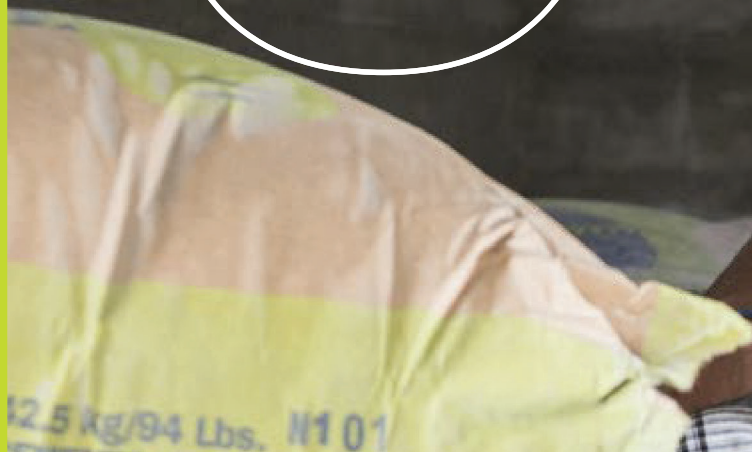


04



ASUNTOS MATERIALES

- 96 Generación de valor económico
- 101 Conducta ética
- 106 Cadena de abastecimiento
- 112 Trading
- 118 Entregar valor al cliente
- 127 Cambio climático
- 138 Naturaleza
- 144 Residuos y economía circular
- 149 Innovación y tecnología
- 154 Talento y cultura
- 160 Seguridad y salud en el trabajo
- 166 Relaciones de confianza en el territorio





“

Ampliamos nuestra planta de cemento en República Dominicana y evolucionamos **Argos ONE** para transformar la experiencia de nuestros clientes, para fortalecer el servicio, la disponibilidad y la creación de valor”.



↑ Plataforma de agregados

1 GENERACIÓN DE VALOR ECONÓMICO

Como parte de nuestra estrategia, estamos enfocados en cerrar la brecha entre el precio de mercado y el valor fundamental de nuestra acción. Con esto buscamos generar valor sostenible para nuestros accionistas y contribuir al desarrollo de la sociedad mediante un crecimiento de largo plazo inteligente y rentable.



EN LA WEB

Impacto en el negocio

- Generación de ingresos

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

Con el fin de alcanzar nuestros objetivos de rentabilidad y crecimiento, implementamos el marco global SPRINT 1.0 y 2.0, Share Price Recovery Initiative (Iniciativa para la Recuperación del Precio de la Acción). Como evolución de este enfoque, desarrollamos SPRINT 3.0, un programa sustentado en seis pilares estratégicos, orientados a fortalecer y potenciar las iniciativas destinadas a cerrar la brecha de valor de la compañía y maximizar el valor para nuestros accionistas.

- | | | | |
|----------|--|----------|--|
| 1 | Resultados operativos y financieros | 4 | Liquidez de la acción |
| 2 | Distribuciones a accionistas | 5 | Disposición acciones Grupo Sura |
| 3 | Readquisición de acciones | 6 | Estrategia de crecimiento |



↑
Planta Piedras Azules en Honduras



↑ Colaboradoras Planta Arroyohondo en Colombia

DESEMPEÑO 2025

Avances SPRINT 3.0

En cuanto a la generación de valor para nuestros accionistas, la Asamblea General aprobó repartir un dividendo total de COP 1 billón —50 % base y 50 % extraordinario, asociado a la venta de Summit Materials—, un aumento del 71 % frente a 2024. Además, la Asamblea de Accionistas, en una sesión extraordinaria, aprobó la escisión parcial por absorción del portafolio de Grupo Sura, que permitirá entregar aproximadamente dos acciones de Grupo Sura por cada cien acciones de Cementos Argos. El valor estimado del portafolio para escindir ascendió a COP 1,5 billones, lo que permite a los accionistas capturar directamente el valor de este activo.

En materia de rentabilidad, mantendremos la meta de alcanzar un margen ebitda entre el 24 % y 26 % en los próximos dos años; durante el 2025 logramos, con un año de anticipación, la meta propuesta de alcanzar un margen consolidado de 25 %, reflejo de la efectividad de las iniciativas de optimización y en línea con nuestro objetivo de mediano plazo. En cuanto al Retorno sobre el Capital Empleado, ROCE, alcanzamos un valor del 16,3 %, superior al 14 % planteado como meta en este año.

Finalmente, continuamos con el programa de readquisición de acciones, del cual se ha ejecutado el 74 % de los COP 500.000 millones autorizados, lo que equivale a COP 370.000 millones, fortaleciendo así la liquidez del título y la creación de valor.

SE HA ELEVADO LA RENTABILIDAD

por dividendo al

17%

Argos Materials, reingreso al mercado estadounidense

Este año fortalecimos de manera significativa la estrategia para reingresar al mercado estadounidense a través de Argos Materials, una plataforma construida para competir con calidad, eficiencia y una propuesta de valor diferenciada.

Los avances del año se caracterizaron por logros operativos y estratégicos que consolidaron la presencia de la compañía:

- Construimos las capacidades logísticas esenciales para operar en un mercado altamente competitivo, incluyendo la consolidación de nuestra infraestructura en puertos estratégicos de la costa sureste. Estas nuevas posiciones nos brindan mayor flexibilidad para transportar agregados y atender clientes con mayor eficiencia.
- Iniciamos los envíos de agregados, marcando el primer hito operacional de la estrategia de crecimiento orgánico en la región. Este paso representa la transición del diseño estratégico a la ejecución comercial.
- **Realizamos la primera exportación de agregados desde nuestra operación en el Caribe a la plataforma en Estados Unidos.**
- Desarrollamos capacidades para garantizar calidad del producto y confiabilidad logística, asegurando una propuesta integral para clientes del sector de la construcción. **Con ello, avanzamos en la meta de posicionar a Argos Materials como un actor relevante en un mercado con alta demanda.**

En paralelo, seguimos estructurando adquisiciones complementarias, orientadas a fortalecer la presencia local, crear sinergias y ampliar el alcance de la plataforma.

Estos logros, sumados a la generación de retornos financieros provenientes de la inversión temporal de recursos producto de la venta de Summit Materials, consolidan nuestra capacidad para financiar la expansión sin comprometer la solidez financiera.

CASO DE ÉXITO

RED PORTUARIA COMO HABILITADOR DEL CRECIMIENTO

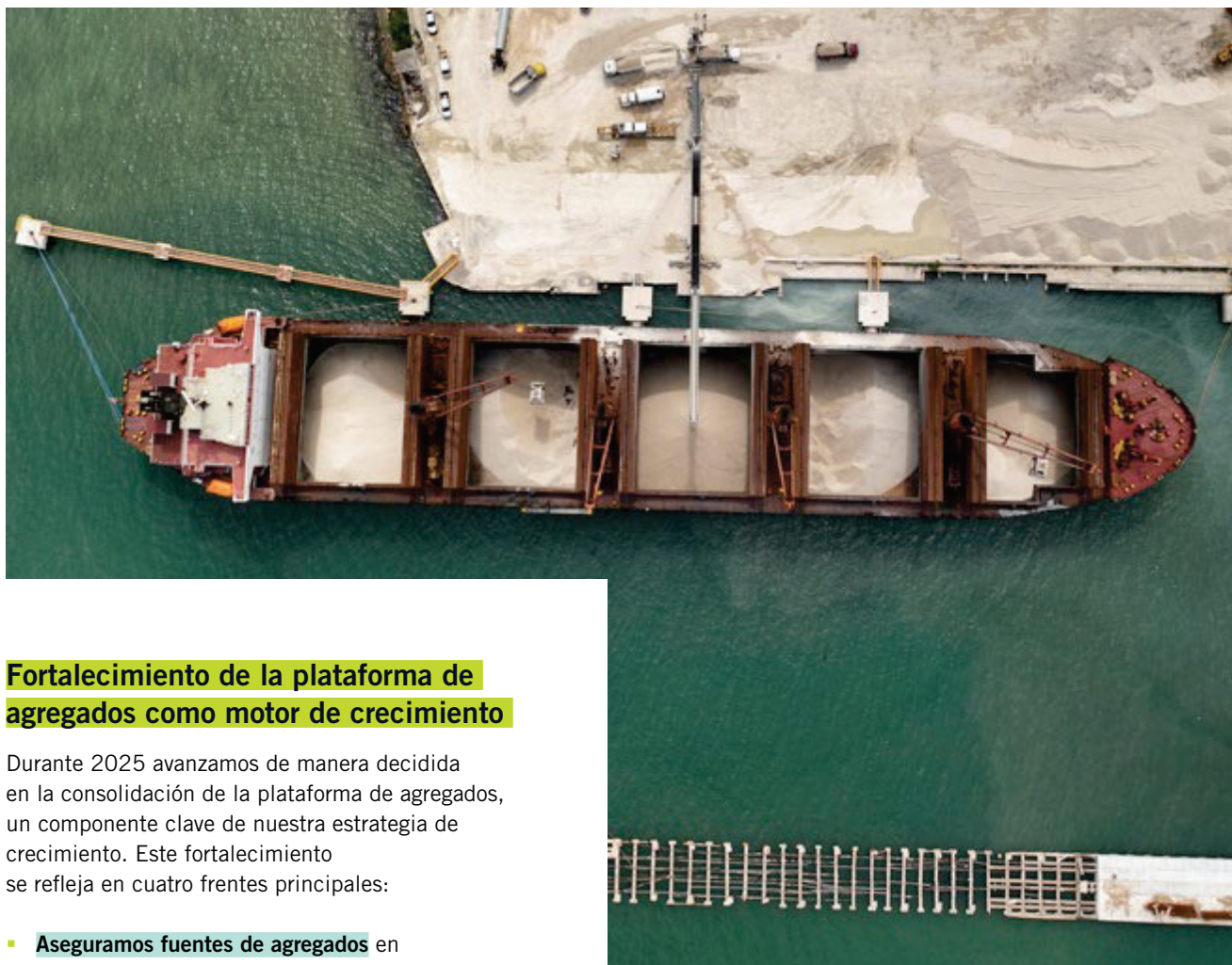
Consolidamos una red de terminales portuarias como uno de los habilitadores más relevantes para el crecimiento y la competitividad del negocio con miras a la expansión en Estados Unidos.

Esta infraestructura fortalece nuestra capacidad para integrar las operaciones entre Colombia, Centroamérica, el Caribe y Estados Unidos, y constituye un caso de éxito por su aporte directo a la eficiencia logística, la estabilidad del suministro y la creación de valor en las geografías donde operamos.

Contar con esta red portuaria significa:

- Optimizar los volúmenes de cemento, clínker, agregados y otros materiales cementantes hacia mercados estratégicos.
- Responder con agilidad a la demanda de infraestructura y construcción en las regionales, donde la disponibilidad del producto es determinante para la continuidad de proyectos.
- Ser más resilientes ante contingencias logísticas y eventos climáticos extremos, reduciendo interrupciones y asegurando la continuidad operativa.
- Ofrecer un servicio más confiable para nuestros clientes y en una presencia regional más sólida en un entorno altamente competitivo.

Invertir en infraestructura logística respalda la estrategia de expansión y nos posiciona como una compañía eficiente, ágil y preparada para crecer de manera sostenible en América Latina, el Caribe y Estados Unidos.



Fortalecimiento de la plataforma de agregados como motor de crecimiento

Durante 2025 avanzamos de manera decidida en la consolidación de la plataforma de agregados, un componente clave de nuestra estrategia de crecimiento. Este fortalecimiento se refleja en cuatro frentes principales:

- **Aseguramos fuentes de agregados** en mercados clave de Centroamérica y el Caribe.
- **Tuvimos un inicio exitoso de la operación comercial**, con mejoras continuas en capacidades de producción y logística para atender de manera confiable la creciente demanda en Estados Unidos.
- **Realizamos una preparación operativa** para las primeras exportaciones de agregados a este país, un paso estratégico para acelerar la presencia de la compañía en un mercado de alto potencial.
- **Obtuvimos posiciones portuarias** en la costa sureste de Estados Unidos, lo que reforzó la capacidad logística para competir de manera eficiente.

Este avance fortalece la ruta hacia nuestro objetivo de generar

USD +200
MILLONES DE EBITDA
AL 2030.

↑ Plataforma de agregados

Destacados de eficiencia en nuestras plantas: premolienda República Dominicana

La eficiencia operacional es un factor clave para mantener los resultados financieros de la compañía; por esto, durante el 2025 instalamos el sistema de premolienda de clínker en la planta Najayo de República Dominicana.

Con esta innovación se ha logrado incrementar el rendimiento del molino de cemento de 80 a 105 toneladas por hora en el cemento de uso general y de 78 a 90 toneladas por hora en el cemento estructural.



↑ Planta Najayo en República Dominicana

DESAFÍOS FUTUROS

- Mantener el liderazgo operativo en mercados interconectados (Latam).
- Ejecutar con éxito la expansión en el sur de Estados Unidos a través de la plataforma de agregados.
- Sustener la creación de valor vía el programa SPRINT.
- Gestionar transversalmente el riesgo: volatilidad macroeconómica y de demanda en construcción, riesgos de ejecución en expansión internacional, presión para alinear crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad.

Resultados financieros 2025

	COLOMBIA	CENTROAMÉRICA	CARIBE	COMPAÑÍA
Ebitda acumulado	COP 812.000 MILLONES	USD 72 MILLONES	USD 58 MILLONES	COP 1,3 MILLONES
Margen ebitda	28,4 % (180 puntos básicos por encima del año anterior)	29,7 % (61 puntos básicos por debajo del año anterior)	21,1 % (151 puntos básicos por encima del año anterior)	25 % (210 puntos básicos por encima del año anterior)
Destacamos	Despachos acumulados por encima de los 5,1 millones de toneladas de cemento y de 2,1 millones de metros cúbicos de concreto.	Expansión del 10 % en el ebitda operativo de Panamá.	Ebitda récord en República Dominicana, soportado por expansión del 30 % de la capacidad.	El margen de ebitda ajustado llegó al 25 % , para un cumplimiento de la meta un año antes de lo previsto, respaldado por un sólido margen del 27 % en el cuarto trimestre.



↑ Colaboradores de Honduras con el programa Comprometidos

2 CONDUCTA ÉTICA

En Argos, la ética es parte de nuestra esencia. Actuamos con integridad, transparencia y responsabilidad porque entendemos que cada decisión construye confianza. Contamos con estructuras y prácticas sólidas para prevenir los riesgos que hemos identificado. Así, fortalecemos nuestro gobierno corporativo y promovemos una actuación íntegra que impulsa la sostenibilidad, la competitividad y las relaciones de confianza con nuestros grupos de interés.



EN LA WEB

**Impacto
en el negocio**

- Riesgo

Tipo de materialidad

- Financiera



Escucha a nuestros líderes hablar sobre la importancia de la conducta ética en Argos. **Español**



Escucha a nuestros líderes hablar sobre la importancia de la conducta ética en Argos. **Inglés**

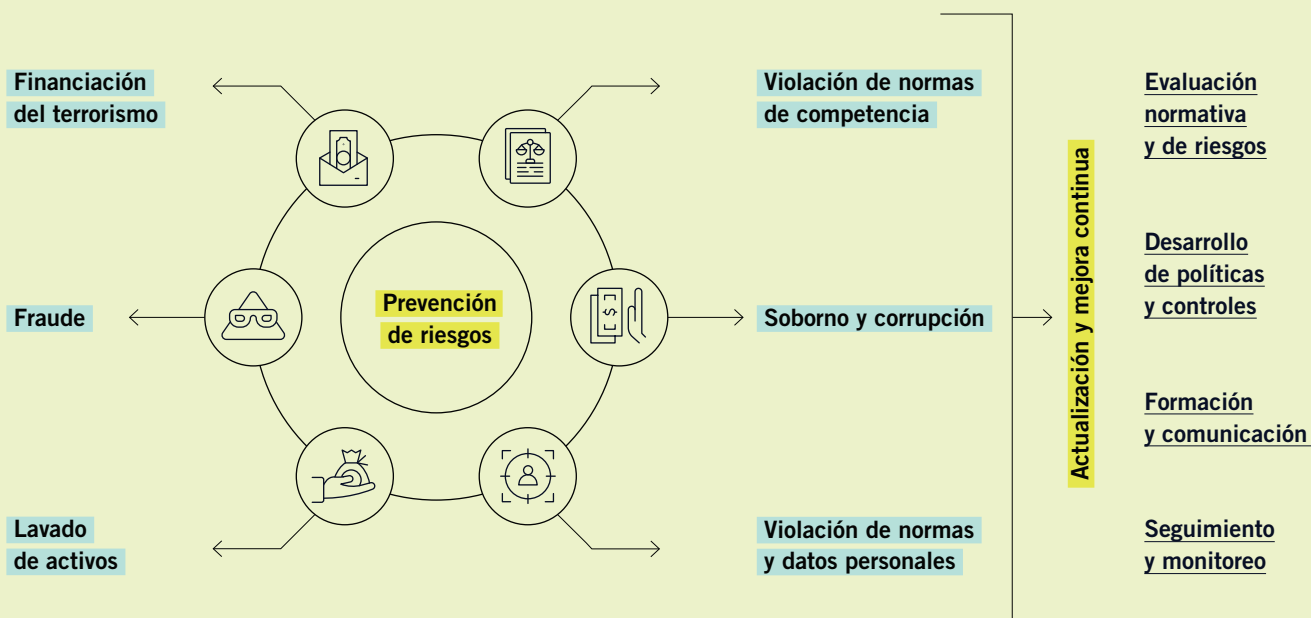
CÓMO SE GESTIONA

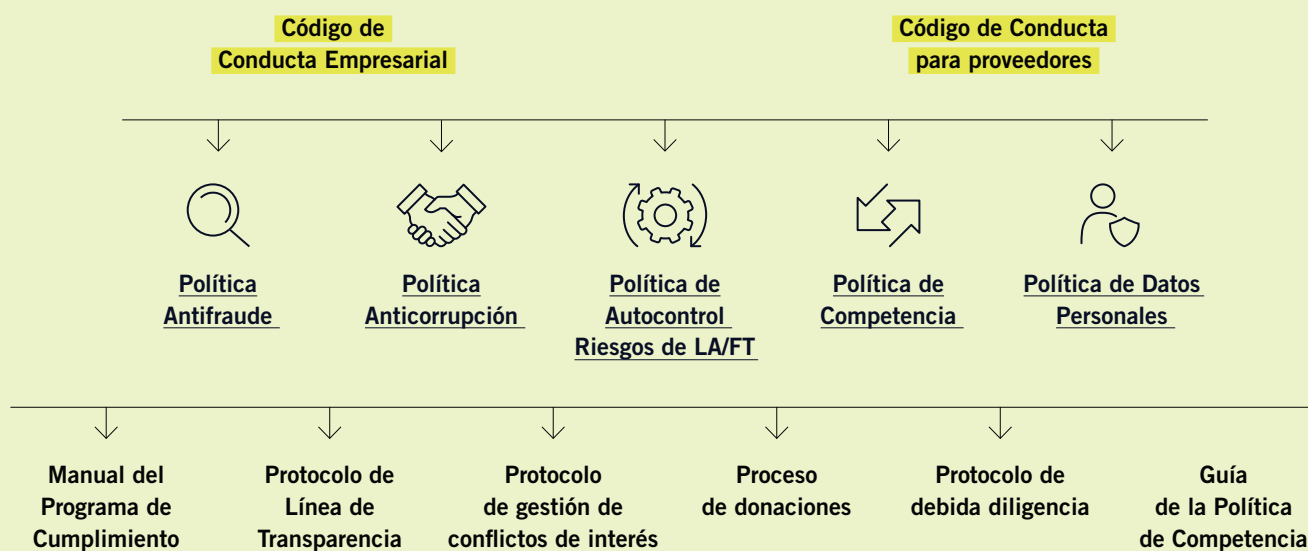
En Argos contamos con un sistema sólido que orienta nuestra forma de actuar y que fue aprobado por la Junta Directiva: el Programa Global de Gobierno y Cumplimiento (PGGC). Este integra el Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo Integral de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, el Programa de Ética y Transparencia Empresarial y nuestro Código de Conducta Empresarial con sus políticas asociadas.

El PGGC nos permite identificar, prevenir y mitigar riesgos de manera oportuna.

Hemos adoptado un marco de autorregulación que incorpora principios y estándares internacionales, además de normas de obligatorio cumplimiento en materia de ética y conducta. Este marco de autorregulación está alineado con estándares reconocidos como Dow Jones Best in Class, FTSE, Código País, así como con ISO 37001, ISO 37002, ISO 37301 y con los lineamientos del Departamento de Justicia de los Estados Unidos, lo cual ratifica nuestro compromiso con la integridad en los negocios. Esta es la base para promover prácticas transparentes que aporten al desarrollo de mercados competitivos y sostenibles actuando de manera responsable y honesta.

PGGC





DESEMPEÑO 2025

Avances del PGGC

- Fortalecimos la estructura descentralizada del equipo de cumplimiento, lo cual empoderó a los líderes de cada regional para promover, coordinar y gestionar de manera autónoma y oportuna el correcto funcionamiento del PGGC en sus territorios. Esto nos ha permitido una identificación más temprana de riesgos, una mayor capacidad de acompañamiento a las áreas operativas y comerciales y una implementación más homogénea de políticas, controles y lineamientos corporativos.
- Avanzamos en la socialización de la actualización del Código de Conducta Empresarial, desarrollando una campaña integral de comunicación orientada a asegurar su apropiación por parte de todos los colaboradores. Esta campaña incluyó videos educativos y mensajes focalizados que explicaron los principales cambios relacionados con conflictos de interés, actividades externas, manejo de regalos y atenciones, participación en juntas directivas, relacionamiento con autoridades y el procedimiento para investigaciones internas, incluso cuando involucran a la alta gerencia. Este proceso de socialización buscó no solo informar los cambios normativos, sino promover la reflexión sobre conductas esperadas, fortalecer la cultura de integridad y asegurar el cumplimiento consistente del Código como pilar del PGGC.
- Actualizamos el Código de Conducta para Proveedores para fortalecer los principios de ética e integridad, respeto por los derechos humanos, no discriminación, cumplimiento legal y cuidado del medioambiente, para asegurar relaciones comerciales responsables y alineadas con nuestros estándares corporativos.
- Implementamos una campaña integral de prevención del fraude, que buscó reforzar el compromiso desde la alta dirección, para sensibilizar sobre las tipologías de fraude más relevantes y promover una cultura de autocontrol, transparencia y reporte oportuno de situaciones irregulares.
- Llevamos a cabo una formación en gobierno corporativo dirigida al personal directivo de la compañía, en la cual se abordaron principios esenciales de buenas prácticas empresariales, lineamientos de juntas directivas y estándares internacionales de integridad. Dentro de la agenda se incluyó un módulo sobre la aplicación del Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), en el que se resaltaron obligaciones, riesgos comunes y controles necesarios para prevenir soborno transnacional y garantizar operaciones alineadas con regulaciones internacionales.



Consulta aquí
el Código de Conducta
Empresarial.

FORMACIÓN ÉTICA QUE NOS UNE Y NOS FORTALECE

En 2025 dimos un paso más en la consolidación de nuestra cultura de integridad. A través del curso anual de conducta, reforzamos nuestros principios y políticas del PGGC, llevando la ética a situaciones reales del día a día y brindando a nuestros colaboradores herramientas prácticas para gestionar riesgos con criterio y responsabilidad.

El curso, traducido al inglés, francés y neerlandés, nos permitió llegar a todos los territorios donde operamos. Abordó temas clave como lavado de activos y financiación del terrorismo (LA/FT), fraude, soborno, corrupción, protección de datos personales, ciberseguridad y la declaración anual de posibles conflictos de interés. Además, explicó el uso de la Línea de Transparencia, nuestro canal confidencial y seguro, disponible 24/7 y operado por un tercero independiente.

Combinamos espacios presenciales, contenidos contextualizados y testimonios de líderes, logrando una formación cercana, clara y aplicable.

100%

DE NUESTROS

COLABORADORES*

completó la formación.

Más que una cifra, es una **muestra del compromiso colectivo** con actuar siempre de manera íntegra, transparente y responsable.

* La base de cálculo del indicador abarca a los colaboradores, incluidos temporales y aprendices, que estaban en la compañía al corte del 31 de octubre del 2025.



↑ Colaboradores en Honduras

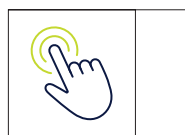
Competencia

- Reafirmamos nuestro compromiso con el respeto integral de las leyes de competencia, las normas antimonopólicas y los principios de lealtad comercial, para asegurar que todas nuestras operaciones promuevan prácticas de libre competencia y eviten conductas que puedan afectar la independencia, autonomía o transparencia del mercado.
- Durante 2025 fortalecimos el programa de cumplimiento en materia de competencia a través de:
 - Una campaña de socialización para la actualización de la Política de Competencia y su guía de aplicación, alineándolas con los estándares internacionales y la normatividad vigente en las geografías donde operamos.
 - La elaboración de matrices de riesgos de competencia para las regionales Centroamérica y Caribe, permitiendo identificar conductas sensibles, evaluar exposiciones específicas y definir controles adecuados según la realidad de cada país.
 - Formaciones especializadas en competencia, ajustadas a las necesidades y marcos regulatorios de los países en los que tenemos presencia, reforzando criterios para la prevención de conductas anticompetitivas.

Línea de Transparencia

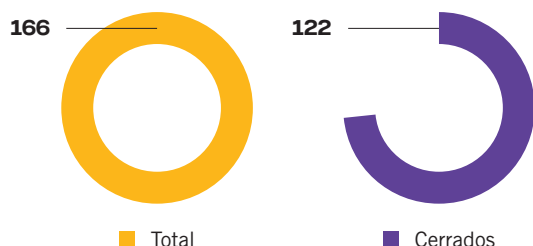
Continuamos fortaleciendo el uso y la gestión de la Línea de Transparencia promoviendo el reporte oportuno de actos incorrectos y asegurando una atención rigurosa y confidencial de cada caso recibido. Durante el año, reforzamos la confianza en este canal mediante campañas de comunicación y recordatorios sobre su disponibilidad, anonimato y protección al denunciante.

Asimismo, garantizamos una gestión diligente de las denuncias, haciendo análisis preliminares, investigaciones internas y, cuando fue necesario, implementando medidas correctivas, disciplinarias y administrativas en los casos confirmados. Con ello, seguimos consolidando una cultura de integridad, autocontrol y transparencia en toda la organización.



Ingresa aquí
a la Línea
de Transparencia.

Denuncias recibidas en 2025:



73%

EFFECTIVIDAD

en el cierre
de los casos

Reportes por categoría:



Consulta aquí los indicadores
de este tema material.

DESAFÍOS FUTUROS

- Continuar fortaleciendo la cultura de cumplimiento y la integridad en todos los niveles y operaciones de la organización, asegurando la adaptación del PGGC a las realidades culturales, las necesidades específicas de cada país y la incorporación de las buenas prácticas internacionales en la materia.
- Acelerar la implementación y estandarización de herramientas tecnológicas para identificar oportunidades de automatizar controles y alertas tempranas asociados al programa de cumplimiento, con el fin de mejorar su efectividad, seguimiento y escalabilidad, considerando el volumen de información y la diversidad de sistemas y geografías.
- Articular de manera proactiva con las áreas de Tecnología y el Laboratorio Digital y Analítica, para gestionar los riesgos derivados del uso de inteligencia artificial, estableciendo lineamientos claros que regulen y orienten su aplicación responsable. Esto permitirá potenciar los beneficios de la IA mientras se mitigan los riesgos de cumplimiento, para garantizar un uso ético, seguro y alineado con los estándares corporativos y regulatorios vigentes.



↑ Camión granelero en Puerto Rico

CADENA DE ABASTECIMIENTO

Garantizamos una operación resiliente mediante la integración estratégica de nuestra cadena de abastecimiento. Optimizamos recursos, procesos y logística para asegurar la continuidad del negocio y adaptarnos con agilidad a entornos volátiles. Este enfoque integral, sumado a una gestión colaborativa con nuestros proveedores, nos permite mitigar riesgos y ser más eficientes, para asegurar siempre la entrega de los mejores productos a nuestros clientes.



EN LA WEB

Impacto en el negocio

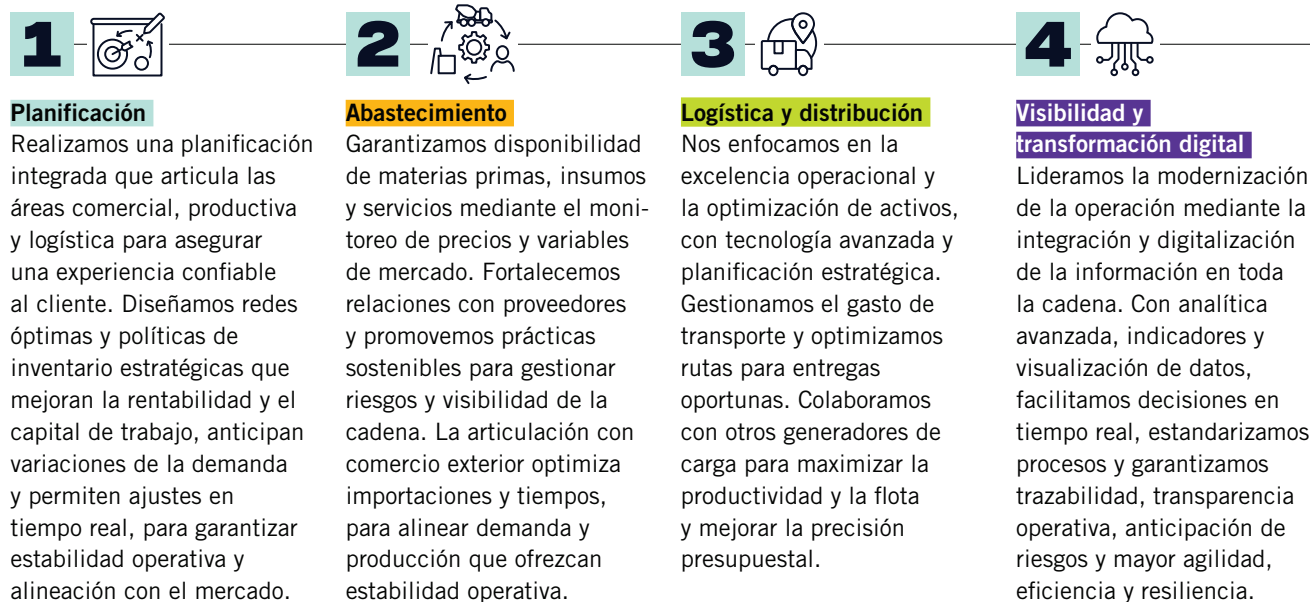
- Ahorro en costos

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

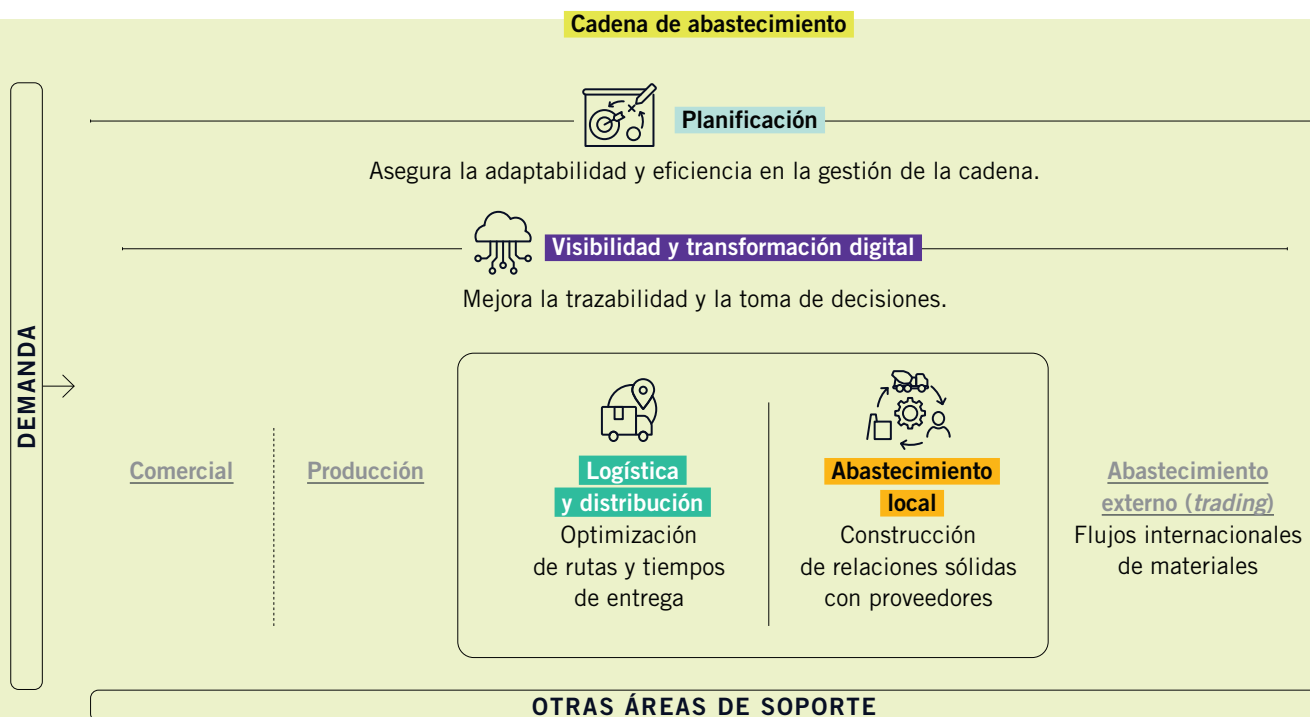
El éxito de nuestro negocio se encuentra intrínsecamente ligado al rendimiento, la eficiencia y la sostenibilidad de nuestra cadena de suministro. Contamos con un modelo de gestión que abarca:



Además de las acciones locales y regionales, integramos la experiencia global de nuestra dirección general de Trading e Inteligencia de Negocio, que juega un papel fundamental en la gestión de los flujos internacionales de materiales, la centralización de compras corporativas, la toma de decisiones en toda la red productiva y logística, entre otros procesos estratégicos. **Para más información sobre la gestión de “Trading”, ver pág. 112.**



Consulta aquí
los indicadores
de este tema material.



DESEMPEÑO 2025



Planificación

PLANEACIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS Y DISEÑO DE LA RED ÓPTIMA

En la **Regional Colombia** consolidamos un modelo de planeación integrada de inventarios y el diseño de la red óptima. Apalancados en la integración de modelos de proyección de demanda, el seguimiento de niveles de inventario y de parámetros de reabastecimiento, mejoramos la disponibilidad de materiales y redujimos sobrecostos por almacenamiento e ineficiencias en la distribución, con lo cual alcanzamos un nivel de servicio del 93 %.

- **Maximizamos el capital de trabajo**, que cerró en en COP 348.509 millones (4,1 % por debajo de la meta), con optimizaciones en materias primas, producto terminado y empaques.
- **El rediseño de la red capturó eficiencias:** en suroccidente, migrar el origen de Yumbo a Rioclaro elevó la rentabilidad del 9 % al 24 %.
- Para destinos concreteros, modificar el nodo de origen desde Sogamoso hacia Rioclaro **incrementó la rentabilidad del 23 % al 31 %.**

IMPLEMENTACIÓN PROCESO *INTEGRATED BUSINESS PLANNING* (IBP) EN PANAMÁ

Consolidamos el proceso de IBP en Panamá, integrando todas las áreas funcionales en un plan de operaciones unificado. Esta metodología permite anticipar riesgos y evaluar diversos escenarios para tomar decisiones alineadas con la estrategia de rentabilidad y sostenibilidad. Con ella cerramos brechas de incertidumbre, optimizamos costos y fortalecemos la sinergia entre: Finanzas, Comercial, Producción, Logística y Abastecimiento. También:

- **Analizamos la rentabilidad operativa** para priorizar el uso del molino 1 sobre el molino 3, maximizando los recursos más costoeficientes de la red.
- **Logramos un horizonte de planificación detallado a 12 meses**, que asegura la alineación entre los estados financieros y los planes operativos.
- Atendimos un **volumen superior a las 70.000 toneladas de exportación** para el mercado internacional.



↑ Centro de Distribución de Medellín en Colombia



Abastecimiento

FORTALECIMIENTO DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

En la **Regional Colombia**, migramos de una gestión transaccional hacia un modelo de abastecimiento estratégico de alto impacto que prioriza la creación de valor a largo plazo y la disciplina operativa. Mediante el uso de herramientas avanzadas de negociación, visibilidad y planeación, integramos datos que nos permiten generar diferentes escenarios para optimizar las categorías y tener un mejor control del gasto. Gracias a esto logramos:

- Un ahorro total de COP 28.300 millones, resultado directo de la optimización de procesos y la eficiencia en las negociaciones.
- La implementación del análisis de costo total (TCO), asegurando que cada adquisición esté alineada con los objetivos financieros y de rentabilidad de la compañía.

87,2 %

de nuestros **PROVEEDORES**
SON LOCALES.



↑ Planta Najayo República Dominicana

FORTALECIMIENTO DEL ECOSISTEMA DE PROVEEDORES

Durante 2025, consolidamos espacios de relacionamiento para identificar y desarrollar aliados clave en sostenibilidad y continuidad operativa. Estas iniciativas aseguran que nuestros proveedores adopten los estándares corporativos de excelencia, fomentando el desarrollo conjunto, la transparencia y una red de suministro resiliente ante las exigencias del mercado.

- **Expansión en la Regional Centroamérica:** realizamos ferias de proveedores en Panamá y Honduras, logrando la inscripción de 65 nuevos aliados estratégicos (35 en Panamá y 30 en Honduras). De estos, 21 ya están habilitados para participar en licitaciones de categorías críticas.
- **Diversificación en la Regional Colombia:** ejecutamos el *Supplier Day* en las plantas de Cartagena, Tolú y Yumbo para acercarnos a nuevos proveedores de la categoría de MRO (Mantenimiento, Reparación y Operaciones), tradicionalmente concentrada en pocos actores. De 15 proveedores invitados, 4 se encuentran activos como nuevos aliados.

79,6%

de nuestros **PROVEEDORES SIGNIFICATIVOS** fueron evaluados en temas ASG.

CASO DE ÉXITO

IMPLEMENTACIÓN DE SNETWORK COMO PLATAFORMA INTEGRAL DE ABASTECIMIENTO

En las Regionales Centroamérica y Caribe terminamos la implementación de SNetwork, nuestra nueva plataforma digital que consolida los procesos clave de abastecimiento en un entorno unificado. Esta transición reemplaza sistemas anteriores y acelera la estandarización, la eficiencia transaccional y la trazabilidad en nuestras operaciones de Panamá, Honduras, República Dominicana y Puerto Rico. Con el lanzamiento de los módulos de *Sourcing* y *Contract Management*, fortalecemos el control del ciclo de compras y mejoramos la experiencia tanto para usuarios internos como para proveedores. Hemos logrado:

- Salir en vivo de manera exitosa en cuatro países, y alcanzar la estandarización de procesos de compra a nivel regional.
- Conseguir que más de 300 proveedores sean gestionados directamente en la herramienta.
- Hacer licitaciones por más de USD 10 millones a través de la plataforma en su primer año.

Potenciamos la analítica de datos y la transparencia, lo que facilita una gestión más ágil y alineada con nuestros objetivos de transformación digital.



Logística y distribución

GESTIÓN PREDICTIVA DEL GASTO Y EFICIENCIA LOGÍSTICA

En la **Regional Colombia**, maximizamos la eficiencia financiera optimizando el flete ejecutado frente al presupuestado. Mediante analítica predictiva, hicimos un seguimiento diario de variables críticas de transporte, para fortalecer la precisión presupuestal y facilitar la toma de decisiones sobre rutas, modos de transporte y niveles de utilización de la flota. Logramos:

- **Ahorros por COP9.092 millones**, lo cual minimizó el impacto de la volatilidad de costos y aseguró un modelo de transporte rentable y predecible.
- Reducir las emisiones de CO₂ en un **10,6%**; por cada 1.000 km recorridos, la emisión disminuyó un 1,4%.
- Disminuir la siniestralidad vial en un **48%** y los volcamientos en un **33%** respecto a 2024.

AGENDAMIENTO ÓPTIMO PUERTO RICO

En la operación de **Puerto Rico**, implementamos un modelo de agendamiento óptimo que sincroniza la gestión comercial con las capacidades de la cadena de suministro. Mediante analítica avanzada, el sistema genera rutas estratégicas que priorizan a los clientes con mayor probabilidad de compra sin desatender a los prospectos potenciales. Este modelo nos ha permitido:

- **Nivelar la demanda semanal**, mitigando el “efecto látigo” y evitando la saturación logística en los cierres de mes.
- **Incrementar un 5%** la asertividad en ventas para los clientes **core**, optimizando el tiempo del equipo comercial.
- Garantizar que cada desplazamiento responda a criterios de rentabilidad y probabilidad de conversión, para asegurar una **cobertura de mercado inteligente y proactiva**.



↑ Silo de cemento en Antigua

FORTALECIMIENTO DE NUESTRA INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA

Durante 2025, robustecimos nuestra red con una infraestructura diseñada para maximizar la resiliencia y la eficiencia operativa. La activación del silo domo en Cartagena y el silo en Antigua representa una inversión clave para la estabilidad del suministro para las Regionales Colombia y Caribe, pues nos permite optimizar activos portuarios, reducir tiempos de atención y garantizar una respuesta ágil para nuestros clientes.

Silo domo de Zona Franca Cartagena:

- Con 25.000 toneladas de capacidad, despachamos **189.000 toneladas** en 2025.
- Logramos **tiempos de carga más cortos en puerto**, reduciendo costos por demoras y mejorando la planificación del transporte masivo.
- Aseguramos **disponibilidad constante** frente a las fluctuaciones del mercado.

Silo de cemento en Antigua:

- Con una capacidad de 650 toneladas, despachamos **más de 4.000 toneladas** en los primeros dos meses, y garantizamos el servicio en las Antillas Menores.
- **Habilitamos entregas en granel y big bags**, lo que incrementó la confiabilidad del servicio, la versatilidad en la entrega de productos y la competitividad en mercados locales.
- Mejoramos las **condiciones de seguridad y la ergonomía** de nuestros colaboradores en el manejo de producto.



Visibilidad y transformación digital

TERMINALES DIGITALES EN LAS ANTILLAS

Mediante la integración de plataformas digitales, automatización e IA, modernizamos la gestión de terminales en la Regional Caribe. El despliegue de este ecosistema en Antigua, Sint Maarten, Dominica y Saint Thomas permite conectar datos de inventario, ventas y logística en tiempo real. Al eliminar procesos manuales y estandarizar la red, habilitamos una toma de decisiones basada en analítica predictiva y mantenimiento preventivo. Logramos:

- **Reducir un 60%** las tareas manuales, que se logró centralizando la comunicación operativa y eliminando formularios físicos.
- **Implementar alertas inteligentes** para prevenir caídas de *stock* y riesgos de suministro, para asegurar una mayor disponibilidad de producto.
- **Ahorros anuales de USD 75.000** por optimización de mano de obra y reducción de tiempos de inactividad.

DISPATCH OPTIMIZER: OPTIMIZACIÓN DE CONCRETO

Implementamos una solución digital para la programación de conductores de mixers en nuestras plantas de concreto. Al analizar datos operativos y estimar cancelaciones, la herramienta automatiza la asignación de turnos, lo que facilita la transición de tareas manuales hacia una toma de decisiones estratégica y centralizada. Esto permitió:

- **Reducir un 7%** los costos por horas extras e incrementar la productividad de la flota más de un 10%.
- Una adopción **mayor al 90%** e impactar positivamente a más de 500 conductores en 47 plantas y en el Centro de Programación y Despacho.
- **Unificar el modelo de programación** bajo un estándar optimizado, para garantizar visibilidad total de los recursos y permitir que los jefes de planta se enfoquen en la excelencia del servicio.

PROGRAMACIÓN ANALÍTICA DE MOLIENDA EN CARTAGENA

Implementamos una herramienta de analítica prescriptiva para la programación semanal de molienda en la planta Cartagena, en la Regional Colombia. Este modelo integra inventarios de clínker y cemento con variables de demanda nacional y exportación, permitiendo simular múltiples escenarios en minutos para identificar la estrategia de producción más eficiente y rentable.

- Generamos ahorros mensuales superiores a **USD 13.800** al anticipar riesgos en los despachos de exportación y optimizar la oferta productiva de los molinos.
- Redujimos la programación de 2 horas a solo **15 minutos**, con lo cual ahorramos 20 horas hombre mensuales que ahora se dedican al análisis estratégico.

El modelo articula datos entre producción, logística y *trading*, para consolidarse como un estándar corporativo escalable que minimiza errores manuales y fortalece la confiabilidad de nuestras proyecciones.

DESAFÍOS FUTUROS

- Escalar el modelo de compensación de carga, pasando de aliados puntuales a una red de socios estratégicos.
- Mitigar el impacto generado por variables macroeconómicas, a través de negociaciones innovadoras para mantener la competitividad y sostenibilidad del negocio.
- Avanzar en procesos de negociación estratégicos que nos permitan convenios flexibles frente a un mercado cambiante.
- Ampliar el portafolio de aliados en las Regionales de Centroamérica y Caribe, para mitigar la informalidad del mercado local y asegurar que nuestra base de suministro cumpla con los estándares de sostenibilidad y respuesta oportuna.
- Garantizar la disponibilidad de recursos y equipos críticos para respaldar las nuevas inversiones en Centroamérica y el Caribe.
- Implementar el nuevo ERP adoptando las mejores prácticas de industria y ajustando los cambios requeridos para garantizar la continuidad del negocio y la mitigación de riesgos en la operación.
- Llevar las herramientas de visibilidad actuales a un nivel de madurez que permita anticipar riesgos. Esto requiere el desarrollo continuo de las competencias digitales de nuestro talento para que la tecnología sea el motor de una toma de decisiones cada vez más ágil y estratégica.



↑ Silodomo en Planta Cartagena en Colombia

4 TRADING

La Dirección General de Trading e Inteligencia de Negocio es un área de servicio especializada en la negociación internacional para el suministro de cemento, clínker, agregados, materias primas, productos y equipos relacionados con la producción cementera. No solo conecta mercados internacionales mediante la negociación y comercialización, sino que también impulsa el crecimiento sostenible y asegura un abastecimiento estratégico de la compañía gracias a soluciones logísticas eficientes, analítica avanzada y un enfoque en innovación.

Impacto

en el negocio

- Generación de ingresos

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA



Negociación internacional de cemento, clínker y materias primas

- Gestionamos un volumen significativo de transacciones internacionales, que superan 3,1 millones de toneladas de producto terminado y materias primas clave para nuestra industria, como cemento, clínker y *petcoke*.
- Hacemos un análisis continuo de las tendencias del mercado, los precios y las regulaciones internacionales, para maximizar la rentabilidad y tomar decisiones informadas. Esto nos permite conectar mercados y capitalizar oportunidades en el ámbito global.



Compras globales corporativas

- Centralizamos las compras corporativas para optimizar la adquisición de bienes y servicios.
- Por medio de negociaciones transversales, impulsamos la eficiencia operativa, la excelencia en la negociación y el abastecimiento estratégico sostenible. Este enfoque contribuye directamente a los objetivos estratégicos de la compañía.



Comercialización internacional

- Comercializamos nuestros productos a clientes internacionales en 34 mercados del Caribe, Latinoamérica y EE. UU., con una extensa red de 35 puertos de origen y 50 de destino.
- Impulsamos el crecimiento mediante el desarrollo de nuevas líneas de negocio que permiten el avance técnico de nuestras operaciones y amplían nuestra base de clientes.



Analítica e inteligencia de mercado

- Diseñamos e implementamos estrategias avanzadas de analítica e inteligencia de mercado, orientadas a capturar, transformar y convertir la información del sector cementero en conocimiento accionable, habilitando decisiones de alto impacto a nivel regional y corporativo.
- Impulsamos la automatización y la transformación digital de los procesos de Trading, lo que optimiza la ejecución operativa, acelera la toma de decisiones y fortalece la ventaja competitiva del negocio.



Desarrollo técnico e innovación de procesos

- Impulsamos la competitividad futura mediante el desarrollo técnico y la innovación de procesos en todas las unidades de negocio.
- Facilitamos la toma de decisiones estratégicas en la cadena de suministro, incluyendo la definición de la red productiva y logística, las nuevas estrategias de abastecimiento y la preparación técnica de la organización para el futuro de la operación cementera.



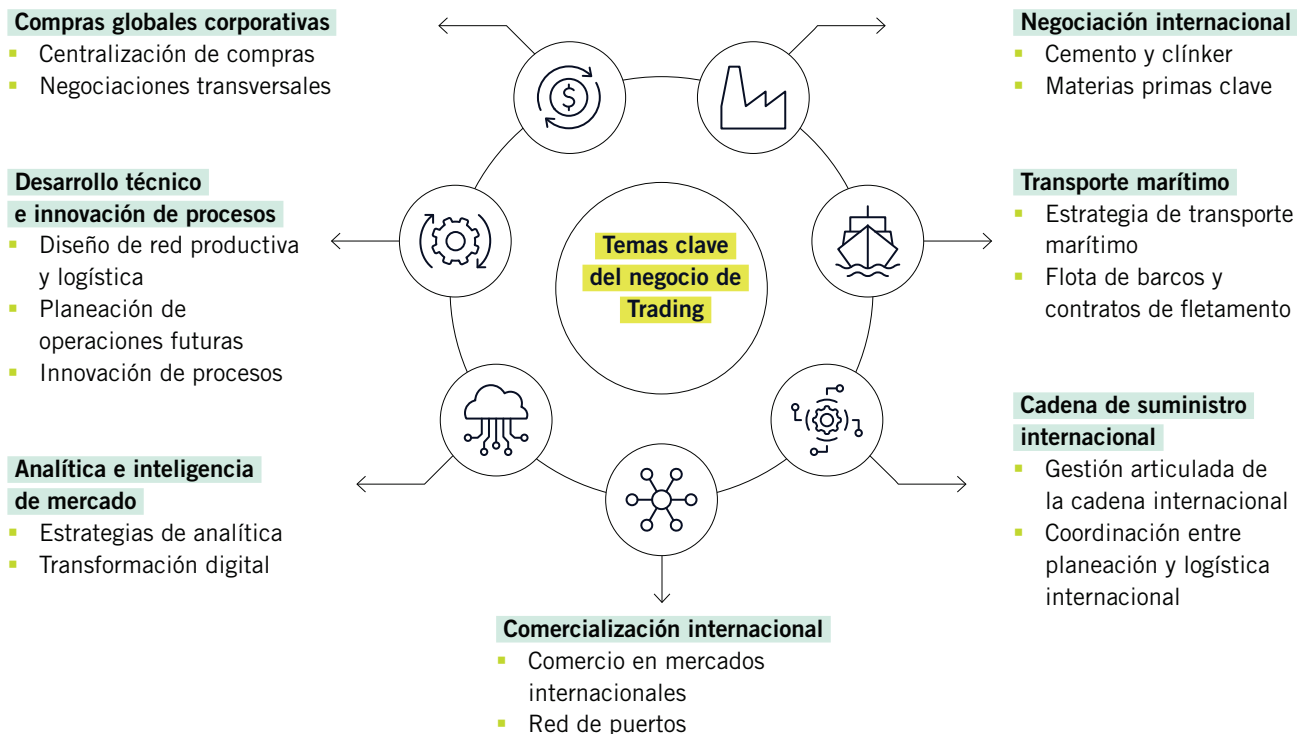
Transporte marítimo

- Lideramos, gestionamos y ejecutamos la estrategia de transporte marítimo de la compañía a través de la negociación, la administración y el seguimiento de contratos requeridos para la movilización internacional de cemento, clínker y materias primas para las diferentes unidades de negocio según sus requerimientos, para garantizar las mejores condiciones de mercado (económicas, de oportunidad y calidad en el servicio).
- Administramos una flota de cuatro barcos neumáticos y utilizamos contratos de fletamento para asegurar el suministro continuo en el Caribe y EE. UU.



Cadena de suministro internacional

- Aseguramos una gestión articulada de la cadena de suministro internacional, que abarca el transporte marítimo de cemento, clínker y otras materias primas, como soporte estratégico de nuestra operación.
- La coordinación entre la planificación de la demanda y la logística internacional nos permite alcanzar eficiencias operativas, optimizar la estructura de costos y garantizar un servicio oportuno y confiable en los mercados donde operamos.



DESEMPEÑO 2025

Eficiencias en la cadena de abastecimiento internacional

Con la articulación entre Trading y la Regional Colombia, redujimos las demoras en los embarques marítimos desde la terminal de Zona Franca. Este resultado se logró mediante una planificación operativa disciplinada, el uso de información en tiempo real a través de herramientas digitales y la optimización de activos portuarios estratégicos, lo que fortaleció la eficiencia de la cadena de abastecimiento y la competitividad del negocio.

↓ Cargue simultáneo en Puerto Cartagena en Colombia



Hito operativo: triple cargue simultáneo

Nuestra terminal marítima Zona Franca, en Cartagena, Colombia, alcanzó un hito operativo al realizar, por primera vez, tres cargues simultáneos de más de 31.000 toneladas de cemento a granel y empacado con destino a Estados Unidos, las Antillas y el Caribe. Esta operación maximizó la utilización de la capacidad instalada y de los activos, lo cual fortaleció la eficiencia operativa, redujo el costo total por embarque y mitigó riesgos. El resultado contribuye de manera directa a nuestros objetivos de rentabilidad sostenible, disciplina de capital y creación de valor.

Disminuimos el valor de las demoras de embarques marítimos en **USD 680.000**, lo que equivale a una reducción del 55 % frente al 2024.

AVANZANDO HACIA NUESTRO REINGRESO A ESTADOS UNIDOS



Selección y diseño de puertos en EE. UU.

En el marco del desarrollo del proyecto de la plataforma de agregados, adelantamos la selección y negociación de las facilidades portuarias para nuestras operaciones en Tampa, New Orleans y Houston, con criterios de excelencias logísticas, fácil acceso a mercados relevantes y tarifas competitivas. Con esta gestión garantizamos el acceso de nuestro producto al mercado estadounidense en el 2026.

Adicionalmente, iniciamos el desarrollo de ingenierías para el puerto de Tampa, donde lograremos tener equipos de última tecnología para garantizar la eficiencia logística y la disponibilidad para nuestros clientes.



Llegamos a EE. UU. con nuestro primer embarque de agregados

Apoyamos la ejecución del primer embarque de más de 40.000 toneladas de agregados con destino a Tampa, EE. UU., mediante la coordinación integral de la operación marítima. La descarga del embarque se realizó de manera exitosa, lo que ratificó la solidez de la planificación logística y la articulación efectiva con los actores comerciales y portuarios. Asimismo, definimos la estrategia de transporte marítimo para 2026, alineada con las necesidades del negocio.



Participación en la evaluación del mercado de cemento en EE. UU.

Desarrollamos un simulador analítico de competencia de mercados optimizado con herramientas de cadena de abastecimiento, el cual integra la capacidad total de los competidores nacionales y proyecta distintos escenarios de competencia, lo que permite estimar la demanda y la participación óptima de cada jugador. Este modelo ha ayudado a la alta dirección tomar decisiones estratégicas que apoyen la reapertura del mercado en EE. UU., definiendo el alcance de las operaciones en los mercados e incluso identificando posibles aliados para fusiones y adquisiciones.



Crecimiento a través de materiales cementantes suplementarios

Evaluamos las oportunidades de crecimiento en nuevas geografías por medio de materiales que reemplazan el clínker en la formulación del cemento, para identificar potenciales negocios y oportunidades de entregar al mercado materiales con menor huella de CO₂, lo que contribuye a la sostenibilidad de nuestras operaciones y clientes.



El uso de los activos marítimos nos permite llevar soluciones integrales a los clientes. El conjunto de terminales con el que cuenta Argos son un activo estratégico que contribuye a agilizar y hacer viables los negocios. De esta manera, actuamos como un articulador capaz de coordinar los recursos necesarios para que grandes proyectos que se encuentren en nuestra área de acción se materialicen con éxito”.

Jesús Arias

Director Logística y Exportación, Puerto Rico

ALIANZAS PARA UN ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO Y SOSTENIBLE

En 2025 consolidamos una alianza estratégica con Sika para el suministro de aditivos de concreto en Colombia y República Dominicana. Esta negociación directa, basada en principios de colaboración y transparencia, incorporó criterios ASG, **incluyendo la estabilidad de precios por un periodo de cinco años**, optimizaciones técnicas orientadas a la reducción del consumo de agua y clínker y la implementación de soluciones digitales que mejoran la trazabilidad y la eficiencia operativa.

Los resultados obtenidos reflejan un impacto tangible y medible:

COP 36.550

MILLONES son los beneficios financieros estimados

COP 10.000

MILLONES EN AHORROS TÉCNICOS

48.100

TONELADAS DE CO₂ REDUCIDAS

La iniciativa evidencia nuestra capacidad para crear valor compartido, impulsar la innovación y avanzar hacia una cadena de abastecimiento más resiliente y baja en carbono, en coherencia con los principios que orientan nuestra estrategia corporativa.



↑ Alianza estratégica con Sika en Colombia

Herramientas de inteligencia estratégica del mercado cementero

Desarrollamos herramientas de consulta de inteligencia estratégica del sector cementero para facilitar una lectura integral, oportuna y consistente del entorno competitivo en los mercados donde operamos y en aquellos definidos como prioritarios para el crecimiento futuro.

Estas herramientas integran información clave de importaciones y exportaciones, monitoreo de embarcaciones en tiempo real, precios de materias primas y seguimiento de los principales jugadores del sector, entre otros componentes relevantes.

Incluimos **datos de más de 20 países** en las herramientas de inteligencia estratégica, ampliando así la cobertura de análisis y fortaleciendo la toma de decisiones.

Entrega de valor a clientes estratégicos en mercados clave

Gestionamos de manera eficiente la negociación del volumen adicional de cemento a granel requerido por Quikrete en EE. UU., con el fin de atender las necesidades de sus operaciones tanto en la costa este como en la región del golfo. Este desempeño evidencia la solidez de nuestra capacidad operativa y logística, así como la efectividad de nuestra gestión comercial para responder oportunamente a las demandas de clientes estratégicos en mercados clave.

+627.000

TONELADAS SUMINISTRADAS,

un cumplimiento del 278% frente al presupuesto inicial de 225.000 toneladas provenientes de fuentes internacionales.

Mercados globales: crecimiento y diversificación geográfica

En 2025, el negocio de exportaciones de cemento fortaleció su posicionamiento internacional y su contribución al desarrollo regional, apoyado en una operación sólida, una logística confiable y una estrategia enfocada en la diversificación de mercados.

En cemento gris, se consolidó la presencia en más de 21 mercados del Caribe oriental, apoyando proyectos estratégicos de infraestructura y turismo. Las exportaciones alcanzaron 317.957 toneladas métricas.

En cemento blanco, se registró un crecimiento sostenido y una mayor expansión geográfica, con presencia en 20 países de Suramérica, Centroamérica y el Caribe.

32 %

DE CRECIMIENTO

en el **volumen exportado de cemento blanco** entre 2023 y 2025, con nuevos mercados en Argentina y Paraguay.

DESAFÍOS FUTUROS

- Diseñar y ejecutar la solución logística adecuada para el negocio de agregados en Estados Unidos.
- Ejecutar la primera etapa de la plataforma de materiales cementantes suplementarios para validar la estrategia de negocio.
- Diseñar la infraestructura portuaria y de terminales para el negocio de agregados a lo largo de la cadena de abastecimiento.
- Identificar y evaluar las alternativas de incrementos de capacidad, en el marco de las nuevas oportunidades de mercado.
- Mantener la eficiencia operativa en la terminal de Zona Franca en Cartagena, Colombia.
- Atender de forma eficiente las operaciones, apoyados en herramientas digitales.
- Consolidar la compañía como un aliado estratégico en analítica de mercados para los diferentes negocios.
- Desarrollar el simulador de competencia para el mercado de agregados en EE. UU.



↑ Clientes ferreteros en Colombia

5 ENTREGAR VALOR AL CLIENTE

Entregar valor al cliente implica construir relaciones de largo plazo a partir de una experiencia consistente y de calidad, que garantice el acceso oportuno y asequible a productos y servicios confiables, alineados con las necesidades de cada mercado y los principios de la construcción sostenible. La innovación, la digitalización, la protección de la información y la privacidad de los clientes fortalecen la confianza, la competitividad y una propuesta de valor diferenciada frente a los retos del entorno.



EN LA WEB

Impacto en el negocio

- Generación de ingresos

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

El cliente es nuestra pasión y está en el centro de nuestras decisiones. El camino hacia esta estrategia está liderado por el equipo directivo, con el que profundizamos sobre la experiencia actual de nuestros clientes y sus necesidades. Este es nuestro marco de acción:

Portafolio sostenible e innovador:

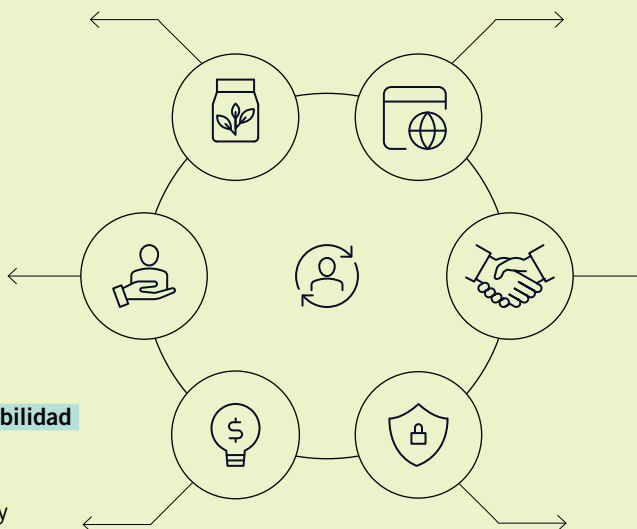
Oferta diferenciada que integra sostenibilidad, digitalización e innovación constante.

Experiencia y satisfacción:

Optimización de cada punto de contacto para superar expectativas y construir confianza duradera.

Acceso (Go To Market) y asequibilidad (soluciones de financiación):

Estrategias de distribución que facilitan el acceso a productos y servicios y que ofrecen opciones flexibles de financiación para la adquisición de nuestros productos y servicios.



Canales de atención:

Disponibilidad omnicanal que garantiza accesibilidad y respuesta ágil en todos los momentos.

Formación y lealtad:

Programas que empoderan al cliente y fortalecen vínculos a largo plazo mediante la entrega de valor continuo.

Privacidad y seguridad de la información:

Protección rigurosa de datos personales y garantía de confidencialidad en todas las transacciones.



↑ Soluciones sostenibles en Colombia

DESEMPEÑO 2025

Productos y soluciones sostenibles

Somos aliados de nuestros clientes en el diseño, la construcción y el sostenimiento de los territorios donde tenemos presencia. Desarrollamos productos y soluciones que responden a los desafíos de la cadena de valor y a las necesidades de un entorno en constante transformación.

44 %

DE LOS INGRESOS DE LA COMPAÑÍA

proviene de la venta de soluciones y productos sostenibles.

Nuestro portafolio de productos y soluciones sostenibles



Productos bajos en emisiones de carbono

- Cementos y concretos



Productos que optimizan materiales, prolongan la vida útil, promueven la adaptabilidad al cambio climático y son 100 % reciclables

- Concreto de Altas Resistencias
- Concreto para Pavimentos
- Concreto Durable de Baja Permeabilidad
- Steel framing (Casa Para Mí)



Soluciones que reducen el consumo de otros materiales

- Soluciones Modulares



Producto que permite la gestión del recurso hídrico, promueve la adaptabilidad al cambio climático y es 100 % reciclable

- Concreto Permeable



Productos que contribuyen al bienestar y el confort, favorecen la salud de las personas y reducen el efecto isla de calor y el consumo energético de las edificaciones

- Concreto Arquitectónico
- Concreto de Color
- Cemento Blanco



Soluciones que promueven la economía circular

- Programa Sacos Verdes
- Sacos solubles



Soluciones que reducen el uso de recursos naturales

- Soluciones Viales
- Cemento Vial



Soluciones en construcción digital que permiten incorporar la automatización y modelación en la industria

- Automatización Análisis Ciclo de Vida (ACV)

A continuación, presentamos algunos de los productos y soluciones más destacados del 2025:

PRODUCTOS Y SOLUCIONES SOSTENIBLES QUE GENERAN VALOR EN LOS TERRITORIOS

Honduras: soluciones viales de alto desempeño

Fortalecimos la entrega de valor mediante el suministro de 13.766 toneladas de Cemento Vial ASTM C1157 Tipo LH, destinadas a proyectos estratégicos de pavimentación que abarcaron 95 kilómetros de vías. La solución se destacó por su durabilidad, desempeño en condiciones exigentes y optimización de costos.



Conoce más sobre el Cemento Vial de Honduras.



Panamá | ECO Cemento:

Llegar más lejos con menor impacto

A partir de un análisis de las necesidades del mercado, donde los clientes requerían un cemento práctico, manejable y confiable para aplicaciones de baja resistencia, desarrollamos **ECO Cemento**, un producto que cumple con la norma ASTM C1157 Tipo LH y se caracteriza por su bajo factor clínker-cemento, lo que contribuye a la reducción de emisiones de CO₂ y al avance hacia la carbononeutralidad. Esta solución permitió mejorar la competitividad en zonas alejadas, optimizar la logística y ampliar el alcance geográfico, integrando desempeño técnico, eficiencia operativa y sostenibilidad en una sola propuesta de valor.

Puerto Rico: Eco Albañilería

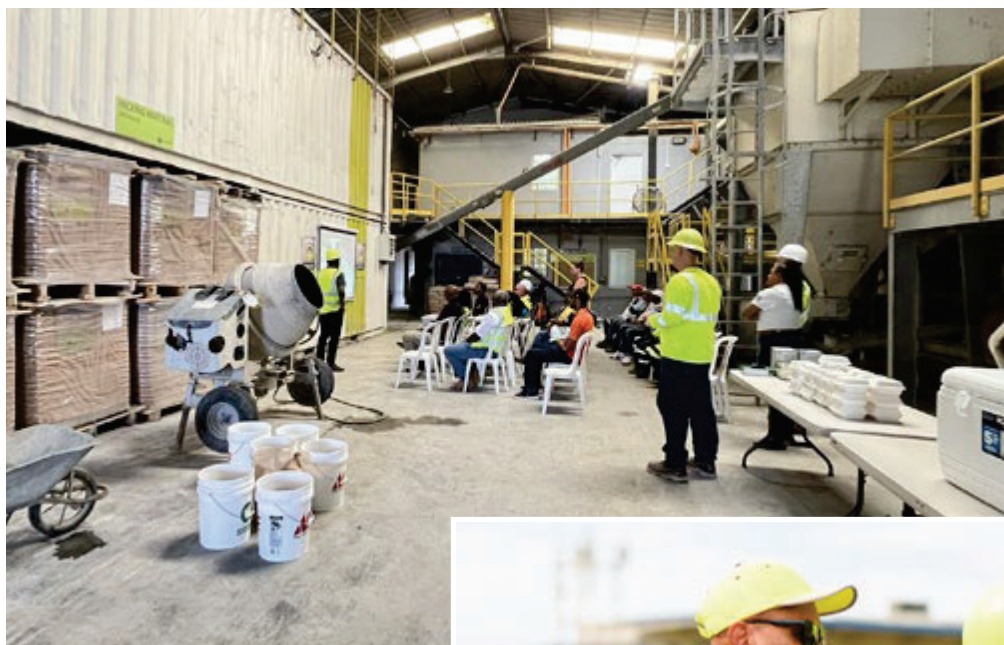
Fortalecimos el portafolio sostenible de este país mediante Eco Albañilería, una solución orientada a promover prácticas de consumo y producción responsable en el negocio masivo.

Durante 2025, el producto alcanzó un volumen de 2.000 toneladas y tuvo presencia en 41 puntos de venta, lo cual refleja la creciente adopción de soluciones con atributos de sostenibilidad y el fortalecimiento de nuestra propuesta de valor en el mercado.



Conoce más sobre este cemento.





← Capacitación del saco soluble en Sint Maarten

Surinam: alto desempeño y eficiencia constructiva

Structural Cement (High Early Strength) es una solución que ofrece alto desempeño estructural y mayor eficiencia en tiempos de construcción. Durante el año, se pusieron en el mercado más de 35.190 toneladas, para contribuir a proyectos de infraestructura más eficientes y a la optimización de recursos mediante la reducción de reprocesos y tiempos de fraguado.



↑ Colaboradores de las Antillas

Antillas: sacos solubles y economía circular

La implementación de sacos solubles de cemento ha promovido la economía circular y mejorado la productividad en obra. Durante 2025 realizamos demostraciones y validaciones técnicas en Antigua, Dominica y Sint Maarten, con la participación de más de 120 personas.

Como resultado, avanzamos hacia la transición al 100% de sacos solubles en estos mercados, lo que equivale a aproximadamente 168.000 toneladas de cemento al año. Esta solución **elimina residuos de empaque, mejora la seguridad y optimiza la eficiencia operativa**, lo que fortalece la experiencia del cliente.

Guayana Francesa: innovación y menor huella ambiental

Avanzamos en el desarrollo de cementos de menor impacto ambiental, con resultados positivos en el laboratorio, que sientan las bases para una prueba industrial.

Adicionalmente, implementamos un ligante vial para tratamiento de suelos, utilizado en cerca de 2.000 toneladas, que permitió reducir el consumo de clínker en aproximadamente 270 toneladas y generar un incremento de rentabilidad cercano a USD 19.000, combinando eficiencia económica y menor huella ambiental.

República Dominicana: producción responsable y energía renovable

Iniciamos el abastecimiento parcial de la operación con energía eólica y solar a partir del segundo trimestre de 2025, como parte de nuestra estrategia para avanzar en la descarbonización de la operación, diversificar la matriz energética y fortalecer la resiliencia y sostenibilidad del negocio.

Estas iniciativas se complementaron con acciones de formación, acompañamiento técnico y fortalecimiento de la experiencia del cliente, para consolidar así una propuesta de valor alineada con la sostenibilidad y la producción responsable.

Soluciones Modulares

Nuestras Soluciones Modulares continúan consolidándose como sistemas constructivos industrializados en concreto confiables, alineados con los objetivos de productividad, sostenibilidad y transformación del sector de la construcción en Colombia.

El 2025 se consolidó como el período de penetración y crecimiento del portafolio de productos especializados, en un entorno sectorial altamente retador, caracterizado por la caída en nuevas iniciaciones de obra y la ejecución de proyectos previamente diseñados y vendidos. En este contexto, durante este año fortalecimos el portafolio de productos especializados y nos posicionamos como una alternativa técnica y económicamente competitiva frente a los sistemas constructivos tradicionales. Este portafolio se caracteriza por:

- Soluciones industrializadas adaptables a estructuras convencionales.
- Conexiones estructurales de alto desempeño validadas para la amenaza sísmica colombiana.
- Alta calidad de acabados, reducción de tiempos de obra y mejoras significativas en seguridad, orden y limpieza en los proyectos.

Resultados comerciales destacados en el año:

- Registramos **ventas de más de 11.000 m² de elementos modulares de concreto y servicios de construcción.**
- **10 productos especializados** con cierres comerciales activos, destacándose antepechos, escaleras y cuchillas como productos líderes.
- **29 proyectos ejecutados** a nivel nacional.



Conoce más sobre Soluciones Modulares.

PRODUCTOS BAJOS EN EMISIONES DE CARBONO

CONCRETOS ARGOS COLOMBIA: eficiencia, innovación y sostenibilidad

En 2025 reforzamos nuestro enfoque en soluciones personalizadas y desarrollamos 333 nuevos productos de concreto. Esto representó el 23,3 % de las referencias vendidas en el año.

Entre los productos se destacan concretos y morteros livianos, concretos de bajo CO₂, soluciones de altas resistencias a edades tempranas, concretos masivos de alta complejidad técnica y losas de gran formato para pisos industriales.

Estas nuevas referencias representaron un volumen de 112.840 m³ y generaron ingresos por COP 59.200 millones.

En línea con la estrategia de sostenibilidad, logramos, además, reducir el potencial de calentamiento global (GWP, por sus siglas en inglés) de las mezclas de concreto al pasar de 364 a 353 kg de CO₂ equivalente por metro cúbico, lo que significó una reducción acumulada de 23.200 toneladas de CO₂ durante 2025.

Este desempeño se ubica de forma favorable frente a referentes internacionales como la NRMCA (Asociación Nacional de Concreto Premezclado, por sus siglas en inglés) y equivale al CO₂ capturado por más de 83.000 árboles o al retiro de cerca de 6.500 vehículos de circulación durante un año.



Estos resultados reflejan el trabajo técnico, comercial y operativo de nuestros equipos en Colombia, así como nuestro compromiso con ofrecer soluciones cada vez más eficientes, innovadoras y sostenibles para nuestros clientes y el país”.

Carlos Horacio Yusty | Vicepresidente de la Regional Colombia

Experiencia del cliente y disponibilidad de canales de atención

79 %

ES EL PORCENTAJE DE RECOMENDACIÓN

de nuestros clientes*.

* Esto quiere decir que el 79 % de los clientes que transaccionan con nuestra marca recomiendan comercializar con cementos y concretos Argos.

En Argos gestionamos la experiencia del cliente como un eje estratégico de diferenciación y creación de valor. Medimos de forma sistemática la satisfacción a través del **Net Promoter Score (NPS)**, apoyados en una metodología estructurada que integra tecnología, mejora de procesos, desarrollo de capacidades y planes de acción continua. Esta gestión permite fortalecer la lealtad, priorizar oportunidades de mejora y consolidar la preferencia por nuestra propuesta de valor en los mercados donde operamos.

El NPS del 2025 corresponde a las operaciones de Colombia, Honduras, Panamá y República Dominicana; es decir, tiene una cobertura de 76 % con respecto a los ingresos.

Resultados NPS

73 %

Honduras

Fortalecimos de manera estratégica el servicio al cliente, ampliando el alcance más allá de la atención tradicional para convertirlo en un habilitador de valor comercial y cercanía con los clientes.

78 %

Colombia

Incrementamos el NPS en procesos críticos como la entrega de concreto: pasamos de 68,6 % a 76,7 %.

76 %

Panamá

A partir de estos resultados, se implementaron planes de acción enfocados en las principales oportunidades de mejora. Asimismo, se optimizó el proceso de encuestas, dirigiéndolo a clientes con compras mensuales, lo que permitió mejorar la tasa de respuesta y asegurar mediciones más efectivas y representativas.

86 %

República Dominicana

Obtuvimos altos niveles de satisfacción, confianza y disposición de recomendación, asociados principalmente a la calidad del acompañamiento técnico, la cercanía del equipo comercial y la confiabilidad de nuestros productos y servicios.

Acceso y asequibilidad

FERREALIADOS EN COLOMBIA

Implementamos una estrategia comercial basada en datos, que optimizó la gestión de clientes, la logística y el desempeño en el punto de venta, lo cual fortaleció el valor del negocio masivo.

Alcanzamos presencia directa en más del 63 % de los municipios del país, atendimos a más de 5.800 clientes e impactamos más de 7.850 obras de vivienda e infraestructura.

EN HAITÍ ESTABILIZAMOS EL MODELO DE NEGOCIO

Durante 2025, **el volumen de despacho creció cerca de 85 % y se fortaleció la atención a clientes** con el restablecimiento de la presencia de Argos en el norte del país, abriendo así nuevas oportunidades comerciales.



Conoce más
sobre Ferrealiados.



↑ Campaña Construyamos Sobre Valores, en Puerto Rico.

COVIFACTURA, UNA SOLUCIÓN DE FINANCIACIÓN PARA NUESTROS CLIENTES

En 2025 implementamos Covifactura, una solución diseñada para fortalecer la liquidez y capacidad de pago de nuestros clientes. Esta iniciativa benefició de manera directa a **145 clientes en Colombia**, a quienes se les asignaron cupos de crédito por más de COP 14.900 millones. De este total, el 29 % correspondió al negocio masivo y el 71 %, al negocio industrial, ampliando el acceso a capital de trabajo en ambos segmentos.



Conoce más
sobre Covifactura.

FORTALECIENDO NUESTRA PROPUESTA DE VALOR EN PUERTO RICO

Implementamos una iniciativa basada en analítica avanzada que permite anticipar las necesidades de recompra y mejorar la efectividad de la gestión comercial en el negocio masivo. El modelo integra información histórica de ventas, facturación, ubicación geográfica y perfil del cliente para identificar el momento óptimo de recompra y priorizar las visitas comerciales según la probabilidad de cierre. Esto nos permitió evolucionar hacia una gestión comercial guiada por datos, más oportuna y pertinente, enfocada en una segmentación más precisa y alineada con las necesidades del cliente.

CONSTRUYAMOS SOBRE VALORES: ACCESO Y DIFERENCIACIÓN EN EL MERCADO DE PUERTO RICO

En 2025 lanzamos la campaña **Construyamos Sobre Valores**, una iniciativa orientada a fortalecer el acceso al producto y la cercanía con el mercado. A través de una edición especial del saco de cemento, incorporamos un mensaje de inclusión y valores compartidos que incrementó la visibilidad en el punto de venta y facilitó la conexión con clientes, ferreteros y distribuidores sin generar barreras de precio ni de acceso.

Resultados destacados del primer mes de ejecución:

- **5 % de crecimiento en las ventas** del segmento de negocio masivo.
- **Apertura de tres nuevos espacios de venta**, lo que amplió la cobertura comercial.
- **Incremento del 500 % en las interacciones** a través de canales digitales y de atención.
- **Crecimiento del 30 % en seguidores**, lo cual fortaleció el acceso a la información del producto y su propuesta de valor.

PALLETS PLÁSTICOS: EFICIENCIA LOGÍSTICA Y ACCESO SOSTENIBLE EN LAS ANTILLAS

Avanzamos en nuestra estrategia de acceso y asequibilidad a este mercado mediante la implementación de *pallets* plásticos reutilizables, una solución que optimiza la logística, mejora la seguridad y reduce los costos operativos para nuestros clientes.

Los *pallets* permiten una manipulación más eficiente del producto, disminuyen la necesidad de reposición y facilitan el cumplimiento de estándares logísticos y de seguridad en transporte, almacenamiento y obra.

Formación y lealtad

Fortalecemos la lealtad y el desarrollo de nuestros clientes a través de una estrategia integral de formación, acompañamiento técnico y relacionamiento de largo plazo, adaptada a las dinámicas de cada mercado y orientada a impulsar el crecimiento rentable y la confianza.

EN COLOMBIA, LA LEALTAD IMPULSA LOS RESULTADOS

Durante 2025, consolidamos el programa de lealtad de ferreteros y dependientes como una palanca clave del negocio masivo. Acompañamos a 358 clientes, quienes representan el 78% de las ventas del segmento. Estos clientes registraron un crecimiento del 5% en volumen y del 6% en ingresos, mientras que optimizamos la inversión del programa en un 10%.

De manera complementaria, cerramos el año con **33 clientes Ferrealizados**, a quienes entregamos información estratégica que les permite analizar su negocio de manera más precisa, oportuna y accionable.

FORMACIÓN TÉCNICA Y CERCANÍA CON EL MERCADO DEL CARIBE

En la Regional Caribe fortalecimos acciones de formación y cercanía con clientes y aliados. Destacamos el acompañamiento técnico continuo en **Guayana Francesa**, talleres y eventos de formación en **Puerto Rico**, programas técnicos y de relacionamiento en **República Dominicana**, demostraciones en obra en **Surinam** y el relanzamiento de sacos solubles en las **Antillas**, que impactó a más de 124 clientes mediante demostraciones en vivo y canales digitales.



EN HONDURAS, NOS ENFOCAMOS EN LA ESCUCHA ACTIVA Y LA INNOVACIÓN

Consolidamos una estrategia centrada en el cliente, orientada a generar valor real y sostenible a partir de una comprensión profunda de sus necesidades. A través de la metodología **Job to Be Done (JTBD)**, desarrollamos un proceso de escucha activa que integró a los equipos de calidad, producción, I+D, ventas y mercadeo. Este proceso incluyó cuatro momentos clave: análisis de *brand equity*, estudio de percepción de marca, estudio de uso del producto y pruebas ciegas de utilización. Como resultado, alineamos la oferta de productos con los requerimientos reales de los usuarios finales y con las prioridades del negocio. Durante el año, realizamos **más de 2.500 entrevistas** a clientes y usuarios finales en distintos segmentos del sector construcción, fortaleciendo así nuestra orientación al mercado y nuestro posicionamiento como un socio confiable.

Los hallazgos del JTBD impulsaron la innovación de producto y la evolución de la marca, lo que optimizó recetas y soluciones técnicas que fortalecen el desempeño en obra y la diferenciación competitiva del portafolio.

Innovación y digitalización: tecnología al servicio del negocio

Durante 2025, la innovación y la digitalización continuaron siendo habilitadores clave del desempeño de Argos, para fortalecer la eficiencia operativa, la experiencia del cliente y la toma de decisiones.

CONSOLIDACIÓN Y DESEMPEÑO OPERATIVO DE ARGOS ONE

Argos ONE se mantuvo como un pilar del ecosistema digital en los países donde operamos, alcanzando niveles sólidos de adopción. Al cierre del año, la **adopción digital en cemento fue del 83,6% en Colombia, 77,8% en Honduras y 56,2% en Panamá**, mientras que en concreto alcanzó el 62,8% en Colombia.

Durante el año, la plataforma evolucionó para responder a nuevas necesidades del negocio, incluyendo el cierre de brechas identificadas en ejercicios de *ethical hacking* y la implementación del pedido ágil de concreto en Colombia, fortaleciendo la continuidad operativa y una experiencia digital confiable.

← Capacitación del saco soluble en Dominica

ARGOS ONE 2.0: UNA PLATAFORMA INTEGRADA Y ESCALABLE

En 2025 desplegamos Argos ONE 2.0 como parte de nuestra estrategia de canales digitales, orientada a mejorar la eficiencia, la trazabilidad y la experiencia del usuario bajo altos estándares de ciberseguridad.

En este contexto, y como parte del proyecto Hermes, se llevó a cabo la implementación de Argos ONE 2.0 en sus verticales de Order Management System (OMS) y Transportation Management System (TMS), para habilitar una gestión digital integral del ciclo de pedidos y despachos. Esta implementación permitió mejorar de manera significativa la experiencia de los clientes y se alcanzaron niveles de adopción del 95 % al cierre de 2025. A través de la plataforma se gestionaron **más de 8.000 pedidos y 4.900 despachos**, correspondientes a la entrega de más de 150.000 toneladas de cemento, lo que evidencia su impacto en eficiencia operativa, trazabilidad y escalabilidad del modelo digital. Adicionalmente, en diciembre finalizamos la primera fase de implementación de Argos ONE 2.0 en Argos Materials, orientada a digitalizar el relacionamiento con clientes del negocio de agregados, y avanzamos en su despliegue para la operación de Guatemala.

Privacidad y seguridad de la información

Fortalecimos integralmente nuestra ciberseguridad protegiendo los datos, reforzando la resiliencia operativa y gestionando el riesgo digital como un pilar estratégico del negocio.

- Se implementó la **estrategia de ciberseguridad 2025** en el 100 % de las geografías, con una matriz de riesgos actualizada y planes de tratamiento reforzados.
- La ciberseguridad se gestionó como **riesgo estratégico**, con seguimiento por la alta dirección y la Junta Directiva.
- Se optimizaron los controles en la cadena de suministro y se alcanzó un 91 % de cumplimiento en proveedores críticos.
- Se fortaleció la resiliencia y la continuidad del negocio mediante entrenamientos, simulacros y tecnologías avanzadas de recuperación.
- Se aumentaron las capacidades de ciberdefensa, incluyendo protección de respaldos, control de accesos, segmentación de redes industriales y seguridad en la nube, lo cual elevó la confianza del mercado asegurador.

↓ Cliente ferretero en República Dominicana



DESAFÍOS

- Aumentar la cobertura de medición de la experiencia del cliente y ampliar la evaluación a clientes indirectos y distribuidores.
- Escalar soluciones digitales, analítica e IA, incluido Argos ONE 2.0, con una adopción sostenible, buena gobernanza y medición de impacto en la experiencia del cliente.



↑ Planta de cemento en Panamá

CAMBIO CLIMÁTICO

La acción frente al cambio climático es un eje estratégico que orienta nuestras decisiones y prioridades. En Argos buscamos anticipar y gestionar los riesgos, aprovechar oportunidades de transformación y fortalecer la resiliencia del negocio y de nuestra cadena de valor. Este enfoque nos permite contribuir a la sostenibilidad del entorno, mantener la competitividad de la compañía y respaldar su permanencia en el largo plazo, en un contexto marcado por desafíos globales cada vez más complejos.



EN LA WEB

**Impacto
en el negocio**

- Riesgo

Tipo de materialidad

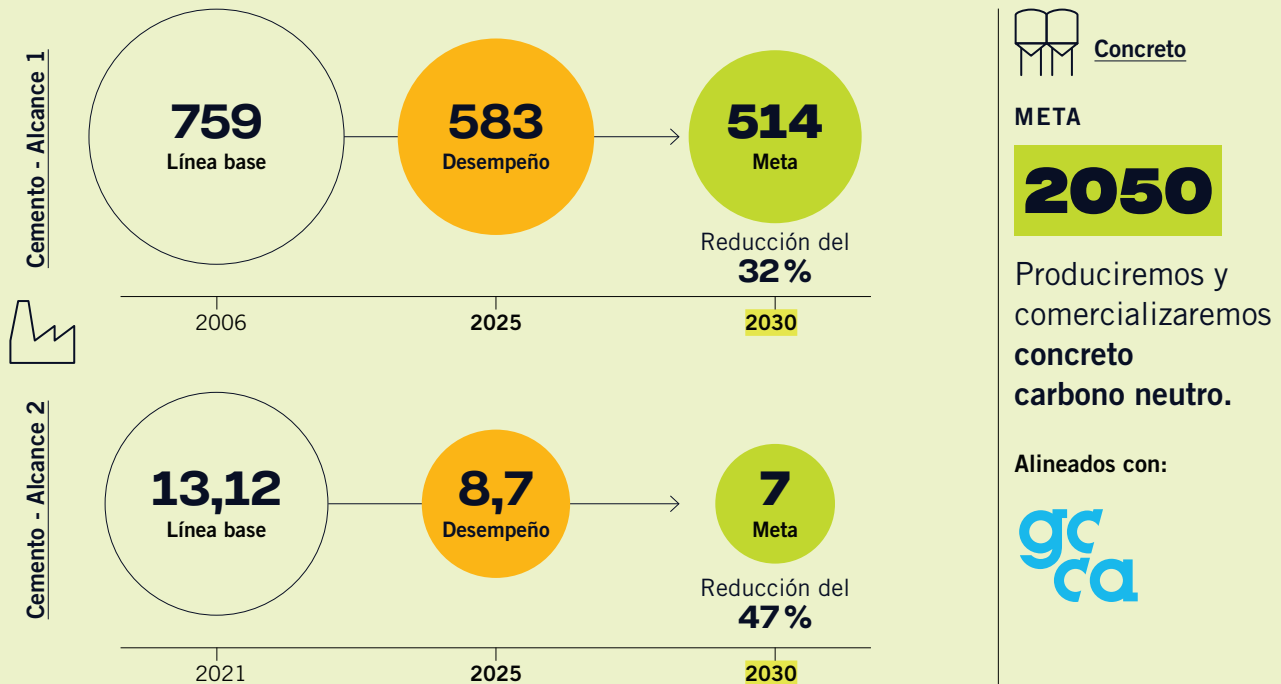
- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

Orientamos nuestras acciones en estos tres objetivos:

- 1**  **Mitigación:** Reducir nuestras emisiones directas e indirectas de CO₂.

Emisiones específicas de CO₂ (kg CO₂/t material cementante)



La meta de emisiones específicas alcance 2 está proyectada bajo el método de mercado.

En 2022 logramos la validación de nuestros objetivos de reducción de emisiones alcance 1 y 2 por parte de SBTi, alineados a sus criterios en la trayectoria de ambición de temperatura muy por debajo de 2°C. Tenemos el reto de recalcular estos objetivos de reducción de acuerdo con nuestro nuevo portafolio.

- 2**  **Innovación:** desarrollar productos con menores emisiones y soluciones constructivas sostenibles desde un enfoque de ciclo de vida.
- 3**  **Adaptación:** identificar los riesgos a los que están expuestas nuestras operaciones y proponer medidas de adaptación.



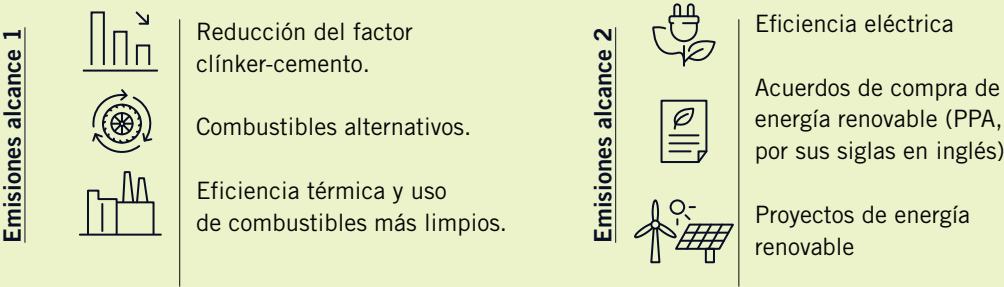
Consulta nuestro informe de clima y naturaleza (TCFD y TNFD) [aquí](#).



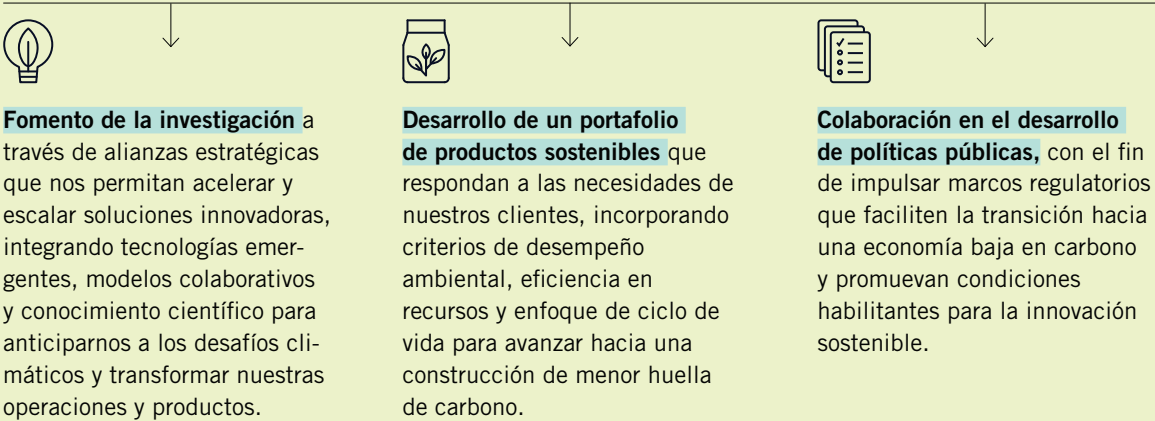
Conoce más sobre nuestra gestión en cambio climático.

Para lograr los objetivos anteriores, nos apoyamos en dos líneas de trabajo:

1 Descarbonización de nuestros procesos productivos y de nuestra cadena de valor:



2 Acciones enfocadas en asegurar la resiliencia y la competitividad de nuestra compañía y de nuestra cadena de valor:

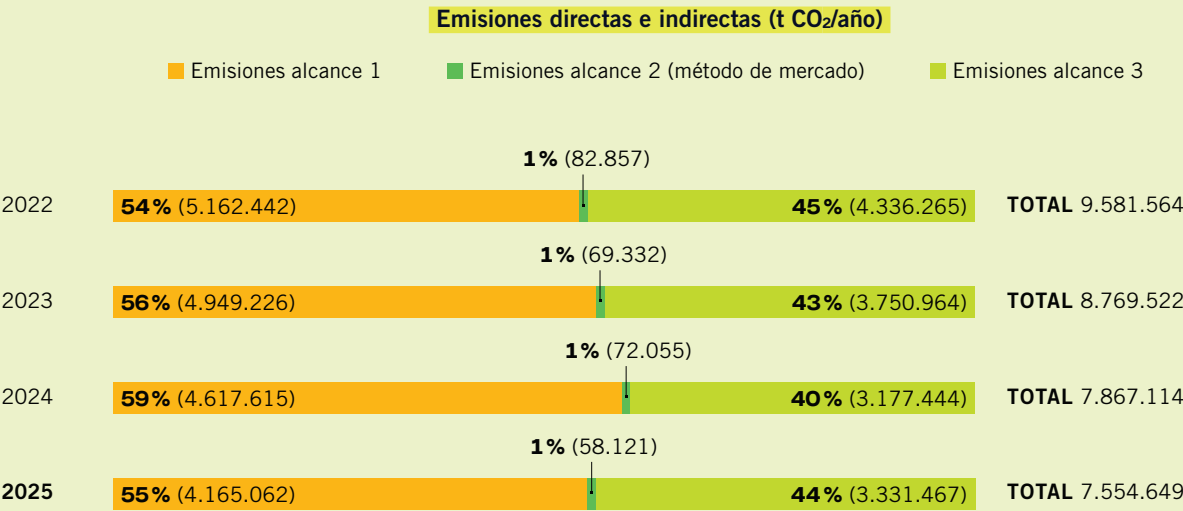


Conoce más sobre nuestros indicadores.

DESEMPEÑO 2025



Mitigación

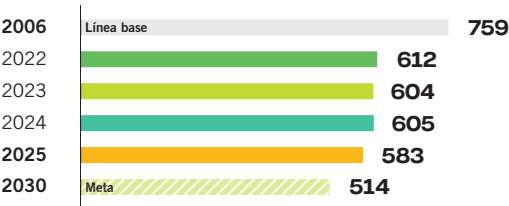


EMISIONES DIRECTAS

Alcance 1

Avanzamos en la ejecución de los proyectos que hacen parte de la hoja de ruta técnica y financiera para reducir nuestras emisiones de CO₂ alcance 1 a 514 kg de CO₂ por tonelada de material cementante hacia 2030. En 2025, invertimos más de USD 451.000 en proyectos para la reducción del consumo calórico y adecuaciones para coprocesamiento; esto nos ha permitido avanzar hacia el cumplimiento del compromiso establecido con la descarbonización de la compañía.

Cemento - Emisiones específicas netas de CO₂ (kg CO₂/t material cementante)



↓ Planta Piedras Azules en Honduras



La Junta Directiva, sus comités de apoyo y la alta dirección de la compañía **hacen seguimiento permanente al estado de ejecución de la hoja de ruta** y analizan avances, priorizan iniciativas y aprueban las estrategias, acciones e inversiones necesarias para su cumplimiento.

En 2025 alcanzamos 583 kg CO₂/t de material cementante, lo que representa una reducción de 22 kg CO₂/t frente a 2024 y consolida una disminución acumulada de 176 kg CO₂/t respecto a la línea base de 2006.

Las emisiones netas específicas alcance 1 disminuyeron un 4 % frente a 2024. Este comportamiento estuvo asociado a los siguientes factores:

- **Se registró una reducción en las emisiones absolutas netas** superior a la variación presentada en la producción de material cementante. Este resultado se explica principalmente por las eficiencias operativas alcanzadas en la Regional Colombia, la cual aportó el 88 % de la producción total de clínker durante el 2025.
- **Redujimos el consumo calórico en un 5,5 % en la compañía** como resultado de las iniciativas de reducción calórica y de controles operativos implementados en nuestros hornos. En la planta Cartagena, en la Regional Colombia, alcanzamos una disminución del 6 %, mientras que en la Planta Piedras Azules, en la Regional Centroamérica, logramos una reducción del 2 %.
- **El balance alcanzado entre eficiencia térmica y control operacional en Colombia** permitió mantener estables las emisiones directas de CO₂ pese a la baja disponibilidad de gas natural, que redujo su participación en la matriz energética de 3,2 % a 2 %, y al incremento de un punto porcentual en el uso de carbón. En cuanto a la tasa de sustitución calórica con combustibles alternativos, se mantuvo en niveles similares a 2024, con una ligera variación de 4,1 % a 3,9 %.

↓ Planta Cartagena en Colombia



CASO DE ÉXITO

SUPERCLÍNKER

En 2025 avanzamos en la validación industrial de la tecnología de superclínker, una innovación desarrollada para incrementar la reactividad del clínker y reducir el factor clínker-cemento, en línea con nuestra estrategia de descarbonización y eficiencia operativa.

Realizamos una prueba industrial en la Planta Cartagena, en la que incorporamos un compuesto fundente y mineralizador durante el proceso de producción. Este piloto permitió producir en la última prueba industrial 13.880 toneladas de clínker y 10.533 toneladas de cemento distribuidas así: Emax (4.190 t), I/II (2.656 t) e IL (3.687 t).

La prueba confirmó un incremento entre cinco y ocho puntos porcentuales en el contenido de C3S, lo que se traduce en un clínker significativamente más reactivo. Este desempeño técnico demuestra el potencial de la tecnología para reducir entre dos y cuatro puntos porcentuales el factor clínker-cemento, dependiendo del tipo de producto, y para mejorar la productividad de los molinos gracias a un clínker de mejor multirreactividad que permite aumento en producción de los molinos.

El resultado representa un hito relevante en nuestro compromiso con la eficiencia energética, la optimización de recursos y la mitigación del cambio climático, al habilitar una ruta práctica para disminuir las emisiones.

Desafíos futuros de esta tecnología

El principal desafío hacia 2026 consiste en escalar la producción de superclínker desde pruebas industriales puntuales hacia un esquema de optimización continua que capture el potencial completo de la tecnología. Esto implica:

- Ajustar los parámetros operativos en minería, hornos, combustión y molienda.
- Consolidar modelos estables de producción que permitan disminuir de manera sostenida el factor clínker-cemento.
- Integrar esta tecnología en la estrategia de eficiencia energética para reducir el consumo por tonelada producida.
- Evaluar su impacto en el desempeño de los productos y en la logística de abastecimiento.

Asimismo, trabajaremos en fortalecer la confiabilidad operacional y en asegurar la disponibilidad de los insumos necesarios para su implementación a gran escala, manteniendo los estándares de calidad que caracterizan nuestros cementos.

Desempeño por palancas



Reducción del factor clínker-cemento

Factor clínker-cemento (%)



Alcanzamos un factor clínker-cemento de 69,9%, lo que representa una disminución de 0,5 puntos porcentuales frente a 2024. Este resultado estuvo influenciado por la baja disponibilidad de materiales cementantes suplementarios en algunos mercados y por una composición del portafolio similar a la del año anterior, lo que limitó una mayor reducción del indicador.

Destacamos los proyectos ejecutados durante el año:

Secador de puzolana en Honduras

En 2025 entró en operación la sección de secado de puzolana, cuya capacidad nominal es de 50 toneladas por hora, bajando la humedad de 10 a 4, una capacidad que ha permitido incrementar el rendimiento del molino de cemento en las épocas de lluvia de 85 a 115 toneladas por hora por contar con puzolana seca. Además, se disminuyó el factor clínker-cemento en el tipo Uso General, de 55 % a 49%, y se obtuvo mayor reactividad de los componentes del cemento.

Avanzamos en la reducción del factor clínker-cemento con mejoras operativas en Colombia

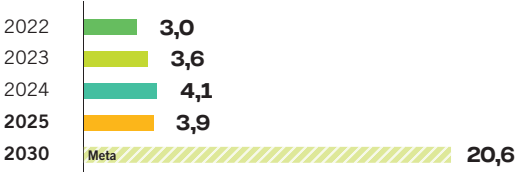
Durante 2025, la regional avanzó en la optimización del uso de aditivos y materiales cementantes, lo que mejoró la eficiencia operacional.

En Planta Nare, implementamos un activador químico que permitió reducir hasta dos puntos de clínker en el cemento blanco estructural sin afectar resistencias tempranas. La iniciativa incluyó un nuevo dosificador con una inversión de COP 60 millones y generó ahorros estimados de COP 2.400 por tonelada.



Combustibles alternativos

Sustitución de consumo calórico de combustibles fósiles convencionales por alternativos (%)



Incrementamos el coprocesamiento a más de 32.000 toneladas de residuos, lo que representa un aumento del 18% frente a 2024; a pesar de ello, la tasa de sustitución calórica disminuyó de 4,1 % a 3,9 %, lo que representa un desafío importante en nuestro camino hacia la meta 2030. Si bien superamos los niveles registrados en 2022 y 2023, aún enfrentamos desafíos estructurales asociados a la disponibilidad de los insumos alternativos, así como a las condiciones de mercado en las geografías donde operamos.

Destacamos los proyectos más relevantes:

Impulsamos el coprocesamiento para avanzar en descarbonización en Colombia

Pusimos en marcha, junto con **Veolia Colombia**, una prueba piloto para la producción de combustible derivado de residuos (CDR) a partir de residuos sólidos urbanos generados en Barranquilla. Esta iniciativa permitió evaluar la sustitución de combustibles fósiles por residuos con potencial energético y fortalecer nuestro enfoque de reducción de emisiones. Durante este periodo, logramos darle aprovechamiento en nuestra Planta Cartagena a alrededor de 2.100 toneladas de CDR, evitando la emisión de 2.271 toneladas CO₂.

Para conocer más de este proyecto ver pág. 144.

Lideramos la gestión de residuos y generación de valor en Honduras

Durante el año, coprocesamos más de 200 toneladas de espumas refrigerantes provenientes del sector de la cadena de frío y de equipos de refrigeración en la planta Piedras Azules, para evitar emisiones nocivas, con lo cual generamos USD 200.425 en ingresos.

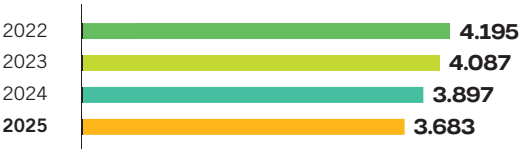
Esta gestión posiciona a Cementos Argos como referente ambiental en la región y permitió recibir el reconocimiento oficial de la **Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente**, que destacó nuestro método como profesional, seguro y eficaz.

→ Planta Yumbo en Colombia



Eficiencia térmica y uso de combustibles más limpios

Consumo calórico en la producción de clínker (MJ/t clínker)



Alcanzamos un consumo calórico de 3.683 MJ/t de clínker, lo que representa una reducción de 214 MJ/t frente a 2024, equivalente a 5,5 %. Este resultado consolida una tendencia sostenida de mejora desde 2022 y fortalece la eficiencia térmica como palanca clave para reducir emisiones específicas netas de CO₂ de alcance 1.

Ejecutamos proyectos que transformaron la productividad de nuestras plantas:

Eficiencia térmica en Cartagena, Colombia

En la planta Cartagena, implementamos acciones orientadas a mejorar la eficiencia térmica del proceso. Como resultado, se logró una reducción en el consumo calórico de más de 106.000 GJ, lo que contribuyó a una disminución aproximada de 10.000 toneladas de CO₂ ; esto implicó una inversión cercana USD 640.000 y generó ahorros estimados del orden de USD 530.000, producto del menor consumo energético, lo cual fortalece la eficiencia operativa y el desempeño ambiental de la operación.

Menos humedad, más eficiencia en Colombia

En Planta Yumbo logramos mejorar la eficiencia térmica, reduciendo así la humedad del material en dos puntos porcentuales. Este avance impactó el consumo calórico y las emisiones en 2.784 t CO₂/año.

Planta de cemento en Panamá impulsa una operación baja en carbono

Durante 2025, nuestra **planta de molienda en Panamá** consolidó una gestión integral orientada a la reducción de emisiones y al uso eficiente de los recursos mediante la medición completa de su huella de carbono, la implementación de medidas de eficiencia energética, el incremento en el uso de combustibles más limpios, la adopción de energía 100 % limpia y la compensación certificada de las emisiones residuales.

Como resultado de estas acciones, se neutralizaron 6.968 toneladas de CO₂ correspondientes a los alcances 1 y 2 y se destinó una inversión de USD 22.678 a proyectos de energía limpia. Este desempeño refleja cómo nuestras operaciones integran innovación, rigor técnico y compromiso ambiental para avanzar en la transición hacia procesos productivos más limpios y bajos en carbono.

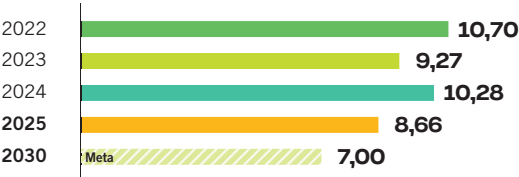
Gracias a estos resultados, la auditoría externa de Versa Expertos en Certificación S. A. S. y el programa voluntario Reduce Tu Huella Corporativo del Ministerio de Ambiente de Panamá reafirmaron el reconocimiento de la planta como una operación carbono neutra por tres años consecutivos.

EMISIONES INDIRECTAS

Alcance 2

Emisiones específicas de CO₂

(kg CO₂/t material cementante) - Método de mercado



Las emisiones específicas de CO₂ de alcance 2 se redujeron en 16 % frente al 2024, principalmente por dos factores:

- Reducción del factor de emisión de la red eléctrica en Colombia, que pasó de 217 a 97 kg CO₂/MWh, equivalente a una disminución del 55 %, lo que se traduce en una menor intensidad de emisiones asociadas a la energía adquirida.
- Se registró una reducción significativa en los factores de emisión de la red eléctrica en varios países de Caribe y Centroamérica, lo cual reflejó una mayor participación de fuentes de energía de menor intensidad de carbono en la matriz eléctrica. Como resultado, Panamá presentó una disminución del 24 %, Surinam del 34 % y Honduras del 15 %; esto contribuyó positivamente a la reducción de las emisiones indirectas asociadas al consumo de electricidad.

Desempeño por palancas:



Eficiencia energía eléctrica

Avanzamos en la eficiencia energética de Planta Rioclaro, Colombia

En Planta Rioclaro implementamos un proyecto integral de optimización del molino de cemento que fortaleció el desempeño del Cemento Estructural Max (Emax).

A partir del análisis detallado del comportamiento del equipo, el ajuste de parámetros según la granulometría del clínker y la incorporación de cámaras y de un algoritmo para optimizar el control del agua, alcanzamos una operación estable, segura y eficiente, con rendimientos sostenidos entre 110 y 120 toneladas por hora, por encima de la meta definida, y un consumo específico cercano a 40 kWh por tonelada. Esta mejora, que requirió una inversión de USD 4.250, permitió aumentar en 44.000 toneladas la disponibilidad de cemento Emax, reducir las emisiones alcance 2, generar un ahorro energético aproximado de 665.000 kWh, equivalente a 120 t CO₂ evitadas, y ahorros por USD 79.798.



↑ Colaborador de planta en Puerto Rico

Eficiencia eléctrica y reducción de emisiones en Puerto Rico

En 2025 trabajamos en iniciativas de eficiencia energética en los procesos de silo y empaque, orientadas a reducir el consumo eléctrico. Algunos de los logros más destacados de esta iniciativa son:



Proceso de silo:

- Ahorro energético de 14 kWh/t.
- Reducción mensual del consumo eléctrico entre 56.000 y 63.000 kWh; como consecuencia, redujimos más de 500 t CO₂ al año.
- **Ahorro estimado:** USD 175.000.



Proceso de empaque:

- Ahorro energético de 1,96 kWh/t.
- Reducción mensual del consumo eléctrico de 13.383 kWh; como consecuencia redujimos cerca de 113 t CO₂ al año.
- Incremento del 6 % en la confiabilidad del proceso.
- **Ahorro estimado:** USD 39.000.

Innovación que impulsa producción y ahorra energía en República Dominicana

Gracias a la incorporación de una etapa de premolienda logramos reducir en 95 % el tamaño del clínker. Esto incrementó la capacidad del molino en 20 % y la producción en 7 %, al tiempo que redujo el consumo energético en 1,5 kWh por tonelada de cemento. Esta eficiencia se traduce en una reducción estimada de 352 toneladas de CO₂ al año. Adicionalmente, el proyecto generó beneficios económicos superiores a USD 2 millones.



Acuerdos de compra de energía (PPAS) y proyectos de energías renovables

Energía renovable certificada en nuestras operaciones de Colombia

Durante el año, se consumieron en la operación de las plantas de la Regional Colombia alrededor de 166.000 MWh de energía renovable certificada con IREC's, a partir de los contratos suscritos con Isagen y EPM.

Impulso a las energías renovables en nuestra operación de Centroamérica y Caribe

Honduras

Negociamos la ampliación de la granja solar Piedras Azules, que contará con 26 MWh de capacidad instalada, permitiendo sustituir el 46 % de la energía tomada de la red y alcanzar un suministro solar cercano al 62 %, con ahorros estimados en USD 1,1 millones anuales.

Panamá

Ejecutamos un proyecto cuyo objetivo era optimizar el diseño del molino de cemento. Esta intervención fortaleció la eficiencia eléctrica y la confiabilidad operativa. Se proyecta que durante el 2026 se logrará obtener un tiempo medio entre falla superior a 150 horas; un factor de confiabilidad mayor al 93 %; reducir el consumo eléctrico en 3 kWh/t, disminuir el factor clínker-cemento hasta en 2 % y generar ahorros anuales superiores a USD 1 millón.

República Dominicana

Incrementamos el suministro de energía renovable en la planta Najayo gracias al contrato firmado con EGE HAINA. En el 2025 pasamos del 10 % al 32 % del consumo anual generado a través de energía solar. Este avance permitió abastecer 7.674 MWh y reducir aproximadamente 3.870 toneladas de CO₂ para alcance 2.

Alcance 3

En 2025, las categorías **15** inversiones, **1** compra de bienes y servicios, **3** actividades relacionadas con el consumo de combustibles y energía eléctrica y **10** procesamiento de productos vendidos fueron las más representativas.

A continuación, se presenta el detalle por categoría*:

- **1 Compra de bienes y servicios: 28,38 %**
- **2 Compra de equipos: 3,60 %**
- **3 Actividades relacionadas con el consumo de combustibles y energía eléctrica: 8,54 %**
- **4 Transporte y distribución aguas arriba: 5,88 %**
- **5 Residuos generados en las operaciones: 0,11 %**
- **6 Viajes de negocios: 0,006 %**
- **7 Desplazamiento de empleados: 0,32 %**
- **8 Activos arrendados aguas arriba: no disponible**
- **9 Transporte y distribución aguas abajo: no disponible**
- **10 Procesamiento de productos vendidos: 6,78 %**
- **11 Uso de productos vendidos: no disponible**
- **12 Tratamiento al final de la vida útil de los productos vendidos: 2,09 %**
- **13 Activos arrendados aguas abajo: no disponible**
- **14 Franquicias: no disponible**
- **15 Inversiones: 44,30 %**

Eficiencia en transporte: ahorro de combustible y reducción de emisiones en Colombia

Implementamos un plan de transporte eficiente con nuestros aliados que aumentó el rendimiento de combustible en un 28 %, al pasar de un promedio de 7,85 km/galón a 9,89 km/galón, y que redujo las emisiones de CO₂ en un 17 %. Con esto, superamos la meta planteada para el 2025 de 14 %.

* De las quince categorías de alcance 3, cuantificamos nueve en 2025 de acuerdo con los lineamientos del GHG Protocol "Accounting and Reporting Standard for the Corporate Value Chain (Scope 3)" (WBCSD and WRI, 2011) y el "Cement Sector Scope 3 GHG Accounting and Reporting Guidance" (WBCSD - CSI, 2016).



Innovación

FUTURO Y ALIANZAS PARA LA DESCARBONIZACIÓN

En 2025 fortalecimos nuestra agenda de innovación mediante ciencia, tecnología y alianzas estratégicas para acelerar la descarbonización y la productividad. Junto con áreas de Future Tech e instituciones académicas, desarrollamos soluciones que reducen emisiones de CO₂, mejoran el desempeño operativo y generan valor para la industria y la sociedad.

Captura biológica y biocombustibles

Consolidamos el sistema piloto en Planta Cartagena para transformar CO₂ en biocombustibles (combustibles obtenidos de materia orgánica renovable). La captura mediante microalgas y su conversión en biocrudo (aceite crudo de origen biológico) produce 2 barriles por tonelada de CO₂. Esta tecnología, patentada en EE. UU., avanza en evaluación y oportunidades de licenciamiento y escalamiento.

Colaboración estratégica

Argos-Sika

En Colombia, consolidamos una colaboración estratégica con Sika que aporta directamente a nuestras palancas de descarbonización mediante la optimización de formulaciones de concreto y la reducción de la huella de carbono asociada a su producción. A través del desarrollo conjunto de aditivos de alto desempeño, la digitalización de procesos y el incremento en el uso de materiales cementantes suplementarios, se proyecta una reducción de 48.100 toneladas de CO₂ entre 2025 y 2030.

Durante 2025, esta colaboración generó beneficios económicos superiores a USD 1,25 millones para la organización, derivados de:

- Optimización en la producción de concretos.
- Descuentos aplicados sobre el precio base de los aditivos de línea utilizados en Colombia durante el segundo semestre del año.
- Bonificaciones por volumen asociadas al cumplimiento de metas comerciales acordadas.

Estos resultados impactan principalmente las emisiones alcance 1, al disminuir la necesidad de clínker en las mezclas y, por tanto, las emisiones directas del proceso de calcinación. De manera complementaria, generan beneficios en alcance 2, gracias a mejoras en eficiencia operativa y en el consumo de energía y agua.



↑ Captura de microalgas en planta Cartagena en Colombia.



↑ Planta Rioclaro en Colombia



Adaptación

Con el propósito de identificar y gestionar los riesgos climáticos que pueden afectar nuestras operaciones, durante 2025 continuamos fortaleciendo nuestro enfoque de adaptación al cambio climático. En este periodo, profundizamos en el análisis y la gestión de los riesgos físicos asociados a amenazas naturales a partir de un análisis cuantitativo estructurado que nos permite identificar eventos climáticos y de naturaleza con potencial impacto sobre nuestras instalaciones.

Este análisis se complementa con evaluaciones cualitativas y visitas técnicas a nuestras instalaciones, en las que se revisan condiciones locales, medidas de prevención y capacidades de respuesta frente a eventos climáticos extremos, incorporando las particularidades de cada ubicación para una gestión integral del riesgo.

DESAFÍOS FUTUROS

- **Optimizar el factor clínker-cemento**
Escalar la producción de superclínker y fortalecer la gestión de materiales y procesos para reducir el factor clínker-cemento, mejorar la eficiencia energética y enfrentar limitaciones normativas y de disponibilidad de materiales cementantes suplementarios (SCM, por sus siglas en inglés).
- **Impulsar combustibles alternativos**
Consolidar la cadena de suministro de residuos y nuevas fuentes de combustibles alternativos, incluidos los derivados de residuos sólidos urbanos, para reducir la dependencia de combustibles fósiles, optimizar costos y avanzar en la descarbonización.
- **Fortalecer cementos adicionados**
Garantizar la confiabilidad operacional y la disponibilidad de insumos clave para asegurar la calidad y el desempeño de los cementos adicionados, esenciales para reducir las emisiones de alcance 1.
- **Incorporar tecnologías para la descarbonización**
Implementar las tecnologías priorizadas en la hoja de ruta de reducción de emisiones para asegurar su viabilidad y contribución a la eficiencia operativa.
- **Avanzar en energía renovable**
Estructurar acuerdos de compra de energía renovable a precios competitivos que fortalezcan la sostenibilidad y la estabilidad energética del negocio.



↑ Fauna cerca a Planta Tolviejo, en Colombia.

NATURALEZA

En Argos reconocemos que nuestras operaciones generan impactos sobre los ecosistemas. Por ello, implementamos acciones de conservación, restauración y compensación ambiental, programas de reforestación y medidas para el uso eficiente del agua. Además, integramos criterios de protección ambiental en nuestros proyectos y en la cadena de valor para prevenir afectaciones y contribuir al desarrollo sostenible de los territorios



EN LA WEB

**Impacto
en el negocio**

- Riesgo

Tipo de materialidad

- De impacto

CÓMO SE GESTIONA

En Argos entendemos la naturaleza como la biodiversidad, los ecosistemas y el recurso hídrico. La gestionamos a través de acciones orientadas a la protección de los ecosistemas y la restauración de las áreas intervenidas por nuestra actividad extractiva. De igual forma, implementamos medidas que buscan conservar la biodiversidad, el suelo, la flora y la fauna, aplicando la jerarquía de mitigación: **evitar, minimizar, restaurar y compensar, como principio rector de nuestras decisiones ambientales.**

Nuestra gestión se fundamenta en la estructuración y ejecución de planes de manejo de biodiversidad, la rehabilitación progresiva de canteras, la revegetalización con especies nativas y la protección de hábitats de alto valor ecológico. Estas acciones permiten preservar los servicios ecosistémicos esenciales, como la regulación hídrica, la calidad del aire y la estabilidad del suelo, al tiempo que fortalecen la resiliencia de las comunidades y el capital natural de los territorios donde operamos.

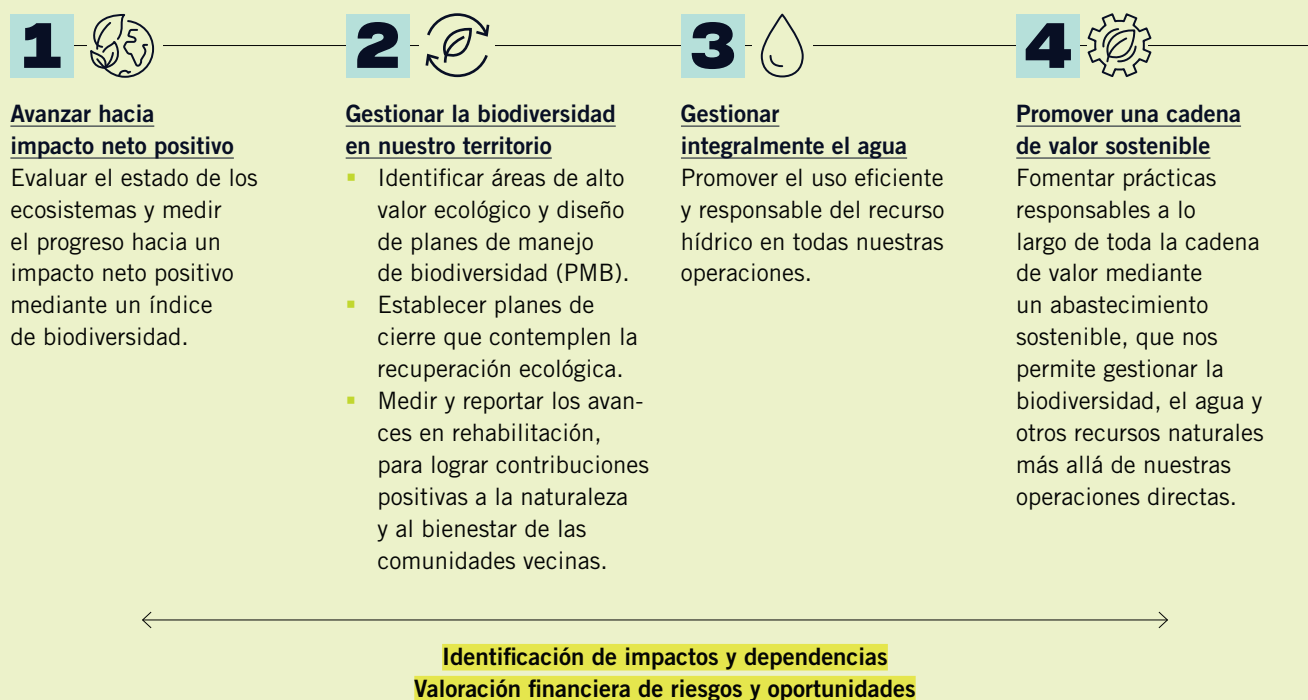
Estrategia de naturaleza

Integramos la protección y restauración de la naturaleza como un pilar estratégico de nuestra gestión. Reconocemos que nuestras operaciones dependen directamente de los servicios ecosistémicos, como el suministro de agua, la regulación del clima y la formación del suelo, esenciales para el bienestar de las comunidades y la continuidad del negocio.

Nos comprometemos a hacer un uso responsable de los servicios vitales que nos brinda la naturaleza, gestionando riesgos, impactos significativos y dependencias, así como aprovechando oportunidades en los territorios donde operamos, con el propósito de contribuir a su conservación, restauración y uso sostenible, integrándola como un pilar estratégico del negocio y avanzando hacia un impacto neto positivo que fortalezca el capital natural.

Contamos con cuatro líneas de trabajo que guían la acción en todas nuestras operaciones:

Jerarquía de mitigación: evitar, minimizar, restaurar y compensar para guiar nuestras acciones y fortalecer las contribuciones positivas a la naturaleza.



Gestión del conocimiento para decisiones basadas en naturaleza

Capitalizar información sobre impactos, riesgos, dependencias y oportunidades relacionadas con la naturaleza para tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia.

Nuestros compromisos a 2030



Avanzar hacia impacto neto positivo

100%

Canteras priorizadas* evaluadas con el índice de biodiversidad

** Según importancia para el negocio.*



Gestión de biodiversidad en el territorio

100%

Canteras activas e inactivas ubicadas en zonas de alto valor para la biodiversidad con planes de manejo

100%

Canteras activas que cuenten con plan de cierre

90%

Rehabilitación de áreas liberadas



Gestión integral del agua

Captación específica de agua dulce

396

Para cemento
(L/t mat cte)

227

Para concretos
(L/m³)

63

Para agregados
(L/t)



Conoce más aquí de nuestra estrategia ambiental.

DESEMPEÑO 2025

Avanzamos en un ejercicio integral de identificación de nuestras dependencias, riesgos y oportunidades asociados a la naturaleza, en línea con el marco TNFD y con las mejores prácticas del mercado. El ejercicio se estructuró en cuatro fases orientadas a identificar impactos y dependencias de la naturaleza por activo, priorizar servicios ecosistémicos, activos ambientales e impulsores de impacto, y estimar su materialidad financiera. Para ello, se seleccionaron cuarenta y ocho activos en las regiones donde opera la compañía y se aplicaron herramientas especializadas como ENCORE, WRI Aqueduct y WWF Water Risk Filter, combinando análisis cualitativos y cuantitativos de corto plazo, en coherencia con la metodología utilizada en la cuantificación de riesgos de cambio climático.

Avanzar hacia un impacto neto positivo

En 2025, dimos un paso relevante al evaluar el índice de biodiversidad en la cantera Santana, en Cartagena, (Colombia), lo que nos permitió obtener información relevante sobre el estado del ecosistema y fortalecer la gestión ambiental en esta operación. Este logro marca el inicio de un proceso escalonado que, hasta 2030, abarcará la evaluación de todas las canteras priorizadas (operaciones activas e inactivas ya intervenidas, reservas estratégicas para la compañía y canteras próximas a iniciar su plan de cierre), estableciendo líneas base de biodiversidad para cada una. Esto nos ayuda a orientar nuestras acciones de conservación y restauración con mayor precisión, avanzando hacia el objetivo de generar un impacto neto positivo y contribuir de manera tangible a la protección de la naturaleza y la prestación de servicios ecosistémicos en los territorios donde operamos.



Consulta aquí nuestro informe de clima y naturaleza (TCFD y TNFD)

CASO DE ÉXITO

REHABILITACIÓN EN NAJAYO: un hito para la sostenibilidad

Iniciamos la rehabilitación en la cantera Najayo, de República Dominicana, enfocándonos en recuperar áreas donde no continuará la explotación minera. Sembramos 300 árboles nativos y restauramos 1,1 hectáreas, cubriendo así el 100 % del área liberada. La iniciativa, con una inversión de USD 25.000, estableció indicadores de seguimiento como la tasa de supervivencia de plántulas. El siguiente paso será mantener y asegurar el crecimiento de los árboles para garantizar la sostenibilidad del proceso de rehabilitación.

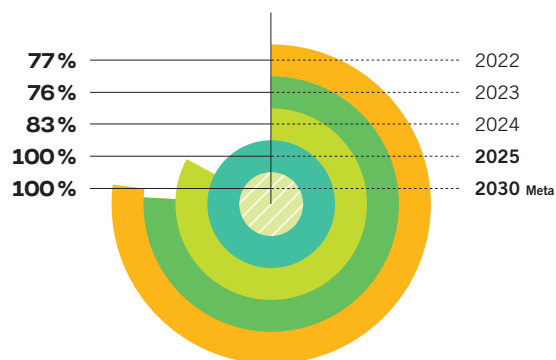
↑ Rehabilitación de cantera Najayo en República Dominicana

Gestionar la biodiversidad en nuestros territorios

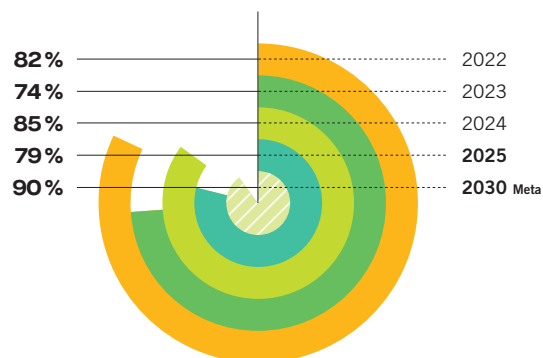
Fortalecimos nuestra gestión ambiental en las canteras con un enfoque orientado a la conservación y recuperación de los ecosistemas donde operamos. Al cierre del año, el 100 % de nuestras canteras activas e inactivas ubicadas en zonas de alto valor para la biodiversidad contaban con planes de manejo consolidados, lo que nos permitió avanzar en acciones diferenciales de protección ambiental. Además, se han logrado rehabilitar más de 524 hectáreas (equivalentes al 79 % de las áreas liberadas) en todas las regionales, lo cual reafirma nuestro compromiso con la recuperación de hábitats estratégicos. También avanzamos en la formulación del 100 % de los planes de cierre, fundamentales para garantizar una transición ambientalmente responsable en las áreas intervenidas.

Nuestras iniciativas de compensación ambiental lograron un incremento del 6 % frente al año anterior, al alcanzar un total de 754 hectáreas compensadas. Estas acciones fortalecen la conectividad ecológica, contribuyen a la restauración de servicios ecosistémicos esenciales y respaldan la sostenibilidad de los territorios donde operamos.

Canteras activas e inactivas ubicadas en zonas de alto valor para la biodiversidad con planes de manejo



Rehabilitación de áreas intervenidas



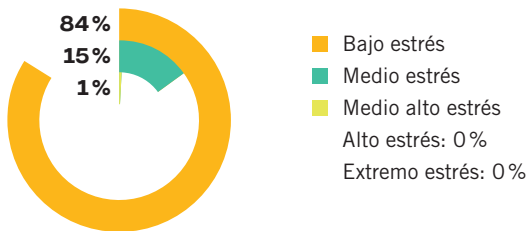
Gestionar integralmente el agua

La gestión eficiente y responsable del recurso hídrico es fundamental para la sostenibilidad y la excelencia operacional de Argos. A través de la identificación de riesgos, la optimización del uso del agua y la implementación de soluciones innovadoras, garantizamos la permanencia de nuestras operaciones en los territorios.

Análisis y gestión de riesgos hídricos

Actualizamos la evaluación del riesgo hídrico en todas nuestras instalaciones activas, empleando las herramientas WRI Aqueduct y WWF Water Risk Filter para identificar condiciones de estrés y orientar la gestión preventiva. El análisis confirmó que **ninguna planta se ubica en zonas de alto o extremo estrés hídrico**, para fortalecer la planificación ambiental y permitir avanzar en estrategias de eficiencia, uso responsable del agua y resiliencia operativa.

Porcentaje de instalaciones ubicadas en cuencas de estrés hídrico



Uso eficiente del agua

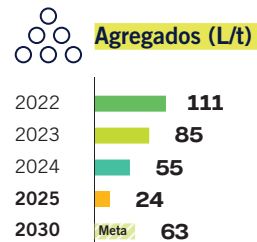
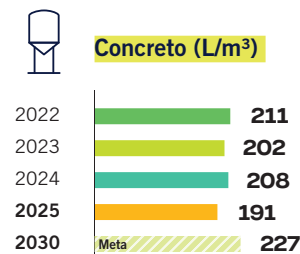
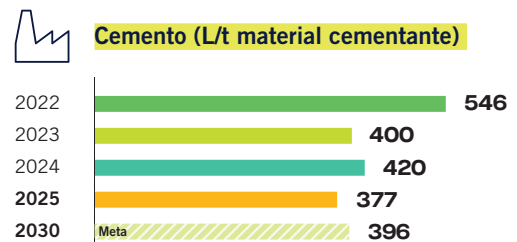
Durante el año 2025, avanzamos en la optimización del uso del recurso hídrico en todas las operaciones, con un enfoque claro en la reducción de la captación de agua dulce. Este compromiso se reflejó en la implementación de sistemas de aprovechamiento de agua lluvia en diversas instalaciones, lo cual permitió integrar más de 137.000 m³ de agua recolectada a nuestros procesos productivos y disminuir la dependencia de fuentes convencionales.

Estas acciones se complementaron con la adopción de prácticas circulares y la mejora de la eficiencia en la recirculación interna del agua, lo que posibilitó un manejo más equilibrado del recurso en cada etapa operativa. La suma de estas medidas reforzó la resiliencia de la compañía frente a la variabilidad climática, al tiempo que impulsó la transición hacia un modelo operativo más sostenible y robusto para afrontar los desafíos futuros relacionados con la gestión hídrica.

³ Este resultado estuvo influenciado por la no operación de la planta San Marcos, en la Regional Colombia, durante el año de reporte.

La captación específica de agua dulce en el negocio de cemento se redujo a 377 L/t, mientras que en el negocio de concretos se ubicó en 191 L/t y en agregados, en 24 L/t³. El avance se explica, principalmente, por el mayor aprovechamiento de agua lluvia y la implementación de procesos de recirculación en la mayoría de las operaciones.

Captación específica de agua dulce



En 2025 la planta de cemento en Panamá obtuvo el reconocimiento del programa Reduce Tu Huella Corporativo - Hídrico.



Conoce más sobre otros indicadores ambientales.

DESAFÍOS FUTUROS

- Fortalecer la medición de impactos y dependencias mediante metodologías cuantitativas que integren biodiversidad, servicios ecosistémicos y riesgo hídrico, para una toma de decisiones más precisa y basada en evidencia.
- Estandarizar el índice de biodiversidad en las canteras priorizadas, generando líneas base robustas que faciliten el seguimiento y la evaluación de nuestro avance hacia un impacto neto positivo en naturaleza.
- Desarrollar y ejecutar planes de cierre y rehabilitación en todas las instalaciones, con énfasis en la gestión específica de biodiversidad en áreas de alto valor ecológico, para asegurar la restauración y conservación de los ecosistemas intervenidos.
- Mantener una gestión hídrica responsable, optimizando el uso del recurso, ampliando los procesos de recirculación y reduciendo la captación de agua dulce, para fortalecer la sostenibilidad y resiliencia de nuestras operaciones.



↑ Planta Puente Aranda en Colombia

Recuperación aguas lluvias Zona Centro Regional Colombia

Implementamos sistemas de recolección de agua lluvia en las plantas de Puente Aranda, El Bosque, Cajicá, La Salle, Los Robles, Soacha, Calle 80 y Madrid. Estas iniciativas permitieron disponer de agua para actividades auxiliares y procesos productivos, con un aprovechamiento de 27.000 m³ de agua lluvia, lo que redujo la captación de agua dulce y mejoró la eficiencia hídrica en la región.

+3,4

MILLONES DE M³ DE AGUA

reciclada, lo que corresponde al 88 % del total de agua captada.

Recirculación de agua en la planta Jacobo Majluta República Dominicana

Avanzamos en la optimización del recurso hídrico mediante la recirculación de agua de lavado. El 20 % del agua consumida en la planta provino de procesos de recirculación y el 59 % del agua utilizada en la dosificación de concreto fue agua recirculada. Estas mejoras fueron posibles gracias a la instalación de básculas de agua y a iniciativas de mejora continua, con una inversión de USD 18.000. Este esfuerzo contribuye a la sostenibilidad y eficiencia operativa de la planta.



↑ Coprocesamiento de llantas en Colombia

RESIDUOS Y ECONOMÍA CIRCULAR

La gestión de residuos y la economía circular son una oportunidad estratégica para fortalecer nuestro negocio con prácticas más sostenibles. Minimizamos residuos en la cadena de valor mediante el uso de materiales reciclados y subproductos como escorias y cenizas en la producción de clínker y cemento. Asimismo, impulsamos el coprocesamiento como fuente alternativa de energía para optimizar costos, reducir emisiones y disminuir el uso de recursos vírgenes.



EN LA WEB

Impacto

en el negocio

- Oportunidad

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

Nuestra estrategia ambiental integra la economía circular como un pilar esencial para impulsar operaciones más eficientes y responsables. Promovemos una gestión integral de residuos que prioriza su reducción, aprovechamiento y valorización a lo largo de nuestra cadena de valor.

Nuestros compromisos a 2030



Sustituir el 20 %
del consumo calórico de combustibles convencionales por alternativos.



Utilizar un 10 %
de material cementante suplementario en concreto.



Reemplazar el 6 %
de materias primas por materiales alternativos en cemento.



Conoce más aquí
de nuestra estrategia de ambiental.



Conoce más sobre otros indicadores ambientales.

DESEMPEÑO 2025

Hacia una gestión de nuestros empaques más eficiente y circular

Permanecemos firmes en nuestro compromiso con la economía circular y aplicamos de manera consistente la jerarquía de residuos, priorizando la prevención, la reducción, la reutilización y el reciclaje antes de considerar opciones de disposición final.

48 %

DE NUESTROS RESIDUOS

fueron aprovechados.

SACOS VERDES: LIDERAZGO REGIONAL EN ECONOMÍA CIRCULAR

Continuamos consolidando el programa Sacos Verdes, una iniciativa pionera en Colombia que impulsa nuestra estrategia de economía circular mediante la recuperación y reincorporación de empaques de cemento vacíos como materia prima para nuevas industrias. A lo largo de doce años de operación, hemos recolectado y aprovechado más de **20 millones de sacos, equivalentes a 3.300 toneladas de papel reciclado**, contribuyendo a reducir la disposición final de residuos y la presión sobre los recursos naturales. El programa fue reconocido con el premio Excelencia Circular de la Federación de Industria del Estado de São Paulo (FIESP), que destacó su aporte regional a la circularidad. En 2025 fortalecimos el programa con la optimización de la logística inversa y la consolidación de alianzas con más de 500 clientes y empresas transformadoras, lo que permitió reducir costos y robustecer un ecosistema colaborativo con beneficios ambientales, sociales y económicos.



Conoce más
de nuestro programa Sacos Verdes.

CASO DE ÉXITO

PRUEBA PILOTO PRODUCCIÓN DE CDR⁴ A PARTIR DE RESIDUOS SÓLIDOS URBANOS

En 2025 iniciamos una prueba piloto para transformar residuos sólidos urbanos en combustible alternativo en nuestra Planta Cartagena, en la Regional Colombia. El proyecto, desarrollado con **Veolia Colombia**, evaluó la viabilidad técnica, económica, ambiental y logística de producir y usar CDR a partir de residuos generados en Barranquilla.

Durante el piloto, ingresaron 8.021 toneladas de residuos a la planta de clasificación y aprovechamos cerca de 2.100 toneladas de CDR, evitando la emisión de 2.271 toneladas de CO₂. Estos resultados son un avance importante para establecer un modelo de economía circular que permita la reducción de residuos enviados a relleno sanitario y, al mismo tiempo, favorezca las cadenas de reciclaje, así como el aprovechamiento de la fracción de residuos que posea potencial energético mediante coprocesamiento.

En el corto plazo, esperamos escalar el proyecto para aprovechar más de 80.000 toneladas de CDR en esta operación.

⁴ CDR: combustible derivado de residuos.



Prueba piloto con Veolia en Colombia



↑ Saco Soluble en Colombia

SACOS SOLUBLES: MENOS RESIDUOS EN OBRA

En 2025 continuamos avanzando de manera decisiva en la iniciativa de Sacos Solubles, diseñados para disolverse durante el proceso de mezcla y eliminar residuos en obra. Como resultado, logramos que **el 100% del cemento estructural producido en la Regional Colombia se ensacara en estos empaques**, lo que refuerza nuestro compromiso con la economía circular al reducir el impacto ambiental y optimizar el manejo de materiales a lo largo del ciclo de vida de nuestros productos.

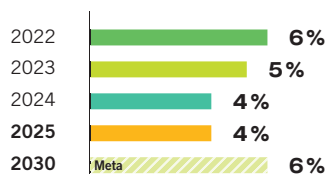


Conoce más
de nuestro producto.

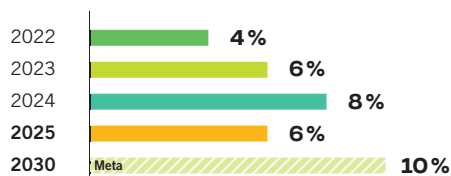
Impulso al uso de materias primas alternativas

Continuamos con la incorporación de subproductos como cenizas, escorias y otros materiales industriales. Durante el año, logramos un 4,2% de sustitución de materias primas tradicionales por insumos alternativos y alcanzamos un 5,6% de uso de material cementante suplementario en el negocio de concreto. En total, aprovechamos 452.000 toneladas de residuos como parte de nuestros procesos productivos, evitando que estos llegaran a rellenos sanitarios y aportando a una cadena de valor más eficiente, resiliente y sostenible.

Materias primas alternativas en la producción de cemento



Material cementante suplementario en concreto



3,9 %

DE SUSTITUCIÓN
de combustibles fósiles
convencionales por alternativos

Más información sobre coprocesamiento
en la pág. 127.

CASO DE ÉXITO

ELIMINACIÓN DE ESPUMAS REFRIGERANTES EN HONDURAS MEDIANTE COPROCESAMIENTO

En la planta Piedras Azules, en Honduras, logramos un avance significativo en la gestión responsable de residuos al eliminar, por primera vez en el país, más 200 toneladas de espumas refrigerantes mediante coprocesamiento, una técnica reconocida por su eficiencia y seguridad ambiental. El residuo fue previamente acondicionado como combustible derivado de residuos (CDR) y gestionado en el horno de clinkerización, garantizando su destrucción completa y evitando emisiones nocivas.

Este hito marcó un precedente para Honduras y para el sector industrial, al ofrecer una solución definitiva y ambientalmente responsable para un pasivo que durante años permaneció almacenado. El material provenía de cerca de 25.000 equipos de refrigeración en desuso, acumulados en tres empresas líderes de la cadena de frío.

El coprocesamiento como motor de nuestra transición circular

Reafirmamos nuestro compromiso con la colaboración multisectorial para promover el coprocesamiento como una solución circular y sostenible. En 2025, como miembros de la Global Cement and Concrete Association (GCCA), acompañamos el lanzamiento de la campaña global *Transforming Waste into Purpose*, que articuló diversos grupos de interés para fortalecer la comprensión de los combustibles alternativos y avanzar en marcos regulatorios que aceleren su adopción en la región.

En nuestras operaciones de las Regionales Colombia y Centroamérica, avanzamos en la sustitución de combustibles fósiles convencionales por fuentes alternativas provenientes de residuos. El fortalecimiento del coprocesamiento en ambas regionales nos permitió incorporar insumos como llantas fuera de uso, biomasa y CDR, lo que contribuyó a reducir la dependencia de combustibles convencionales y a disminuir de manera directa nuestra huella de carbono. Este proceso se consolida como una palanca clave de descarbonización, al aprovechar materiales que de otro modo serían enviados a disposición final y transformarlos en energía útil para la producción de clínker.



↑ Coprocesamiento en Honduras

CONSOLIDACIÓN DEL COPROCESAMIENTO EN LA REGIONAL COLOMBIA

Continuamos ofreciendo una solución sostenible para más de 32.000 toneladas de residuos a través del coprocesamiento de materiales, como llantas fuera de uso, biomasa, combustibles derivados de residuos industriales y urbanos, así como residuos impregnados con hidrocarburos, en nuestras plantas Cartagena y Rioclaro. Esto representa un incremento del 18% frente al año anterior y refleja el fortalecimiento del uso de combustibles alternativos en la regional. Gracias a esto, alcanzamos una tasa de sustitución calórica de 3,6%, lo que contribuye a reducir nuestra huella de carbono y a consolidar el coprocesamiento como una palanca clave de nuestra transición hacia modelos más circulares y eficientes.

COPROCESAMIENTO EN HONDURAS: UNA SOLUCIÓN DEFINITIVA Y CIRCULAR

En Honduras, continuamos fortaleciendo el coprocesamiento como una solución definitiva y ambientalmente responsable para la gestión de residuos industriales. En 2025 utilizamos más de 4.200 toneladas de combustibles alternativos en el horno de clinkerización de la planta Piedras Azules, lo que permitió alcanzar una tasa de sustitución del 6,4% y reducir la dependencia de combustibles fósiles. Estos resultados refuerzan nuestro compromiso con un modelo operativo más circular, al ofrecer a las industrias del país un servicio seguro, profesional y alineado con las mejores prácticas para la disposición final de residuos.

DESAFÍOS FUTUROS

- Garantizar la disponibilidad y calidad de residuos y subproductos, superando la variabilidad en su composición y las limitaciones de infraestructura para su recolección, separación y pretratamiento.
- Fortalecer la logística inversa y la eficiencia operativa para ampliar el aprovechamiento y reducir costos asociados al transporte, acondicionamiento y manejo de materiales.
- Incrementar la capacidad del coprocesamiento como solución definitiva para residuos industriales y urbanos, asegurando mayores tasas de sustitución.
- Consolidar alianzas con industrias, autoridades y empresas de servicios públicos para ampliar la oferta de materiales valorizables y robustecer ecosistemas circulares en los países donde operamos.

RECONOCIMIENTO

Recibimos el Premio Camacol Antioquia a la Responsabilidad Social Empresarial, en la categoría de mejor práctica de gestión ambiental – Sector industrial, por nuestro proyecto de transformación y aprovechamiento de residuos de construcción y demolición (RCD), una iniciativa que fortalece la economía circular mediante la producción de agregados reciclados y la consolidación de buenas prácticas ambientales en nuestras operaciones.



↑ Casa impresa con tecnología 3D en La Unión, Antioquia

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

En Cementos Argos, la innovación y la tecnología son palancas estratégicas para fortalecer nuestra competitividad. Integramos ciencia, herramientas digitales, automatización e inteligencia artificial para optimizar procesos y fortalecer la toma de decisiones basada en datos. Así, anticipamos riesgos, mejoramos la resiliencia operativa y desarrollamos soluciones de mayor valor para nuestros clientes, para contribuir a resultados económicos sostenibles y a una industria más baja en carbono.



EN LA WEB

**Impacto
en el negocio**

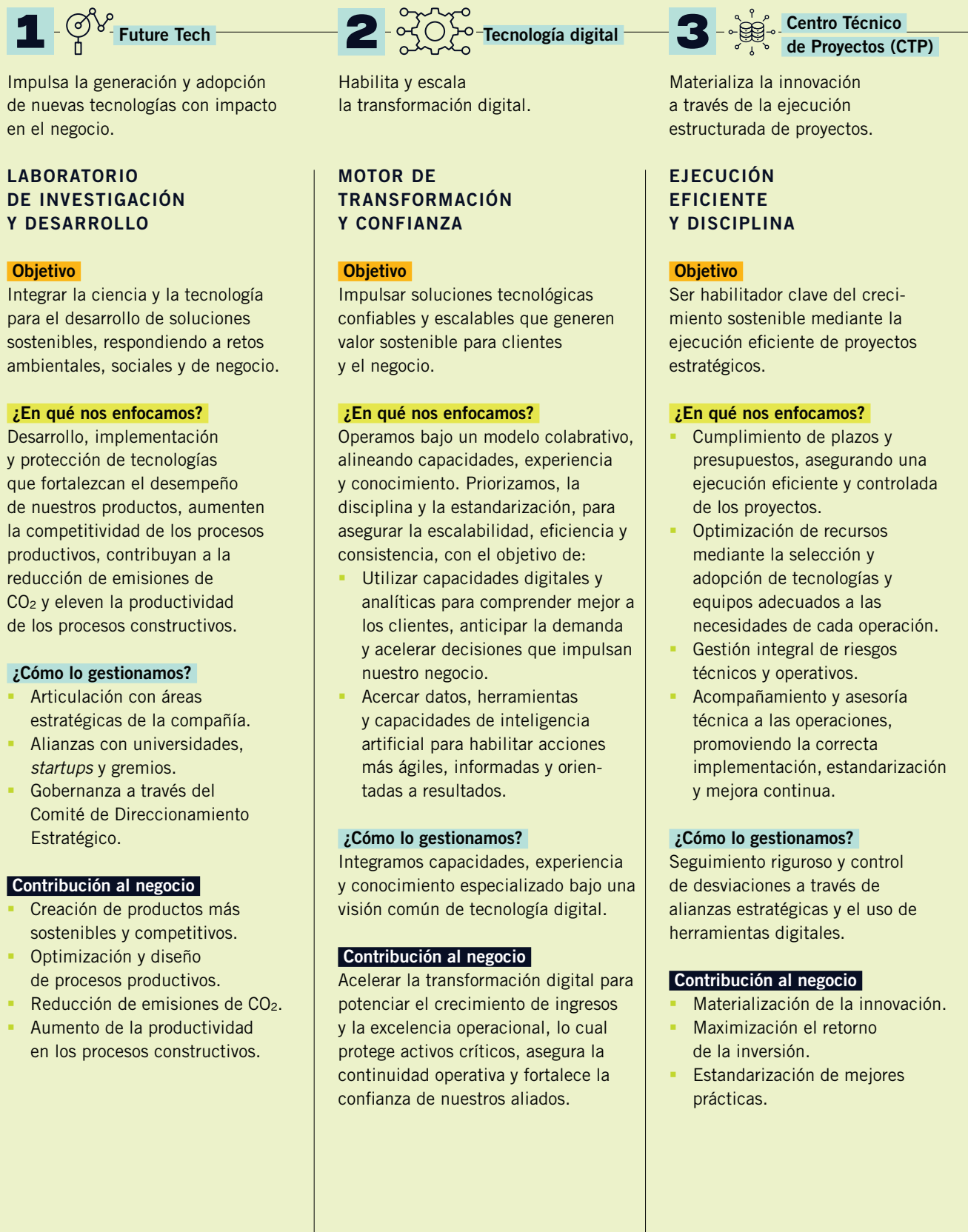
- Generación de ingresos

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

Nuestra gestión se articula a través de tres frentes:



DESEMPEÑO 2025

La innovación y la tecnología tienen un impacto transversal en todas las áreas y líneas estratégicas de la compañía y por eso su contribución se refleja de manera integral en nuestro desempeño.

Presentamos algunos de los proyectos y resultados de la gestión de la innovación y la tecnología. Asimismo, a lo largo del Reporte Integrado hemos identificado, en otros capítulos, iniciativas clave de innovación y tecnología que nos permiten mejorar la gestión de los demás asuntos materiales estratégicos.

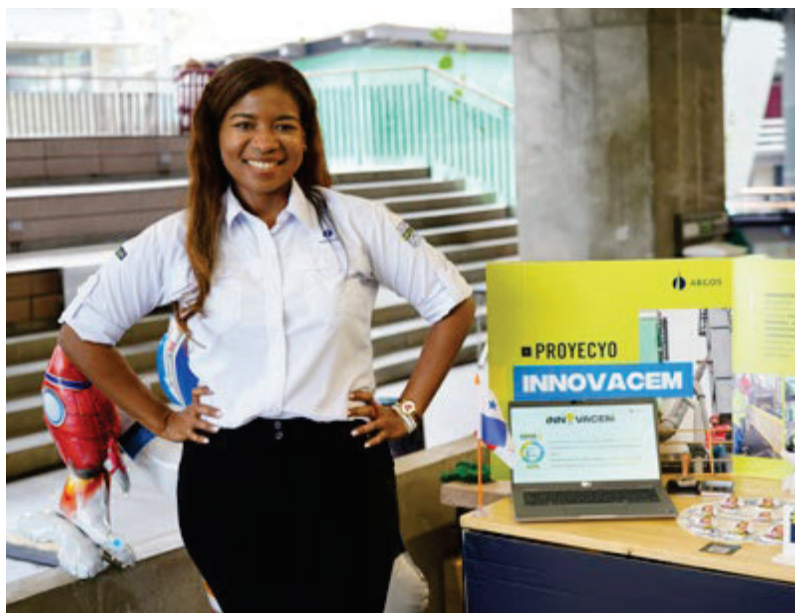
NUBA. Donde sucede la transformación

Avanzamos en la ejecución de NUBA, un proyecto transformacional que moderniza y unifica la forma en que operamos en todas las geografías. Nace de la palabra “nube” y representa el ecosistema digital que conecta nuestras operaciones. Este proyecto incluye la implementación de SAP S/4HANA Cloud Private Edition, la renovación integral del ecosistema tecnológico y la estandarización de los procesos críticos del negocio bajo las mejores prácticas de la industria.

Durante los primeros meses, completamos la revisión de nuestra operación actual y diseñamos el modelo futuro, que permitirá estandarizar procesos clave en todas las operaciones. NUBA redefine cómo gestionamos la información, cómo tomamos decisiones y cómo conectamos nuestras áreas y regiones bajo un mismo modelo operativo.

Nuestro principal desafío será avanzar en la implementación regional de SAP S/4HANA y asegurar la adopción del modelo objetivo en todas las operaciones de la compañía.

El proyecto fortalece la toma de decisiones con datos confiables en tiempo real, impulsa la adopción de tecnologías emergentes y mejora la integración y eficiencia de nuestros procesos, alineando nuestra operación con estándares globales. Con NUBA estamos construyendo una plataforma tecnológica escalable, segura y estandarizada, diseñada para soportar la operación actual, potenciar la competitividad futura y habilitar la innovación continua en todas nuestras geografías.



↑ Ideaxion Fest en Colombia

Ideaxion fortalece la innovación en Argos

Continuamos fortaleciendo la cultura de innovación mediante Ideaxion, un programa que impulsa la creatividad, la colaboración y el desarrollo de proyectos de alto impacto.

Este año realizamos dos eventos clave. El primero fue el Ideaxion Fest, donde 24 proyectos se presentaron en formato de feria, con *stands* para mostrar su propuesta, impacto y potencial de escalabilidad, en un espacio que reunió a cerca de 250 visitantes y promovió intercambio de conocimiento e inspiración colectiva.

Luego tuvo lugar la ceremonia de Premios Ideaxion, que otorgó reconocimientos en nueve categorías, entre las que se incluyen innovación en tecnologías digitales, innovación con aliado externo, generación de ingresos y sostenibilidad. Asimismo, se entregaron menciones especiales a líderes innovadores de cada regional.

Algunos de los proyectos ganadores en esta ocasión fueron: el programa de Obras por Impuestos (ver pág. 169), el desarrollo de la plataforma de terminales digitales en las Antillas (ver pág. 111) y el proceso de negociación de aditivos para concretos con nuestro aliado SIKA (ver págs. 116 y 136), entre otros.

Más allá del reconocimiento, **buscamos fortalecer la motivación de los equipos y consolidar una cultura orientada a la experimentación, el aprendizaje y la generación de soluciones con impacto.**

MANUFACTURA DIGITAL: producción de cemento eficiente y sostenible

La industria de materiales de la construcción enfrenta alta variabilidad en materias primas y una dependencia de controles manuales que limitan la eficiencia operativa. Para responder a este reto, Argos impulsa su estrategia de manufactura digital mediante gemelos digitales con IA, que optimizan la operación en tiempo real y reducen las emisiones de CO₂. En 2025, esta plataforma se expandió a más del 90 % de las plantas, cubriendo equipos clave de toda la cadena productiva.

En Colombia

Incorporamos modelos de inteligencia artificial a nuestros gemelos digitales para fortalecer su capacidad predictiva, lo que permite anticipar el comportamiento de variables clave de proceso y calidad y apoyar decisiones operativas que mejoran la eficiencia, el consumo de combustible y la calidad del clínker.

En Centroamérica y el Caribe

- Pusimos en marcha gemelos digitales en las molineras de Surinam y Guayana Francesa.
- Implementamos sistemas de interpretación de granulometría láser.
- Lanzamos un programa de transferencia de conocimiento en desarrollos digitales (P++) para fortalecer las capacidades de los equipos locales.
- Implementamos el primer modelo de terminal digital para la operación de las Antillas.
- Implementamos monitoreo en línea de materias primas y condiciones de proceso con visión artificial para estimar granulometría, detectar objetos extraños en bandas y estimar las condiciones de la llama y la composición de combustibles alternativos en el horno.

La digitalización convierte el conocimiento operativo en un activo corporativo integrándolo en modelos predictivos que fortalecen la toma de decisiones basada en datos y permiten escalar mejores prácticas de forma consistente en todas las operaciones.

Mejoras tangibles:

- **Reducción del factor clínker:** hasta 5%.
- **Disminución del consumo específico de energía:** hasta 6%.
- **Incremento de la producción:** entre 2% y 10%.
- 38 lazos de control automatizados en 6 plantas integradas y 5 estaciones de molienda.

GenIA impulsa la productividad digital

Avanzamos en la adopción de inteligencia artificial generativa (GenIA) para optimizar el acceso, uso y análisis de la información, lo que fortalece la toma de decisiones y nuevas formas de trabajo. Para democratizar este conocimiento, hicimos 28 charlas internas, en las que participaron cerca de 2.100 personas. Estas charlas permitieron ampliar el alcance del conocimiento en torno al uso de la GenIA en el contexto laboral. Las sesiones permitieron introducir el potencial y el uso responsable de herramientas como ChatGPT, Copilot, Perplexity, NotebookLM y Gemini.

Complementando este esfuerzo, desarrollamos un *bootcamp* de automatización con NODO, empresa de la Universidad Eafit para profundizar en aplicaciones prácticas, y capacitamos a 90 personas en Zapier durante cuatro meses. Como resultado, se estructuraron 11 agentes listos para implementación y 10 en prueba de concepto, lo que evidenció avances concretos en productividad, eficiencia operativa y adopción tecnológica.

Fortalecimiento del portafolio de propiedad intelectual

En 2025, la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO) nos otorgó la patente *Pozzolanic mixture and cementing composition* (mezcla puzolánica y composición cementante). Esta invención es clave para la producción de cementos con arcillas calcinadas y menores contenidos de clínker. Actualmente, la patente se encuentra protegida en Colombia y en proceso de protección en Honduras y Panamá.

Con este hito alcanzamos un total de 11 patentes concedidas. Asimismo, contamos con 36 patentes en proceso de protección en distintas geografías, enfocadas en tecnologías clave para el futuro de la industria, como arcillas calcinadas, activación alcalina, prefabricación, impresión 3D y uso de CO₂.

	2023	2024	2025
 Patentes concedidas	12	14	11
 Patentes en trámite	9	21	36

Protección digital para una operación confiable

Durante 2025, adoptamos un modelo de ciberseguridad moderno e innovador, alineado con la transformación digital del negocio. En este marco, la compañía:

- Incorporó principios de gobernanza ética de la inteligencia artificial, estableciendo políticas y controles para un uso seguro, responsable y alineado al negocio.
- Evolucionó hacia un modelo de ciberdefensa más inteligente, integrando automatización, analítica avanzada y capacidades de detección y respuesta mejoradas.
- Implementó métricas avanzadas de madurez en ciberseguridad, y alcanzó una evaluación superior de alineación con el marco NIST (Instituto Nacional de Estándares y Tecnología), habilitando así decisiones basadas en datos y riesgo.
- Fortaleció la resiliencia digital con tecnologías especializadas, como bóvedas de recuperación para escenarios de *malware* avanzado y ataques disruptivos.
- Sentó las bases para un modelo de ciberseguridad del futuro al avanzar hacia esquemas SOCless y la creación de un Centro de Excelencia en Ciberseguridad Industrial (OT), que permitirá proteger operaciones críticas en entornos cada vez más automatizados.

DESAFÍOS FUTUROS

- Consolidar la transformación organizacional, digital y cultural para fortalecer capacidades y nuevas formas de trabajo.
- Gestionar los riesgos críticos de proyectos tecnológicos a gran escala, incluyendo integración, ciberseguridad, datos y continuidad.
- Seguir ampliando la participación y diversidad de ideas en Ideaxion para fortalecer la innovación como habilitador clave de valor.
- Escalar el uso de GenIA, automatización y analítica de datos para ampliar su adopción práctica, aumentar el número de agentes implementados y fortalecer la productividad y eficiencia digital.



↑ Colaboradores en Colombia

10 TALENTO Y CULTURA

En Argos nos enfocamos en generar un espacio laboral para atraer, retener e impulsar el desarrollo de las personas para garantizar el logro de los objetivos y las metas dentro de un entorno que promueve la salud, el bienestar, el sentido de pertenencia y el fortalecimiento de valores éticos fundamentales, la competitividad y la sostenibilidad de la compañía.



EN LA WEB

Impacto en el negocio

- Generación de ingresos

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

Maximizamos el potencial de las personas asegurando su alineación con el propósito superior de la compañía y reconociendo el talento como un activo diferenciador. Esto promueve el crecimiento, la colaboración y el bienestar y convierte a las personas en el motor de resultados extraordinarios.

Contamos con una cultura sustentada en cuatro pilares:

Somos solucionadores:

construimos relaciones de confianza con los clientes maximizando el valor para todos y ofreciendo soluciones que se adaptan a sus necesidades.

Nos comportamos como

dueños: nos hacemos cargo de los resultados y los intereses de la organización. Lo hacemos respetando, reconociendo, valorando y cuidando a las personas y al entorno.

Somos impulsores

de crecimiento rentable:

adoptamos una mentalidad de crecimiento rentable con agilidad y flexibilidad. Innovamos para ser competitivos y avanzar hacia nuestro propósito.

Somos un equipo ganador:

tenemos la convicción de que sumando nuestros talentos podemos alcanzar grandes metas, fomentamos conversaciones directas y reconocemos la diversidad para lograr resultados extraordinarios.



DESEMPEÑO 2025

Cuando el desarrollo es el protagonista

En Argos creemos que cada persona es protagonista de su desarrollo lo cual permite definir acciones concretas y visibles en el día a día. Este compromiso se evidencia en las más de 140.000 horas de formación de nuestros colaboradores en el 2025.

233

LÍDERES DE LA COMPAÑÍA

participaron en el programa de Liderazgo Esencial.

LIDERAZGO ESENCIAL: UNA BRÚJULA ÉTICA PARA CREAR VALOR SOSTENIBLE

Liderazgo Esencial es la expresión de una convicción que orienta nuestra manera de hacer empresa: lo esencial no cambia. En un entorno marcado por la incertidumbre, la presión por resultados y la aceleración tecnológica, reafirmamos que nuestros valores, nuestra cultura y el liderazgo ético continúan siendo el faro que guía nuestras decisiones, comportamientos y relaciones.

Este programa está orientado a fortalecer el autoliderazgo, la coherencia ética y la conciencia sobre el impacto de sus decisiones, reafirmando la honestidad, el respeto, la integridad y la transparencia como principios no negociables para construir confianza y sostenibilidad en el largo plazo.

Organización Sanadora: bienestar integral que fortalece nuestra cultura

Consolidamos la visión de Organización Sanadora, una apuesta que transforma la compañía desde adentro y promueve el cuidado consciente de la vida.

Esta visión se sustenta en la conexión con nuestro propósito superior, un equipo apasionado y la diversidad como una ventaja competitiva.

Durante el año, construimos y divulgamos el protocolo de salud mental, llevamos a cabo formaciones en primeros auxilios psicológicos y lanzamos Organización Sanadora en siete países.

Nuestra Luz Verde es sanadora e impulsa entornos de empatía, salud y bienestar integral: físico, emocional, mental, social y espiritual.



Conoce aquí nuestra declaración como Organización Sanadora.

Gestión del ambiente laboral

En 2025 fortalecimos el ambiente laboral, consolidando confianza, integridad y sentido de pertenencia.

Alcanzamos resultados sobresalientes en:

- **Satisfacción: 91 %**
- **Compromiso: 91 %**
- **Clima organizacional: 88 %**

Asimismo, las dimensiones de confianza (91 %) e integridad (92 %) se consolidaron como pilares de nuestra cultura, junto con un 88 % de favorabilidad en diversidad e inclusión, lo que reafirma nuestro compromiso con entornos respetuosos, seguros, equitativos y libres de acoso.

94 %

DE PARTICIPACIÓN

registró la medición de clima y compromiso, reflejo del alto nivel de involucramiento de nuestro talento.

Nuestros principales retos para seguir construyendo el talento del Argos del futuro son:

Retener talento clave

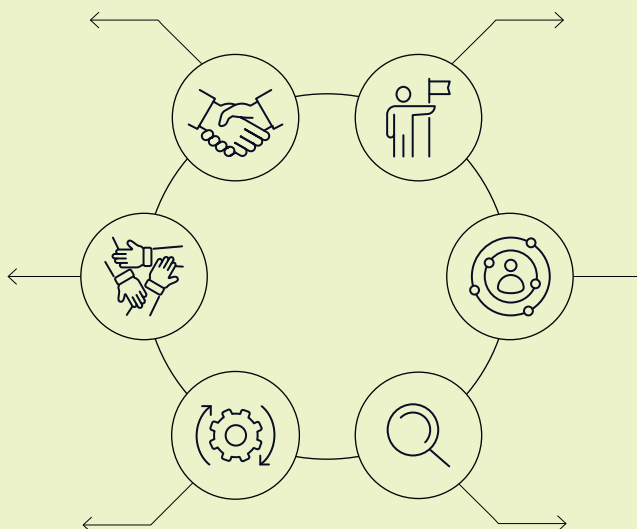
Asegurar que los colaboradores valiosos permanezcan en la empresa.

Consolidar inclusión

Establecer ambientes inclusivos en todas las regiones.

Optimizar procesos

Mejorar los procesos internos para el desarrollo y reconocimiento.



Potenciar liderazgo

Desarrollar habilidades de liderazgo en comunicación y gestión.

Reforzar bienestar

Implementar programas de bienestar para la salud física y mental.

Anticipar riesgos

Identificar y mitigar riesgos que afecten la satisfacción de los colaboradores.

Diálogo social: construyendo relaciones de confianza

En Argos tenemos un compromiso con el respeto de los derechos laborales y la promoción de las mejores prácticas en materia de condiciones de trabajo, compensación justa, equidad y bienestar de las personas que conforman la organización. Este compromiso se fundamenta en el cumplimiento de la normativa laboral vigente, los estándares internacionales y nuestras políticas corporativas.

Una de las principales formas de llevar este compromiso a la práctica es a través de un relacionamiento permanente, transparente y constructivo con las organizaciones sindicales. Este relacionamiento se basa en el respeto a la libertad de asociación y la negociación colectiva, y se materializa en espacios formales de diálogo, consulta y seguimiento, que facilitan la identificación temprana de riesgos, la construcción conjunta de soluciones y la mejora continua de nuestras prácticas laborales.



↑ Colaboradores en Honduras

COLOMBIA

Avanzamos en la adecuación de nuestras plantas a las realidades del mercado, un proceso integral que incluye diversos frentes de la compañía y, dentro de ellos, el relacionamiento con las organizaciones sindicales.

Enfrentamos desafíos en el relacionamiento derivados de situaciones complejas, que abordamos mediante la reconstrucción de la confianza mutua a través de encuentros periódicos tanto a nivel local como nacional.

CENTROAMÉRICA

En Panamá fortalecimos nuestro diálogo social mediante canales formales de comunicación directa entre la compañía y el sindicato, como el Comité de Empresa, para la prevención de conflictos, la construcción de acuerdos y un entorno laboral armónico.

En Honduras mantuvimos un diálogo permanente y armonioso con nuestro sindicato, el cual fue reconocido internamente por sus buenas prácticas y por una conversación basada en el respeto y la confianza.

CARIBE

Guayana Francesa avanzó en su proceso de integración cultural y organizacional. Se fortaleció la relación con el sindicato local mediante espacios de diálogo social y colaborativo, lo que favoreció relaciones laborales más estructuradas y transparentes.

Representantes sindicales y equipos locales participaron en visitas guiadas a operaciones de Colombia y República Dominicana, con el fin de conocer las prácticas de cultura, seguridad, liderazgo y operación.

Por primera vez, este territorio participó en la medición de clima organizacional y se integró a las plataformas corporativas de gestión.

Diversidad, equidad e inclusión: un compromiso a largo plazo

Nuestro compromiso con la diversidad, la equidad y la inclusión se refleja en acciones afirmativas que fortalecen una cultura organizacional respetuosa y libre de discriminación. Este enfoque se materializa a través de iniciativas como los Multiplicadores de la Diversidad, la conmemoración del Mes de la Diversidad, la Feria de Emprendimiento de la Diversidad y la realización del tercer Encuentro Empresarial de la Diversidad. Asimismo, acompañamos nuestra gestión con diagnósticos de diversidad, equidad e inclusión (DEI), desarrollados en alianza con referentes especializados.

DIVERSIDAD CON IMPACTO

En Panamá, en alianza con el Ministerio de Trabajo panameño, avanzamos en la inclusión laboral de personas con discapacidad, fortaleciendo procesos de reclutamiento basados en el mérito y en la igualdad de oportunidades.

Durante el año, contratamos a dos personas como parte del programa de inclusión de talento con discapacidad. Una de ellas, profesional en logística y con una discapacidad motora adquirida, ha demostrado una destacada capacidad de adaptación y desempeño, reflejo de su compromiso y del acompañamiento brindado. Asimismo, vinculamos a una persona con trastorno del espectro autista, cuya experiencia ha enriquecido al equipo y ha fortalecido el aprendizaje colectivo.

“

Por ahora me siento muy bien. Es una nueva experiencia para mí, pues es un trabajo relacionado con lo que estudié y llegó en el momento perfecto. En Argos he vivido una experiencia excepcional: todas las personas han sido amables y me hacen sentir parte de la empresa”.

Colaborador participante de la iniciativa



↑ Colaboradoras de la Regional Caribe

Gestión del conocimiento como un habilitador para la eficiencia operacional

COLOMBIA

Implementamos el Modelo de Gestión del Conocimiento “identificar, asegurar y conservar” como práctica transversal en distintas áreas técnicas y operativas. Este trabajo generó un impacto estratégico al reducir riesgos críticos, como la escasez de talento especializado, para asegurar la continuidad operativa y la estabilidad del negocio.

CENTROAMÉRICA

En el marco del programa de Excelencia Operacional en Honduras, se certificaron dieciocho especialistas en procesos de cemento, lo que fortaleció capacidades técnicas clave en el núcleo del negocio. Adicionalmente, se implementó un modelo de valoración de competencias técnicas en las gerencias de Mantenimiento y Calidad, lo que permitió establecer una línea base objetiva para la gestión del desarrollo.

39 %

DE LAS POSICIONES DE LIDERAZGO

son ocupadas por mujeres.

Programas de transferencia de conocimiento con expertos internos

Fortalecimos una cultura de aprendizaje y colaboración mediante un programa interno de transferencia de conocimiento, orientado a retener y difundir conocimientos críticos, mejorar decisiones y asegurar la continuidad operativa.

COLOMBIA

En la planta Cartagena se desarrolló un programa enfocado en el sistema eléctrico, un activo crítico para la confiabilidad y la seguridad.

El impacto del programa se reflejó en beneficios operacionales, como la reducción de fallas eléctricas no programadas, las mejoras en la eficiencia del mantenimiento y un avance en los indicadores de seguridad eléctrica.

CENTROAMÉRICA

Guatemala

La iniciativa Experiencias Inmersivas Comerciales de Guatemala busca fortalecer las capacidades técnicas y comerciales y promover el aprendizaje práctico, así como contribuir al posicionamiento de marca en el mercado de Guatemala.

Esta experiencia profundizó en el conocimiento técnico del cemento y tuvo un impacto positivo en el desarrollo profesional de los participantes.

Honduras

La Academia Comercial es un proceso de formación orientado al desarrollo de competencias clave a través de entrenamientos y evaluaciones en campo, complementados con dinámicas de juego de roles durante un *bootcamp*.

Los participantes completaron más de cinco mil horas de formación.

IA al servicio de las personas y la inclusión

En Argos convivimos **más de 20 nacionalidades y hablamos más de 7 idiomas**. En la Regional Caribe aprovechamos la inteligencia artificial como puente de comunicación, implementando avatares humanos capaces de hablar en múltiples idiomas. Esto generó ahorros de más de COP 120 millones al año y podría superar los COP 400 millones.



Conoce aquí
nuestros indicadores
y su desempeño.

DESAFÍOS FUTUROS

- Fortalecer nuestra cultura organizacional como motor de innovación, creación de valor a largo plazo y de logro de los objetivos estratégicos
- Preparar al talento para la transformación del mundo laboral, impulsada por el desarrollo de la inteligencia artificial (IA) y otras tecnologías, asegurando su adaptación y crecimiento profesional.
- Avanzar en el enfoque de organización sanadora. Esto implica continuar trabajando en el bienestar físico, emocional y profesional de los colaboradores
- Profundizar en el programa de Liderazgo Esencial para elevar la conciencia, alinear decisiones con nuestros valores y construir un liderazgo con propósito.
- Seguir avanzando desde nuestra cultura organizacional en ser una empresa más diversa, equitativa e incluyente.

RECONOCIMIENTOS

- Reconocimiento PAR Aequales de equidad de género, diversidad e inclusión corporativa en Latinoamérica y el puesto 6 del top 10 en Colombia.
- En la medición Merco Talento Colombia, ocupamos la posición 19.
- Compañía Friendly Biz, certificación que nos acredita como un lugar amigable con la diversidad sexual, por la Cámara de la Diversidad de Colombia.
- Reconocimiento por Factor Wellbeing 360 en Honduras.
- Cuarto lugar como la empresa con mejor reputación en el sector en República Dominicana.
- Puesto 23, dentro de 100, en el *ranking* de empresas más sostenibles de Centroamérica y República Dominicana de la revista SUMMA.



↑ Colaboradores en el Centro de Distribución Medellín en Colombia

1 SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

La seguridad y la salud en el trabajo (SST) es un pilar estratégico para la sostenibilidad de nuestro negocio. La naturaleza de nuestras operaciones expone a colaboradores, contratistas y demás grupos de interés a riesgos físicos, operativos y psicosociales. Es clave para garantizar la continuidad y la eficiencia gestionarlos desde una cultura del cuidado y la corresponsabilidad, que promueve entornos laborales seguros y saludables para todas las personas que interactúan con nuestras instalaciones.



EN LA WEB

Impacto en el negocio

- Riesgo

Tipo de materialidad

- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

El sistema de gestión **Yo Prometo** ha sido el motor cultural que ha transformado la seguridad y la salud en Argos por más de una década. Lo que nació como un programa, hoy es un lenguaje común, una forma de relacionarnos y un compromiso personal. Reconocemos que la seguridad y la salud son **el principal valor para construir nuestros sueños y los de quienes nos rodean**. Por eso, fortalecimos prácticas de liderazgo basadas en la confianza, la empatía y el cuidado mutuo, siendo coherentes con el CERO: **alcanzar cero incidentes y cero enfermedades ocupacionales**.

Con el propósito de seguir avanzando y consolidar una cultura preventiva más madura, **actualizamos nuestra estrategia de seguridad y salud** para responder de manera más efectiva a los riesgos actuales y anticipar los desafíos futuros. Esta actualización nos permite fortalecer las capacidades de la organización, elevar los estándares de desempeño y alinear todos los niveles con nuestra meta de CERO.

La estrategia renovada se despliega a través de **cuatro pilares**, cada uno con acciones concretas y herramientas específicas que potencian la ejecución de nuestros planes estratégicos y aseguran una gestión integral del riesgo.

Liderazgo y responsabilidad

Impulsamos el programa Yo Prometo para fortalecer el liderazgo visible y la apropiación de la seguridad y la salud como valor esencial en todos los niveles.

Excelencia operacional

Aplicamos en todas las operaciones un mecanismo de autoevaluación que permite la mejora continua y garantiza la disciplina operativa y la sostenibilidad de los resultados.



Desarrollo de competencias y gestión integral del riesgo

Priorizamos el cierre del 100 % de condiciones inseguras críticas y altas, asegurando que los riesgos sean intervenidos de manera oportuna y efectiva.

Comunicación y cultura

Reconocemos y premiamos las operaciones más seguras, fomentando el cambio de comportamientos y la corresponsabilidad en la gestión preventiva.

Esta estrategia renovada nos permite **anticipar riesgos, movilizar recursos y consolidar una cultura preventiva sólida**, alineada con las metas corporativas y el bienestar integral de todas las personas en Argos.

Nuestros compromisos a 2030*

- **Cero fatalidades** en colaboradores y contratistas.
- Índice de frecuencia **consolidado de 0,9**.
- **Reducción del 10%** en lesiones totales.
- **Disminución en un 30%** de la incidencia de la enfermedad laboral.

* Tomando como línea base los indicadores de desempeño de 2024.

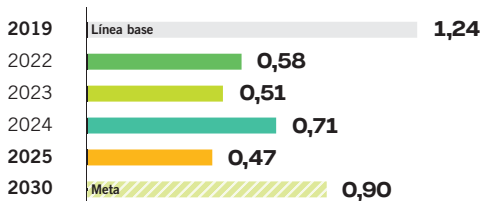
DESEMPEÑO 2025

El año en el que pasamos de la mejora al liderazgo en seguridad

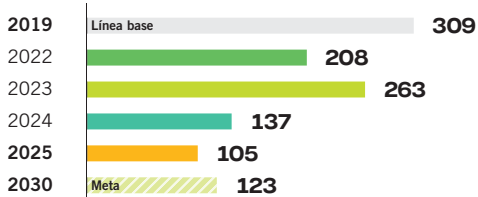
En 2025 logramos resultados extraordinarios en SST, reflejados tanto en la mejora de los principales indicadores como en la de los indicadores proactivos.

El comportamiento de los indicadores estratégicos y proactivos demuestra la transformación real de nuestra gestión: menos lesiones, más prevención y mayor disciplina operativa.

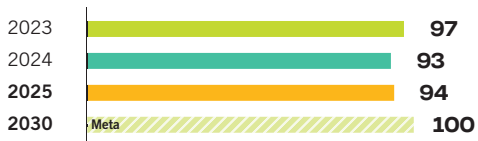
Índice de frecuencia



Lesiones totales



Situaciones de alto riesgo



3

CASOS

Con solo se alcanzó el **mínimo histórico** en lesiones de contratistas.



Conoce aquí
nuestros indicadores
y su desempeño.

96 %

DE LAS INSTALACIONES

estuvieron libres de incidentes incapacitantes.

0,47

fue el valor histórico alcanzado

en el **ÍNDICE DE FRECUENCIA**

consolidado, lo que representa una reducción del 33,8% respecto a 2024.

15 %

de disminución consolidada registró el

ÍNDICE DE LESIONES TOTALES

en las operaciones de todas las regiones (de 5,28 a 4,49).

23 %

fue la reducción de las

LESIONES TOTALES

respecto al año anterior.

0

**FATALIDADES
DESDE 2017**

tanto en colaboradores directos
como en contratistas.

↓ Colaboradores Planta Yumbo en Colombia



De igual forma, **fortalecimos nuestra cultura preventiva** así:

- **Identificación de condiciones inseguras:** aumentó un **26%** respecto al año anterior, lo que demuestra una mayor madurez preventiva y cultura de reporte. El **97% de las condiciones críticas** fueron intervenidas dentro de los tiempos establecidos, mientras que las restantes se integraron en planes más robustos, priorizando la seguridad en las instalaciones y tomando acciones inmediatas para mitigar riesgos.
- **Horas de formación en SST:** se impartieron más de **63.000 horas**, fortaleciendo así las competencias en todos los niveles de la organización.

Honduras: 12 meses, 12 causas (12M12C)

En 2025, la campaña 12M12C ha sido clave para **fortalecer hábitos seguros y consolidar una cultura preventiva transversal**. A través de intervenciones mensuales en causas críticas, como liderazgo en campo, análisis de riesgos, seguridad vial, trabajo en alturas y salud mental, se ha promovido la participación, el trabajo colaborativo y la corresponsabilidad. El enfoque práctico y la evaluación continua han permitido avanzar hacia operaciones más disciplinadas y conscientes.



↑ Colaborador en Planta Cartagena en Colombia

Vínculo con grupos de interés

En Argos Panamá, la estrategia **“Creciendo Juntos”** y la **Copa SST Contratista** han transformado la gestión de seguridad con empresas aliadas. Mediante formación, acompañamiento, estandarización y reconocimiento, más de 500 personas han sido capacitadas, y se logró una reducción del índice de frecuencia de lesiones totales de 4,82 a 2,22, una disminución del 70% en incidentes y del 35% en lesiones totales. La Copa SST, por su parte, ha promovido la competencia sana y el reconocimiento, lo cual ha contribuido a una reducción del 86% en incidentes y ha fortalecido la corresponsabilidad en toda la cadena de valor.

12M12C

SEGURIDAD VIAL: un compromiso que trasciende nuestras operaciones

En Argos entendemos que la seguridad vial no se limita a nuestras instalaciones; por ello, la gestión del riesgo vial es un eje transversal de la seguridad y salud en el trabajo y una expresión concreta de nuestro compromiso con la meta CERO:

cero incidentes y cero enfermedades laborales dentro y fuera de la operación.

La estrategia renovada en 2025 nos permitió avanzar de manera sostenida en la reducción de la siniestralidad y la severidad de los eventos asociados al transporte.

Los resultados evidencian el impacto de este enfoque:

- **Siniestralidad total:** reducción del 11 % frente al año anterior, superando la meta de reducción del 10 %.
- **Eventos de mayor severidad (críticos y altos):** disminución del 63 %.
- **Volcamientos:** reducción del 26 %.
- **Incidentalidad vial atribuible directamente a la operación de Argos:** descenso del 22 %.

53 %

FUE LA REDUCCIÓN

ACUMULADA en accidentalidad en los últimos dos años.

La reducción sostenida de la siniestralidad, la severidad de los eventos y la ausencia de fatalidades evidencian la efectividad de un modelo de control que prioriza la prevención, el comportamiento seguro y la gestión anticipada del riesgo.

- Con **1,07 siniestros viales por millón de kilómetros** y una reducción del **15 %**, nuestro desempeño supera ampliamente el parámetro del **BID**, que sitúa la media regional entre **2,0 y 2,2 siniestros**.
- **Más de 15 puntos de seguridad vial realizados**, sensibilizando y educando sobre prácticas seguras.
- **Herramienta de tráfico industrial:** diseño y diagnóstico de solución para manejo de tráfico en varias plantas, con inspecciones en vías privadas junto a la ARL.
- **Automatización con inteligencia artificial:** agentes autónomos para inspecciones preoperacionales, lo que incrementa eficiencia y confiabilidad.
- **Scoring de conducción:** modelo integral de evaluación con analítica avanzada y telemetría, una evolución hacia gestión preventiva y mejora continua.

El aumento en el reporte de condiciones inseguras y la incorporación de analítica avanzada, telemetría e inteligencia artificial **consolidaron una cultura de seguridad más madura, orientada a la toma de decisiones basada en datos y a la mejora continua.**

De cara al futuro, los avances alcanzados fortalecen la capacidad de Argos para seguir reduciendo la exposición a los principales riesgos viales, incluidos los siniestros, las afectaciones a las personas, las interrupciones logísticas y los impactos en las operaciones, al tiempo que permiten capitalizar oportunidades clave para el negocio. Entre ellas se destacan el aumento de **la continuidad operativa y la mayor confiabilidad de la cadena logística.**



↑ Colaboradores en Planta Armenia en Colombia

Planta Verde: cuando somos luz verde, la coherencia se convierte en resultado

En 2025 llevamos a cabo la sexta versión del evento Planta Verde, un encuentro de reconocimiento que visibiliza nuestros esfuerzos diarios por implementar las mejores prácticas ambientales, sociales, de seguridad y salud y de producción.

En materia de seguridad y salud en el trabajo:

- **La operación de Río Blanquito, en Honduras,** fue destacada como la operación más segura.
- **Torre Argos, en Panamá,** fue reconocida como la sede administrativa más comprometida con el cuidado de todos.
- **Canteras Bello y el Centro de Distribución Cartagena, en Colombia,** fueron reconocidas por su enfoque disciplinado en la materia.

DESAFÍOS FUTUROS

- Consolidar la tendencia de reducción de incidentes para cerrar brechas operativas y fortaleciendo la disciplina preventiva.
- Profundizar en la madurez del sistema de gestión SST para asegurar la sostenibilidad de las buenas prácticas.
- Fortalecer el uso de inteligencia artificial para hacer análisis predictivo y anticipar riesgos.
- Mantener la sinergia con contratistas y la disciplina operativa como base para la prevención.



↑ Proyecto Miiroku del programa Casa Para Mí en Colombia

12 RELACIONES DE CONFIANZA EN EL TERRITORIO

Construir relaciones de confianza en el territorio implica fortalecer vínculos basados en el respeto, la transparencia y la colaboración con los grupos de interés. Este enfoque se sustenta en el compromiso con los derechos humanos, la participación comunitaria y la gestión responsable de impactos y riesgos. A través de proyectos de innovación social, vivienda, infraestructura y fortalecimiento del emprendimiento, Argos genera valor social, impulsa el desarrollo territorial y consolida relaciones duraderas basadas en el diálogo y el valor compartido.



EN LA WEB

Impacto en el negocio

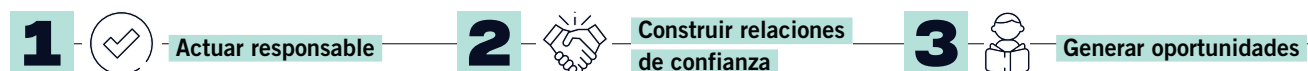
- Riesgo

Tipo de materialidad

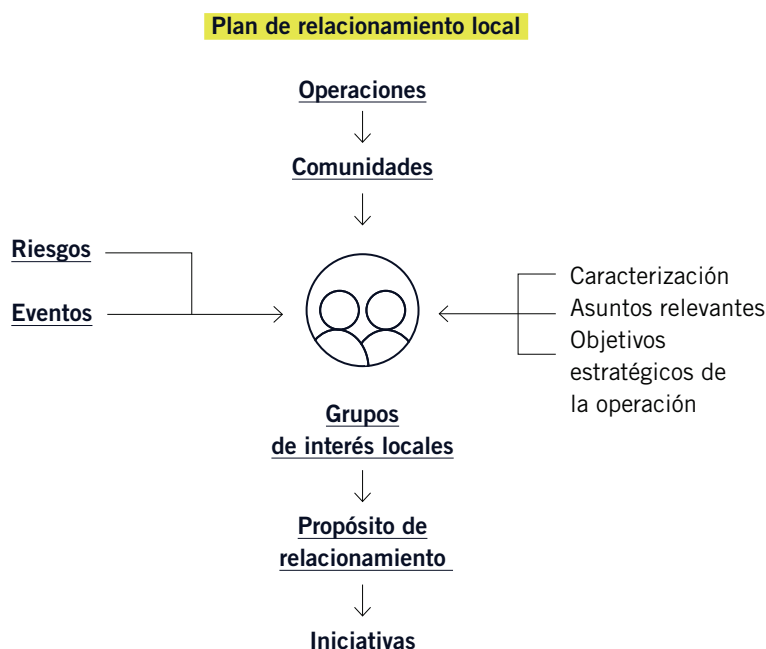
- Doble materialidad

CÓMO SE GESTIONA

Contamos con una estrategia de relacionamiento con comunidades que se basa en tres pilares:



Esta estrategia se lleva a la práctica por medio del Plan de Relacionamiento Local (PRL), que orienta la forma en que la compañía se relaciona con las comunidades desde la escucha activa, la construcción de confianza y la corresponsabilidad. Este enfoque permite identificar prioridades de relacionamiento, gestionar riesgos y fortalecer la licencia social para operar.



Consulta aquí
más información
y programas.



Consulta acá
los indicadores de este
tema material.

Adicional a esto, la compañía amplía su impacto social con programas de generación de valor social como **Casa Para Mí, Vesta, Hogares Saludables y el Mecanismo de Obras por Impuestos**, que fortalecen ese relacionamiento y brindan soluciones de alto impacto social. A través de estos programas, Argos articula su conocimiento del territorio con capacidades de innovación, desarrollo de negocios inclusivos y alianzas estratégicas, que apalancan el propósito de construir sueños de vivienda e infraestructura.

↓ Beneficiarios del programa Hogares Saludables en Colombia



Este modelo trasciende la intervención social tradicional y se consolida como **un habilitador del negocio en el largo plazo.**

DESEMPEÑO 2025

COP 45.119.225.321

FUE NUESTRA INVERSIÓN SOCIAL

que benefició a más de 1.300.000 personas.

Con el objetivo de articular estas acciones llevadas a cabo en los diferentes territorios y negocios, presentamos las siguientes líneas temáticas que marcaron la tendencia del relacionamiento con grupos de interés durante el año 2025.

52%

34%

14%

Voluntario

Fundación Grupo Argos (47%)

Inversión social en operaciones (34%)

Intraemprendimientos (19%)

COP 23.557.738.842

Impuesto

Obras por impuestos

COP 15.375.853.049

Obligatorio

Inversión social en operaciones

COP 6.185.633.430



1 Infraestructura e innovación
al servicio de los territorios



2 Generación de capacidades
para el empleo



3 Impacto social y creación
de valor para el cliente



4 Sostenibilidad con propósito



↑ Familia beneficiaria del programa Vesta en Colombia



Infraestructura e innovación al servicio de los territorios

Impulsamos **soluciones innovadoras en infraestructura y vivienda que cierran brechas sociales** y promueven una mejor calidad de vida.

VESTA: ACOMPAÑANDO SUEÑOS QUE SE CONVIERTEN EN HOGARES

Vesta es la iniciativa de innovación social desarrollada por Comfama y Cementos Argos, orientada a disminuir el déficit cuantitativo de vivienda y a mejorar la calidad de vida de las familias. A través de un programa de acompañamiento y asesoría integral, **Vesta conecta a las familias con la oferta de vivienda, créditos hipotecarios, subsidios y otras alternativas financieras.**

Desde el inicio del programa, Vesta ha impactado a **más de 15.000 familias en Colombia.**



↑ Vía en Dabeiba de Obras por Impuestos en Colombia

CASA PARA MÍ: MODELO DE INNOVACIÓN SOCIAL QUE CONTRIBUYE A CERRAR LA BRECHA DE VIVIENDA RURAL

En Colombia, más del 60 % de la población rural no tiene vivienda digna. Frente a este reto, Casa Para Mí, intraemprendimiento corporativo, avanzó en 2025 con soluciones innovadoras y sostenibles adaptadas al territorio.

Entregamos **Miiroku, en La Guajira**, viviendas rurales dispersas diseñadas con la comunidad Wayuu, que beneficiaron a más de 240 personas. Fue el **primer proyecto de este tipo en obtener la certificación verde CASA Colombia**, con una inversión de COP4.065 millones.

Asimismo, lanzamos kits de vivienda rural, que pueden ser ensamblados por las familias, lo cual reduce significativamente los costos. En 2025 instalamos las primeras unidades de esta solución liviana y de fácil transporte y firmamos alianzas con cajas de compensación en el país.

OBRAS POR IMPUESTOS

Concretamos la viabilización de cinco proyectos de infraestructura social aprobados bajo el mecanismo de Obras por Impuestos para la vigencia fiscal 2024. Esta iniciativa permitió movilizar COP248.000 millones, de los cuales COP80.000 millones fueron aportados por las empresas del Grupo Empresarial Argos. Los COP168.000 millones restantes provinieron de otros 21 grupos empresariales, que sumaron un total de 32 compañías y logrando un apalancamiento de 3,1 veces sobre los recursos propios.

Argos, el principal articulador empresarial de este mecanismo en Colombia.

Los proyectos incluyen **la construcción de 2 vías, 2 instituciones educativas y 1 sistema de alcantarillado**, que beneficiarán directamente a 70.000 personas en territorios priorizados.

ARGOS IMPRIME EL FUTURO: PRIMERAS VIVIENDAS 3D DE SURAMÉRICA

En 2025 lideramos un hito en la región al desarrollar, por primera vez en Suramérica, **viviendas impresas en sitio con tecnología 3D en concreto**, en una zona rural de La Unión, Antioquia, (Colombia). El piloto se ejecutó a través de Casa Para Mí, en alianza con Hábitat Comfama y con el apoyo de la Alcaldía de La Unión y la Fundación Berta Martínez.

Los principales resultados fueron:

- **Eficiencia operativa:** construcción de muros hasta tres veces más rápidamente que con sistemas tradicionales.
- **Ambiental:** reducción del 30 % en desperdicios y uso de tinta de impresión elaborada a partir de cemento con arcillas calcinadas.
- **Social:** aumento del 36 % en el tiempo de confort térmico dentro de la vivienda, para mejorar la habitabilidad y el bienestar de las familias.

Los aprendizajes permitirán ajustar el modelo y validar su escalabilidad en proyectos nucleados, para ofrecer soluciones más sostenibles y ágiles. Esta iniciativa evidencia cómo la innovación aplicada y la articulación público-privada pueden responder a necesidades habitacionales en territorios rurales y de difícil acceso.



Generación de capacidades para el empleo

Impulsamos la **generación de capacidades para el empleo a través de procesos de formación y empleabilidad** que fortalecen habilidades para la autonomía económica, reducen riesgos de dependencia por parte de las comunidades y habilitan el trabajo en alianza con otros actores.



↑ Colaboradores en sede del Sena, en Toluvié, Colombia

EDUCACIÓN QUE TRANSFORMA TERRITORIOS EN COLOMBIA

En Argos impulsamos la educación como motor de desarrollo territorial mediante alianzas con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y actores locales. Durante el año, contribuimos a la apertura de la primera sede del SENA en Toluvié, donde 185 personas iniciaron formación técnica; capacitamos a 75 vecinos de Bello, Antioquia, en construcción de placa huella, lo que mejoró la movilidad en el territorio, y acompañamos la formación en logística de 12 vecinos de la Mina Agregados Girardota. Estas iniciativas reflejan nuestro compromiso de convertir el aprendizaje en oportunidades reales para las comunidades vecinas a nuestras operaciones.

MUJERES EMPRENDEDORAS DE ÑAJÚ, PANAMÁ

En Panamá, la experiencia de mujeres emprendedoras del Ñajú evidencia cómo la escucha activa y la construcción conjunta pueden transformar un riesgo operativo, como la ocupación de un predio de la compañía, en una oportunidad. En una primera etapa, y tras comprender las razones que originaron la ocupación durante la crisis derivada de la pandemia, se acordó formalizar el préstamo de una parte del terreno. Este acuerdo definió compromisos claros de cuidado y protección del área, con el propósito de prevenir nuevas ocupaciones. Posteriormente, en alianza con la Universidad de Panamá, el Ministerio de Desarrollo Agropecuario y la Autoridad del Canal de Panamá, acompañamos un proceso de formación integral en liderazgo, emprendimiento, agroindustria, artesanías, avicultura y desarrollo de huertos familiares.

En 2025, 12 mujeres consolidaron cinco líneas productivas que generan ingresos anuales cercanos a USD43.000 y beneficiaron a 25 familias y a más de 300 personas de la comunidad. La obtención de su personería jurídica fortaleció su autonomía y les permitió gestionar recursos, establecer alianzas y operar un vivero comunitario para proyectos de reforestación, consolidando relaciones de confianza y un modelo de valor compartido que impulsa el desarrollo territorial sostenible.

EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO QUE TRANSFORMAN LOS TERRITORIOS

En Honduras, el programa Alianza Crecer impulsó el liderazgo y el emprendimiento de 25 mujeres de las comunidades de Piedras Azules, 9 de Marzo y El Quebracho, en Comayagua. En alianza con Voces Vitales Honduras y con una inversión de USD25.850, desarrollamos un proceso formativo integral enfocado en habilidades técnicas y empresariales, liderazgo, mentoría especializada y formalización de negocios, fortaleciendo emprendimientos con potencial de crecimiento y consolidando un modelo de confianza y cocreación en el territorio.

En República Dominicana, Alianza Crecer acompañó a 27 mujeres de San Gregorio de Nigua en la formación técnica y empresarial para la producción artesanal con cemento y el uso de materiales reciclados. Con una inversión de USD8.130 en 2025, el proyecto incorporó la metodología Inicie y Mejore Su Negocio (Imesun), de la Organización Internacional del Trabajo, para estructurar modelos de negocio viables, sentando las bases para el desarrollo de proveedores locales, el fortalecimiento del tejido social y la generación de ingresos con identidad territorial.



↑ Visita de Parceros a Planta Medellín en Colombia



Impacto social y creación de valor para el cliente

Integramos calidad y soluciones con un propósito social que **fortalece la diferenciación de la marca y genera valor compartido** para clientes y territorios.

ESCUELAS DE MAESTROS: EL CONOCIMIENTO COMO OPORTUNIDAD PARA CONSTRUIR EL PRESENTE Y CIMENTAR EL FUTURO

“Antes mi presente era muy oscuro; no veía un futuro ni para mis hijos ni para mí. Ahora lo veo todo con una luz distinta”.

Así describe Kelly su experiencia tras vincularse como promotora de ventas de productos Argos en Homecenter. Ella hace parte de **Parceros**, un programa de la Alcaldía de Medellín al que nos unimos para desarrollar la **Escuela de Maestros Parceros + Argos**, mediante la cual, durante 2025, 31 jóvenes recibieron 120 horas de formación en construcción básica, acabados y lectura de planos, en alianza con el SENA. Desde Argos los acompañamos en la apertura de nuevas oportunidades de formación y empleabilidad, contribuyendo a transformar su presente y a construir un futuro con más posibilidades.

Este es un programa de formación en conceptos básicos de construcción que desarrollamos con maestros de obra de nuestros clientes, así como con comunidades y grupos de interés vecinos a nuestras operaciones. A través de esta iniciativa, impulsamos historias de transformación, en las que el conocimiento se convierte en una oportunidad para construir un presente con más esperanza y un futuro con nuevas posibilidades.

12

**PARCEROS
CONTRATADOS**

por nuestros clientes del negocio industrial y por aliados de Argos.

CASO DE ÉXITO

DERECHOS HUMANOS: un compromiso permanente con nuestras comunidades

Desde 2022 hemos fortalecido nuestro sistema de gestión de derechos humanos, el cual integra una política corporativa, un ciclo de debida diligencia y un seguimiento permanente liderado por representantes de los grupos de interés priorizados.

En 2024 desarrollamos una herramienta de debida diligencia en derechos humanos, diseñada para adaptarse a la diversidad de contextos territoriales y a los distintos negocios de la compañía.

Durante 2025 avanzamos en su implementación, entendiendo que cada región, país y zona tienen particularidades en materia de riesgos de derechos humanos, lo que nos llevó a hacer un análisis propio —no generalizado—. Este proceso nos permitió identificar de manera oportuna los riesgos potenciales en derechos humanos que podrían derivarse de nuestras actividades y adoptar un enfoque preventivo, materializado en medidas de gestión que derivan tanto de las necesidades como de las capacidades de cada operación.

Así, reafirmamos nuestro compromiso con el respeto, la protección y la promoción de los derechos humanos en las comunidades y con otros grupos de interés con los que nos relacionamos.



↑ Campaña Construyamos Sobre Valores, en Puerto Rico.

ALIANZA CON HOGAR RUTH: UNA UNIÓN QUE PROTEGE

Fortalecimos nuestro vínculo con las comunidades de Puerto Rico a través de la campaña **Construyamos Sobre Valores**, una iniciativa orientada a promover el respeto, la equidad, el diálogo y la no violencia como bases para el desarrollo social.

En el marco de la conmemoración del Día Internacional de la Mujer, rendimos un homenaje a la fuerza, la dedicación y los valores de la mujer puertorriqueña. Como símbolo de este reconocimiento, dedicamos nuestro tradicional saco de cemento de uso general a la mujer, convirtiéndolo en una representación de los cimientos necesarios para construir sociedades más justas, prósperas e inclusivas.

Como parte de esta campaña, establecimos una alianza con Hogar Ruth Inc., organización sin fines de lucro dedicada a la protección integral de mujeres, niñas y niños sobrevivientes de violencia doméstica y de género en Puerto Rico. A través de una inversión de USD 5.000, apoyamos iniciativas como donaciones de alimentos y textiles, talleres terapéuticos, campañas de prevención de la violencia, la Caravana de la No Violencia, entre otros. Esta alianza impactó a más de 9.000 beneficiarios, para posicionar a Argos como una empresa comprometida con los derechos humanos, el bienestar y la sostenibilidad.



↑ Diálogos de Sostenibilidad en Honduras



Sostenibilidad con propósito

Vivimos la sostenibilidad como una cultura que **fortalece la confianza y orienta la creación de valor compartido.**

Durante 2025, y en el marco de la actualización de nuestro ejercicio de materialidad, desarrollamos los Diálogos de Sostenibilidad, una iniciativa que fortaleció la cultura de sostenibilidad y el relacionamiento con nuestros grupos de interés. A través de estos espacios, interactuamos con siete grupos de interés, representados por más de 800 personas, para identificar y priorizar los temas más relevantes en materia ambiental, social y económica para la compañía.

Estos diálogos promovieron un relacionamiento directo, abierto y transparente y se consolidaron como un ejercicio clave de escucha activa que fortalece la confianza, aporta a la toma de decisiones y reafirma la sostenibilidad como un eje transversal de nuestra estrategia.

DESAFÍO

Mantener un relacionamiento más sólido con los actores políticos locales como un grupo de interés cada vez más involucrado.

RECONOCIMIENTOS

- Sello de Sostenibilidad de Corantioquia categoría AA para Planta Nare y sus operaciones.
- Sello de Sostenibilidad Corantioquia: recibimos este reconocimiento para agregados Bello y concretos Peñalisa.
- Reconocimiento en el Congreso de Mujeres Imparables, organizado por Colectivo Traso, a Zona Franca por su liderazgo y compromiso con la equidad e inclusión en beneficio de las comunidades de Cartagena.
- Personería Distrital de Cartagena otorgó el reconocimiento de Forjadores de Camino a Cementos Argos, en virtud de su labor en la promoción y defensa de los derechos fundamentales de todas las personas en la comunidad.
- Sello Empresa Socialmente Responsable, de FUNDAHRSE, por sexto año consecutivo, en Honduras.