

pcs | promotora de
comercio social

Informe de Sostenibilidad 2022

Cuenta la **historia...**

...que Laureano Melo, artesano ceramista de Ráquira, Boyacá, elabora piezas a mano en técnica de torno gracias a su talento y saber aprendido de sus ancestros.

**Conectamos sueños,
*transformamos país***





Medellín

Teléfono: (60) 4-296 83 00
Carrera 52 # 14 - 30 Local 107

Bogotá - Showroom

Teléfono: (571) 702 43 68
Avenida 68 No. 9 -77

www.pcsocial.org | www.autor.com.co
info@pcsocial.org
Redes Sociales: @PCSocialCo

Este Informe de Sostenibilidad fue realizado bajo la coordinación de la Dirección Ejecutiva y el apoyo de todo el equipo de la Promotora de Comercio Social.

Informe de Sostenibilidad 2023
Edición, diseño y contenidos:
Promotora de Comercio Social

Fotografía:
Promotora de Comercio Social

Confiamos en el poder creativo de los emprendedores y nos comprometemos con el desarrollo de habilidades comerciales que les permitan materializar la venta de sus bienes y servicios para el crecimiento y sostenibilidad de sus microempresas.

Desde 1985, estamos escribiendo la historia de la Promotora de Comercio Social, asumiendo grandes retos y siempre comprometidos con el crecimiento y el bienestar de las microempresas en Colombia.

El 2022, fue un año de ejecución de importantes proyectos de la mano de entidades públicas y privadas, que trabajan igualmente por el apoyo a las microempresas. Fue también el año de internacionalización de la Promotora de Comercio Social y el de mayor impacto en las comunidades artesanales del País, donde alcanzamos 19 clientes internacionales, en 13 países y ventas por más de 1 millón de dólares, impactando alrededor de 10 comunidades artesanales que generan más de 200 empleos. Nuestro gran reto para el 2023 es crecer el 30% las exportaciones incluyendo empresarios del sector de alimentos.

La ejecución del 2022, nos entrega cifras tan importantes como: más de 2.000 microempresas atendidas, con los diferentes servicios de la PCS, unos ingresos de 31.900 millones de pesos, llegando a clientes como el retail, canal institucional y clientes directos a través de las distintas plataformas y más de 1 millón de dólares en exportación, que garantizan la sostenibilidad de la organización.

Tener un reconocimiento por Ecopetrol, como el proveedor icónico con energía inclusiva y sostenible, en el desarrollo de proyectos de impacto social y proveeduría; es para nosotros un motivo de orgullo, este reconocimiento es para las más de 2.000 micro y pequeñas empresas acompañadas con algunos de los servicios de la Promotora de Comercio Social durante el 2022.

Este informe es el resultado del trabajo realizado durante el año 2022, un año lleno de retos para la Promotora de Comercio Social, donde resaltaremos el

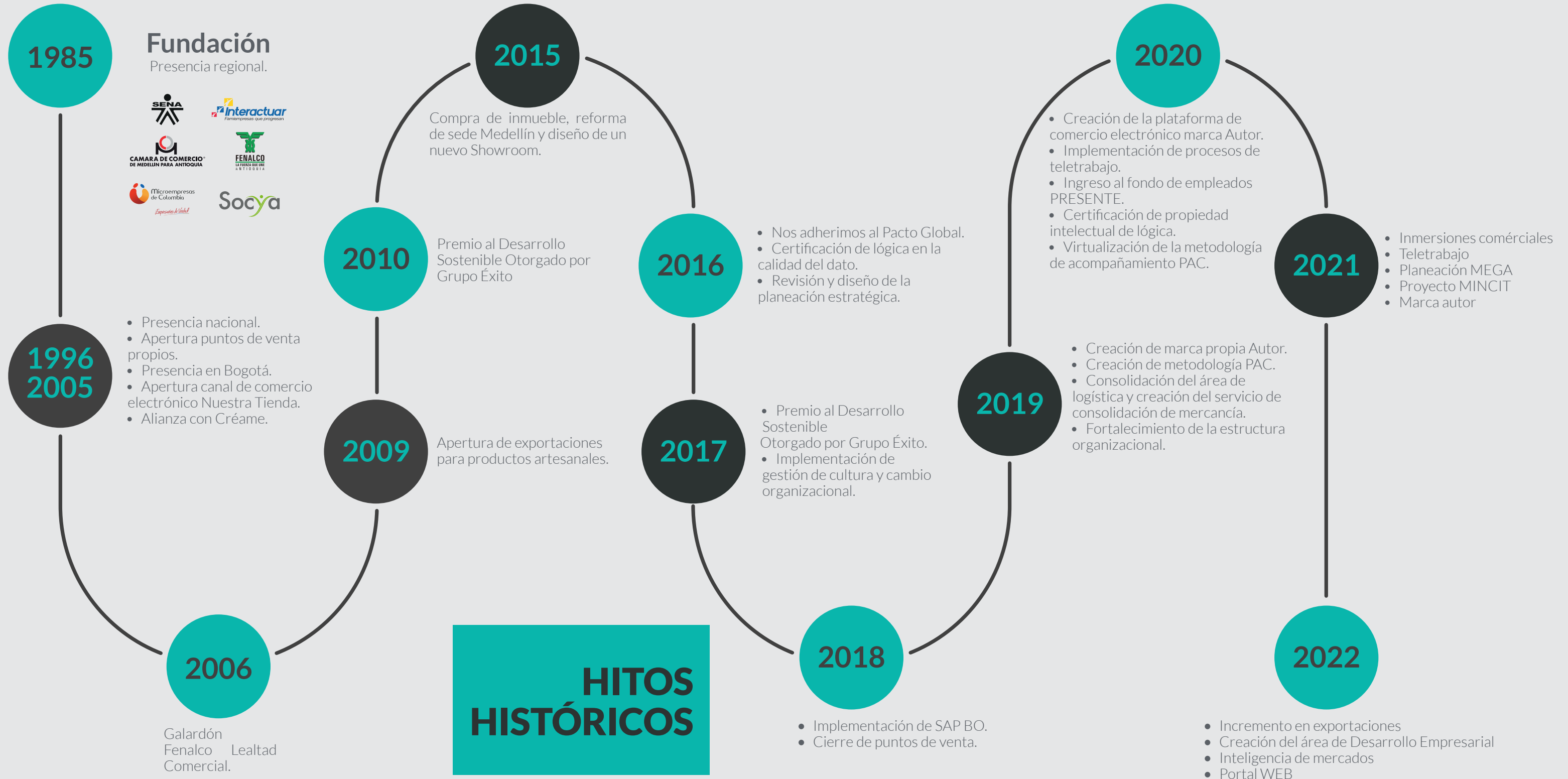
valor que tiene el gran equipo de trabajo que acompaña esta organización y que este informe es el reflejo de los resultados que presentamos hoy. El informe está organizado de acuerdo a la gestión de cada una de las áreas de la organización, donde resaltamos los logros más importantes durante el año. En el orden que detallamos a continuación:

- Gestión Financiera
- Gestión de Tecnología
- Gestión Comercial y de Mercadeo
- Gestión de Exportaciones e Internacionalización
- Gestión de Desarrollo Empresarial y proyectos.
- Gestión del Talento Humano

“Conectamos Sueños, Transformamos País”.




Diana Benjumea López
Directora Ejecutiva



SOMOS LA PROMOTORA DE COMERCIO SOCIAL

La PCS se fundó en 1985 con el esfuerzo y el aporte conjunto de varias entidades colombianas de desarrollo social, como Microempresas de Colombia, Interactuar, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Cámara de Comercio, Fundación Social, Fenalco y Socya, a fin de capacitar emprendedores y crear escenarios más eficientes para su posicionamiento. Desde entonces, se ha venido trabajando para respaldar, comercializar y promover el consumo de productos de las microempresas colombianas, con un acompañamiento en todo el proceso: antes, durante y después de la venta.

Cabe señalar que la labor social que lleva a cabo la PCS permite la auto-sostenibilidad de cada unidad productiva, mediante el logro de ventas frecuentes y pagos oportunos. Durante esta trayectoria de 35 años se ha venido trabajando con esta finalidad, creciendo con los microempresarios y respondiendo a un mercado de constantes cambios y nuevas tendencias en la economía global.

Una Promotora de desarrollo social, sin ánimo de lucro, que durante este amplio trayecto ha acompañado al sector microempresarial colombiano en sus procesos de comercialización, y cuyo propósito superior, **Conectamos sueños, transformamos país**, la hace una entidad incluyente que abre puertas y oportunidades a todos los empresarios y emprendedores que desean el crecimiento de su microempresa. La PCS cree en la comercialización como vehículo de sostenibilidad.

La propuesta de valor se enmarca en el desarrollo de habilidades comerciales que le permitan al empresario materializar la venta de sus bienes y servicios para el crecimiento y la sostenibilidad de su microempresa.

PROPUESTA DE VALOR

Transformar pequeños y medianos empresarios colombianos y conectarlos con canales de comercialización formales, desarrollando capacidades comerciales que les permitan ofrecer a los clientes un portafolio de productos idóneos e innovadores, aportando al crecimiento y la sostenibilidad, social, económica y ambiental de la PCS y de las microempresas.

*Conectamos sueños,
transformamos país*



VALORES CORPORATIVOS

Los colaboradores de la PCS se caracterizan por ser integrales en el trabajo y en la relación con todos los grupos de interés; por eso, como equipo, hay un fortalecimiento sustentado en compromisos individuales que reflejan:

- **Vocación de servicio**
- **Innovación orientada al logro**
- **Integridad, honestidad y transparencia**
- **Inspiración**
- **Energía que moviliza el potencial del otro**



GESTIÓN FINANCIERA

GESTIÓN FINANCIERA

Contabilidad por centros de costos en SAP:

Se diseña la estructura de centros de costos y se parametriza en el ERP-SAP Business One, permitiendo dar claridad en los resultados de la compañía y logrando una efectiva presentación de la información financiera más clara y confiable por unidad de negocio, contribuyendo a la toma de decisiones directivas más oportunas y acertadas.

Fortalecimiento de la unidad de Servicios Financieros

Con el apoyo de las firmas; Exponencial, 101, end to end, y en equipo con el área de TI de PCS, se inicia el desarrollo para fortalecer la unidad de servicios financieros, que implica un nuevo diseño y programación de los servicios ya existentes (anticipo a la orden de compra y pago anticipado a la factura), para optimizar tiempos de respuesta y operatividad, mejorando el alcance de la oferta, la implementación se realizará durante el primer semestre del 2023.

Solicitud de devolución de saldo a favor del IVA:

Se realizó la solicitud de devolución del saldo a favor de IVA, que comprendía depurar la información necesaria y radicar los formatos correspondientes ante la DIAN; también se atendió la visita de la DIAN y se dio respuesta a requerimientos e inquietudes, logrando una devolución efectiva de 603.223.000 millones de pesos

WORKFLOW para recepción y aprobación de documentos:

Se implementó un aplicativo de flujo de trabajo que permite manejar un solo canal para la recepción y aprobación de documentos de los gastos, este proceso mejoró el control en el proceso de recepción de documentos, evitando posibles causaciones y pagos dobles, además garantiza la aprobación de los gastos por los líderes de cada proceso.

Cifras 2023

5.000

millones de pesos

679

Servicios prestados



Credi activa:

Servicio financiero con el cual se ofrecerá un crédito rotativo para compra de materia prima, está basado en un estudio de crédito para determinar el monto máximo de endeudamiento, los cupos se otorgarán por 12 meses y se renueva al final del período.



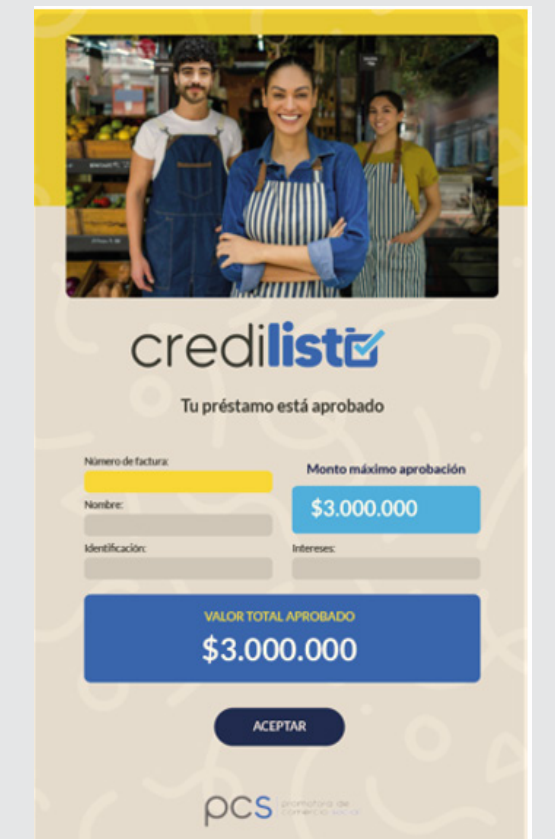
Credi ya:

Servicio financiero con el cual se autoriza un anticipo a la orden de compra, se otorga un crédito de hasta el 50% del valor de la orden, la operación se respalda con un pagaré y se compensa con la factura expedida.



Credi listo:

Servicio financiero con el cual se realiza pago anticipado a la factura, se le ofrecerá una operación de confirming sobre el 80% del valor de la factura.



GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO



GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Lanzamiento Plan de Beneficios

En aras de brindar bienestar a los colaboradores, se realiza el lanzamiento de los diferentes beneficios que premian el esfuerzo y eventos importantes de los colaboradores.

Su impacto ha sido en bienestar para los colaboradores, generando el reconocimiento de eventos y fechas importantes para c/u, además de favorecer e incentivar el deporte, la salud mental y física, el estudio, entre otros.

Se aprueban beneficios como:

- Bono de grados
- Bono de bienestar
- Tarde libre.
- Día de familia.
- Día libre por cumpleaños.
- Licencia de 3 días por matrimonio
- Poliza Exequial presente



Cultura Organizacional

Se realizaron diferentes actividades grupales, seccionales e individuales para la construcción del propósito y la contribución a la cultura CONECTA.

Una Cultura que nos CONECTA

Para Directores y Coordinadores: después de la creación de perfiles de coordinadores se buscó fortalecer en los coordinadores la formación de liderazgo, capacidades para aperturar conversaciones con los equipos, herramientas para acompañar orientando al logro.

Se tuvieron 5 sesiones que acompañaron a la formación y consolidación de los equipos.

Para Todo el equipo PSC: Se realizaron 2 sesiones con todo el equipo de la Promotora, donde incluimos el personal de Bogotá para integrar a todos los colaboradores y trabajar en el PROPÓSITO INDIVIDUAL, buscando descubrirlo, desarrollarlo, y lograr aúnarlo al Propósito de Promotora "Conectamos Sueños, Transformamos País".

La Emoción de Liderarnos

Actividad que permitió descubrir la cultura e inteligencia emocional propia, en el grupo y fuera del grupo, es decir del equipo de trabajo según el liderazgo y empatía del líder, esta sesión tomó el grupo natural de los coordinadores para buscar, entender, sentir al otro y de allí pasar a la acción.

Se encontró un sistema compasivo, empático y basado en la confianza.

GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Implementación Plataforma BUK

Se implementó un sistema de gestión de recursos humanos como herramienta para administrar la nómina (liquidación y pago), permitiendo un acceso inmediato a la información, tanto para el empleado como la empresa, toda la información se encuentra en línea y permite descargar informes más fácil y rápido en tiempo real.

A demás Buk es una herramienta que también abarca varios procesos de gestión humana (Nómina, Bienestar, Portal de comunicación, entre otros) los cuales se han aprovechado para información laboral (certificados, documentos contractuales, notificaciones de eventos, cumpleaños y otros), solicitudes prácticas (vacaciones, permisos, beneficios), entre otros.

Su impacto ha sido en eficiencia, facilidad para el manejo del proceso de nómina y control, inmediatez para las solicitudes y necesidades de los colaboradores, entre otros, cara a las personas.

Coaching Individual

Se abrió el espacio dirigido a coordinadores y directores para tener sesiones individuales con Gabriel Vásquez, y tener espacios de coach enfocados al descubrimiento del propósito y crecimiento personal.

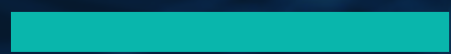
Teletrabajo

El **92.5% de los colaboradores** cambian su modalidad de home office a Teletrabajo autónomo, de manera que se establece una política con las normas ventajas, procedimientos y responsabilidades de este tipo de modalidad. Permitiendo que puedan desarrollar su trabajo desde cualquier parte, bajo la autorización de SST, ARL y el Ministerio del Trabajo.

El mayor impacto esta dado en el ahorro en tiempos de desplazamiento y transporte para los colaboradores, aumento de productividad, mejoramiento de condiciones para los empleados, a demás de Bienestar para quienes viven fuera de la zona metropolitana, quienes tienen hijos u otro tipo de condición.



GESTIÓN DE TECNOLOGÍA



GESTIÓN DE TECNOLOGÍA

Conectividad aliados de negocio

Portal web que permite a los aliados de negocio acceder e interactuar con la información necesaria de manera simple, ágil, segura y oportuna.

- 230 empresarios masificados
- 8 documentos implementados
- 12.000 ordenes en promedio de compra publicadas

230 EMPRESARIOS IMPACTADOS

Workflow aprobacion facturas de servicios

Portal web que acceder e interactuar con la información de las facturas generadas por nuestros proveedores, a través de esta herramienta se realizan la verificaciones a las facturas de los proveedores para su aprobación o rechazo.

- 1133 visitas últimos 90 días
- 4 minutos en promedio revisión de solicitudes
- 96.7% iteraciones desde computador, 3.1% desde dispositivos móviles
- 18 lideres aprobadores habilitados en la herramienta



Business intelligence – KPIS

Agrupar y transformar la mayor cantidad de información con el propósito de facilitar su interpretación a través de herramientas, permitiendo así la toma de decisiones más estratégicas.

Presupuesto Anual	Venta Bruta Año Transcurrido	Presupuesto Mes Actual	Venta Bruta Mes Actual	Ejecución Ppto Año Transcurrido
\$32,738.75 M	\$6,163.81 M	\$2,761.66 M	\$436.44 M	18.95 %
Ejecución Ppto Mes Actual	Cumplimiento Ppto Año Transcurrido	Unidades Año Transcurrido	Unidades Mes Actual	% Crecimiento en Und Año Transcurrido
12.49 %	84.12 %	526,085	33,889	-23.19 %
% Crecimiento en Und Mes Actual	% Margen Bruto Año Transcurrido	% Margen Bruto Mes Actual	Empresarios Nuevos Año Transcurrido	Empresarios Nuevos el Año Anterior
-85.99 %	19.90 %	17.01 %	18	109

% Crecimiento Venta Bruta Año Transcurrido 2023 vs Año Transcurrido 2022

-16.13 %

% Crecimiento Venta Bruta Mes Actual 2023 vs Mes Actual 2022

-82.85 %

Empresarios que Dejan de Ser Activos en PCS

234.00

Empresarios Activos Año Transcurrido

288

Empresarios Activos el Mes Anterior

242

Diferencia Venta Bruta Mes Anterior 2023 VS Mes Anterior 2022

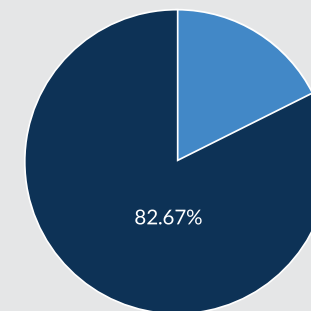
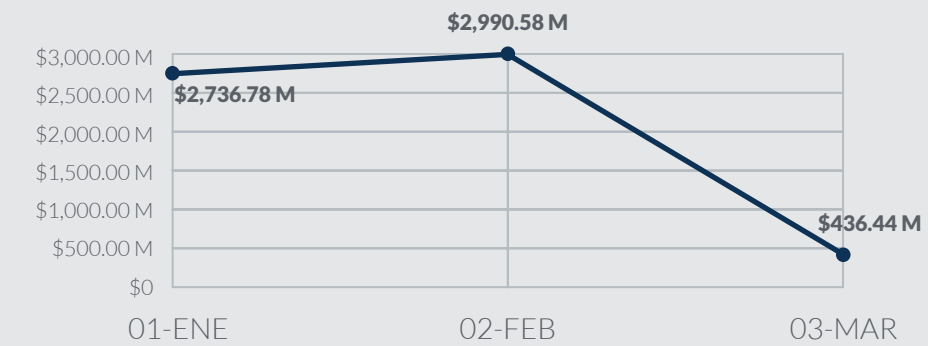
29.67 %

Diferencia Unidades Mes Anterior 2023 VS Mes Anterior 2022

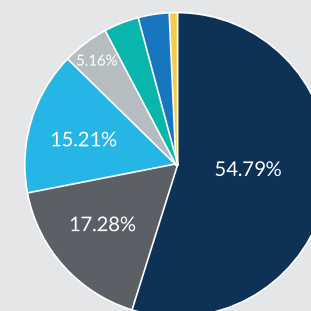
3.06 %

Venta Bruta Mes Anterior

\$2,990.58 M



- Retail
- Exportaciones
- Institucional
- e-commerce
- Otros



- Alimentos
- Artesanías
- Aseo
- Hogar
- Mascotas
- Temporada
- Textiles
- Juguetería y deportes
- Calzado, cuero y marroquinería
- Otros

GESTIÓN PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL



GESTIÓN DE PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL

Los proyectos que ejecuta la Promotora de Comercio Social tienen como objetivo fortalecer la micro y pequeña empresa, desarrollando en los empresarios habilidades comerciales y gerenciales, que permitan un mayor entendimiento del mercado, apertura de nuevos canales, y un crecimiento y sostenibilidad en el tiempo, igualmente trabaja por aportar a la productividad, la competitividad y el desarrollo económico y social de los territorios.

A continuación listamos los proyectos desarrollados durante este año y el impacto que generan en las microempresas.









Desarrollo comercial para micronegocios - min cit etapa 1

Fecha de ejecución: 13 meses (junio 2021 - junio 2022)

Articulación de esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre el MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, COLOMBIA PRODUCTIVA y LA PROMOTORA, para apoyar el fortalecimiento de 2.000 micronegocios de diferentes zonas del país, mediante un programa de acompañamiento comercial que desarrolle habilidades empresariales y de acceso a mercados, impactando favorablemente la sostenibilidad y el crecimiento económico de los micronegocios.





Impacto en cifras:

-  30 horas de entrenamiento comercial
-  2.022 cursos de Sensibilización a la Comercialización
-  1.250 diagnósticos de madurez empresarial
-  1.250 citas de conexiones de oferta y demanda: presencial y virtual.
-  500 citas de relacionamiento comercial
-  29 departamentos impactados más Bogotá Distrito Capital

Fundación sofía perez de soto

Con el apoyo de la Fundación Sofía Pérez de Soto se prestaron servicios financieros a 263 empresarios y capacitaciones en temas de desarrollo empresarial a 52 unidades productivas, contribuyendo a la mejora del desempeño y la sostenibilidad en el tiempo de las empresas.






Impacto en cifras:

-  522 servicios financieros prestados
-  52 empresarios beneficiados en temas de desarrollo empresarial
-  15 municipios impactados
-  263 empresarios beneficiarios de los servicios financieros

Sena

El trabajo en conjunto con el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA nos permitió identificar la base social y la clasificación de los emprendimientos en marcha, analizando sus resultados, estados y oportunidades según la realidad de su negocio.







Impacto en cifras:

-  522 servicios financieros prestados
-  1 diagnóstico de madurez empresarial
-  10 departamentos impactados
-  14 municipios intervenidos
-  20 empresarios impactados

Fondo de empleados bancolombia fec

Este proyecto brindó un acompañamiento para la estructuración del modelo de negocio de los emprendedores asociados y sus familias, pensado para el fortalecimiento del tejido empresarial y la innovación social.






Impacto en cifras:

-  300 horas de formación individual
-  240 horas de formación grupal
-  14 departamentos impactados
-  6 Lives en redes del fondo de empleados en temas empresariales
-  31 municipios con intervención
-  150 emprendedores impactados

Fondo de empleados fomevi

Busca brindar un acompañamiento para la estructuración del modelo de negocio de los emprendedores asociados y sus familias, pensado para el fortalecimiento del tejido empresarial y la innovación social.

Impacto en cifras:









-  8 horas de acompañamiento grupal
-  120 horas de formación comercial individual
-  6 departamentos impactados
-  10 municipios intervenidos
-  15 emprendedores impactados

GESTIÓN DE PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL

Isa intercolombia

Una alianza entre Isa Intercolombia y la Promotora de comercio Social para la ejecución de un proyecto de conexión para el desarrollo y acompañamiento a las unidades productivas que se encuentran ubicadas en las zonas de influencia de la operación de ISA. El propósito de esta unión de esfuerzos es: empoderar a los empresarios en la confianza y seguridad en sí mismos, en sus capacidades y potencial comercial.







Impacto en cifras:

-  45 horas de Formación Grupal
-  300 horas de consultoría especializada individual
-  4 capacitaciones grupales
-  30 empresarios entrenados comercialmente
-  60 citas de relacionamiento comercial
-  1 diagnóstico para establecer el cierre de brechas
-  14 departamentos impactados
-  73 emprendedores impactados

Centro de emprendimiento e innovación de la universidad de la sabana

El trabajo conjunto entra la empresa y la academia nos permitió acompañar a doce empresarios de generación CEIS 2022 (Centro de Emprendimiento e Innovación Sabana), en el fortalecimiento de sus capacidades comerciales a través del Programa de Activación Comercial P.A.C. a través de nuestra plataforma de formación E-learning.

Impacto en cifras:






-  36 horas de formación grupal
-  48 horas de acompañamiento individual
-  1 encuentro comercial grupal
-  1 departamentos impactados
-  11 municipios intervenidos
-  12 emprendedores impactados



Fondo de empleados presente

El proyecto ejecutado por la Promotora de Comercio Social en compañía del Fondo de Empleados del Grupo Éxito – Presente, busca brindar un acompañamiento para la estructuración del modelo de negocio de los emprendedores asociados y sus familias, pensado para el fortalecimiento del tejido empresarial y la innovación social.







Impacto en cifras:

-  256 horas de formación individual
-  6 horas de charlas grupales: networking
-  1 encuentro comercial grupal
-  1 departamento impactado
-  6 municipios intervenidos

Fondo de empleados presente

El objetivo es proyectar el modelo de negocio del Restaurante Pie de Monte, de la Asociación Rural de Mujeres de Campucana, zona de intervención de la Constructora el Cóndor, para que, a través del desarrollo de habilidades empresariales les permitan fortalecer la actividad comercial y la sostenibilidad de la asociación.

Impacto en cifras:






-  62 horas de formación
-  1 modelo de negocio creado
-  23 mujeres y 1 departamento impactados
-  4 visitas a territorio
-  20 horas de trabajo en campo
-  23 empresarios impactados

GESTIÓN DE PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

Convenio con el Idea B+Lab, laboratorio de Negocios de la Universidad del Rosario que ofrece servicios profesionales a instituciones públicas y privadas, enmarcados en la investigación académica, usando la metodología basada en retos. Se hace a través de: herramientas tecnológicas, investigación aplicada, construcción de estrategias, escuelas de formación, generación de conocimientos. El propósito de este convenio es beneficiar a 5 empresarios de la Promotora de Comercio Social y 5 estudiantes emprendedores de la Universidad del Rosario.

Impacto en cifras:

-  12 sesiones de trabajo y co-creación
-  1 diagnóstico de madurez empresarial
-  Construcción de Pitch de Producto
-  Shark Tank Final
-  10 empresarios impactados

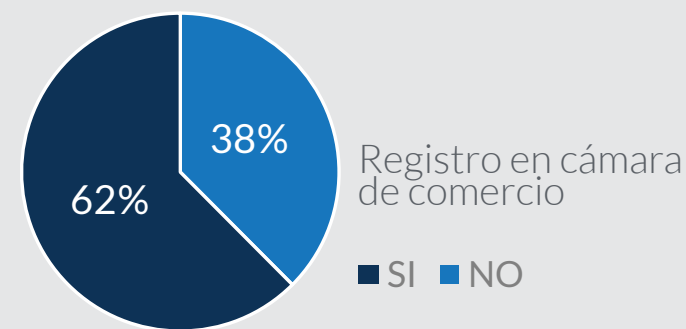
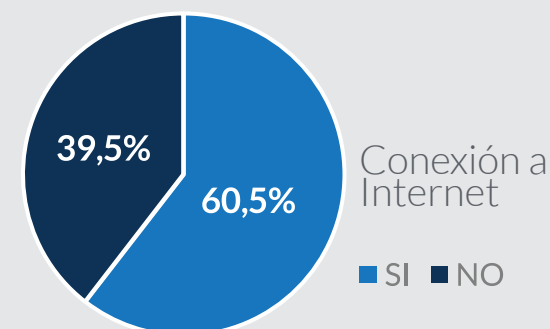
¿CÓMO APRENDEMOS EN EL ÁREA DE PROYECTOS Y DESARROLLO EMPRESARIAL?

A través del seguimiento y la recolección de datos obtenemos información que nos permite conocer las características de nuestros empresarios y ajustarnos a sus necesidades, buscando siempre una conexión asertiva con el mercado.

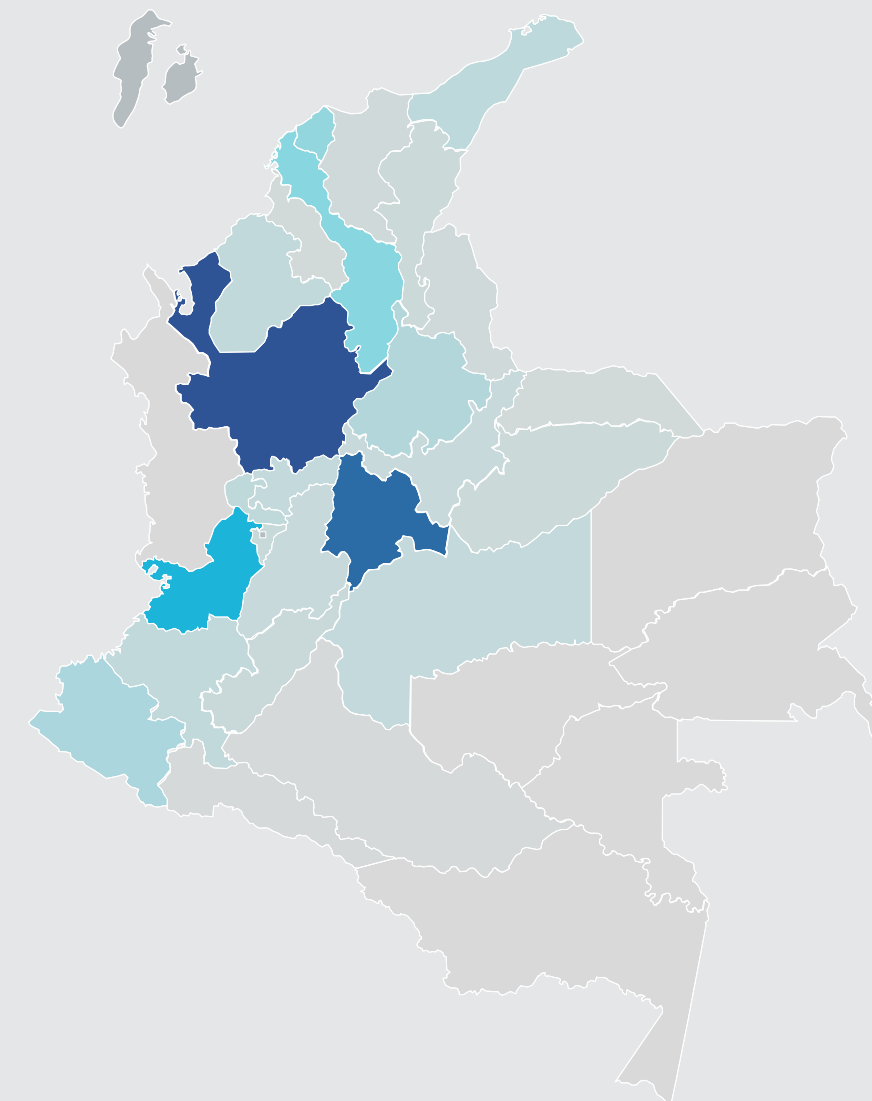
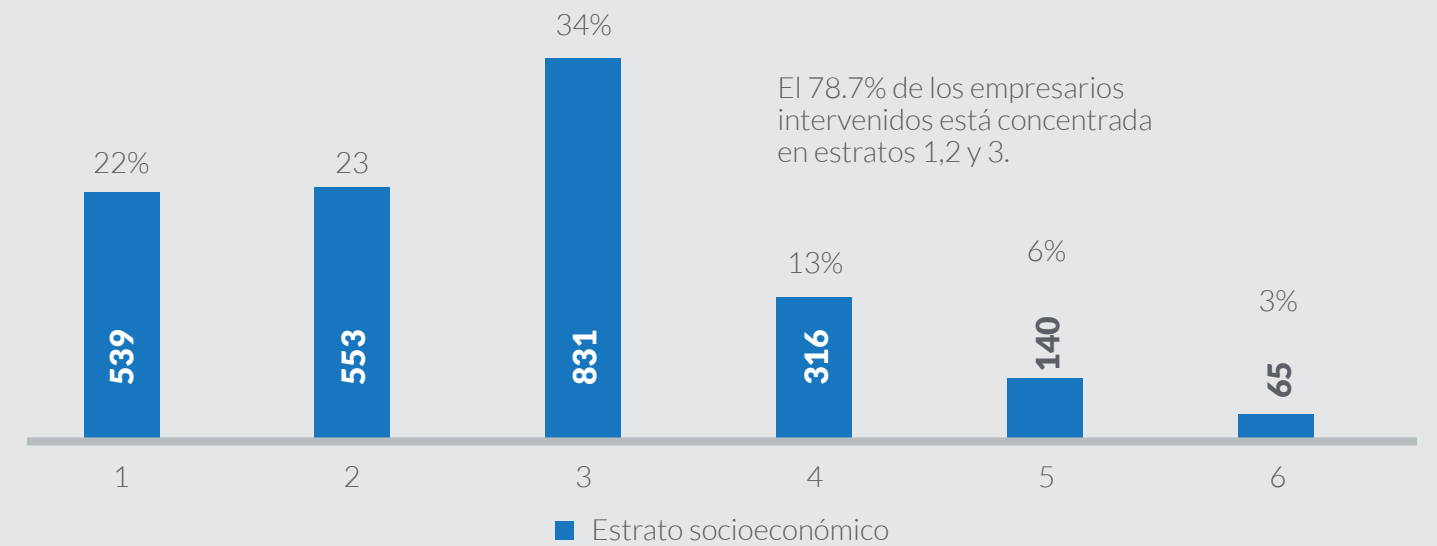
Sobre la participación de los empresarios de la micro y pequeña empresa, en los distintos proyectos desarrollados durante el año 2022 sabemos que:



“En la participación de la población de proyectos se tiene presencia de 7 hombres por cada 10 mujeres empresarias de la micro y pequeña empresa. Las mujeres lideran nuestros emprendimientos”.



Hoy se observa una brecha de conectividad del 39.5% en los territorios, retándonos a pensar en formas distintas de acercarnos esta población.



Departamento	Microempresas
Antioquia	674
Cundinamarca	612
Valle Del Cauca	408
Bolívar	142
Atlántico	120
Nariño	81
Santander	67
La Guajira	50
Risaralda	45
Cauca	43
Córdoba	39
Caldas	37
Meta	37
Boyaca	35
Tolima	33
Quindío	31
Huila	29
Casanare	26
Cesar	25
Norte de Santander	21
Risaralda	19
Magdalena	19
Arauca	16
Sucre	13
Putumayo	9
Caquetá	5
Narino	2
Sucre	2
Cesar	1
Magdalena	1
Amazonas	1
CHOCO	1
Guainía	1
San Andrés	1
Vaupés	1
TOTAL	2647

GESTIÓN DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA



GESTIÓN DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

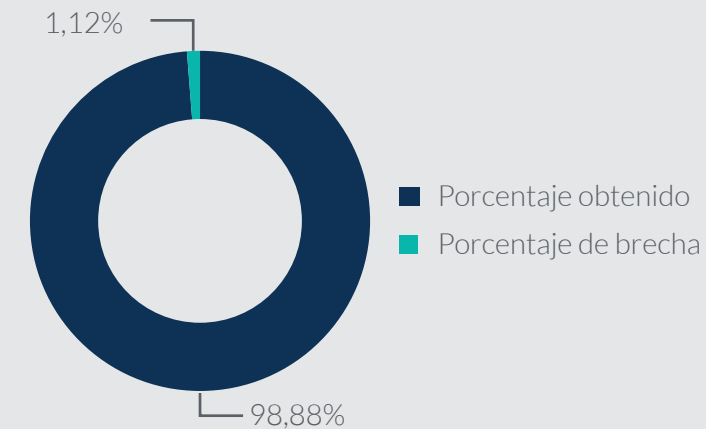
Certificación y Reconocimiento en Calidad de la Información

Nuestro proceso de codificación y captura consiste en recopilar, validar, suministrar y mantener en todo momento la información veraz, correcta, suficiente y actualizada de los productos y empresarios que se comparte con los grupos de interés de la entidad, cumpliendo la normatividad de ley, así como los criterios del GS1-Estándar de Homologación 2.0.

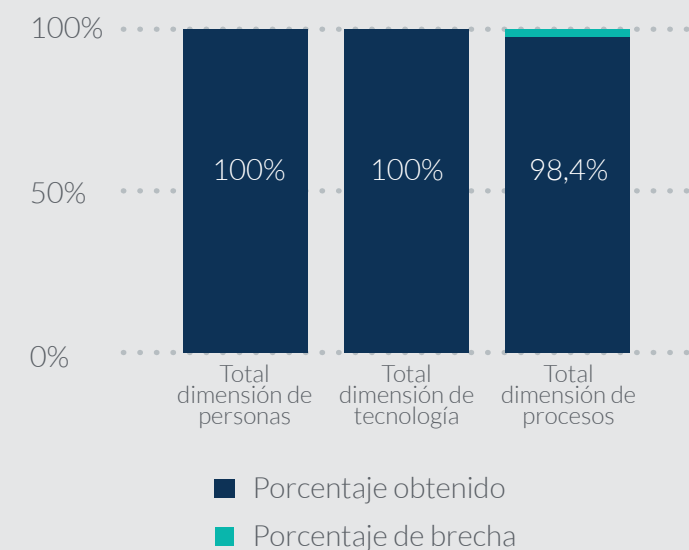
El proceso debe garantizar que la información compartida, relacionada en los diferentes formatos y plantillas sea completa, consistente, exacta, vigente.



Resultado auditoría



Resultado por dimensión





GESTIÓN DE EXPORTACIONES E INTERNACIONALIZACIÓN

GESTIÓN DE EXPOTACIONES E INTERNACIONALIZACIÓN

Participación Maison Objet

Enero y Septiembre

Acompañamiento e inmersión comercial en las dos ferias de Maison & objet realizadas en el 2022 Enero y Septiembre en la ciudad de París Francia, se hizo acompañamiento comercial internacional al proyecto Artesanías del Atlántico y también se realizó una inmersión comercial de hogar y retail en la ciudad de París con cuatro colaboradores de PCS.

IMPACTO EN CIFRAS: Resultado de la feria se logró la consecución en su momento de diez nuevos clientes internacionales con ventas de alrededor de los 108 USD.

No EMPRESARIOS IMPACTADOS: + de 250 unidades productivas en cada una de las ferias, provenientes del departamento del Atlántico.



Desarrollo de unidades productivas – Sandoná (Nariño)

Se realizó un trabajo de campo con el fin de establecer mejores relaciones y mecanismos de trabajo con las unidades productivas de la región, así mismo, se gestionó un nuevo auxiliar de trabajo en la zona para tener todo el acompañamiento respectivo a la comunidad artesanal.

Se visitó más de 8 unidades productivas, las cuales generan el 86% de la producción en la zona.



GESTIÓN DE EXPOTACIONES E INTERNACIONALIZACIÓN



 **19 clientes**

 **12 países**

1. SUGAR CANE S.L (SPAIN)
2. PLAZA BOLIVAR (USA)
3. DUFY (COLOMBIA)
4. MERAKI HANDCRAFTS (CANADA)
5. LINK COMMERCIAL (USA)
6. CHRISTIAN DIOR (FRANCE)
7. THE HUNTINGTON GALLERY (USA)
8. CREEL & GOW (USA)
9. ABASK (ENGLAND)
10. LA DOUBLE J (ITALY)
11. GILDA RISTORANTE (ITALY)
12. MAISON DES LICES (FRANCE)
13. ME DESIGN (HOLLAND)
14. FUJIEI EU (POLAND & JAPAN)
15. STONE & MASON (ENGLAND)
16. TAVOLA (USA)
17. JAWAHER BINT ABDULLAD (SAUDI ARABIA)
18. NIKKI BEACH INTERNATIONAL (FRANCE & SAINT BARTH)
19. CASA LOPEZ (FRANCE)

GESTIÓN DE MERCADERO



GESTIÓN DE MERCADEO E INNOVACION

Desde el área de Mercadeo e innovación, nos concentramos en 5 ejes estratégicos con sus objetivos:

- 1 Innovación y desarrollo:**
convertir nuestro portafolio en una oferta de valor con innovación y valor agregado para clientes y aliados.
- 2 Comunicaciones y publicidad:**
posicionar la PCS como entidad y afianzar las ventas de los productos de nuestros empresarios con la participación continua en estrategias en PdV.
- 3 Canales digitales e e-commerce:**
generar estrategias y acompañamiento para comercial con el fin de desarrollar los canales digitales como más oportunidades de venta para los E.
- 4 Diseño interno y externo:**
Entregar soluciones gráficas de calidad a todas las áreas de la PCS.
- 5 Inteligencia de mercados:**
Ser traductores de tendencias, expertos en conocimiento del mercado para entregar a clientes, empresarios y equipo PCS.

Durante el año 2022, desde el eje estratégico de Desarrollo e innovación, logramos diseñar y ejecutar 8 grandes proyectos con el desarrollo de 350 referencias nuevas de productos aprox, vendidos a 3 clientes importantes, por un valor aproximado de \$1.996.000.000.

Participamos en 4 ferias de nuestros aliados, brindando más oportunidades de exposición para las marcas de nuestras microempresas. Conseguimos free press en 15 medios importantes de comunicación, desarrollamos 2 perfiles en redes sociales con 3.200 seguidores aprox y participamos en la Feria más importante de Hogar y Decoración, MOM, realizada en Paris en Septiembre de 2022 donde generamos informes de tendencias a equipos y empresarios para generar información de valor que genera competitividad y crecimiento.



AUTOR

Herramienta potente que facilita el posicionamiento y las ventas de los productos microempresariales

GESTIÓN COMERCIAL



GESTIÓN COMERCIAL

Impacto PCS Total Cierre 2022



\$31.923

Ventas

21,4%
Crecimiento



2.799

Microempresas



462

Microempresas comercializando con PCS



\$5.158

Exportaciones

41,8%
Crecimiento



+11.196

Empleos impactados



2.337

ME en servicios de desarrollo Empresarial (Proyecto Ministerio y otros)



Colección mustard marca propia “Free Home”

FECHA DE EJECUCIÓN: Mayo - Agosto 2022

Desarrollamos la colección Mustard para la marca propia de Alkosto freeHome, 31 referencias, con 4 empresarios de velas, madera y silicona.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$175,506,105

No. empresarios impactados:
4 empresarios

Evento Colombia Explora

FECHA DE EJECUCIÓN: Junio - Julio 2022

En el evento Colombia explora se resaltaron las artesanías que son elaboradas en los diferentes departamentos del país, abarcando categorías de hogar, decoración, cocina, textiles. Desarrollamos una colección conceptual de 41 referencias de producto, realizada por 4 regiones de Colombia, con sus respectivos colores y técnicas características.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$278,281,611
12.220 unidades vendidas.

No. empresarios impactados:
19 empresarios

GESTIÓN COMERCIAL



Colección Seje

FECHA DE EJECUCIÓN: Junio 2022

De la mano de HOMECENTER, desarrollamos una colección artesanal de la región de Ayapel, Córdoba donde trabajan con la palma de seje. Curamos y adaptamos en especificaciones y diseño 15 referencias, activas en las 10 tiendas más top de Homecenter del país.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$ 124,023,917
15 referencias

No. empresarios impactados:
1 empresario y toda su comunidad.

Colección Caña Flecha

FECHA DE EJECUCIÓN: Diciembre 2022

Desarrollamos, curamos e intervenimos en diseño 31 referencias de la comunidad de Tuchín Córdoba, generando una colección artesanal característica de Colombia y llevándola a ser accesible a todo el mercado nacional a través de Homecenter.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$ 343.815.439

No. empresarios impactados:
2 empresarios, más de 720 familias.



Multimarcas

FECHA DE EJECUCIÓN: Enero 2022

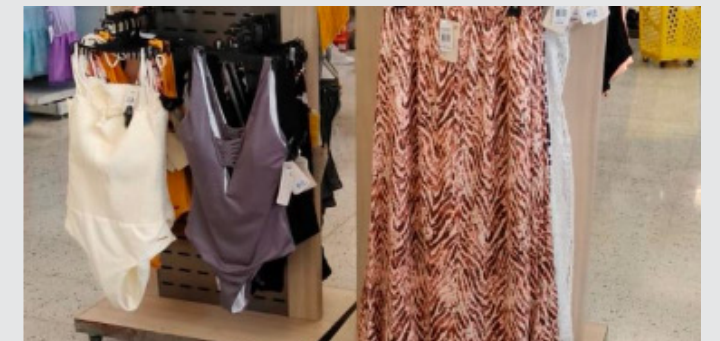
Como una apuesta por la sostenibilidad, Grupo Éxito lanzó su campaña 'Hagámonos sentir', una colección de prendas infaltables con la que buscó emprender un camino hacia la moda consciente y sostenible.

Dentro del concepto de moda consciente, Grupo Éxito en compañía con la Promotora de Comercio Social, abrió los pasillos de exhibición de 17 almacenes Éxito para presentar y vender el trabajo de seis emprendedores Vida Mia, Sefanina, Dos Historias, Simplemente, Closeando y Dulzamara productos 100 % creados por manos colombianas; con los que se buscó apoyar los emprendimientos locales y generar consciencia de la importancia de consumir productos locales.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$ 572,392,329

No. empresarios impactados:
6 empresarios



Antioquia es mágica

FECHA DE EJECUCIÓN: Diciembre 2022

De la mano de la Gobernación de Antioquia y su proyecto Antioquia es mágica, intervenimos y mejoramos el desarrollo de 28 referencias de productos artesanales característicos de 6 municipios de Antioquia que necesitan rescatar su tradición artesanal.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$ 89,292,775

No. empresarios impactados:
40 artesanos

GESTIÓN COMERCIAL

Navidad artesanal

FECHA DE EJECUCIÓN: Septiembre - Diciembre 2022

Para la temporada más esperada del año, se trabajó en la elaboración de un concepto con un toque diferencial y novedoso, para ello se elaboró una colección artesanal para la temporada navideña, con piezas en diferentes fibras naturales. Esta colección se trabajó en su mayor parte con la marca Autor de la PCS, y se logró trascender y ofrecer un formato diferente para la decoración de los hogares de Colombia. Nuestra colección navideña estuvo presente en los almacenes Homecenter y Grupo Éxito del país.



IMPACTO EN CIFRAS:

\$ \$966,170,632

👤 No. empresarios impactados:
25 empresarios

Portafolio Paissana

FECHA DE EJECUCIÓN: abril 2022

Sistema de comercialización de productos producidos en las zonas ZOMAC / PDET y poblaciones en proceso de reincorporación, sustitución de cultivos, víctimas del conflicto.

IMPACTO EN CIFRAS:

👤 No. empresarios impactados:
8 empresarios



Lanzamiento rebranding Es Nuestro

FECHA DE EJECUCIÓN: Enero 2022

Con la propuesta de nueva imagen se busca destacar el portafolio, productos 100% colombianos, resaltar la compra local, la propuesta se complementa con una idea de planimetría más armónica y oriente al shopper. Involucra elementos que permitan hablar de las marcas incluyendo un QR de manera que allí este la historia de la microempresa y esto genere alguna cercanía con el cliente.

IMPACTO EN CIFRAS:

\$ 5 almacenes intervenidos
5 más en proceso

👤 No. empresarios impactados:
22 empresarios



Marca Autor Alimentos

FECHA DE EJECUCIÓN: febrero 2022

Marca propia de la PCS, con productos como miel, panela y café; codificados en el programa ES NUESTRO para el formato Éxito; a finales del 2022 se logra extensión del café autor en formato Carulla

IMPACTO EN CIFRAS:

👤 No. empresarios impactados:
3 empresarios





Evento juan pablo socarrás Colección Josefina

FECHA DE EJECUCIÓN: Agosto 2022

Desarrollamos una colección de cojines en la técnica Peyón de La Guajira, con 3 referencias y vendimos 450 unidades.

IMPACTO EN CIFRAS:

 \$32.000.000


 No empresarios impactados:
1 empresario

Portafolio AUTOR fin de año ESTRA

FECHA DE EJECUCIÓN: Diciembre 2022

Presentamos una colección de 17 referencias entre seje, cerámica, iraca y papel reciclado para abrir este cliente nuevo, uno de los principales retos de PCS para el 2022. 522 unidades vendidas.

IMPACTO EN CIFRAS:

 \$16.484.000

 No. empresarios impactados:
6 empresarios

Es nuestro	2020	2021	Crecimiento
Almacenes carulla	\$ 480.285.404	\$ 663.478.826	38,1%
Almacenes exito	\$ 966.505.048	\$ 1.251.944.552	29,5%
Carulla express	\$ 11.387	\$ 1.304.225	11354,1%
Exito express		\$ 11.378	0,0%
Super inter	\$ 6.923.800	\$ 20.788.056	200,2%
Surtimax	\$ 28.588		-100,0%
Totales	\$ 1.453.754.227	\$ 1.937.527.038	33,3%





PROYECTOS 2023 PRIMER TRIMESTRE

Rediseño y adecuación nueva sede

FECHA DE EJECUCIÓN: Enero 2023

Desde el eje estratégico de Diseño, intervinimos y diseñamos la planimetría y visual de nuestra nueva sede ubicada en el CEOH, en Medellín.

Proyecto tienda autor nueva sede

FECHA DE EJECUCIÓN: Enero 2023

Es uno de los principales retos y proyectos del 2023, donde montaremos nuestro punto de venta propio, una tienda destino para regalos especiales, artesanías y objetos de decoración, realizados por microempresas y artesanos colombianos.

NUESTROS CLIENTES

Durante el 2021, la PCS continúa en la búsqueda de nuevas relaciones comerciales. Actualmente se cuenta con más de 40 clientes en todo el país, quienes son grandes aliados en el objetivo de acompañar a los microempresarios colombianos en su crecimiento.



NUESTRAS ALIANZAS

Los aliados de la Promotora son el pilar fundamental para el acompañamiento a los empresarios y cada uno de ellos aporta al logro de los objetivos; gracias a su disposición y apoyo se llegó a muchos rincones del país para asesorar y fortalecer a las microempresas en sus procesos productivos y de comercialización:



DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTOS

En relación al Software:

Dando cumplimiento al numeral 4 del artículo 47 de la Ley 222 de 1995, se verificó que todos los programas de software que posee la Promotora de Comercio Social, se encuentran legalizados y soportados con sus respectivas licencias.

Seguridad social:

En cumplimiento del decreto 1406 de 1999, en sus artículos 11 y 12, se informa que la Promotora de Comercio Social ha cumplido, durante el periodo, sus obligaciones de autoliquidación y pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral. Que los datos incorporados en las declaraciones de autoliquidación son correctos y se han determinado correctamente las bases de cotización.

Libre circulación de las facturas:

Dando cumplimiento al oficio 220-105469 del 07 de julio de 2014, emitido por la Superintendencia de Sociedades, se certifica que la Promotora de Comercio Social no entorpece la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

AGRADECIMIENTO

Gracias a todos los empresarios, empleados, aliados y Junta Directiva por depositar su confianza en la **Promotora de Comercio Social** y sumar esfuerzos hacia el logro de su propósito superior:

**Conectamos sueños,
*transformamos país***

¡Gracias!



@pcsocialcol

www.pcsocial.org