

## INFORME DE GESTIÓN 2025

La CORPORACIÓN ESCUELA DE VENTAS Y SERVICIOS VENSER en cumplimiento de su objeto social, presenta el informe de actividades realizadas en el año 2025.

### PROYECTOS SUCRITOS Y/O EJECUTADOS DURANTE EL AÑO INFORMADO

#### CONTRATO 2024-0007 SUSCRITO CON LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA S.A

La CORPORACIÓN ESCUELA DE VENTAS Y SERVICIOS VENSER terminó la ejecución del contrato para la operación del Programa de apoyo a productores para el montaje de sistemas y/o mecanismos de riego para las Cadenas Agroalimentarias Priorizadas, mediante el acompañamiento técnico, la realización de capacitaciones y la entrega de elementos, equipos e insumos (Equipamiento solidario) a los Beneficiarios de los Departamentos Priorizados.

La ejecución del programa finalizó el 31 de octubre de 2025, a continuación, un resumen de las actividades ejecutadas y aprobadas por la entidad contratante:

Departamento	Cupo de beneficiarios	% Capacitación	% Visita 1	% Adecuación	% Entrega	% Visita 2
Bolívar	280	100%	100%	100%	100%	100%
Cundinamarca	250	100%	100%	100%	100%	100%
Boyacá	291	100%	100%	100%	100%	100%
Quindío	137	100%	100%	100%	100%	100%
Magdalena	147	100%	100%	100%	100%	100%
Meta	132	100%	100%	100%	100%	100%
Huila	114	100%	100%	100%	100%	100%
Sucre	95	100%	100%	100%	100%	100%
Cauca	202	99,9%	99,9%	99,9%	99,9%	99,9%
Córdoba	120	100%	100%	100%	100%	100%
Guaviare	210	100%	100%	100%	100%	100%
Antioquia	108	100%	100%	100%	100%	100%

Santander	120	100%	100%	100%	100%	100%
Norte de Santander	249	100%	100%	100%	100%	100%
Risaralda	65	100%	100%	100%	100%	100%
Nariño	160	100%	100%	100%	100%	100%
Atlántico	40	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Total</b>	<b>2720</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>





### **CONTRATO 3302-2024 SUSCRITO CON EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA**

La CORPORACIÓN ESCUELA DE VENTAS Y SERVICIOS VENSER terminó la ejecución del contrato para el fortalecimiento de los sistemas productivos agropecuarios y agroindustriales de pequeños y medianos productores agropecuarios del departamento de Risaralda

Con la ejecución de este programa se fortalecieron diferentes programas y líneas productivas del departamento dentro de las cuales se destacan:

- Sistemas productivos avícolas con enfoque diferencial de mujer rural
- Transferencia de capacidades en procesamiento de cafés diferenciados

- Mejorar las condiciones de sanidad e inocuidad agroalimentaria en sistemas de producción bovina:
- Sistemas de producción piscícola asociativos
- Implementación de estrategias de sostenibilidad ambiental en sistemas de producción porcícola
- Fortalecimiento de condiciones de sanidad e inocuidad agroalimentaria para asociaciones agroindustriales
- Mejoramiento de la infraestructura productiva del subsector panelero
- Estrategia de comercialización orientada a la participación en ferias de los productores agropecuarios y agroindustriales
- Programa de huertas agroecológicas para la agricultura campesina, familiar y comunitaria, y sistemas de producción hortícola con enfoque diferencial
- Fortalecimiento productivo a las cadenas agrícolas
- Implementación de sistemas productivos de plátano
- Sostenimiento de sistemas productivos de plátano
- Fortalecimiento de la asociación ASPLABEL con la cadena de frío de la fruta
- Fortalecimiento de la asociación ASOPLAD para mejorar su proceso agroindustrial
- Sostenimiento de los sistemas productivos de aguacate
- Sostenimiento de los sistemas productivos de cacao
- Fortalecimiento de la asociación ACAMIRAN para mejorar el transporte y las condiciones de sanidad e inocuidad agroalimentaria.
- Siembra de maíz nativo con enfoque étnico para la seguridad alimentaria
- Fomento de la cadena productiva agroindustrial apícola
- Implementación de agricultura agroecológica a través de biopreparados
- Insumos para la mitigación de riesgos y adaptación al cambio climático en sistemas productivos agropecuarios.
- Dotar con activos productivos a pequeños productores asociados.
- Mejoramiento de la capacidad productiva de la cafcultura con enfoque diferencial
- Fortalecimiento de la asociación PLANTESSA con enfoque diferencial de jóvenes rurales para mejorar y optimizar su proceso agroindustrial

- Dotar con activos productivos a pequeños productores víctimas de la asociación ASOVILACEL.
- Dotar con activos productivos a pequeños productores agropecuario asociados orientados a desarrollar sistemas agrícolas para su producción y sostenibilidad ambiental
- Adopción de agricultura sostenible mediante huertas hidropónicas para la seguridad alimentaria





### **CONTRATO 1925-2024 SUSCRITO CON EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA**

La CORPORACIÓN ESCUELA DE VENTAS Y SERVICIOS VENSER suscribió y ejecutó el contrato para fortalecimiento de la competitividad agroindustrial de los caficultores del departamento de Risaralda.

Con la ejecución de este programa se fortaleció la línea productiva de Café del departamento destacando los siguientes objetivos:

- Objetivo específico 1: Mejorar las capacidades productivas de la cadena de valor de café.
- Objetivo específico 2: Mejorar habilidades técnicas integrales de los caficultores para sofisticar su cadena de valor.
- Objetivo específico 3: Mejorar canales de comercialización con ofertables definidos.

En la siguiente tabla se presentan los municipios en los cuales se ejecutó el proyecto, junto con las asociaciones ubicadas en cada territorio que fueron beneficiarias de la maquinaria y los equipos entregados. Esta información permite evidenciar la cobertura territorial de la intervención y los actores comunitarios fortalecidos a través del proyecto.

<b>MUNICIPIOS</b>	<b>ASOCIACIONES</b>
APIA	ASOAPIA
	VILLA DE LAS CASCARAS
BALBOA	ASOVERDES
BELÉN DE UMBRÍA	CUCHILLA SAN JUAN

	VILLA LUISA
DOSQUEBRADAS	ASOCAFEMANANTIAL
GUATICA	LA CRISTALINA
LA CELIA	AGROSOLIDARIA
	AMCECAFE
MARSELLA	ASOAROMA
MISTRATO	ASOJARDIN
PEREIRA	ENTRE VERDES
	LATIFUNDIO
QUINCHIA	APECAFEQ
SANTUARIO	ASOTATAMA
	NUEVA SEMILLA
SANTA ROSA	ASORROSA
	CORPORACION SOCIAL OH CAFE

En el marco del proyecto “Fortalecimiento de La Competitividad Agroindustrial de los Caficultores del Departamento de Risaralda”, informamos que se ejecutaron a cabalidad los recursos destinados para la adquisición de maquinaria, equipos de laboratorio, elementos de transformación y dotaciones tecnológicas, cumpliendo estrictamente con las especificaciones técnicas y las cantidades previstas. Cada una de estas partidas fue aplicada de manera íntegra para atender las necesidades de las asociaciones beneficiarias en los diferentes municipios, asegurando que todos los equipos proyectados fueran suministrados conforme al plan de inversión inicial.

De igual manera, se ejecutaron en su totalidad los ítems asociados a logística, transporte, embalaje, seguros, instalación y puesta en marcha, garantizando que la entrega de la maquinaria se realizara bajo condiciones adecuadas de traslado, verificación técnica y funcionamiento.





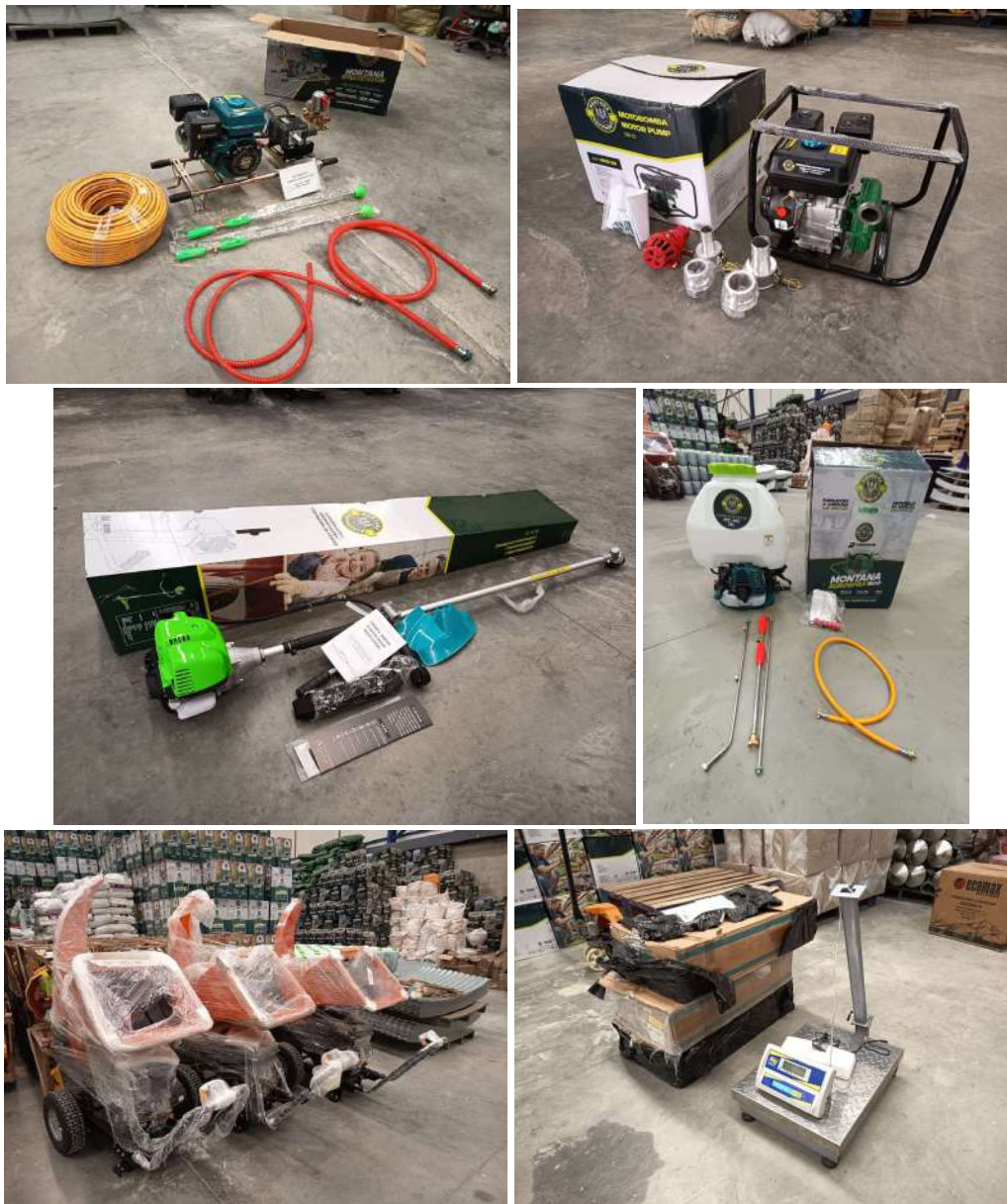
## CONTRATO 3865-2025 SUSCRITO CON EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA

La CORPORACIÓN ESCUELA DE VENTAS Y SERVICIOS VENSER suscribió e inició la ejecución del contrato para fortalecer el desarrollo agropecuario y agroindustrial de las organizaciones campesinas y los sistemas productivos de la agricultura campesina familiar y comunitaria del departamento de Risaralda.

La fecha de finalización del contrato será el 31 de marzo de 2026, y durante el 2025 se realizaron las siguientes entregas:

NOMBRE DE EQUIPO O MAQUINARIA	CANTIDAD
Sistemas de Riego Intrapredial	176
Tanque 10.000 litros tipo australiano	112
Tanque 5.000 litros tipo australiano	140
Lavadores de Café	50
Despulpadoras con motor 2 chorros	70
Tostadora de café para 6k	1
Fumigadora estacionaria	60
Motobomba 7.5 HP	32
Guadaña	250
Fumigadora a motor	1700
Máquina picatodo chipeadora trituradora	3
Basculas de 3000kg	1
Bascula de 500kg	3
Motobomba multietapas vertical de 5HP	1
Planta eléctrica gasolina 2.4 kv	1
Peletizadora	3
Sistemas de iluminación con reflector y panel solar	200
Cubiertas para plantas de producción de panela 60m2	70
Equipos de acero inoxidable para producción de panela	1
Compresor	1
Enfriador panorámico	2
Equipo de Tanque en acero	1
Estufa de 3 fogones	1
Refractómetro de 0-32 Brix Atc (Azucares, Frutas, Café)	1
Equipo de agroindustria en acero inoxidable tipo mesón de 1*1,20	2
Cubiertas para establos de ordeño	20

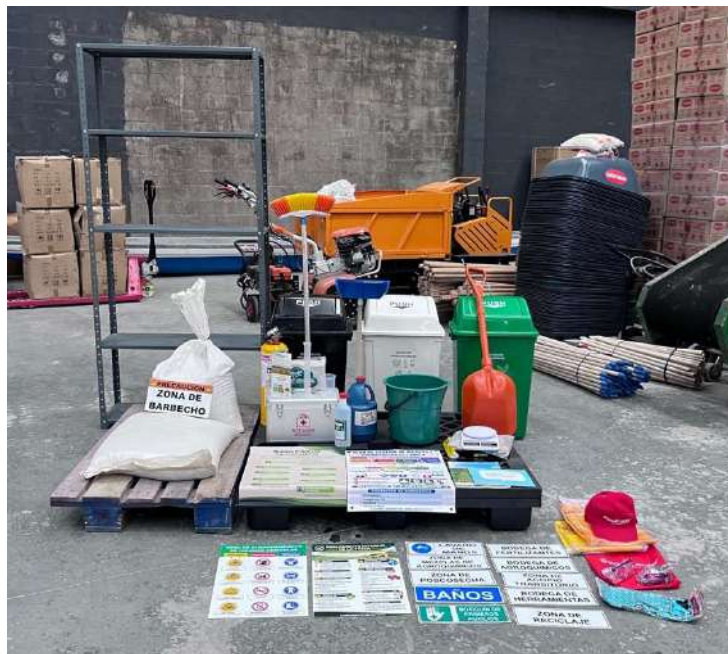
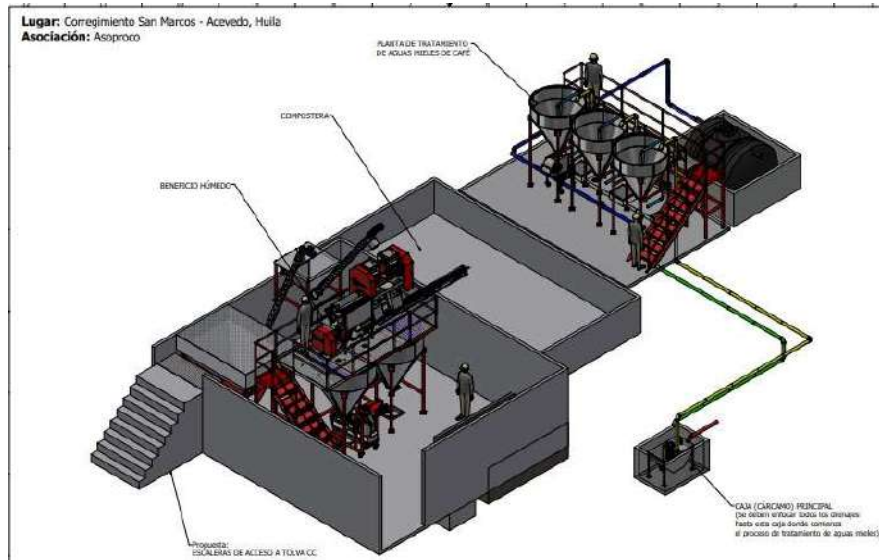




## **CONVENIO 20240880 SUSCRITO CON EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL**

La CORPORACIÓN ESCUELA DE VENTAS Y SERVICIOS VENSER suscribió en 2024 e inició ejecución en 2025 en modalidad de consorcio, convenio por 36 meses para Fortalecer las cadenas agro-productivas colombianas desde el punto de vista técnico, cooperativo y de gestión, impulsando





## PROGRAMA DE REINVERSIÓN SOCIAL PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DEL SECTOR AGRÍCOLA DE COLOMBIA

La Corporación Venser, comprometida con el desarrollo sostenible de comunidades sociales y el apoyo al sector agrícola de Colombia, iniciada en el año 2024 continuó durante la vigencia 2025, la ejecución de su programa de *Reinversión Social Para Pequeños Productores Del Sector Agrícola De Colombia* realizando una actividad de reinversión social centrada en la entrega de fertilizantes

foliares para fortalecer el sector agrícola del país, sumando actividades complementarias al entregar elementos y equipos en aras de fortalecer la actividad agropecuaria de los pequeños productores. Durante la vigencia 2025 se beneficiarios pequeños productores agrícolas del país distribuidos en 100 municipios de 18 departamentos del país.

#### **Detalle de la actividad:**

- **Productos entregados:**
  - Fertilizante foliar líquido marca Inyecta en presentación de 20 litros.
  - Acoples rápidos y mangueras de succión para sistemas de riego intrapredial
  - Sistemas de riego intrapredial
  - Equipos de procesamiento, pelador de papas industrial
- **Cantidades entregadas:**
  - 17036 unidades por 20 litros.
  - 2357 kits de acoples rápidos y mangueras de succión para sistemas de riego intrapredial
- **Destinatarios:** Pequeños productores agrícolas en los departamentos de Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Cauca, Córdoba, Cundinamarca, Guaviare, Huila, Magdalena, Meta, Norte de Santander, Nariño, Quindío, Risaralda, Santander, Sucre y Valle del Cauca.
- **Metodología:** La entrega se realizó mediante jornadas de distribución en la que se proporcionó capacitación básica sobre el uso eficiente del fertilizante, promoviendo prácticas agrícolas sostenibles y responsables, para luego proceder con la verificación de identidad con cédula de ciudadanía, firma del acta de entregay fotografía de la entrega.
- **Selección de productores:** La vinculación de los pequeños productores agrícolas beneficiarios del programa se realizó a través de dos canales principales.
  - El primero de ellos, mediante solicitudes e invitaciones de entidades territoriales, asociaciones y empresas solicitando a la Corporación Venser unirse a eventos y programas de apoyo dirigidos a la población campesina del municipio o región.
  - El segundo de los canales a través de los listados de beneficiarios de los programas que como corporación se operaron durante la vigencia 2024 en el marco de la ejecución de los diferentes contratos suscritos por la corporación.

#### **Resultados alcanzados:**

- Se benefició a un total de 17036 pequeños productores agrícolas.
- Se promovió la adopción de prácticas agrícolas más eficientes y sostenibles.
- Se fortalecieron las relaciones con las comunidades locales y se fomentó el compromiso con el desarrollo agrícola regional.
- Se espera un incremento en la productividad agrícola de los beneficiarios, contribuyendo a la seguridad alimentaria y a la economía local.

**Impacto social:** Esta iniciativa forma parte de la estrategia de responsabilidad social de la Corporación Venser, que busca promover el crecimiento económico y social en las comunidades agrícolas, asegurando el acceso a insumos de calidad y promoviendo prácticas responsables en el uso de recursos naturales.

**Compromiso futuro:** Continuaremos fortaleciendo nuestras alianzas con las comunidades y organizaciones locales, expandiendo nuestras actividades de apoyo y sostenibilidad en el sector agrícola colombiano.



## ANÁLISIS DEL ESTADO DERESULTADOS INTEGRAL Y ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

### Estado de resultados integral

Durante el año 2025, la Corporación registró ingresos ordinarios por \$41.316 millones, lo que representa un incremento absoluto de \$9.658 millones frente al 2024 (+31%). Sin embargo, las devoluciones en ventas también aumentaron en \$898 millones (+33%), reflejando mayores ajustes comerciales.

El costo de ventas se incrementó en \$11.181 millones (+92%), reduciendo la utilidad bruta a \$14.457 millones, con una caída de \$2.421 millones (-14%) respecto al año anterior.

En cuanto a los gastos operativos, los gastos de administración se duplicaron, pasando de \$1.119 millones a \$2.411 millones (+115%), y los gastos de ventas crecieron de \$473 millones a \$6.159 millones (+1.202%). En conjunto, los gastos operativos aumentaron en \$6.977 millones (+438%), lo que presionó fuertemente la rentabilidad.

La ganancia por actividades de operación se redujo a \$5.887 millones, con una disminución de \$9.398 millones (-61%). Aunque los ingresos financieros crecieron exponencialmente (+283.739%), su peso es marginal. Los otros ingresos no operativos desaparecieron (-100%), restando diversificación.

La ganancia antes de intereses e impuestos se redujo en \$9.557 millones (-62%). Los gastos financieros aumentaron en \$72.700 millones (+44%), mientras que los otros gastos no operativos se redujeron en \$51.914 millones (-36%), lo que acentuó la presión sobre los resultados.

Finalmente, la ganancia antes de impuestos fue de \$5.594 millones, una disminución de \$9.578 millones (-63%) respecto al año anterior. Tras el pago de impuestos por \$41 millones (-10%), la ganancia neta del ejercicio cerró en \$5.553 millones, con una caída de \$9.573 millones (-63%) frente al 2024.

## Estado de situación financiera

### Activos

- **Efectivo y equivalentes:** crecieron un **83%**, lo que refleja mayor liquidez (COP\$22.327 millones).
- **Cuentas por cobrar:** aumentaron un **93%**, lo que puede implicar mayor riesgo de cartera.
- **Anticipos y avances:** disminuyeron un **41%**, liberando recursos.
- **Inventarios:** se redujeron en un **-98%**.
- **Propiedades, planta y equipo:** aumentaron un **173%**, aunque siguen siendo poco representativas en el total.
- **Total activos:** disminuyeron un **3%**, pasando de COP\$44.188 millones a COP\$42.717 millones.

### Pasivos

- **Pasivo corriente:** se redujo un **76%**, principalmente por menor nivel de cuentas por pagar y anticipos recibidos.
- **Total pasivo:** COP\$2.184 millones, muy bajo frente al patrimonio.

### Patrimonio

- **Reservas:** crecieron un **80%**, fortaleciendo la estructura patrimonial.
- **Resultados del ejercicio:** disminuyeron un **63%**.
- **Total patrimonio:** aumentó un **16%**, alcanzando COP\$40.533 millones.
- La empresa se financia principalmente con recursos propios (estructura patrimonial sólida).

Atentamente,



**Mateo Bedoya Motato**

C.C. 1.053.827.588 de Manizales

Representante Legal Corporación Escuela de Ventas y Servicios Venser