



El **poder** de la

gratitud en nuestra
gestión
sostenible.



Informe de

Sostenibilidad
2025



Una visión que

convierte el propósito en acción

(GRI 2-22)



David
Restrepo Zapata

Gerente General



www.somex.com.co

En **SOMEX** creemos que el propósito cobra verdadero sentido cuando se convierte en decisiones, acciones y resultados que generan valor.

Durante 2025, esta convicción orientó nuestro trabajo y nos permitió seguir fortaleciendo una organización comprometida con el desarrollo sostenible de la ganadería, la innovación en nutrición animal y el bienestar de quienes hacen parte de nuestra cadena de valor.

A lo largo del año consolidamos una estrategia que conecta conocimiento, innovación, eficiencia operativa y cercanía con nuestros clientes. Fortalecimos la investigación, desarrollamos nuevas herramientas y ampliamos los espacios de transferencia de conocimiento dirigidos a ganaderos, estudiantes y profesionales del sector. De esta manera, seguimos poniendo nuestras capacidades al servicio de una producción animal más eficiente y sostenible.

También avanzamos en nuestra visión de crecimiento regional. El ingreso al mercado mexicano y el fortalecimiento de nuestra

presencia en Centroamérica marcaron hitos relevantes para **SOMEX**. Más allá de ampliar nuestra presencia comercial, estos avances nos permitieron conocer nuevas realidades productivas, construir alianzas y adaptar nuestras capacidades a las necesidades de cada territorio.

Nuestra operación alcanzó resultados destacados, respaldados por la tecnología, la mejora continua y el compromiso de nuestros equipos. La modernización de los procesos contribuyó a elevar la productividad, reducir pérdidas, fortalecer la calidad y avanzar hacia una operación más eficiente y segura. Al mismo tiempo, continuamos incorporando iniciativas orientadas al uso responsable de los recursos y a una gestión cada vez más consciente de sus impactos.

El contexto de 2025 también puso a prueba nuestra capacidad de respuesta. Las condiciones de abastecimiento, las presiones logísticas y los cambios del mercado exigieron adaptación, disciplina y decisiones oportunas. Estos desafíos reafirmaron nuestra convicción de que la sostenibilidad

debe integrarse a la manera en que gestionamos el presente y construimos las capacidades necesarias para afrontar el futuro.

En este recorrido, las personas continúan siendo fundamentales. Seguimos fortaleciendo una cultura basada en el aprendizaje, el liderazgo, la colaboración y el servicio, convencidos de que la transformación de SOMEX comienza por quienes hacen posible cada proceso, cada relación y cada resultado.

Los avances alcanzados durante 2025 son fruto del compromiso de nuestros colaboradores, clientes, distribuidores, proveedores, aliados y accionistas. A todos ellos, nuestro agradecimiento por acompañarnos y hacer parte de este camino.

Miramos hacia adelante con la convicción de que todavía tenemos mucho por construir. Seguiremos evolucionando, innovando y tomando decisiones responsables para convertir nuestro propósito en acciones que generen bienestar, progreso y valor sostenible para quienes dependen del campo en Latinoamérica.



La esencia que

guía cada decisión.

(GRI 2-1)

www.somex.com.co

Desde **1994**, la transparencia y el relacionamiento responsable hacen parte de la manera en que **SOMEX** gestiona sus impactos, toma decisiones y construye relaciones de largo plazo con sus grupos de interés.

La sostenibilidad se integra en la gestión de la organización como un principio que acompaña su crecimiento y fortalece la generación de valor económico, ambiental y social.

Bajo este enfoque, la innovación en nutrición animal y la expansión en mercados estratégicos de Latinoamérica continúan marcando el camino de **SOMEX**. Su experiencia en el desarrollo de sales minerales le permite responder a las necesidades de diferentes sistemas productivos mediante soluciones que favorecen un aprovechamiento más eficiente de los nutrientes, respaldadas por criterios de calidad y seguridad.

La calidad ocupa un lugar central en este propósito. El seguimiento de las materias primas, los controles aplicados a los procesos productivos, la escucha de los clientes y el fortalecimiento de la capacidad técnica permiten ofrecer soluciones cada vez más consistentes y confiables.





Alcance y

calidad de la información.

(GRI 2-2, GRI 2-3, GRI 2-4, GRI 2-5)



www.somex.com.co



El Reporte de Sostenibilidad 2025 reúne los principales avances, resultados y desafíos de **SOMEX** en las dimensiones económica, ambiental, social y de gobernanza, correspondientes al periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025. La información presentada comprende todas las sedes de operación: Planta de Producción Malambo, Oficinas administrativas Medellín, Centro de Investigación en Nutrición animal - CINMEX en Santuario y toda la asistencia Técnica a nivel Nacional e Internacional, incluyendo todos los procesos de la compañía y su periodo de reporte coincide con la información financiera de la organización.

Para su elaboración, **SOMEX** tomó como referencia los Estándares Universales Global Reporting Initiative - GRI. Asimismo, incorporó estándares temáticos en aquellos asuntos en los que la información disponible permite explicar los impactos identificados, las acciones desarrolladas y los resultados alcanzados durante el periodo.

La selección y presentación de los contenidos estuvo orientada por criterios de precisión, equilibrio, claridad, comparabilidad, integridad, contexto de sostenibilidad y oportunidad. Estos principios permitieron construir una lectura comprensible y verificable de la gestión, en la que los avances se presentan junto con los desafíos y las oportunidades de mejora.

La información incluida en el reporte proviene de los registros, indicadores y sistemas de seguimiento de las diferentes áreas de **SOMEX**. Cada proceso fue responsable de recopilar, revisar y validar los datos relacionados con su gestión, mientras que la consolidación editorial y técnica se realizó de manera transversal para mantener la coherencia entre las cifras, los periodos analizados y el alcance de la información presentada.

Frente a la información divulgada en reportes anteriores, se realizó actualización en la materialidad relacionados en el eje de Nuestro ADN agregando Modelo de Servicio y Visibilidad Comercial.

De esta manera, el documento ofrece una mirada integral sobre la gestión de **SOMEX** y reafirma su compromiso con una comunicación transparente, responsable y orientada al fortalecimiento continuo de su desempeño sostenible.

El Reporte de Sostenibilidad de SOMEX se publica con periodicidad anual y su fecha de publicación corresponde a (mes y año). Para ampliar la información o resolver inquietudes, los grupos de interés pueden comunicarse a través del correo electrónico somex@somexnutricion.com, consultar la página web www.somex.com.co o seguir las redes sociales oficiales de la organización en Colombia.



Escuchar

para decidir mejor.

(GRI 2-29)

El diálogo con los grupos de interés permite a **SOMEX** comprender diferentes perspectivas, reconocer expectativas y anticipar asuntos que pueden incidir en su gestión.

A través de una comunicación clara, oportuna y transparente, la organización promueve relaciones de confianza y mantiene espacios de conversación con los actores vinculados a su operación. La información obtenida mediante estos canales contribuye a identificar necesidades, orientar decisiones y fortalecer la respuesta de **SOMEX** frente a los desafíos de su entorno



Relaciones que se construyen desde la escucha

Colaboradores

Fortalecer relaciones de confianza mediante una actuación ética y coherente con los principios corporativos, el ADN y la cultura de SOMEX. La organización reconoce sus talentos y capacidades, y promueve oportunidades para su desarrollo profesional y personal.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Comunidad

Comprender las dinámicas de las comunidades a las que llegan los productos y brindar acompañamiento y asesoría, en coherencia con el propósito de mejorar los estándares de producción animal para que quienes dependen del campo evolucionen y prosperen.

1 2 11 12 13 14

Clientes

Conocer sus necesidades, brindar atención oportuna y asesoría especializada, y ofrecer productos confiables, acompañamiento técnico y un servicio cercano y de calidad.

1 2 11 12 13 14

Junta directiva

Ejercer la gobernanza y supervisar la gestión organizacional. Entre sus responsabilidades se encuentran aprobar la planeación estratégica y el presupuesto, evaluar el desempeño de la alta dirección, definir planes de sucesión y desarrollo para los altos ejecutivos, revisar los índices de satisfacción del cliente y proteger los intereses de los accionistas.

1 2 3 4 5 7 8 9 11 12 13

Proveedores

Construir relaciones sólidas y duraderas mediante la confianza, el establecimiento de acuerdos de servicio y el desarrollo conjunto de una cadena de suministro más responsable y sostenible.

1 2 11 12 13 14

Estado

Mantener el cumplimiento del marco legal, regulatorio y normativo aplicable, y contribuir al desarrollo económico, social y ambiental de los territorios donde SOMEX tiene presencia.

1 2 11 12 13 14

Accionistas

Fortalecer la confianza mediante información pertinente, transparente y veraz que facilite la toma de decisiones y contribuya a la generación de valor sostenible.

1 2 3 5 6 7 8 9 11 12 13

Canales que mantienen abierta la conversación

1. Informe de sostenibilidad anual.
2. Informe de gestión anual.
3. Eventos corporativos.
4. Comité primario.
5. Comité financiero.
6. Comité Comercial
7. Comité Operativo
8. Comité de Portafolio
9. Comité H2H3
10. Comité de convivencia.
11. Redes sociales.
12. Plataformas digitales.
13. Página web.
14. Días de campo.

Más que canales de contacto, estos espacios mantienen abierta la conversación entre SOMEX y sus grupos de interés. De allí surgen señales que permiten comprender mejor el entorno, reconocer prioridades y orientar la gestión.



De la escucha a la acción:

recursos que impulsan la transformación.

(GRI 2-6)

Las conversaciones con los grupos de interés permiten reconocer necesidades, anticipar desafíos e identificar oportunidades. Convertir esa información en acciones concretas requiere capacidades, conocimiento y una gestión orientada a mejorar continuamente.

Bajo este enfoque, SOMEX desarrolló su Estrategia de Transformación 2025-2027, articulada alrededor de tres frentes: la gestión del conocimiento, la gestión de proyectos e iniciativas, y la optimización de procesos, la innovación y la mejora continua.



Una estrategia que permite medir el avance

La estrategia reúne indicadores que permiten hacer seguimiento a las competencias del talento humano, la adopción del cambio, el desarrollo de proyectos, la eficiencia de los procesos y la cultura de innovación.

Estrategia de Transformación 2025-2027



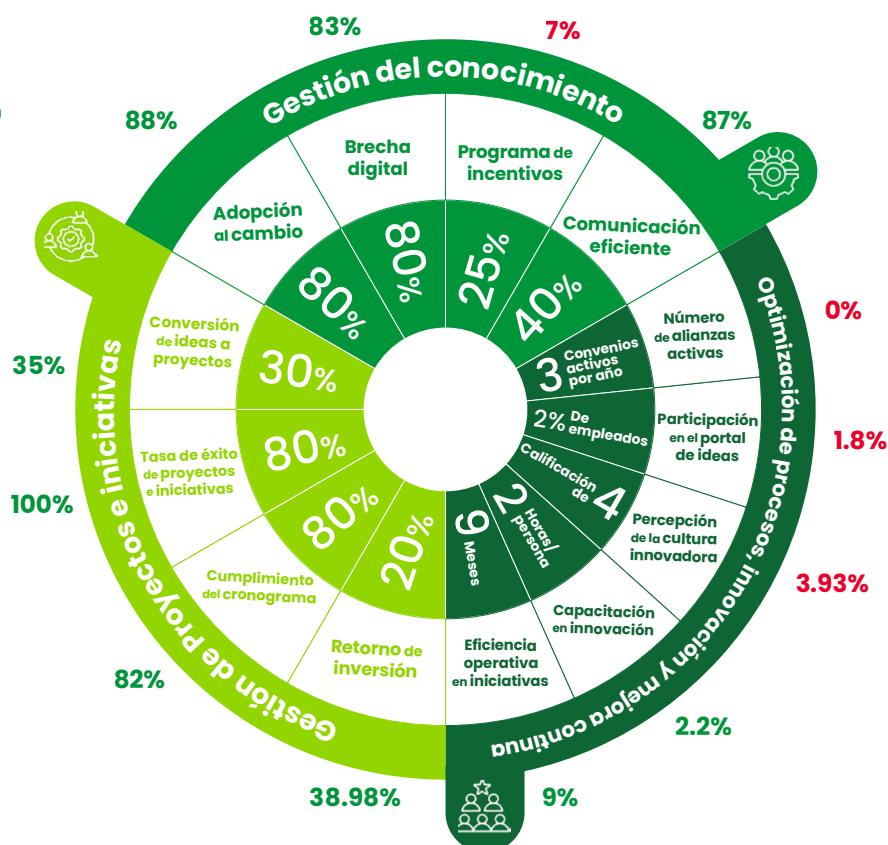
Optimizar la gestión del portafolio de proyectos e iniciativas para maximizar el retorno, asegurar la ejecución eficiente y transformar ideas en resultados concretos



Fortalecer las competencias y el compromiso del talento humano para impulsar la transformación organizacional



Impulsar la optimización de procesos y la cultura de innovación para garantizar la mejora continua y el crecimiento sostenible



● Indicador verde: cumplimiento o avance favorable frente a la meta.

● Indicador rojo: resultado por debajo de la meta o asunto que requiere fortalecer su gestión.



Los resultados muestran avances en diferentes frentes y, al mismo tiempo, permiten identificar brechas que orientan las prioridades de trabajo. De esta manera, la medición se convierte en una herramienta para ajustar decisiones, concentrar esfuerzos y mantener la transformación conectada con las necesidades de la organización.

✓ Ideas que pasan del análisis a los resultados

Los proyectos desarrollados desde el Colaboratorio llevaron la innovación a necesidades concretas de SOMEX. Las iniciativas integraron sostenibilidad ambiental, eficiencia operativa y optimización de recursos, convirtiendo el análisis y la colaboración en soluciones aplicables a la organización.

PROYECTOS COLABORATORIO



Granja Autosostenible: Acompañamiento en la estructuración de la Granja Autosostenible del CINMEX, destacando la instalación de paneles solares, con un retorno de la inversión estimado en tres años y una reducción de la huella de carbono de 4 toneladas de CO₂ al año.



Hosting Web: Análisis del impacto generado por el alojamiento de la infraestructura web en un proveedor de hosting ecológico, logrando una reducción estimada de 86,8 kg de CO₂ al año.



Ganchos Robot: Implementación de ganchos impresos en 3D para el robot Géminis, en reemplazo de ganchos de acero, reduciendo los tiempos de entrega y generando un ahorro anual aproximado de \$11.000.000 en repuestos.

Cada iniciativa respondió a una necesidad distinta, pero compartió un mismo propósito: convertir el conocimiento y la colaboración en mejoras concretas para la organización. Los resultados alcanzados muestran cómo una idea puede traducirse en eficiencia, ahorro y reducción de impactos cuando existe una gestión capaz de llevarla a la práctica. Este mismo principio recorre la cadena de valor de SOMEX, donde el conocimiento se genera, se pone a prueba y se transforma en soluciones que llegan al campo, respaldadas por procesos que aseguran la continuidad y el cumplimiento de la operación.



Conocimiento que se

transforma en soluciones para el campo.

(GRI 2-6)

En SOMEX, la cadena de valor comienza antes de que un producto llegue a la planta o al mercado. Parte de la investigación, se fortalece con la formación y la tecnología, y se extiende hasta el acompañamiento técnico que reciben los diferentes actores del sector ganadero.

Consciente de la importancia económica, social y ambiental de la ganadería, la organización desarrolló procesos de capacitación, evaluación y formulación de propuestas de producto, diagnóstico y manejo en campo. Estas acciones buscan convertir el conocimiento en herramientas útiles para la toma de decisiones y contribuir al bienestar de quienes hacen parte de la cadena.

Más allá de las cifras de participación, estos espacios permitieron acercar el conocimiento técnico a distintos territorios y fortalecer la conversación sobre productividad, bienestar animal y sostenibilidad en los sistemas ganaderos.



Aprender para innovar

La capacidad de innovar también exige mantener una mirada abierta sobre los avances del sector. Como parte de esta búsqueda de conocimiento, SOMEX participó en programas de formación en la Universidad de Florida, Estados Unidos, orientados a conocer nuevas tendencias en nutrición animal.

Los aprendizajes obtenidos abordaron temas relacionados con la salud, el desempeño productivo y la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), y se incorporaron como insumo para la evolución del portafolio de la compañía.



17 ejercicios para mejorar la respuesta animal

Durante el año se desarrollaron 17 ejercicios in vivo, con vacunos canulados, e in vitro, mediante Rusitec y Daisy.



El conocimiento llega al campo

Durante 2025, SOMEX desarrolló procesos de transferencia de conocimiento sobre nutrición, bienestar animal, productividad y efectos del manejo de la alimentación en las emisiones de gases de efecto invernadero GEI.

Las actividades estuvieron dirigidas a ganaderos, profesionales del sector y estudiantes de carreras agropecuarias, ampliando el acceso a información técnica en Colombia, Venezuela y Guatemala.

Venezuela:

320 ganaderos

Guatemala:

50 estudiantes

Colombia:

110 ganaderos y 447 estudiantes de las Universidad Nacional, CES y Universidad de Antioquia.





Tecnología para simular el ambiente ruminal

✓ RUSITEC (Rumen Simulation Technique)

Es una técnica de simulación ruminal que utiliza un sistema de flujo continuo abierto, diseñado para reproducir de manera estable y durante periodos prolongados las condiciones del ecosistema ruminal. El sistema cuenta con ocho fermentadores mantenidos a 39 °C en baño maría y utiliza saliva artificial para recrear las condiciones presentes en el rumen de las vacas.



www.somex.com.co

✓ Daisy II

Es una técnica in vitro utilizada para evaluar la digestibilidad de la materia seca. El sistema consiste en una cámara con temperatura controlada que alberga jarras giratorias. En su interior se disponen bolsas con el material que se desea evaluar y una mezcla de saliva artificial y contenido ruminal. Las jarras se mantienen en movimiento a una temperatura de 39 °C, permitiendo simular las condiciones necesarias para evaluar el proceso de digestión.

Las pruebas estuvieron orientadas a:

- Optimizar la salud ruminal de vacas de lechería especializada mediante diferentes fuentes de fosfatos.
- Disminuir las cantidades de nitrógeno en los suplementos.
- Evaluar el uso de microorganismos y enzimas para aumentar la degradación de la fibra.
- Explorar alternativas que permitan mejorar la respuesta animal y optimizar el uso de los recursos.

Estas iniciativas aportan información para avanzar hacia soluciones nutricionales más eficientes y contribuir a la disminución de la intensidad de las emisiones asociadas con la producción ganadera.



✓ Datos en tiempo real para decidir en campo

Conocer la calidad del alimento disponible es fundamental para formular planes de suplementación acordes con las condiciones de cada sistema productivo. Frente a esta necesidad, SOMEX desarrolló un sistema de medición en campo que cuantifica el contenido de proteína de los forrajes.

La herramienta fue implementada en varias zonas de Colombia y permite obtener información en tiempo real para orientar la suplementación, apoyar la toma de decisiones y contribuir al mejor aprovechamiento del alimento disponible.

De esta manera, la tecnología acerca el análisis técnico a la finca y convierte los datos en un recurso útil para la gestión productiva.

✓ Cumplimiento que fortalece la cadena

La generación, validación y transferencia de conocimiento permiten conectar la investigación con las necesidades reales del campo. Así, la cadena de valor se alimenta de información que regresa a los procesos de formulación, calidad, producción y servicio, fortaleciendo una dinámica continua de aprendizaje y mejora.

Para que este conocimiento se convierta en soluciones disponibles en diferentes mercados, también es necesario mantener vigentes los registros, los sistemas de gestión y los requisitos que respaldan la operación.



Cumplimiento que

abre mercados y respalda la confianza.

(GRI 2 – 6, GRI 416-1)



La continuidad de la cadena de valor depende de una gestión que asegure el cumplimiento de los requisitos legales, sanitarios y regulatorios aplicables en cada país.

SOMEX mantiene, monitorea y actualiza sus registros de marca y registros sanitarios, tanto nacionales como internacionales. Esta gestión protege los activos intangibles de la compañía, facilita la comercialización de los productos y respalda la permanencia de la organización en los mercados donde opera.



Registros de marca vigentes

País	Reg. Marca Vigentes
Venezuela	1
República Dominicana	1
Panamá	1
Honduras	2
Nicaragua	2
Costa Rica	2
Ecuador	3
Guatemala	17
Colombia	58



Registros sanitarios que respaldan la operación

La vigencia de los productos se respaldó mediante la actualización de los registros sanitarios, de acuerdo con los requerimientos del ICA y de las entidades homólogas de cada país. Este proceso, que debe realizarse cada cinco años, permite atender las disposiciones sanitarias de cada mercado y mantener la continuidad de la comercialización.

País	Reg Sanitarios Vigentes
Colombia	66
Guatemala	11
Costa Rica	11
República Dominicana	7
Venezuela	3
Nicaragua	10
Ecuador	11
Panamá	8



Sistemas de gestión que sostienen la mejora continua

La organización también realizó seguimiento y mantenimiento a sus sistemas de gestión, apoyando la implementación y verificación de los requisitos establecidos en ISO 9001, ISO/IEC 17025, SG-SST, BPM ICA y OEA Importador y Exportador.

Como parte de este proceso, se desarrollaron auditorías internas orientadas a verificar la conformidad, identificar oportunidades de mejora y fortalecer el cumplimiento de los lineamientos aplicables.

Durante 2025 no se presentaron requerimientos de entidades reguladoras del Estado que comprometieran la calidad de los productos, los servicios, la atención al cliente o el cumplimiento de otros requisitos normativos.

La actualización de los registros, el seguimiento a los sistemas de gestión y la atención de las disposiciones regulatorias respaldaron la continuidad de la operación y la presencia de SOMEX en distintos mercados bajo criterios de calidad, cumplimiento y confianza.

Sobre esta base, la organización amplió la mirada hacia los impactos que genera a lo largo de su operación y de las relaciones que construye. El análisis de materialidad permitió identificar los asuntos que requieren mayor atención y definir la ruta que orienta su gestión sostenible.



Análisis de la

materialidad.

(GRI 3-1, GRI 3-2)



El análisis de materialidad permite concentrar la gestión en los asuntos que representan los impactos más significativos de la organización sobre la economía, el ambiente y las personas.

En SOMEX, este ejercicio se desarrolló como un proceso estructurado y documentado, relacionado con el contexto estratégico y operativo de la compañía, su modelo de negocio, sus actividades y las relaciones que mantiene a lo largo de su cadena de valor.

Para su desarrollo se consideraron los impactos asociados con la operación y las perspectivas de los grupos de interés vinculados con la organización. La información obtenida mediante los canales institucionales de relacionamiento permitió complementar el análisis, reconocer expectativas y comprender con mayor profundidad los asuntos identificados.

Como resultado, se priorizaron seis temas materiales, organizados en dos ejes que representan la forma en que SOMEX orienta su gestión. **La prioridad** reúne los asuntos fundamentales para una operación ética, responsable y segura; mientras que **El ADN** integra las capacidades que distinguen su manera de servir, innovar y relacionarse con el mercado.

La prioridad

Ética, transparencia y buen gobierno.
Gestión responsable de la cadena de suministro.
Seguridad y salud en el trabajo.

El ADN

Modelo de servicio.
Investigación, desarrollo, innovación y transformación.
Visibilidad comercial.

Esta priorización traza el recorrido de los capítulos que siguen. En cada tema, el reporte presenta los impactos más relevantes, las acciones emprendidas, los resultados obtenidos y los retos que continuarán marcando la gestión de SOMEX.

Con esta ruta definida, el reporte avanza hacia la manera en que cada tema material se traduce en acciones concretas. El primero de los asuntos asociados con el ADN de SOMEX es el modelo de servicio, una capacidad que se construye desde la cercanía, la escucha y la respuesta oportuna a las necesidades de clientes y distribuidores.



CIS: cercanía que

convierte el servicio en valor.

(GRI 2-25)



El Centro Integral de Servicios (CIS) conecta la experiencia del cliente con la gestión comercial y convierte cada contacto en una oportunidad para comprender necesidades, construir relaciones y ofrecer respuestas oportunas.

La atención telefónica y el seguimiento personalizado permitieron al CIS mantener una comunicación frecuente con los clientes distribuidores y subdistribuidores. A través de este relacionamiento, el área acompañó su operación y dio seguimiento a los acuerdos y compromisos establecidos.

El modelo se basa en el gerenciamiento individual de los distribuidores, clasificados de acuerdo con su potencial de compra: los clientes Premium representan el 50 % de las ventas; los Plus, el 30 %; y los Ultra, el 20 %.

✓ Escuchar, responder y hacer seguimiento

La atención de las PQRSF: peticiones, quejas, reclamos, sugerencias y felicitaciones constituye uno de los principales mecanismos para conocer la experiencia de los clientes e identificar oportunidades de mejora.

Los casos son recibidos y gestionados de manera presencial por la fuerza de ventas en el territorio nacional,

siguiendo protocolos definidos según la naturaleza de cada solicitud. Durante 2025, se atendieron oportunamente 92 requerimientos y se cumplió la totalidad de los acuerdos de servicio establecidos.

Más allá de dar respuesta a cada caso, este proceso aporta información para revisar prácticas, fortalecer la atención y mantener una relación más transparente y cercana con los clientes.

✓ Consultoría virtual: del contacto a la oportunidad

Como parte del modelo de servicio, Disciplina Comercial lideró la consultoría virtual, un canal disponible en la página web corporativa para recibir consultas técnicas y comerciales de usuarios externos.

Cada solicitud es asignada a un integrante de la fuerza de ventas según la ubicación del consultante, quien brinda la respuesta mediante una llamada telefónica o una visita presencial. Durante 2025 se gestionaron 65 consultas, algunas de las cuales dieron origen a nuevas oportunidades comerciales.

El canal permitió ampliar los puntos de contacto con los clientes y acercar la orientación técnica a personas interesadas en conocer las soluciones de la organización.

✓ El servicio también llega al campo

Dentro del Plan Comercial, la generación de demanda en los predios ganaderos continuó siendo uno de los principales frentes de trabajo. Para ello, el equipo técnico brindó asesoría especializada y utilizó diferentes herramientas para mostrar el desempeño de los productos en condiciones reales de campo.

Durante el periodo, una de las prioridades fue impulsar el crecimiento de la línea Premium mediante estrategias definidas para cada zona. Como resultado, esta línea alcanzó una participación del 13 % sobre el total de las ventas.

De manera complementaria, se fortaleció la cultura de prospección de los equipos comerciales y el seguimiento a las nuevas cabezas de ganado vinculadas o recuperadas de la competencia. Así, el acompañamiento técnico, el conocimiento del cliente y la gestión comercial se integraron en una misma experiencia de servicio.

Para mantener la coherencia de este modelo en cada relación, proceso y decisión, SOMEX cuenta con lineamientos corporativos que orientan la actuación de sus colaboradores y respaldan una gestión ética, transparente y responsable.



Políticas que

convierten los principios en decisiones.

(GRI 2-23, GRI 2-24, GRI 205-1, GRI 205-2)

Los lineamientos corporativos orientan la conducta, previenen riesgos y fortalecen la coherencia entre las decisiones y los principios de la organización.

Las políticas empresariales constituyen un pilar para el funcionamiento de SOMEX, pues establecen criterios claros para orientar el comportamiento, la toma de decisiones y las actuaciones de los colaboradores. Además, permiten alinear las actividades diarias con los objetivos estratégicos, promover la equidad y la transparencia, y prevenir riesgos operativos, legales y reputacionales.

La organización cuenta con las siguientes políticas corporativas:

- Política Integrada del Sistema de Gestión.
- Política de Tratamiento de Datos Personales.
- Políticas TIC.
- Política de Compras.
- Política de Creación de Ítems de Inventario.
- Políticas del SG-SST.
- Política de Seguridad Vial.
- Política de Convivencia Laboral.
- Política de Regulación del Consumo de Alcohol, Tabaco y Sustancias Psicoactivas.
- Política de Prevención del Acoso Sexual.
- Política del Plan Estratégico de Seguridad Vial.

Estos lineamientos no se limitan al ámbito documental. Se incorporan en las actividades y relaciones que conforman la cadena de valor, orientando la manera en que SOMEX acompaña a sus clientes, gestiona sus recursos, transforma las materias primas y lleva sus soluciones al mercado.





✓ Una **cadena de valor que conecta**

conocimiento, producción y servicio.

(GRI 2-6)



Asistencia técnica:

SOMEX brinda acompañamiento especializado a través de sus Asistentes Técnicos Comerciales ATC, ofrece atención oportuna y apoya la formulación de soluciones de acuerdo con las necesidades de cada cliente.



Mercadeo:

Impulsa la demanda mediante estrategias basadas en el conocimiento del mercado ganadero, identifica oportunidades de crecimiento y fortalece el posicionamiento de la marca en mercados nacionales e internacionales.



Abastecimiento de materias primas:

Asegura el suministro de los minerales y las materias primas requeridas para mantener la continuidad del proceso productivo.



CIS: (Centro Integral de Servicios):

El Centro Integral de Servicios conecta la experiencia del cliente con la gestión comercial mediante una atención cercana, personalizada y oportuna.



Producción:

Transforma físicamente las materias primas mediante procesos orientados a la eficiencia, la calidad y el adecuado uso de los recursos, sin generar transformaciones químicas en los materiales utilizados.



Distribución:

Gestiona entregas oportunas, ágiles y completas para brindar un servicio confiable y responder a las necesidades de los clientes.

Cada eslabón aporta una capacidad distinta, pero todos dependen de una misma condición: contar con los recursos necesarios para mantener la operación y responder oportunamente a las necesidades del mercado. En este recorrido, el abastecimiento ocupa un lugar estratégico, pues conecta a SOMEX con proveedores nacionales e internacionales que hacen posible la continuidad de la producción.



Abastecimiento

que se construye con alianzas.

(GRI 2-25, GRI 3,2)

La continuidad de la operación depende de relaciones confiables, diálogo permanente y una visión compartida con los proveedores.

Para SOMEX, abastecer no se limita a adquirir materias primas. Implica construir relaciones sólidas y de largo plazo que permitan anticipar riesgos, ampliar la capacidad de respuesta y asegurar los recursos necesarios para el desarrollo de la operación.

Durante 2025, la organización promovió espacios de conversación con sus proveedores para compartir los planes estratégicos, conocer sus expectativas e identificar oportunidades de trabajo conjunto. Estos encuentros fortalecieron la confianza y facilitaron la búsqueda de respuestas frente a los desafíos del entorno.

Cuando el abastecimiento se apoya en alianzas estratégicas, la sostenibilidad se incorpora a las relaciones comerciales y se convierte en una responsabilidad compartida dentro de la cadena de valor.



Nuevas relaciones para ampliar la capacidad de respuesta

La red de abastecimiento se amplió con la incorporación de nuevos proveedores en Colombia, China y Brasil:

- Cinco nuevos proveedores en China.

- Dos nuevos proveedores en Brasil.

- Cinco nuevos proveedores en Colombia.

Estas nuevas relaciones diversificaron las fuentes de suministro y ampliaron las alternativas disponibles para responder con mayor oportunidad a las necesidades de la operación.



Un abastecimiento de alcance nacional e internacional

Durante 2025, SOMEX adquirió 96.420 toneladas de materias primas. El abastecimiento internacional representó la mayor participación, mientras que las compras nacionales continuaron ocupando un lugar relevante en la operación.

ORIGEN	TONS COMPRADAS	PARTICIPACIÓN
DEL EXTERIOR	59,978	62.20%
NACIONAL	36,443	37.80%
Total general	96,420	100.00%

La organización mantuvo relaciones comerciales con 73 proveedores, de los cuales 53 se encuentran en Colombia y 20 en otros países.

ORIGEN	CANT. PROVEEDORES
DEL EXTERIOR	20
NACIONAL	53
Total general	73



Materias primas que conectan distintos territorios

El abastecimiento de SOMEX reunió materias primas provenientes de once países. Colombia representó el 37,80 % de las compras, seguida por Bonaire, Estados Unidos y Marruecos.

	PAÍS DE ORIGEN	CANTIDAD COMPRADA TONS	% PARTICIPACIÓN
	COLOMBIA	36,443	37.80%
	BONAIRE	34,309	35.58%
	ESTADOS UNIDOS	15,647	16.23%
	MARRUECOS	6,036	6.26%
	FRANCIA	977	1.01%
	CHINA	900	0.93%
	BRASIL	789	0.82%
	TÚNEZ	696	0.72%
	PERÚ	492	0.51%
	MÉXICO	120	0.12%
	CHILE	11	0.01%
	Total general	96,420	100.00%

La diversidad de orígenes amplió las alternativas de suministro y fortaleció la capacidad de respuesta de la operación. Esta red de proveedores nacionales e internacionales no solo respalda la continuidad productiva, sino que también permite atender las necesidades de mercados con características distintas.

Del origen de las materias primas al destino de las soluciones, la cadena de valor de SOMEX se extiende más allá de las fronteras nacionales. Durante 2025, esta capacidad se tradujo en nuevas alianzas, una mayor presencia regional y oportunidades para llevar el conocimiento de la organización a otros territorios.



Nutrición sin fronteras: crecimiento que

fortalece la presencia regional.

(GRI 2-25, GRI 2-6)

En 2025, SOMEX avanzó en la expansión de su presencia internacional. El ingreso a México y el desarrollo de las operaciones en Centroamérica marcaron un nuevo momento en el proceso de diversificación geográfica de la compañía.

Este recorrido abrió oportunidades comerciales, afianzó las relaciones con aliados regionales y amplió las capacidades necesarias para responder a mercados que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo.

✓ México: una alianza que integra capacidades

El ingreso al mercado mexicano representó uno de los principales hitos estratégicos del periodo. Para avanzar en este propósito, SOMEX Colombia y Grupo Hifos México integraron su experiencia y conocimiento mediante la alianza SOMEX + HIFOS.

Esta unión permitió avanzar en la construcción de una oferta adaptada a las condiciones del campo mexicano y abrió oportunidades para:

- Intercambiar conocimiento técnico.
- Comprender las condiciones productivas del mercado local.
- Adaptar las soluciones nutricionales a las necesidades del territorio.
- Acercar la orientación técnica a distribuidores y productores.
- Construir relaciones de largo plazo con aliados regionales.

Más que ampliar la presencia comercial, esta alianza permitió ingresar al mercado desde el conocimiento del territorio y la colaboración con actores que comprenden sus dinámicas productivas.

✓ Guatemala impulsa la presencia en Centroamérica

Las operaciones en Centroamérica también registraron avances, especialmente en Guatemala. La gestión se adaptó a las particularidades productivas y comerciales de la región, manteniendo el conocimiento técnico y la cercanía con los aliados como ejes del relacionamiento.

La experiencia confirmó que ingresar y permanecer en nuevos mercados

requiere comprender las condiciones locales, mantener estándares consistentes de calidad y construir relaciones basadas en la confianza.

Bajo esta perspectiva, SOMEX continuó trabajando en soluciones acordes con las necesidades de cada mercado y en el desarrollo de capacidades técnicas y comerciales para atenderlos con mayor pertinencia.

✓ Una operación logística que acompaña el crecimiento

La expansión regional exigió una estructura logística capaz de responder a los requerimientos de cada mercado y mantener la continuidad de las operaciones internacionales.

La gestión se concentró en:

Mantener la capacidad de respuesta frente a los requerimientos de cada país.

- Identificar soluciones integrales para la operación internacional.
- Optimizar los costos asociados con la logística.
- Cumplir los requisitos aplicables en cada mercado.
- Desarrollar capacidades para acompañar el crecimiento regional.

La logística se consolidó como un soporte fundamental de este proceso, al conectar la capacidad productiva de SOMEX con las necesidades de clientes, distribuidores y aliados internacionales.

✓ Consolidar la presencia para crecer con visión regional

Las ventas internacionales crecieron un 26 % frente a 2024, resultado que acompañó el ingreso a México y el desarrollo de las operaciones en Centroamérica. Más allá del comportamiento comercial, este recorrido amplió el conocimiento de SOMEX sobre los sistemas productivos de la región y fortaleció su capacidad para trabajar con aliados que comprenden las particularidades de cada mercado.

La consolidación de esta presencia dependerá de mantener el cumplimiento normativo, la consistencia de los estándares de calidad y la adaptación técnica y

cultural de las soluciones. También será fundamental profundizar el seguimiento a la experiencia de clientes y distribuidores, la asistencia técnica y el desempeño de cada operación.

Responder a contextos diversos exige una estructura comercial y operativa capaz de evolucionar con cada mercado. También requiere productos consistentes, procesos confiables y controles acordes con las condiciones y exigencias de cada territorio.

En este recorrido, la calidad se convierte en el vínculo que conecta la investigación, la producción y la confianza de quienes eligen las soluciones de SOMEX.



✓ Países donde llegamos



Colombia



México



Ecuador



Guatemala



Costa Rica



Panamá



República Dominicana



Nicaragua



Venezuela



Calidad que comienza

en el laboratorio y llega al cliente.

(GRI 2-25, GRI 2-6)



www.somex.com.co

Desde el laboratorio hasta el cliente, la calidad acompaña cada decisión y cada proceso.

La gestión de calidad de SOMEX comienza con el seguimiento de las materias primas, continúa durante el proceso productivo y se extiende hasta la experiencia del cliente. Bajo los lineamientos de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), la organización trabaja para cumplir los requisitos normativos y entregar productos inocuos, confiables y consistentes.

El trabajo articulado entre las áreas, la incorporación de nuevas herramientas técnicas y el enfoque preventivo ampliaron la capacidad de SOMEX para reducir riesgos, disminuir pérdidas y convertir los hallazgos en oportunidades de mejora.



• **Voz del cliente y mejora de procesos:** La retroalimentación de los clientes se utilizó como insumo para revisar y fortalecer los procesos, con el propósito de responder a las necesidades identificadas en campo.

• **Reducción de pérdidas y desperdicios:** Se desarrollaron acciones para reducir desperdicios, optimizar el uso de materias primas, evaluar alternativas de empaques más sostenibles y cuantificar el impacto económico de la no calidad.

• **Gestión de la mejora y producto no conforme:** La organización mantuvo protocolos para identificar y tratar productos no conformes, analizar sus causas, mitigar riesgos y fortalecer la mejora continua de la operación.

• **Cultura BPM:** El área de Calidad trabajó de manera articulada con los diferentes procesos para fortalecer las Buenas Prácticas de Manufactura mediante seguimiento y acompañamiento técnico permanente en planta.

• **Innovación en empaques:** Durante 2025 se realizaron ensayos con empaques de papel como alternativa para las sales mineralizadas. En

estas pruebas se evaluaron su viabilidad técnica, su capacidad para proteger el producto, el cumplimiento de los requisitos de inocuidad y su posible aporte a los objetivos de sostenibilidad.

• **Costos de la no calidad:** Se implementó la cuantificación de los costos asociados con las no conformidades generadas en planta, fortaleciendo la toma de decisiones orientada a la prevención y la mejora.



Un laboratorio que amplía su capacidad técnica

Durante 2025, SOMEX fortaleció la infraestructura técnica de sus sedes de Malambo y El Santuario mediante avances orientados a mejorar la confiabilidad, la precisión y la trazabilidad de sus análisis.

Registro ICA: La organización obtuvo el registro oficial ante el ICA como Laboratorio de Control de Calidad de Alimentos para Animales. Este avance respalda su capacidad técnica y el cumplimiento de los requisitos aplicables a los análisis realizados.

Avances hacia la ISO/IEC 17025:2017: SOMEX continuó avanzando en la implementación de este estándar internacional para laboratorios de ensayo. El proceso incluyó la revisión



y el fortalecimiento de los protocolos analíticos, el desarrollo de las competencias del equipo técnico y la adecuación de las instalaciones.

Con este trabajo, la organización fortaleció la trazabilidad de los ensayos, el manejo riguroso de la información y las condiciones necesarias para emitir resultados cada vez más confiables.

✓ Tecnología para elevar la precisión

La capacidad analítica del laboratorio se fortaleció con la incorporación de un equipo adicional de absorción atómica y un digestor de nitrógeno.

El equipo de absorción atómica permitió mejorar la conectividad y la agilidad operativa, mientras que el digestor de nitrógeno amplió la capacidad para caracterizar las proteínas con mayor precisión. Estas herramientas respaldan el seguimiento de las materias primas y aportan información para mantener la consistencia de los productos.

✓ Homogeneidad: el dato detrás de la consistencia

La calidad de un producto también se refleja en la uniformidad de su composición. Por esta razón, SOMEX realiza seguimiento al coeficiente de variación, un indicador que permite medir la dispersión de los componentes entre las muestras analizadas.

Durante 2025, este indicador se ubicó alrededor del 3 %, por debajo del parámetro interno establecido en menos del 5 %. El resultado indica una distribución homogénea de los componentes evaluados y respalda el control sobre la consistencia del proceso productivo.

Indicador de calidad	2024	2025	Parámetro interno
Coefficiente de variación del producto	Aproximadamente 4%	Aproximadamente 3%	Menor al 5%

La gestión de calidad se fortalece cuando la escucha, el análisis y la acción hacen parte de un mismo proceso. La retroalimentación de los clientes, el tratamiento de los productos no conformes y la precisión de los análisis de laboratorio aportan información para prevenir pérdidas, mejorar los procesos y respaldar la consistencia de los productos.

Este trabajo técnico encuentra su expresión en la planta. Durante 2025, la calidad, la automatización y la mejora continua acompañaron un desempeño productivo histórico, con menos pérdidas, mayores niveles de control y procesos más seguros y digitalizados.



Más producción, menos pérdidas:

una operación que evoluciona.

(GRI 2-25 GRI 2-6)



www.somex.com.co



La eficiencia productiva alcanzó cifras históricas y estuvo acompañada por avances en seguridad, calidad y digitalización. La incorporación de tecnología, la optimización de los procesos y el trabajo articulado con proveedores y áreas internas ampliaron la capacidad de respuesta de la operación.



Una producción que alcanza nuevos registros

La organización alcanzó el mayor volumen de producción de su historia, con **90.264 toneladas durante el año**. También logró su máximo registro en un turno: **605 toneladas en 20 horas de trabajo**, equivalentes a una productividad de **30,25 toneladas por hora**.

Este desempeño estuvo respaldado por el fortalecimiento de la capacidad operativa y las mejoras incorporadas en los procesos de producción.



Automatización que también protege a las personas

La implementación del sistema de paletizado automático **OMEGA/GEMINI** contribuyó a reducir la exposición de los colaboradores a esfuerzos físicos y tareas repetitivas relacionadas con la manipulación manual de cargas.

Los días perdidos por incapacidades asociadas con lesiones osteomusculares pasaron de **300 días anuales a 30 días en 2025**. La automatización se convirtió así en una herramienta que aporta tanto a la eficiencia productiva como al cuidado de las personas.



Menos empaques defectuosos, mayor control

El trabajo conjunto con el proveedor permitió mejorar el desempeño de los empaques y reducir de manera considerable las unidades averiadas.

El indicador pasó de **1.097 empaques defectuosos en un mes**, equivalentes al 1,31 %, a un promedio mensual de **176 unidades**, correspondiente al **0,13 %**.

Esta mejora disminuyó las pérdidas asociadas con el empaque, aportó mayor estabilidad al proceso y contribuyó a que el producto llegara al cliente en mejores condiciones.



Una mejora que eliminó una causa de queja

La instalación de la máquina prelimpiadora permitió controlar la presencia de elementos extraños en el producto terminado.

Las quejas asociadas con esta situación pasaron de **10 casos en 2024 a cero en 2025**. Con ello, se eliminó una de las causas de inconformidad identificadas por los clientes y se fortaleció el control sobre la calidad del producto.



Digitalización para una operación más eficiente

La implementación de formatos digitales y del sistema de control de producción **SOMEX 360** eliminó el uso de papel en los registros del proceso productivo y facilitó el acceso oportuno a la información.

La disponibilidad más ágil de los datos fortaleció la trazabilidad, facilitó el seguimiento de los procesos y aportó nuevas herramientas para tomar decisiones operativas de manera oportuna.



Una operación que convierte la mejora en resultados

Durante 2025, la tecnología, la calidad y el conocimiento de los procesos se articularon para ampliar la capacidad productiva, reducir pérdidas y avanzar hacia condiciones de trabajo más seguras.

Sostener este desempeño requerirá dar continuidad a las mejoras implementadas, medir con mayor precisión sus beneficios y seguir identificando oportunidades que permitan fortalecer la eficiencia y la responsabilidad de la operación.

Desde el laboratorio hasta la planta, cada avance aportó mayor control, estabilidad y capacidad de respuesta. La calidad se consolida, así como un principio que acompaña toda la operación, desde la recepción de las materias primas hasta la entrega del producto al cliente.

Detrás de estos avances también existe una estructura de gobierno encargada de analizar el entorno, gestionar los riesgos y orientar las decisiones que sostienen la operación. En un año marcado por distintos desafíos, el liderazgo y la disciplina en la ejecución fueron fundamentales para mantener el rumbo de la organización.



Gobernanza y

desempeño económico.

(GRI 2-9, 2-13, 2-15, 2-22, 2-27, 201-1)



www.somex.com.co

Liderar con propósito: una visión que se convierte en acción y una cultura que impulsa los resultados.

El año 2025 presentó un entorno desafiante que puso a prueba la capacidad operativa de SOMEX y la solidez de su liderazgo. Las restricciones de abastecimiento, las presiones logísticas y los cambios en el mercado exigieron respuestas oportunas, decisiones informadas y una visión capaz de mantener el rumbo de la organización.

En este contexto, la gobernanza permitió articular la estrategia con la ejecución, equilibrar los riesgos y orientar las acciones hacia la continuidad del negocio. Así, el gobierno corporativo se consolidó como una estructura que conecta el propósito, la toma de decisiones y la generación de valor sostenible.



La experiencia que orienta el

gobierno corporativo.

(GRI 2-9, GRI 2-11)

La Junta Directiva reúne experiencia, conocimiento técnico y diferentes perspectivas para acompañar el direccionamiento estratégico de SOMEX. La permanencia de sus integrantes aporta conocimiento acumulado sobre la organización y fortalece la capacidad de análisis frente a los desafíos del entorno.

Junta Directiva Principal	Años en Junta	Ocupación
Juan David Soto García	10	Asesor - Independiente
Jesús Alberto Soto García	10	Asesor
Juan Guillermo González Restrepo	8	Asesor - Independiente
Sergio Andrés Serrano Rivero	7	Asesor - Dependiente
Álvaro Arango Restrepo	4	Asesor - Empresario

Junta Directiva Suplente	Años en Junta	Ocupación
Beatriz García Posado	11	Asesor - Independiente
Olga Lucía Soto García	11	Asesor - Pensionado
Carlos Mario Soto García	11	Asesor - Pensionado
Camilo Soto Trujillo	1	Asesor - Dependiente



Una gobernanza que orienta, decide y construye confianza

La estructura de gobierno de SOMEX se mantuvo sólida durante 2025 y operó como un sistema integrado que combina la visión de largo plazo con la disciplina en la ejecución.

La Asamblea de Accionistas continuó siendo la instancia encargada de orientar las decisiones estructurales, preservar



la responsabilidad patrimonial y velar por la continuidad del negocio.

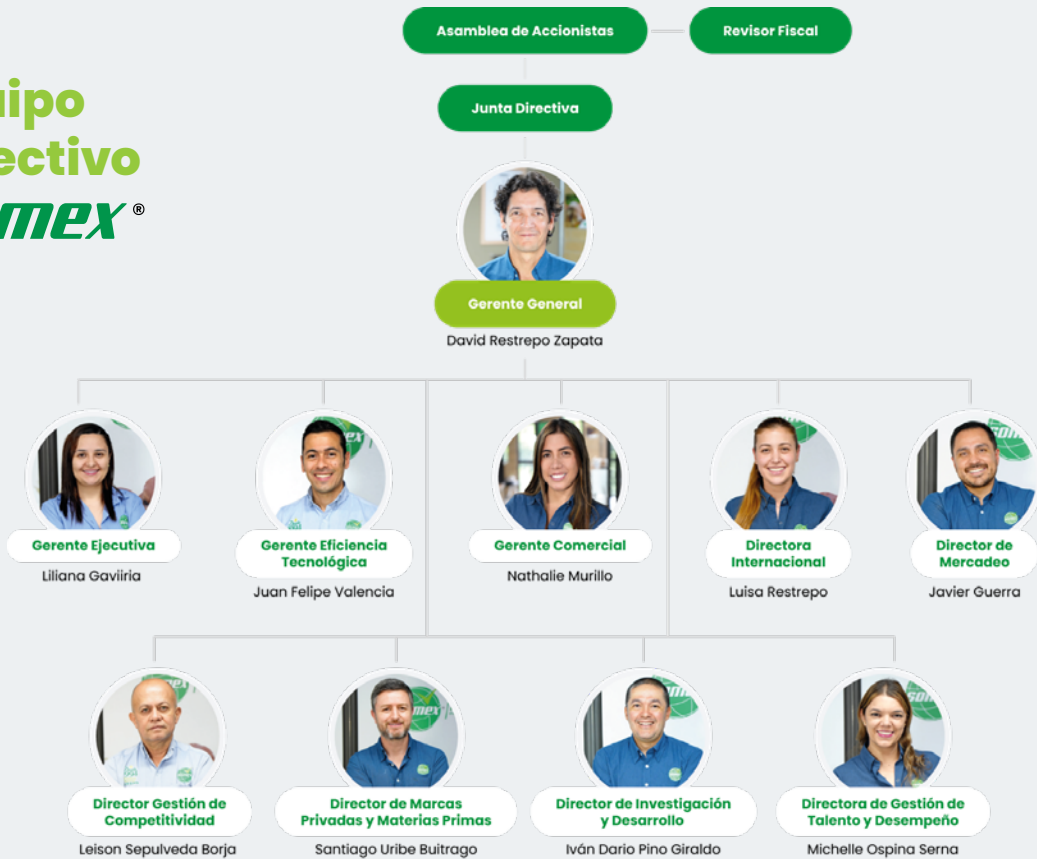
Por su parte, la Junta Directiva fortaleció su papel en el direccionamiento estratégico. Las reuniones mensuales permitieron hacer seguimiento a los resultados, analizar los cambios del entorno y abordar los riesgos y decisiones críticas para la organización.

La experiencia de sus integrantes y la diversidad de criterios enriquecieron el análisis y facilitaron decisiones que integraron visión estratégica y conocimiento técnico. Esta dinámica fortaleció el control corporativo y la capacidad de respuesta en un escenario de mayor incertidumbre.

La Gerencia General y los equipos

directivos asumieron la responsabilidad de convertir las orientaciones estratégicas en acciones concretas. El seguimiento permanente a los resultados, la disciplina en la ejecución y la adaptación frente a los cambios fueron determinantes para mantener la continuidad de la operación y la alineación de los procesos con los objetivos organizacionales.

Equipo Directivo SOMEX®



Comités que convierten información en decisiones

Uno de los aprendizajes de 2025 fue la importancia de fortalecer la toma de decisiones mediante espacios técnicos especializados. Los comités institucionales avanzaron de instancias principalmente informativas hacia escenarios de análisis, coordinación y definición de acciones.

Comité	Aporte a la gestión
Comité Comercial	Interpretó los cambios del mercado, revisó las estrategias comerciales y redefinió prioridades de acuerdo con las dinámicas del sector.
Comité Financiero	Realizó seguimiento a la estructura de costos, el nivel de endeudamiento y la liquidez, aspectos especialmente relevantes durante el periodo.

Comité Operativo

Respaldó la continuidad y la eficiencia de la producción y la logística mediante la planificación, la disciplina operativa y la mejora continua.

Comité Primario, Comité de Gestión de Portafolio y Comité H2H3

Aportaron una mirada integral del negocio al conectar la estrategia corporativa con la operación, el desarrollo del portafolio y la innovación.

Estos espacios ampliaron la información disponible, fortalecieron la coordinación entre las áreas y permitieron responder con mayor precisión a los desafíos del entorno. La gobernanza encontró así una expresión concreta en la manera de priorizar recursos, gestionar los riesgos y sostener la operación en un año que exigió decisiones oportunas y disciplina en la ejecución.



Disciplina financiera

para sostener el valor.

(GRI 201-1)



Decidir con rigor en un año de transición

En términos económicos, 2025 fue un año de transición. Las condiciones externas, las restricciones de abastecimiento y las presiones logísticas incidieron en el desempeño operativo y financiero de la organización.

En medio de este escenario, SOMEX mantuvo la estabilidad de sus ingresos y registró un crecimiento del 1 %. El EBITDA permaneció positivo, aunque se ubicó por debajo de lo proyectado. La gestión se concentró en proteger la continuidad de la operación, administrar los recursos con prudencia y preservar la solidez de la estructura empresarial.



Un negocio que se reconfigura para crecer mejor

El análisis de las unidades de negocio evidenció comportamientos diferentes. Algunas líneas enfrentaron mayores presiones derivadas del contexto económico, mientras otras mostraron una mayor capacidad de respuesta, especialmente las relacionadas con mercados internacionales y productos de mayor valor agregado.

Esta lectura permitió reconocer con mayor claridad las fortalezas de cada unidad y orientar los focos de crecimiento para los próximos años. La segmentación del mercado, el análisis por zonas y clientes, y el seguimiento permanente al desempeño comercial se consolidaron como herramientas para ajustar las decisiones y construir una estrategia más precisa.

En este escenario, la disciplina financiera no se limitó al control de las cifras. También implicó comprender el comportamiento del negocio, priorizar los recursos y tomar decisiones con información suficiente para responder al presente sin perder de vista el largo plazo.

La capacidad de adaptación, el seguimiento oportuno y la gestión responsable de los recursos continuarán siendo fundamentales para fortalecer la competitividad de SOMEX y sostener la generación de valor en el tiempo.

Sin embargo, la solidez económica también depende de la manera en que se toman las decisiones y se gestionan las relaciones con terceros. Por esta razón, la integridad, la prevención y el cumplimiento hacen parte de los fundamentos que protegen la operación y la confianza construida con los grupos de interés.





Ética y cumplimiento:

controles que protegen la confianza.

(GRI 2-15, GRI 2-16, GRI 205-1, GRI 205-3, GRI 2-27, GRI 205-2)

La prevención, la formación y los canales de denuncia fortalecen la gestión de los riesgos asociados con la integridad empresarial.

Durante 2025, SOMEX identificó y monitoreó riesgos relacionados con el lavado de activos, la financiación del terrorismo, la corrupción y el soborno. Los principales escenarios de exposición estuvieron asociados con la vinculación y actualización de terceros, las relaciones con proveedores y clientes, las operaciones en zonas de mayor riesgo y situaciones internas como el fraude o los conflictos de interés.

En su mayoría, estos riesgos se mantuvieron en niveles residuales bajos, respaldados por controles de debida diligencia, validaciones en listas restrictivas, auditorías y procesos permanentes de seguimiento.



Conocimiento que fortalece la prevención

La formación fue uno de los principales mecanismos para mantener estos lineamientos presentes en los diferentes niveles de la organización. La participación en las capacitaciones alcanzó el **97 % en el nivel estratégico**, el **90 % en el nivel de apoyo** y el **93 % en el nivel operativo**.

Estos espacios fortalecieron el conocimiento de los colaboradores sobre los lineamientos del Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo Integral de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SAGRILAF) y del Programa de Transparencia y Ética Empresarial (PTEE).



Una línea abierta para proteger la confianza

Durante el año también se fortaleció el canal de denuncias mediante la implementación de la Línea Ética en la página web corporativa. Este mecanismo amplió el acceso para que colaboradores, clientes, proveedores y terceros puedan informar, de manera confidencial, situaciones contrarias a los principios y lineamientos de la organización.

Durante 2025 no se recibieron denuncias relacionadas con corrupción o incumplimientos éticos, ni se identificaron eventos asociados con lavado de activos o financiación del terrorismo. La ausencia de casos no reduce la importancia de mantener los controles activos; por ello, SOMEX continuará trabajando en la prevención, la formación y el seguimiento de estos riesgos.



La ética y el cumplimiento no dependen únicamente de controles y procedimientos. También se construyen a partir del conocimiento, las decisiones y la conducta cotidiana de quienes integran la organización. En este sentido, el desarrollo de las capacidades de los colaboradores resulta esencial para consolidar una cultura íntegra, responsable y preparada para responder a los desafíos del negocio.



Aprender para crecer:

el talento como motor del negocio.

(GRI 2-7, GRI 2-8, GRI 401-1, GRI 404-1, GRI 404-2, GRI 404-3, GRI 405-1)

La formación articuló el desarrollo del **SER, el SABER y el HACER** con las capacidades que requiere la evolución de SOMEX.

La estrategia de formación y desarrollo conectó el crecimiento personal, el conocimiento técnico y la aplicación práctica con las necesidades de la organización. Los contenidos y las metodologías se adaptaron a cada población, manteniendo el aprendizaje alineado con la cultura, la operación y los desafíos del negocio.

www.somex.com.co



Cifras claves del aprendizaje

INDICADOR	RESULTADO 2025
Formaciones ejecutadas	69
Participaciones registradas	2.981
Horas de formación	134
Crecimiento frente a 2024	70 %
Formación impartida internamente	75 %
Cobertura	Superior al 100 %

A lo largo del año se registraron **2.981 participaciones** en los espacios formativos y una dedicación total de 134 horas de formación. Las actividades se desarrollaron mediante metodologías presenciales, virtuales e híbridas, lo que facilitó el acceso al conocimiento y permitió responder a las dinámicas de los diferentes equipos.



Formación que responde a cada población

La programación se organizó de acuerdo con las necesidades comerciales, técnicas, operativas y culturales de los equipos.

Población o sede	Formaciones	Enfoque principal
Fuerza de Ventas	23	Habilidades comerciales y efectividad en campo
Malambo	23	Fortalecimiento técnico y operativo
Medellín	10	Fortalecimiento técnico y operativo
Toda la compañía	13	Cultura, liderazgo y cumplimiento organizacional
Total	69	

Desde el enfoque de desarrollo, el HACER concentró 25 formaciones, seguido del SER, con 24, y el SABER, con 18. Esta distribución permitió integrar las competencias técnicas con el crecimiento personal y el fortalecimiento de la cultura organizacional.

Enfoque	Formaciones
HACER	25
SER	26
SABER	18
Total reportado	69



El aprendizaje entra en una nueva etapa digital

Como parte de la evolución del modelo de formación, durante 2025 avanzó la estructuración de Somex Conecta y Aprende, la plataforma LMS proyectada como la futura universidad corporativa de la organización.

Esta iniciativa marca una nueva etapa en la gestión del conocimiento y busca consolidar un modelo de aprendizaje más ágil, accesible y centrado en las necesidades de los colaboradores.





La plataforma permitirá:

- Incorporar contenidos breves y dinámicas de microlearning.
- Brindar mayor autonomía en la gestión del aprendizaje.
- Facilitar el acceso flexible y oportuno a los contenidos.
- Optimizar los tiempos y recursos destinados a capacitación.
- Diseñar rutas alineadas con el desarrollo del SER, el SABER y el HACER.

Más que trasladar la formación a un entorno digital, la plataforma busca mantener el conocimiento disponible, facilitar su circulación entre los equipos y acompañar de manera continua el desarrollo de las personas.

✓ Conexiones entre talento y propósito

Durante 2025 se gestionaron aproximadamente **60 procesos de selección**, incluidos cargos directos y oportunidades para aprendices.

La organización recibió cerca de **37.000 hojas de vida**, de las cuales **13.530 fueron gestionadas** dentro de los procesos adelantados. Este volumen muestra el alcance de las convocatorias y el trabajo realizado para identificar perfiles acordes con las necesidades de SOMEX.

✓ 377 personas, una organización en movimiento

SOMEX cerró 2025 con 377 colaboradores: 186 en Malambo y 191 distribuidos entre Medellín y la Fuerza de Ventas.

Durante el periodo se realizaron 28 ascensos, que representaron nuevas oportunidades de crecimiento y movilidad dentro de la organización.

Género	Personas	Participación
Hombres	288	76 %
Mujeres	89	24 %
Total	377	100 %

La participación femenina aumentó un punto porcentual frente al año anterior. Este avance abre la oportunidad de continuar revisando las condiciones de vinculación, permanencia y desarrollo de las mujeres en las diferentes áreas y niveles de la organización.

✓ Ingresos y retiros: una composición que se mantiene

Durante 2025 se registraron 106 ingresos y 85 retiros. La distribución por género mantuvo proporciones cercanas a la composición general de la organización.

Movimiento	Hombres	Mujeres	Total
Ingresos	80 – 75,4 %	26 – 24,5 %	106
Retiros	65 – 76,4 %	20 – 23,5 %	85

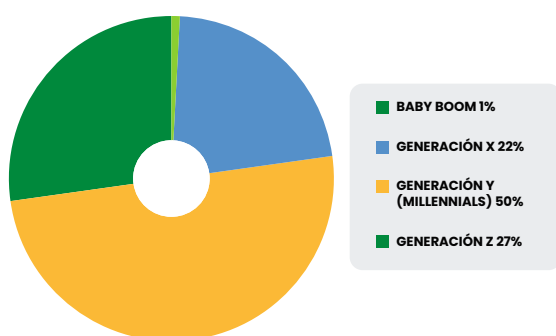


La comparación no muestra cambios significativos en la participación de hombres y mujeres. La composición continúa registrando una mayor presencia masculina, relacionada, entre otros factores, con la naturaleza operativa de algunos cargos.

✓ Ingresos y retiros: una composición que se mantiene

La composición generacional muestra una organización mayoritariamente joven. Las generaciones Y y Z reúnen el **77 % de los colaboradores**, mientras que la generación X representa el 22 % y los baby boomers, el 1 %.

Cantidad de colaboradores por Generación



www.somex.com.co

✓ Una mayor estabilidad del talento

El índice de rotación se ubicó en el 12 %, dos puntos porcentuales por debajo del 14 % registrado en 2024, cumpliendo así la meta interna establecida.

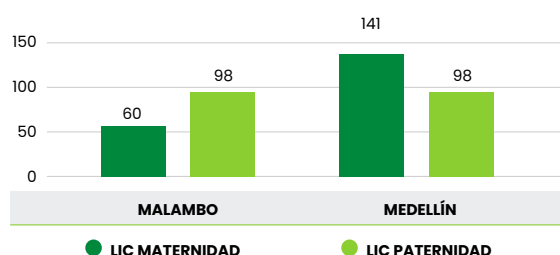
La reducción aporta a la continuidad de los equipos, la conservación del conocimiento y la estabilidad de los procesos. Para comparar este resultado con el promedio del sector agroindustrial, estimado entre el 18 % y el 22 %, será necesario incluir la fuente, el periodo y la metodología del dato externo.

✓ Licencias de maternidad y paternidad

(GRI 401-3)

Durante el periodo también se realizó seguimiento a las licencias de maternidad y paternidad en las sedes de Malambo y Medellín, y la siguiente gráfica muestra el número de días tomados.

Licencias de Maternidad y Paternidad



El desarrollo del talento no termina en la formación o en la permanencia de las personas. También se expresa en la manera en que cada conocimiento, actitud y capacidad se pone al servicio de los demás. Desde esta mirada, SOMEX continuó consolidando una cultura que conecta el crecimiento individual con la forma de construir relaciones dentro y fuera de la organización.





Acompañar, construir equipos y servir:

una filosofía que se consolida.

(GRI 413-1)



“Que Yo Sea Útil” continuó orientando la cultura de servicio y la manera en que SOMEX se relaciona con sus colaboradores, clientes y aliados.

Para la organización, el valor no se limita a lo que produce. También se reconoce en la huella que deja en cada interacción, en la disposición para acompañar y en la capacidad de responder a las necesidades de los demás.



SER: el servicio comienza en cada persona

El 100 % de los colaboradores participó en el taller “Mochilas que Inspiran: Caminando con Confianza y Pasión”, un espacio que utilizó la metáfora de la mochila para reflexionar sobre las experiencias personales, la confianza y la forma en que cada persona aporta al trabajo colectivo.

Durante la presentación del Plan de Trabajo 2025, los colaboradores asumieron el compromiso de ser Embajadores de Servicio, convirtiéndose en referentes y multiplicadores de buenas prácticas dentro de sus equipos.

La organización también instauró un reconocimiento semestral al Servicio Extraordinario, dirigido a destacar las actitudes y acciones que representan de manera especial el compromiso y la vocación de servicio.



SABER: aprender a servir también transforma la cultura

Los diferentes procesos participaron en actividades orientadas a comprender el servicio como una práctica cotidiana y como una herramienta para responder a los retos organizacionales.

Septiembre fue declarado el Mes del Servicio. Durante este periodo se realizaron iniciativas lúdicas, formativas y de reconocimiento, entre ellas:

Vístete de Verde.

Caja de los Recuerdos.

Reconocimiento Interno.

Un Día de Trabajo Peludo.

Voluntariado Corporativo.

Un Paso a la Vez.

Mural del Reconocimiento.

Teléfono Roto.

Valoro a mi Compañero.

El Reloj del Servicio.

El Abecedario del Servicio.

El Juego del Pimpón.

El Gusanito del Servicio.

La programación mantuvo el servicio presente en la conversación diaria y recordó que no se trata de una acción aislada, sino de una práctica que se construye con aprendizaje, creatividad, reconocimiento y experiencias compartidas.



Medir el servicio para seguir mejorando

Entre el 9 y el 20 de mayo de 2025 se aplicó la Encuesta de Servicio Interno, con el propósito de conocer la percepción de los colaboradores sobre el servicio y la cooperación entre los equipos.

El ejercicio alcanzó una cobertura del 98,5 %, con la



participación de 332 personas.

Población	Personas encuestadas
Barranquilla	166
Medellín	84
Fuerza de Ventas	82
Total	332

La encuesta evaluó aspectos como el cumplimiento, la prontitud, la actitud, la disposición y la cordialidad. Su metodología incluyó:

- Preguntas relacionadas con el equipo propio.
- Preguntas relacionadas con otros procesos.
- Conversión de las respuestas en valores numéricos.
- Cálculo de resultados individuales y generales.
- Doce preguntas cerradas con escala de frecuencia.
- Seis preguntas cerradas con respuesta sí o no.
- Seis preguntas abiertas.

✓ Una percepción favorable que también muestra oportunidades

El promedio general del servicio interno fue de 89,56 %.

La calificación muestra que, en términos generales, los colaboradores perciben un ambiente de trabajo cooperativo, confiable y respetuoso. La mayoría considera que sus compañeros cumplen los compromisos, responden con oportunidad, muestran disposición para apoyar y mantienen un trato cordial y empático.

Al mismo tiempo, el resultado permitió identificar oportunidades de mejora en la relación entre algunas áreas, especialmente en aquellas interacciones donde no todos los equipos perciben el mismo nivel de respuesta o compromiso.

Ficha Técnica



Objetivo General: Evaluar la percepción de los colaboradores de SOMEX sobre el servicio y la colaboración entre equipos, identificando fortalezas y oportunidades de mejora en aspectos como cumplimiento, prontitud, actitud, disposición y cordialidad.



332 personas encuestadas

- ✓ Barranquilla: 166
- ✓ Medellín: 84
- ✓ Fuerza de Ventas: 82



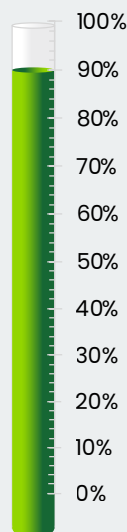
12 preguntas cerradas (Nunca – Casi Nunca – A veces – Normalmente – Siempre) + 6 preguntas cerradas (Sí – No) + 6 preguntas abiertas.



9-20 Mayo 2025

Metodología:

1. Identificación de preguntas relacionadas con servicio interno:
 - Preguntas sobre el equipo propio
 - Preguntas sobre otras áreas (procesos)
2. Conversión de respuestas a valores numéricos.
3. Cálculo individual y general.



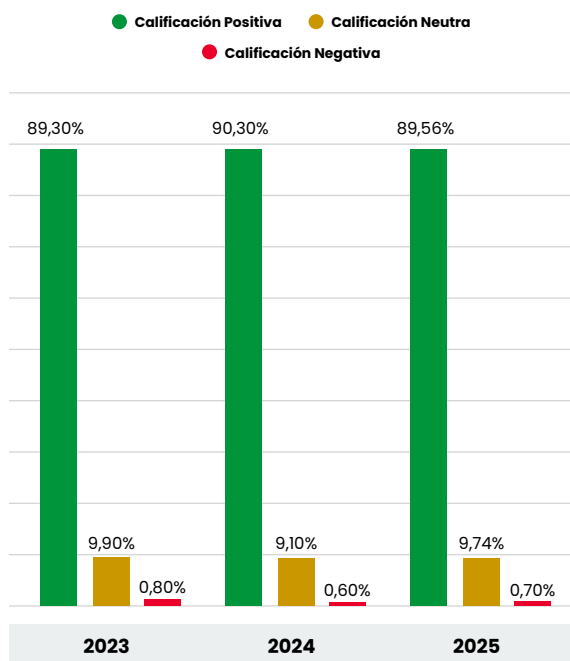
89,56%



✓ Una percepción que se mantiene estable

Año	Calificación positiva	Calificación neutra	Calificación negativa
2023	89,30 %	9,90 %	0,80 %
2024	90,30 %	9,10 %	0,60 %
2025	89,56 %	9,74 %	0,70 %

Histórico Resultados



Entre 2023 y 2025, la percepción positiva se mantuvo cercana al 90 %. En 2024 alcanzó su resultado más alto, con el 90,30 %, mientras que en 2025 presentó una disminución de 0,74 puntos porcentuales.

Las calificaciones neutras y negativas permanecieron por debajo del 10 % y del 1 %, respectivamente. Esta estabilidad muestra una percepción favorable del servicio interno, aunque también señala la necesidad de mantener el seguimiento a las relaciones entre áreas y trabajar sobre los aspectos que generan respuestas neutras o negativas.

✓ HACER: experiencias que trascienden

Bajo la metodología “Experiencias que trascienden”, SOMEX capacitó a 932 personas en competencias relacionadas con servicio, liderazgo y sostenibilidad.

Durante el periodo también realizó 57 visitas a clientes en ocho zonas de Colombia y atendió a dos clientes internacionales de Guatemala y Costa Rica.

Estas actividades llevaron el conocimiento y la cultura de servicio a distintos escenarios, fortaleciendo el acompañamiento y las relaciones construidas con los clientes.

El SER, el SABER y el HACER llevaron el servicio desde la reflexión individual hasta las acciones concretas. El siguiente paso estará en hacer seguimiento a los aprendizajes, reconocer los cambios generados y medir con mayor precisión la manera en que estas experiencias fortalecen las relaciones dentro y fuera de la organización.

Esta forma de acompañar también se expresa en el cuidado de quienes hacen posible la operación. La seguridad, al igual que el servicio, se construye en las decisiones cotidianas, en la prevención y en la responsabilidad compartida frente al bienestar de las personas.





Seguridad que se

construye todos los días.

(GRI 403-1, GRI 403-2, GRI 403-3, GRI 403-4, GRI 403-5, GRI 403-9, GRI 403-10)

La prevención, el autocuidado y la participación orientaron la gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo durante 2025.

SOMEX implementa los requisitos establecidos por la normativa vigente en materia de riesgos laborales. Durante el periodo, el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) alcanzó un cumplimiento del **100 % de los estándares mínimos definidos en la Resolución 0312 de 2019**.

El sistema tiene alcance para los colaboradores de la organización y contempla medidas de prevención y protección aplicables a contratistas, proveedores y visitantes durante su permanencia en las instalaciones.

La gestión se orientó al fortalecimiento de una cultura de autocuidado, mediante acciones dirigidas a prevenir accidentes, controlar los factores asociados con enfermedades laborales y reducir la exposición a los riesgos presentes en las actividades de la compañía.

El cuidado se convierte en acciones

Durante 2025, la organización mantuvo diferentes medidas de prevención, protección y atención para los colaboradores:

Frete de gestión	Acciones desarrolladas
Acompañamiento en salud laboral	Atención y seguimiento por parte del médico laboral.
Protección personal	Entrega de elementos de protección personal (EPP) de acuerdo con los riesgos asociados con cada labor.
Cobertura complementaria	Seguro de vida Allianz con servicio de atención domiciliaria.
Preparación para emergencias	Fortalecimiento de las brigadas y de las capacidades para responder ante situaciones de emergencia.

Participar para fortalecer la prevención

La formación fue una herramienta central para mantener la seguridad presente en las actividades diarias. Durante el año se desarrollaron capacitaciones relacionadas con:

• Seguridad vial.

• Ergonomía.

• Riesgo público.

• Riesgo químico.

• Primeros auxilios.

• Riesgo mecánico.

• Riesgo eléctrico.

• Manejo de emergencias.

• Riesgo psicosocial.

Las jornadas de formación mantuvieron la seguridad presente en la operación diaria, al actualizar conocimientos, facilitar la identificación de riesgos y promover una participación más activa de los colaboradores en la prevención de incidentes y accidentes.

Cinco accidentes laborales y cero eventos mortales

De acuerdo con el informe emitido por la ARL SURA, durante 2025 se registraron cinco accidentes laborales a nivel nacional.

En el mismo periodo no se presentaron enfermedades laborales, lo que representó una disminución del 100%

frente al año anterior. Tampoco se registraron accidentes laborales mortales.

Aunque los avances de 2025 muestran una gestión preventiva más sólida, la seguridad exige atención permanente, aprendizaje continuo y participación activa. SOMEX continuará fortaleciendo el SG-SST, el análisis de los riesgos y las capacidades de sus colaboradores para avanzar hacia entornos de trabajo cada vez más seguros.

El compromiso con el bienestar no termina en la operación interna. También se extiende a la manera en que la organización comparte conocimiento, acompaña a los productores y acerca información útil a los territorios. Desde esta perspectiva, Mercadeo se convierte en un puente entre la experiencia técnica de SOMEX y las necesidades de las comunidades ganaderas.





Mercadeo con propósito: conocimiento que llega a las

comunidades ganaderas.

(GRI 413-1)



www.somex.com.co

Construir confianza, compartir conocimiento y acercarse a las realidades del campo latinoamericano.

Mercadeo conectó la estrategia de marca con la educación, la transferencia de conocimiento y el relacionamiento con las comunidades ganaderas. A través de acciones presenciales y digitales, SOMEX amplió el acceso a información técnica, consolidó su presencia en los territorios y adaptó sus contenidos a las particularidades productivas, culturales y lingüísticas de cada país.

Una marca que convierte el propósito en acciones

La gestión se desarrolló a partir de cuatro atributos que orientaron la comunicación y la relación de SOMEX con sus diferentes públicos:



1. Calidad: Soluciones orientadas a favorecer el bienestar animal y contribuir a sistemas productivos más sostenibles.



2. Innovación: Incorporación de educación digital, nuevas herramientas de comunicación y contenidos relacionados con sostenibilidad y gestión ambiental.



3. Servicio y empatía: Asesorías cercanas, contenidos útiles e historias del campo que permiten comprender mejor las necesidades de ganaderos, distribuidores y productores.



4. Confianza y transparencia: Comunicación respaldada por información técnica, evidencia científica y los procesos de validación definidos por la organización.

La campaña “El legado del campo. Confianza que se hereda” reunió estos atributos alrededor de las historias de las comunidades ganaderas. Su narrativa destacó el conocimiento transmitido entre generaciones, la cercanía con los territorios y el valor de las relaciones construidas a lo largo del tiempo.



Hitos que acercaron la marca a los territorios

Durante el periodo, Mercadeo acompañó iniciativas relacionadas con educación, innovación, presencia institucional, bienestar y relacionamiento con diferentes actores del sector agropecuario.

Hito	Aporte durante 2025
Lanzamiento de Hato Cállica	Incorporación de una solución orientada a la nutrición de vacas lecheras de alta producción.
Actualización de 10 páginas web	Renovación de información técnica de acceso abierto para productores y demás públicos de cada país.
Apertura de canales digitales en México	Desarrollo de contenidos adaptados a las condiciones productivas y culturales del campo mexicano.
Entrega de 1.500 kits escolares	Apoyo a hijos de trabajadores de fincas ganaderas y aporte a iniciativas relacionadas con educación rural.
Entrega de snacks para equinos	Acción de reconocimiento dirigida a pequeños productores y relacionada con el bienestar animal.
Alianza con Alltech – Mundo Sin Vacas	Espacio de conversación y reflexión sobre el papel de la ganadería en la sostenibilidad.



Hito

Aporte durante 2025

Relacionamiento con MUGAM – Mujeres Ganaderas México	Acercamiento a una red de mujeres vinculadas con el liderazgo y el desarrollo del sector ganadero.
Comunicaciones sobre sostenibilidad	Divulgación de contenidos relacionados con las acciones ambientales y la gestión de emisiones de CO ₂ de la organización.
Encuentro educativo en vivo	Transferencia de información técnica en tiempo real con el apoyo de un influenciador de campo.
Participación en Agroexpo y Expo Agrofuturo	Presencia en espacios de capacitación, relacionamiento y contacto directo con productores.
Participación en Comcebu México	Vinculación con un encuentro internacional especializado en ganadería cebuina.
Renovación del video corporativo	Producción de versiones en español e inglés para públicos nacionales e internacionales.



Más que acciones independientes, estos hitos ampliaron los puntos de contacto de SOMEX con las comunidades ganaderas y permitieron integrar el conocimiento técnico, la presencia territorial y la comunicación de marca.

Lo digital como puente hacia el conocimiento técnico

Los canales digitales facilitaron el acceso a contenidos sobre nutrición animal y permitieron mantener una comunicación más directa con ganaderos, estudiantes, profesionales y otros actores del sector.

Canal o herramienta	Aporte	Cobertura	Indicadores 2025
WhatsApp Business y formularios de solicitud	Asesoría técnica directa y gratuita para reducir barreras de acceso al conocimiento.	Colombia	Entre 15 y 30 contactos diarios y generación de oportunidades orgánicas.
10 plataformas web	Acceso abierto a información técnica sobre nutrición animal.	Más de siete países	Publicación de artículos técnicos y contenidos de Noti-SOMEX.
14 perfiles en redes sociales	Contenidos adaptados a los contextos productivos y culturales de cada territorio.	Colombia y seis países	74.847 seguidores, crecimiento del 26,2 % durante el primer trimestre y tasa de interacción del 3,6%.
Video corporativo en español e inglés	Actualización del contenido institucional para públicos nacionales e internacionales.	Global	Lanzamiento de las dos versiones durante 2025.

La conversación digital dejó de ser un complemento para convertirse en una extensión del acompañamiento técnico. A través de estos canales, SOMEX acerca información útil, mantiene una relación más cercana con los ganaderos y fortalece el apoyo a las decisiones que toman en sus sistemas productivos.



✓ El conocimiento sale de las pantallas y llega al campo

La transferencia de conocimiento fue uno de los principales ejes de la gestión. Durante 2025, las acciones presenciales y digitales acercaron información técnica a productores, estudiantes, equipos comerciales y profesionales del sector.

Acción	Resultado durante 2025
Entrenamientos presenciales	Se realizaron 1.259 entrenamientos dirigidos a ganaderos, con 8.767 participaciones.
Formación universitaria	Las actividades académicas desarrolladas en Colombia alcanzaron a 1.607 estudiantes universitarios.
Programa de Influenciadores Rurales por Macrozona	Se vincularon cinco ganaderos creadores de contenido en Cundinamarca, Quindío, Magdalena Medio y Casanare.
Encuentro educativo en vivo	Se realizó una sesión de formación en tiempo real que combinó cercanía digital y transferencia técnica.
Fuerza de ventas como creadora de contenido	Los equipos de Huila y los Llanos recibieron formación en producción audiovisual para generar contenidos desde los territorios.
Testimonios de campo	Se produjeron relatos con ganaderos de distintas regiones para documentar sus experiencias con las soluciones de SOMEX.
Agroexpo y Expo Agrofuturo	La participación en estos encuentros generó espacios de capacitación y conexión directa con productores.
Carruseles y reels educativos	Se integró información sobre nutrición animal con experiencias e historias del campo latinoamericano.
Encuentro educativo en vivo	Transferencia de información técnica en tiempo real con el apoyo de un influenciador de campo.
Participación en Agroexpo y Expo Agrofuturo	Presencia en espacios de capacitación, relacionamiento y contacto directo con productores.
Participación en Comcebu México	Vinculación con un encuentro internacional especializado en ganadería cebuina.
Renovación del video corporativo	Producción de versiones en español e inglés para públicos nacionales e internacionales.



Estos espacios llevaron el conocimiento técnico más allá de la comunicación y lo pusieron al servicio de las realidades del campo. En cada encuentro, SOMEX fortaleció su vínculo con los territorios y reafirmó el valor de acompañar a las comunidades ganaderas con información útil, cercana y pertinente.

✓ Una misma identidad que comprende cada territorio

La expansión digital internacional mantuvo una identidad de marca coherente y, al mismo tiempo, ajustó los mensajes a las particularidades productivas, culturales y lingüísticas de cada mercado.



País	Seguidores	Alcance 2025	Principales acciones
 México	9.752	1.625.675	Apertura de canales digitales, participación en Comcebú México, visita a aliados HIFOS, relacionamiento con MUGAM y crecimiento del 598 % durante el primer trimestre.
 Ecuador	3.184	381.502	Desarrollo de contenidos adaptados al sistema productivo local y tasa de interacción del 6,42 %.
 Guatemala	429	2.815	Desarrollo de contenidos educativos adaptados y tasa de interacción del 10,4 %.



La adaptación permitió que cada mercado encontrara en la comunicación una voz cercana a sus dinámicas productivas y culturales, sin perder la coherencia de una identidad de marca compartida.

✓ Reglas claras para comunicar con responsabilidad

La comunicación también requiere lineamientos que protejan la reputación corporativa, mantengan la coherencia institucional y orienten el uso responsable de la información.

Durante 2025, Mercadeo gestionó las siguientes herramientas de gobernanza de marca:

Herramienta de gobernanza	Descripción y aporte
Manual de marca	Define el uso adecuado del logotipo, la paleta de colores, las tipografías y el lenguaje fotográfico en los diferentes formatos y países.
Manual de Comunicación Interna y Externa	Establece criterios unificados para las comunicaciones de SOMEX y define los procesos de revisión y aprobación antes de su circulación.
Manual de Colaboración Digital	Orienta el trabajo con influenciadores y embajadores, incluidos los lineamientos de contenido, las aprobaciones y el uso de la marca.
Verificación técnica de contenidos	Promueve la publicación de información respaldada por criterios técnicos y científicos, contribuyendo a una comunicación responsable en el sector ganadero.

Estos lineamientos ayudaron a mantener una comunicación coherente en los distintos mercados, proteger el uso de la marca y asegurar que la información compartida fuera clara, confiable y consistente.

✓ Una gestión que acerca conocimiento y fortalece vínculos

Durante 2025, Mercadeo amplió el acceso a información técnica, fortaleció las comunidades digitales y llevó el conocimiento a distintos escenarios presenciales. La adaptación de los contenidos, la formación de nuevos voceros y la consolidación de lineamientos de comunicación permitieron construir una relación más cercana con las realidades del sector ganadero.

Este recorrido también dejó aprendizajes para orientar la gestión: contar con una mayor trazabilidad de los participantes, comprender la utilidad de los contenidos en cada territorio y mantener criterios comunes para analizar el desempeño de los diferentes mercados.

Así, Mercadeo consolidó una presencia que integra comunicación, educación y relacionamiento, y que fortalece el vínculo de SOMEX con las comunidades ganaderas de Latinoamérica.

Cada contacto, interacción y resultado genera información valiosa sobre los mercados, los clientes y la operación. Convertir esos datos en conocimiento útil permite comprender mejor el entorno, anticipar necesidades y orientar las decisiones con mayor precisión.

**Datos que se**

convierten en decisiones.

Soluciones inteligentes que optimizan procesos, fortalecen la gestión y aportan al desempeño de la organización

La información adquiere valor cuando permite comprender mejor el negocio, anticipar escenarios y tomar decisiones con mayor oportunidad. Bajo esta premisa, Soluciones Inteligentes desempeña un papel estratégico y transversal en SOMEX, al conectar los datos, la tecnología y las necesidades de las diferentes áreas.

Su gestión está orientada a transformar la información en conocimiento útil para la acción, mediante el uso responsable de la analítica, la automatización y capacidades avanzadas como la inteligencia artificial. De esta manera, el área contribuye a fortalecer la eficiencia operativa, la innovación y la mejora continua, mientras impulsa una cultura organizacional cada vez más orientada por datos e inteligencia artificial (data & AI driven).



Implementación de una herramienta integral para la Información financiera más integrada

Uno de los principales avances fue la implementación de una herramienta integral para consolidar y analizar los estados financieros de la organización. Al reunir la información relevante en un mismo entorno, este desarrollo facilitó su consulta, el seguimiento del desempeño y la toma de decisiones.



Agilidad y control en la gestión comercial

El área también desplegó un sistema para gestionar las solicitudes y aprobaciones de las estrategias comerciales. La herramienta aportó mayor agilidad al proceso y amplió el control sobre la ejecución de las acciones desarrolladas por la fuerza de ventas.

De manera complementaria, se construyeron procesos de extracción, transformación y carga de datos (ETL) mediante SQL, Python y SharePoint. Estos desarrollos permitieron capturar, procesar y visualizar información relacionada con metas, proyecciones, comparativos de ventas y palancas comerciales para los equipos de CIS, Mercadeo y Ventas.



Datos que acompañan la prospección

La gestión comercial también se fortaleció mediante la estructuración de un flujo para la prospección de nuevos clientes. Este proceso permitió organizar el seguimiento de las oportunidades y acompañar de manera articulada el trabajo de las áreas técnicas y comerciales.

La herramienta conecta la gestión realizada desde Visibilidad Comercial, Subdistribución y CIS, y facilita una lectura más completa del recorrido de cada oportunidad dentro de la organización.





✓ Herramientas para priorizar el portafolio

Durante el periodo se implementaron sistemas de apoyo para las unidades de negocio de Materias Primas y Marcas Privadas. Además, se diseñaron herramientas analíticas para clasificar el portafolio de acuerdo con su impacto y facilitar la identificación de prioridades estratégicas.

Estas soluciones ampliaron la visibilidad sobre el comportamiento de los negocios y aportaron criterios para orientar los recursos y las decisiones hacia los frentes de mayor relevancia.

Iniciativa

Aporte a la gestión

Consolidación de estados financieros

Integra la información financiera y facilita su análisis y seguimiento.

Gestión de estrategias comerciales

Agiliza las solicitudes y aprobaciones, y fortalece el control sobre la ejecución comercial.

Procesos ETL

Capturan, procesan y visualizan metas, proyecciones, ventas y palancas comerciales.

Prospección de nuevos clientes

Organiza el seguimiento de oportunidades y articula el trabajo técnico y comercial.

Sistemas para Materias Primas y Marcas Privadas

Brindan soporte a la gestión y mejoran la disponibilidad de información para cada negocio.

Clasificación analítica del portafolio

Facilita la priorización de productos y decisiones estratégicas.



✓ Una capacidad que sigue tomando forma

La evolución de Soluciones Inteligentes continuará enfocada en convertir los datos en decisiones más oportunas y precisas. Entre sus próximos frentes se encuentran la consolidación del Data Warehouse corporativo, la automatización de procesos críticos y el desarrollo de herramientas estratégicas para abastecimiento, precios y costos.

A este recorrido se suma la incorporación progresiva de capacidades predictivas e inteligencia artificial, orientadas a anticipar escenarios, ampliar la visibilidad sobre el negocio y fortalecer la capacidad de respuesta de la organización.

Con estos avances, SOMEX continúa conectando información, tecnología y estrategia para mejorar la gestión, identificar oportunidades y tomar decisiones con mayor fundamento. Este conocimiento adquiere aún más valor cuando se lleva al territorio y permite comprender de cerca las dinámicas de clientes, distribuidores y mercados.

Desde esta perspectiva, Visibilidad Comercial se convierte en el punto de encuentro entre la información y la acción, al transformar los datos obtenidos en campo en insumos para fortalecer el acompañamiento y responder de manera más pertinente a las particularidades de cada zona.



Visibilidad comercial:

Información que acerca, decisiones que generan valor.

En 2025, SOMEX dio un paso importante para acercarse aún más a sus distribuidores, comprender las dinámicas de su operación y acompañarlos desde una relación basada en la escucha, la confianza y el conocimiento del territorio.

Así nació Visibilidad Comercial, una gestión que lleva la mirada de la organización hasta el punto de venta para entender lo que sucede allí, identificar oportunidades y conectar esa información con las áreas comerciales, técnicas y de servicio.

Durante el año, el equipo consolidó su presencia en siete zonas del país: Llanos, Guaviare, Caquetá, Casanare, Arauca, Nariño y Urabá. Desde estos territorios trabajó de manera cercana con 46 distribuidores, no solo para acompañar su gestión comercial, sino también para conocer sus necesidades, comprender la relación con los ganaderos y construir respuestas acordes con las particularidades de cada mercado.

Estar en el punto de venta permite ver lo que realmente ocurre, escuchar de primera mano y tomar decisiones con una lectura más cercana del mercado.

Una presencia que comienza por escuchar

El propósito de Visibilidad Comercial es acompañar al distribuidor en su operación cotidiana, generar confianza, identificar oportunidades y aportar información que contribuya al desarrollo de su negocio.

Su presencia en el territorio permite observar las dinámicas del punto de venta, conversar con los equipos de mostrador y conocer mejor



la forma en que los ganaderos buscan información, comparan alternativas y toman decisiones.

Este modelo amplía la mirada sobre la gestión comercial. Más que concentrarse únicamente en la venta, busca comprender el contexto en el que ocurre, reconocer las necesidades de cada zona y fortalecer la conexión entre distribuidores, clientes y SOMEX.

Más que vender: entender para crecer

Durante 2025 se gestionaron 1.570 prospectos, clasificados de acuerdo con su nivel de interés y potencial comercial: Iniciativas comerciales:

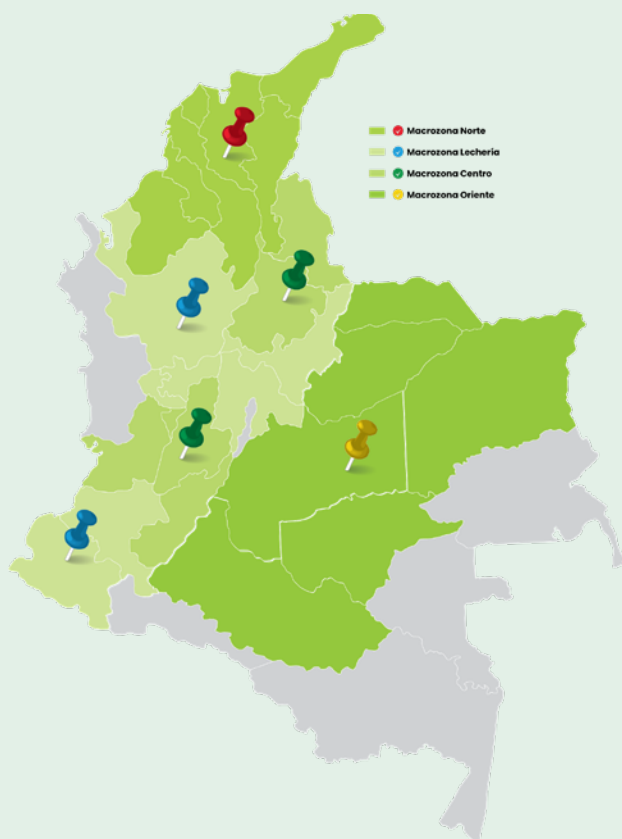
“Más que vender, entender para crecer”.

Clasificación de prospectos	Cantidad	Participación
Tipo A	518	33 %
Tipo B	302	19 %
Tipo C	750	48 %
Total	1.570	100 %

La gestión también permitió identificar más de 248.000 cabezas de ganado relacionadas con las oportunidades registradas, ampliando el conocimiento sobre los ganaderos, sus sistemas productivos y los mercados atendidos por cada distribuidor.

Detrás de estas cifras hay conversaciones, relaciones y posibilidades comerciales que antes no se encontraban incorporadas de manera estructurada en los sistemas de información de la organización.

Su registro permitió priorizar el acompañamiento, articular la participación de los equipos comerciales y técnicos y orientar las acciones de acuerdo con el nivel de interés y las características de cada oportunidad.





✓ Inventarios: ordenar la información para decidir mejor

El seguimiento a los inventarios se convirtió en uno de los principales frentes de trabajo del área. Conocer la disponibilidad de los productos en los puntos de venta permite anticipar necesidades, acompañar la planeación de los distribuidores y responder con mayor oportunidad a las dinámicas de la demanda.

Al cierre de 2025, 24 distribuidores, equivalentes al 51 % según la información reportada por el área, trabajaban con información activa de inventarios.

Este avance permitió comenzar a ordenar la gestión mediante la definición de metas, el seguimiento a la disponibilidad de producto y el acompañamiento a los equipos de mostrador. También aportó mayores elementos para orientar las decisiones comerciales en cada punto de venta.

La ampliación de este control permitirá construir una lectura más completa de la cadena comercial, anticipar posibles faltantes o excesos y fortalecer la coordinación entre los distribuidores y los equipos de SOMEX.

✓ Una atención que reconoce las diferencias

La confianza se construye a partir de la manera en que la organización escucha, comprende y responde a cada cliente. Por esta razón, Visibilidad Comercial implementó un modelo de atención basado en cinco perfiles: analítico, competitivo, futurista, conexión y consistente.

Esta segmentación permitió adaptar el relacionamiento a las características y expectativas de los distribuidores, y orientar el acompañamiento mediante:

- Capacitaciones dirigidas a las necesidades de cada público.
- Actividades de acompañamiento en los puntos de venta.
- Acciones de presencia y visibilidad de marca.
- Iniciativas comerciales acordes con el perfil de cada cliente.

Reconocer estas diferencias facilitó una comunicación más cercana y aportó información para comprender cómo decide cada distribuidor. Al mismo tiempo, fortaleció la coordinación entre los equipos responsables del relacionamiento comercial.

✓ Información que conecta a la organización

La presencia de Visibilidad Comercial en el territorio permitió acercar a SOMEX a la realidad cotidiana de sus clientes y disponer de información que antes no se encontraba organizada de manera sistemática.

Su gestión aportó a la organización en varios frentes:

Aporte	Valor para la gestión
Conocimiento del cliente	Permitió comprender mejor las necesidades, dinámicas y formas de decisión de distribuidores y ganaderos.
Registro de oportunidades	Incorporó prospectos y conversaciones comerciales a los sistemas de información de la compañía.
Seguimiento de inventarios	Aportó información sobre la disponibilidad de producto en los puntos de venta.
Articulación interna	Conectó la gestión de las áreas comerciales, técnicas y de servicio.
Acompañamiento al distribuidor	Fortaleció la presencia de SOMEX en la operación diaria de sus aliados comerciales.
Lectura territorial	Facilitó la adaptación de acciones a las particularidades de cada zona.

Más que una fuente adicional de datos, Visibilidad Comercial se convirtió en un puente entre lo que ocurre en el mercado y las decisiones que se toman dentro de la organización.

✓ Una presencia que convierte el territorio en conocimiento

Visibilidad Comercial consolidó una forma de gestión basada en la escucha, la observación y el conocimiento directo de los puntos de venta. Esta cercanía permitió organizar información que antes no estaba integrada, conectar a las áreas comerciales, técnicas y de servicio, y orientar el acompañamiento de acuerdo con las particularidades de cada zona.

La evolución del modelo estará enfocada en ampliar el seguimiento de inventarios, incorporar nuevas herramientas tecnológicas y mejorar la trazabilidad de las necesidades identificadas y atendidas. También será relevante profundizar el conocimiento sobre la experiencia de los distribuidores, las oportunidades registradas y el comportamiento de la disponibilidad y rotación de los productos.

Comprender el territorio implica reconocer que las decisiones comerciales forman parte de una cadena de valor en la que convergen aspectos económicos, sociales y ambientales. Desde esta mirada integral, SOMEX conecta su gestión con referentes globales que orientan el uso responsable de los recursos y la atención de los impactos asociados con su operación.





ODS: Una hoja de

ruta para ampliar el impacto.

(GRI 302, GRI 303, GRI 305, GRI 306)

La sostenibilidad hace parte del direccionamiento estratégico de SOMEX y encuentra en los Objetivos de Desarrollo Sostenible un marco para relacionar la gestión de la organización con algunos de los principales desafíos económicos, sociales y ambientales del sector agropecuario.

Desde su actividad, SOMEX busca generar valor mediante soluciones de nutrición animal, el fortalecimiento de la eficiencia productiva, el uso responsable de los recursos y el acompañamiento a los actores que integran su cadena de valor. Esta orientación guarda coherencia con su propósito de mejorar los estándares de producción animal para que quienes dependen del campo evolucionen y prosperen.

La relación con los ODS permite reconocer dónde se concentran las principales contribuciones de la organización y cómo sus decisiones operativas, comerciales y sociales pueden aportar a sistemas productivos más eficientes y resilientes.



ODS 1. Fin de la pobreza

Desde su actividad, la organización aporta al fortalecimiento de la capacidad productiva de pequeños y medianos ganaderos, mediante soluciones y acompañamiento orientados a mejorar la eficiencia de sus sistemas productivos.



ODS 3. Salud y bienestar

La compañía desarrolla soluciones nutricionales bajo criterios de calidad y seguridad, orientadas a favorecer la nutrición, la sanidad y el bienestar de los animales dentro de los sistemas productivos.



ODS 12. Producción y consumo responsables

SOMEX gestiona el uso de materiales, energía y otros insumos, así como los residuos derivados de su operación, mediante acciones de reducción, reutilización, separación y aprovechamiento.



ODS 2. Hambre cero

SOMEX contribuye a la productividad del sector ganadero mediante soluciones nutricionales dirigidas a mejorar el aprovechamiento de los recursos y la producción de carne y leche, como parte de una cadena vinculada con la seguridad alimentaria.



ODS 7. Energía asequible y no contaminante

La organización avanza en la incorporación de fuentes de energía renovable, la modernización de equipos y la aplicación de medidas de eficiencia energética en sus instalaciones.



ODS 15. Vida de ecosistemas terrestres

La organización desarrolla iniciativas relacionadas con la conservación y restauración de ecosistemas, la conectividad ecológica y el seguimiento de especies de fauna presentes en algunas de sus instalaciones.



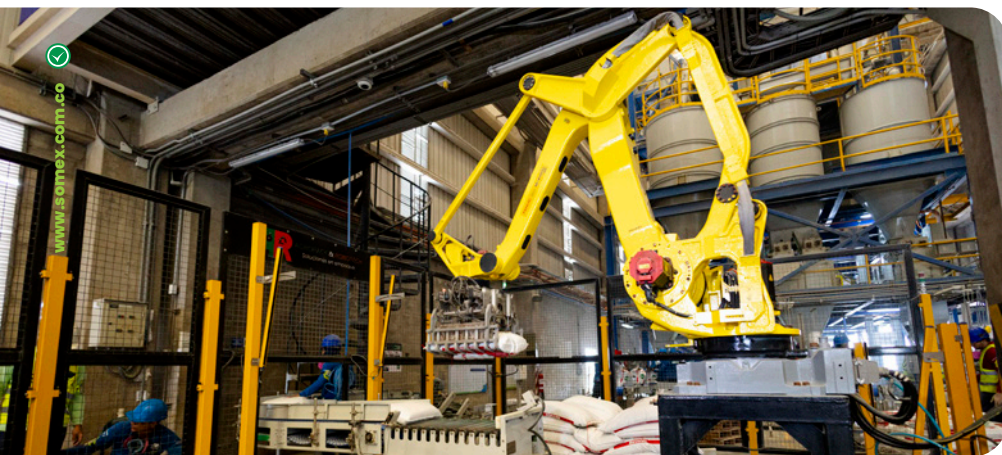
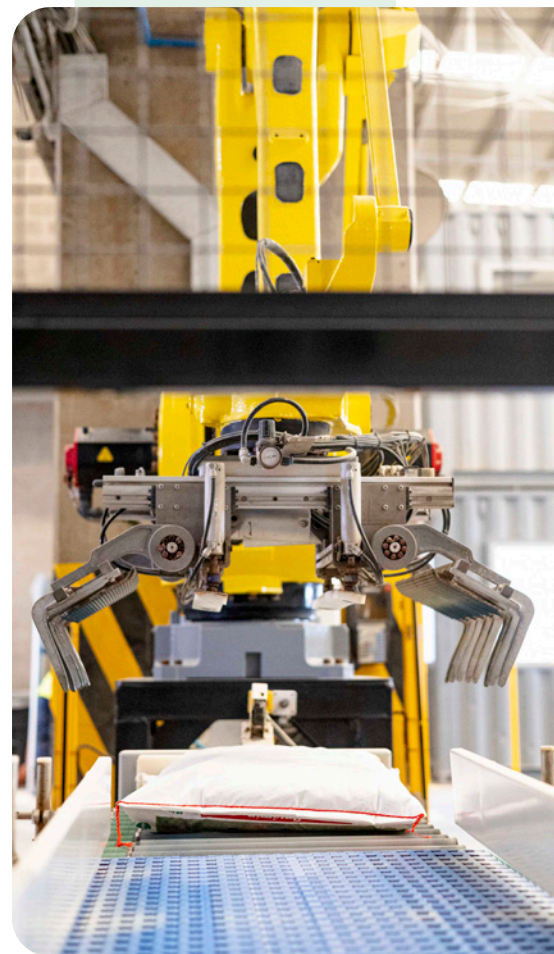
Balance ambiental: Eficiencia y gestión

responsable de los recursos.

El desempeño ambiental de SOMEX se construye a partir de decisiones operativas que buscan hacer un uso más eficiente de los recursos, reducir pérdidas y gestionar los impactos asociados con sus actividades.

La modernización de la planta de producción, incluida la incorporación de los robots Géminis y Omega, hace parte de este proceso. Estas tecnologías han fortalecido la eficiencia de la operación y la estandarización de los procesos, al tiempo que aportan a una gestión más controlada de los recursos y las pérdidas operativas.

En materia de cambio climático, la organización ha concentrado sus acciones en el seguimiento del consumo energético, la incorporación de energía solar y la evaluación de alternativas tecnológicas que permitan avanzar hacia una operación con menores emisiones asociadas al uso de electricidad y combustibles.



Energía: una operación que avanza en eficiencia

(GRI 302-1, GRI 302-4)

SOMEX promueve el uso responsable de la energía en sus operaciones productivas. La gestión comprende la optimización de los sistemas de iluminación, el mantenimiento y la modernización de equipos, así como la incorporación progresiva de fuentes renovables de acuerdo con su viabilidad técnica y operativa.

La conexión de los paneles solares se realizó el **3 de enero de 2025**, marcando un avance en la diversificación de las fuentes utilizadas por la organización.

Energía reportada en el sistema solar – Paneles solares



ENERGÍA SOLAR:

La conexión de los paneles solares se realizó el 3 de enero.

Energía cubierta con solar:

171.093,5 kWh (97,52 %)

Energía importada de la red:

4.345,4 kWh (2,48 %)

Equivalente:



Emisiones de CO₂ reducidas:

256.138,6 kg.



Equivalente a

14.130 árboles plantados.

De acuerdo con la estimación reportada, la generación solar representó una reducción equivalente a **299.157,6 kg de CO₂**, y a **16.503 árboles plantados**. Estas equivalencias permiten comunicar la dimensión del beneficio ambiental, aunque deben estar acompañadas por la metodología y los factores de conversión utilizados para su cálculo.

Consumo anual de energía eléctrica



2025 | 652.356 kWh/año



2024 | 715.350 kWh/año

Entre 2024 y 2025, el consumo anual de energía eléctrica disminuyó en 62.994 kWh, equivalente a una reducción aproximada del 8,8 %. Esta variación muestra el avance alcanzado en la gestión energética y en la búsqueda de una operación más eficiente.

Agua: seguimiento a un recurso esencial

(GRI 303-5)

El agua utilizada por SOMEX se destina a actividades domésticas y de servicios generales, y no interviene directamente en el proceso productivo. Su gestión se orienta



a mantener un consumo controlado y a promover prácticas responsables dentro de las instalaciones.

2025



3.532 m³

2024



3.776 m³

Durante 2025, el consumo aumentó en 244 m³, lo que representa una variación aproximada del 6,9 % frente al año anterior. El seguimiento de este indicador permite identificar su comportamiento y orientar las acciones de uso eficiente del recurso.

Las aguas residuales domésticas son conducidas al sistema de alcantarillado público. Tanto el servicio de acueducto como el de alcantarillado son operados por **Aguas de Malambo**.

Residuos: gestionar mejor para aprovechar más

La gestión de residuos en la planta se orienta bajo los principios de reducir, reutilizar y reciclar, con énfasis en la prevención y la separación desde la fuente.

La reducción se promueve mediante el uso eficiente de los materiales y la optimización de las materias primas. La reutilización se aplica cuando las condiciones técnicas y operativas lo permiten, mientras que el reciclaje se gestiona

a través de la clasificación de los residuos y su entrega a gestores autorizados.

Durante 2025 se reportaron los siguientes materiales:



18.320

Chatarra (kg)



31.110

Plástico - empaques (kg)



2.367

Big Bags (unidades)



69.030

Pedazos de madera (kg)

Estas prácticas permiten recuperar materiales, reducir la cantidad de residuos enviados a disposición final y fortalecer su aprovechamiento dentro de esquemas de economía circular.

Los residuos peligrosos son separados de los demás materiales y entregados para su tratamiento o disposición a una empresa que cuenta con licencia ambiental vigente.

Una gestión ambiental que gana consistencia

La incorporación de energía solar, la reducción del consumo eléctrico y la gestión diferenciada de los residuos reflejan una operación que avanza hacia un uso más eficiente de los recursos. A su vez, el comportamiento del consumo de agua y el seguimiento de los materiales aprovechados aportan información relevante para orientar nuevas acciones de gestión ambiental.

Disponer de indicadores comparables y metodologías de cálculo claramente documentadas fortalecerá la lectura del desempeño ambiental de la organización y dará mayor precisión a las decisiones relacionadas con energía, agua, emisiones y residuos.



Una **gestión** que

evoluciona con propósito.



www.somex.com.co

A lo largo de 2025, SOMEX avanzó en la integración de la sostenibilidad a su gestión, articulando el desempeño económico, la innovación, el desarrollo del talento, la cercanía con sus grupos de interés y el uso responsable de los recursos. Los resultados presentados muestran una organización que evoluciona a partir de la información, el conocimiento y la mejora continua, y que reconoce los desafíos pendientes como parte de su proceso de transformación.

Sobre esta base, SOMEX continuará consolidando una gestión responsable, transparente y coherente con su propósito de mejorar los estándares de producción animal para que quienes dependen del campo evolucionen y prosperen.



NUTRICIÓN ANIMAL
CONSCIENTE, EFICIENTE Y SOSTENIBLE.





ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
Fundamentos				
GRI 1	Alcance y calidad de la información	4		
Nuestra esencia organizacional				
GRI 2-1	Detalles organizacionales: contacto / acerca del reporte	3		
GRI 2-2	Procesos incluidos en el informe	4		
GRI 2-3	Período de notificación, frecuencia y punto de contacto	4		
GRI 2-4	Reexpresiones de información	11		
GRI 2-5	Verificación externa		No se realiza verificación externa	
Trabajadores				
GRI 2-6	Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	6, 8, 14, 16, 17 y 19		
GRI 2-7	Empleados	25		
GRI 2-8	Trabajadores que no son empleados	25		
Gobernanza y desempeño económico				
GRI 2-9	Estructura de gobernanza y composición	21		
GRI 2-10	Designación y selección del máximo órgano de gobierno	22		
GRI 2-11	Presidente del máximo órgano de gobierno	21		
GRI 2-12	Función del máximo órgano de gobierno en la supervisión de la gestión de impactos	22		
GRI 2-13	Delegación de responsabilidad en la gestión de impactos	21		
GRI 2-14	Función del máximo órgano de gobierno en la presentación de informes de sostenibilidad	22		
GRI 2-15	Conflictos de intereses	21, 24		
GRI 2-16	Comunicación de preocupaciones críticas	24		
GRI 2-17	Conocimiento colectivo del máximo órgano de gobierno		No se reporta	
GRI 2-18	Evaluación del desempeño del máximo órgano de gobierno		No se reporta	
GRI 2-19	Políticas de remuneración		No se reporta	



ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
GRI 2-20	Proceso para determinar la remuneración		No se reporta	
Estrategia, políticas y prácticas				
GRI 2-21	Ratio de compensación total anual			
GRI 2-22	Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	2, 3		
GRI 2-23	Compromisos políticos	13		
GRI 2-24	Adopción de los compromisos y políticas	13		
GRI 2-25	Procesos para identificar y remediar los impactos negativos	12, 15, 16, 17 y 19		
GRI 2-26	Mecanismos de asesoramiento y consulta de inquietudes			
GRI 2-27	Cumplimiento de la legislación y los reglamentos			
GRI 2-28	Afiliación a asociaciones			
Participación de los grupos de interés				
GRI 2-29	Enfoque para la participación de los grupos de interés	5		
GRI 2-30	Convenios de negociación colectiva			
Temas materiales				
GRI 3-1	Proceso para determinar temas materiales	11		
GRI 3-2	Lista de temas materiales	11		
GRI 3-3	Gestión de temas materiales	11		
Desempeño económico				
GRI 201-1	Valor económico directo generado y distribuido	21, 23		
GRI 201-2	Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades debidos al cambio climático			
GRI 201-3	Obligaciones del plan de beneficios definidos y otros planes de jubilación			
GRI 201-4	Asistencia financiera recibida del gobierno			
Presencia en el mercado				
GRI 202-1	Ratios entre el salario de categoría inicial estándar, por género, y el salario mínimo local			



ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
GRI 202-2	Proporción de altos ejecutivos contratados en la comunidad local			
Impactos económicos indirectos				
GRI 203-1	Inversiones en infraestructura y servicios apoyados			
GRI 203-2	Impactos económicos indirectos significativos			
Prácticas de adquisición				
GRI 204-1	Proporción de gastos en proveedores locales			
Anticorrupción				
GRI 205-1	Operaciones evaluadas por riesgos relacionados con la corrupción	13, 24		
GRI 205-2	Comunicación y capacitación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	24		
GRI 205-3	Casos confirmados de corrupción y medidas adoptadas	24		
Comportamientos anticompetitivos				
GRI 206-1	Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal y las prácticas monopólicas contra la libre competencia			
Impuestos				
GRI 207-1	Enfoque fiscal			
GRI 207-2	Gobernanza, control y gestión de riesgos fiscales			
GRI 207-3	Participación de los grupos de interés y gestión de sus inquietudes en materia fiscal			
GRI 207-4	Presentación de informes país por país			
Materiales				
GRI 301-1	Materiales utilizados por peso o volumen			
GRI 301-2	Insumos reciclados			
GRI 301-3	Productos y materiales de envasado recuperados			
Energía				
GRI 302-1	Consumo de energía dentro de la organización	41		
GRI 302-2	Consumo de energía fuera de la organización			



ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
GRI 302-3	Intensidad energética			
GRI 302-4	Reducción del consumo de energía	41		
GRI 302-5	Reducción de las necesidades energéticas de productos y servicios			
Agua				
GRI 303-1	Interacción con el agua como recurso compartido			
GRI 303-2	Gestión de los impactos relacionados con el vertimiento de agua			
GRI 303-3	Extracción de agua			
GRI 303-4	Vertido de agua			
GRI 303-5	Consumo de agua	41		
Biodiversidad				
GRI 304-1	Sitios operacionales de propiedad, arrendados, administrados en áreas protegidas o adyacentes a ellas, y áreas de alto valor de biodiversidad fuera de las áreas protegidas			
GRI 304-2	Impactos significativos de las actividades, productos y servicios en la diversidad biológica			
GRI 304-3	Hábitats protegidos o restaurados			
GRI 304-4	Especies de la Lista Roja de la UICN y especies de la Lista Nacional de Conservación con hábitats en áreas afectadas por operaciones			
Emisiones				
GRI 305-1	Emisiones directas de GEI (alcance 1)			
GRI 305-2	Emisiones indirectas de GEI asociadas a la energía (alcance 2)			
GRI 305-3	Otras emisiones indirectas de GEI (alcance 3)			
GRI 305-4	Intensidad de emisiones de GEI			
GRI 305-5	Reducción de las emisiones de GEI			
GRI 305-6	Emisiones de sustancias que agotan la capa de ozono (SAO)			
GRI 305-7	Óxidos de nitrógeno (NOx), óxidos de azufre (SOx) y otras emisiones atmosféricas significativas			
Residuos				



ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
GRI 306-1	Generación de residuos e impactos significativos relacionados con los residuos			
GRI 306-2	Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos			
GRI 306-3	Residuos generados			
GRI 306-4	Residuos desviados de la eliminación			
GRI 306-5	Residuos destinados a la eliminación			
Evaluación ambiental de proveedores				
GRI 308-1	Nuevos proveedores que fueron evaluados utilizando criterios ambientales			
GRI 308-2	Impactos ambientales negativos en la cadena de suministro y acciones tomadas			
Empleo				
GRI 401-1	Nuevas contrataciones de empleados y rotación de empleados	25		
GRI 401-2	Beneficios proporcionados a empleados de tiempo completo que no se proporcionan a empleados temporales o de medio tiempo			
GRI 401-3	Licencia parental	27		
Relaciones obrero-patronales				
GRI 402-1	Períodos mínimos de notificación con respecto a los cambios operativos			
Salud y seguridad en el trabajo				
GRI 403-1	Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo	31		
GRI 403-2	Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes	31		
GRI 403-3	Servicios de salud ocupacional	31		
GRI 403-4	Participación, consulta y comunicación de los trabajadores sobre salud y seguridad en el trabajo	31		
GRI 403-5	Formación de los trabajadores en materia de salud y seguridad en el trabajo	31		
GRI 403-6	Promoción de la salud de los trabajadores			
GRI 403-7	Prevención y mitigación de los impactos en la salud y la seguridad en el trabajo directamente vinculados por las relaciones comerciales			
GRI 403-8	Trabajadores cubiertos por un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo			
GRI 403-9	Lesiones relacionadas con el trabajo	31		



ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
GRI 403-10	Enfermedades relacionadas con el trabajo	31		
Formación y educación				
GRI 404-1	Promedio de horas de capacitación por año por empleado	25		
GRI 404-2	Programas para mejorar las habilidades de los empleados y programas de asistencia para la transición	25		
GRI 404-3	Porcentaje de empleados que reciben revisiones periódicas de desempeño y desarrollo profesional	25		
Diversidad e igualdad de oportunidades				
GRI 405-1	Diversidad de órganos de gobierno y empleados	26		
GRI 405-2	Relación entre el sueldo base y la remuneración de las mujeres y los hombres			
No discriminación				
GRI 406-1	Incidentes de discriminación y medidas correctivas adoptadas			
Libertad sindical y negociación colectiva				
GRI 407-1	Operaciones y proveedores en los que el derecho a la libertad sindical y a la negociación colectiva puede estar en peligro			
Trabajo infantil				
GRI 408-1	Operaciones y proveedores en riesgo significativo de incidentes de trabajo infantil			
Trabajo forzoso u obligatorio				
GRI 409-1	Operaciones y proveedores con riesgo significativo de incidentes de trabajo forzoso u obligatorio			
Prácticas de seguridad				
GRI 410-1	Personal de seguridad capacitado en políticas o procedimientos de derechos humanos			
Derechos de los pueblos indígenas				
GRI 411-1	Incidentes de violaciones de los derechos de los pueblos indígenas			
Comunidades locales				
GRI 413-1	Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones de impacto y programas de desarrollo	28, 32		



ESTÁNDAR GRI	DESCRIPCIÓN	PÁGINA(S)	NOTAS Y OMISIONES	VERIFICACIÓN EXTERNA
GRI 413-2	Operaciones con impactos negativos significativos reales y potenciales en las comunidades locales			
Evaluación social de proveedores				
GRI 414-1	Nuevos proveedores que fueron evaluados utilizando criterios sociales			
GRI 414-2	Impactos sociales negativos en la cadena de suministro y acciones tomadas			
Política pública				
GRI 415-1	Contribuciones políticas			
Salud y seguridad del cliente				
GRI 416-1	Evaluación de los impactos en la salud y la seguridad de las categorías de productos y servicios	10		
GRI 416-2	Incidentes de incumplimiento relacionados con los impactos en la salud y la seguridad de los productos y servicios			
Comercialización y etiquetado				
GRI 417-1	Requisitos para la información y etiquetado de productos y servicios			
GRI 417-2	Incidentes de incumplimiento relacionados con la información y el etiquetado de productos y servicios			
GRI 417-3	Incidentes de incumplimiento relacionados con las comunicaciones de marketing			
Privacidad del cliente				
GRI 418-1	Quejas fundamentadas sobre violaciones de la privacidad del cliente y pérdidas de datos del cliente			



NUTRICIÓN ANIMAL
CONSCIENTE, EFICIENTE Y SOSTENIBLE.



GRATITUD

Informe de
Sostenibilidad
2025