

INFORME DE GESTIÓN BIC AÑO 2025

ANCESTRAL FOODS S.A.S. BIC

NIT: 901.420.935-1

Nombre comercial: Ancestral Organics

Estándar ISO 26000 – Responsabilidad Social Empresarial

Armenia, Quindío

Colombia

ÍNDICE

1. Introducción

- Objetivo del informe
- Estándar utilizado
- Contexto general de la empresa

2. Reporte por Dimensiones BIC

- Modelo de negocio
- Gobierno corporativo
- Prácticas laborales
- Prácticas ambientales
- Prácticas con la comunidad

3. Indicadores de Impacto 2025

4. Hitos y Logros Destacados 2025

5. Conclusión

6. Anexos

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivo del informe

Comunicar los avances llevados a cabo por Ancestral Foods S.A.S. BIC (nombre comercial: Ancestral Organics) durante el año 2025 en cada una de las dimensiones BIC: modelo de negocio, prácticas laborales, prácticas ambientales, prácticas con la comunidad y gobierno corporativo.

Este informe también tiene como propósito rendir cuentas frente a los compromisos asumidos en beneficio del interés colectivo, evaluar el impacto de nuestras acciones y plantear los retos del año siguiente. El presente reporte corresponde al año 2025, período de máxima ejecución del proyecto "Escalando la Agricultura Regenerativa a través de bosques comestibles", financiado por P4G con USD 350.000.

1.2 Estándar utilizado para la presentación del informe

Este informe fue elaborado con base en el estándar ISO 26000 de Responsabilidad Social, como herramienta orientadora en la estructuración de acciones empresariales con impacto social, ambiental y económico. Este enfoque nos ha permitido afianzar nuestro propósito regenerativo, establecer lineamientos de acción en cada dimensión BIC y rendir cuentas de manera transparente y coherente con nuestro modelo de negocio.

1.3 Contexto general de la empresa

Ancestral Organics es una empresa quindiana de alimentos de alto valor nutricional, orgánicos certificados, producidos mediante agricultura regenerativa, con comercialización en Colombia, Estados Unidos y Reino Unido. Contamos con más de 30 referencias de productos.

El 2025 representó el año de mayor ejecución e impacto en la historia de la empresa. Gracias al financiamiento recibido de P4G (Partnering for Green Growth and the Global Goals) por USD 350.000 para ejecutar el proyecto "Escalando la Agricultura Regenerativa a través de bosques comestibles", logramos consolidar avances significativos en todas las dimensiones BIC:

- Completamos el primer ciclo de certificación orgánica NOP/USDA para 10 productores del Quindío, cubriendo 77 hectáreas con cultivos de café, plátano, banano, macadamia, cacao, uchuva, chachafruto y sachu inchi.
- Superamos USD 250.000 en ventas brutas, con un crecimiento del 25% respecto a 2024.
- Participamos en ferias internacionales de primer nivel: Natural Products Expo West (Los Ángeles) y Summer Fancy Food Show (Nueva York), estableciendo más de 150 nuevos contactos comerciales.
- Avanzamos en procesos activos de debida diligencia con fondos de inversión de impacto como Rabo Foundation, Acumen, IDH, Elea y Nest.
- Diseñamos e implementamos los primeros dos lotes demostrativos y educativos de agricultura regenerativa del Quindío, con una metodología de medición de impacto ambiental, social y económico.
- Lanzamos el programa de formación "Sabiduría Ancestral" que capacitó a más de 100 personas en agricultura orgánica y regenerativa.

VISIÓN ESTRATÉGICA: QUINDÍO, EL PRIMER DEPARTAMENTO VERDE DE COLOMBIA

Actualmente Ancestral Organics se abastece de productores certificados en diferentes regiones del país, dado que en el Quindío son pocos los certificados orgánicos. Esta realidad sustenta la necesidad de crear capacidades locales.

La degradación del suelo, la falta de oportunidades para los agricultores y el potencial subexplotado del territorio nos impulsaron a unir esfuerzos para convertir al Quindío en el primer departamento verde de Colombia, promoviendo la agricultura regenerativa como alternativa para cuidar suelos, ecosistemas y mejorar las condiciones de los productores, conectándolos con mercados de alto valor.

Las barreras identificadas son de naturaleza técnica (falta de conocimiento y rutas claras para la transición), financiera (altos costos de certificación e implementación) y comercial (acceso limitado a mercados dispuestos a pagar precios justos). El año 2025 fue el año en que comenzamos a demoler sistemáticamente estas tres barreras.

Misión: Desarrollar alimentos saludables y sostenibles que combaten el cambio climático y la injusticia social mediante la agricultura regenerativa en Colombia.

Visión: Ser referentes en la producción y comercialización de alimentos saludables y sostenibles en Colombia y el mundo.

2. REPORTE POR DIMENSIONES BIC

2.1 Modelo de Negocio

Compromisos adquiridos

- Adquirir bienes y contratar servicios a empresas de origen local o pertenecientes a mujeres y minorías.
- Establecer relaciones contractuales preferenciales con proveedores que implementen prácticas sociales y ambientales responsables.
- Promover sistemas agroalimentarios sostenibles, conscientes del impacto climático y social.
- Fomentar el consumo de alimentos reales, saludables y producidos éticamente.

Implementación de las actividades en 2025

El modelo de negocio de Ancestral Organics se estructura a partir de un enfoque regenerativo, transparente e integrado verticalmente, asegurando la trazabilidad de cada producto desde el origen hasta su consumo final. En 2025, las tres líneas estratégicas que articulan el modelo alcanzaron importantes hitos:

1. Ancestral Farms – Cadena de suministro regenerativa

Durante 2025 completamos el primer ciclo de certificación orgánica NOP/USDA para un grupo de 10 productores del Quindío, cubriendo 77 hectáreas con cultivos diversificados. Este hito valida nuestra capacidad para escalar la proveeduría orgánica certificada en el departamento. En paralelo, acompañamos técnicamente a 10 productores adicionales en procesos de transición, cubriendo aproximadamente 125 hectáreas, y formamos a más de 100 personas en agricultura regenerativa a través de talleres presenciales.

Implementamos el Precio de Prosperidad, que paga hasta 3 veces el precio de mercado convencional a los agricultores, garantizando viabilidad económica de sus prácticas sostenibles. Ejemplos concretos de impacto en los productores: Jimmy (50 años, La Veranera, Buenavista) convirtió una pérdida proyectada de USD 440 en un beneficio neto de USD 1.470 en su cultivo de plátano; Lorena (34 años, La Tebaida) obtuvo un ingreso adicional del 30% (USD 300) en el primer trimestre de 2026 por encima del mercado convencional de cacao.

2. Comercialización de superalimentos puros y simples

Nuestro portafolio cuenta con más de 30 referencias de productos 100% de origen vegetal, orgánicos, sin ultraprocesamiento ni aditivos artificiales, agrupadas en 4 categorías: proteína vegetal, harinas integrales, chocolates y snacks, y especias y café. Todos los productos cuentan con certificaciones internacionales USDA Organic, Organic Canada, Soil Association, EU Organic, Kosher y Mayacert.

En 2025 alcanzamos USD 250.000 en ventas brutas, con una distribución de 60% en el mercado de EE. UU. y 40% en Colombia. El margen bruto B2C en EE. UU. fue de 76%, mientras que en Colombia fue de 60%. La empresa cuenta con 74 clientes B2B en EE. UU. y 74 en Colombia, incluyendo clientes como The Goods Mart, The Golden Hog, Google, Sodexo, Supertiendas Canaveral y Aviatur.

3. Distribución global y apertura de mercados

En 2025 consolidamos nuestra operación en Colombia y EE. UU., con una transición estratégica de importador hacia distribución propia desde Miami. Participamos en el Fancy Food Show en Nueva York y en Expo West en Los Ángeles, donde establecimos más de 150 contactos con distribuidores, compradores minoristas y empresas de food service. Avanzamos en la apertura del mercado de Nueva York a través de alianza con The Wise Apple, y aceleramos el canal de Amazon, que representó el 18% de las ventas en EE. UU.

Iniciamos el proceso de FDA Foreign Supplier Verification Program (FSVP) para habilitarnos como proveedor de grandes cadenas de retail en EE. UU. La entidad estadounidense incorporada en 2024 obtuvo la certificación orgánica NOP como importadora, asegurando la trazabilidad orgánica internacional. En Colombia, realizamos misiones comerciales a Medellín, Bogotá y Cartagena, abriendo la ruta estratégica a la región Caribe, incluyendo Barranquilla.

Indicador	Valor 2025
Ventas brutas totales	USD 250.000
Crecimiento de ventas vs. 2024	+25%
Distribución de ventas EE. UU. / Colombia	60% / 40%
Margen bruto B2C EE. UU.	76%
Margen bruto B2C Colombia	60%
Clientes B2B EE. UU.	74
Clientes B2B Colombia	74
SKUs en portafolio	30+
Categorías de producto	4
Co-packers con estándar internacional	7
Contactos nuevos en ferias internacionales	150+

2.2 Gobierno Corporativo

Compromisos adquiridos

- Fortalecer una cultura organizacional basada en la transparencia, la equidad, la participación y la ética empresarial.
- Promover la diversidad en la composición de los órganos directivos y del equipo de trabajo.
- Desarrollar instrumentos de gestión que reflejen nuestros valores, propósito y compromisos BIC.
- Integrar criterios sociales, ambientales y regenerativos en la toma de decisiones estratégicas.
- Avanzar hacia la preparación para inversión (investment ready) a través de procesos estructurados y sostenibles.

Implementación de las actividades en 2025

El 2025 fue un año de profundo fortalecimiento institucional. Avanzamos en cuatro frentes simultáneos: diversidad del liderazgo, cultura organizacional, preparación para inversión e instrumentos de gobernanza.

En términos de diversidad y equidad, mantenemos una estructura directiva paritaria con el 50% de cargos de C-Suite ocupados por mujeres, el 66% de la junta directiva compuesta por mujeres, y el 60% del equipo total siendo mujeres. El 50% de la propiedad de la empresa está en manos de mujeres.

Durante 2025 avanzamos en la estructuración de nuestro primer Consejo Asesor (Advisory Board), proceso liderado con el apoyo de un empresario retirado con más de 40 años de experiencia en comercialización de alimentos en EE. UU. Se realizaron entrevistas con candidatos de su red y de la nuestra, con el objetivo de constituir formalmente el Consejo en el primer trimestre de 2026.

En materia de estrategia ESG, en alianza con la Cámara de Comercio de Armenia y el Quindío (CCAQ), aplicamos una herramienta de diagnóstico que evaluó nuestro desempeño en liderazgo y estrategia, acciones de gobernanza, acciones sociales, acciones ambientales e implementación y comercialización. Basados en este diagnóstico, diseñamos un plan de acción para fortalecer la transparencia, el involucramiento comunitario y la responsabilidad institucional.

Avanzamos en la preparación para inversión de impacto: completamos todas las etapas de evaluación con Impacta (Universidad EAN) y fuimos aprobados por su comité de selección. Participamos en el segundo cohorte del Corredor de Finanzas Climáticas de Colombia (DNP, 2811, GIZ, IKI). Fuimos seleccionados por IDH para un proceso de aceleración enfocado en preparación para inversión. Iniciamos conversaciones activas de debida diligencia con Rabo Foundation, Acumen, IDH, Elea y Nest. Desarrollamos el instrumento de financiación "contratos en cuentas de participación" que permite captar capital sin dilución de equity.

Sincronizamos y optimizamos los sistemas contables de la entidad colombiana y la entidad estadounidense, generando estados financieros claros, trazables y listos para escrutinio externo. Fuimos seleccionados para participar en FLII (Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto) en febrero de 2026, donde seremos presentados a un amplio conjunto de inversores de impacto globales.

Indicador de Gobierno	Valor 2025
% mujeres en cargos de C-Suite	50%
% mujeres en junta directiva	66%
% mujeres en el equipo total	60%
% propiedad femenina	50%
Materiales de inversión desarrollados	5
Presentaciones a inversores potenciales	10+
Fondos en proceso de due diligence	5 (Rabo Foundation, Acumen, IDH, Elea, Nest)
Hitos de cumplimiento legal EE. UU.	Certificación orgánica NOP como importador

2.3 Prácticas Laborales

Compromisos adquiridos

- Brindar condiciones laborales dignas, inclusivas y flexibles para todos los colaboradores.
- Promover la equidad de género y la participación activa de mujeres en todas las áreas de la organización.
- Fortalecer las capacidades del equipo humano a través de formación técnica y espacios de bienestar.
- Reconocer y valorar el trabajo rural como eje transformador del sistema agroalimentario.

Implementación de las actividades en 2025

Durante 2025 continuamos consolidando un entorno laboral humano, justo y consciente, alineado con nuestra filosofía regenerativa. El equipo interno creció y se profesionalizó para responder a las exigencias del proyecto P4G y la expansión comercial. El equipo está compuesto actualmente por 5 personas de tiempo completo: 2 hombres y 3 mujeres.

Mantenemos condiciones de teletrabajo y flexibilidad horaria, lo que ha permitido conciliar la vida laboral con la vida familiar y personal. Se reforzaron los canales de comunicación interna y los espacios de formación sobre sostenibilidad, liderazgo consciente y agricultura regenerativa.

Con los agricultores, el modelo de dignificación del trabajo rural se fortaleció con el pago del Precio de Prosperidad (hasta 3 veces el precio convencional), la cofinanciación de certificaciones orgánicas y la asistencia técnica continua. Se documentaron historias de impacto real que ilustran la transformación en la calidad de vida de los productores: Doris (60 años, Montenegro) tuvo su cirugía ocular cubierta en mayo de 2026 tras más de 3 años de espera por el sistema; Ester (65 años, Montenegro) logró su certificación USDA Organic en enero de 2026 tras años de práctica orgánica sin reconocimiento; la hija de 12 años de uno de los productores accedió a medicación oncológica financiada tras meses de espera.

Como parte del proyecto P4G, creamos el programa de formación gratuita "Sabiduría Ancestral", con cinco sesiones virtuales que abordaron introducción a la agricultura orgánica, rutas de certificación, fertilización con bioinsumos, control de plagas con técnicas orgánicas y conservación de suelos. Cada sesión contó con aproximadamente 30 participantes en vivo, con contenido grabado disponible para consulta posterior. Se realizaron además cinco talleres presenciales en fincas, con más de 100 participantes en total, incluyendo agricultores, técnicos, estudiantes y actores locales.

Como resultado de las actividades habilitadas por P4G, se crearon al menos 4 empleos adicionales externos (2 hombres, 2 mujeres) en áreas de marketing digital, asistencia técnica agronómica y servicios legales y financieros.

Indicador Laboral	Valor 2025
Empleados tiempo completo – hombres	2
Empleados tiempo completo – mujeres	3
% mujeres en equipo	60%
Empleos externos creados (hombres)	2
Empleos externos creados (mujeres)	2

Productores con Precio de Prosperidad	144 (grupo 1 red total)
Sobrepagos pagados vs. mercado convencional	Hasta 3x
Talleres presenciales dictados	5
Participantes formados presencialmente	100+
Sesiones virtuales Sabiduría Ancestral	5
Participantes virtuales por sesión (promedio)	30

2.4 Prácticas Ambientales

Compromisos adquiridos

- Regenerar los suelos como base para restaurar los ecosistemas, preservar la biodiversidad y mitigar el cambio climático.
- Implementar y promover prácticas ancestrales y regenerativas: no uso de agroquímicos, policultivos, rotación de cultivos, cultivos de cobertura e integración animal.
- Supervisar y reducir la huella ecológica de las operaciones.
- Financiar procesos de transición a la agricultura regenerativa y certificaciones orgánicas.
- Contribuir a la estabilidad climática mediante la captura de carbono, la protección de fuentes hídricas y la reducción de emisiones de GEI.

Implementación de las actividades en 2025

El 2025 fue el año de mayor impacto ambiental medible en la historia de Ancestral Organics. Las actividades se articularon alrededor de cinco ejes: certificación orgánica, asistencia técnica regenerativa, lotes demostrativos, sistema MRV y transición de nuevos productores.

Certificación orgánica NOP/USDA – Hito principal

Completamos el proceso de certificación orgánica NOP/USDA para 10 productores del Quindío, cubriendo 77 hectáreas con cultivos diversificados (café, plátano, banano, macadamia, cacao, uchuva, chachafruto y sacha inchi). Se desarrolló un Sistema de Control Interno (ICS) según los requerimientos del NOP. La auditoría externa presencial fue completada sin no conformidades sustantivas. Las aclaraciones finales fueron resueltas de manera inmediata, y los certificados oficiales serán emitidos en enero de 2026.

En paralelo, 10 productores adicionales en proceso de transición (aprox. 125 hectáreas) recibieron visitas de campo, inspecciones internas alineadas con criterios de certificación orgánica, y planes de transición individualizados que los preparan para futuros ciclos de certificación.

Lotes demostrativos y educativos de policultivo regenerativo

Pasamos de la fase de diseño a la implementación completa de dos lotes demostrativos de agricultura regenerativa, estratégicamente ubicados a diferentes altitudes del Quindío para cubrir diversas condiciones agroecológicas. Los lotes fueron diseñados como plataformas de investigación, educación e impacto, integrando sistemas de medición del MRV y generando un modelo replicable de policultivo regenerativo.

Múltiples universidades, instituciones públicas y empresas privadas han expresado interés en apoyar, replicar o aprender de esta iniciativa, reconociendo la urgente necesidad nacional de investigación y educación aplicada en agricultura regenerativa.

Sistema MRV – Medición, Reporte y Verificación

Avanzamos significativamente en la implementación del sistema MRV, pasando del diseño a la fase analítica avanzada. Se contrató un consultor especializado (con base en EE. UU.) en contabilidad de emisiones agrícolas para estimar reducciones y emisiones evitadas según la metodología IPCC (2006/2019). Se elaboró un primer informe borrador con estimaciones preliminares de CO₂ reducido o evitado, que se consolidará en un libro blanco técnico.

Se revisó y aprobó una metodología específica para el monitoreo de biodiversidad en los lotes demostrativos, definiendo indicadores de biodiversidad en finca, complejidad ecosistémica y recuperación de hábitat. Se enviaron muestras de suelo de los lotes demostrativos y de las fincas participantes a un laboratorio especializado en microbiología del suelo, generando una línea base de salud biológica del suelo.

Se realizaron análisis de suelo en todas las fincas participantes para establecer la línea base de condiciones de salud del suelo. Se desarrollaron metodologías para medir el rendimiento agronómico, la eficiencia en el uso de insumos y las respuestas agronómicas asociadas a diferentes prácticas regenerativas. Se proyectan 495 toneladas de CO₂ reducidas o evitadas al año 2030.

Impacto ambiental de la red de productores

La red de productores de Ancestral Organics en 2025 alcanzó 254 pequeños agricultores, con impacto directo en 1.112 hectáreas en 7 departamentos (Quindío, Risaralda, Tolima, Valle del Cauca, Bolívar, Cundinamarca y Boyacá). Se estima una captura de 12.000 tCO₂e por los productores del Grupo 2 en 2025. El número de hectáreas bajo prácticas agrícolas climáticamente inteligentes certificadas por P4G alcanzó 138 ha.

Indicador Ambiental	Valor 2025
Productores en proceso de certificación orgánica NOP	10
Hectáreas en proceso de certificación NOP	77 ha
Productores en transición acompañados	10
Hectáreas en transición	~125 ha
Talleres presenciales en fincas (Grupo 3)	5 de 20 planeados
Participantes formados en talleres (Grupo 3)	100+
Lotes demostrativos implementados	2 (distintas altitudes)
Ha bajo prácticas climáticamente inteligentes (P4G)	138 ha
Total productores red AO	254
Total hectáreas impactadas red AO	1.112 ha
CO ₂ e capturado estimado 2025 (Grupo 2)	12.000 tCO ₂ e
Reducción/evitación CO ₂ e proyectada a 2030	495 tCO ₂ e

Metodología GEI utilizada	IPCC 2006/2019
Departamentos con productores	7

2.5 Prácticas con la Comunidad

Compromisos adquiridos

- Fortalecer las comunidades rurales a través del acceso a mercados justos, formación técnica y acompañamiento integral.
- Vincular las actividades comerciales a impactos sociales concretos, priorizando la inclusión de pequeños productores, mujeres rurales y jóvenes.
- Implementar programas que generen bienestar colectivo y promuevan la restauración social y ambiental de los territorios.
- Impulsar procesos de educación, sensibilización y co-creación en torno a la agricultura regenerativa, la alimentación saludable y el cuidado del entorno.

Implementación de las actividades en 2025

En 2025 consolidamos la plataforma de impacto comunitario más robusta en la historia de Ancestral Organics. Nuestras intervenciones comunitarias se articularon en torno a cinco ejes: asistencia técnica regenerativa, certificación orgánica, formación y educación, bienestar de los productores y cohesión institucional.

Como plataforma de impacto, Ancestral Organics ejecutó en 2025 más de USD 500.000 en proyectos para acelerar la transición regenerativa. La red comunitaria se organiza en tres grupos:

- Grupo 1 – Proveedores orgánicos certificados: 144 agricultores, 387 ha.
- Grupo 2 – Productores en espectro de transición: 30 agricultores, 225 ha.
- Grupo 3 – Nuevos en regeneración: 80 agricultores, 500 ha.

Las alianzas institucionales fueron fundamentales para el alcance comunitario. En 2025 trabajamos activamente con el World Resources Institute, P4G, IDH Transforming Markets, Specialty Food Association, EAM Institución Universitaria, Cámara de Comercio de Armenia y el Quindío, y ProQuindío.

Los proyectos propios de Ancestral Organics (AO Projects) que impactan a las comunidades incluyen: Sweet Buffalo, The Wise Apple, MUSA Plátano Orgánico, Coffee Wisdom, y La Finca de Ellas (programa de empoderamiento de mujeres rurales).

Para el año 2026 hemos identificado necesidades de financiamiento comunitario adicionales: USD 90.000 para transicionar 30 mujeres de una cohorte de 200, USD 50.000 para optimizar y escalar la gestión de fincas con IA y el Sistema de Control Interno (ICS) con trazabilidad, y USD 12.000 para integrar 10-20 agricultores adicionales a la certificación orgánica.

A nivel de beneficiarios individuales positivamente afectados, se reportan 25 hombres y 16 mujeres con mayor resiliencia climática como resultado directo del apoyo P4G. La reducción de pérdidas de alimentos gracias al modelo de "Sin Desperdicio, Pago Completo" alcanzó 250 toneladas.

Indicador Comunitario	Valor 2025
Total pequeños agricultores en la red	254
Hectáreas impactadas directamente	1.112
Proyectos ejecutados para la transición	+USD 500.000
Alianzas institucionales activas	8+
Proyectos propios AO activos	5
Beneficiarios directos con mayor resiliencia climática (hombres)	25
Beneficiarias directas con mayor resiliencia climática (mujeres)	16
Reducción de pérdida de alimentos	250 toneladas
Departamentos de impacto	7

3. INDICADORES DE IMPACTO 2025

A continuación se presenta el resumen ejecutivo de los indicadores de impacto consolidados para el año 2025 en todas las dimensiones BIC:

Dimensión	Indicador Clave	Resultado 2025
Económica	Ventas brutas totales	USD 250.000
Económica	Crecimiento ventas vs. 2024	+25%
Económica	Clientes B2B (EE. UU. + Colombia)	148
Económica	Margen bruto B2C EE. UU.	76%
Económica	Contactos nuevos ferias internacionales	150+
Ambiental	Productores con proceso NOP activo	10 (77 ha)
Ambiental	Productores en transición acompañados	10 (~125 ha)
Ambiental	Ha climáticamente inteligentes (P4G)	138 ha
Ambiental	CO ₂ e capturado red AO (est.)	12.000 tCO ₂ e
Ambiental	CO ₂ e reducido/evitado proyectado 2030	495 tCO ₂ e
Social	Total agricultores red AO	254
Social	Hectáreas impactadas directamente	1.112
Social	Personas formadas en regen. agriculture	100+
Social	Proyectos ejecutados para transición	+USD 500.000
Gobernanza	% mujeres en C-Suite	50%
Gobernanza	% mujeres en junta directiva	66%
Gobernanza	% mujeres en equipo total	60%
Gobernanza	% propiedad femenina	50%
Gobernanza	Fondos en proceso de due diligence	5

4. HITOS Y LOGROS DESTACADOS 2025

COMERCIAL Y DE MERCADO

- Superamos USD 250.000 en ventas brutas anuales, con crecimiento del 25% respecto a 2024.
- Participamos en Natural Products Expo West (Los Ángeles) y Summer Fancy Food Show (Nueva York), estableciendo 150+ contactos con distribuidores y compradores internacionales.
- Iniciamos distribución directa desde Miami hacia el mercado estadounidense.
- Avanzamos en la apertura del mercado de Nueva York a través de alianza con The Wise Apple.
- Amazon USA representó el 18% de las ventas en EE. UU. gracias a la profesionalización del canal.
- Realizamos misiones comerciales a Medellín, Bogotá y Cartagena, abriendo la ruta a Barranquilla.
- Nuestros productos fueron exhibidos en el showroom de Manhattan del Amazon Investor Coalition (AIC).

AGRICULTURA REGENERATIVA Y CERTIFICACIÓN

- Completamos el primer ciclo de certificación orgánica NOP/USDA para 10 productores quindianos (77 ha), sin no conformidades en la auditoría externa.
- Desarrollamos e implementamos el Sistema de Control Interno (ICS) requerido por el NOP.
- Acompañamos la transición de 10 productores adicionales (~125 ha) con planes individualizados.
- Implementamos dos lotes demostrativos de policultivo regenerativo en distintas altitudes del Quindío.
- Dictamos 5 talleres presenciales en fincas con más de 100 participantes.
- Lanzamos el programa "Sabiduría Ancestral": 5 sesiones virtuales con ~30 participantes cada una.

SISTEMA MRV Y MEDICIÓN DE IMPACTO

- Consolidamos la metodología de estimación de emisiones GEI con consultor especializado en contabilidad agrícola de carbono.
- Elaboramos el primer informe borrador de CO₂ reducido/evitado con línea base verificada.
- Iniciamos el monitoreo de biodiversidad en los lotes demostrativos con metodología aprobada.

- Enviamos muestras de suelo a laboratorio especializado en microbiología para línea base de salud del suelo.
- Definimos metodologías para medir rendimiento agronómico y eficiencia en el uso de insumos.

PREPARACIÓN PARA INVERSIÓN

- Fuimos aprobados por el comité de selección de Impacta (Universidad EAN) para Revenue-Based Financing.
- Seleccionados para el segundo cohorte del Corredor de Finanzas Climáticas de Colombia (DNP, 2811, GIZ, IKI).
- Seleccionados por IDH para proceso de aceleración en preparación para inversión, sin costos.
- Avanzamos a procesos de debida diligencia activa con Rabo Foundation, Acumen, IDH, Elea y Nest.
- Seleccionados para participar en FLII (Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto) en febrero 2026.
- Desarrollamos el instrumento "contratos en cuentas de participación" para captación de capital sin dilución.
- Obtuvimos línea de crédito con Bank of America (USD 6.500) y avanzamos con línea rotatoria con Bancolombia (~COP 100 millones).
- Participamos en el evento Master Minds, abriendo alianzas estratégicas en IA para gestión de fincas.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS E INSTITUCIONALES

- Alianza con Amazon Investor Coalition (AIC) – productos en showroom de Manhattan y acceso a red de inversores.
- Proceso de relación con Elea Foundation (Suiza) – fondo de inversión de impacto para combatir la pobreza.
- Alianza con Bancolombia para desarrollo de financiamiento sostenible para agricultores.
- Alianza con ProColombia para visibilidad internacional en ferias y misiones comerciales.
- Alianza con Cámara de Comercio de Armenia y Quindío para estrategia ESG y MRV.
- Alianza con CRQ (Corporación Autónoma Regional del Quindío) y Universidad del Quindío para investigación de impacto ambiental.
- Marca registrada en EE. UU., en proceso de registro en Colombia, y evaluación de Europa.

5. CONCLUSIÓN

El año 2025 marcó el momento de mayor impacto, crecimiento y transformación en la historia de Ancestral Foods S.A.S. BIC. Fue el año en que convertimos la visión en ejecución concreta, respaldada por la inversión de P4G y la dedicación de nuestro equipo, nuestros productores aliados y el ecosistema de actores que nos acompañó.

Demostramos que la regeneración es rentable: superamos USD 250.000 en ventas con un 25% de crecimiento, mientras certificamos orgánicamente 10 fincas quindianas, acompañamos la transición de 10 más, formamos a más de 100 personas en agricultura regenerativa y establecimos los primeros lotes demostrativos del departamento. Todo esto con un 60% de equipo femenino, una estructura de gobierno paritaria y un modelo que paga hasta 3 veces el precio convencional a los productores.

Los retos que tenemos por delante son igualmente ambiciosos: cerrar la primera ronda de inversión de impacto, lanzar la línea de productos orgánicos frescos como nueva unidad de negocio, consolidar la distribución en Nueva York y los mercados estadounidenses, escalar el sistema MRV para generar evidencia técnica que respalde la replicabilidad del modelo, y avanzar hacia la visión de convertir al Quindío en el primer departamento verde de Colombia.

En Ancestral Organics, el compromiso BIC no es una declaración de intenciones: es la arquitectura completa de nuestro modelo de negocio. Cada producto que fabricamos, cada agricultor que acompañamos, cada consumidor que educamos y cada inversor que invitamos a esta transformación es parte de un mismo propósito: hacer que la regeneración sea el camino más rentable, más justo y más saludable para alimentar al mundo.



Manuela Jaramillo Gómez

C.C. # 1.094.915.045

Representante Legal – ANCESTRAL FOODS S.A.S. BIC

NIT # 901.420.935-1

6. ANEXOS

Los siguientes documentos se adjuntan como soporte del presente Informe de Gestión BIC 2025:

- Resultado de la evaluación de la ISO 26000 de Responsabilidad Social.
- Acta de la Junta Directiva de Ancestral Foods S.A.S. BIC – Aprobación del Informe de Gestión 2025.
- Informe de actividades del proyecto P4G – 2025.
- Registros fotográficos del equipo técnico multidisciplinario, asistencias técnicas, capacitaciones, equipo directivo y cultivos.
- Documentación de certificación orgánica NOP/USDA – Grupo 1 de productores (10 fincas, 77 ha).

Nuestras redes:

www.ancestralfoods.co | [@ancestralorganics_co](https://www.instagram.com/ancestralorganics_co) |





MAYACERT

Issues the Following / Emite el siguiente:

ORGANIC CERTIFICATE ADDENDA

ANEXO CERTIFICADO ORGANICO

ANCESTRAL ORGANICS FOODS SAS BIC

CERTIFICATE / CERTIFICADO No.: 26-034

CR 5 10 NORTE 25 CONDOMINIO CAMPESTRE LA RESERVA TORRE MACARENA APTO

1002 Armenia Quindío COLOMBIA

NOP ID: 3532892997

Operator Code: 3-2526

You may verify the certification of this operation at the Organic Integrity Database /
Puede verificar la certificación de esta operación en la Base de Datos de Integridad
Orgánica.

USDA OID website: <https://organic.ams.usda.gov/integrity>

This certificate addenda covers the following categories and products/ este anexo de
certificado cubre las siguientes categorías y productos :

See annex/ Ver anexo

"Certified in accordance with the terms of the U.S.-Canada Organic Equivalency
Arrangement."

Effective Date of Certification / Fecha efectiva de certificación: 09 January 2026

Addendum Date / Fecha de emisión del anexo: 09 January 2026

Anniversary Date / Fecha de próxima inspección anual: 09 January 2027

Guatemala, 09 January 2026

Portillo Cesar MAYACERT CERTIFICATION OFFICER



"Certificación de Excelencia a su Servicio"

18 calle 7-25 zona 11, Col Mariscal, Guatemala City, Guatemala. C.P.01011, Centro America

PBX (502) 2463-3333 E-mail: info@mayacert.com Sitio Web: www.mayacert.com