



# Informe de Sostenibilidad 2020



**pcs** | promotora de  
comercio social

Conectamos sueños,  
*transformamos país*



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.

**Medellín**

Teléfono: (574) 284 44 62  
Calle 57 No. 43 - 47

**Bogotá - Showroom**

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

[www.pcsocial.org](http://www.pcsocial.org)  
[info@pcsocial.org](mailto: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 2020

Edición, diseño y contenidos:  
Promotora de Comercio Social

Fotografía:  
Promotora de Comercio Social



La PCS estaba preparada para darle frente a uno de los retos más importantes de la pandemia: la tecnología."

El propósito superior de la Promotora de Comercio Social (PCS), **Conectamos sueños, transformamos país**, adquirió mayor potencia en el 2020, un año sin precedentes en el que permanecer conectados se convirtió en un imperativo para responder con eficiencia a los requerimientos de las microempresas, aliados, empleados y, en particular del mercado, que sin duda se han transformado durante esta situación de pandemia.

Cuando apenas habían transcurrido dos meses del año, la PCS se vio en la necesidad de repensar el plan de trabajo que se tenía proyectado para 2020, y revisar la planeación estratégica de 2019 con el fin de proponer soluciones flexibles que permitieran una pronta adaptación a las nuevas circunstancias, sin cambiar la esencia de la Promotora ni su propuesta de valor.

Una vez inició la contingencia, se diseñó un plan enfocado a garantizar cuatro frentes fundamentales:

- la seguridad de los empleados y las microempresas.
- la logística de la entrega.
- la cartera y el flujo de caja.
- el acompañamiento continuo a los microempresarios.

El riguroso seguimiento semanal de este plan, de la mano de la Junta Directiva y el Equipo Directivo, aseguró los resultados de las metas que se propuso la PCS, con estrategias y actividades diseñadas a la medida de la situación y de acuerdo con las demandas del mercado, lo cual se detallará en el presente informe.

Como primera medida, se creó el programa **Conexiones Empresariales** para atender, de manera prioritaria, los problemas urgentes de los empresarios, con base en una encuesta en la que se identificaron sus necesidades. De acuerdo con esa información, se

desarrollaron estrategias para un acompañamiento constante y personalizado que les diera soluciones oportunas y efectivas para salvar sus microempresas: divulgación constante sobre subsidios otorgados por el Gobierno, programas, cursos grupales en mercado digital y asesorías personalizadas en finanzas, protocolos de bioseguridad, asesoría legal, estrategias de mercadeo y modelos de negocio.

La PCS, a su vez, estaba preparada para darle frente a uno de los retos más importantes de la pandemia: la tecnología. Contar con un ERP como SAP BO permitió implementar, de manera inmediata, la metodología de trabajo en casa sin parar la operación ni un solo día del año, dando así respuesta a las demandas del mercado y las microempresas.

Con este plan de trabajo, se brindó atención a **789 empresarios y emprendedores**, con programas de Desarrollo Empresarial, asesoría y entrenamiento comercial permanente y personalizado; a **482 microempresas**, en servicios de comercialización, logística, servicios financieros, lo que garantizó la sostenibilidad de los que, en medio de la pandemia, pudieron seguir trabajando; **26.800 mil millones** de pesos en ventas, con un **crecimiento del 11 %**; **3.400 referencias codificadas** en todo el país; **1.500 referencias exportadas** y **145 clientes activos**, entre el retail, canales institucionales, empresas privadas y personas naturales. Se superaron las expectativas de un año lleno de retos y desafíos.

La virtualización de la metodología del Programa de Activación Comercial (PAC), la creación de un canal de comercio electrónico de la marca propia Autor, el trabajo en casa y la programación y participación en ferias virtuales fueron algunas de las tareas que se anticiparon debido a la



pandemia y que se sacaron adelante con favorables resultados.

Si bien estos datos dan cuenta de un año productivo para la PCS y para algunos sectores, como alimentos y aseo, no se desconoce a los artesanos y las exportaciones como los renglones más afectados por los estragos de la pandemia. Las ventas de exportaciones decrecieron un 10 % y las necesidades básicas de alimentación de los artesanos, cuyos ingresos se vieron afectados por la situación, se convirtieron en foco de interés. De la mano con la Fundación Éxito, Sugar Cane, el Fondo Puentes de Caña y la Fundación Urrea, se hicieron llegar más de 500 mercados a los artesanos del Atlántico, la Guajira y Nariño.

El 2020 evidenció el fortalecimiento de la cultura organizacional que se viene trabajando desde 2018. Gran parte de los productivos resultados obedece a un equipo comprometido en el acompañamiento de los empresarios, a la sostenibilidad de la Promotora, a la capacidad de adaptación al trabajo en casa y a la consecución de nuevos mercados y oportunidades comerciales para los microempresarios, objetivo principal del equipo de la PCS.

Asimismo, contar con la mentalidad emprendedora de los empresarios contribuyó a la transformación requerida para afrontar la adversidad: ajustes en planes de negocio, desarrollo de productos para dar respuesta a las condiciones y necesidades del consumidor y del mercado, determinantes para asegurar la sostenibilidad de las microempresas.

Proyectos como Finladek Hecho a Mano, Es Nuestro, Compra Local con la Alcaldía de Medellín, Productos Saludables, exhibición con Cueros Vélez; acompañamiento a empresarios con Isa Intercolombia, fondo de empleados como el FEC, FOMEVI, PRESENTE,

FEISA, así como a los artesanos de Actuar Atlántico; programa Escuela de Proveedores con el Grupo Éxito y Universidad de la Sabana, han posicionado a la PCS como un confiable aliado para sus clientes y empresarios; una Promotora con la que se puede cocrear, generar innovación y dar valor agregado a los resultados de las categorías en las que participa.

La estructura, los ingresos y beneficios de los empleados no se vieron afectados; por el contrario, se fortalecieron áreas como Mercadeo, Exportaciones, Proyectos y Tecnología que requirieron la vinculación de personas con experiencia que aportaran a los nuevos proyectos y estrategias.

Alianzas con el Fondo Puentes de Caña, la Universidad de la Sabana, Makaia, Actuar Atlántico, Isa Intercolombia, Interactuar, Sofía Pérez de Soto, Fraternidad Medellín, fortalecieron la metodología y la estructura

de la PCS, lo cual tuvo un positivo impacto en las microempresas.

Un aporte notable, y que generó fortalecimiento financiero para la PCS, fue la donación de 857 millones de pesos, tras la liquidación de Prodean, lo que plantea el reto de diseñar un proyecto eficiente y de impacto con dichos recursos.

Agradecemos el compromiso decidido de todos los que hicieron parte de este proceso para hacerle frente a los retos y desafíos del año 2020: a la Junta Directiva, a los empleados, aliados y empresarios. Con su ejemplo de resiliencia y transformación se logró la pronta adaptación a los exigentes cambios que planteó la pandemia.

  
Diana Benjumea López  
Directora Ejecutiva





**2015**

Compra de inmueble, reforma de sede Medellín y diseño de un nuevo Showroom.

**2019**

- Creación de marca propia Autor.
- Creación de metodología PAC.
- Consolidación del área de logística y creación del servicio de consolidación de mercancía.
- Fortalecimiento de la estructura organizacional.

**2016**

- Nos adherimos al Pacto Global.
- Certificación de lógica en la calidad del dato.
- Revisión y diseño de la planeación estratégica.

**2018**

- Implementación de SAP BO.
- Cierre de puntos de venta.

**2017**

- Premio al Desarrollo Sostenible Otorgado por Grupo Éxito.
- Implementación de gestión de cultura y cambio organizacional.

**2020**

- Creación de la plataforma de comercio electrónico marca Autor.
- Implementación de procesos de teletrabajo.
- Ingreso al fondo de empleados PRESENTE.
- Certificación de propiedad intelectual de lógica.
- Virtualización de la metodología de acompañamiento PAC.

# 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 autosostenibilidad 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

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.

**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**





# FERIA con un Propósito

Drocs | promotora de  
comercio social

Interactuar  
Famiempresas que progresan.

Teleantioquia

@asccia  
por Socya

El Café desvanece distancias.

El Café desvanece distancias.

El Café desvanece distancias.



# CÓMO LO HACEMOS

## Desarrollo de habilidades comerciales

La PCS cuenta con programas de capacitación comercial dirigidos a las micro y pequeñas empresas de Colombia, orientados al desarrollo de las habilidades necesarias para un proceso de comercialización eficaz. Tales programas ya se han realizado en regiones vulnerables del país y han posibilitado que las microempresas lleguen al mercado nacional e internacional.

## Servicios de comercialización.

La Promotora cuenta con un equipo de comerciales especializados en diferentes líneas de productos, cuya labor consiste en conectar a los microempresarios con el mercado. Sobre el precio de venta de los productos de la microempresa, se calcula un margen adicional que cubre los costos de operación de la PCS; este margen es asumido por el cliente y oscila entre el 15 y 25 %.

El servicio de comercialización que la PCS ofrece a las microempresas incluye:

- Oferta de productos a diferentes canales comerciales.
- Negociación directa con los canales.
- Asesoría en la negociación (PVP-Empaques-Logística).
- Codificación de productos (certificación en la calidad del dato).
- Beneficios de la alianza con Lógyca (códigos de barra, capacitaciones).
- Costos de operación del canal-Mercadeo-OIPV-(Operación Logística en Punto de Venta)-Logísticos.
- Sistema de información y transmisión de datos-EDI (recepción de órdenes de compra, transmisión de documentos, facturación).
- Reporte periódico de ventas e inventarios en puntos de venta.
- Apoyo complementario de mercadeo en principales ciudades (exhibición, agotados, fechas de vencimiento).
- Apoyo comercial y logístico en eventos, en los puntos de venta y ferias.
- Consolidación de mercancía en operador logístico aliado.
- Gestión de pagos y cartera con los canales.
- Devoluciones (excepto fin de temporadas y calidad).
- Acompañamiento comercial permanente.

## Servicios logísticos

Este servicio se presta a través de una alianza con un operador logístico con el fin de consolidar los productos de los empresarios, desde la recepción de la mercancía, el proceso de almacenamiento y empaque, hasta la distribución al cliente.

## Servicios Financieros

En la PCS contamos con dos servicios financieros que ayudan a dinamizar la gestión comercial de los empresarios:

- Anticipo sobre orden de compra: según disponibilidad de recursos, cuando el empresario recibe de la PCS una orden de compra puede solicitar hasta el 50 % de anticipo, el cual se descuenta al momento de pagarle el total de la factura y de verificar la entrega a satisfacción por parte del cliente.
- Descuento de factura: según disponibilidad de recursos, los empresarios que comercializan mediante la PCS pueden solicitar el pago anticipado de sus facturas y acceder a la liquidez necesaria para su negocio.

## Eventos y Ferias

Con este servicio se favorece la participación de los microempresarios en ferias y eventos nacionales e internacionales.

## Centro de Diseño e Innovación

Se cuenta con un área de diseño e innovación especializada en brindar asesoría en productos, tendencias, empaques, imagen corporativa, diseño de piezas como brochure, material para punto de venta (POP) y papelería. Esta área ofrece, además, asesoría en exhibición, muebles, conceptos. Estos servicios están diseñados para los microempresarios y otras entidades aliadas que requieran de ellos.

## Marca Propia

Es una marca creada por la PCS con el propósito de respaldar, posicionar, comercializar y promover el consumo de productos - hechos con el corazón - de las microempresas colombianas, con el uso del comercio electrónico [www.autor.com.co](http://www.autor.com.co), una herramienta potente que facilita el posicionamiento y las ventas de los productos microempresariales.

# GESTIÓN 2020

## Desarrollo de habilidades comerciales:

Con la metodología de acompañamiento PAC y el apoyo de los aliados de la PCS, se llegó a 789 empresarios y emprendedores del país. Este modelo de intervención fortaleció a los empresarios en operaciones de mercadeo, logística, habilidades gerenciales, financieras y comerciales, y aumentó los niveles de competitividad relacionados con el servicio, las ventas y la apertura de otros canales. En consecuencia, este proceso tuvo efectos favorables en el incremento de las ventas, ingresos y empleos que, a su vez, aportaron al desarrollo social y económico del territorio.

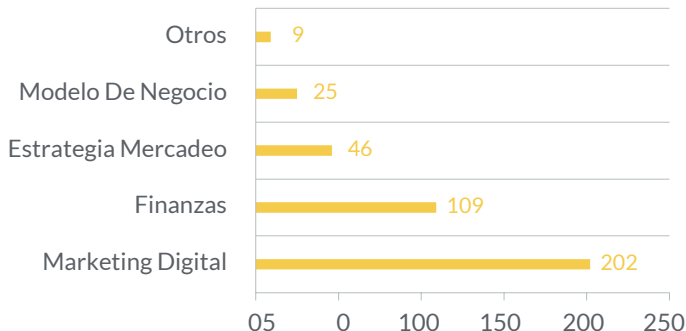
## Conexiones empresariales:

Tras la emergencia del COVID 19, la PCS creó el programa Conexiones Empresariales para atender, de manera prioritaria, las necesidades inmediatas de los empresarios y ofrecerles solución a los problemas que llegaron con la pandemia. Para este propósito se elaboró una encuesta y, con esa base de datos, se desarrollaron estrategias de acompañamiento constante y personalizado que les diera solución rápida y efectiva para salvar sus microempresas y generar impacto. Con el apoyo de Fraternidad Medellín, y de la mano de 10 consultores especializados, se brindaron 391 horas de atención a empresarios, de las cuales 192 fueron personalizadas y 36 consistieron en cursos de mercado digital semipersonalizados, con los cuales los empresarios dieron un salto de incursión en la digitalización.

## Isa Intercolombia:

Mediante de la metodología PAC, se ofreció acompañamiento comercial a 70 empresarios ubicados en zonas de influencia de Isa Intercolombia, para el desarrollo de habilidades empresariales y de acceso a mercados que impactan la sostenibilidad y el crecimiento económico de las microempresas, de modo que, a su vez, se puedan conectar como proveedores de Isa Intercolombia. Este acompañamiento virtual se hizo a través de la plataforma de formación a empresarios de los siguientes departamentos del país: Guajira, Córdoba, Antioquia, Atlántico, Arauca, Caldas, Nariño, Cundinamarca, Bolívar, Boyacá y Cesar.

## Horas por temática

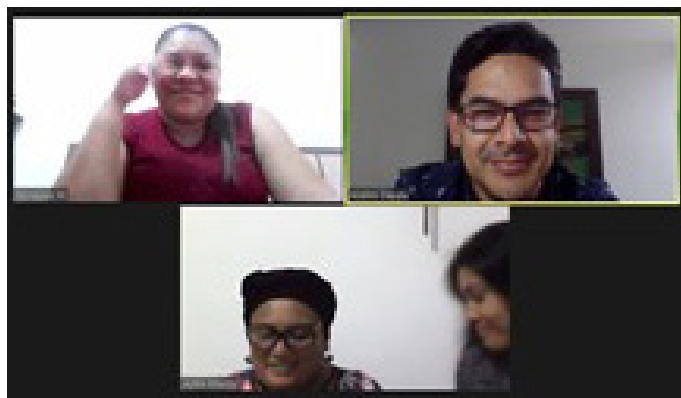
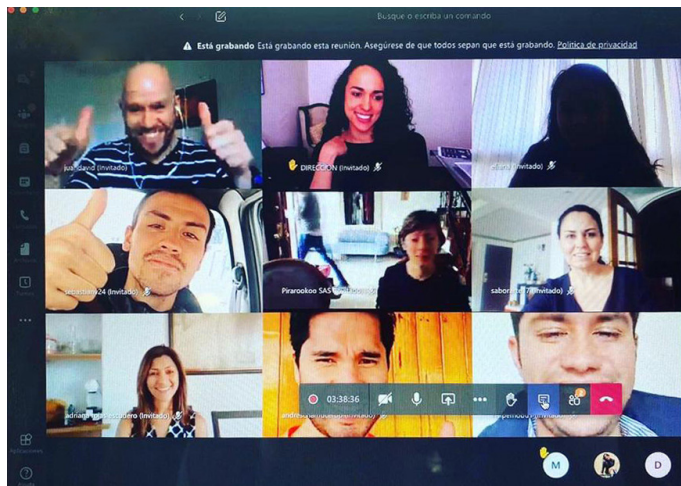


# 789

Empresarios acompañados  
con programas de  
Desarrollo Empresarial

## Virtualización del PAC:

Con el apoyo de la Fundación Fraternidad Medellín, la Promotora de Comercio Social desarrolló la virtualización de la metodología PAC, la cual está basada en herramientas didácticas que permiten, con la utilización de la plataforma de aprendizaje Moodle, llegar a los empresarios de una manera más asertiva.



## Actuar Atlántico:

En el departamento del Atlántico, se acompañó a 50 artesanos, con la metodología PAC, en el desarrollo de habilidades comerciales, financieras y gerenciales para un mayor entendimiento del mercado, la apertura de nuevos canales y el incremento de su productividad, competitividad y ventas, con impacto en la generación y calidad del empleo, y en el desarrollo social y económico de sus unidades productivas y del territorio.

## Conferencias y Encuentros Virtuales con Empresarios:

Durante el año 2020 se impartieron 10 conferencias virtuales gratuitas a los empresarios del país, con la participación de 375 empresarios, aproximadamente, y la intervención de expertos en los diferentes temas. Asimismo, se celebraron tres encuentros de empresarios con el equipo directivo de la PCS, con el objetivo de escucharlos y compartir las experiencias y estrategias que estaban implementando para dar frente a la situación de la pandemia.

## Programa Escuela de Proveedores:

Este programa se desarrolló en alianza con el Grupo Éxito, aunado a la experiencia de la Promotora en acompañar a pequeños empresarios en el fortalecimiento comercial de 25 emprendimientos productivos que, actualmente, comercializan con dicho Grupo. Se implementó el programa PAC, dictado por facilitadores de las dos entidades, para el desarrollo de habilidades empresariales que permitieran el acceso a nuevos mercados e impactaran la sostenibilidad y el crecimiento económico de las microempresas.

## Universidad de la Sabana:

En el departamento de Cundinamarca, se ofreció acompañamiento a 12 empresarios que, a través de la metodología PAC, mejoraron las habilidades comerciales, acrecentaron el potencial y relacionamiento empresarial, y reflejaron una mejora en los niveles de servicio e incremento en sus ventas.

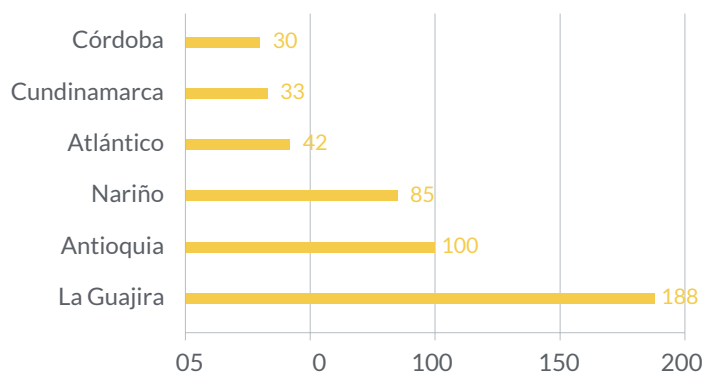
## Fondos de Empleados:

El Fondo de desarrollo empresarial Solidario se consolidó con los siguientes fondos de empleados: Fomevi, Fec, Presente y Fonsodi, para apoyar a más de 100 empresarios de diferentes departamentos del País. Con la metodología PAC, se implementaron programas de acompañamiento comercial para las unidades productivas, con miras al desarrollo de habilidades empresariales y de acceso a mercados que impactan la sostenibilidad y crecimiento económico de las microempresas. Con estos aliados, también se desarrollaron programas a la medida y consultorías especializadas.



## Entrega de mercados:

De la mano de la Fundación Éxito, Guanábana, Puentes de Caña y la Corporación Urrea Arbeláez, se entregaron 478 mercados a empresarios del país y a sus colaboradores, con una inversión total de 30 millones de pesos, los cuales fueron distribuidos así en las siguientes regiones:



**Entrega de Mercados**

Riohacha, La Guajira  
Sandoná, Nariño



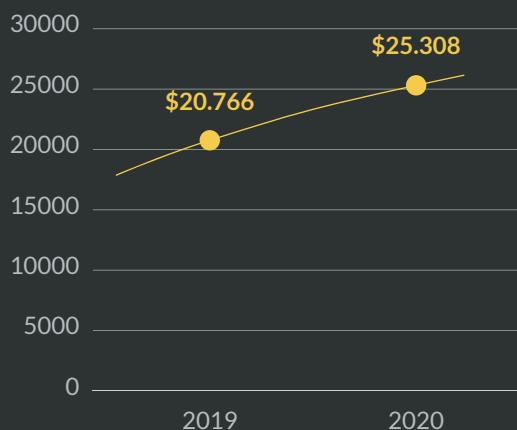


# COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MICROEMPRESARIALES

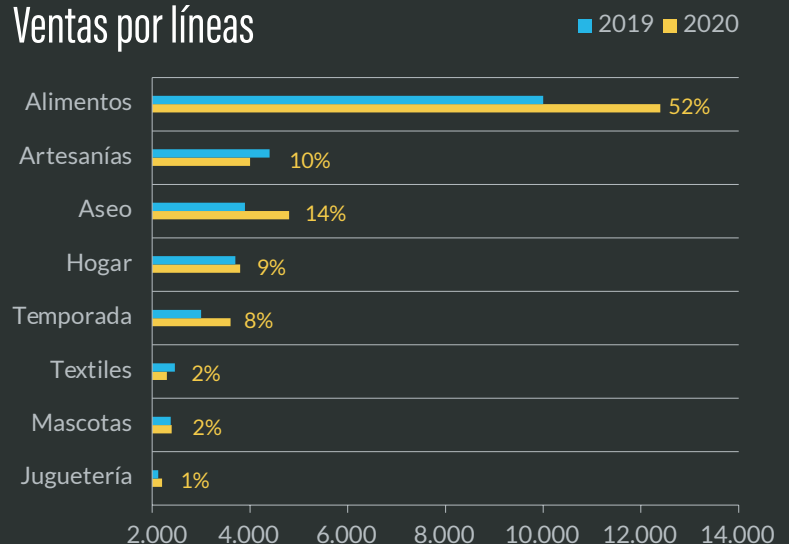
Durante el año 2020 se comercializaron 3.470 referencias, de 482 Empresarios, en 145 Clientes. De estos 145 clientes, 10 son del mercado del Retail; 8, internacionales (Sugar Cane, Christian Dior, Plaza Bolívar, Patina Collection, entre otros); 30, institucionales (Cueros Vélez, Recreer, Sociedad Portuaria Cartagena, ISA Intercolombia, Fundación Clínica Noel, Puerta de Oro Barranquilla, entre otros).

Al cierre de 2020 se presentó un crecimiento del 22 % en el servicio de comercialización y una facturación de 25.308 millones vs 20.766 millones en 2019.

## Total ventas



## Ventas por líneas



El 2020 estuvo enmarcado por grandes proyectos que le dieron dinamismo a la comercialización de los productos microempresariales. Algunos de ellos fueron:

# 482

Microempresas  
comercializando

## Programa Es Nuestro:

Se logra un mayor posicionamiento del programa bandera de la PCS en el Grupo Éxito, con la participación de 25 empresarios en 50 Almacenes Carulla y 42 Almacenes Éxito, y un portafolio de 50 referencias que dan muestra de la capacidad de innovación de los empresarios nacionales.

## Soul Intimates:

El 2020 representó un gran reto para los diseñadores emergentes; gracias al apoyo de la gerencia textil del Grupo Éxito, dos diseñadoras de la Colegiatura crearon la marca de ropa interior Soul Intimates, la cual se ha posicionado en el mercado mediante la presencia en ferias internacionales, el mercado digital y dos tiendas físicas del Grupo Éxito.

## Apertura de mercado Institucional:

Empresas como ISA Intercolombia y Cueros Vélez apoyaron la labor de los empresarios durante este año de pandemia, desarrollaron alternativas de comercialización y dieron continuidad a la labor de apoyo de la Promotora en el crecimiento y sostenibilidad de los empresarios y artesanos de Colombia.



## Heladería Mochi Mochi:

La PCS está presente en las nuevas tendencias, como el mundo vegano, y con Mochi Mochi, se instaló un punto de helados en el formato Fresh Market de Carulla, lo que da muestra de innovación y diferenciación de producto nacional.

## Finlandek Artesanal:

Uno de los sectores más afectados por la pandemia fue la línea de decoración y, de la mano del Grupo Éxito, se desarrolló un programa de alto valor social con el diseño de una colección de 200 piezas de productos decorativos para el hogar, en técnica macramé, y 50 Kits para construir en casa. Un equipo especializado acompañó a la empresaria en la definición del manual de instrucciones, en el análisis comercial del producto y en la preparación de su oferta comercial, con el fin de obtener calidad, innovación y cumplimiento con las exigencias del mercado.



## Acompañamiento en Ferias y Eventos:

La participación en ferias y eventos es para la PCS una de las principales estrategias para conocer las tendencias del mercado y conectar a los empresarios con escenarios en los que puedan aprender y, a la vez, den a conocer sus productos.

### Ferias Internacionales

En el año 2020, dada la coyuntura mundial por el Covid-19, la Promotora hizo presencia virtual en dos ruedas de negocios de carácter internacional. En la rueda de negocios LAC Flavors 2020, desarrollada por Connect Américas y el BID, se dirigieron cuatro citas de negocios en las que se ofreció, principalmente, el café tostado en origen, de nueve microempresarios. En este evento se identificaron las exigencias del mercado internacional, así como los grandes retos para llegar con una oferta diferente de café colombiano en el exterior.

Por otro parte, la participación en Macrorrueda 84 de Procolombia permitió concertar 8 citas, de las cuales resultaron dos contactos potenciales con los que se han venido desarrollando diferentes propuestas de artesanías de más de cuatro regiones del país.

### Ferias Nacionales

Durante el 2020, nuestros clientes se vieron en la necesidad de transformar las ferias tradicionales que se llevaban a cabo en los almacenes físicos, en otra modalidad que requería de un alto componente de publicidad en redes sociales, descuentos atractivos, apoyo de personajes públicos que convocaran la audiencia y portafolios diferenciales y atractivos para el consumidor final. La PCS estuvo presente en cada una de

ellas acompañando a los empresarios en su participación.

Los empresarios participaron en ferias como Expocerveza, Carulla es Café, Feria Vida Sana, Aniversario, Megaprima, Días de Precios Especiales del Grupo Éxito, Folleto Saludable de Jumbo y Agosto Alkosto. En este grupo de ferias virtuales se contó con la participación de alrededor de 40 empresarios, con portafolios de más de 60 productos y un impacto de ventas de 100 millones de pesos, aproximadamente.

En cuanto a temporadas especiales, los clientes le apostaron a mantener la dinámica tradicional en los puntos de venta, a pesar del riesgo de que la pandemia frenara el flujo de gente que cada año suele visitar estos eventos. Temporada Halloween, Navidad y Temporada Escolar contaron con la presencia de los empresarios que año a año participan con sus productos. En total fueron 42 empresarios los que hicieron presencia en los almacenes de las grandes cadenas, con un portafolio de más de 300 referencias y ventas alrededor de 1.500 millones de pesos.

Finalmente, la Promotora de Comercio Social, en alianza con Interactuar, Asocya, Fundación Sofía Pérez de Soto, Teleantioquia y la Gobernación de Antioquia, llevó a cabo Feria con Propósito, de manera presencial, en la sede de Socya, con la participación de 35 empresarios apoyados por las diferentes entidades. El mensaje para el público de Medellín consistió en: «Compra con Sentido apoyando a nuestros emprendedores locales». Se presentó una selección de productos de diferentes categorías, como decoración, accesorios, cosméticos, alimentos, juguetería, anchetas y opción regalos de navidad, productos hechos con amor por cada una de las microempresas.

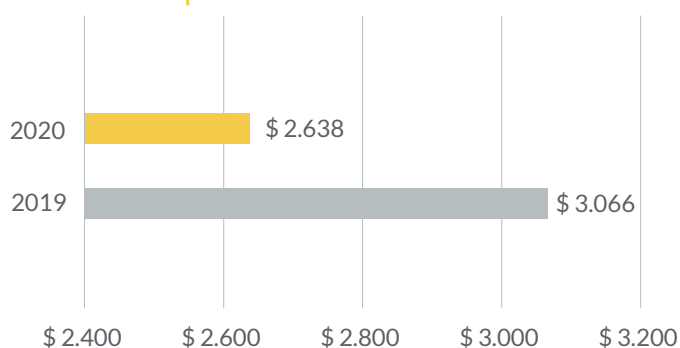




## Exportaciones:

El sector más afectado por la pandemia fue el de los artesanos, con un decrecimiento del 10 % en ventas. Contar con un equipo de trabajo comprometido en buscar soluciones para llevar el producto de los artesanos a los 8 clientes activos en Europa, Asia y América, permitió alcanzar ventas por 2.638 millones de pesos, y enfrentar retos de logística, transporte, incremento en materias primas, además de la incertidumbre del dólar, pese a lo cual se continuó con el fortalecimiento de los procesos productivos de los artesanos para seguir conquistando los mercados extranjeros.

### Total venta exportaciones



## GUANABANA

handmade



Fotografías de propiedad de  
Guanabana Handmade



# LOGÍSTICA Y CONSOLIDACIÓN DE MERCANCÍA

La consolidación de 101 microempresas con 354 referencias en el 2020 y la alianza con SPE, permitió los siguientes resultados:

- Mejora en los tiempos de entregas.
- Mejora en los niveles de servicio.
- Optimización de costos de envío.
- Fecha única de entrega para todos.
- Unificación de procesos en órdenes de compra y facturación con un solo usuario, y optimización de recursos humanos y tecnológicos.
- Consolidación de las entregas Cross docking.
- Recertificación en el estándar GS1, con una calificación de 90.67 %.
- Participación en el grupo colaborativo GLOBAL DATAMODEL con Logyca en la construcción del nuevo modelo de información que se implementará en 2021 y del cual la PCS ya tiene título de propiedad intelectual.
- Montaje de estructura logística para dar respuesta a las necesidades del nuevo canal de comercio electrónico de [www.autor.com.co](http://www.autor.com.co)







hechos con el  
*corazón*

# FORTALECIMIENTO ÁREA DE MERCADEO

En el 2020, se crea la Dirección de Mercadeo como palanca de transformación de PCS, con algunos objetivos fundamentales:

- Anticipar las respuestas a las tendencias de mercado.
- Generar soluciones integrales y valor agregado para los clientes.
- Cocrear con clientes y empresarios.

La gestión de mercadeo se fundamentó en estos tres ejes:

## 1. Reinención

- Trascendencia de la venta simple (transaccional) a la venta sofisticada: CO-CREACIÓN tanto con clientes como con los empresarios.
- Mercado que exige la anticipación a las tendencias.
- Agregar valor con el servicio.
- Especialización fundamentada en el conocimiento.
- Transformación de los canales de comercialización.
- Implementación de la plataforma de comercio electrónico.
- Ingreso en nuevas plataformas (Merqueo, Rappi)
- Desarrollo de nuevos productos:
  - Campaña organizadores Alkosto Hogar.
  - Arkitect hecho a mano: Proyecto de Macramé: Andrea Serna.

## 2. Posicionamiento

- Dar a conocer a la PCS como la entidad que confía en el poder creativo de los emprendedores y los apoya en la materialización de la venta.
- Diseñar el lenguaje de comunicación de la PCS.
- Establecer los canales apropiados según el lenguaje de comunicación.

## 3. Visibilización

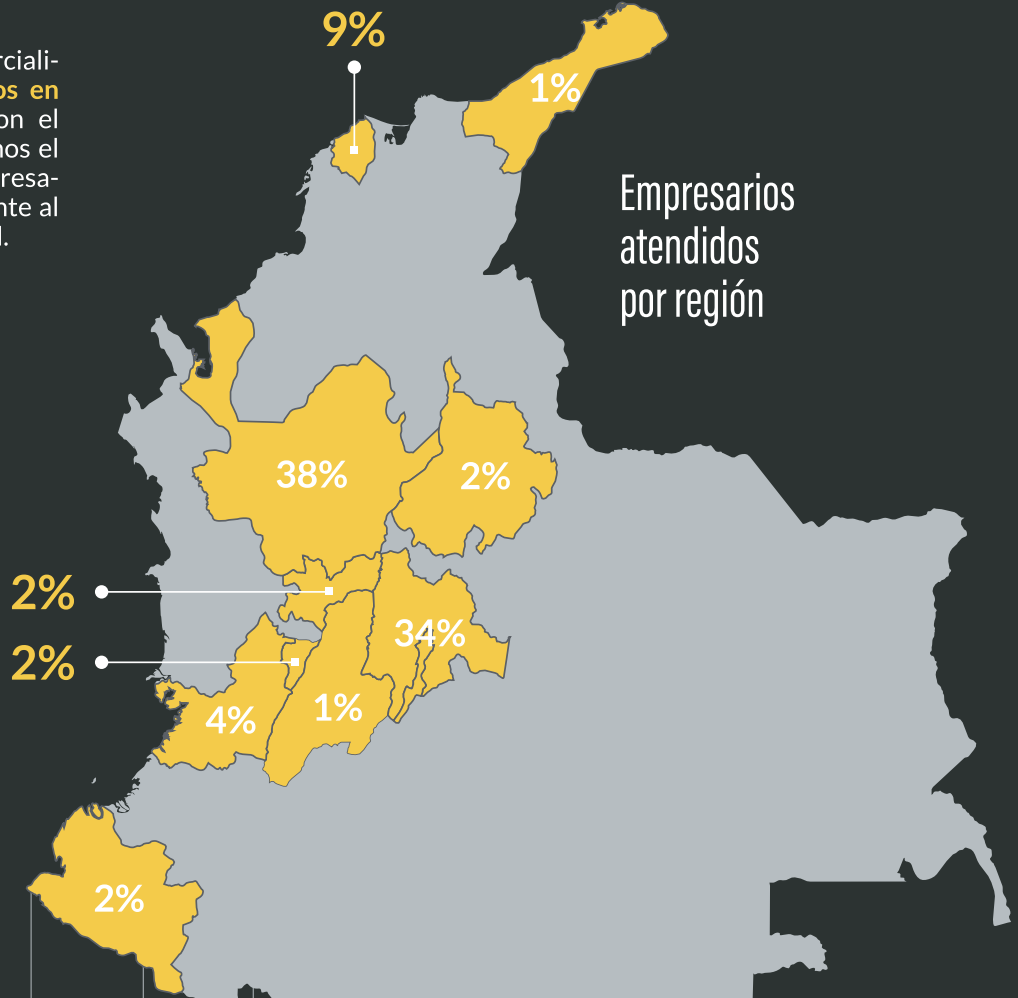
- Crear identidad para hacerla visible a través de la página [www.autor.com.co](http://www.autor.com.co), como una marca sombrilla para los productos de los empresarios que reciben acompañamiento y pueden contar con un canal adicional para llegar al consumidor final.
- Marketing digital, redes sociales.



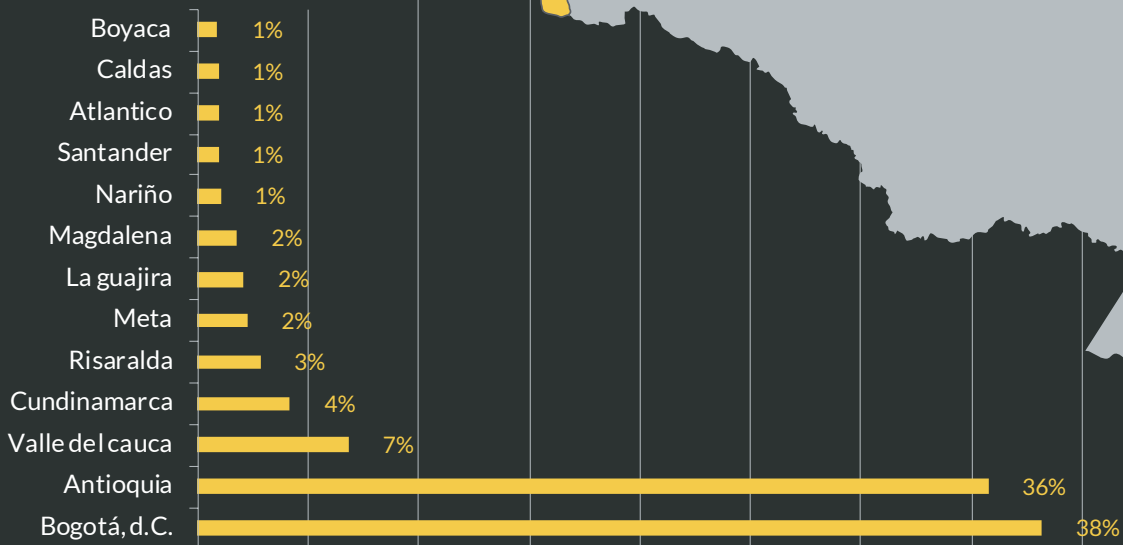
# IMPACTO EN EL PAÍS

En el 2020, el proceso de comercialización impactó **482 empresarios en 27 departamentos del país**, con el trabajo mancomunado impulsamos el desarrollo del sector microempresarial y aportamos significativamente al progreso en el territorio nacional.

Empresarios  
atendidos  
por región



Ventas por  
región



# SERVICIOS FINANCIEROS

## Fortalecimiento del fondo de Servicios Financieros

Con el apoyo de la Fundación Sofía Pérez de Soto, Fraternidad Medellín y Comfama, se fortaleció el Fondo de Servicios Financieros para los empresarios, a fin de dinamizar la capacidad de producción de las microempresas.



**comfama**

Anticipos

**\$110** millones de pesos

Factoring

**1.203** millones de pesos



Silvana González, fundadora de Café La Divisa, afirmó: «el acompañamiento que hemos recibido por parte de la Promotora es invaluable, su trato es cálido y muy humano. Gracias al incremento de las ventas como consecuencia del trabajo que hemos hecho con ellos, logramos inaugurar en el 2020 la primera fábrica de cafés especiales 100% operada por mujeres del país. Igualmente y por medio de la Promotora, empezamos a comercializar en superficies como Carulla, realidad que nos trajo un 20% de incremento en ventas y nos permitió salir a flote en medio de la pandemia. En 2021 iniciamos con una nueva imagen y daremos continuidad al plan de expansión, que involucra caficultoras de todo Colombia, garantizándoles programas académicos de post cosecha en cafés especiales y utilidades del 33% por kilo comprado».

# GOBIERNO CORPORATIVO

El máximo órgano directivo de la PCS es la Asamblea, conformada por entidades y personas naturales que han contribuido activamente al desarrollo de la vida institucional: Miembros Fundadores y Miembros Adherentes.

La Junta Directiva, integrada por un grupo interdisciplinario de siete miembros que aportan generosamente su experiencia y visión estratégica para el acompañamiento constante de las microempresas del país.

El Equipo Directivo, como puente directo entre la Junta Directiva y la organización, vela por la efectiva ejecución los lineamientos estratégicos de la PCS y procura el desarrollo, la aprobación y la actualización del objetivo de la organización, las declaraciones de sus valores, las es-

trategias, las políticas y los objetivos relacionados con temas económicos, sociales y ambientales.

Esta gestión se lleva a cabo desde el estudio permanente del contexto económico y social, con reuniones constantes de los diferentes comités que conforman el máximo órgano de la PCS: **Comité Financiero, Comité Social, Comité Comercial y Mercado, y Comité de Tecnología.**

Mes a mes, la Junta Directiva se reúne con la dirección de la organización para evaluar la gestión de acuerdo con los lineamientos establecidos. Esta reunión es, además, una oportunidad para autoevaluar las determinaciones tomadas por este órgano de dirección y reafirmar decisiones o hacer cambios necesarios para una idónea gestión.



# ESTRUCTURA DE GOBERNANZA

## JUNTA DIRECTIVA



Darío Jaramillo Velásquez  
Presidente



Rafael Arango Fonnegra  
Vicepresidente



Luis Alberto Yepes



Pablo Londoño



Juana Pérez Martínez



Carlos Henao Moreno



Alejandro Arbeláez

## EQUIPO DIRECTIVO



Diana Benjumea López  
Directora Ejecutiva



Andrés Pérez  
Director Administrativo  
y Financiero



Ángela Balvín  
Directora Comercial



Cristina Velásquez  
Directora Mercadeo



Luz Dary Maya  
Directora Operaciones y  
Logística



# GESTIÓN HUMANA Y CULTURA ORGANIZACIONAL

Para el área de gestión humana, el 2020 fue un año de grandes desafíos que se enfrentaron, de manera satisfactoria, con la implementación de estrategias dirigidas a mitigar el impacto que causaba en los empleados la situación de pandemia. Algunas de ellas fueron:

Desarrollar y fortalecer la Gestión de Liderazgo en el equipo Directivo, razón por la cual se realizó la primera Escuela de Liderazgo, dirigida por Gabriel Vásquez, orientada a la gestión efectiva de los directores, a una mayor cercanía y al desarrollo de sus equipos de trabajo en este gran reto de la virtualidad.

La gestión efectiva y el cumplimiento riguroso de los protocolos de Bioseguridad contribuyó a que durante el año no se presentaran contagios de Covid-19 en la organización; además, se garantizó la conexión y entrega de herramientas tecnológicas y de diseño ergonómico para el trabajo en casa, de manera diligente, al 80 % de los colaboradores.

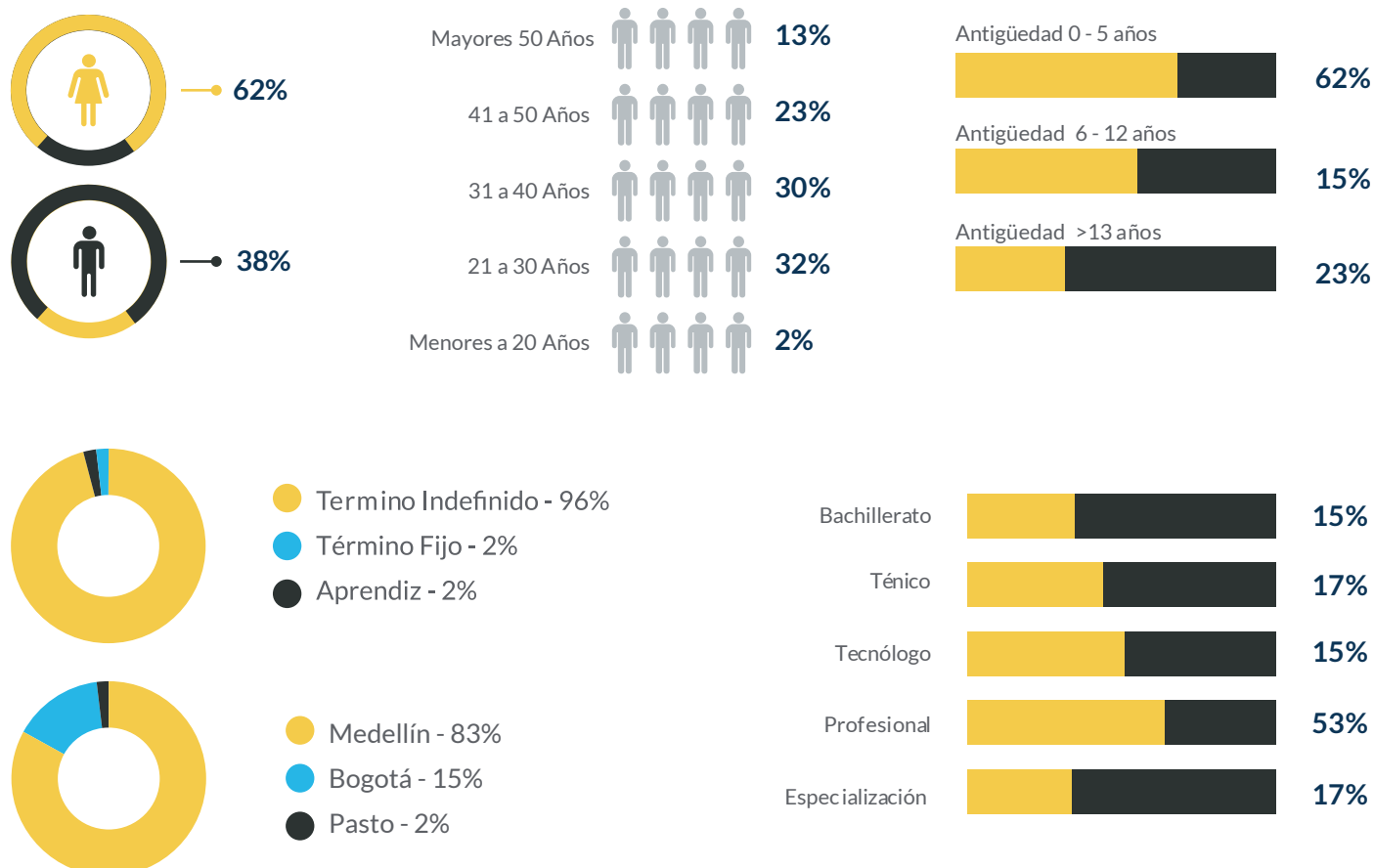
En cuanto al bienestar de la vida de los empleados, se

obtuvo un impacto positivo gracias a la firma del convenio con la asociación al Fondo de Empleados PRESENTE del Grupo éxito.

Conectados con el mundo de la virtualidad, la organización posibilitó el acercamiento con el Ministerio de Telecomunicaciones para la implementación del Teletrabajo, a partir de lo cual se conocieron las pautas y la información requeridas para firmar el pacto de teletrabajo en el 2021.

Algunos de los grados aliados para el fortalecimiento del área de Gestión Humana y el desarrollo de las actividades del año 2020, en formación y Salud Mental, fueron Comfama y Grupo Sura, entidades que acompañaron con diferentes cursos en el desarrollo del Ser y el Hacer.

En Seguridad y Salud en el trabajo, para el año 2020, la empresa cerró con un cumplimiento del 95 %, de acuerdo con la autoevaluación de estándares mínimos aplicada por ARL SURA hacia el cierre del mismo año.



# 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.



un placer para todos los días



¡DONDE COMPRAR VALE MENOS!



# 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!



## Karavansay | Alimentos Saludables

«PCS ha sido una oportunidad para nosotros y debe seguir siendo una oportunidad para todos los nuevos emprendedores que tienen excelentes ideas y que necesitan un puente, alguien que nos acerque al mercado y nos de la oportunidad de mostrar lo que hacemos, con ganas y con pasión».

*Nicolás Quintero.*



@pcsocialcol

[www.pcsocial.org](http://www.pcsocial.org)