

REPORTE DE GESTIÓN BIC

NUESTRO CUARTO AÑO

BA+

2024



NUESTRO CUARTO AÑO

Si pensáramos en una palabra que describa el 2024 sería enfoque. Este año logramos materializar algunos de nuestros servicios encaminados a la estrategia, lo que nos permitió, sin olvidar nuestro portafolio, concentrar nuestra energía y aprendizaje en hacer que las empresas incorporen la sostenibilidad pero desde una visión de negocio.

Iniciamos por entender las apuestas de las empresas, trabajar desde su core, que los motiva, que los mueve y que realmente se ajusta a su realidad y sus intereses. Mostrarles como la sostenibilidad hace parte del negocio y se convierte en un elemento generador de valor para los grupos de interés, pero sobre todo para ellas mismas como organización.

Esto se ha logrado gracias al trabajo que hemos realizado en los años anteriores, a la confianza de nuestros primeros clientes que nos permitieron seguir trabajando con ellos para crecer juntos, a la perseverancia y nuestra genuina intención que las cosas cambien.

Terminamos como siempre con grandes aprendizajes, pero sobre todo con la confianza que podemos hacerlo, que realmente estamos logrando lo que nos hemos propuesto. Es por esto que en el 2025 queremos seguir fortaleciendo nuestros productos y poniendo en marcha algunos nuevos, con un objetivo claro de crecimiento, optimización y estandarización que nos consolide cada vez como la consultora en gestión estratégica de la sostenibilidad que somos.



QUE VEMOS EN EL ENTORNO

Sabemos que como sociedad y país seguimos atravesando cambios, experimentando incertidumbre y a veces pérdida de fe en el futuro. Sin embargo destacamos como a pesar de lo que ocurre, las empresas empiezan a entender la importancia de la sostenibilidad. Es posible que acciones como la circular de SuperSociedades sobre informes de sostenibilidad que insinúan a futuro un tema de obligatoriedad y las presiones de la cadena de valor hayan hecho que muchas empresas empiecen a plantearse como ser sostenibles y en el camino hayan abierto sus puertas para entender su importancia, reorganizarse y trazar este camino.

Aunque en el mercado aparecen nuevos actores o propuestas que buscan simplificar los esfuerzos y de una manera superficial, responder al cumplimiento ya sea mediante reportes estandarizados o acciones de “papel”, sabemos que vale la pena seguir profundizando y estableciendo acciones que benefician a todas las partes.

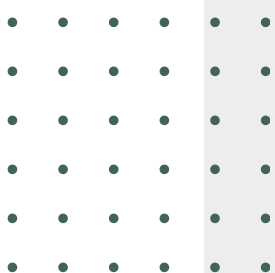
QUÉ CAMBIÓ EN EL 2024



Después de ajustar nuestro portafolio y los segmentos a los que deseábamos llegar, nos dimos cuenta que era momento de poner en práctica muchas de las hipótesis y planteamientos que desarrollamos. En el 2023 entendimos como 2 productos particulares abrirían las puertas para finalmente llevar esta propuesta que se origina dentro de la estrategia del negocio . Vimos como para hablar de materialidad es importante primero reconocer quienes son como empresa y hacia donde desean avanzar, del mismo modo para desarrollar reportes es importante conocerse, cuestionarse y plantear un camino.

Para madurar nuestra metodología, recurrimos a los elementos que nos hacen diferentes, que permitan entender y co-crear con el cliente: sesiones de construcción.

Adicionalmente, empezamos a poner mayor énfasis o atención en las horas destinadas al proyecto, cuanto tiempo deberíamos invertir y en que cosas pondríamos nuestra atención.



NOSOTROS

Con el tiempo, cada uno de los 3 socios ha venido asumiendo funciones y responsabilidades más definidas que nos ha permitido, enfocar mejor la energía y optimizar el tiempo invertido.

Ximena Marín a la cabeza del área comercial, responsable por la búsqueda de nuevos clientes, conexiones de valor con aliados o posibles leads, desarrollo del mercado, punto de conexión con los clientes actuales y todas las actividades alrededor de la gestión comercial.

Hernán Centanaro, además de su experiencia y enfoque en el área social, se ha encargado de establecer más claramente los procesos y su estandarización, definición de tiempos de proyecto vs costos, normatividad y conocimiento de mercados más técnicos.

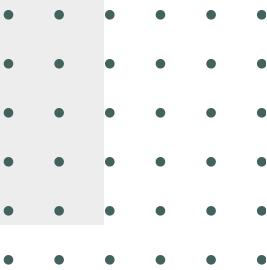
Maria Paula Lozano, desde innovación se encarga del diseño y puesta en marcha de los talleres de co-creación o puestas en común que nos permiten conocer a nuestros clientes y establecer las bases para el desarrollo de la hoja de ruta.

Continuamos con la modalidad de trabajo remoto, teniendo muy claro la importancia de la presencialidad tanto en reuniones con nuestros clientes como en momentos de reflexión o creación de Ba+. Sin embargo entendemos que el estar preparados para seguir trabajando de manera virtual con la misma calidad es importante, por lo que nos hemos apoyado en la plataforma Miró como recurso clave en las sesiones en las que alguna persona del equipo no puede asistir o se requiere que la sesión sea manejada de manera remota.

Con respecto a la contabilidad, el cambio que hicimos de régimen fue muy favorable en términos de tiempo y tranquilidad. Actualmente seguimos ordenando la contabilidad con un sentido más práctico que nos permita entender como va el negocio y tomar decisiones. Sin embargo, sabemos que debemos seguir trabajando en esta área, estableciendo indicadores más claros, con una información mas detallada que nos permita entender mejor el desempeño y desarrollo de los proyectos desde el punto de vista financiero.

Y en cuanto a las plataformas, continuamos realizando nuestra operación contable mediante SIIGO (Empresa B), correos y página web alojados en Hostgator. Seguimos utilizando Linkedin @bamaspositivo como canal de comunicación, el cual cuenta actualmente con 624 seguidores lo que significa un crecimiento del 21.8% comparado con el 2023.

Como otros canales, decidimos abrir Instagram con la intención de conectar de otra forma con otro público y continuar apoyados por nuestra página www.bamas.com.co Sabemos que esta área necesita una mayor intervención y desarrollo como complemento a la gestión comercial que se ha desarrollado.



NUESTRO PORTAFOLIO

Continuamos con nuestros tres pilares: conexión, dar sentido y acción de los cuales se soportan los servicios que ofrecemos. El cambio que realizamos fue ser mas concretos en la oferta de valor de cada uno, con productos más tangibles y accionables.

Frente a los desafíos económicos, ambientales y sociales actuales, surge nuestro propósito superior:

“Conectar y dar sentido para habilitar el potencial hacia la acción”

CONEXIÓN
INSUMO
ESTRATÉGICO

DAR SENTIDO
ESTRATEGIA

ACCIÓN
FORMACIÓN

Nuestro Propósito

Insumo Estratégico: Mapear y entender la empresa y sus apuestas

Optimizamos la alineación estratégica de las acciones empresariales para garantizar una gestión sostenible más efectiva. A través de nuestro Análisis de Materialidad y generación del insumo estratégico para el Reporte de Sostenibilidad, fortalecemos la coherencia de las iniciativas, midiendo su impacto y facilitando una comunicación efectiva con los Grupos de Interés.

Estrategia: Plantear objetivos dentro de la estrategia

Guiamos la definición, estructura, revisión o integración de la Estrategia de Sostenibilidad considerando aspectos como gobernanza, trabajadores, comunidad, medio ambiente y clientes.

Facilitamos la transición hacia una organización sostenible, apoyando la transición hacia una integración de la sostenibilidad en la estrategia empresarial, y también asistiendo en el proceso para convertirse en Empresas B.

Formación Fortalecer las capacidades para lograr la ejecución y evolución.

Abordamos los desafíos asociados con la falta de alineación y compromiso, brindando formación especializada que se centra en traducir estrategias propuestas en acciones concretas. Nuestra aproximación ayuda a superar las barreras comunes y facilita la implementación práctica de estrategias sostenibles.

ALIANZAS

MULTIPLICADORES B

Continuamos siendo Multiplicadores B desde el 2021, con el objetivo de que más empresas adopten nuevas formas de hacer negocios y se conviertan en Empresa B, pero que de igual manera, vean la evaluación como una herramienta de medición que permita establecer una línea base para desarrollar su camino a ser una empresa más sostenible. De esta manera hemos ayudado a algunas empresas en el entendimiento y acercamiento a ser Empresa B o como en el caso de Delzur a convertirse en Empresa B pendiente..

COMUNIDAD EMPRESAS B

Ahora como Empresa B, hemos trabajado con Sistema B en algunas sesiones para contar a otros nuestra experiencia y aprendizajes como Empresa B y participar en sesiones de co-creación para generar una mayor sinergia entre empresas B y Sociedades BIC.

De manera regular, participamos en actividades de networking con otras empresas B, charlas, foros para compartir experiencias y juntos apoyarnos en el crecimiento y difusión del movimiento.

Empresa



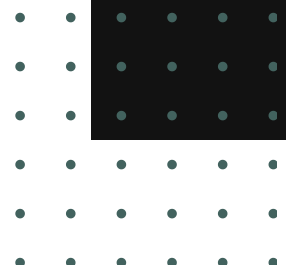
Certificada

CONSORCIO GCO:



Con nuestro grupo de consultores: Persona Marketing (Cali), Sentido Verde (Manizales) Gerencia Moderna (Medellín) y Centro de Economía Circular, iniciamos el año con una idea mucho más estructurada de hacia dónde queríamos dirigirnos y cuáles eran los servicios que podíamos ofrecer.

Aunque en el transcurso del año la energía disminuyó un poco, sabemos que contamos con grupo para apoyarnos en los diferentes proyectos e invitarlos a participar en propuesta en las que seamos un complemento para el otro como ha sido el caso de Sentido Verde o con Luis Felipe Ordoñez del Centro de Economía Circular



GREEN GORILLA



Como licenciarios del programa The Green Gorilla UK, continuamos apostando a que estos cursos de formación, sean un recurso importante en la construcción y fortalecimiento de capacidades hacia una empresa más sostenible.

MAKE SENSE

Al inicio del año trabajamos algunas propuestas en conjunto con make sense organización internacional que diseña programas de impacto social y ambiental.



Revisamos opciones para participar en una licitación y ver alternativas de trabajo colaborativo. Este año veremos cual es su enfoque y si hay oportunidad de unir esfuerzos para desarrollar algún proyecto.

CASOSTENIBLE

Consultora con gran experiencia en aspectos técnicos de la sostenibilidad, a quien conocimos primero como clientes de nuestros cursos de formación. En la relación que establecimos vimos una oportunidad para trabajar de manera conjunta algunos de los productos y servicios que estamos ofreciendo. Fue así como unimos esfuerzos para participar en la licitación de Bond Energy Solutions la cual obtuvimos gracias al conocimiento, experiencia y capacidades de ambos equipos. Esperamos continuar desarrollando nuevos proyectos en el futuro que nos permita un crecimiento conjunto



OTROS

INNKE y Betterfly siguen siendo alternativas que sumen a nuestra oferta. INNKE es una muy buena alternativa, pero requiere mucha inversión en tiempo y conocimiento de la herramienta para poder ofrecerla a nuestros clientes, pero vemos una herramienta robusta para empresas con una visión muy clara hacia la innovación abierta. Continuaremos buscando empresas o herramientas que nos aporten y nos ayuden a construir nuestra propuesta de valor.



SOMOS BIC

Generalidades e impactos sobre la adopción de las dimensiones y actividades BIC en BA+ 2024

BIC ha sido la puerta de entrada a una manera de hacer negocios, en los que crear empresa no tiene por qué ir en contravía de los aspectos sociales y ambientales y mucho menos de los Grupos de Interés con los que nos relacionamos. Gracias a esto, en el 2023 dimos el siguiente paso para ser Empresa B certificada y continuar construyendo juntos un ecosistema más fuerte que nos lleve a esos cambios que todos esperamos.

Reporte de resultados 2024

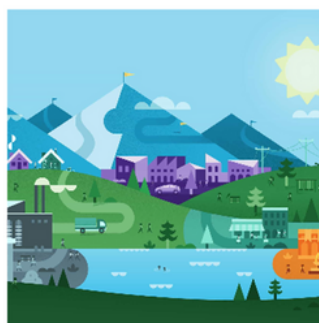
En este reporte de gestión BIC seguimos utilizando como estándar la Evaluación de Impacto B con un resultado de 123.9 puntos, un 33% + que el año anterior.

Es un incremento importante con respecto al año anterior, proveniente de cambios y mejoras que se reflejan en la dimensión de comunidad y clientes principalmente.

Al certificarnos, entendimos la importancia de aterrizar y cuantificar

los impactos que deseamos lograr para así continuar con nuestra estrategia de mejora en cada una de las dimensiones.

Continuaremos trabajando en este crecimiento y desarrollo de nuevos productos y mecanismo que nos ayuden a seguir creciendo con nuestros clientes



Más de 50,000 empresas de todo el mundo, incluidas más de 3,000 Empresas B Certificadas, utilizan esta herramienta de gestión para evaluar su impacto respecto de distintas partes interesadas, incluidos sus trabajadores, la comunidad, sus clientes y el medioambiente.

PUNTAJE GENERAL
123.9

PORCENTAJE COMPLETADO
100%

PUNTAJE DE LAS OPERACIONES
62.1

PUNTAJE DEL MODELO DE NEGOCIO DE IMPACTO
52.7

PUNTAJE N/A
9.0

[Get Help](#)

1. Modelo de Negocios

La actividad de beneficio e interés colectivo que seleccionamos para esta dimensión es: “Adquirir bienes o contratar servicios de empresas de origen local o que pertenezcan a mujeres o minorías. Además, dar preferencia en la celebración de contratos a los proveedores de bienes y servicios que implementan normas equitativas y ambientales.

1.1 Resultados Evaluación B

Como resultado de la certificación, entendimos que nuestro modelo de negocio aunque podría verse como un modelo de impacto o educación, el mayor valor es a través del modelo de educación, el cual permite a las empresas con las que trabajamos generar impactos y mejores relacionamientos con sus grupos de interés.

Esto lo logramos gracias a nuestras intervenciones dentro de las organizaciones, en las que entendemos sus apuestas y basado en esto los ayudamos a construir su estrategia de sostenibilidad de manera que se integre con la estrategia del negocio.

1.2. Actividades y avances

Con respecto a los proveedores , buscamos que este objetivo plasmado en nuestra política, prime en el momento de decisión de la compra. Buscamos rodearnos de mujeres que aporten a nuestro negocio, empresas locales con un compromiso claro al ser Empresa B o que de alguna manera buscan hacer mejor las cosas para todos.

75%

Proveedores de Origen Local

30%

Pertenece a mujeres o Empresa B

Porcentaje proveedores

+90%

Compras locales

49 %

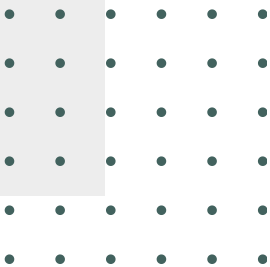
Proveedores Mujeres

6.5 %

Proveedores Empresa B

Porcentaje gasto proveedores

Estos resultados demuestran nuestro compromiso al establecer un programa de proveedores mas justo y equitativo. Continuaremos en este trabajo buscando integrar nuevos proveedores pertenecientes a minorías o comunidades vulnerables, y ayudando a nuestros clientes a reconocer el valor de las compras inclusivas para que poco a poco las integren en sus cadenas de valor y hagan parte de un modelo económico de manera continua.

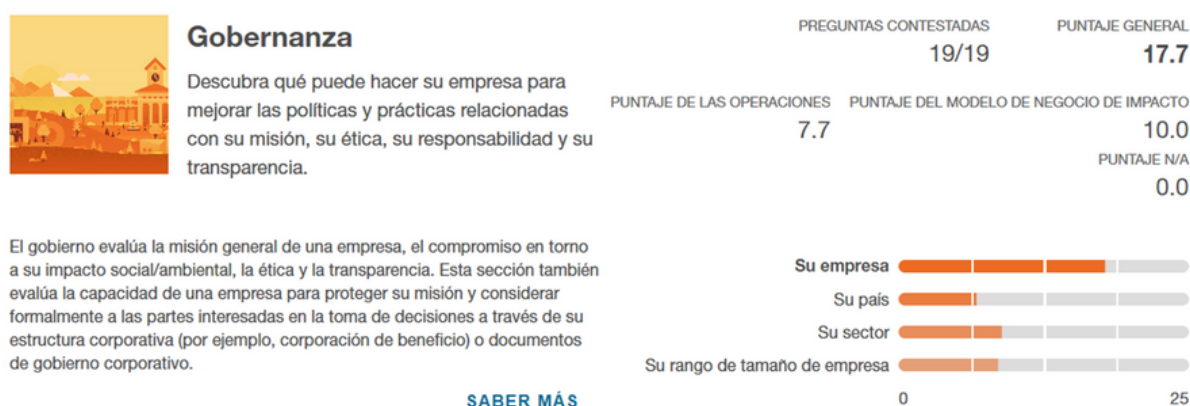


2. Gobierno Corporativo

La actividad que nos comprometimos a desarrollar para esta dimensión es: “(i) Crear un manual para sus empleados, con el fin de consignar los valores y expectativas de la sociedad y (ii) Expresar la misión de la sociedad en los diversos documentos de la empresa”

2.1 Resultados Evaluación B

El puntaje que obtuvimos en la evaluación de impacto B para Gobernanza fue 17,5, igual al año anterior.



2.2. Actividades y avances

En el 2024, continuamos trabajando por promover nuestra visión y valores tanto en lo que hacemos de manera interna y como operamos, como en la manera que trabajamos con nuestros clientes y les enseñamos el valor de lo que hacemos y como ellos también pueden incorporarlo en su negocio

En cada una de las intervenciones con las empresas, charlas y documentos reforzamos el porqué de nuestro negocio. Es así como el reporte de Gestión BIC, se convierte en uno de los principales canales de difusión de los resultados sobre nuestros compromisos, del mismo modo el cambio en los estatutos para convertirnos en Empresa B es una muestra de nuestro compromiso. Y el ser empresa B y pertenecer a esta comunidad, es una demostración constante de como nuestra misión y valores, junto con el propósito, nos guían ser empresas más comprometidas.

En el 2025 es importante revisar nuevamente el código de ética, manual del empleado y código de buen gobierno que desarrollamos en el 2022 y actualizarlos si se requiriera, asegurando que nuevos elementos o cambios estén presentes y se aborden de manera consecuente con las condiciones actuales del entorno.

3. Prácticas Laborales

La actividad BIC que escogimos para esta dimensión es: “Brindar opciones de empleo que le permitan a los trabajadores tener flexibilidad en la jornada laboral y crear opciones de teletrabajo, sin afectar la remuneración de sus trabajadores”

3.1. Resultados de la evaluación B

En el 2024 aún no contamos con personal dentro de una nómina, por lo que la dimensión de trabajadores en la evaluación no es desplegada.

3.2. Actividades y avances

Aunque no tengamos nómina, buscamos que los contratistas con los que trabajamos, puedan desarrollar su

trabajo de manera flexible y remota, siempre teniendo en cuenta los tiempos de trabajo, la calidad en las relaciones y priorizar antes que cualquier cosa, la salud y la familia.

Y como consultores/socios de Ba+, continuamos trabajando desde un ambiente virtual, con flexibilidad ligada a los tiempos de trabajo y actividades de estructuración y documentación organizacional. Hemos creado una cultura de trabajo virtual donde buscamos siempre el equilibrio entre lo que hacemos a nivel profesional y nuestra vida personal, la cual se seguirá transmitiendo al momento de tener empleados formales soportado de manera formal en el reglamento de trabajo y código de ética.

4. Prácticas Ambientales

En esta dimensión, la actividad seleccionada fue: “Utilizar sistemas de iluminación energéticamente eficientes y otorgar incentivos a los trabajadores por utilizar en su desplazamiento al trabajo, medios de transporte ambientalmente sostenibles.”



Medioambiente

Descubra qué puede hacer su empresa para mejorar su gestión ambiental en general.

Medio ambiente evalúa las prácticas generales de gestión ambiental de una empresa, así como su impacto en el aire, el clima, el agua, la tierra y la biodiversidad. Esto incluye el impacto directo de las operaciones de una empresa y, cuando corresponda, su cadena de suministro y canales de distribución. Este apartado también reconoce a las empresas con procesos productivos ambientalmente innovadores ya aquellas que comercializan productos o servicios que tienen un impacto ambiental positivo. Algunos ejemplos pueden incluir productos y servicios que crean energía renovable, reducen el consumo o el desperdicio, conservan la tierra o la vida silvestre, brindan alternativas menos tóxicas al mercado o educan a las personas sobre los problemas ambientales.

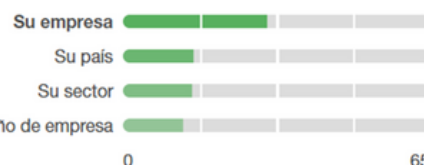
PREGUNTAS CONTESTADAS
26/26

PUNTAJE GENERAL
30.5

PUNTAJE DE LAS OPERACIONES
6.2

PUNTAJE DEL MODELO DE NEGOCIO DE IMPACTO
20.0

PUNTAJE N/A
4.1



4.1. Resultados de la evaluación B

Nos mantenemos con un resultado similar al obtenido el año anterior, manteniendo las políticas y lineamientos que habíamos establecido.

En el 2023 fortalecimos nuestras políticas e iniciamos el registro de nuestros consumos (energía y agua), para monitorear y definir acciones de mejora, teniendo en cuenta que operamos en la modalidad de trabajo remoto.

De igual forma, como parte de nuestro modelo de negocio, seguimos trabajando con nuestros clientes en la definición y medición de sus recursos, de forma que les permita desarrollar estrategias y tomar acción para que reducir y/o optimizar sus impactos.

4.2. Actividades y avances

Energía:

Con respecto al objetivo principal, continuamos con el uso de iluminación eficiente en nuestras casas, sumado a acciones que permitan optimizar el uso de este recurso. En el 2024 vemos un pequeño incremento del 2.5% en nuestros consumos de energía, el cual vamos a seguir revisando y optimizando con cambios en aparatos eléctricos, que nos permitan reducir nuestro consumo.

Agua:

En cuanto a la gestión del agua, nos mantuvimos en unos resultados similares al 2024: 0.93 m3 por persona.

Dada la coyuntura que como ciudad tuvimos que enfrentar en el 2024, buscamos ser cada vez ser mas conscientes y promover en nuestras casas el uso racional del recurso,

Emisiones GEI:

Por el momento no hemos realizado una medición, pero esperamos para el 2025, empezar a utilizar calculadoras y métodos que nos permitan medir nuestras emisiones.

Residuos:

En el tema de residuos, continuamos con nuestras prácticas de separación y disposición desde el origen, buscando llevar los residuos orgánicos al compostaje, vidrio, plástico y papel para reciclaje con los recuperadores del área y los residuos plásticos no reciclables aglutinados en botellas de amor para ser después convertidos en productos funcionales.

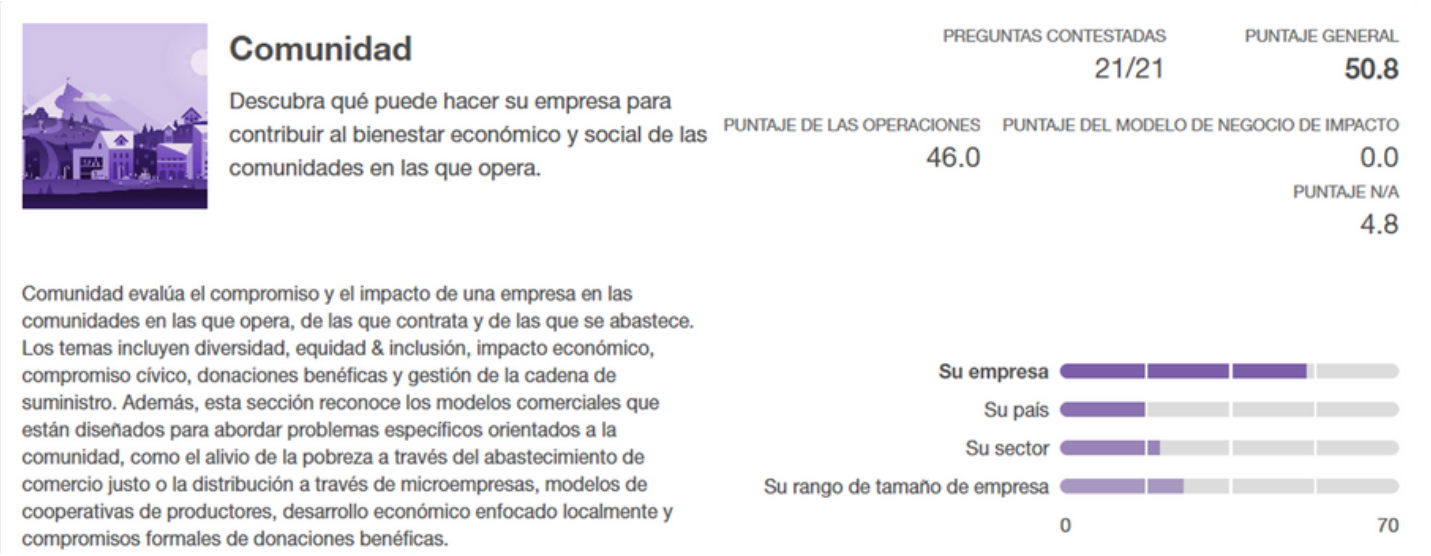
Dentro de nuestra operación no hay uso de residuos peligrosos.

Movilidad:

Promovemos las reuniones virtuales para evitar desplazamientos innecesarios y buscamos que las reuniones presenciales se realicen cerca a nuestros lugares de trabajo, para los cuales podemos ir caminando, en bicicleta o en servicio público cuando es posible.

5. Prácticas con la Comunidad

Para esta dimensión escogimos el siguiente compromiso: “Incentivar las actividades de voluntariado y crear alianzas con fundaciones que apoyen obras sociales e interés de la comunidad”.



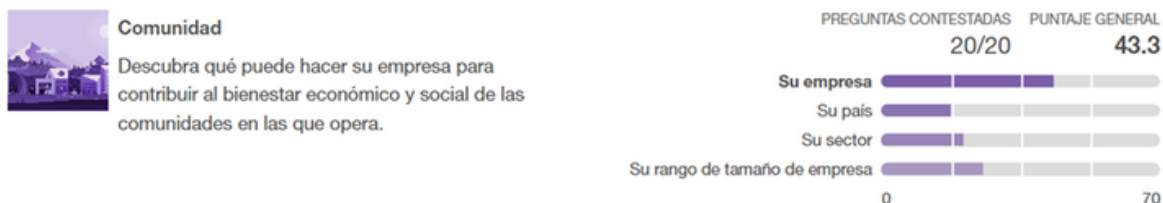
5.1. Resultados de la evaluación B

En el área de impacto de Comunidad obtuvimos un puntaje de 50.8; un 17% de avance en esta dimensión, resaltando un avance en lo que respecta al impacto económico en la comunidad, a través de los proveedores.

En cuanto al voluntariado, continuamos trabajando con la fundación Biblioseo que busca apoyar a niños y jóvenes en su desarrollo hacia un mejor futuro. De igual forma, cada uno de los socios trabaja el voluntariado, a través de mentorías que ayudan a que emprendedores y pequeñas empresas fortalezcan sus capacidades y sean cada vez empresas más fuertes y sostenibles.

5.2. Avances

Desde el 2022, hemos incluido dentro del Manual del Empleado, políticas que incluyen las actividades de voluntariado organizacional, como parte de quienes somos como organización y como queremos seguir contribuyendo con las diferentes problemáticas de nuestro entorno. Para esto, hemos destinado 29 horas que representan un 20% más que lo registrado en el 2023 y en cuanto a donaciones, hemos establecido que un porcentaje de nuestras ventas será destinado a una fundación, en el 2024 donamos un 1.6% de nuestros ingresos.



5.3. Actividades

Biblioseo

Este año continuamos apoyando a Biblioseo, fundación que apoya y fortalece las capacidades de niños y jóvenes en el área rural de Ciudad Bolívar. En nuestra visita, pudimos apreciar los avances que han realizado en la infraestructura de la Fundación, que les permitirá ampliar los beneficios hacia todos los niños que día a día reciben en sus instalaciones. También pudimos comprobar como siguen desarrollando capacidades de liderazgo en los jóvenes y en temas específicos como la programación, emprendimiento etc. como medio para alcanzar sus sueños, es así como continúan trabajando en su propósito de llevar en el 2025, a un grupo de jóvenes a la NASA



Multiplicadores B

Cómo multiplicadores B, continuamos trabajando de manera voluntaria con Empresas que desean mejorar sus modelos de negocio para lograr ser una empresa B. Este fue el caso de Delzur, emprendimiento que busca enaltecer las tradiciones y cultura de las comunidades indígenas del país, trabajando con ellos en la elaboración y comercialización de productos hechos a mano de alto valor cultural.

Seguiremos trabajando por que cada vez mas empresas, independiente a su tamaño, tengan modelos de negocio e impacto o que sus operaciones integren aspectos sostenibles que las hagan mejores empresas para todos.

Otros eventos

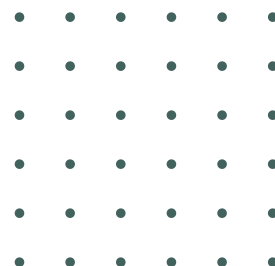
Hemos participado en diferentes eventos, donde basados en nuestro conocimiento y experiencia, apoyamos a diferentes grupos y entidades, ya sea mediante charlas que permitan entender mejor diferentes temáticas y puntos de acción o como jurados evaluando y reconociendo el trabajo que han desarrollado algunas empresas en torno a la sostenibilidad.



Foro Navegando la nueva legislación: innovación en empaques frente a leyes ecoglobales y regionales el 25 de septiembre



Jurado en la Final Nacional Colombia Programa Incubación CleantechHUB el 12 de septiembre



GESTIÓN COMERCIAL

Hemos entendido y definido junto con nuestros clientes, sus retos y apuestas y los mecanismos para lograrlo.

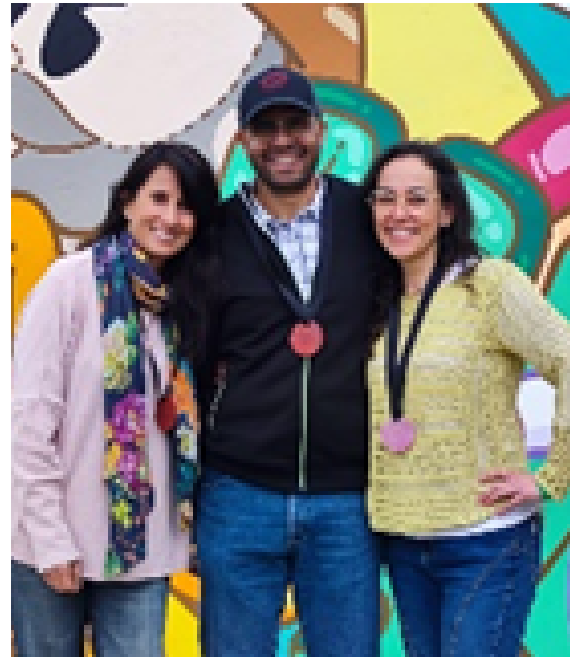
Cómo lo planteamos el año anterior, además de simplificar nuestro portafolio, tomamos el análisis de materialidad y el reporte de sostenibilidad como dos de los productos más relevantes para desarrollar e implementar, siempre teniendo en cuenta nuestro objetivo de integrar la sostenibilidad dentro de la estrategia del negocio.

A través de talleres, hemos entendido y definido junto con nuestros clientes, sus retos y apuestas y los mecanismos para lograrlo, apoyados en nuestra metodología y en algunos casos en herramientas como la evaluación B para establecer una línea base, que permita generar una hoja de ruta mas concreta.

Segmentos

De los segmentos planteados el año anterior: industria plástica, tecnología, y manufactura, continuamos explorando el sector de plásticos aprovechando el conocimiento y relacionamiento de Ximena en esa área y de la experiencia con uno de nuestros grandes clientes el Grupo Plastilene y continuamos dentro de un marco mas industrial como fue el trabajo realizado con MPI (asfaltos) y Bond Energy (servicios petroleros)

Tecnología y manufactura aun son segmentos que estamos explorando, pero nos enfocamos más en el tamaño de empresa de acuerdo a la circular de Supersociedades en la que sugiere a las empresas elaborar de manera voluntaria un reporte de sostenibilidad que refleje sus resultados.



El ver la posibilidad de ingresar a nuevos mercados, nos llevó al sector Farmacéutico y gracias a esto iniciamos una aproximación con Colombia Productiva y su programa Encadena con apoyo de PwC para fortalecer las capacidades empresariales buscando ser un mejor proveedor de este segmento. Aprendimos de Parques Eco Industriales gracias al curso tomado por Hernán, pensando en este grupo como un nuevo segmento a trabajar.

Y en nuestra labor como Multiplicadores B, continuamos trabajando con empresas que buscan certificarse como Empresas B y necesitan establecer las bases y prepararse para lograrlo.

CLIENTES

Grupo Plastilene

Iniciamos el año desarrollando el Análisis de doble Materialidad, un ejercicio que involucró a las diferentes áreas de la organización, que permitió un mayor acercamiento y apropiación de la sostenibilidad por parte de todos. La experiencia fue muy enriquecedora porque pudimos hablar también con los principales grupos de interés, clientes y proveedores y lograr un mayor acercamiento y entendimiento. De estas conversaciones obtuvimos insights muy relevantes que esperamos que estén siendo capitalizados en el desarrollo y cumplimiento de sus objetivos.

Procedata Internacional:

Continuamos apoyando en el proceso para establecer las bases apoyados de una estrategia de sostenibilidad mas definida. Tuvimos la oportunidad de contarle a los colaboradores, cual es la importancia de la sostenibilidad, el propósito y los objetivos para que cada persona empiece a sensibilizarse en los temas y pueda aportar desde su labor.

Bond Energy Solutions:

Participamos en un proceso para proveer el servicio de Reporte de Sostenibilidad y Análisis de materialidad. Para esto nos aliamos con Casostenible uniendo su experiencia con nuestra manera de entender los negocios y una aproximación a la empresa que se ha convertido en uno de nuestros grandes diferenciadores. Establecimos un trabajo de entendimiento de la empresa, definición del propósito del reporte de sostenibilidad al igual que de sus asuntos materiales. Como resultado, presentamos un reporte dinámico, que habla más de quienes son y que refleja sus logros de una manera clara y útil para la organización y un entendimiento de sus impactos que se reflejan en los resultados del análisis de materialidad.



MPI:

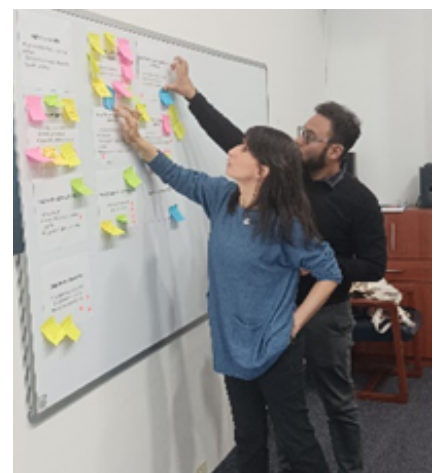
Un nuevo cliente dentro del sector industrial al cual pudimos apoyar en la definición de sus apuestas, partiendo de identificar de que quería como organización y del entendimiento sobre aquellas acciones o deseos que ya tenían, pero que no estaban conectados ni integrados a su estrategia corporativa.

Summum Projects:

A final de año iniciamos un proceso con esta empresa de ingeniería y servicios en gran parte en el sector petrolero. Trabajamos desde su estrategia de sostenibilidad de manera que pudiéramos conectarla con la estrategia de negocio y desarrollar un plan de acción para los años siguientes. Todo esto teniendo como base los talleres de sensibilización y co-creación Para el 2025, mediante nuestra metodología, desarrollaremos el reporte de Sostenibilidad con el mismo enfoque que siempre buscamos y es el de conectar y dar sentido a la información para que sigan avanzando en sus propósitos.

Hiplantro:

Continuamos apoyándolos en temas puntuales, a manera de asesoría, lo que les ha permitido seguir construyendo y afianzando el modelo que han ido creando



MARKETING

Continuamos con LinkedIn como herramienta de difusión de nuestros logros, pero también una manera de contar quienes somos y en que creemos. Después de nuestro curso sobre marketing digital, establecimos que era lo importante para comunicar y establecimos unas rutas para lograrlo, sin embargo nos falta hacerlo de manera constante y con mayor intención para sacar mayor provecho. Sabemos que tenemos muchos temas para discutir e invitar a otros a construir desde lo que estamos haciendo, solo nos falta darle mas fuerza y continuar en el proceso y seguir explorando otras redes como Instagram, como una manera de acercarnos más a las personas y contarles cuales son los resultados de trabajar la sostenibilidad en las empresas.

Además de LinkedIn, uno de nuestros principales medios de difusión son los encuentros, en los que podemos compartir nuestra experiencia con otras empresas y al mismo tiempo conocer que está pasando en el entorno.

Esto lo hacemos con dos enfoques: uno como participante de ruedas de negocio o de networking y otra como ponentes sobre diversos temas que nos permiten conectar con posibles clientes y seguir fortaleciendo nuestra posición dentro de la industria de la consultoría en sostenibilidad. Como muestra de esto tuvimos la oportunidad de participar en:

PARTICIPACIONES

Xposable Acelerador: Como parte del programa Xposable Acelerador en colaboración con el Centro de Economía Circular, nuestros socios Hernan Centanaro y Ximena Marín acompañaron entre febrero y mayo, a 55 empresas durante 110 horas de fortalecimiento en sostenibilidad de sus modelos de negocio



Formación en economía circular

Como parte del Programa de Formación en Economía Circular y Transformación Circular de Empresas de la Cámara de Comercio de Facatativá

Participación en la charla Enfoque Circular Frente al uso de Empaques y Plástico de un solo uso en colaboración con el Centro de Economía Circular y Asesoría a 12 pequeñas empresas



Charlas para el programa de la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá, Bogotá Circular:

Marco Normativo Colombiano en Torno a la Economía Circular y Estrategias para la Eficiencia de Recursos.

Comfandi

Durante los meses de octubre y noviembre, nuestros socios acompañaron como asesores en sostenibilidad a 13 empresas del programa Sostenibilidad Empresarial de Comfandi.



Otros



Universidad Javeriana

Nuestras socias Maria Paula Lozano y Ximena Marin participaron como ponentes en el webinar enfocado en Desafíos de la Logística y como docentes en el curso de Logística Inversa el mes de Julio y Septiembre.



Programa Sociedades BIC y Empresas B

Participamos como ponentes en el programa organizado por Sistema B, dirigido a empresas BIC o empresas que deseaban conocer mas que significa ser una empresa con impacto.

Programas SENA

Hernán Centanaro participó en diferentes cursos que nos permitieron fortalecer nuestros conocimientos en diferentes áreas:

Comunicación en equipos de trabajo (Julio-Agosto 2024)

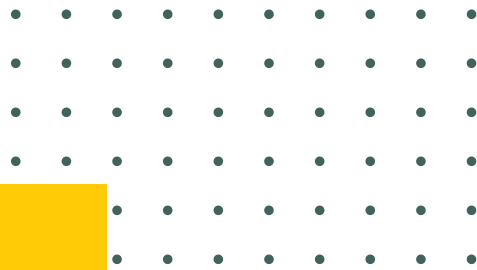
Programa SENA consorcio T.O.P. USB: Aplicación de técnicas para crear redes de valor (Septiembre-October 2024).

Entrenamiento Virtual de ONUDI sobre los Parque Eco-Industriales (PEI)Entrenamiento Virtual de ONUDI sobre los Parque Eco-Industriales (PEI)

ONUDI Colombia ONUDI Colombia Expedición: nov. 2024

Capacitación interactiva y practica para proveedores de servicios sobre herramientas para la Transición hacia Parques Industriales Expedición: dic. 2024





RETOS 2025

Este año trabajamos con más foco que en 2023. Aprendimos que abrir demasiados frentes a la vez puede diluir esfuerzos y afectar lo que buscamos. Por eso, decidimos concentrarnos en fortalecer los servicios en los que tenemos mayor experiencia y valor agregado, apoyados por una estrategia comercial más clara.

En el camino, también vimos que necesitamos mayor constancia en la comunicación y que mantener la energía no siempre es fácil frente al ritmo del día a día. Aun así, seguimos comprometidos con hacerlo mejor. Cada persona del equipo ha asumido responsabilidades más claras, lo que nos ha permitido avanzar, aunque aún tenemos oportunidades para ser más eficientes en el uso del tiempo y así poder abrir espacio a nuevas ideas y planes.

De cara a 2025, el reto sigue siendo consolidar nuestra oferta, destacar los diferenciales de la metodología de BA+ y optimizar la rentabilidad de los servicios a partir de un costeo detallado. Queremos entender mejor cuánto tiempo invertimos realmente en cada proyecto, para ser más ágiles en la ejecución, sin perder profundidad ni compromiso.

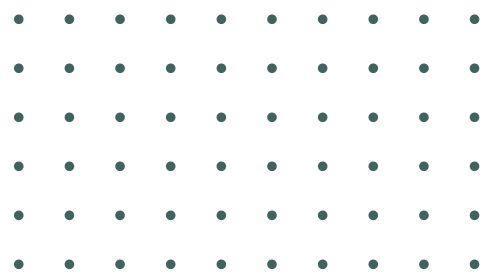
También sabemos que no se trata solo de lo que ofrecemos, sino de cómo lo hacemos. Por eso queremos mantener alta la energía, no perder visibilidad, y seguir cultivando relaciones con aliados estratégicos desde acuerdos claros y expectativas compartidas.

Nuestro diferencial sigue estando en la personalización, el entendimiento profundo de las organizaciones y nuestra capacidad de conectar las piezas y dar sentido. Este año aprendimos a simplificar propuestas para hacerlas más viables, a reconocer que no todas las herramientas sirven para todos los contextos, y a ajustar nuestras soluciones según el nivel de madurez de cada empresa.

Un reto clave es medir mejor el impacto de nuestro trabajo. Sabemos que muchos resultados toman tiempo, pero necesitamos entender qué cambió después de nuestra intervención, para seguir aprendiendo y contarlo mejor. En esa línea, queremos usar más el storytelling como herramienta para compartir buenas prácticas y hacer evaluaciones post-proyecto que nos den señales claras de continuidad y logros.

Cerramos el año con aprendizajes valiosos, para en el 2025 seguir fortaleciendo lo que hacemos bien, adaptarnos con sentido y seguir construyendo desde la claridad, la colaboración y la confianza.





Este reporte fue elaborado bajo el estándar de Sistema B, el cuál fue presentado dentro del informe de Gestión 2024 del representante legal a la Asamblea Ordinaria de accionistas de BA+ S.A.S BIC y aprobado por ésta en la sesión No 004 del 28 de marzo de 2025.

A handwritten signature in dark brown ink, appearing to read 'M. Lozano', written over a light blue rectangular background.

María Paula Lozano Otálora
Representante Legal BA+ S.A.S BIC





BA+



Empresa



Certificada

BA+ S.A.S BIC
www.bamas.com.co
info@bamas.com.co
Marzo 2025