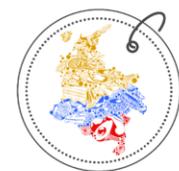


# INFORME DE GESTIÓN BIC AÑO 2023



Síguenos en  
[www.macscomercializadora.co](http://www.macscomercializadora.co)

The background features a white central area with a soft gradient, framed by vibrant green wavy shapes at the bottom and sides. A thin green vine with several leaves curves across the top left. Scattered green leaves are also visible in the upper right corner.

**Bienvenidos**

• <b>ÍNDICE</b>	<b>Hoja No.</b>
• <b>Introducción</b> .....	<b>4.</b>
a. Presentación	
b. Objetivo del informe y Estándar utilizado para la presentación del informe	
c. Observaciones generales .....	<b>5.</b>
• <b>Reporte por dimensiones</b> .....	<b>6.</b>
<b>1.</b> Modelo de negocio .....	<b>7.8.9</b>
<b>2.</b> Gobierno corporativo.....	<b>10.</b>
<b>3.</b> Prácticas laborales .....	<b>11.12.</b>
<b>4.</b> Prácticas ambientales .....	<b>13.</b>
<b>5.</b> Prácticas con la comunidad .....	<b>14.</b>
• <b>Informe cuantitativo</b> .....	<b>15.16.17</b>
• Objetivos de desarrollo de Sostenibles alineados con las actividades año 2022 .....	<b>18.</b>
• Galería Evidencia Modelo de Negocio y practicas con la comunidad.....	<b>19.20.21</b>
• Galería Evidencia Gobierno corporativo .....	<b>22.</b>
• Galería Evidencia Prácticas Laborales .....	<b>23.24.25</b>
• Galería Evidencia Prácticas Ambientales .....	<b>26</b>
• Conclusiones.....	<b>27.</b>
• Evaluación Porcentual De Cumplimiento Actividades Bic.....	<b>28.</b>



## Introducción

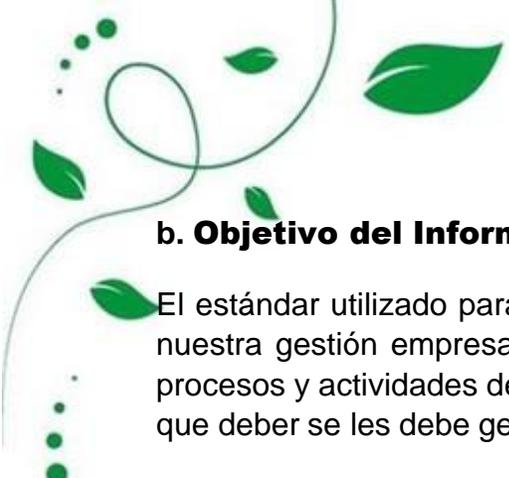
### a. Presentación:

Es un honor darles la bienvenida a esta pequeña muestra de negocios donde convergen la estrategia, la innovación y la sostenibilidad. En un mundo empresarial marcado por la velocidad del cambio, reconocemos la importancia de adaptarnos y evolucionar para mantener nuestra posición de liderazgo. Si bien nuestra historia es sólida, comprendemos que el futuro requiere de ajustes estratégicos y decisiones audaces, para potenciar nuestras oportunidades de expansión.

En esta oportunidad queremos presentar nuestro segundo informe BIC del año 2023 en materia de sostenibilidad de nuestra empresa MACS COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA SAS BIC bajo el estándar ISO2600 que muestra nuestro compromiso con el aporte al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Este informe expone nuestra gestión durante el periodo comprendido entre Enero a diciembre del año 2023.

Desde los inicios de este gran sueño empresarial realizamos la creación de la compañía, con el compromiso de la excelencia y la innovación, así como la formación, crecimiento y bienestar de nuestra gente; nos impulsa a liderar el camino hacia un futuro más próspero y sostenible en Colombia. Somos motor de cambio en la construcción de Paz y gestamos oportunidades de sostenibilidad que promuevan la seguridad alimentaria, la preservación del medio ambiente y el bienestar de comunidades agrícolas. En conexión con los ODS mitigamos el desperdicio de alimentos, fomentando una cadena eficiente con desarrollo de soluciones en el suministro alimentario, que satisfaga las expectativas de nuestros clientes.

En Macs Col, nos proyectamos como una organización ancla para ser una de las 100 empresas de Colombia que contribuyan al objetivo de la FAO de convertir a Colombia en la despensa mundial para el 2030, cubriendo al menos el 11% de la necesidad alimentaria global. Nuestro plan estratégico se centra en liderar la industrialización y transformación de frutas, la comercialización de cafés especiales, productos derivados del cacao, hierbas aromáticas y snacks saludables a nivel nacional e internacional. Impulsando el desarrollo económico y social de nuestras comunidades agrícolas, que incentive en la juventud el amor campo a través de una cadena de suministro con enfoque en calidad, eficiencia tecnológica y responsabilidad. Junto con el desarrollo de políticas y actividades en donde el beneficio sea colectivo sea de manera integral; tal y como es menester de las empresas BIC.



## **b. Objetivo del Informe y Estándar Utilizado para la presentación:**

El estándar utilizado para la presentación del informe es ISO 26000, ya que estamos comprometidos, con el impacto social y ambiental que generan nuestra gestión empresarial, dado que esta metodología proporciona una herramienta de autoevaluación, que con transparencia permite implantar procesos y actividades dentro de las 5 dimensiones de las sociedades BIC y de esta manera lograr conclusiones en relación a los puntos fuertes y a los que deber se les debe gestionar plan de acción para mejora, pero lograr el cumplimiento de los objetivos planteados.

De esta manera, lograremos crecer de manera equilibrada, con triple propósito, Contribuir con la sociedad, al medio ambiente y el desarrollo económico, dentro económico dentro de un marco ético

El principal objetivo de nuestro primer informe de actividades desarrolladas durante el año 2023, es informar y comunicar a la comunidad en general, a nuestros grupos de interés y a las entidades que por ley supervisan la ejecución de actividades realizadas o planeadas por nuestra compañía, durante el año en mención, en pro del beneficio del interés colectivo, desde las dimensiones de modelo de negocio, prácticas laborales, gobierno corporativo, prácticas ambientales y las realizadas con la comunidad, con esto evidenciamos nuestro compromiso empresarial, con la transparencia y la sostenibilidad, dentro de la responsabilidad de rendición de cuentas.

## **c. Observaciones Generales**

MACS COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA SAS BIC hace parte de las sociedades colombianas de interés colectivo (BIC) de acuerdo con acta número 01 del 16 de febrero de 2022 suscrito por asamblea general de accionistas registrado en la cámara de comercio bajo el número 13117 del libro ix del registro mercantil el 23 de febrero de 2022

## Reporte por Dimensiones: Modelo de Negocio y Prácticas con la comunidad

En MACS COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA SAS BIC, Durante el año 2023, dimos prioridad a la gestación de un modelo de negocio la labor del departamento de desarrollo de proveeduría agrícola y de productos a nivel nacional para el mercado internacional, logrando la celebración de contratos de proveeduría y contratos de agenciamiento comercial, con empresas que están alineadas a nuestros objetivos de sostenibilidad, Equidad de género, comunidades menos favorecidas, y minorías, a las cuales se les involucra a través de la capacitación y acompañamiento. Gestando cambios en una de los principales problemáticas evidencias por la FAO:

➔ **FAO** (2019)  
En todo el mundo se estima una Perdida del 14% del total de alimentos

---

➔ **400 000**  
**USD**

---

➔ Esto se da entre la cosecha y la distribución

## PROBLEMÁTICA

En Colombia se pierden y desperdician: anualmente 9.76 millones de toneladas de alimentos, el equivalente al 34% de la producción total.



# Las mayores pérdidas se registran en:



Frutas y vegetales (62%)

Hoy, la humanidad tiene mayores tendencias al cuidado en su nutrición y alimentación saludable



Raíces y tubérculos (25%)

# Modelo de negocio



Construcción de un modelo de entorno productivo que permite el Desarrollo de proveeduría agrícola cumpliendo con los estándares internacionales de calidad; generando valor agregado para los agricultores de nuestro país mediante el acompañamiento técnico y calificado, cooperando con la obtención de certificación para sus productos.

Gestando una cadena de valor con tecnificación y aprovechamientos de sinergias logísticas y de conocimiento. Fomentando los programas de formación, capacitación que impacten positivamente en el bienestar y la mitigación de los índices de abandono de mano de obra en el campo, vinculando una cultura de comercio justo Con nuestro acercamiento y trabajo de la mano con nuestros agricultores

# PLAN DE ACCION

## Investigación:

Por mas de cuatro años, se adelantaron procesos de investigación y formación que junto con el Sena, Ministerio de agricultura, PNUD, cámaras de comercio y otros entes gubernamentales, permitieron el acercamiento y estrategia del desarrollo sostenible de proveeduría, para el mercado internacional.

## Desarrollo:

Se ha consolidado una basta proveeduría agrícola que supera los 1.800 productores con mas de 17 Asociaciones fundamentado en acuerdos y alianzas productivas. Lo que permite contar con un amplio portafolio de productos transformación de fruta, comercialización de cafés especiales, derivados del cacao, aromáticas y snacks saludables

## Implementación:

Dentro de la fase de implementación, es crucial lograr las alianzas para gestar la inversión requerida conforme los objetivos de crecimiento y expansión del plan estratégico de la Organización

## Resultado esperados:

- Planta tecnificada.
- Proveeduría sostenible.
- Cultivos orgánicos que generar mayor productividad
- Certificaciones de comercios verdes y comercio justo.
- Automatización para controlar los procesos y trazabilidad en la producción.
- Reducción en Costos logísticos porque no requiere cadena de frio y grandes espacios.
- Incrementos de niveles nutricionales.

De esta manera se logran productos y servicios excepcionales para ofrecer al mercado nacional e internacional, a través de nuestros canales de distribución, mejorando su capacidad de producción y sus ingresos, en donde se establecen serias políticas de precios justos para todos los actores de la cadena de suministro, así contribuimos a la construcción de tejido social e través de las mejoras en la calidad de vida de las comunidades, en las que tiene impacto nuestros proveedores. Es por esto que en el presente informe, se reporta tanto las gestiones en modelo de negocio, junto con las prácticas con la comunidad, dado que la responsabilidad social corporativa y ambiental de la organización es la que da estructura a nuestra oferta comercial de productos.

Catalogo Desarrollado:

Cafés Especiales:



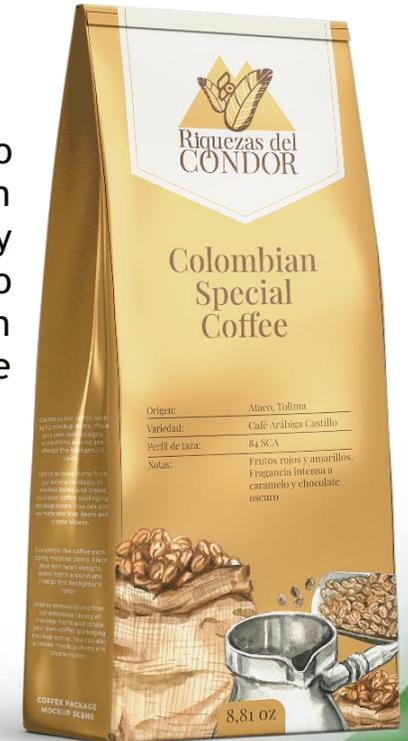
## Café orgánico

Sabores que tienden a las frutas rojas y amarillas con una intensa fragancia a caramelo y chocolate negro.



## Café especial

Café de origen Tolima, cultivado en el Cañón de Las Herosas; con una puntuación especial en taza y su perfil organoléptico proporciona un aroma a miel con notas dulces y prolongadas de chocolate con nueces.



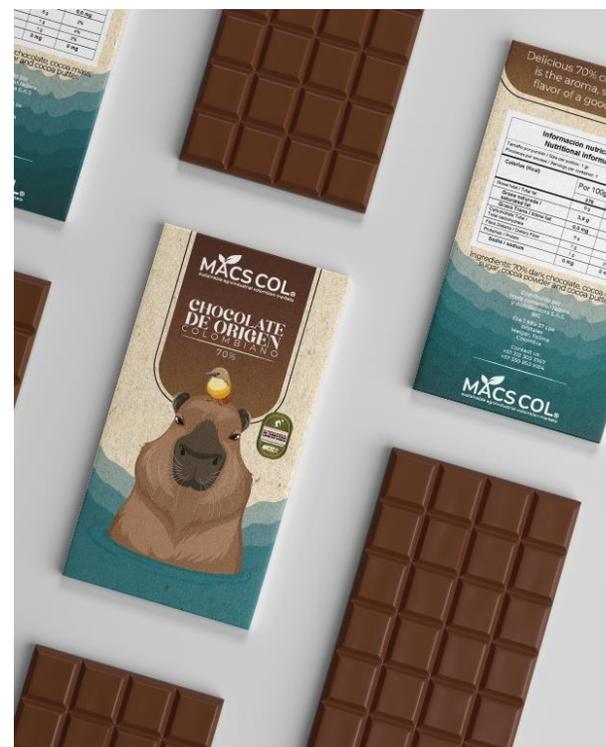
Derivados del Cacao:

## Chocolate nutricional

La Chucula es una bebida ancestral, originaria de la cocina típica de departamentos como: Huila, Tolima, Boyacá y Cundinamarca. Esta preparada a base de ingredientes totalmente naturales y siete granos que componen la auténtica chucula; haba, arveja, cebada, trigo, garbanzo, maíz y lenteja sin la adición de azúcar es un producto altamente productivo para su familia.



## Barras de chocolate



Barras de Origen elaboradas con cacaos del Meta 70% de cacao

Nuestros productos representan un importante esfuerzo al que se atribuye el sello de desminado humanitario, indicando que nuestras materias primas proceden de territorios con prosperidad y paz donde ahora se siembra la vida.



**MACS**  
Comercializadora y Distribuidora S.A.S



## Proveedores desarrollados y/o optimizados durante año 2023

**1. CHOKOMET SAS:** San Martin Meta Durante el año 2023, se renovó la firma de contrato de comercialización, nacional e internacional de los productos elaborados y comercializados, por esta empresa, incluyendo cláusulas de trabajo mancomunado en la gestión de apoyo a optimizar las funciones administrativa para lograrlas ser más eficientes y la gestión con las comunidades productoras de cacao, las cuales durante muchos años han sido fuertemente golpeadas por el por el conflicto armado. Acompañamos el desarrollo del producto, imagen y empaque para el chocolate nutricional (tradicionalmente conocido como chucula ancestral) producto nutritivo, sin azúcares ni grasas saturadas, acompañamiento de cultivos en las zonas de desminado humanitario. Mentoría para el desarrollo de estructura organizacional y modelo de negocio.

**2. THANI NUTRITION:** Durante el 2023 el apoyo para Thani Nutrition se logró gestar todo el acercamiento y la construcción de su planta de inicio para Proceso de Liofilizados, en nuestras instalaciones hicimos adecuaciones, se le apoyó para que toda la infraestructura estuviese acorde con las necesidades, a su vez se gestó la búsqueda de Frutas. Siendo parte del proceso de innovación Desarrollo, muestreos comerciales, desarrollo de una estrategia comercial para el producto liofilizado. Sin embargo el aporte más significativo es con la vinculación al modelo del aprovechamiento de frutas que aunque estén de calidad óptima para el consumo y cumplan con el mínimo residual exigido no pueden ser exportadas en fresco por forma o tamaño lo que es una fruta ideal para el proceso liofilización, dentro de ellos es un acompañamiento especial a los productores agrícolas del Banano Baby o Banano Bocado de Melgar que sus residuos después de organizar sus procesos de exportación quedaban unidades que no eran comercializadas y disminuían las ganancias de los agricultores, ahora estas se llevan para el proceso de liofilizado tanto snack como polvo para la industria alimentaria eso ha sido un ejercicio permanente durante el 2023.

**3. Coompost, Melgar Tolima:** Durante el año 2023, Una vez más se gestionó en conjunto con la alcaldía de Melgar, la Petrolera Perenco, exportación de 600 kilos muestras de café, especial 3 CACIQUES, para las la casa Matriz de la petrolera Perenco , el café cultivado y procesados por esta Cooperativa de caficultores, los cuales acompañados de la alcaldía y nuestra empresa, logramos colocar nuestro café en la tasa de cada uno de los trabadores de lacasa matriz de la Perenco petrolera en Paris, como Souvenir Navideño, siendo este una enorme logro de interacción este entidades en búsqueda de un objetivo común, lograr mejorar los ingresos de los caficultores y general de todos los integrante de esta cooperativa.



## **Reporte por Dimensiones : Modelo de Negocio y Prácticas con la comunidad**

4. La empresa durante el año 2023, participo en varias iniciativas de formación y crecimiento empresarial.

### **Programa Fábricas de productividad:**

Programa enfocado al aumento de productividad empresarial, en el cual realizamos la inscripción a finales del año 2022, y tuvo inicio en el año 2023, para este programa formativo se eligió la línea de productividad laboral, con el cual informamos:

Este informe detalla la implementación del método Kaizen en la empresa, parte del programa "Fábricas de Productividad". El objetivo principal fue mejorar la eficiencia y la productividad mediante la aplicación de herramientas de mejora continua. Los principales logros incluyen un aumento del 18% en la eficiencia del proceso productivo, la redefinición del layout de la planta, y la implementación de varios indicadores clave de rendimiento (KPIs).

### **1. Introducción**

El método Kaizen, enfocado en la mejora continua, se aplicó en la planta de producción para optimizar procesos y aumentar la productividad. El proceso inició con la elaboración de un SIPOC (Suppliers, Inputs, Process, Outputs, Customers) para mapear y entender el flujo de trabajo actual.

### **2. Metodología**

#### 2.1 Elaboración de SIPOC

- Suppliers: Proveedores de materias primas (leche, aditivos, envases).
- Inputs: Leche, ingredientes, materiales de embalaje, energía.
- Process: Recepción de mercancía, almacenamiento, y debida rotacion.
- Outputs: Productos lácteos terminados.
- Customers: Distribuidores, minoristas, consumidores finales.

## 2.2 Implementación de Mejoras

- Identificación de Áreas de Mejora\*: Análisis de los procesos existentes para detectar ineficiencias.
- Redefinición del Layout: Reorganización del espacio de trabajo para optimizar el flujo de materiales y reducir tiempos de desplazamiento.
- Mejora del Proceso Productivo: Implementación de técnicas Kaizen para reducir desperdicios y aumentar la eficiencia.

## 3. Resultados

3.1 Mejora en el Proceso operacional: Se logró una mejora del 18% en la eficiencia del proceso operacional. Esta mejora se cuantificó mediante la comparación de los tiempos antes y después de la implementación de las técnicas Kaizen.

### 3.2 Redefinición del Layout

La reorganización del layout permitió:

- Reducción del tiempo de desplazamiento del personal.
- Mejor utilización del espacio disponible.
- Facilitación del flujo de trabajo.

## 4. Conclusiones

La implementación del método Kaizen y las mejoras asociadas en la organización resultaron en significativos beneficios operativos, incluyendo un aumento del 18% en la eficiencia del proceso productivo y una mejor organización del layout de la planta. Los KPIs implementados proporcionaron datos valiosos para la toma de decisiones y la mejora continua.

## 5. Recomendaciones

- Continuar con el Ciclo Kaizen\*: Mantener la cultura de mejora continua mediante la realización regular de eventos Kaizen.
- Automatización de Procesos\*: Evaluar la posibilidad de automatizar procesos manuales identificados para aumentar aún más la productividad.
- Capacitación Continua\*: Proporcionar capacitación continua a los empleados sobre técnicas de mejora continua y herramientas de calidad.



## **EXPO VOLUNTARIADO EMPRESARIAL “DEJANDO HUELLA:**

Este programa formativo impulsado por la cámara de comercio de Bogotá, se ha venido expandiendo a todo el país. El cual consiste en una red de mentores empresariales, que ayuden a la conformación del tejido empresarial del país, apoyando las ideas innovadoras a través de metodología de crecimiento empresarial. Nuestro CEO- Luz Dary Calderón Sanchez, es mentora del programa MEGA de la cámara de comercio, y estuvo trabajando en la Mesa de trabajo: EDUCACION DE CALIDAD.

## **PARTICIPACION EN FERIA INTERNACIONAL GULFOOD 2023**

Feria internacional agroalimentaria, la cual se llevo a cabo entre el 20 de Febrero al 24 De febrero de 2023, en emirato árabes unidos, esta feria es la feria mas grande del medio oriente para la industria alimentaria, estuvimos llevando muestras de nuestro portafolio exportable.

## **Capacitaciones diversas Procolombia**

Durante el año 2023, la formación recibida por parte de Procolombia, fue direccionada a : Pitch Comercial enfocado a exportación . Asesoría en costos asociados la exportación , Protocolo Internacional de negocios , como participar en Eventos comerciales, Negociación internacional y Simulación Costos logísticos .

El análisis cuantitativo de esta dimensión esta reflejado en l optimización de costos de ventas en nuestro estado de resultados y las metas de ventas establecidas para el año 2023, para mercado nacional e internacional.



## Reporte por Dimensiones Prácticas Laborales:

1. Durante el año, 2023, dando alcance al compromiso establecido, trabajamos en el mejoramiento de las condiciones para opciones de empleo que le permitan a los trabajadores tener flexibilidad en la jornada laboral y crear opciones de teletrabajo, actualizando nuestro reglamento interno de trabajo con base la nueva normatividad Decreto 1227 de 2022.

2. En el año 2023, se incrementaron de manera ostensible, las horas de capacitación a nuestro recurso humano, dada la aplicación a diversas convocatorias realizadas por entidades públicas y privadas con los cuales se logró la Culminación del proyecto formativos y de escalamiento empresarial A saber:

**2.1 Convenios Funerarios:** Llevamos a cabo la firma con los servicios funerarios con la empresa Jardines del renacer, donde ampliamos los beneficios para todos nuestros empleados que quieran vincularse con servicios funerarios, en donde la empresa dona el 90% del pago de este servicio y el empleado que quiera vincularse pague el 10%, dando cobertura con este beneficio no solo al empleado sino hasta 8 miembros de su núcleo familiar. Logrando con esto incentivar a más del 70% del total de nuestros empleados

**2.2 Capacitación al personal de interés común:** En alianza con nuestro operador de seguros bolívar llevamos a cabo diferentes procesos de capacitaciones y formaciones para nuestros colaboradores, buscando el cuidado en su salud e integridad física y mental: donde se impartieron consejos para el manejo de estrés, buscando el equilibrio emocional entre lo laboral y personal. Adicional se brindaron espacios de esparcimiento y relajación con sillas relajantes, rumbas terapias, capacitaciones en el manejo de finanzas entre otras.

**2.3** En cumplimiento del Decreto 1406 del 1999 en sus artículos 11 y 12 nos permitimos informar que la empresa cumplió durante el período sus obligaciones de autoliquidación y pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral. Los datos incorporados en las declaraciones de autoliquidación son correctos y, asimismo, se han determinado las bases de cotización los datos son exactos los datos sobre los afiliados al sistema.



## **Reporte por Dimensiones Prácticas Laborales:**

La empresa se encuentra a paz y salvo por el pago de aportes al cierre del ejercicio, de acuerdo con los plazos fijados. No existen irregularidades contables en relación con aportes al sistema, especialmente las relativas a bases de cotización, aportes laborales y aportes patronales.

2.4. Conmemoración fechas especiales: Durante el periodo comprendido del 01 de enero al 31 de Diciembre, nuestra organización llevo a cabo diferentes actividades de bienestar, realizando la celebración de diferentes fechas importantes en el calendario tales como: Celebración del día de la mujer, celebración del día del trabajador, celebración del día de la familia, celebración del día del hombre, celebración del día de la madre y del padre, celebración del día del niño, celebración de la virgen del Carmen, cena de fin de año, celebración eucarísticas, entre otras actividades. Que nuestro firme objetivo es garantizar espacio para celebrar a todos y cada uno de nuestros colaboradores y sus familias.



## Reporte por Dimensiones Prácticas Ambientales:

Durante el año 2023 continuamos con nuestro propósito de ser partícipes del programa VISION 30/30 en nuestra organización: dando cumplimiento de las diferentes Normas que regulan a las organizaciones, y con el propósito de ser una empresa sostenible. Continuamos con el cumplimiento de la Res. 1407, la cual tiene como finalidad, la creación del Programa de Gestión Ambiental.

Resultados: Presentación del programa de gestión ambiental dentro de los plazos establecidos. Donde nuestra línea de remediación ambiental se dio con base a las unidades vendidas por cada referencia de producto y el peso de cada componente de empaque, con base en las ventas realizadas durante el periodo del año 2022, fue así como nuestra meta total para el año 2023 se situó en 0.03 Toneladas de plástico flexible.

Energía renovable: Durante el año 2023, se dio inicio al gran proyecto de energías en la organización, para ello se llevó a cabo inversiones y planes de trabajo en 3 fases:

1. Estudio de Calidad de la energía, estudio previo al proyecto con el fin de determinar nuestra capacidad de consumo activa y reactiva, como resultado se concluyó con la necesidad de cambiar el transformador de energía en la organización el cual paso de 75 KVA A 112.5 KVA, con el aumento de potencia para nuestro circuito, proceso que se llevó a cabo con el operador de Red, para llevar a cabo nuestro aumento de carga. y la instalación de 108 paneles solares.
2. Instalación de un sistema de Trabajo Seguro en Alturas (TSA), necesario y requisito indispensable en la ejecución de la labores a realizar En la instalación de los paneles solares: Donde obtuvimos la instalación de 9 puntos de anclajes certificados antes las autoridades competentes, con sistemas de tres líneas de vida y accesos seguros a la cubierta y a lucarna de la infraestructura tipo domo con la que cuenta nuestra organización.
3. Instalación de sistema solar fotovoltaico:

Potencia DC Del sistema:	58.86 KWP
Referencia de módulos:	JA Solar JAM72S30-545-MR
Potencia de Módulos:	545 W
Cantidad:	108
Micro inversores / inversores:	Inversor HUAWEI SUN2000-20KTL-M3
Potencia:	40 Kw
Cantidad:	2



### **Reporte por Dimensiones Prácticas Ambientales:**

Los ahorros presentados en el año 2023 para los periodos comprendidos desde noviembre a diciembre, después de realizada la instalación del sistema solar fotovoltaico, fueron:

1. Reducción en el consumo de energía de la red de 26 a 17 MWh por mes
2. Disminución en el pago de 21.000.000 A 14.000.000., En promedio por mes
3. Energía Solar generada en promedio por mes es de 7,325 MWh



## Reporte cuantitativo:

### Aspectos de tipo financiero, contable y comercial

Ante un entorno económico del país con muy escasos niveles de crecimiento y por el contrario inmerso en una desaceleración económica, el cambio en las condiciones de pago de importantes clientes vividas para el año 2023 nos permitió dar inicio al proceso liderado por la gerencia financiera y comercial, de buscar aumentar los niveles de ingresos en canales alternativos, línea internacional, buscar alternativas de reperfilamiento con la banca nacional; con el firme propósito de:

- Respaldo financieramente la estrategia comercial, la cual se vio fortalecida con fuerte empuje al sector privado; lo que obligaba a ajustar las condiciones de plazo y costos. Ello representa retos ambiciosos de crecimiento en canales distintos para alcanzar un ideal de combinación entre el tradicional que durante Ocho (8) años ha tenido la Empresa y la migración a un mercado internacional, para ello se ha realizado inversión en desarrollo de marketing y comunicaciones, desarrollo de portafolio, de catálogos, de página web, y de asistencia a ferias nacionales e internacionales.
- Dentro de los principales aspectos negativos fue la entrega del modelo económico manejado con Femsa denominado “agenciamiento comercial”, manejado en el departamento del Caquetá en Florencia, por la baja rentabilidad y dificultades en los procesos administrativos.
- En búsqueda del mejoramiento del flujo de caja operativo se realizaron re perfilamientos, sobre las diferentes obligaciones financieras para la organización, ampliando plazos de amortización, manteniendo tasas y sin reestructuración.
- La penetración de nuevos mercados institucionales mediante innovadoras estrategias y muy exigentes, en la Compañía logró con altos estándares cumplir con experiencia, calidad y posicionamiento en suministro de productos alimenticios en nuevas entidades, es así como

Los ingresos operacionales totales decrecieron en un 15.12%, pasando de ventas por \$ 16.646.666 Mil millones del año 2022 a unas ventas por \$ 14.129.850 Mil millones para el año 2023; En donde el mayor impacto estuvo representado por el cierre de la agenciamiento comercial. Durante el año 2023 las líneas de productos comercializados por la compañía fueron:

LINEA	PORCENTAJE
BEBIDAS	47%
CARNICOS	1%
COMESTIBLES	1%
DULCERIA Y GALLETERIA	1%
HELADOS	1%
INSUMOS	7%
LACTEOS	26%
PRODUCTOS PANIFICADOS	10%
SALSAS Y CONSERVAS	4%
VIVERES Y ABARROTES	3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Entretanto podemos evidenciar un aumento en los gastos totales de administración y ventas que juntamente representan un 27%. Para los gastos bancarios se presentó un aumento del 26%, como consecuencia de la estrategia de unificar y consolidar obligaciones, debido a que para poder realizar los trámites y gestiones pertinentes la cancelación de intereses eran un aspecto importante a considerar.



# OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Los objetivos de desarrollo sostenible, con base en las cuales se gestó toda la actividad del año 2023 son



## Galería Evidencia Modelo de Negocio y prácticas con la comunidad

2.Chokomet, San Martin Meta:



## Galería Evidencias Gobierno Corporativo

Asistencia FERIA GULFOOD 2023



## Galería Evidencias Prácticas Laborales

### Día de la Familia



### Celebración Macs



## Galería Evidencias Prácticas Laborales

EXPOVOLUTANRIADO:



7



Expo voluntariado empresarial  
**“DEJANDO HUELLA”**

**LUZ DARY  
CALDERON SANCHEZ**  
MACS SAS BIC

MESA DE TRABAJO: EDUCACION DE CALIDAD



\*1530\*

1

Apoyan



**MACS**  
Comercializadora y Distribuidora S.A.S

## Galería Evidencias Prácticas Ambientales





# CONCLUSIONES



Somos una empresa Ancla para la sustentabilidad agrícola de nuestro país COLOMBIA

El Desarrollo Sostenible propone tres pilares fundamentales; lo económico, lo social y lo ambiental, al unir los tres pilares surgen los términos sustentabilidad, equitativo, llevadero y viable.

La conclusión principal es que hemos cumplido con las actividades propuestas para el año 2023, desarrollando las 5 dimensiones propuestas en la normatividad de sociedades BIC. Por tal motivo, MACS COMERCIALIZADORA está comprometida con el desarrollo sustentable del país, a través del trabajo permanente con las diversas comunidades agrícolas, que se encuentran en diversas regiones de nuestro país,

- Conclusiones Queremos ser un referente para las microempresas y emprendimientos, para que de esta forma más compañías nacionales se sumen a pensar positivo, no solo en el beneficio de los accionistas sino también en el impacto que tienen las acciones que como empresarios se toman para generar impacto en nuestro entorno..



Macscolexpo



+57 350 8539184  
+57 312 3033767



macscomercializadora.co



@macscolexpo



**900.540.562-9**



Contact us:

[int.sales@macscol.com](mailto:int.sales@macscol.com)

**PBX: (+57608 2451559**

**(+57) 31877561222**

**Carrera 1<sup>a</sup> No. 8<sup>a</sup> 37 Barrio Los Cristales, Melgar –  
Tolima  
2022**