



2025

Informe de Gestión BIC  
**Grupo Linares**  
**Morantes SAS BIC**

NIT: 901.812.480-5

## CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	2
2. MODELO DE NEGOCIO .....	3
2.1. Compras responsables y enfoque local.....	3
2.2. Apoyo a organizaciones y productores del sector agropecuario .....	3
2.3. Innovación orientada al impacto .....	4
3. GOBIERNO CORPORATIVO .....	4
3.1. Cultura organizacional y valores corporativos.....	4
3.2. Transparencia en la gestión financiera .....	4
3.3. Misión visible y coherente.....	5
4. PRÁCTICAS LABORALES.....	5
4.1. Estructura laboral 2025 .....	5
4.2. Desarrollo y bienestar del talento humano .....	6
4.3. Proyección 2026 .....	6
5. PRÁCTICAS AMBIENTALES .....	6
5.1. Avances alcanzados en 2025 .....	6
5.2. Seguimiento y mejora continua .....	7
5.3. Proyección 2026 .....	7
6. PRÁCTICAS CON LA COMUNIDAD .....	8
6.1. Acciones realizadas en 2025.....	8
6.2. Proyección 2026 .....	8
7. INFORMACIÓN FINANCIERA .....	9
8. RETOS Y LOGROS .....	10
8.1. Logros alcanzados en 2025.....	10
9. PLAN DE ACCIÓN PARA EL PRÓXIMO PERÍODO .....	11
9.1. Fortalecimiento del modelo de negocio.....	11
9.2. Generación de empleo digno .....	11
9.3. Sostenibilidad ambiental.....	11
9.4. Compromiso con la comunidad rural .....	12
9.5. Posicionamiento como empresa BIC.....	12
10. CONCLUSIONES .....	12

## 1. INTRODUCCIÓN

En cumplimiento de lo establecido en la Ley 1901 de 2018 y el Decreto 2046 de 2019, GRUPO LINARES MORANTES S.A.S. BIC de nombre comercial AGROLEX, presenta su Informe de Gestión BIC correspondiente al año 2025, mediante el cual informa las acciones, resultados y avances alcanzados en el desarrollo de su propósito de beneficio e interés colectivo.

Durante el año 2025, la compañía consolidó su crecimiento empresarial mediante el fortalecimiento de su portafolio de productos, la ampliación de su capacidad productiva, la implementación de un programa formal de distribuidores y el aumento significativo de su presencia comercial en el sector agropecuario colombiano.

AGROLEX continuó desarrollando soluciones orientadas al fortalecimiento del sector rural, integrando criterios de sostenibilidad ambiental, responsabilidad social e innovación tecnológica en sus procesos productivos y comerciales. La empresa mantuvo su compromiso con la generación de valor económico, social y ambiental, promoviendo prácticas responsables con sus colaboradores, clientes, proveedores y comunidades.

El presente informe describe los principales avances obtenidos durante el periodo 2025 en las dimensiones de Modelo de Negocio, Gobierno Corporativo, Prácticas Laborales, Prácticas Ambientales y Prácticas con la Comunidad, evidenciando el cumplimiento de los compromisos asumidos como Sociedad BIC y las metas trazadas para continuar fortaleciendo su impacto positivo en los años venideros.

## 2. MODELO DE NEGOCIO

Durante el año 2025, AGROLEX continuó fortaleciendo su modelo de negocio bajo los principios de generación de valor económico, social y ambiental. La empresa consolidó su presencia en el mercado agropecuario mediante el crecimiento de sus canales de distribución, el desarrollo de nuevos productos y el fortalecimiento de relaciones con agricultores, asociaciones y organizaciones del sector rural.

En cumplimiento de sus compromisos como Sociedad BIC, las principales acciones desarrolladas durante el año fueron las siguientes:

### 2.1. Compras responsables y enfoque local

- El 100% de las compras realizadas por la empresa durante el año fueron efectuadas a proveedores locales, fortaleciendo la economía regional y promoviendo cadenas de suministro más sostenibles.
- Se mantuvo una relación comercial estable con proveedores estratégicos de materias primas e insumos, favoreciendo el desarrollo económico del territorio.
- La adquisición local de materiales permitió reducir costos logísticos y minimizar los impactos ambientales asociados al transporte de mercancías.

### 2.2. Apoyo a organizaciones y productores del sector agropecuario

- Se implementó una política de beneficios comerciales dirigida a agricultores pertenecientes a asociaciones, federaciones y organizaciones gremiales, previa validación de su afiliación.
- La empresa fortaleció su relación con asociaciones campesinas y organizaciones rurales mediante actividades de capacitación, acompañamiento técnico y promoción de soluciones para el sector agrícola.
- Se continuó promoviendo el acceso a herramientas especializadas que mejoran las condiciones de trabajo de los productores agropecuarios.

### **2.3. Innovación orientada al impacto**

- Se realizaron mejoras en el diseño de las tijeras de poda en altura, optimizando aspectos relacionados con la ergonomía, facilidad de uso y desempeño operativo.
- Se desarrolló y lanzó al mercado la deshojadora, una nueva herramienta diseñada para facilitar labores agrícolas y mejorar la productividad de los productores.
- Durante el año se consolidó el programa de distribuidores AGROLEX, alcanzando tres distribuidores activos y ampliando la presencia comercial de la empresa a nuevas regiones del país.
- Se avanzó en el diseño de nuevos productos que serán lanzados durante el segundo semestre de 2026, fortaleciendo la estrategia de innovación permanente de la compañía.

## **3. GOBIERNO CORPORATIVO**

Durante el año 2025, AGROLEX mantuvo prácticas de gobierno corporativo orientadas a la transparencia, la comunicación interna y la gestión responsable de la información empresarial.

### **3.1. Cultura organizacional y valores corporativos**

- La empresa continuó aplicando el manual interno elaborado en periodos anteriores, promoviendo una cultura basada en el respeto, la responsabilidad, la sostenibilidad y el trabajo colaborativo.
- Los principios y valores corporativos fueron divulgados de manera permanente entre los colaboradores y aliados estratégicos.

### **3.2. Transparencia en la gestión financiera**

- Se realizaron reuniones semestrales de seguimiento financiero para evaluar el desempeño económico de la organización y definir acciones de mejora.

- Los principales indicadores financieros y de gestión fueron compartidos con los colaboradores, promoviendo la transparencia y la comprensión de los resultados empresariales.
- Se fortaleció el seguimiento a los indicadores operativos, comerciales y financieros como herramienta para la toma de decisiones.

### **3.3. Misión visible y coherente**

- La misión y visión corporativas continuaron siendo divulgadas en documentos institucionales, propuestas comerciales, material promocional y canales digitales.
- La condición de Sociedad BIC siguió siendo presentada como un elemento diferenciador de la organización, destacando el compromiso con la generación de impacto positivo.

## **4. PRÁCTICAS LABORALES**

Durante el año 2025, AGROLEX fortaleció su capacidad operativa mediante la vinculación de nuevo talento humano y la ampliación de su equipo de trabajo para atender el crecimiento comercial experimentado durante el periodo.

### **4.1. Estructura laboral 2025**

- Durante el año estuvieron vinculadas seis personas a las actividades de la empresa mediante contratos por obra o labor.
- El equipo estuvo conformado por una mujer y cinco hombres, incluyendo personal operativo permanente y colaboradores vinculados temporalmente para actividades específicas.
- La ampliación del equipo permitió incrementar la capacidad productiva y responder al crecimiento de la demanda de los productos AGROLEX.

## 4.2. Desarrollo y bienestar del talento humano

- Se realizaron actividades de capacitación dirigidas al fortalecimiento de competencias técnicas y operativas.
- Se implementaron incentivos y reconocimientos asociados al desempeño y cumplimiento de objetivos.
- La empresa promovió un ambiente de trabajo basado en la colaboración, la comunicación y el compromiso con los objetivos organizacionales.

## 4.3. Proyección 2026

- Avanzar en la formalización laboral de los colaboradores de la empresa.
- Fortalecer los programas de capacitación y desarrollo profesional.
- Implementar mecanismos de bienestar orientados a mejorar la calidad de vida de los trabajadores.
- Consolidar una estructura organizacional acorde con el crecimiento proyectado de la empresa.

## 5. PRÁCTICAS AMBIENTALES

Como empresa especializada en soluciones agroambientales, AGROLEX continuó integrando criterios de sostenibilidad ambiental en sus operaciones, productos y actividades de formación durante el año 2025.

### 5.1. Avances alcanzados en 2025

- Se promovió la reutilización de materiales dentro de los procesos productivos cuando las condiciones técnicas lo permitieron.
- Se implementaron empaques con criterios de sostenibilidad, buscando reducir el impacto ambiental asociado a la comercialización de los productos.

- Se optimizó el uso de combustibles mediante una mejor planificación de desplazamientos y actividades comerciales.
- Se desarrollaron proyectos ambientales para clientes del sector agropecuario y empresarial.
- Se realizaron capacitaciones ambientales dirigidas a productores, organizaciones y comunidades vinculadas a las actividades de la empresa.
- Se fortaleció la generación de contenido educativo ambiental a través de redes sociales y medios digitales.

## **5.2. Seguimiento y mejora continua**

- Aunque no se implementaron mediciones formales de consumo de agua y energía durante el periodo, la organización identificó la necesidad de establecer indicadores ambientales que permitan cuantificar y gestionar sus impactos.
- Se inició la estructuración de herramientas de seguimiento que faciliten la medición de variables ambientales relevantes para la operación.

## **5.3. Proyección 2026**

- Implementar indicadores para la medición de consumos de agua, energía y generación de residuos.
- Establecer metas de reducción y mitigación de impactos ambientales.
- Continuar fortaleciendo la educación ambiental en comunidades rurales y organizaciones aliadas.
- Consolidar prácticas de economía circular mediante la reutilización y aprovechamiento de materiales.

## 6. PRÁCTICAS CON LA COMUNIDAD

Durante el año 2025, AGROLEX fortaleció su relación con las comunidades rurales y los actores del sector agropecuario mediante actividades de capacitación, transferencia de conocimiento y participación en eventos especializados.

### 6.1. Acciones realizadas en 2025

- La empresa participó en tres ferias agropecuarias, promoviendo soluciones tecnológicas orientadas al fortalecimiento de la productividad agrícola.
- Se desarrollaron aproximadamente cinco eventos de capacitación dirigidos a agricultores, asociaciones y organizaciones vinculadas al sector rural.
- Se trabajó de manera articulada con asociaciones campesinas para promover prácticas productivas más eficientes y sostenibles.
- Se brindaron capacitaciones y acompañamiento técnico a clientes institucionales y organizaciones interesadas en fortalecer sus procesos productivos.
- La expansión comercial hacia nuevas regiones permitió ampliar el acceso de productores rurales a herramientas especializadas desarrolladas por la empresa.

### 6.2. Proyección 2026

- Realizar eventos propios de capacitación y días de campo para agricultores.
- Integrar contenidos de educación ambiental en todas las actividades de formación desarrolladas por la empresa.
- Fortalecer alianzas con asociaciones campesinas y organizaciones rurales.
- Apoyar emprendimientos rurales y proyectos de impacto social mediante la producción y difusión de contenido audiovisual educativo en plataformas digitales.
- Incrementar la cobertura territorial de las actividades de formación y transferencia de conocimiento.

## 7. INFORMACIÓN FINANCIERA

Durante el año 2025, GRUPO LINARES MORANTES S.A.S. BIC consolidó una etapa de crecimiento y fortalecimiento financiero, reflejada en el incremento significativo de sus ingresos operacionales, la expansión de sus actividades comerciales y la ampliación de su capacidad productiva.

Los resultados obtenidos evidencian la evolución positiva de la empresa frente al año anterior, pasando de una etapa de validación del modelo de negocio a una fase de consolidación comercial y generación de utilidades. Este desempeño fue impulsado principalmente por el aumento en las ventas de herramientas agrícolas, la implementación del programa de distribuidores y el fortalecimiento de la presencia de la marca en el mercado agropecuario.

A continuación, se presenta un resumen de los principales indicadores financieros correspondientes al ejercicio 2025:

- Activos totales: \$43.360.485
- Pasivos totales: \$12.914.135
- Patrimonio: \$30.446.350
- Ingresos operacionales: \$174.026.240
- Costos de operación: \$92.938.208
- Gastos operacionales y administrativos: \$78.829.601
- Resultado neto del ejercicio: \$1.174.234

Los ingresos operacionales registraron un crecimiento significativo frente al año 2024, impulsados por el posicionamiento progresivo de los productos AGROLEX, el fortalecimiento de los canales de comercialización y la ampliación de la cobertura geográfica mediante distribuidores regionales. Este crecimiento permitió que la empresa pasara de registrar pérdidas en su primer año de operación a obtener una utilidad neta positiva en 2025.

Asimismo, el incremento de los activos refleja la inversión realizada en inventarios, cuentas por cobrar y recursos destinados al fortalecimiento de la operación comercial y productiva de la organización. Por su parte, el patrimonio mantuvo una estructura sólida que brinda estabilidad financiera para afrontar los retos y oportunidades proyectados para los próximos años.

Los resultados obtenidos durante 2025 demuestran la viabilidad del modelo de negocio de AGROLEX y constituyen una base favorable para continuar generando valor económico, social y ambiental en el marco de su condición de Sociedad BIC.

## **8. RETOS Y LOGROS**

### **8.1. Logros alcanzados en 2025**

Durante el año 2025, AGROLEX consolidó importantes avances en su proceso de crecimiento y fortalecimiento institucional:

- Implementación formal del programa de distribuidores, alcanzando tres distribuidores activos en diferentes zonas del país.
- Expansión comercial hacia el departamento de Arauca mediante la consolidación de un distribuidor regional.
- Lanzamiento y comercialización exitosa de la deshojadora, producto que obtuvo una positiva aceptación por parte de los agricultores.
- Mejoramiento del diseño de las tijeras de poda en altura, incorporando ajustes orientados a optimizar la experiencia de uso y la eficiencia operativa.
- Comercialización de 1.304 unidades de tijeras de poda durante el año.
- Participación en tres ferias agropecuarias que permitieron fortalecer el reconocimiento de la marca y generar nuevas oportunidades comerciales.
- Incremento de la presencia digital de AGROLEX, alcanzando cerca de 100.000 seguidores acumulados entre las diferentes redes sociales.
- Desarrollo de procesos de capacitación para agricultores, clientes institucionales y organizaciones vinculadas al sector agropecuario.
- Consolidación progresiva de AGROLEX como fabricante colombiano de herramientas especializadas para el sector agrícola.
- Obtención de resultados financieros positivos, pasando de una pérdida neta en 2024 a una utilidad neta en 2025.

## **9. PLAN DE ACCIÓN PARA EL PRÓXIMO PERÍODO**

### **9.1. Fortalecimiento del modelo de negocio**

- Consolidar el programa nacional de distribuidores.
- Alcanzar presencia comercial mediante distribuidores en las principales regiones agrícolas del país.
- Iniciar procesos de distribución internacional.
- Lanzar nuevas líneas de productos actualmente en etapa de diseño y desarrollo.
- Fortalecer los canales digitales y las estrategias de posicionamiento de marca.

### **9.2. Generación de empleo digno**

- Avanzar en la formalización laboral del equipo de trabajo.
- Implementar esquemas de desarrollo profesional y capacitación continua.
- Fortalecer los incentivos orientados al desempeño y la productividad.

### **9.3. Sostenibilidad ambiental**

- Implementar indicadores de medición ambiental relacionados con consumo de recursos, generación de residuos y uso de materiales.
- Establecer estrategias de mitigación de impactos ambientales derivados de la operación.
- Continuar promoviendo el uso de empaques sostenibles y la reutilización de materiales.
- Fortalecer los proyectos ambientales desarrollados para clientes y comunidades.

#### **9.4. Compromiso con la comunidad rural**

- Realizar eventos propios de capacitación y días de campo dirigidos a agricultores.
- Integrar contenidos de educación ambiental en todas las actividades de formación desarrolladas por la empresa.
- Fortalecer alianzas con asociaciones campesinas y organizaciones rurales.
- Apoyar emprendimientos rurales y proyectos de impacto social mediante la producción y difusión de minidocumentales en plataformas digitales.

#### **9.5. Posicionamiento como empresa BIC**

- Participar en convocatorias, programas y espacios de formación relacionados con sostenibilidad y triple impacto.
- Fortalecer los indicadores de medición social, ambiental y económica.
- Divulgar periódicamente los resultados de gestión y sostenibilidad de la empresa.
- Incorporar progresivamente contenidos que promuevan el modelo empresarial BIC dentro de los canales de comunicación institucionales.

### **10. CONCLUSIONES**

Durante el año 2025, AGROLEX consolidó una etapa de crecimiento y fortalecimiento integral en su condición de Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo, evidenciando avances significativos en su modelo de negocio, su estructura organizacional y su impacto en el sector agropecuario colombiano. Los resultados obtenidos reflejan la evolución de la empresa hacia un modelo más sólido, sostenible y orientado a la generación de valor económico, social y ambiental.

En el componente económico, la organización logró pasar de una etapa de validación del modelo de negocio a una fase de consolidación comercial, con un incremento sustancial en sus ingresos operacionales y la obtención de una utilidad neta positiva. Este resultado estuvo respaldado por el fortalecimiento de los canales de distribución, la expansión territorial y la aceptación del portafolio de productos en el mercado.

En materia de innovación y desarrollo de producto, se evidenció un avance relevante con la mejora de herramientas existentes y el lanzamiento de nuevos productos, lo que permitió ampliar la oferta de valor y fortalecer la competitividad de la empresa en el sector agropecuario. La consolidación del programa de distribuidores también representó un hito estratégico en la expansión comercial de AGROLEX.

Desde la dimensión social, la empresa fortaleció sus relaciones con agricultores, asociaciones y organizaciones rurales mediante actividades de capacitación, acompañamiento técnico y participación en espacios de divulgación sectorial. Asimismo, se avanzó en la generación de empleo y en el fortalecimiento del talento humano, contribuyendo al desarrollo interno de la organización y a su capacidad operativa.

En el ámbito ambiental, AGROLEX mantuvo la integración de prácticas sostenibles en sus procesos, promoviendo la optimización de recursos, el uso de empaques con menor impacto y la ejecución de actividades de educación ambiental. Aunque persiste la necesidad de implementar sistemas de medición más estructurados, se evidencian avances importantes hacia una gestión ambiental más técnica y cuantificable.

Finalmente, la empresa reafirmó su compromiso como Sociedad BIC, incorporando de manera transversal los principios de sostenibilidad, transparencia y responsabilidad corporativa en sus operaciones. Los resultados del año 2025 constituyen una base sólida para continuar fortaleciendo el impacto positivo de AGROLEX en los próximos años, con énfasis en la expansión comercial, la innovación, la formalización laboral y la sostenibilidad ambiental y social.

En constancia de lo anterior, se firma el presente Informe de Gestión BIC del año 2025 en Piedecuesta, Santander, a 31-05-2026.

LAURA PAOLA MORANTES CARRILLO

Representante Legal

Grupo Linares Morantes SAS BIC