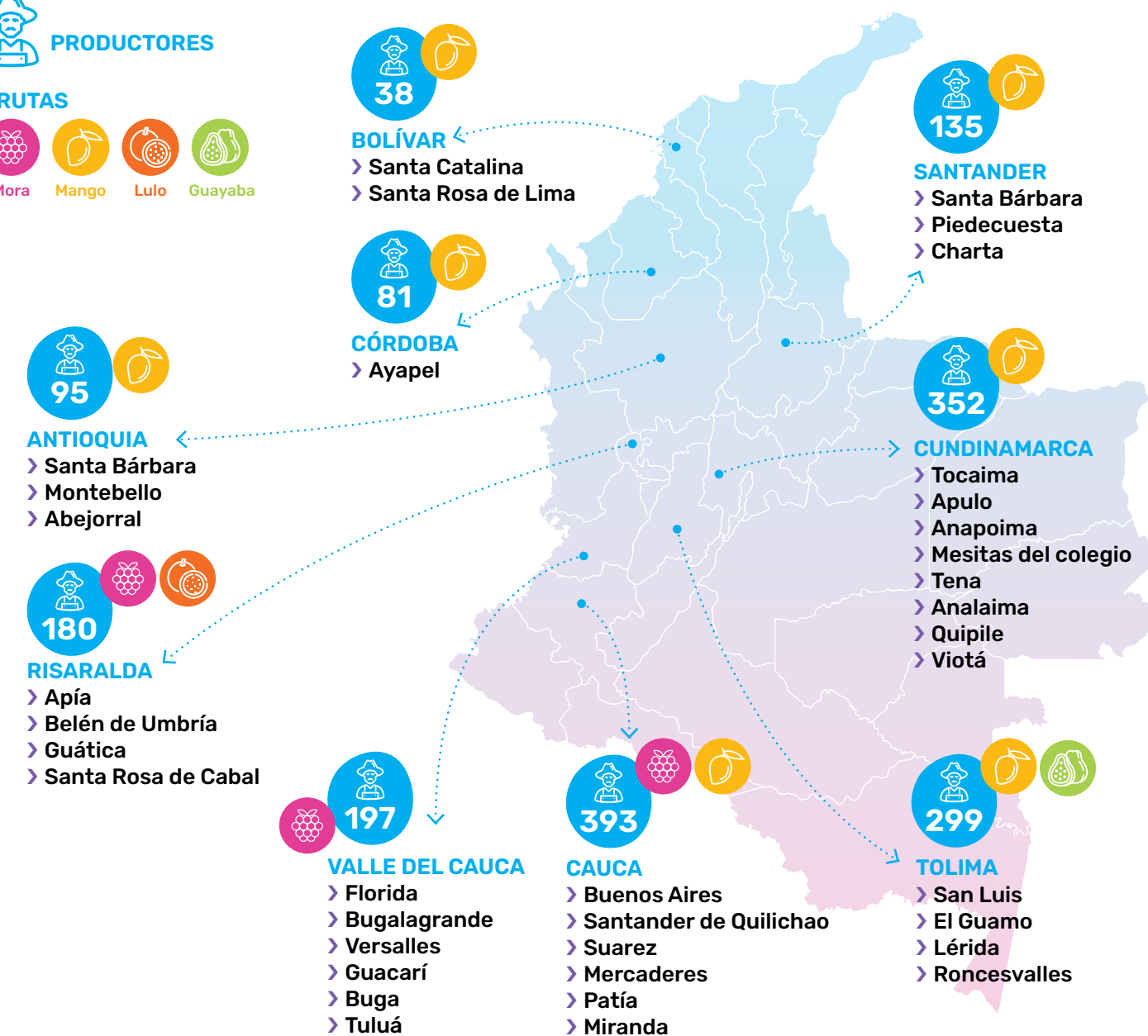
En 2020, el valor pagado a las familias de agricultores Hit Social por sus cosechas creció **86%.**



PRESENCIA HIT SOCIAL

PRODUCTORES

FRUTAS



9 DEPARTAMENTOS
39 MUNICIPIOS

1.770 PRODUCTORES VINCULADOS

1.400 HECTÁREAS

41 ASOCIACIONES

RETOS PARA 2021

- › Lograr que las asociaciones cumplan con la entrega de los volúmenes de fruta pactados.
- › Elevar el nivel de madurez de las asociaciones para que avancen en el modelo de gestión Hit Social Postobón.
- › Ampliar el componente del modelo de gestión llamado Escuela Hit Social a los departamentos de Valle y Cauca.
- › Fortalecer los procesos comerciales en campo, garantizando la cantidad y la calidad de fruta entregada por parte de las asociaciones.
- › Mantener y fortalecer las alianzas existentes y lograr nuevas, con el fin de llevar más beneficios a los agricultores.