



Cía. General de Aceros

NIT. 860.069.182-1



TR-CO10/3773



TR-CO15/8552



TR-CO15/5554

INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2025

COMPAÑÍA GENERAL DE ACEROS

NIT 860.069.182
AÑO DE REPORTE: 2025

ESTÁNDAR ISO 26000 UTILIZADO PARA REALIZAR EL REPORTE DE GESTIÓN

Página web www.cga.com.co ♦  servicioalcliente@cga.com.co

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903



Contenido

INFORME DE SOSTENIBILIDAD	4
Identificación de grupos de interés.....	4
DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	4
SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA Y GESTIÓN FINANCIERA RESPONSABLE	5
Desempeño Financiero 2025	5
Ejes Estratégicos de Gestión Financiera.....	6
Resultados Clave 2025	7
Crecimiento por Ejecución: Expansión en Volumen con Captura de Margen	7
Situación Legal y Cumplimiento Normativo.....	8
Propiedad Intelectual y Derechos de Autor	8
Cumplimiento Laboral y Seguridad Social.....	8
Información Corporativa y Presentación de Estados Financieros	9
Generación de Valor y Líneas Estratégicas	9
CADENA DE SUMINISTRO RESPONSABLE, RESILIENTE Y COMPETITIVA.....	12
Selección Estratégica y Desarrollo de Proveedores.....	12
Logística Inteligente y Control del Gasto.....	12
Abastecimiento con Enfoque Ambiental y Economía Circular.....	13
Eficiencia Logística y Reducción de Huella de Carbono	13
OPTIMIZACIÓN OPERATIVA, EFICIENCIA INDUSTRIAL Y PRODUCCIÓN RESPONSABLE	14
GESTIÓN INTEGRAL HSEQ Y CALIDAD	14
Gestión Estratégica del Riesgo y Continuidad Operativa.....	14
Cultura de seguridad y disciplina operacional	15
Bienestar Organizacional como Estrategia de Sostenibilidad Interna	15
Responsabilidad Social Empresarial y Proyección Comunitaria	16
ESTRATEGIA DE EFICIENCIA ENERGÉTICA Y OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS.....	17
Economía Circular y Gestión Estratégica de Recursos.....	17
Gestión Hídrica	18

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

GOBERNANZA, CALIDAD Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	19
Fortalecimiento del Control Interno y Mejora Continua	19
Validación Externa y Estándares Internacionales	19
Control Preventivo y Excelencia Operativa	19
Estandarización, Ingeniería y Optimización de Recursos	20
Calidad como Propuesta de Valor Diferencial.....	20
Certificación y Gobernanza del Sistema de Calidad	21
Evolución Estratégica 2026: Digitalización y Analítica de Calidad	21
TRANSFORMACIÓN DIGITAL, AUTOMATIZACIÓN Y GOBIERNO DEL DATO	21
Eficiencia Operativa y Reducción de Ciclo.....	22
Inteligencia Comercial y Sincronización con el Mercado.....	22
Automatización Financiera, Fiscal y Logística.....	22
Sostenibilidad y Gobierno del Dato	23
EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO RESPONSABLE.....	23
Gestión Estructurada de la Experiencia	23
Medición de Satisfacción y Lealtad	23
Mejora Continua Basada en Retroalimentación	24
Transparencia, Digitalización y Protección de Datos	24
GESTIÓN HUMANA, DESARROLLO DEL TALENTO Y BIENESTAR ORGANIZACIONAL	24
Mujeres en CGA.....	24
Estabilidad Organizacional.....	25
Desarrollo Estratégico del Talento y Gestión del Conocimiento.....	26
Bienestar Integral, Desarrollo Organizacional y Entorno Sostenible de Trabajo	26
Desarrollo Profesional, Plan de Carrera y Gestión del Talento Estratégico	26
Gestión del Talento de Alto Potencial – Programa “Potencia-T”	27
Estrategia de Retención	27
Estructura Salarial y Competitividad.....	27

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

INFORME DE SOSTENIBILIDAD

Este informe presenta el impacto de CGA en los ámbitos económico, social y ambiental, en línea con los principios de responsabilidad social empresarial. Abarca las operaciones tanto a nivel nacional como internacional, destacando la presencia de la compañía en Bogotá, Bucaramanga y Cali, así como su consolidación en mercados estratégicos fuera de Colombia.

A lo largo del año, la compañía ha fortalecido sus capacidades operativas, optimizado procesos y reafirmado su compromiso con la sostenibilidad y la innovación en la transformación y comercialización de aceros especiales. Este documento ha sido elaborado con base en los estándares de la ISO 26000, abordando la gestión de los impactos del negocio en materia social, ambiental y de gobierno corporativo.

Además de reflejar los logros y desafíos alcanzados en 2025, el informe proyecta la visión estratégica de la compañía y sus perspectivas de crecimiento sostenible para el futuro.

Identificación de grupos de interés

La Compañía reconoce la importancia de mantener una relación transparente y permanente con los diferentes grupos de interés que influyen o son impactados por sus operaciones. En este sentido, se identificaron los principales stakeholders con los cuales la organización mantiene interacción directa en el desarrollo de sus actividades económicas, sociales y ambientales.

Entre los principales grupos de interés se encuentran los colaboradores, clientes, proveedores, accionistas. Con cada uno de estos grupos se mantienen mecanismos de comunicación y relacionamiento orientados a fortalecer la confianza, garantizar el cumplimiento normativo y promover prácticas empresariales responsables.

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La gestión de Compañía General de Aceros se desarrolla bajo un marco de planeación estratégica que orienta las decisiones del negocio hacia el crecimiento rentable, la eficiencia operativa y la sostenibilidad en el largo plazo. Esta planeación no se limita a la definición de metas financieras, sino que articula prioridades comerciales, operativas, tecnológicas y organizacionales dentro de una misma hoja de ruta, asegurando coherencia entre visión, ejecución y resultados.

Las iniciativas implementadas durante el período responden a ese direccionamiento estratégico. El fortalecimiento del portafolio, la optimización del capital de trabajo, la expansión a nuevos mercados y la transformación digital forman parte de un enfoque integral que busca mejorar la competitividad estructural, proteger los márgenes y reducir la exposición a riesgos del entorno. De esta manera, la sostenibilidad se integra como consecuencia directa de una gestión disciplinada, innovadora y orientada al valor.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

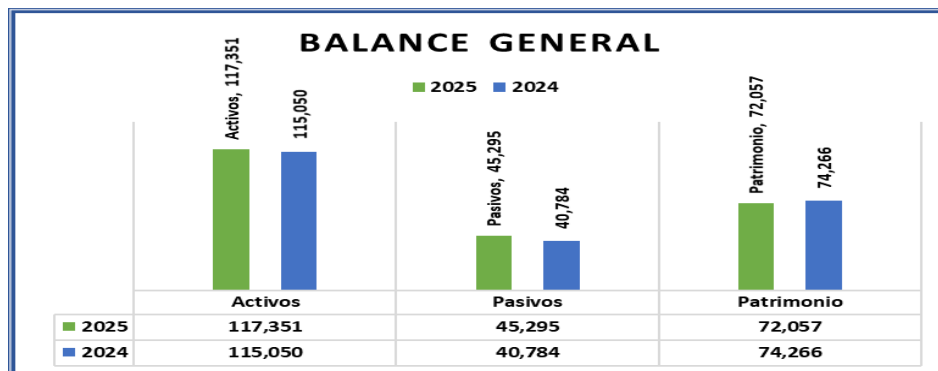
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903



La estructura corporativa cumple un papel fundamental en este proceso, al establecer roles claros, mecanismos de seguimiento y espacios formales de evaluación que permiten mantener alineación entre el direccionamiento estratégico y la ejecución operativa. Esta estructura garantiza control, trazabilidad y capacidad de ajuste, evitando que las acciones se desarrollen de manera aislada y asegurando que cada decisión contribuya a los objetivos de largo plazo.

En este contexto, la planeación estratégica y la estructura corporativa actúan como ejes articuladores de la gestión, integrando crecimiento, control y sostenibilidad dentro de un mismo modelo organizacional. Esto permite consolidar una empresa más sólida, competitiva y preparada para enfrentar los desafíos del entorno, manteniendo un enfoque permanente en la generación de valor y la permanencia del negocio.

SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA Y GESTIÓN FINANCIERA RESPONSABLE



Al cierre de 2025, la Compañía registró:

- Activos totales: \$117.351 MM
- Pasivos totales: \$45.295 MM
- Patrimonio: \$72.057 MM

Frente a 2024, los activos crecieron un 2%, los pasivos aumentaron un 10% y el patrimonio presentó una disminución del 3%.

Desempeño Financiero 2025

En el 2025, la Compañía implementó una estrategia financiera orientada a proteger la sostenibilidad económica en un entorno retador, caracterizado por la disminución de precios del acero, presiones inflacionarias y ajustes salariales. La gestión se centró en preservar el margen, fortalecer la liquidez y sostener la operación sin comprometer la capacidad futura de crecimiento.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Más que reaccionar al entorno, la organización adoptó una postura de defensa activa con preparación para la expansión, priorizando decisiones que fortalecieran la generación recurrente de valor.

Ejes Estratégicos de Gestión Financiera

1. Sostenimiento de ingresos mediante eficiencia operativa

Se privilegió el incremento en volumen procesado, asegurando continuidad en el abastecimiento, optimización productiva y mantenimiento del nivel de servicio. Esta estrategia permitió compensar la presión en precios a través de mayor rotación y utilización de capacidad instalada.

2. Protección del margen a través de transformación y mezcla de producto

Al analizar el comportamiento del margen bruto, se evidenció una mejora significativa a partir del segundo semestre del año, lo cual contribuye directamente a un mayor EBITDA y a un incremento en la utilidad bruta. Esta mejora obedece a la implementación de diversas acciones orientadas a la optimización de costos y al fortalecimiento de los controles operativos.

En primer lugar, se lograron ahorros en los costos de operación, principalmente en optimización de consumibles de producción, controles más estrictos en los costos de mantenimiento y la optimización del consumo de materiales en los productos procesados.

En este sentido, se promovió el uso de material clasificado como aprovechamiento, lo que permitió reducir el consumo de materia prima valorizada. Adicionalmente, se realizó un inventario físico de materia prima con el objetivo de validar la consistencia entre la información registrada en el sistema y las existencias reales, asegurando una correcta ejecución del consumo de materiales y la adecuada gestión de retales, lo que permitió identificar y recuperar material aprovechable para su reutilización en los procesos productivos.

Como segundo punto, se implementó un ajuste en la política de descuentos para las líneas de PMM y Mecanizados, revisando y redefiniendo los límites máximos de descuento autorizados a la fuerza comercial al momento de registrar pedidos. Este ajuste se enfocó principalmente en el rubro correspondiente al servicio, con el propósito de reducir los niveles de descuento aplicados y garantizar que dichos servicios generen ingresos más cercanos a su valor pleno, contribuyendo positivamente a la rentabilidad.

Finalmente, se realizó una revisión del sistema de costeo de la compañía, identificando un hallazgo relevante relacionado con el reporte de tiempos de servicio en los puestos de trabajo. La mejora en el registro y control de estos tiempos permite una mayor absorción y distribución adecuada de los costos de producción, asegurando que los costos reales de los procesos se asignen de manera más precisa, lo cual impacta positivamente en la determinación del margen real de los productos y servicios.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

3. Gestión disciplinada del capital de trabajo y liquidez real

Se priorizó la solidez de caja y la administración eficiente del capital de trabajo, diferenciando claramente resultados operativos recurrentes de eventos extraordinarios. Este enfoque brindó mayor transparencia para la toma de decisiones estratégicas por parte de la Junta Directiva.

Concepto/ Año	2025	2024	Variación
Total Activos	117,351	115,050	2%
Total Pasivos	45,295	40,784	11%
Total Patrimonio	72,057	74,266	-3%
Ingresos	65,247	61,302	6%
Costo de Ventas	49,622	47,254	5%
Gastos Admon	8,121	7,585	7%
Gastos Venta	9,277	7,596	22%
Utilidad Antes Impuesto	- 298	- 744	-60%
Resultado Del Periodo	- 801	- 470	70%
Total resultado integral	- 1,408	-	100%
Total resultado integral	- 2,210	- 470	370%
Ebitda	1,082	1,550	-30%

Valores en Millones de Pesos

Resultados Clave 2025

- Ingresos: COP 64.131 millones, con crecimiento del 5,7% frente a 2024 y cumplimiento del 94,8% del presupuesto.
- Margen Bruto: 24,3% (vs. 23,2% en 2024), equivalente a un incremento de 1,1 puntos porcentuales y un crecimiento del 10% en utilidad bruta, evidenciando efectividad en la estrategia de mezcla y transformación.
- Resultado antes de impuestos: COP -298 millones, mostrando una mejora significativa frente a 2024 (COP -744 millones).
- EBITDA: COP 1.082 millones (1,7%), afectado por mayores presiones en costos operativos y financieros; no obstante, se mantuvo positivo en un entorno de alta volatilidad sectorial.

Crecimiento por Ejecución: Expansión en Volumen con Captura de Margen

En 2025, el crecimiento de la Compañía fue impulsado principalmente por ejecución operativa y no por efecto precio, en un contexto de ajuste del mercado del acero.

Para compensar la reducción del precio unitario promedio ($\approx -6,8\%$), la organización fortaleció su capacidad industrial, logrando:

- +13% en toneladas facturadas (7.155 vs 6.217 en 2024)

Página web www.cga.com.co ♦ servicioalcliente@cga.com.co

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903



- +13,7% en kilos procesados (7,09 MM vs 6,24 MM)

Lo estratégico no fue únicamente crecer en volumen, sino hacerlo sin afectar continuidad operativa, abastecimiento ni nivel de servicio, y simultáneamente expandir el margen bruto. Esto evidencia una capacidad instalada flexible, una planeación eficiente y una estructura operativa resiliente.

La mejora observada entre el primer y segundo semestre responde a la implementación de desarrollos estratégicos con proveedores y la incorporación de materiales diferenciales bajo nuevos estándares técnicos y condiciones negociadas. Esta transición permitió estabilizar la producción y mejorar progresivamente la rentabilidad en la segunda mitad del año.

Situación Legal y Cumplimiento Normativo

La Compañía dio cumplimiento oportuno y adecuado a sus obligaciones tributarias nacionales y territoriales, incluyendo impuesto sobre la renta y complementarios, IVA, retenciones en la fuente, industria y comercio e impuesto vehicular, evidenciando disciplina fiscal y gestión responsable frente a las autoridades competentes.

Entre el 31 de diciembre de 2025 y la fecha de presentación de los estados financieros no se presentaron hechos posteriores que generaran ajustes contables en materia tributaria. La preparación y presentación de los estados financieros se realizó conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF Plenas), garantizando transparencia, confiabilidad y consistencia en la información reportada.

Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

En cumplimiento del artículo 47 de la Ley 222 de 1995, modificado por la Ley 603 de 2000, la administración certifica que los bienes y productos protegidos por derechos de propiedad intelectual son utilizados conforme a la normatividad vigente y con las debidas autorizaciones.

Particularmente en materia de software, la Compañía opera bajo licencias legalmente adquiridas y mantiene controles internos que aseguran que la adquisición de equipos y herramientas tecnológicas se realice a través de proveedores que garantizan la legalidad y trazabilidad de los productos suministrados. Esta gestión fortalece la cultura de respeto por la propiedad intelectual y mitiga riesgos legales y reputacionales.

Cumplimiento Laboral y Seguridad Social

De conformidad con los artículos 11 y 12 del Decreto 1406 de 1999, la Compañía certifica que:

- Cumplió oportunamente con el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.
- Las bases de cotización y declaraciones de autoliquidación fueron determinadas conforme a la normatividad laboral vigente.
- Al cierre del ejercicio no existen irregularidades contables relacionadas con aportes laborales ni patronales.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Esta gestión refleja el compromiso institucional con la formalidad laboral y el cumplimiento integral del marco regulatorio colombiano.

Información Corporativa y Presentación de Estados Financieros

En cumplimiento del artículo 446 del Código de Comercio, el Representante Legal presenta a los accionistas los estados financieros de propósito general al 31 de diciembre de 2025, junto con sus respectivas revelaciones.

La información exigida por el numeral tercero del citado artículo se encuentra a disposición de los accionistas y forma parte integral del presente informe, habiendo sido entregada con la debida anticipación conforme a los principios de transparencia y buen gobierno corporativo.

Generación de Valor y Líneas Estratégicas

La evolución de las distintas líneas de negocio respondió a una lógica estratégica de cada línea: fortalecer el posicionamiento en segmentos de mayor valor agregado, incrementar participación de mercado y consolidar capacidades diferenciales a través de innovación, transformación y desarrollo de proveedores.

En la línea de antidesgaste, la estrategia enfocada en el fortalecimiento de proveedores estratégicos, el desarrollo de nuevos productos y una mayor penetración de mercado permitió consolidar la marca Maxdur y posicionar a CGA como un actor líder en este segmento. Como resultado, la compañía pasó de una participación de mercado del 3,3% en 2022, ocupando la cuarta posición, a 10,5% en 2023 y 20% en 2024, años en los que se ubicó en el segundo lugar del mercado. En 2025, CGA alcanzó el primer lugar con una participación del 33%, consolidando el posicionamiento de la marca en el sector.

Este avance también se refleja en el crecimiento del volumen comercializado, que pasó de 793 toneladas vendidas en 2022 a 1.491 toneladas en 2025, evidenciando la efectividad de la estrategia comercial, el fortalecimiento del portafolio y la confianza del mercado en la oferta de la compañía. La incorporación de materiales provenientes de proveedores desarrollados durante 2024 e inicios de 2025 permitió elevar los estándares de calidad y diferenciación técnica del portafolio, favoreciendo una mayor competitividad y aceptación en el mercado.

Estratégicamente, la compañía avanza en una transición progresiva en la que el acero antidesgaste reemplaza aplicaciones tradicionales de acero estructural en diversos segmentos, con el objetivo de aumentar la vida útil de los equipos de los clientes y generar eficiencias en el consumo de material. En este proceso, un logro relevante ha sido la identificación y desarrollo de nuevas aplicaciones en distintos sectores, ampliando el alcance del producto. Este enfoque no solo fortalece el posicionamiento técnico de la compañía, sino que consolida la marca propia como eje de diferenciación y crecimiento futuro.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

En la línea estructural, el desempeño del proceso PMM durante 2025 registró un sobrecumplimiento del 118% en toneladas, contribuyendo de manera directa al fortalecimiento general del PMM.

En la línea de Ingeniería, en la referencia 1045 la compañía mantiene el liderazgo del mercado con una participación cercana al 50%. Este posicionamiento se sustenta en una proveeduría estratégica que permite contar con costos altamente competitivos, lo que a su vez asegura volúmenes constantes para la planta de Bogotá y el suministro de material para procesos de corte a nivel nacional, garantizando estabilidad en el abastecimiento.

Adicionalmente, durante el periodo se desarrollaron estrategias comerciales enfocadas en sectores específicos, como el sector plástico, ampliando el alcance del portafolio y fortaleciendo la especialización técnica de la compañía en aplicaciones de ingeniería.

La línea de Herramientas evidenció crecimiento en volumen y un avance en la participación dentro del segmento de plásticos, posicionándose en el primer lugar del mercado con el 37% de participación, compitiendo de manera efectiva con proveedores multinacionales.

Este desempeño estuvo acompañado por la búsqueda y consolidación de nuevas alternativas de proveeduría, cuyo impacto se reflejará con mayor fuerza en 2026. En acero inoxidable, el enfoque se concentró en la transformación para sectores estratégicos como el siderúrgico y agroindustrial, priorizando aplicaciones de mayor especialización.

Se ejecutó el retrofit de los equipos de corte CNC, incrementando su eficiencia, disponibilidad y capacidad efectiva. Esta actualización tecnológica fue determinante para absorber el crecimiento acelerado en corte térmico, cuya ocupación estaba proyectada para 2027 y fue alcanzada dos años antes, en 2025. Este fortalecimiento operativo también se reflejó en un incremento del 47% en el procesamiento de PMM, fortaleciendo la integración industrial de la compañía.

De manera general, el desarrollo de proveedores durante el segundo semestre fue un componente estratégico para apalancar el crecimiento proyectado en 2026, mejorar condiciones técnicas y asegurar continuidad en el abastecimiento. La compañía no solo amplía su cobertura de mercado, sino que evoluciona hacia una oferta más integral y diferenciada, soportada en marca propia, transformación industrial y eficiencia operativa.

Un componente central de la estrategia comercial ha sido la migración progresiva de la venta de material completo hacia un modelo enfocado en transformación industrial. Este cambio responde a la necesidad de capturar mayor valor agregado y mejorar la diferenciación frente al mercado.

En el proceso de PMM, el cumplimiento del presupuesto alcanzó el 123%, reflejando un desempeño sobresaliente durante 2025. Las ventas totalizaron \$15.966 millones, lo que representa un crecimiento del

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

20,4% frente a 2024, cuando se registraron \$13.256 millones. En términos de volumen, el desempeño fue aún más destacado, pasando de 1.014 toneladas en 2024 a 1.465 toneladas en 2025, equivalente a un incremento del 44,5%, lo que evidencia una mayor dinámica en la demanda y el fortalecimiento del proceso de transformación dentro del portafolio de la compañía.

En una perspectiva de mediano plazo, el proceso evidencia un fortalecimiento relevante, al pasar de 997 toneladas en 2022 a 1.465 toneladas en 2025, lo que representa un crecimiento acumulado cercano al 47%, reflejando una mayor utilización de las capacidades productivas y una creciente demanda por materiales transformados dentro del portafolio de la compañía.

En cuanto al proceso de mecanizados, las ventas alcanzaron \$12.398 millones en 2025, lo que representa un crecimiento del 8,2% frente a 2024, año en el que se registraron \$11.456 millones. En términos de volumen, el desempeño fue aún más destacado, pasando de 530 toneladas en 2024 a 726 toneladas en 2025, lo que equivale a un incremento del 37%.

Al analizar el comportamiento en el periodo 2022–2025, se observa un crecimiento significativo en volumen, pasando de 545 a 726 toneladas, lo que refleja un fortalecimiento del proceso de mecanizado y una mayor demanda por soluciones con valor agregado, consolidando este proceso como un componente relevante dentro de la oferta de servicios de la compañía.

No obstante, el entorno macroeconómico estuvo marcado por una desaceleración de la industria nacional y una caída cercana al 10% en el precio internacional del acero. Este comportamiento generó presión sobre los ingresos en valor, ya que, ante menores precios por tonelada, fue necesario procesar mayores volúmenes para sostener los niveles de facturación.

En la línea de cortes, aunque se registró un incremento en las toneladas procesadas y una utilización plena de la capacidad instalada, el presupuesto en valor alcanzó un cumplimiento del 89%. Este resultado refleja principalmente el impacto de la coyuntura del mercado sobre los precios, más que limitaciones de carácter operativo. En este contexto, el mayor volumen procesado permitió sostener altos niveles de actividad productiva; sin embargo, la dinámica de precios del mercado incidió en el cumplimiento del presupuesto en términos de valor.

En conjunto, el desempeño de las líneas evidencia una estrategia orientada a consolidar liderazgo en segmentos clave, fortalecer productos propios, aumentar valor agregado.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

CADENA DE SUMINISTRO RESPONSABLE, RESILIENTE Y COMPETITIVA

En 2025, la compañía consolidó un modelo de abastecimiento estratégico orientado a tres objetivos estructurales: asegurar diferenciación técnica, fortalecer la sostenibilidad de la cadena de valor y mitigar riesgos derivados de la volatilidad del mercado global del acero.

Selección Estratégica y Desarrollo de Proveedores

CGA cuenta con aproximadamente 365 proveedores, de los cuales el 91,3% pertenecen al Territorio Aduanero Nacional y el 8,7% son internacionales. Esta base mayoritariamente local fortalece el desarrollo económico regional, reduce impactos logísticos y contribuye a la sostenibilidad de la cadena productiva del país.

El modelo de evaluación implementado durante el período permite garantizar alineación con las políticas corporativas en materia ética, técnica y de cumplimiento. En los casos en que no se cumplen los estándares definidos, se aplican correctivos o se descontinúan relaciones comerciales, asegurando coherencia entre los principios corporativos y la gestión de abastecimiento.

Más allá del cumplimiento, el desarrollo de proveedores se orientó a la construcción de relaciones estratégicas de largo plazo. En el ámbito internacional, se consolidaron alianzas con fabricantes de mayor estándar técnico, lo que permitió garantizar que el material importado cumpla condiciones superiores de desempeño y confiabilidad frente al mercado local.

Durante 2025 se avanzó en el desarrollo de aproximadamente cinco nuevos proveedores estratégicos y diez nuevos productos dentro de distintas líneas de negocio, fortaleciendo la diferenciación técnica y ampliando la propuesta de valor. Este modelo permite acceder a innovación, conocimiento especializado y mejoras en desempeño.

En el ámbito local, el trabajo con pymes y proveedores especializados facilita acceso a tecnologías emergentes en consumibles industriales y dinamiza el ecosistema productivo nacional, generando impacto social positivo y ampliando la base de soluciones técnicas disponibles.

Logística Inteligente y Control del Gasto

El incremento ponderado del costo de transporte fue del 9%, influenciado por mayores controles regulatorios y un aumento del 17% en toneladas procesadas.

Frente a este escenario, se implementaron estrategias estructurales de mitigación que permitieron contener el impacto logístico, pasando de 3,5% a 3,8% sobre ventas, es decir, un aumento limitado a solo tres décimas porcentuales pese al crecimiento operativo.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Las medidas incluyeron consolidación de carga mediante ajustes en centros de producción, establecimiento de aforos mínimos del 75% para despacho, contratos de fidelización con transportadores, políticas de despacho mínimo por cliente y control de envíos parciales y urgencias.

Este enfoque evidencia disciplina en el control del gasto logístico y alineación entre crecimiento comercial y eficiencia operativa.

Abastecimiento con Enfoque Ambiental y Economía Circular

En la adquisición de materia prima se priorizan productores que incorporan procesos de descarbonización y producción de acero con menor impacto ambiental.

El 99% de los empaques utilizados son reciclables, se emplean estibas certificadas de bosques reforestados y zunchos metálicos reutilizables. El residuo metálico generado en operación se reincorpora completamente a la cadena de valor, manteniendo una disposición final cercana a cero en relleno sanitario.

Este modelo integra sostenibilidad ambiental con eficiencia industrial y reducción de costos estructurales.

Eficiencia Logística y Reducción de Huella de Carbono

La compañía consolidó una estrategia logística orientada a maximizar la eficiencia operativa y reducir el impacto ambiental asociado al transporte. Este enfoque parte de una premisa estructural: cada decisión logística debe generar simultáneamente eficiencia en costos y disminución de emisiones indirectas.

La planeación de despachos se estructuró bajo criterios de concentración por centro de consumo, permitiendo optimizar recorridos y reducir trayectos innecesarios. Complementariamente, se fortaleció la política de aforo de vehículos, priorizando el uso pleno de la capacidad de carga y evitando viajes de bajo volumen que incrementan costos y emisiones por tonelada transportada.

La digitalización en la coordinación de rutas permitió mejorar la trazabilidad y seleccionar trayectos más eficientes, mientras que la diversificación de flota, acorde con los volúmenes requeridos, evitó la subutilización de vehículos de alta capacidad. De igual forma, el modelo de consignación con proveedores y el vaciado estratégico de contenedores en puerto redujeron desplazamientos adicionales y optimizaron los movimientos internos de mercancía.

En conjunto, estas decisiones configuran una estrategia logística más racional y eficiente, que impacta positivamente la estructura de costos, mejora la competitividad y contribuye a la reducción de emisiones indirectas en la cadena de suministro. Más que acciones aisladas, se trata de una evolución en el modelo logístico hacia uno más sostenible y alineado con la visión de largo plazo del negocio.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903



OPTIMIZACIÓN OPERATIVA, EFICIENCIA INDUSTRIAL Y PRODUCCIÓN RESPONSABLE

La Compañía adelantó una valoración integral de la eficiencia de sus equipos productivos, analizando variables críticas como pérdida de funcionalidad por deterioro, disponibilidad de repuestos, antigüedad tecnológica, costos de mantenimiento, frecuencia de fallas y brechas frente a tecnologías disponibles en el mercado. Con base en este diagnóstico técnico, se optimizó la planeación operativa, concentrando la producción en los equipos con mejor desempeño y confiabilidad, lo que permitió reducir paradas no programadas, mejorar la estabilidad del proceso y fortalecer la eficiencia energética y productiva. Esta gestión proactiva de los activos industriales refuerza el compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible relacionados con Industria, Innovación e Infraestructura y Producción y Consumo Responsables.

De manera complementaria, se implementó una política orientada a la venta de material cortado y al aprovechamiento integral de la materia prima, ajustando las dimensiones de acero adquiridas para reducir mermas en los procesos de transformación. Estas decisiones contribuyen a minimizar residuos industriales, optimizar el uso de recursos naturales y disminuir la huella ambiental de la operación, impactando de forma directa los objetivos de Producción y Consumo Responsables y Acción por el Clima.

Adicionalmente, con el propósito de maximizar la utilización de la capacidad instalada, se desarrollaron líneas de productos estándar que permiten ocupar tiempos ociosos de maquinaria bajo un esquema complementario al modelo “make to order”. Esta estrategia mejora la eficiencia productiva, incrementa la estabilidad operativa, fortalece la competitividad y asegura una generación de valor más sostenible para los grupos de interés, alineándose con los objetivos de Trabajo Decente y Crecimiento Económico e Industria, Innovación e Infraestructura.

GESTIÓN INTEGRAL HSEQ Y CALIDAD

La gestión HSEQ se consolidó como un pilar estratégico para la sostenibilidad del negocio, bajo el entendimiento de que la continuidad operativa, la reputación corporativa y la estabilidad financiera dependen directamente de una gestión rigurosa del riesgo y de la protección integral del talento humano.

Gestión Estratégica del Riesgo y Continuidad Operativa

La compañía fortaleció su modelo de identificación y control de riesgos críticos en los procesos productivos, priorizando aquellos con mayor impacto potencial sobre la operación y la integridad de los colaboradores. El enfoque se centró en la prevención estructural y en el fortalecimiento de controles de ingeniería en riesgos mecánicos, biomecánicos, tecnológicos y ambientales, reduciendo la exposición sistémica y elevando los estándares operativos.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

En materia de accidentalidad, durante 2025 se registraron 18 accidentes laborales a nivel nacional, frente a 16 en 2024. Si bien el número de eventos presentó una variación leve, el análisis integral de desempeño evidencia una mejora sustancial en la gestión del impacto

El Índice de Frecuencia (IF) cerró en 0,55, muy por debajo de la meta definida de ≤ 2 , evidenciando un control efectivo de la ocurrencia de accidentes en relación con las horas trabajadas. Por su parte, el Índice de Severidad (IS) alcanzó 4,06, cumpliendo holgadamente la meta de ≤ 14 , lo que refleja una adecuada gestión del impacto de los eventos, menor afectación en días perdidos y eficacia en los procesos de atención, recuperación y reintegro laboral.

Este comportamiento confirma una mayor madurez organizacional en la gestión del riesgo, donde la reducción de la severidad y el control de consecuencias protegen la continuidad del negocio y reducen impactos operativos.

Cultura de seguridad y disciplina operacional

La organización avanzó en la consolidación de una cultura preventiva basada en el principio de que la seguridad es responsabilidad compartida. El fortalecimiento del reporte proactivo y la intervención temprana de condiciones de riesgo evidencian una evolución hacia un modelo en el que la seguridad está integrada al liderazgo operativo y a la toma de decisiones.

Este enfoque preventivo no solo mitiga riesgos críticos, sino que fortalece la disciplina operacional, reduce la probabilidad de eventos de alto impacto y contribuye a la estabilidad productiva en un entorno de alta exigencia industrial.

Se continuó con la inversión en EPP de última generación, seleccionados específicamente para mitigar riesgos asociados al manejo de cargas pesadas, exposición a altas temperaturas y proyección de partículas, reforzando la protección ergonómica y térmica del personal.

Bienestar Organizacional como Estrategia de Sostenibilidad Interna

La compañía estructuró una visión integral de bienestar organizacional entendiendo que la sostenibilidad social interna es un habilitador directo del desempeño empresarial. La gestión del riesgo psicosocial, el fortalecimiento de habilidades de liderazgo y la promoción del equilibrio vida-trabajo se integraron como componentes estratégicos para proteger la estabilidad emocional y la productividad del talento humano.

La incorporación de lineamientos internacionales en gestión de riesgos psicosociales y la consolidación de una cultura de desconexión laboral reflejan una organización que reconoce la salud mental como variable crítica de sostenibilidad. De igual manera, la promoción de hábitos saludables y programas de integración fortalecen el sentido de pertenencia y reducen factores de riesgo asociados a ausentismo y fatiga laboral.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Este enfoque integral busca preservar la capacidad productiva en el mediano y largo plazo, reduciendo vulnerabilidades organizacionales y fortaleciendo la resiliencia interna.

a. Salud Mental

En respuesta a los desafíos actuales en materia de salud pública y riesgos psicosociales, el bienestar emocional fue priorizado como un pilar estratégico mediante las siguientes acciones:

- Desarrollo de curso bajo la ISO 45003:2021, norma que proporciona directrices para la gestión de los riesgos psicosociales en el trabajo y promueve el bienestar y la salud mental de los trabajadores.
- Fortalecimiento de habilidades blandas, a través de talleres de Inteligencia Emocional y Resiliencia dirigidos a líderes y equipos operativos, orientados a transformar el conflicto en oportunidad y mantener un clima organizacional positivo bajo presión operativa. Estas actividades se desarrollaron en el marco del Plan Anual de Capacitación.
- Implementación de la Cultura de Desconexión, mediante la adopción de una política interna que promueve el respeto por el tiempo de descanso y la vida familiar, reduciendo el riesgo de agotamiento laboral (burnout) y fomentando el equilibrio vida-trabajo para todos los colaboradores.

b. Salud Física y Prevención Primaria

La gestión preventiva se enfocó en la detección temprana de condiciones de salud y en la promoción de hábitos de vida saludable, mediante:

- Cultura de Donación y Solidaridad, articulando jornadas internas con campañas de donación de sangre en alianza con bancos de sangre locales, fortaleciendo el sentido de responsabilidad social y el impacto positivo en la comunidad.
- Enfoque en Salud Preventiva, donde cada jornada incluyó asesorías breves en hábitos de vida saludable, promoviendo que cada colaborador se convierta en agente activo de su propio cuidado y del bienestar de su entorno familiar.

c. Esparcimiento, Deporte e Integración Social

Se desarrollaron iniciativas orientadas al fortalecimiento de la integración y el bienestar colectivo:

- Programas de Estilo de Vida Saludable, mediante campañas educativas en nutrición y prevención del consumo de sustancias psicoactivas (cigarrillo, alcohol y drogas), alineadas con las políticas internas de prevención y promoción de la salud.

Responsabilidad Social Empresarial y Proyección Comunitaria

De manera complementaria, se inició una fase de diagnóstico y mapeo de aliados estratégicos con el propósito de vincularse a programas gremiales y sectoriales de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

el próximo ciclo de gestión, asegurando que la futura participación genere un impacto social estructurado, medible y sostenible en el entorno.

ESTRATEGIA DE EFICIENCIA ENERGÉTICA Y OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS

La compañía consolidó una estrategia integral de eficiencia energética orientada a reducir costos estructurales, mejorar la competitividad operativa y avanzar en la disminución de la huella ambiental.

En el frente de modernización tecnológica, se ejecutó un proceso progresivo de actualización de infraestructura energética, incorporando tecnología de mayor eficiencia en iluminación industrial y fortaleciendo la estabilidad eléctrica mediante la optimización del factor de potencia, alcanzando niveles entre 0,95 y 0,99. Paralelamente, se robusteció el esquema de mantenimiento preventivo y predictivo en transformadores y equipos críticos, asegurando un mejor desempeño energético y menor riesgo de sobrecostos por ineficiencias.

Desde la perspectiva operativa, se implementó un modelo de gestión de consumo basado en productividad, priorizando el uso eficiente de maquinaria y optimizando sistemas de alto impacto energético, como el aire comprimido. Esta racionalización permite reducir picos de consumo y alinear el uso de activos con la demanda real de producción.

Complementariamente, se fortaleció la cultura organizacional de ahorro energético, integrando a los equipos administrativos y operativos en prácticas responsables de uso de recursos. Esta dimensión cultural consolida la sostenibilidad como un compromiso transversal y no únicamente técnico.

En conjunto, estas acciones no solo reducen consumos innecesarios, sino que transforman la eficiencia energética en un habilitador estratégico de competitividad y sostenibilidad de largo plazo.

Economía Circular y Gestión Estratégica de Recursos

CGA consolidó su modelo de economía circular como parte integral de su estrategia de sostenibilidad y eficiencia operativa. La gestión estructurada de residuos no solo responde al cumplimiento normativo, sino que se orienta a maximizar el aprovechamiento de materia prima y reducir la huella ambiental del proceso productivo.

En el frente industrial, el 100% del material residual metálico generado en la operación fue reincorporado a la cadena de valor a través de esquemas de reciclaje especializado. Este modelo permite que subproductos como chatarra, escoria, limalla y carburos retornen al ciclo productivo, evitando disposición final y reduciendo la presión sobre recursos naturales.

El indicador de generación de chatarra cerró en 4,4% en 2025, mejorando frente al 5% registrado en 2024 y superando la meta establecida ($\leq 4,9\%$). Este resultado evidencia una mayor eficiencia en el

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903



aprovechamiento de materia prima y una optimización progresiva de los procesos de transformación, con impacto directo en costos estructurales y sostenibilidad ambiental.

En cuanto a residuos peligrosos y no peligrosos, la organización mantiene un esquema de gestión trazable con operadores autorizados y sistemas de separación en la fuente alineados con la normativa nacional. Durante el periodo, el 100% de los residuos reciclables generados (0,242 toneladas de cartón y plástico stretch) fueron aprovechados, evitando su disposición en relleno sanitario.

De manera complementaria, la compañía avanza en el fortalecimiento de la caracterización y medición de otros flujos de residuos, con el objetivo de estructurar indicadores más robustos para 2026 que permitan ampliar el control, la trazabilidad y las metas de aprovechamiento.

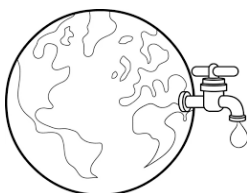
Adicionalmente, la gestión de materia prima se orientó a minimizar estructuralmente la generación de residuos desde el origen del proceso. Se fortalecieron programas de administración y optimización que priorizan el aprovechamiento interno de materiales y la fabricación de elementos para uso propio dentro de la compañía, reduciendo la necesidad de adquisiciones adicionales y maximizando el rendimiento del acero transformado.

En relación con los consumibles industriales, se aplicaron esquemas de reutilización en operaciones secundarias, extendiendo su vida útil y disminuyendo el desperdicio operativo. Este enfoque permite capturar eficiencias internas que impactan tanto el costo de producción como la huella ambiental del proceso.

Estas acciones consolidan una visión de economía circular que trasciende el reciclaje externo y se integra al diseño mismo de la operación, evidenciando un compromiso estructural con la eficiencia en el uso de recursos y la reducción progresiva de impactos ambientales.

Gestión Hídrica

En materia de uso eficiente del recurso hídrico, se implementó un sistema de aprovechamiento de aguas lluvias en zonas administrativas y operativas, reduciendo la demanda de agua potable y los vertimientos asociados a procesos internos.



2022	1.581 m3
2023	1.295 m3
2024	899 m3
2025	434 m3

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

GOBERNANZA, CALIDAD Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

La compañía consolidó su modelo de gobernanza corporativa a través del fortalecimiento del Sistema de Gestión Integral (SGI), asegurando disciplina operativa, trazabilidad de procesos y alineación permanente con estándares internacionales. La verificación anual del sistema confirmó un alto nivel de madurez, con indicadores actualizados y una estructura documental robusta que respalda la continuidad del negocio

Fortalecimiento del Control Interno y Mejora Continua

Como parte del esquema de aseguramiento, se planificaron 16 auditorías internas, de las cuales se ejecutaron 11 durante el período, alcanzando un 69% de avance. Estos ejercicios permitieron evaluar procesos críticos, identificar oportunidades de mejora y reforzar la alineación con la política de calidad y los lineamientos del sistema integrado. Más allá del cumplimiento del plan, las auditorías consolidan una cultura de autorregulación y mejora continua que fortalece la estabilidad operativa.

Validación Externa y Estándares Internacionales

En el marco del esquema Trinorma, la organización fue auditada bajo los estándares internacionales ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 e ISO 45001:2018. El ente certificador validó la eficacia del sistema y confirmó que la Compañía mantiene control estructurado sobre sus procesos de calidad, gestión ambiental y seguridad y salud en el trabajo.

Esta validación externa refuerza la confianza de clientes y demás grupos de interés, al evidenciar que la operación se gestiona bajo marcos reconocidos globalmente, con enfoque en calidad, sostenibilidad y gestión del riesgo.

Gestión de No Conformidades

Las no conformidades detectadas durante el periodo fueron principalmente de carácter administrativo y documental. Estas se gestionaron mediante la aplicación del ciclo PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar), estableciendo planes de acción con responsables definidos —HSEQ y Jefes de Área— y realizando el seguimiento correspondiente a través del sistema de Acciones Correctivas, Preventivas y de Mejora (ACPM).

Control Preventivo y Excelencia Operativa

La Compañía cerró 2025 con un historial de cero incumplimientos normativos y sanciones asociados a Calidad, ratificando la solidez de su Sistema de Gestión y el control estructurado de los procesos productivos y comerciales.

Sobre un volumen total de 17.941 pedidos gestionados durante el año, el Sistema de Aseguramiento de Calidad operó bajo un enfoque eminentemente preventivo, permitiendo ejercer control técnico sobre el 98% de la producción y gestionar oportunamente cualquier desviación identificada.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Este desempeño fue posible gracias al fortalecimiento de la validación técnica previa a la fabricación, asegurando que los requisitos del cliente fueran plenamente compatibles con las capacidades reales de maquinaria y proceso. Asimismo, se estructuraron Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS) alineados con condiciones productivas verificables, lo que permitió gestionar adecuadamente las expectativas comerciales y reducir riesgos de reproceso.

Las situaciones identificadas fueron resueltas sin afectar los ANS ni la promesa de valor al cliente, convirtiéndose además en insumos estratégicos para los ciclos de mejora continua y el fortalecimiento progresivo de los estándares operativos.

Estandarización, Ingeniería y Optimización de Recursos

A partir de la retroalimentación del mercado, se impulsaron acciones estructurales como la estandarización de productos de alta recurrencia y la consolidación de planotecas técnicas para pedidos repetitivos.

La implementación de prácticas de ingeniería inversa y la formalización de planes de inspección para productos seriados permitieron optimizar recursos, mejorar la repetibilidad de procesos y reducir variabilidad productiva.

Adicionalmente, la evolución tecnológica —especialmente en procesos como corte láser— permitió actualizar tolerancias y especificaciones técnicas publicadas hace más de una década, alineándolas con estándares actuales del mercado. Esta actualización no solo mejora la precisión técnica, sino que fortalece la propuesta de valor frente a clientes industriales.

Este fortalecimiento de capacidades reduce riesgos de no conformidad, mejora la repetibilidad de los procesos y protege la promesa de valor entregada al cliente.

Calidad como Propuesta de Valor Diferencial

El área de Calidad amplió su rol más allá del control, posicionándose como soporte técnico estratégico para la cadena de valor. El acompañamiento se extendió desde la evaluación técnica en la compra de aceros hasta la definición de acuerdos de nivel de servicio con clientes, asegurando coherencia entre especificación, proceso y entrega.

Adicionalmente, se consolidó la oferta de servicios técnicos especializados —incluyendo análisis de composición química, ensayos de dureza y verificación de instrumentos de medición— fortaleciendo el posicionamiento técnico de la Compañía en el mercado y ampliando la propuesta de valor hacia soluciones integrales de soporte industrial.

Estos servicios no solo robustecen la confianza del cliente en la calidad del material suministrado, sino que también generan ingresos complementarios, alcanzando una facturación de \$9.496.750 durante 2025.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

El servicio posventa y el acompañamiento continuo se mantuvieron como práctica diferenciadora, respaldados por independencia técnica, comunicación transparente y toma de decisiones basada en datos conforme a estándares internacionales.

Certificación y Gobernanza del Sistema de Calidad

El Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma ISO 9001, vigente hasta el 31 de mayo de 2027, continúa respaldando la transformación y comercialización de metales y aceros especiales bajo estándares reconocidos internacionalmente. Esta certificación, mantenida desde 2010, constituye un pilar de gobernanza técnica y confianza para el mercado.

Evolución Estratégica 2026: Digitalización y Analítica de Calidad

Para el próximo ciclo, la compañía definió una hoja de ruta orientada a fortalecer la analítica y digitalización del aseguramiento de calidad. Entre los retos estratégicos se incluyen:

- Automatización de indicadores mediante integración con el ERP SAP.
- Implementación de herramientas de inteligencia artificial para análisis de No Conformidades.
- Desarrollo de variantes del indicador de errores en proceso que permitan evaluar impacto por línea, afectación a clientes, rotación de inventario comprometido y recuperación de producto no conforme.
- Incorporación de prácticas de Lean Manufacturing para profundizar la mejora continua.
- Actualización de equipos de inspección mediante ensayos no destructivos.

Este enfoque proyecta la función de Calidad hacia un modelo predictivo y basado en datos, reduciendo variabilidad, optimizando recursos y fortaleciendo la sostenibilidad operativa y financiera del negocio.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL, AUTOMATIZACIÓN Y GOBIERNO DEL DATO

Durante 2025, la Compañía consolidó una estrategia integral de transformación digital orientada a evolucionar hacia un modelo de gestión basado en datos, con el objetivo de digitalizar progresivamente el 100% de los procesos críticos. Esta transición no se abordó como una actualización tecnológica aislada, sino como una decisión estructural enfocada en fortalecer la rentabilidad operativa, el control del riesgo y la experiencia del cliente.

La estrategia se fundamentó en cuatro pilares: optimización del OPEX mediante automatización de procesos clave; fortalecimiento del cumplimiento normativo a través de herramientas digitales con validez jurídica; integración inteligente con el ERP SAP para potenciar la gestión comercial; y desarrollo de una cultura de innovación mediante la incorporación de inteligencia artificial en la operación.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Eficiencia Operativa y Reducción de Ciclo

La implementación de firmas electrónicas, agentes de inteligencia artificial y automatización de procesos administrativos permitió reducir significativamente los tiempos de ejecución en procesos clave. Actividades que anteriormente requerían horas o incluso días de gestión manual hoy se ejecutan en minutos, impactando directamente la productividad del back office, la agilidad comercial y la capacidad de respuesta al cliente.

Procesos como conciliaciones bancarias, seguimiento logístico, generación de ofertas comerciales, evaluación de desempeño y gestión documental fueron automatizados, logrando reducciones de tiempo superiores al 50% e incluso cercanas al 90% en algunos casos. Esto no solo disminuye costos operativos, sino que libera capacidad organizacional para actividades de mayor valor estratégico.

Inteligencia Comercial y Sincronización con el Mercado

En el ámbito comercial, la integración de portales de compra con SAP permitió aprovechar históricos transaccionales para generar ofertas predictivas, fortaleciendo la tasa de cierre y la velocidad de respuesta al cliente.

La estructuración de una planoteca digital basada en códigos específicos de producto redujo errores en pedidos recurrentes y mejoró la personalización del servicio. Paralelamente, la implementación de tableros en tiempo real y agentes de inteligencia artificial incrementó la visibilidad integral de la cadena de valor.

Uno de los avances más relevantes fue el fortalecimiento del control logístico y la confianza comercial. Se alcanzó trazabilidad del 100% de los pedidos hasta el despacho final al cliente, permitiendo monitoreo en tiempo real y mayor precisión en las promesas comerciales.

A través de la herramienta Smart Seller, se optimizó la consulta de inventarios de producto terminado y mercadería, agilizando la respuesta al cliente y mejorando la coordinación entre áreas.

La visualización digital del estado del pedido redujo las llamadas del equipo comercial a planta de 60 a 30 llamadas diarias, disminuyendo fricciones internas y mejorando la eficiencia operativa. Asimismo, la digitalización de activos fijos redujo los tiempos de búsqueda de 20 minutos a 3 minutos, fortaleciendo el control patrimonial y logístico.

Automatización Financiera, Fiscal y Logística

En el ámbito financiero y fiscal, la digitalización incluyó la recepción automática de facturas y la implementación de pagos electrónicos a través de Multicash, reduciendo errores manuales y fortaleciendo el control interno.

Se incorporó facturación electrónica en dólares y automatización en el cálculo de comisiones comerciales, reforzando la transparencia y el cumplimiento normativo.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Sostenibilidad y Gobierno del Dato

La política de “Cero Papel” eliminó totalmente la impresión en los procesos de contratación y retiro, e incorporó el uso de dispositivos móviles para digitalizar procesos HSEQ, evitando aproximadamente 1.500 hojas mensuales y reduciendo el impacto ambiental asociado a la impresión y el archivo físico. Adicionalmente, la generación de contenidos mediante herramientas de inteligencia artificial permitió optimizar costos en marketing, mientras que la inversión en módulos digitales adicionales fortaleció la centralización de soportes y el gobierno del dato, garantizando integridad, trazabilidad y confiabilidad de la información estratégica. Estas iniciativas sientan las bases para una mayor eficiencia operativa y toma de decisiones basada en datos, cuyos resultados se proyectan evidenciar con mayor claridad a partir de 2026.

EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO RESPONSABLE

Se consolidó un modelo de gestión de experiencia del cliente basado en accesibilidad, oportunidad, trazabilidad y confianza, entendiendo que la fidelización constituye un activo estratégico para la sostenibilidad del negocio.

Gestión Estructurada de la Experiencia

Se fortalecieron los canales oficiales de comunicación —digitales y tradicionales— garantizando accesibilidad permanente y atención ágil. El modelo operativo estableció estándares claros de servicio: registro de solicitudes el mismo día de recepción, atención prioritaria en canales digitales y gestión de quejas y reclamos dentro de plazos definidos entre 8 y 15 días hábiles.

Durante el período se gestionaron 354 solicitudes clasificadas en distintas tipologías (SR, SI, SG y SQ), todas atendidas dentro de los tiempos establecidos. Este comportamiento refleja control del proceso comercial y disciplina en la trazabilidad de cada caso.

Adicionalmente, se inició la digitalización del seguimiento de avisos, lo que permitirá mayor capacidad analítica, identificación de tendencias y toma de decisiones basada en datos para 2026.

Medición de Satisfacción y Lealtad

Como parte del sistema de escucha activa del mercado, se realizaron 190 encuestas de satisfacción a clientes estratégicos (Pareto). Los resultados evidencian un posicionamiento sólido:

- Net Promoter Score (NPS) de 72%, indicador de alto nivel de recomendación.
- 77% de los clientes manifestó haber percibido mejoras en calidad y servicio.
- Evaluaciones positivas en atención y acompañamiento técnico.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

Los atributos más valorados fueron la calidad del producto, el conocimiento técnico y el valor agregado generado en los procesos del cliente, lo que confirma que la propuesta diferencial trasciende el precio y se fundamenta en soporte técnico y confiabilidad.

Mejora Continua Basada en Retroalimentación

Las principales oportunidades identificadas se relacionan con optimización de tiempos de entrega y mayor capacidad de abastecimiento. Estos hallazgos alimentan planes de mejora orientados a fortalecer la competitividad y la eficiencia logística.

Este enfoque convierte la retroalimentación en insumo estratégico para la toma de decisiones y la evolución del modelo comercial.

Transparencia, Digitalización y Protección de Datos

En línea con la estrategia de sostenibilidad, se avanzó en la digitalización de procesos de comunicación y gestión documental, reduciendo el uso de papel y fortaleciendo la trazabilidad de la información.

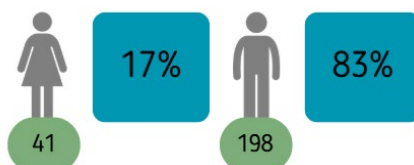
La coherencia entre áreas comercial, operativa y de calidad asegura mensajes técnicos consistentes y decisiones basadas en datos validados. Asimismo, la protección de datos personales se gestiona bajo la normativa vigente, garantizando confidencialidad y gobernanza en el manejo de información.

GESTIÓN HUMANA, DESARROLLO DEL TALENTO Y BIENESTAR ORGANIZACIONAL

Durante 2025, la gestión del talento humano se orientó al fortalecimiento del capital humano como eje de sostenibilidad organizacional, promoviendo estabilidad laboral, desarrollo profesional, bienestar integral y condiciones de trabajo seguras. Al cierre de 2025, la organización contó con 237 colaboradores a nivel nacional, distribuidos en las sedes de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga.

Mujeres en CGA

La equidad de género es un pilar fundamental para el desarrollo de una cultura organizacional inclusiva y equitativa. La participación de las mujeres en la compañía refleja un compromiso con la diversidad y el fortalecimiento del talento, promoviendo igualdad de oportunidades en todos los niveles. A través de iniciativas estratégicas, se impulsa su crecimiento profesional y se fomenta un entorno de trabajo donde la equidad y el respeto son principios esenciales.



PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

En términos generacionales, la distribución fue:

- Trabajadores por región: Distribución por región y sexo

		Administración	Alta Dirección	Comercial	Mano Obra Directa	Mano Obra Indirecta	Total
Bogotá	Hombres	13	7	19	47	36	122
	Mujeres	14	2	5		5	26
Medellín	Hombres			3			3
	Mujeres			1			1
Cali	Hombres	1	1	2	35	22	61
	Mujeres	4		3		1	8
Barranquilla	Hombres			2			2
Bucaramanga	Hombres		1	2	5	2	10
	Mujeres	2		1		1	4
Total		34	11	38	87	67	

DISTRIBUCIÓN	<30 años	>50 años	30 -50 años	Total general
Administración	5	2	27	34
Alta Dirección		5	6	11
Comercial	3	6	29	38
Mano Obra Directa	24	18	45	87
Mano Obra Indirecta	14	16	37	67
Total general	46	47	144	237

Estabilidad Organizacional

Al cierre de 2025, la Compañía registró una rotación anual de 1,03%, reflejando un alto nivel de estabilidad organizacional y una dinámica controlada de movilidad del talento. Durante el año se presentaron 33 desvinculaciones, cifra que, en proporción al tamaño total de la planta, mantiene un comportamiento estructuralmente bajo para una operación industrial intensiva en conocimiento técnico.

De las posiciones que quedaron vacantes, 14 no fueron reemplazadas, como resultado de un análisis de productividad y optimización de estructura, lo que permitió capturar eficiencias sin afectar la continuidad operativa.

En Bogotá, las vacantes del área de producción fueron reemplazadas conforme a requerimientos definidos por la Gerencia Técnica, garantizando continuidad en procesos críticos. En Yumbo, las vinculaciones respondieron igualmente a reemplazos estructurales y a necesidades temporales derivadas de incrementos en la demanda comercial y proyectos especiales, gestionadas con esquemas flexibles que evitaron presiones sobre la base fija de personal.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903

En una operación industrial, un nivel de rotación como el registrado en 2025 genera ventajas estructurales: mayor continuidad en los procesos, fortalecimiento de la cultura de seguridad, estabilidad en calidad y productividad, preservación del conocimiento técnico crítico y reducción de costos indirectos asociados a reclutamiento, inducción y curva de aprendizaje. En conjunto, la gestión del talento evidencia un modelo sólido, eficiente y alineado con la estrategia de crecimiento sostenible de la Compañía.

Desarrollo Estratégico del Talento y Gestión del Conocimiento

La Compañía consolidó su modelo de desarrollo del talento como habilitador clave de la estrategia corporativa, alcanzando un promedio de 40 horas de formación por colaborador. El Plan Anual de Capacitación (PAC) se estructuró en cuatro ejes —competencias corporativas y directivas, técnicas, normativas y HSEQ, y transformación tecnológica— asegurando la alineación entre el desarrollo de capacidades y las prioridades del negocio.

La estrategia incluyó procesos de entrenamiento para ingresos y promociones internas, fortaleciendo la transferencia de conocimiento y reduciendo la curva de aprendizaje en posiciones críticas. Asimismo, se impulsaron programas de formación técnica especializada y liderazgo, impactando a más de 240 colaboradores y fortaleciendo las capacidades en calidad, servicio y gestión organizacional.

Bienestar Integral, Desarrollo Organizacional y Entorno Sostenible de Trabajo

En el año 2025, la Compañía consolidó un modelo integral de bienestar orientado a fortalecer la calidad de vida, el compromiso organizacional y la sostenibilidad del talento, alcanzando una cobertura del 95% de los colaboradores. La estrategia integró dimensiones físicas, emocionales, relacionales, económicas e intelectuales, promoviendo entornos de trabajo saludables y una cultura organizacional orientada al autocuidado y la prevención.

En este marco, se desarrollaron iniciativas de gestión del riesgo psicosocial, programas de bienestar y salud, y acciones de desarrollo profesional, incluyendo promociones internas, programas de identificación de talento de alto potencial y procesos de coaching ejecutivo y liderazgo.

Asimismo, se impulsaron iniciativas de impacto familiar y formación externa certificada, fortaleciendo el desarrollo integral del talento. En conjunto, estas acciones consolidan una gestión del bienestar que reconoce al talento como un activo estratégico, integrando calidad de vida, crecimiento profesional y fortalecimiento cultural como pilares de la sostenibilidad empresarial.

Desarrollo Profesional, Plan de Carrera y Gestión del Talento Estratégico

En CGA se consolidó el modelo de desarrollo profesional como un pilar para la sostenibilidad organizacional, orientado a asegurar la disponibilidad de talento preparado para asumir posiciones críticas, acompañar el crecimiento del negocio y preservar el conocimiento técnico interno.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903



El Programa de Desarrollo de Personal, basado en un procedimiento formal de evaluación objetiva, mérito y alineación cultural, permitió promover 12 colaboradores y gestionar 1 convocatoria interna durante 2025, fortaleciendo la ocupación de cargos estratégicos con talento propio.

Este enfoque contribuye a: reducir riesgos de sucesión en posiciones clave, preservar el conocimiento técnico y la experiencia organizacional acumulada, fortalecer la motivación y el compromiso de los colaboradores, optimizar los tiempos de adaptación y desempeño en nuevos roles.

En total, 13 movimientos internos (promociones y convocatorias) reflejan una organización que prioriza el crecimiento del talento interno como mecanismo de estabilidad, continuidad operativa y fortalecimiento cultural.

Gestión del Talento de Alto Potencial – Programa “Potencia-T”

CGA dio continuidad al programa estratégico “Potencia-T”, orientado a identificar y desarrollar colaboradores con alto potencial y desempeño sobresaliente, alineados con la cultura corporativa y preparados para asumir posiciones críticas.

El programa contempla planes de desarrollo personalizados, enfocados en:

- Cierre de brechas técnicas y comportamentales.
- Entrenamiento en el cargo y ampliación de responsabilidades.
- Preparación para procesos de sucesión.
- Proyección profesional a mediano y largo plazo.

En su tercera edición, 1 colaborador participó en el programa, consolidando un modelo selectivo y estratégico orientado al desarrollo de talento clave.

Estrategia de Retención

El modelo se articula con la estrategia de retención de talento, integrando promoción interna y planes de carrera para fortalecer la continuidad operativa y la preparación de futuros líderes.

Estructura Salarial y Competitividad

Durante 2025 se realizó un estudio de bandas salariales para garantizar equidad interna y competitividad externa, considerando formación, experiencia, conocimientos técnicos y responsabilidades del cargo, manteniendo una estructura alineada con criterios de sostenibilidad organizacional.

PRINCIPAL BOGOTÁ D.C.

Avenida 68 No. 37B - 51 sur
PBX: +57 (601) 7700 560
Comercial: Opción 1
Servicio al Cliente: +57 (601) 357 0331

YUMBO (Valle del Cauca)

Calle 15 No. 31-99 Acopi (ventas)
Cra. 31A No. 15-59 Acopi (Despachos)
PBX: +57 (601) 770 0560 Opción 1 - 2

BUCARAMANGA

Carrera 14 No. 23 - 02
PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1- 3

MEDELLÍN

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 4
Cel: +57 321 440 1553

BARRANQUILLA

PBX: +57 (601) 770 0560
Comercial: Opción 1 - 5
Cel: +57 312 457 0903