

INFORME DE GESTIÓN 2025

Camino al cambio y la transformación



Tabla de Contenido

1. INFORME DIRECCIÓN GENERAL.....5

2. INFORME CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE CERCAFE7

3. INFORME JUNTA DE VIGILANCIA DE CERCAFE8

4. UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIOS9

 4.1 Comercialización Canales:9

 4.2 Comercialización Desposte y Lomus: 13

 4.2.1 Gestión de Mercadeo 16

 4.2.2 Gestión de Inventarios y logística..... 18

 4.2.3 Gestión Calidad de producto: Beneficio – desposte – LOMUS 19

 4.3 Producción Planta de Alimento Balanceado.....20

 4.3.1 Gestión de Materias primas (tendencias 2024–2025).....25

 4.3.2 Gestión de la calidad de producto:27

 4.4 Suministro de Insumos y Medicamentos.....31

5. PROYECTOS DE INVERSIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA.....33

 5.1 Proyecto ERP33

 5.2 Proyecto Nuevo Edificio Cercafe.....35

 5.3 Proyecto Ampliación Capacidad de la Planta de Alimento Balanceado38

6. UNIDADES ESTRATÉGICAS DE APOYO41

 6.1 Producción Sostenible41

 6.2 Gestión Humana.....51

 6.3 Calidad.....54

 6.4 Tecnologías de la información58

 6.5 Control Interno60

INFORME DE GESTIÓN

2025

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1 Resultados de Producción y Comercialización de Canales 2024 Vs 2025.....	10
Tabla 2 Rotación de canales mes a mes 2024 Vs 2025.....	10
Tabla 3 Comportamiento Precio de la Canal Cercafe mes a mes 2024 Vs 202.....	11
Tabla 4 Resultados de producción y comercialización del desposte 2024 Vs 2025	13
Tabla 5 Resultados de producción y comercialización de Lomus 2024 Vs 2025	14
Tabla 6 Eficiencia de la canal mes a mes 2024 Vs 2025	15
Tabla 7 Producción en toneladas planta de alimento balanceado mes a mes 2024 Vs 2025	20
Tabla 8 Toneladas Vendidas De La Planta De Alimento Mes A Mes 2024 Vs 2025	21
Tabla 9 Tabla. Producción, ventas vs. demanda de los asociados, capacidad de producción y % utilización de la capacidad instalada PAB mes a mes 2024 Vs 2025	21
Tabla 10 Costos Mo+Cif+ Materias Primas De La Planta De Alimento Mes A Mes 2024 Vs 2025	22
Tabla 11 Comparativo De Precios De Venta: Principales Referencias De Alimento Balanceado 2024 Vs 2025.	24
Tabla 12 Resultados análisis de Micotoxinas Maíz Amarillo	28
Tabla 13 Resultados análisis dietas de cría.	28
Tabla 14 Resultados análisis dietas de levante y ceba.	29
Tabla 15 Resultados análisis dietas de preiniciadores.	29
Tabla 16 Causas de desviaciones por calidad en el proceso. 2025	30
Tabla 17 Confiabilidad del proveedor	32
Tabla 18 Top 10 de medicamentos y su participación en el Año 2025	32
Tabla 19 Top 10 proveedores de compras de medicamento año 2025	33

LISTADO DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Comportamiento precio de la canal fría Cercafe mes a mes 2024 Vs 2025	11
Gráfico 2 Comportamiento de los Clientes de Canal por tipología de ventas 2024 Vs 2025	12
Gráfico 3 : Comportamiento de los clientes en desposte por Tipología de Ventas 2024 Vs 2025	14
Gráfico 4 Comportamiento de los clientes en Lomus por Tipología de Ventas 2024 Vs 2025 ...	18
Gráfico 6 Precio promedio materia prima: Maiz	25
Gráfico 7 Precio promedio materia prima: Torta de Soya.....	25
Gráfico 8 Precio Promedio Materia Prima: Salvado De Trigo	26
Gráfico 9 Precio Promedio Materia Prima: Aceite.....	27
Gráfico 10 Confiabilidad del Proveedor.....	32
Gráfico 11 Cerdos beneficiados Vs los fortuitos 2024 Vs 2025	46
Gráfico 12 Lechones destetos hembra año 2025 - lactancia de 21 días	48
Gráfico 13 Lechones destetos hembra año 2025 - lactancia de 28 días.....	48
Gráfico 14 Precebo % eficiencia, peso y edad final por granja	49
Gráfico 15 Ceba % eficiencia, peso y edad final por granja	49
Gráfico 16 Ceba % eficiencia, peso y edad final por granja	50
Gráfico 17 Histórico Indicador Rotación Cercafe año 2025	52
Gráfico 18 Documentos actualizados durante el año 2025.	56
Gráfico 19 Documentos actualizados para el ERP año 2025.....	56
Gráfico 20 Índice gestión PQRSF Año 2025	57

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1 Productos Nuevos de extensión de línea año 2025 16

Figura 2 Productos de Referencias Procesadas: Chorizo De Cerdo Y Jamón De Cerdo 17

Figura 3 Productos Nuevos Referencias Estacionales Año 2025 17

Figura 4 Fases Proyecto ERP 2025 34

Figura 5 Equipo Implementador ERP Cercafe 2025 35

Figura 6 Fases del proyecto edificio administrativo Cercafe 2025 36

Figura 7 Edificio Administrativo Cercafe año 2025 37

Figura 8 Edificio Administrativo Cercafe 2025 38

Figura 9 Registro Fotográfico Edificio Administrativo Cercafe Año 2025 40

Figura 10 Encuentro técnico Unicercafe - Bioseguridad y sanidad año 2025..... 44

Figura 11 Comités técnicos y acompañamiento en granjas asociadas Cercafe 2025 45

Figura 12 Comportamiento Indicador de rotación, retención y total promociones internas colaboradores 2025 51

Figura 13 Gestión y recuperación cartera de incapacidades 52

Figura 14 Principales indicadores de seguridad y salud en el trabajo año 2025. 53

Figura 15 Mapa de ruta OKR 55

Figura 16 NPS (Net Promotor Score) Año 2025 57

Figura 17 CSAT (Customer Satisfaction Score) Y CES (Customer Effort Score) Año 2025..... 57

Figura 18 Beneficios de Ágora centro de atención integral al cliente y al asociado año 2025. .. 58

1. INFORME DIRECCIÓN GENERAL

Camino al cambio y la transformación

El 2025 fue un año de cambio y transformación marcado por innovaciones en procesos comerciales, desarrollo de productos, inversiones en tecnología e infraestructura. El sector porcicultor colombiano en 2025 mantiene una senda de crecimiento y consolidación, con una producción de 663.875 toneladas y un beneficio de 6.585.386 cabezas, lo que se refleja en un consumo per cápita de 15,8 kg por habitante al año y una participación mayoritariamente nacional del 79% frente al 21% importado.

El valor del PIB sectorial alcanza aproximadamente US\$28 billones, evidenciando su relevancia económica y su aporte a la seguridad alimentaria del país. No obstante, el entorno continúa marcado por presiones en los costos de insumos —particularmente materias primas importadas—, inflación del 5,10% y variaciones en los índices de precios, lo que exige mayor eficiencia, innovación y solidez financiera a lo largo de la cadena de valor. A pesar de estos desafíos, el sector avanza en transformación, competitividad y generación de valor agregado, consolidándose como una proteína estratégica para el desarrollo económico y social de Colombia (Fuente: Porkcolombia, Indicadores Sectoriales 2025).

En cuanto a la producción y sacrificio de cerdos, tuvimos incremento del 3,2% pasando 134.844 a 139.206 pero dado en el mejor peso de la canal crecimos en toneladas un 29,3%. Las ventas de estas unidades crecieron un 14,% pasando de 130 mil millones a 148 mil millones.

En LOMUS, nuestra marca a consumidor final tuvimos un crecimiento significativo en volumen pasando de 86,53 toneladas en 2024 a 159,4 toneladas en 2025, logrando un incremento en ventas de 75% pasando \$1.800 millones a \$3.170 millones de pesos en el año 2025.

La Planta de Alimento Balanceado, presentó un comportamiento estable con respecto al 2024 tanto en producción como en ventas dado el uso máximo de capacidad instalada. En el 2025 la producción alcanzó un 47.982 t un 2% más que el 2024 y las ventas pasaron de 46.802 t a 46.881 toneladas equivalente a \$104.098.845 millones creciendo un 5% en ventas con respecto al 2024.

Uno de los mayores desafíos fue el brote de PRRS en nuestra granja genética, que nos obligó a actuar con rapidez, priorizar el control sanitario y tomar medidas estructurales para proteger el sistema productivo. Las decisiones adoptadas permitieron contener el riesgo, garantizar la transparencia en cada proceso y mantener la estabilidad de Cercafe.

En 2025 avanzamos significativamente en la modernización estructural de la cooperativa. La implementación del nuevo ERP corporativo fortaleció la trazabilidad, el control operativo y la toma de decisiones basada en datos. De manera paralela, entró en funcionamiento el nuevo edificio administrativo y continuó la reconversión de la planta de alimento, consolidando capacidades para una operación más eficiente y sostenible.

INFORME DE GESTIÓN 2025

En el ámbito organizacional, obtuvimos la certificación ISO 45001 y renovamos la certificación Great Place To Work, reafirmando nuestro compromiso con la seguridad laboral y el bienestar de nuestros colaboradores.

En noviembre nuestro director general; el Dr. Danilo Pineda se retiró de la organización para disfrutar de su jubilación y a partir de ese momento la Cooperativa fue dirigida por comités de dirección a cargo de los 6 miembros del Consejo de Administración garantizando así la continuidad y estabilidad de la operación y liderazgo en los equipos durante el resto del año.

Finalmente, los resultados del año 2025 reflejaron una Cooperativa enfocada en eficiencia, control e inversión estratégica, sentando bases sólidas para la competitividad y el crecimiento futuro. La Dirección General reconoce el compromiso de asociados, colaboradores y aliados estratégicos, cuyo respaldo ha sido clave para avanzar en el *camino al cambio y la transformación*.

SANDRA MOLANO DELGADO

Directora General Cercafe

2. INFORME CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE CERCAFE



Pereira, 17 de marzo de 2026

Señores

ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS

Cooperativa de Porcicultores del Eje Cafetero —CERCAFE—

Asunto: Informe del Consejo de Administración año 2025

Cordial Saludo,

La Junta de vigilancia y el Consejo de Administración de la Cooperativa de Porcicultores del eje cafetero, en concordancia con los estatutos y la legislación que rige a la entidades de Economía Solidaria, actuaron como veedoras del ejercicio y gestión desempeñada por la Dirección General en la redistribución de los recursos, proyección estratégica, negociación comercial y demás actividades en la vigencia 2025.

La Junta de Vigilancia, en su labor de seguimiento a las decisiones del Consejo de Administración, llevó a cabo una revisión exhaustiva de 15 actas del año 2025, comprendidas entre la 242 a la 257. Este análisis permitió conocer en detalle el contexto y la justificación de cada decisión tomada.

Así, la Junta de Vigilancia y el Consejo de Administración acoge como suyo el informe de actividades correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025 presentado por el Director General, en el cual se evidencian los significativos resultados del avance y fortalecimiento de la cooperativa, informe que se somete a consideración de ustedes.

Cordialmente,

GUSTAVO ADOLFO MARÍN MARMOLEJO
Presidente Consejo de Administración

LUIS ESTEBÁN SÁNCHEZ LOZANO
Presidente Junta de Vigilancia

COOPERATIVA DE PORCICULTORES DEL EJE CAFETERO

📍 Mercasa, Galpón 6, A-CE, "Edificio Cercafes"
Pereira, Risaralda, Colombia
NIT 816.003.954-5

☎ 300 407 0209
🌐 www.cercafe.com

3. INFORME JUNTA DE VIGILANCIA DE CERCAFE



Pereira, 17 de marzo de 2026

Señores
ASAMBLEA GENERAL DE ASOCIADOS
Cooperativa de Porcicultores del Eje Cafetero – Cercafe

Asunto: Informe Junta de Vigilancia año 2025

Cordial Saludo,

La Junta de Vigilancia, como organismo de control social, presenta a los Asociados de Cercafe, el correspondiente informe en desarrollo de las funciones asignadas por la Ley y los Estatutos.

La Junta de Vigilancia, dando cumplimiento a los Estatutos, se reunió cada tres meses para el desarrollo de las facultades otorgadas; permanentemente ejerció el control y vigilancia sobre los actos de los órganos de administración mediante el análisis de las actas respectivas, haciendo las observaciones pertinentes de manera oportuna, por ello se puede manifestar que tanto el libro de Actas de Asamblea como el de reuniones del Consejo de Administración se encuentran al día, las mismas han sido aprobadas en debida forma, y están firmadas por su presidente y secretario, dando fe de su periodicidad y decisiones.

En cuanto al cumplimiento por parte del Consejo de Administración de las decisiones tomadas en la anterior Asamblea General, estas fueron acatadas por la administración. El Consejo cumplió con los Estatutos y las funciones designadas en ellos.

Durante la vigencia no se evidenció incumplimiento de los deberes y obligaciones enunciados en los Estatutos de la Cooperativa por parte de los Asociados. La Junta de Vigilancia cumplió con el "control social" objetivo principal y razón de ser de este comité.

Por último, se les informa a todos los asambleístas, que la Cooperativa está dando cumplimiento a los Estatutos y alcanzando el objetivo para el cual fue creada. Se determina que en el periodo 2025 la Cooperativa cumplió con los objetivos trazados y la reglamentación respectiva.

Cordialmente,


LUIS ESTEBAN SANCHEZ LOZANO
Presidente

COOPERATIVA DE PORCICULTORES DEL EJE CAFETERO

📍 Mercasa, Galpón 6, A-CE, "Edificio Cercafe"
Pereira, Risaralda, Colombia
NIT 816.003.954-5

☎ 300 407 0209
🌐 www.cercafe.com



4. UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIOS

4.1 *Comercialización Canales:*

Durante el 2025 el beneficio de cerdos tuvo un crecimiento del 3.2 % pasando de 134.844 cerdos a 139.206 y un incremento de las toneladas producidas del 29,3% llegando a un total 13.441 con un porcentaje de merma del 2.63 % en el año.

Es importante aclarar que esta merma puede presentarse por deshidratación o por pérdida de peso debida al goteo de las canales durante el proceso de enfriamiento, al pasar de canal caliente a canal fría bajo condiciones de frío controlado. Dicho porcentaje depende de diversas variables, entre ellas: el nivel de estrés de los animales en pie, la calidad del sistema de refrigeración de la planta de beneficio y la velocidad de despacho, es decir, el tiempo que las canales permanecen almacenadas.

Durante el 2025 el peso promedio de la canal fría aumentó 2,6 kg llegando a los 96,6 kilos y llegando así a aumentar el porcentaje de proteína cárnica entregada al mercado.

RESULTADOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LAS CANALES			
CONCEPTO	2024	2025	VARIACIÓN %
Cerdos Beneficiados	134.844	139.206	3,2%
Toneladas Canal Fría	10.396	13.441	29,3%
Peso promedio de la Canal Fría	94	96,6	2,8%
Canales Comercializadas	135.317	128.359	-5,1%
Toneladas Comercializadas en canal	12.643	12.438	-1,6%
Valor Comercializado	\$ 130.170.000.000	\$ 148.401.953.185	14,0%

Tabla 1 Resultados de Producción y Comercialización de Canales 2024 Vs 2025

En cuanto a la comercialización Cercafe registró un decrecimiento del -1,6% en toneladas comercializadas en canales, pasando de 12.643 t en 2024 a 12.438 t en 2025. Con respecto al valor de las ventas del Cerdo en canal se registraron un crecimiento del 14%, pasando de \$130.170 millones en 2024 a \$148.401millones en 2025.

Se evidencia una tendencia positiva durante el año, con tendencia a la baja en los primeros meses y un crecimiento marcado en el segundo semestre, en línea con la estrategia definida de comercializar en desposte solo la materia prima que quedaba de los canales utilizados para la producción de LOMUS, quedando con una disponibilidad más alta de cerdos de canales frías para comercializar. Finalmente se culmina así el año 2025 con resultados superiores con respecto al año anterior.

El año 2025 fue retador en cuanto a los días de rotación de las canales a partir de abril dada la oferta de producto y a la concentración de nuestras ventas en grandes mayoristas.

COMPORTAMIENTO DÍAS DE ROTACIÓN			
MES	AÑO 2024	AÑO 2025	VARIACIÓN %
ENERO	4,63	3,77	▲ 19%
FEBRERO	3,84	3,43	▲ 11%
MARZO	3,05	3,89	▼ -28%
ABRIL	4,59	5,18	▼ -13%
MAYO	4,77	5,38	▼ -13%
JUNIO	2,88	2,79	▲ 3%
JULIO	3,11	4,64	▼ -49%
AGOSTO	2,51	4,09	▼ -63%
SEPTIEMBRE	3,37	3,29	▲ 2%
OCTUBRE	3,22	4,53	▼ -41%
NOVIEMBRE	2,00	3,74	▼ -87%
DICIEMBRE	2,02	3,01	▼ -49%

Tabla 2 Rotación de canales mes a mes 2024 Vs 2025

INFORME DE GESTIÓN 2025

El precio promedio de la canal fría en el 2025 fue un 5,79% menor al obtenido en el 2024. En el segundo semestre, pese a una alta demanda y un mayo consumo per cápita, se evidenció un aumento significativo en la oferta, impulsado tanto por mayor producción nacional como por el incremento en las importaciones de carne de cerdo.

COMPORTAMIENTO PRECIO DE LA CANAL CERCAFE			
MES	2024	2025	VARIACIÓN
ENERO	12.879	14.985	▲ 16,35%
FEBRERO	12.367	14.616	▲ 18,19%
MARZO	12.186	13.785	▲ 13,12%
ABRIL	12.217	12.808	▲ 4,84%
MAYO	12.054	12.271	▲ 1,80%
JUNIO	12.005	11.303	▼ -5,85%
JULIO	12.048	11.605	▼ -8,16%
AGOSTO	12.255	10.815	▼ -11,76%
SEPTIEMBRE	12.492	10.838	▼ -13,24%
OCTUBRE	12.723	10.743	▼ -15,57%
NOVIEMBRE	13.258	10.559	▼ -20,36%
DICIEMBRE	14.747	10.873	▼ -26,27%
TOTAL AÑO	12.590	11.862	-5,79%

Tabla 3 Comportamiento Precio de la Canal Cercafe mes a mes 2024 Vs 202



Gráfico 1 Comportamiento precio de la canal fría Cercafe mes a mes 2024 Vs 2025

El comportamiento de los precios mes a mes de la Canal fría en Cercafe evidenció una variación negativa frente a los precios del año 2024. Siendo más fuerte la caída a partir del mes de mayo.

Para el segundo semestre, pese a una alta demanda se evidenció un aumento significativo en la oferta, impulsado tanto por mayor producción nacional como por el incremento en las importaciones de carne de cerdo. Aunque el consumo se mantuvo dinámico, la mayor

INFORME DE GESTIÓN 2025

disponibilidad de producto generó presión competitiva en el mercado, obligando a ajustar precios a la baja para sostener rotación y participación frente a otras proteínas, lo que se refleja en las variaciones negativas observadas desde junio.

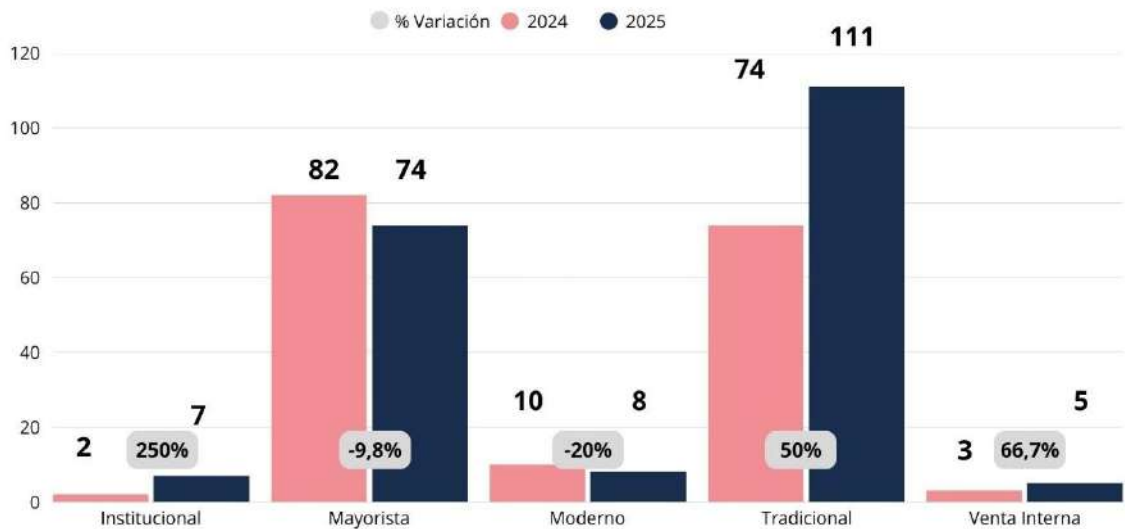


Gráfico 2 Comportamiento de los clientes Canales por tipología de ventas 2024 Vs 2025

En 2025, los clientes en Cerdo en Canal incrementaron de 171 a 205, con un crecimiento total del 19,9%. El mayor impulso se observó en el canal Tradicional, especialmente en Risaralda y Cali-Valle, mientras que Institucional también creció, aunque con menor base. El canal Mayorista presentó comportamientos mixtos con caídas en algunas zonas, y Moderno evidenció disminución en clientes. En general, el crecimiento estuvo apalancado principalmente por el fortalecimiento en el canal tradicional y venta interna.



4.2 Comercialización Desposte y Lomus:

RESULTADOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL DESPOSTE			
CONCEPTO	2024	2025	VARIACIÓN %
Cerdos Beneficiados	134.844	139.206	3,2%
Toneladas Canal Fría	10.396	13.441	29,3%
Peso promedio de la Canal Fría	94	96,6	2,8%
Canales llevadas al Desposte-Lomus	23.828	7242,2	-69,6%
Toneladas Comercializadas en desposte	2.161	699,6	-67,6%
Valor de las ventas de Desposte	\$ 28.339.000.000,00	\$ 9.214.002.351	-67,5%

Tabla 4 Resultados de producción y comercialización del desposte 2024 Vs 2025

Las ventas de Desposte registraron una disminución del -67,6%, pasando de 2.161 t en 2024 a 699,6 t en 2025.

Este resultado obedece a la reorientación de la estrategia comercial, de renuncia al desposte de cortes especiales de clientes puntuales, y dando prioridad únicamente a la venta de cortes en desposte resultado del ejercicio de LOMUS.

Las ventas en valor presentaron una disminución del -67,5%, pasando de \$28.339 millones en 2024 a \$9.214 millones en 2025.

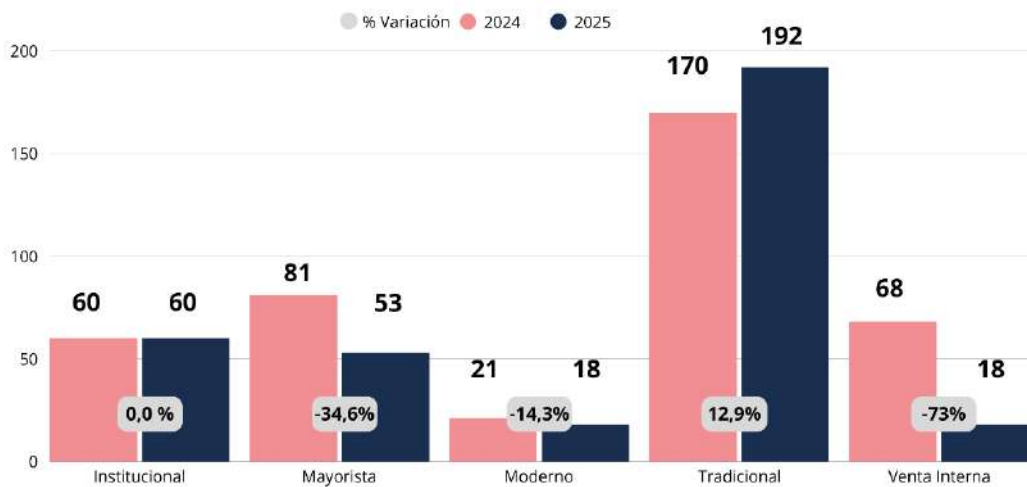


Gráfico 3 : Comportamiento de los clientes desposte por tipología de ventas 2024 Vs 2025

En Desposte, los clientes impactados disminuyen de 400 a 341, lo que representa una caída del 14,8% en 2025. La reducción se concentra principalmente en los canales Mayorista y Venta Interna, con bajas fuertes en varias zonas. Aunque el canal Tradicional muestra crecimiento en departamentos como Caldas, Quindío y Risaralda, no logra compensar las disminuciones generales. En términos generales, se evidencia una contracción en la cobertura comercial frente al año anterior.

RESULTADOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LOMUS			
CONCEPTO	2024	2025	VARIACIÓN %
Cerdos Beneficiados	134.844	139.206	3,2%
Toneladas Canal Fría	10.396	13.441	29,3%
Peso promedio de la Canal Fría	94	96,6	2,8%
Canales llevadas al Desposte-Lomus	921	1.651	79,3%
Toneladas Comercializadas Lomus	86,5	159,4	84,2%
Valor de las ventas de Lomus	\$ 1.809.800.000,00	\$ 3.169.992.000	75,2%

Tabla 5 Resultados de producción y comercialización de Lomus 2024 Vs 2025

INFORME DE GESTIÓN 2025

La marca **LOMUS**, que agrupa las ventas de proteína de cerdo en presentaciones de libra y kilo, pasó de **86,53 toneladas en 2024** a **159,4 toneladas en 2025**, lo que representa un **crecimiento del 84,2%** en el total anual.

Se tuvo un **crecimiento sostenido durante el año**, con incrementos relevantes en la mayoría de los meses. Este desempeño respondió a la **ampliación de la cobertura geográfica de la marca**, la **codificación de clientes en minimercados y supermercados** en ciudades como **Pereira, Manizales, Armenia y Cali**, así como al fortalecimiento de la presencia en **cadenas regionales y el ingreso a una cadena nacional ALKOSTO en su tienda de Pereira**. Apoyado por **actividades de impulso y degustación** que contribuyeron al **posicionamiento de la marca**.

En conjunto con el área comercial y de mercadeo se reevaluó el portafolio buscando aumentar los kg de pulpas puestos en el mercado aumentando así la eficiencia del recurso, pasando de 18% en marzo 2025 a 30% en diciembre 2025; la siguiente tabla ilustra mejor el movimiento mes a mes:

EFICIENCIA DE LA CANAL			
Mes	AÑO 2024	AÑO 2025	VARIACIÓN %
ENERO	4,4%	10,2%	▲ 132%
FEBRERO	4,8%	15,1%	▲ 215%
MARZO	6,2%	18,3%	▲ 196%
ABRIL	8,3%	20,5%	▲ 147%
MAYO	5,7%	22,2%	▲ 288%
JUNIO	6,6%	21,1%	▲ 221%
JULIO	5,2%	22,8%	▲ 341%
AGOSTO	4,7%	33,3%	▲ 604%
SEPTIEMBRE	5,5%	32,6%	▲ 490%
OCTUBRE	6,5%	31,9%	▲ 394%
NOVIEMBRE	8,2%	32,7%	▲ 299%
DICIEMBRE	7,8%	30,0%	▲ 284%
TOTAL AÑO	6,24%	22,30%	257,37%

Tabla 6 Eficiencia de la canal mes a mes 2024 Vs 2025

El año 2025 representó nuevos retos para este proceso, en febrero del 2025 se cambió la estrategia de desposte tomando la decisión de llevar a esa operación únicamente cerdos que fueran a ser usados para porcionar bajo la marca Lomus, lo anterior, con la intención de realizar el mejor aprovechamiento posible de las piezas obtenidas.

INFORME DE GESTIÓN 2025



4.2.1 Gestión de Mercadeo

Estrategia centrada en recordación de marca con acciones tácticas en punto de venta, visibilidad por canal y participación en eventos masivos:

- a) Ejecución de degustaciones y alianzas en canales codificados que impulsaron rotación y exposición del portafolio.
- b) Implementación de material POP diferenciado por canal, acorde a la estrategia Go to Market.
- c) Participación en eventos de ciudad (Fiestas de la Cosecha) con impacto en +30.000 personas, distribución de 3.000 abanicos y presencia de marca en espacios de alto tráfico.
- d) Desarrollo de portafolio: 5 extensiones de línea, 6 referencias procesadas (chorizos y jamones) y 2 estacionales. A continuación, se resaltan los resultados:

Productos extensión de línea: Ossobuco Lomus, Costilla tradicional Lomus, Espinazo Picado, Hueso carnudo, costilla baby.



Figura 1 Productos Nuevos de extensión de línea año 2025

Productos de Referencias Procesadas: chorizo de cerdo y jamón de cerdo



Figura 2 Productos de Referencias Procesadas: Chorizo De Cerdo Y Jamón De Cerdo

- a) Chorizo de cerdo: en presentaciones de 450, 250 y 100 gramos
- b) Jamón de cerdo: en presentaciones de 225, 110 y 450 gramos.

Productos referencias estacionales:



Figura 3 Productos Nuevos Referencias Estacionales Año 2025

- a) Jamón de cerdo navideño 500 gramos
- b) Chorizo coctel 300 gramos.

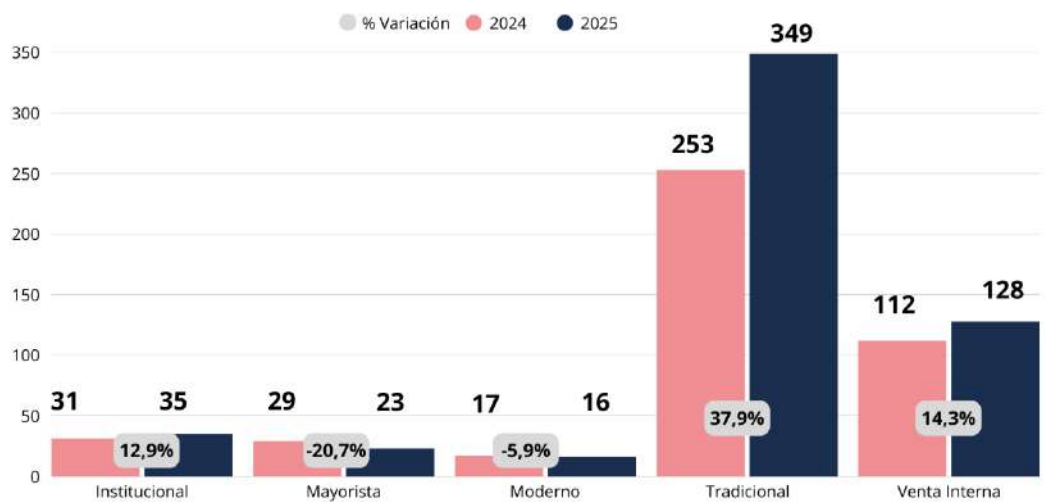


Gráfico 4 Comportamiento de los clientes en Lomus por Tipología de Ventas 2024 Vs 2025

En LOMUS, los clientes impactados crecen de 442 a 551, con un aumento del 24,7% en 2025. El mayor impulso proviene del canal Tradicional, especialmente en Risaralda y Quindío, seguido por Venta Interna, que también muestra crecimiento en varias zonas. Aunque Mayorista y Moderno presentan caídas en algunos departamentos, el fuerte desempeño del canal tradicional es el principal motor de la expansión comercial.

4.2.2 Gestión de Inventarios y logística

Durante el 2025 se cumplieron varios hitos para el proceso de producción cárnica, todos con la finalidad de estandarizar y controlar de la mejor manera los inventarios y despachos, estos hitos son:

Implementación del WMS (UBICA), en el mes de Julio del 2025 se realiza la implementación física del proyecto Ubica, Software destinado para el manejo, control y despacho de inventario relacionado con producto despostado y porcionado. Este sistema consiste básicamente en la ubicación individualizada de cada una de las referencias almacenadas, permitiendo alistar más rápidamente el producto solicitado por el área comercial, sin sacrificar el correcto manejo de inventarios (PEPS) al ser un producto altamente perecedero, logrando así despachos más efectivos, trayendo como beneficios el aumento en la seguridad del inventario posicionándose en el 98% de confiabilidad.

Implementación de códigos de barras peso fijo y variable, debido a la necesidad de ampliar nuestro portafolio para el ingreso en nuevos mercados, el equipo de producción logró la implementación sistematizada de códigos de barra de peso variable y fijo en nuestros paquetes, permitiéndonos entrar en bases de datos internacionales y lograr que nuestro producto pase por caja de una forma más sencilla y practica para nuestros clientes.

Estandarización de la programación logística de despachos, teniendo en cuenta la importancia que tiene para la logística de última milla los tiempos de programación, en conjunto con el área de Datos de la cooperativa, se logró fusionar la información entregada por la fuerza de ventas en el sistema Easy Sales para la venta en un archivo que consolida la carga por zona y línea de negocio (Canales, desposte y lomus) con la finalidad de aprovechar de la mejor manera los vehículos puestos a disposición para Cercafe por parte del tercero contratado.

4.2.3 Gestión Calidad de producto: Beneficio – desposte – LOMUS

- a) **Auditorías:** 100% ejecutadas.
- b) **Muestreo:** 816 cerdos en beneficio; 597 canales en desposte.
- c) **Sangría:** desempeño 84,9% primer semestre; mejoría tras cambio de pinza (30 sep).
- d) **Medición de grasa:** 91% por daño/calibración de equipo GP7.
- e) **Cumplimientos manipuladores:** 100%.



4.3 Producción Planta de Alimento Balanceado

PRODUCCIÓN EN TONELADAS 2024 VS 2025 Y VARIACIÓN			
Mes	2024	2025	VARIACIÓN
ENERO	4.036	3.782	▼ -6,3%
FEBRERO	3.737	3.838	▲ 2,7%
MARZO	3.701	4.185	▲ 13,1%
ABRIL	4.131	4.081	▼ -1,2%
MAYO	4.041	4.111	▲ 1,7%
JUNIO	3.588	3.854	▲ 7,4%
JULIO	3.997	4.047	▲ 1,3%
AGOSTO	3.916	4.224	▲ 7,9%
SEPTIEMBRE	3.823	4.171	▲ 9,1%
OCTUBRE	4.001	4.247	▲ 6,1%
NOVIEMBRE	3.899	3.382	▼ -13,3%
DICIEMBRE	3.771	4.060	▲ 7,7%
TOTAL	46.641	47.982	2,9%

Tabla 7 Producción en toneladas planta de alimento balanceado mes a mes 2024 Vs 2025

La planta de alimentos tuvo un comportamiento estable durante el 2025 donde al final se produjeron 1.341 toneladas más que el año 2024 lo que significa un crecimiento en fabricación del 2.9%.

INFORME DE GESTIÓN

2025

TONELADAS VENDIDAS 2024 VS 2025 Y VARIACIÓN			
Mes	2024	2025	VARIACIÓN
ENERO	3.528	3.572	▲ 1,2%
FEBRERO	3.707	3.546	▼ -4,3%
MARZO	3.701	3.727	▲ 0,7%
ABRIL	4.250	4.202	▼ -1,1%
MAYO	3.909	4.118	▲ 5,3%
JUNIO	3.665	3.744	▲ 2,2%
JULIO	4.146	4.218	▲ 1,7%
AGOSTO	3.822	3.708	▼ -3,0%
SEPTIEMBRE	3.787	3.964	▲ 4,7%
OCTUBRE	4.200	4.264	▲ 1,5%
NOVIEMBRE	3.768	3.775	▲ 0,2%
DICIEMBRE	4.319	4.043	▼ -6,4%
TOTAL	46.802	46.881	0,2%

Tabla 8 Toneladas Vendidas De La Planta De Alimento Mes A Mes 2024 Vs 2025

Adicional a las ventas de la Cooperativa; los asociados compraron a La Estrella 1.027 toneladas como apoyo a la planta para no disminuir el stock de seguridad; por lo tanto, al sumar la totalidad de la demanda, si creció contra el año anterior en un 2.4% colocando la producción al límite de su capacidad teniendo en cuenta se están fabricando 44 referencias de alimento.

PRODUCCIÓN- VENTAS- DEMANDAS VS CAPACIDAD DE LA PLANTA 2025 EN TONELADAS					
PARÁMETRO	PRODUCCIÓN	VENDIDAS	DEMANDA ASOCIADOS	CAPACIDAD REAL DE LA PLANTA	% Utilización capacidad instalada
ENERO	3782	3572	3572	4250	84%
FEBRERO	3838	3546	3546	4250	83%
MARZO	4185	3727	3727	4250	88%
ABRIL	4081	4202	4202	4250	99%
MAYO	4111	4118	4118	4250	97%
JUNIO	3854	3744	3744	4250	88%
JULIO	4047	4218	4218	4250	99%
AGOSTO	4224	3708	3949	4250	93%
SEPTIEMBRE	4171	3964	4103	4250	97%
OCTUBRE	4247	4263	4433	4250	104%
NOVIEMBRE	3382	3775	3968	4250	93%
DICIEMBRE	4060	4043	4328	4250	102%

Tabla 9 Tabla. Producción, ventas vs. demanda de los asociados, capacidad de producción y % utilización de la capacidad instalada PAB mes a mes 2024 Vs 2025

INFORME DE GESTIÓN 2025

Durante 2025, la planta operó cercana a su capacidad máxima instalada (4.250 t/mes).

La demanda de los asociados evidenció incrementos sostenidos que, en varios periodos, alcanzaron o incluso superaron dicho nivel, reduciendo de manera significativa el margen de seguridad operativo. Este comportamiento evidencia una presión constante sobre la capacidad instalada, derivada del crecimiento de los requerimientos de producción.

En este contexto, el proyecto de reconversión y ampliación de la capacidad productiva previsto para 2026 resulta altamente pertinente y oportuno, ya que permitirá garantizar la atención futura de la demanda y fortalecer la continuidad del suministro.

La demanda promedio mensual de producción por parte de los asociados fue de 3.993 toneladas, equivalente al 94 % de la capacidad instalada. Los meses de octubre y diciembre registraron los niveles más altos, superando el 100 % de utilización de la capacidad operativa de la planta.

MO+ CIF+ MATERIAS PRIMAS 2024 VS 2025 Y VARIACIÓN						
Meses	2024	2025	VARIACIÓN	2024	2025	VARIACIÓN
ENERO	96,2	113,3	17,8%	\$ 1.641	\$ 1.767	7,7%
FEBRERO	110,1	124,9	13,5%	\$ 1.906	\$ 1.713	-10,1%
MARZO	113,1	100,9	-10,8%	\$ 1.789	\$ 1.688	-5,7%
ABRIL	109,9	123,8	12,7%	\$ 1.752	\$ 1.835	4,7%
MAYO	110,1	130,0	18,0%	\$ 1.759	\$ 1.765	0,4%
JUNIO	135,6	130,6	-3,7%	\$ 1.766	\$ 1.730	-2,1%
JULIO	102,4	129,5	26,5%	\$ 1.754	\$ 1.828	4,2%
AGOSTO	118,7	127,6	7,5%	\$ 1.635	\$ 1.521	-6,9%
SEPTIEMBRE	114,2	122,3	7,1%	\$ 1.666	\$ 1.641	-1,5%
OCTUBRE	108,7	116,0	6,7%	\$ 1.818	\$ 1.727	-5,0%
NOVIEMBRE	124,8	148,2	18,8%	\$ 1.644	\$ 2.062	25,5%
DICIEMBRE	126,2	172,3	36,6%	\$ 1.964	\$ 1.934	-1,5%
PROMEDIO	114,2	128,3	12,4%	\$ 1.758	\$ 1.768	0,6%

Tabla 10 Costos Mo+Cif+ Materias Primas De La Planta De Alimento Mes A Mes 2024 Vs 2025

La variación del 2024 contra el 2025 tiene un acumulado total de un 12.4% representado en la variación de los costos de los insumos derivados del IPC del año anterior al igual que en la mano de obra. Además, se generó un componente adicional en MO por horas extras, ya que el incremento en la demanda de alimento en el segundo semestre llevó a tener que utilizar de manera más continua la planta durante los domingos.

INFORME DE GESTIÓN 2025

Durante el año se evidenció un patrón estacional en los valores de las materias primas, acorde con la dinámica del mercado. Al inicio se registraron incrementos derivados de los ajustes que los proveedores establecen como base anual, asociados a inflación, transporte, disponibilidad de insumos y expectativas comerciales.

Con el transcurso de los meses, especialmente hacia septiembre y octubre, los precios tendieron a estabilizarse gracias a las negociaciones continuas y a una mayor previsibilidad entre oferta y demanda.

Al finalizar el periodo se presentó nuevamente una tendencia al alza, impulsada por la disminución de la disponibilidad del salvado. A esto se sumó el incremento del flete en 2025, que pasó de aproximadamente 93 a entre 105 y 110 pesos, impactando el costo final.

Aunque el promedio anual de materias primas presentó una variación marginal del 0,5%, se evidenció incrementos puntuales importantes en meses como noviembre (+25,5%), explicados principalmente por el aumento en materias primas de alto costo unitario como Plasma Bovino, Aceite de Palma y Hemoglobina AP320. Estas materias presentan incrementos entre el 15% y 25% respecto al 2024 y, debido a su alto valor y posible participación relevante en la formulación, generaron picos temporales en el costo de las dietas.

Además, se presentó el cierre de molinos del principal proveedor de salvado (Molinera de Caldas) lo que llevó a comprar mogolla entre 100 y 200 pesos más costosa.

En conjunto, la variación respondió a ajustes de inicio de año, procesos de negociación, mayor demanda al cierre del periodo, incremento logístico y situaciones puntuales de abastecimiento.

Finalmente, el comportamiento de los costos generales (MO+CIF+Materias Primas) durante el año 2025 fueron estables, sin embargo, el último bimestre del cierre del año 2025 se presentaron situaciones que alteraron la estabilidad de los costos. En noviembre y diciembre 2025 no se capitalizó el menor costo del maíz y torta de soya con respecto al año 2024 debido a factores como incremento del costo del Salvado por escasez, aplicación de costo por bonificación solo en el mes de diciembre 2025 y un incremento por mayor costo de mantenimiento al cierre del año.

INFORME DE GESTIÓN

2025

COMPARATIVO DE PRECIOS DE VENTA: PRINCIPALES REFERENCIAS DE ALIMENTO BALANCEADO								
Referencias de producto	Precio a cierre 31 diciembre 2024		Precio a cierre 31 diciembre 2025		Incremento (Pesos por Kilo)	% Incremento 2025	% Valor Facturado 2024	% Valor Facturado
Engorde 1								
Bulto	\$	2.065	\$	2.095	\$ 30	1,45%	2,9%	3,4%
Granel	\$	1.965	\$	1.995	\$ 30	1,53%	5,5%	6,8%
Engorde 2								
Bulto	\$	1.995	\$	2.040	\$ 45	2,26%	8,1%	9,5%
Granel	\$	1.900	\$	1.945	\$ 45	2,37%	17,3%	16,4%
Levante								
Bulto	\$	2.055	\$	2.175	\$ 120	5,84%	6,4%	5,2%
Granel	\$	1.955	\$	2.070	\$ 115	5,88%	12,0%	10,2%
Gestación 2 Tercios								
Bulto	\$	1.735	\$	1.775	\$ 40	2,31%	2,9%	2,8%
Granel	\$	1.655	\$	1.655	\$ 0	0,00%	5,6%	5,7%
Levante Medicado								
Bulto	\$	2.085	\$	2.150	\$ 65	3,12%	1,1%	3,2%
Granel	\$	1.975	\$	2.045	\$ 70	3,54%	2,7%	4,2%
Preinicio Fase 3								
Bulto	\$	2.615	\$	2.760	\$ 145	5,54%	4,9%	4,2%
Granel	\$	2.485	\$	2.630	\$ 145	5,84%	2,6%	2,7%
Iniciador								
Bulto	\$	2.145	\$	2.215	\$ 70	3,26%	2,6%	1,7%
Granel	\$	2.040	\$	2.110	\$ 70	3,43%	2,6%	1,5%
Lactancia								
Bulto	\$	2.185	\$	2.170	-\$ 15	-0,69%	2,5%	2,1%
Granel	\$	2.085	\$	2.070	-\$ 15	-0,72%	0,7%	0,6%

Tabla 11 Comparativo De Precios De Venta: Principales Referencias De Alimento Balanceado 2024 Vs 2025.

Los precios de las distintas referencias de alimento balanceado presentan variaciones que se ajustan de manera coherente a las necesidades, proyectos e inversiones ejecutados por la Cooperativa Cercafe.

4.3.1 Gestión de Materias primas (tendencias 2024–2025)

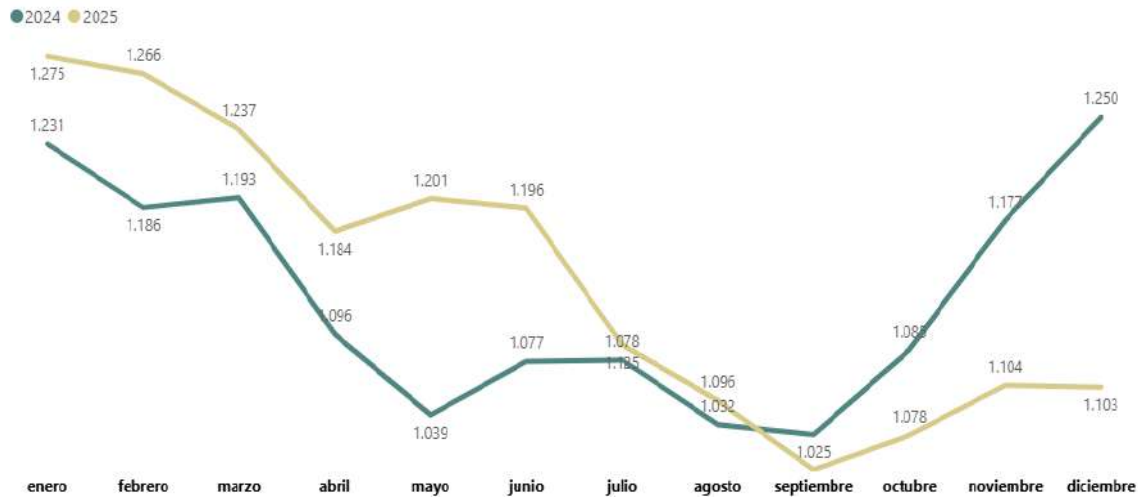


Gráfico 5 Precio promedio materia prima: Maíz

La conclusión más relevante sobre el comportamiento del maíz se observa al final del año: en diciembre de 2024 el precio fue considerablemente más alto que en diciembre de 2025. La tendencia de esta materia prima muestra un comportamiento en forma de “U”: inicia el año con precios altos, disminuye de manera importante hacia la mitad del año y, posteriormente, retoma una tendencia ascendente en el último trimestre.

Sin embargo, a pesar de esa recuperación, en diciembre de 2025 se logró una negociación favorable que permitió obtener un precio inferior al registrado en el mismo mes de 2024, lo que representa una mejora en la gestión de compras y control de costos.

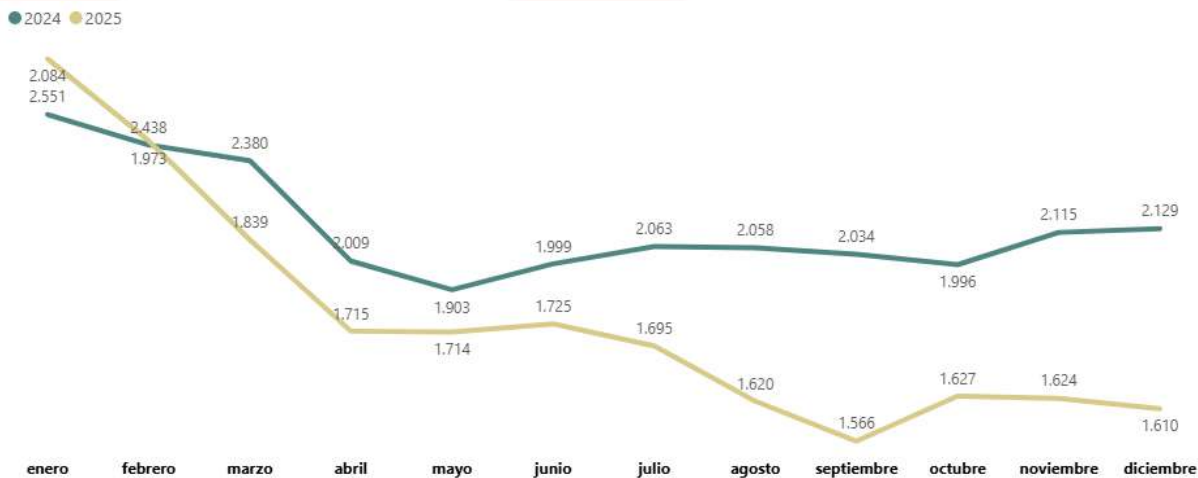


Gráfico 6 Precio promedio materia prima: Torta de Soya

La torta de soya tuvo un comportamiento muy diferente al del maíz, ya que su tendencia fue bajista de manera sostenida durante el año. Esto resultó positivo para los costos y favoreció la gestión del área de compras.

En 2025 el precio se mantuvo considerablemente más bajo en comparación con 2024, especialmente en el segundo semestre, lo que permitió mejorar las condiciones de negociación y generar un impacto favorable en el costo de producción.

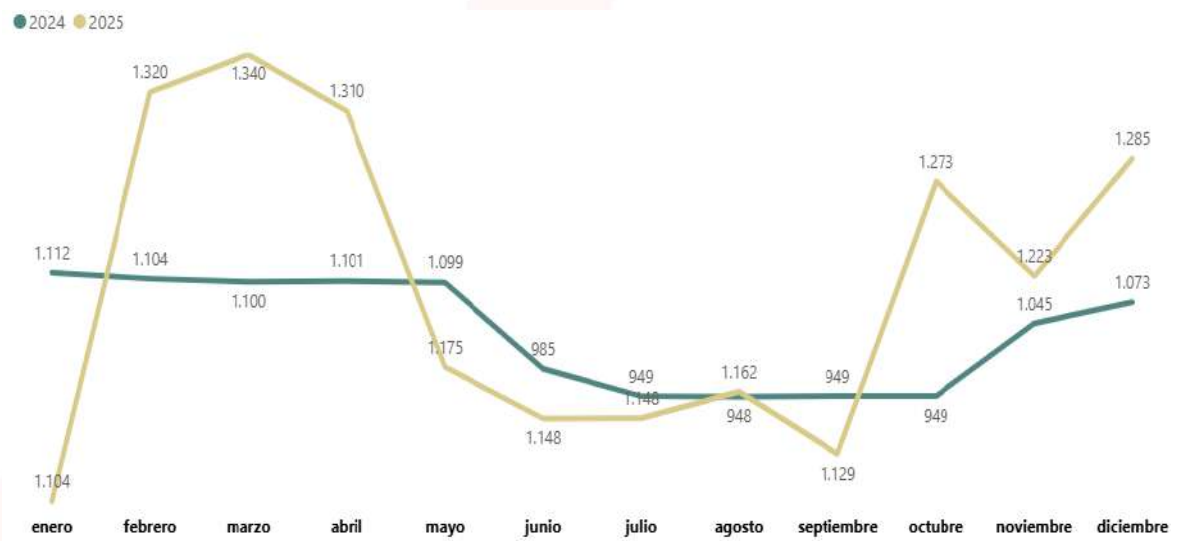


Gráfico 7 Precio Promedio Materia Prima: Salvado De Trigo

El salvado es la materia prima cuya tendencia debemos considerar con mayor atención al momento de negociar, ya que su disponibilidad en los molinos es inestable. La gráfica muestra una tendencia más plana en 2025, manteniendo un costo promedio entre 1.100 y 1.200, lo cual nos permite sostener relaciones comerciales de compra a largo plazo con los proveedores y así evitar el desabastecimiento.



Gráfico 8 Precio Promedio Materia Prima: Aceite

Para el aceite de palma se proyecta un precio estable durante todo 2025, al mantenerse una tendencia plana. Esto generó un escenario de previsibilidad que facilitó la planificación financiera y operativa. A su vez, favoreció la negociación de acuerdo de compra y permitió proteger los márgenes a largo plazo.

4.3.2 Gestión de la calidad de producto:

Análisis bromatológicos y de micotoxinas:

Se realizaron análisis bromatológicos a cada motonave recibida, los cuales se encontraron dentro de los parámetros establecidos según especificación normativa. No se identificaron desviaciones en proteína, humedad, cenizas.

MAÍZ AMARILLO					
Parámetro interno					
FECHA	LOTE/MV	AFLATOXINA	FUMONISINA	ZEARALENONA	DON
NIVELES DE ALERTA		15 ppb	500 ppb	50 ppb	> 500 ppb
10/02/2025	AFRICAN LOON	<5	3244	35	477
5/03/2025	OCEAN AMBITION	<5	2947	<30	319
18/03/2025	VEGA	<5	2590	<30	383
18/06/2025	AFRAGA	<5	3373	<30	359
18/06/2025	WESTERN TOKIO	<5	3329	<30	376
14/07/2025	AQUAVITA MINT	<5	2383	<30	270
21/08/2025	NAVIOS LA PAIX	<5	3257	<30	415
19/09/2025	GENCO HORNET	<5	3297	<30	337
30/09/2025	GREEBA MANX	<5	2913	<30	406
2/10/2025	AMIS RESPECT	<5	3593	37	450
26/11/2025	MOOMBEAM	<5	2802	<30	447
26/11/2025	EVA LONDON	<5	2756	36	539
26/11/2025	YANGTZA ALPHA	<5	3282	<30	366

Tabla 12 Resultados análisis de Micotoxinas Maíz Amarillo

Sin embargo, en los análisis de micotoxinas, se detectó un alto contenido de **FUMONISINA > 500 ppb**, fuera de parámetros establecidos todas las motonaves. Esta micotoxina puede generar efectos adversos en el desempeño productivo y la salud intestinal de los animales.

Análisis de Producción:

DIETAS DE CRÍA- PRODUCTO TERMINADO PLANTA DE ALIMENTO						
Fase Dietas	Dietas	Garnulometría (Micrones)	% Humedad producto terminado	%Finos Producto terminado	% Durabilidad producto terminado	Dureza kg / Cm2
CRÍA	Crecimiento 1	418,45	11,9	1,2	88,1	4,1
	Crecimiento 2	430,78	11,86	1,13	89,52	4,2
	Desarrollo	418,23	12,05	1,28	87,26	4,05
	Gestación	461,46	11,97	0,93	91,3	4,7
	Gestación Medicada	454,36	11,9	1,01	90,8	4,8
	Gestación Parto	447,26	11,88	1,28	87,3	4,14
	Gestación Trancisión	453,67	11,38	0,87	90,2	5,1
	Lactancia	420,3	11,77	1,97	83,85	2,75
	Lactacia Flushing	439,26	12,05	1,35	90,46	3,7
	Lactancia Primeriza	416,66	11,79	1,88	83,58	2,79
	Reproductores	435,08	12,12	1,17	85,24	4,28

Tabla 13 Resultados análisis dietas de cría.

INFORME DE GESTIÓN 2025

Las dietas de cría presentan un comportamiento físico variable según la formulación, aunque en general muestran una calidad adecuada del pellet. Las formulaciones con granulometrías más gruesas y mayores valores de dureza tienden a generar menos finos y alcanzan mejores niveles de durabilidad, lo que refleja una buena compactación y un acondicionado eficiente.

DIETAS DE LEVANTE Y CEBAS - PRODUCTO TERMINADO PLANTA DE ALIMENTO						
Fase Dietas	Dietas	Granulometría (Micrones)	% Humedad producto terminado	% Finos Producto terminado	% Durabilidad producto terminado	Dureza kg / Cm ²
LEVANTE Y CEBAS	Indicador	414,11	11,7	1,62	84,08	2,71
	Indicador Medicado	425,78	11,73	1,7	84,94	2,78
	Levante	419,35	12,04	1,89	84,53	2,95
	Levante Medicado	423,34	11,96	1,85	83,98	2,87
	Engorde 1	418,77	12,01	2	84,26	2,91
	Engorde 2	422,44	12,04	1,99	83,78	2,9
	Engorde 2 Medicado	411,59	12,22	2	84,52	2,95

Tabla 14 Resultados análisis dietas de levante y ceba.

Las dietas de levante y ceba presentan una calidad física relativamente uniforme, caracterizada por granulometrías intermedias (aprox. 414–425 μm) y valores de dureza moderados, que se mantienen cercanos a los 2,8–3,0 kg/cm^2 . Estos niveles de dureza se reflejan en una durabilidad promedio cercana al 84%, lo que evidencia una resistencia mecánica adecuada, pero con menor compactación respecto a otras fases productivas.

DIETAS DE PREINICIO - PRODUCTO TERMINADO PLANTA DE ALIMENTO					
Fase Dietas	Dietas	Granulometría (Micrones)	% Humedad producto terminado	% Finos Producto terminado	% Durabilidad producto terminado
PREINICIADORES	Preinicio Faseo 0	373,29	10,5	0,9	91,85
	Preinicio Fase 1	379,4	10,13	0,68	91,93
	Preinicio Fase 2	386,61	10,3	0,83	91,95
	Preinicio Fase 2 Medicado	368,01	9,9	0,99	89,1
	Preinicio Fase 3	413,35	11,6	1,96	83,26

Tabla 15 Resultados análisis dietas de preiniciadores.

Las dietas PREINICIO FASE 0, 1 y 2 muestran una excelente calidad física, con granulometrías finas (373–386 μm), muy bajos niveles de finos (0,68–0,9%) y alta durabilidad ($\approx 92\%$), coherente con el uso de un dado de menor diámetro.

La PREINICIO FASE 3, elaborada con dado de 4 mm y producida a bulto, presenta una granulometría más gruesa (413 μm), mayor % de finos (1,96%), menor durabilidad (83,26%) y una dureza de 2,52 kg/cm^2 , reflejando menor compactación y mayor fragilidad del pellet.

Análisis del proceso:

Desviaciones por calidad en el proceso: Los resultados obtenidos durante el año evidencian que el control del porcentaje de dureza, junto con la Durabilidad y la retención, debe mantenerse como uno de los principales focos de mejora continua dentro del proceso de producción. El comportamiento de estos parámetros tiene un impacto directo sobre la calidad física del producto terminado, la eficiencia en el transporte y la aceptación en granja.

CAUSA DE REPROCESOS			
Causa	2024 (Ton)	2025 (Ton)	Comportamiento
Bioseguridad	3,0	1,5	Disminuye
Calidad del PT	3,0	12,0	Aumenta
Durabilidad	49,2	1,8	Disminuye
Finos	33,9	55,8	Aumenta
Formulación	24,0	27,5	Aumenta
Humedad	18,5	0,0	Eliminado
Inocuidad	1,0	41,2	Aumenta
Mezcla	39,3	90,8	Aumenta
Temperatura	3,0	13,4	Aumenta
Vida útil	31,4	33,8	Aumenta
Retención	0,0	5,0	Nueva causa

Tabla 16 Causas de desviaciones por calidad en el proceso. 2025

En 2025 se observa un aumento significativo en las toneladas reprocesadas, pasando de 235,11 TON en 2024 a 290,82 TON. Este crecimiento está impulsado principalmente por fallas asociadas a mezcla, finos e inocuidad, que muestran variaciones muy superiores frente al año anterior.

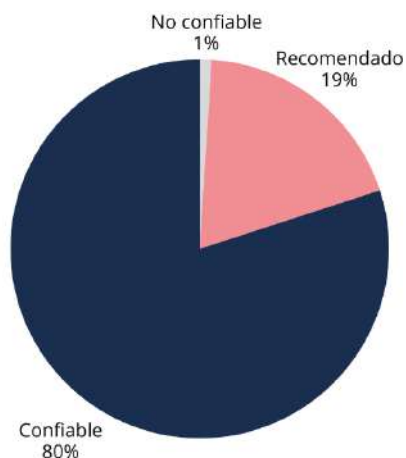


4.4 Suministro de Insumos y Medicamentos

Proveedores:

Durante el año 2025 se realizó la vinculación de 56 proveedores en distintas categorías de compra, lo que permitió diversificar las fuentes de abastecimiento y fortalecer la competitividad en los procesos de adquisición. Esta incorporación se llevó a cabo de manera progresiva a lo largo del año, respondiendo oportunamente a las necesidades operativas y a las especificaciones técnicas de los productos requeridos.

Asimismo, se desarrolló una evaluación integral de 360 proveedores, incluyendo aquellos de materia prima, medicamentos, insumos y servicios. Este proceso resulta fundamental para garantizar la confiabilidad, calidad y cumplimiento de los estándares establecidos en las relaciones comerciales.



Criterios de Calificación definida	Puntaje	Resultado
	100	Confiable
	90- 70	Recomendado
	< 70	No Confiable

Tabla 17 Confiabilidad del proveedor

Gráfico 9 Confiabilidad del Proveedor

Medicamentos:

En 2025, los 10 medicamentos más representativos concentraron el 46% de nuestras compras. Los acuerdos comerciales con proveedores aseguraron precios estables, fortaleciendo el control de costos y la eficiencia operativa de nuestras granjas.

TOP 10 DE MEDICAMENTOS CON SU PARTICIPACIÓN		
Producto	Precio Total	Participación
Valora	\$ 1.007.972.400	12%
Circoflex	\$ 832.254.525	10%
Circumvent PCV	\$ 379.232.170	4%
Hiprasuis Glasser	\$ 349.263.700	4%
Hyogen	\$ 368.241.200	4%
Coglapix	\$ 318.695.800	4%
Forceris	\$ 258.730.400	3%
Virkon-s	\$ 182.459.057	2%
Altresyn	\$ 159.090.200	2%
Vepured Pet	\$ 131.895.300	2%

Tabla 18 Top 10 de medicamentos y su participación en el Año 2025

TOP 10 proveedores de compras de medicamentos: estos proveedores han garantizado que nuestros productos esenciales estén disponibles de manera oportuna, apoyando el buen funcionamiento de nuestras operaciones y, por ende, el éxito de nuestros asociados.

TOP 10 PROVEEDORES DE COMPRAS DE MEDICAMENTOS

Proveedor	Precio Total	Participación
Ceva	\$ 2.381.580.100	27,46%
El Rebaño	\$ 1.040.667.510	12,00%
Vetiplus	\$ 717.979.523	8,28%
Hipra	\$ 714.554.400	8,24%
Compofertil	\$ 423.960.482	4,89%
Agralba	\$ 419.670.080	4,84%
Zoetis	\$ 377.963.500	4,36%
Basic Farm	\$ 305.300.237	3,52%
Vetbio	\$ 298.319.172	3,44%
Cogancevalle	\$ 272.581.791	3,14%

Tabla 19 Top 10 proveedores de compras de medicamento año 2025

El resultado de las compras realizadas durante este periodo generó un impacto positivo en los sistemas productivos que se abastecieron a través de la empresa, al optimizar costos mediante mejores negociaciones con proveedores y consolidación de volúmenes. Esta gestión permitió fortalecer el margen comercial y mejorar la eficiencia en el uso de los recursos destinados para insumos y medicamentos.

Adicionalmente, el abastecimiento planificado y oportuno garantizó la disponibilidad continua de productos críticos en las diferentes etapas productivas y reproductivas, reduciendo riesgos asociados a desabastecimientos y contribuyendo a la estabilidad operativa de las granjas. La estandarización de insumos y biológicos también favoreció la alineación de protocolos técnicos y el fortalecimiento de los indicadores sanitarios y productivos.

5. PROYECTOS DE INVERSIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA.

5.1 Proyecto ERP

El proyecto ERP tuvo como objetivo el implementar un ecosistema de software (fuerza de ventas, WMS y ERP) alineado a la arquitectura empresarial de la cooperativa, bajo un plan ordenado, que nos permitió optimizar los procesos y mejorar la experiencia del cliente interno y externo.

El proyecto de transformación digital estuvo estructurado en dar solución a las siguientes necesidades de la cooperativa:

INFORME DE GESTIÓN 2025

Automatización de la fuerza de ventas: Se implementó la solución tecnológica Easy Sales, del aliado Easy Net, que le permitió a la cooperativa estructurar y ejecutar toda su estrategia comercial, bajo buenas prácticas.

Automatización del inventario y Administración de bodegas: Se implementó un WMS (Sistema de administración de bodegas), del aliado Ubica, conectado al software de ventas, que le permitió a la cooperativa administrar y automatizar el inventario de los productos de proteína de cerdo y entregarlos al área logística de manera ordenada y oportuna.

Integración software producción alimento: Se integró la solución CAP, del aliado Jaramillo

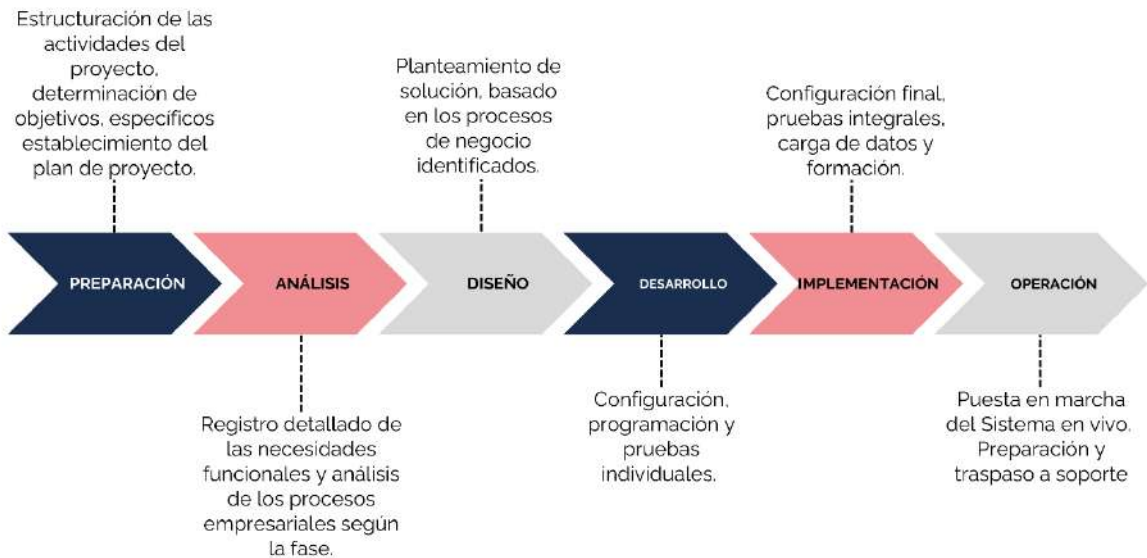


Figura 4 Fases Proyecto ERP 2025

Villegas & Cía, que viene acompañando nuestro proceso de producción en los últimos años y nos continúa aportando mejoras sustanciales en esta nueva etapa.

Modernización del core financiero : Se terminó la fase de implementación del ERP Microsoft Dynamics Business Central, con el partner Cosmo Consult, en primera fase, el core financiero para las 5 unidades de negocio, la funcionalidad de ventas para las unidades de negocio primarias y la cadena de abastecimiento integral. La salida en vivo fue programada para el 2 de enero de 2026. A continuación, se comparte las fases del proyecto:

Finalmente, el proyecto contó con un presupuesto total de \$1.448.460 494. Al cierre del año 2025, la ejecución financiera alcanzó los \$1.185.439.265 logrando un avance físico del 100 % y

el presupuesto restante será evaluado una vez quedé estabilizada la primera fase de la implementación del ERP.

Este proyecto genera grandes beneficios para Cercafe en cuanto a:

- Trazabilidad de inicio a fin desde el proceso comercial hasta la logística inversa.
- Trazabilidad contable, administrativa y financiera que le permite a los asociados y a Cercafe cumplir con los requerimientos legales y tributarios.
- Iniciar el camino de un cierre financiero los primeros 5 días del mes, logrando la alineación directiva.



Figura 5 Equipo Implementador ERP Cercafe 2025

5.2 Proyecto Nuevo Edificio Cercafe

El proyecto Centro de Negocios de Mercasa contempló la construcción del Edificio Administrativo Cercafe, destinado al uso comercial para oficinas. La edificación se localizó dentro de la Central Mayorista de Alimentos Mercasa PH, en el municipio de Pereira. El acta de inicio de obra se suscribió el 18 de diciembre de 2023 y la ejecución estuvo a cargo del contratista OLAGS.

El proyecto desarrolló la fase de construcción del edificio en el lote AC-E de la Central Mayorista de Alimentos MERCASA PH, colindante con la planta de Cercafe. El alcance del proyecto incluyó la ejecución de las obras de movimiento de tierras, preliminares, cimentación, construcción de la estructura —conformada por tanque de reserva, losas, placas y sistema de mampostería estructural—, cubierta, instalación de redes técnicas y acabados arquitectónicos. La edificación se desarrolló en un lote de 614 m², con un área construida privada de 1.243 m², un sótano de 44,60 m², cuatro pisos, un área libre dura destinada a plataformas, urbanismo y terrazas de 175 m², y una altura libre entre pisos de 3,60 m².

INFORME DE GESTIÓN 2025

El proyecto se ejecutó en varias fases, a continuación, un esquema de cada una de ellas:



Figura 6 Fases del proyecto edificio administrativo Cercafe 2025

A partir de enero de 2025, los colaboradores de Cercafe iniciaron el traslado progresivo al nuevo edificio, en paralelo con la finalización de las adecuaciones interiores y elementos decorativos.

Adicionalmente, se realiza la apertura del auditorio de capacitaciones en honor al asociado Hernando Blandón Montes, nombrado así por los asociados como reconocimiento a su valiosa labor en la formación técnica y a sus aportes al desarrollo histórico de la cooperativa. Este espacio fue concebido para fortalecer las capacidades no solo de los colaboradores de Cercafe, sino también de sus asociados y de sus respectivos equipos de trabajo.

Beneficios del Nuevo Edificio

- 1. Bienestar y comodidad:** El nuevo edificio Cercafe ofrece espacios diseñados para el bienestar de sus usuarios, con áreas comunes confortables, cocina equipada y baños adecuados, lo que mejora significativamente la calidad de la jornada laboral.
- 2. Sentido de pertenencia y desarrollo:** La modernización de las instalaciones transmite una imagen de avance y crecimiento organizacional, fortaleciendo el orgullo de pertenecer a la Cooperativa y la motivación de los colaboradores y sus asociados.
- 3. Seguridad laboral:** Contar con un espacio propio, adecuado y organizado contribuye a una mayor sensación de estabilidad y seguridad en el trabajo.
- 4. Comunicación y trabajo colaborativo:** La integración de los equipos en un mismo edificio facilita la interacción diaria, mejora la comunicación entre las personas y fortalece el trabajo en

equipo, además de permitir mayor cercanía con los compañeros de la planta de alimento balanceado.



Figura 7 Edificio Administrativo Cercafe año 2025

Con ello, el nuevo edificio culminó las obras previstas en su fase principal, constituyéndose en un hito institucional para Cercafe. Las adecuaciones complementarias y proyectos de optimización continuarán desarrollándose de manera gradual, con el propósito de consolidar plenamente su funcionalidad y responder a las necesidades futuras de la organización.



Figura 8 Edificio Administrativo Cercafe 2025

5.3 Proyecto Ampliación Capacidad de la Planta de Alimento Balanceado

El proyecto de reconversión y ampliación de la planta tiene como objetivo incrementar de manera significativa la capacidad productiva mediante la modernización de sus sistemas principales, mejorando la eficiencia operativa, la confiabilidad de los procesos y las condiciones de seguridad industrial.

La iniciativa fue aprobada por la Asamblea Extraordinaria según Acta N.º 40 del 26 de junio de 2024, autorizando la reconversión de la planta de alimento balanceado y la ejecución de las inversiones necesarias.

Durante el segundo semestre de 2024 se definió la ejecución del proyecto por fases, se evaluaron alternativas tecnológicas, se seleccionaron proveedores y se estructuró el esquema de financiación, con el fin de asegurar una ampliación progresiva de la capacidad instalada y mitigar riesgos operativos.

El proyecto contempla tres intervenciones principales:

INFORME DE GESTIÓN 2025

a) **Primera fase:** reemplazo completo del sistema de peletizado, aumentando la capacidad en aproximadamente un 30 %, de 4.250 a 5.500 toneladas mensuales.

b) **Fase intermedia:** sustitución de la caldera de 80 BHP por una de 150 BHP y modernización del sistema de almacenamiento y alimentación de carbón, fortaleciendo la eficiencia energética y la seguridad.

c) **Segunda fase:** instalación de un nuevo molino de 20 toneladas por hora, elevando la capacidad total de la planta de 8,5 t/h a un rango entre 15 y 20 t/h, lo que permitiría al menos duplicar la producción mensual hasta un rango estimado entre 8.550 y 11.400 toneladas.

En 2025 se inició la primera fase con la compra e importación de los equipos principales del sistema de peletizado (zaranda, peletizadora, enfriadora y ciclón), así como con las obras civiles y los anticipos para montaje, automatización y adecuaciones eléctricas.

Durante este período también se consolidó la financiación del proyecto y se definió el cronograma de ejecución. Para garantizar la continuidad operativa mientras se realizaban las intervenciones, se implementaron medidas complementarias como maquila temporal y compras externas de producto.

En el segundo semestre se presentaron retrasos logísticos internacionales que obligaron a reprogramar actividades y ajustar costos. No obstante, se realizaron anticipos adicionales a proveedores y se iniciaron obras civiles con recursos propios para mantener el avance del proyecto.

Al cierre de diciembre de 2025, el proyecto registraba un avance aproximado del 25 %, con un presupuesto total de \$3.884.821.277 y una ejecución acumulada de \$1.809.430.432.

Para 2026 se programó la fase final, que incluye la instalación de equipos, integración de sistemas, pruebas técnicas y puesta en marcha de la nueva capacidad productiva.

La instalación está prevista para iniciar en enero de 2026 y, conforme al cronograma actualizado, se estima que el proyecto estará completamente finalizado y en operación hacia abril de 2026.

Una vez concluido, la planta contará con una capacidad significativamente superior, mayor eficiencia operativa y mejores condiciones de seguridad y confiabilidad en sus procesos.

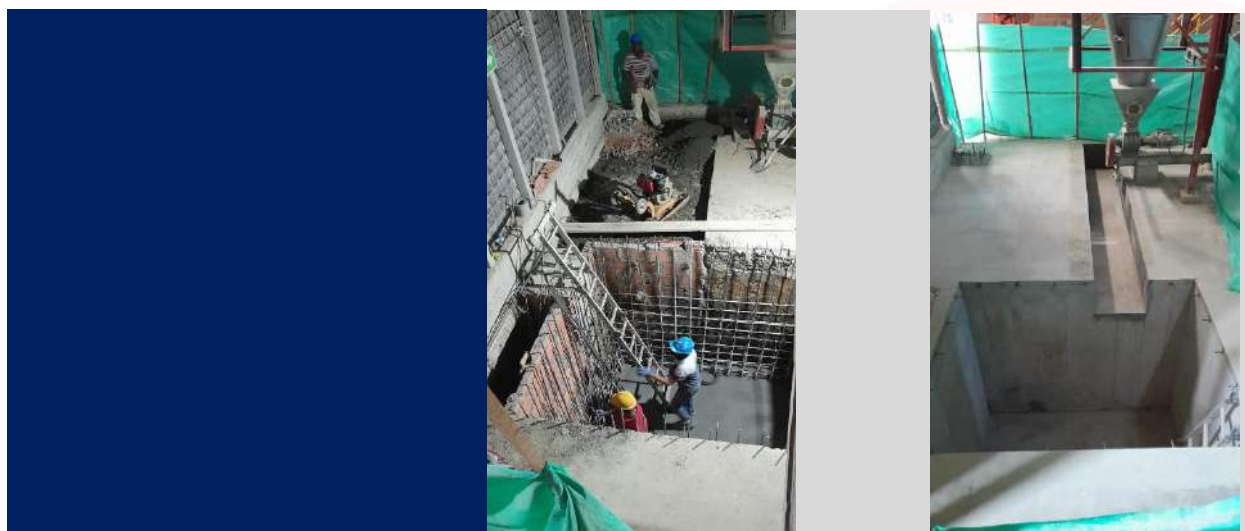


Figura 9 Registro Fotográfico Edificio Administrativo Cercafe Año 2025



6. UNIDADES ESTRATÉGICAS DE APOYO

6.1 *Producción Sostenible*

Sanidad (PRRS)

En junio de 2025, la granja genética presentó un brote de PRRS (Síndrome Reproductivo y Respiratorio Porcino) que comprometió gravemente su desempeño productivo y obligó a suspender temporalmente su función como granja multiplicadora. El diagnóstico se sustentó en pruebas moleculares y serológicas bajo la orientación del departamento de sanidad de PORKCOLOMBIA y la consultoría de la doctora Laura Batista.

Como medida inmediata, se suspendió el envío de hembras de reemplazo y se implementó un monitoreo intensivo que evidenció circulación vigente del virus, por lo que la granja fue clasificada como PRRS positiva inestable. Para avanzar hacia la estabilización, se aplicó inoculación controlada a todo el pie de cría y seguimiento de indicadores reproductivos clave.

A pesar de estos esfuerzos, la permanencia de riesgo sanitario y productivo hizo inviable continuar operando como granja multiplicadora. En consecuencia, el consejo de administración decidió su venta al asociado Mario Cobaleda, formalizada el 12 de septiembre de 2025, donde se realizó entrega a conformidad el inventario de animales, insumos, medicamentos y demás

INFORME DE GESTIÓN 2025

infraestructura física presente en la granja hasta el momento de entrega, dejando por sentado el cierre contable y administrativo de la granja La Virtud, siendo el nuevo responsable y representante legal el señor Mario Cobaleda. Los tramites frente a la corporación regional CVC y el ICA se encuentran en trámite.

La granja El Placer por su parte recibía lechones destetados provenientes de La Virtud. El último lote ingresó el 24 de junio de 2025, previo a la confirmación del brote.

Tras detectarse la infección en el Sitio 1, se suspendió el movimiento de animales hacia clientes externos y se realizaron pruebas diagnósticas que confirmaron la presencia del virus. Se decidió no recibir nuevos animales y finalizar el ciclo productivo con los existentes hasta su venta a través de la cooperativa.

La granja fue vaciada completamente de animales el 18 de noviembre de 2025. Durante el proceso se aplicaron medidas estrictas de bioseguridad logística para evitar transmisión entre unidades productivas, en simultáneo el inventario físico y de medicamentos se puso a disposición de venta para los asociados, de los cuales Mario Cobaleda y Gustavo Marín realizaron ofertas por los productos descritos, los cuales fueron vendidos, facturado y despachados a conformidad el 12 de diciembre de 2025, dejando por sentado frente a las corporaciones regionales y pecuarias el cierre total de la actividad porcícola adscrita a Cercafe.

Centro de inseminación artificial

Aunque geográficamente separado, el centro de inseminación artificial enfrentó un alto riesgo sanitario por su ubicación y el uso compartido de transporte con granjas afectadas. Dada su función estratégica como proveedor de material genético, una eventual infección habría tenido impacto sistémico.

Se intensificó el monitoreo diagnóstico semanal y se restringió el ingreso de vehículos con amplios periodos de vacío sanitario. Sin embargo, la percepción de riesgo sanitario redujo la demanda de dosis seminales, generando subutilización operativa y disminución de la rentabilidad. Dadas estas condiciones se decide realizar la entrega del predio, por su parte, los reproductores fueron puestos a disposición para la venta a los asociados, sin embargo, solo 3 de estos fueron vendidos como reproductores al asociado Mario Cobaleda y el resto (20) fueron vendidos como animales de descarte. En paralelo el inventario físico, conformado por electrodomésticos como neveras y camas fueron donadas a la fundación Cáritas diocesanas del banco de alimentos de Pereira. Por su parte el resto de inventario físico y medicamentos presentes en la granja fueron facturados y entregados a conformidad a los asociados Mario

Cobaleda, Gustavo Marín y Guido Jaramillo. Finalmente los trámites para el traslado de responsable legal del predio se encuentran en trámite.

Gestión sanitaria del Departamento de Producción Sostenible

Durante 2025, Cercafe fortaleció el programa de monitoreo sanitario frente al síndrome reproductivo y respiratorio porcino PRRS, en ese sentido, a comienzos del 2025 se actualizó el protocolo de muestreo y monitoreo frente a dicha enfermedad, estableciendo el método de colecta de muestras, cantidad de muestras, laboratorios autorizados y particularidades del envío de estas. En simultáneo Cercafe a través del departamento puso a disposición los kits de muestreo y corrió con el costo de todas las pruebas realizadas durante cada uno de los muestreos, obteniendo la cobertura diagnóstica de la siguiente manera:

Se compartió el material para 36 granjas adscritas al ecosistema CERCAFE, entre los diferentes sitios de producción, cría, precebo y ceba.

Primer muestreo, desde el 25 febrero al 10 de marzo: 20/36 granjas que enviaron muestras se procesaron y se obtuvo resultado. Cobertura del 55%.

Segundo muestreo 2-19 de junio: 26/36 granjas que enviaron muestras se procesaron y se obtuvo resultado. Cobertura del 72%.

Tercer muestreo 6 noviembre al 15 de diciembre: 33/36 granjas que enviaron muestras se procesaron y se obtuvo resultado, cobertura del 91,6 %.

A través de estos 3 muestreos se lograron monitorear alrededor de 2.300 animales durante el año, esta estrategia permitió identificar oportunamente situaciones sanitarias particulares y reforzar el blindaje sanitario de la cooperativa.

Durante los diferentes monitoreos realizados por parte del departamento y articulados a los que realizaban directamente algunos asociados, se logró identificar focos iniciales de PRRS en las granjas San Miguel, El Estero y El Porfin, esta última teniendo como origen la granja Genética.

La granja San Miguel, propiedad de AGROCERDOS adoptó todas las directrices del programa de control y erradicación de PRRS de PORKCOLOMBIA, realizando el vaciado total de sus instalaciones progresivamente, seguido de rigurosos procesos de lavado y desinfección, para finalmente confirmar su estatus sanitario de libre de PRRS mediante la introducción de animales centinela durante varios momentos.

Por su parte la granja el Estero, propiedad del asociado Gustavo Marín, presentó un brote durante el mes de mayo, frente a lo cual el asociado en compañía del departamento de

producción sostenible, determinan el despoblado total de las instalaciones, garantizando posterior a esto un vacío sanitario de más de 3 meses y procedimientos de aseo y desinfección rigurosos durante dicho tiempo, hasta el ingreso de nuevos animales, los cuales recientemente fueron muestreados para determinar contacto reciente con el virus, arrojando resultado negativo en todos los animales muestreados.

Finalmente, la granja el Porfin, propiedad del grupo asociativo AGROJABAR, tuvo un brote de PRRS a mediados de julio del 2025. Actuando en conjunto el departamento de producción sostenible, área técnica de AGROJABAR y PORKCOLOMBIA, junto con los propietarios de la granja se determina la despoblación total del predio y una futura transición hacia una granja de destete-finalización.

Encuentros Técnicos – Talleres Unicercafe

Durante el año 2025, se dio continuidad al proceso de certificación del programa Unicercafe, en articulación con el área de Gestión Humana y la Corporación Universitaria de Santa Rosa de Cabal – UNISARC.

En el marco de este proceso, se realizaron tres (3) encuentros técnicos presenciales, orientados al fortalecimiento de las competencias técnicas, operativas y humanas del personal de las granjas, abordando de manera integral temas relacionados con sanidad y bioseguridad, análisis de información y gestión, así como manejo de la línea de producción y gestión ambiental.

De forma conjunta, estos encuentros reunieron aproximadamente a 100 participantes, contribuyendo al fortalecimiento de los procesos productivos, la toma de decisiones y el trabajo en equipo en las granjas.



Figura 10 Encuentro técnico Unicercafe - Bioseguridad y sanidad año 2025



Analítica de datos

Durante todo el 2025, el Departamento de Producción Sostenible lideró un proceso estratégico y riguroso de auditoría, análisis y seguimiento técnico del software Agriness, consolidando la información productiva como una herramienta clave para la toma de decisiones. A través de un boletín bimensual, “Conectados con la productividad” compartido en seis ediciones a lo largo del año, se entregaron a los asociados parámetros técnicos, indicadores productivos e interpretaciones especializadas de alto valor, permitiendo evaluar el desempeño de los diferentes sistemas productivos con una visión clara, comparativa y orientada a la mejora continua. Este ejercicio fortaleció la gestión técnica, promovió decisiones basadas en datos y reafirmó el compromiso con una producción más eficiente y sostenible.

Comités Técnicos y Acompañamiento en Granjas Asociadas

Durante el año 2025 se desarrollaron comités técnicos con los asociados y técnicos responsables de las granjas Agrocerdos, Campeón y Agrojabar, con el objetivo de analizar la información productiva y sanitaria de las diferentes granjas, a partir de los resultados anuales, semestrales y trimestrales.

Estos espacios permitieron identificar puntos críticos y definir planes de trabajo específicos, orientados al fortalecimiento de los procesos productivos y sanitarios. Como resultado de estos comités, se programaron acompañamientos técnicos presenciales a través de un nuevo esquema de acompañamiento el cual involucra la inmersión en los diferentes sistemas productivos durante varios días, modelo que permitió identificar pormenores y particularidades de cada procedimiento en granjas que requerían un apoyo más cercano, de acuerdo con las necesidades identificadas.

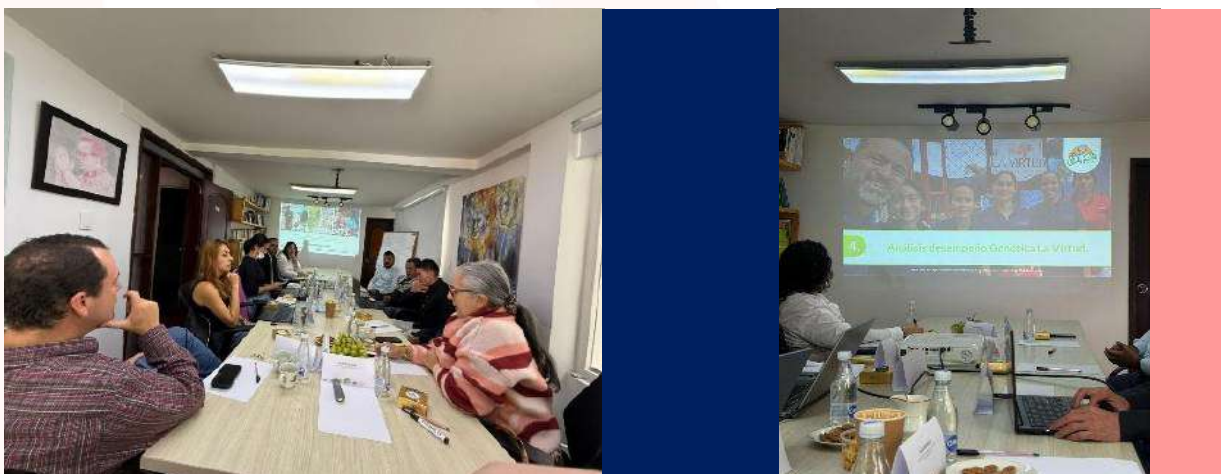


Figura 11 Comités técnicos y acompañamiento en granjas asociadas Cercafe 2025

Auditoría de Bienestar Animal:

En cuanto a los eventos fortuitos asociados al transporte y reposo, durante el 2025 se presentaron 233 casos, una reducción de 43 cerdos comparada con el año anterior, la tasa refleja una ligera disminución en la proporción de fortuitos con respecto al 2024, evidenciando una mejor atención en la recepción de los cerdos transportados en relación con el total de cerdos beneficiados. La línea de tendencia descendente observada en la gráfica respalda la efectividad de los ajustes operativos y del seguimiento realizado durante el periodo evaluado.

De manera complementaria, durante el año 2025 el peso promedio en pie de los cerdos enviados a beneficio fue de 119,6 kg, lo que representa un incremento frente al año 2024, cuando se registró un promedio de 116,89 kg. Este resultado evidencia una mejora en el desempeño productivo, asociada a avances en el manejo, la nutrición y el seguimiento del proceso de engorde.

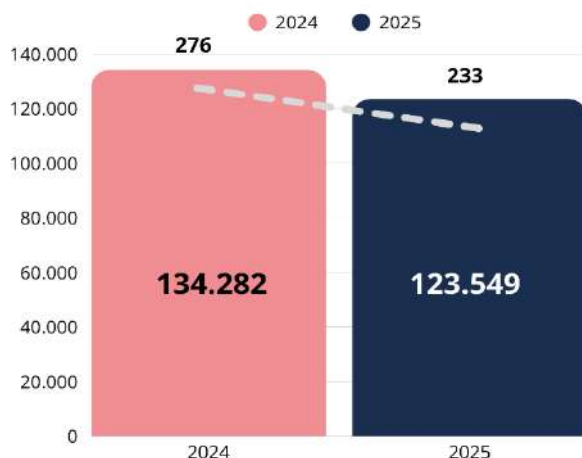


Gráfico 10 Cerdos beneficiados Vs los fortuitos 2024 Vs 2025

Nutrición

En el área de nutrición, la cooperativa, bajo el liderazgo del Doctor Hernando Blandón, ha adelantado transformaciones estratégicas de alto impacto, destacándose la transición hacia una dieta completamente vegetariana, eliminando del alimento balanceado la mayoría las materias primas derivadas o subproductos de origen animal. Esta decisión ha permitido reducir de manera significativa el riesgo de transmisión de enfermedades, así como minimizar la posibilidad de residuos y contaminantes, fortaleciendo la bioseguridad y la inocuidad del sistema productivo.

Adicionalmente, se han incorporado en la línea de producción aditivos funcionales, como atrapantes de toxinas a base de levaduras y arcillas, orientados a mitigar los efectos de micotoxinas presentes en las materias primas, siempre haciendo seguimiento a la calidad de materias primas que ingresan a la planta, y usando fitobióticos en todas las etapas de nuestros cerdos, contribuyendo a una mayor estabilidad sanitaria, productiva y entregando cerdos al mercado libres de antibióticos en su periodo de finalización, garantizando la inocuidad de nuestro producto terminado, la carne de cerdo.

De igual forma, en respuesta a los crecientes desafíos asociados a la presencia de toxinas y contaminantes, las dietas del Sitio 1 han sido suplementadas con protectores hepáticos, lo que ha permitido sostener la salud metabólica, mejorar la fertilidad y prolongar la vida productiva de las hembras de cría, impactando positivamente en la eficiencia reproductiva del sistema.

Finalmente, es importante resaltar que, desde el componente nutricional, CERCAFE sigue de manera estricta las recomendaciones técnicas del proveedor de genética Topigs Norsvin, lo cual ha sido un factor clave para avanzar de forma consistente en las metas productivas establecidas año a año por la cooperativa cumpliendo en algunas granjas el 100% de eficiencia zootécnica en cría y en producción, trazada en los manuales de TOPIGS NORSVIN.

Sello de sostenibilidad

Desde el Departamento de Producción Sostenible, en articulación con el Departamento de Gestión Humana, se lideró de manera integral el proceso de implementación y certificación del Sello de Sostenibilidad, brindando acompañamiento técnico permanente a Las Lajas Agropecuarias.

El trabajo incluyó el diagnóstico de brechas frente a los requisitos del estándar, la construcción y formalización de la documentación exigida, así como el diseño de procedimientos, registros e indicadores en las dimensiones ambiental, social y económica.

En la dimensión social, se destacaron los avances en responsabilidad social empresarial, con un cumplimiento del 93,42 % del plan de RSE. Entre las principales acciones se encuentran la donación de 122,15 kg de carne que beneficiaron a 206 personas, la entrega de 219 kg de ayudas no alimentarias y el desarrollo de un programa de voluntariado corporativo enfocado en la atención de población infantil vulnerable durante la temporada navideña.

Respecto al Principio 1 del estándar —relacionado con la implementación en campo, si bien la ejecución recayó principalmente en las granjas certificadas, el departamento desempeñó un rol articulador entre PORKCOLOMBIA y los asociados. Se promovieron espacios de socialización

del estándar, identificación de brechas y definición de áreas de acompañamiento técnico, resaltando los beneficios operativos, sanitarios y comerciales de la certificación. Este proceso facilitó la apropiación del sello por parte de los productores y alineó las expectativas institucionales con las capacidades reales de cada sistema productivo.

Desempeño productivo granjas Cercafe

A continuación, se presentan las gráficas correspondientes a los principales parámetros productivos, con el objetivo de analizar su comportamiento, tendencias con cierre al 31 de diciembre de 2025. Estos indicadores permiten evaluar el desempeño técnico de los sistemas productivos, identificar oportunidades de mejora y fortalecer la toma de decisiones, recordando que se encuentran bajo el renovado modelo evaluativo de la semaforización.

Lechones destetos hembra año - Lactancia de 21 días



Gráfico 11 Lechones destetos hembra año 2025 - lactancia de 21 días

Lechones destetos hembra año - Lactancia de 28 días

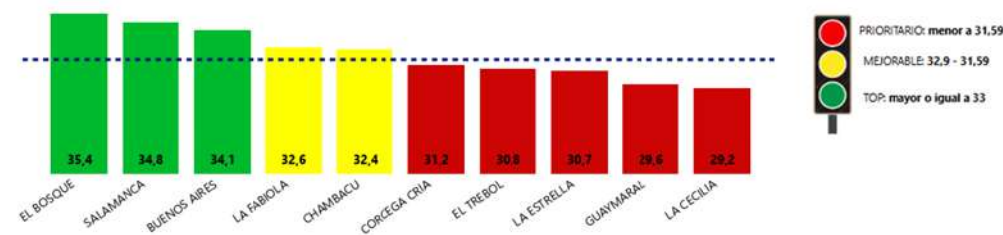


Gráfico 12 Lechones destetos hembra año 2025 - lactancia de 28 días

Las gráficas anteriores evidencian el avance de los sistemas productivos de Sitio 1, discriminados entre granjas con destete a 21 y 28 días, respectivamente. En comparación con el año 2024, la cooperativa alcanzó en 2025 un promedio de **30,4 lechones destetados por hembra/año** en las granjas con destete a 21 días, lo que representa un incremento de **0,86 lechones** frente al periodo anterior. Por su parte, las granjas con destete a 28 días registraron en 2025 un promedio de **31,63 lechones destetados por hembra/año**, reflejando una variación positiva de **0,73 lechones por hembra/año** respecto a 2024. Estos resultados demuestran una

evolución técnica favorable, asociada a mejoras en eficiencia reproductiva, manejo y control de los parámetros productivos.

Precebo

% Eficiencia, peso y edad final por granja

	2024	2025
Eficiencia	95%	97%
Peso final	33,2	31
Edad final	74,5	72

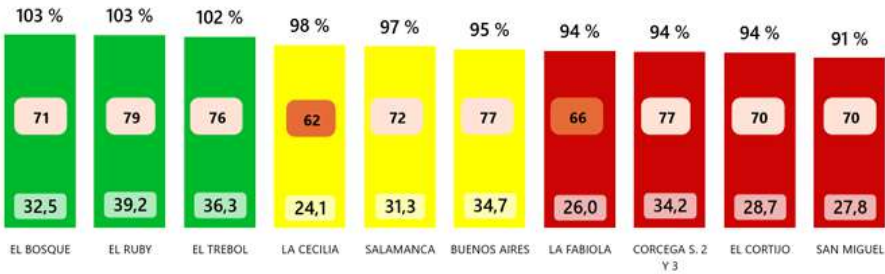


Gráfico 13 Precebo % eficiencia, peso y edad final por granja

En términos generales, el desempeño consolidado de las granjas en 2025 muestra una evolución positiva frente al promedio de 2024. La eficiencia global pasó de 95% a 97%, reflejando una mejora en la conversión y el aprovechamiento productivo. Asimismo, se evidencia una reducción en la edad final (de 74,5 a 72 días), lo que indica mayor agilidad en el ciclo productivo y mejor dinámica operativa. Aunque el peso final promedio disminuye frente a 2024 (de 33,2 kg a 31 kg), el comportamiento integral sugiere sistemas más eficientes en tiempo y rendimiento, con varias granjas superando el 100% de eficiencia. En conjunto, los resultados confirman un avance técnico importante, manteniendo oportunidades de ajuste para homogeneizar el desempeño entre todas las unidades productivas.

Ceba

% Eficiencia, edad y peso final promedio por granja

	2024	2025
Eficiencia	92%	98%
Peso final	113	115,1
Edad final	159	155

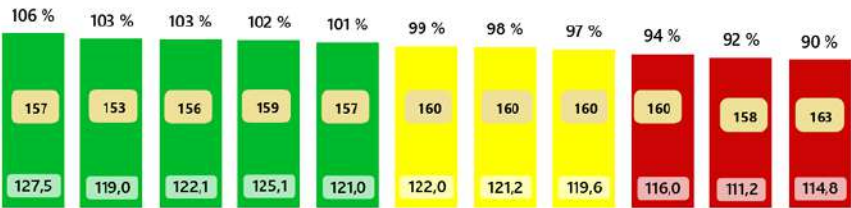


Gráfico 14 Ceba % eficiencia, peso y edad final por granja

INFORME DE GESTIÓN 2025

En comparación con 2024, el 2025 evidencia un avance técnico contundente: la eficiencia promedio pasó de 92% a 98%, el peso final mejoró de 113 kg a 115,1 kg y la edad final se redujo de 159 a 155 días. Estos resultados reflejan sistemas más eficientes, con mayor productividad y menor tiempo a mercado. Si bien aún existen diferencias entre granjas, el comportamiento global demuestra una evolución sólida y un impacto positivo en la competitividad del sistema productivo.

% Eficiencia, edad y peso final por granja



Gráfico 15 Ceba % eficiencia, peso y edad final por granja

Tomando como referencia únicamente la información de 2025, el sistema de destete-finalización mostró un desempeño sólido, con una eficiencia promedio del 95%, un peso final de 115 kg y una edad final de 158 días. Estos resultados evidencian un comportamiento productivo estable y alineado con los estándares técnicos esperados, reflejando un adecuado manejo en conversión, ganancia de peso y días a mercado. En conjunto, 2025 se consolida como una línea base consistente para evaluar la evolución futura del sistema.



6.2 Gestión Humana

- a) Total de colaboradores: 156 (57 mujeres / 99 hombres).
- b) Rotación: 2,78% (2024) → 2,48% (2025).
- c) Retención Total Cercafe 2025: 97,4%.
- d) Favorabilidad positiva: 85% (GPTW y Riqueza Humana): Cercafe obtiene su segunda certificación como resultado de la percepción positiva de nuestros colaboradores en varios aspectos clave: confianza en el liderazgo, ambiente de trabajo respetuoso, igualdad de oportunidades, orgullo por pertenecer a la organización, entre otros



Figura 12 Comportamiento Indicador de rotación, retención y total promociones internas colaboradores 2025

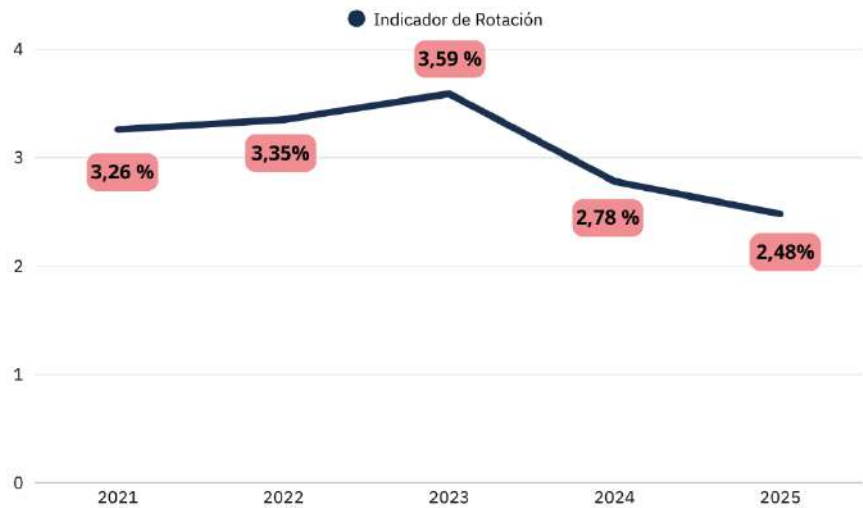


Gráfico 16 Histórico Indicador Rotación Cercafe año 2025

Favorabilidad positiva: 85% (GPTW y Riqueza Humana): Cercafe obtiene su segunda certificación como resultado de la percepción positiva de nuestros colaboradores en varios aspectos clave: confianza en el liderazgo, ambiente de trabajo respetuoso, igualdad de oportunidades, orgullo por pertenecer a la organización, entro otros.



Figura 13 Gestión y recuperación cartera de incapacidades

Formación:

- a) 5.620,5 horas de capacitación.
- b) Estructura e implementación de plataforma Moodle.
- c) 2 meses de profundización de procesos, reglas de negocio y sensibilización de perfiles de cargo.

- d) 1 mes de capacitación formal en el ERP Business Central a los usuarios finales.

SST

SO 45001: proceso completado; certificación en trámite con ICONTEC: Este logro es el resultado de un proceso de preparación de aproximadamente dos años, que inició con la formación de auditores internos y la consolidación de un equipo altamente comprometido. Posteriormente, se realizó una auditoría externa con aliados estratégicos, seguida de la auditoría de certificación en sus diferentes etapas: Fase 1 (revisión documental), Fase 2 (evaluación en sitio) y Fase 3 (auditoría complementaria). Con la aprobación final, se obtendrá la certificación por un periodo de tres años, durante el cual se efectuarán auditorías de seguimiento anuales y, al finalizar el ciclo, el proceso de recertificación correspondiente.



Figura 14 Principales indicadores de seguridad y salud en el trabajo año 2025.

Comunicación Corporativa

- a) 52 boletines semanales enviados (100% cumplimiento).
- b) 6 boletines técnicos y 5 noticieros corporativos publicados.
- c) Ejecución de la estrategia IMPULSO en el marco de la implementación del ERP.

Cultura organizacional- comercial

Avance del 50% del plan de referidos, fortaleciendo la cultura comercial desde los colaboradores.



6.3 Calidad

De la estrategia a la táctica:

Durante el año 2025 se fortalecieron las estrategias de cada área, aportando al mejoramiento continuo a través de la mejora de procesos, construcción de nuevos modelos de trabajo y el desarrollo de la experiencia en el servicio.

Con las nuevas disposiciones en la planeación estratégica para los años 2025 y 2027 el departamento de calidad se enfocó en el modelamiento de procesos en el marco de la parametrización del ERP y de las reglas de negocio.

Cercafe en su orientación a la mejora continua emprende un camino que lo lleva a trazar la hoja de ruta para los periodos 2025 – 2027, a través del conocimiento de sus partes interesadas, propuesta de valor e indicadores clave de desempeño, ejercicio que fue acompañado por una firma consultora con la cual cada proceso realiza el seguimiento a Objetivos clave (OKR) y resultados clave (KR).

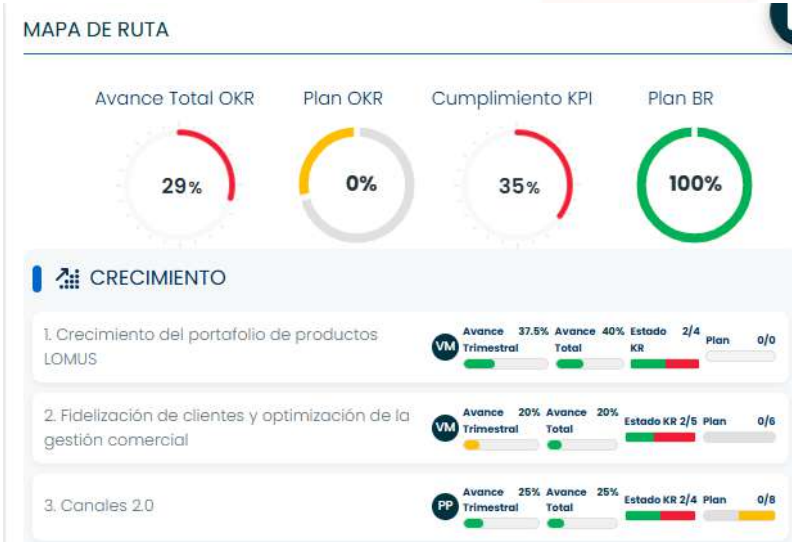


Figura 15 Mapa de ruta OKR

Cada dirección cuenta con sus OKR y KR con los cuales espera dar cumplimiento a las metas propuestas por la cooperativa.

Para poder ejecutar la metodología se capacitó el equipo primario en metodologías ágiles como lo es el marco Scrum, la cual se adopta desde la dirección de calidad y es transmitida al equipo primario realizando sesiones de daily semanal para la remoción de obstáculos que impidan el logro de objetivos por cada trimestre.

Sistema Integrado de Gestión

98 documentos actualizados (políticas, manuales, procedimientos e instructivos).

Implementación de la herramienta para la fuerza de ventas, incluyendo la actualización de la información documentada relacionada con el proceso comercial y mejoras en la captación de información sobre recaudo de dinero para la línea de desposte y Lomus.

Creación y actualización de la información documentada relacionada con el proceso de cadena de abastecimiento para la salida en vivo del proyecto de WMS.

Consolidación de los flujos, objetivos, reglas de negocio, KPI y procedimientos de las unidades de negocio que integran la cadena de valor como entregables para la fase de capacitaciones a usuarios finales.

INFORME DE GESTIÓN 2025

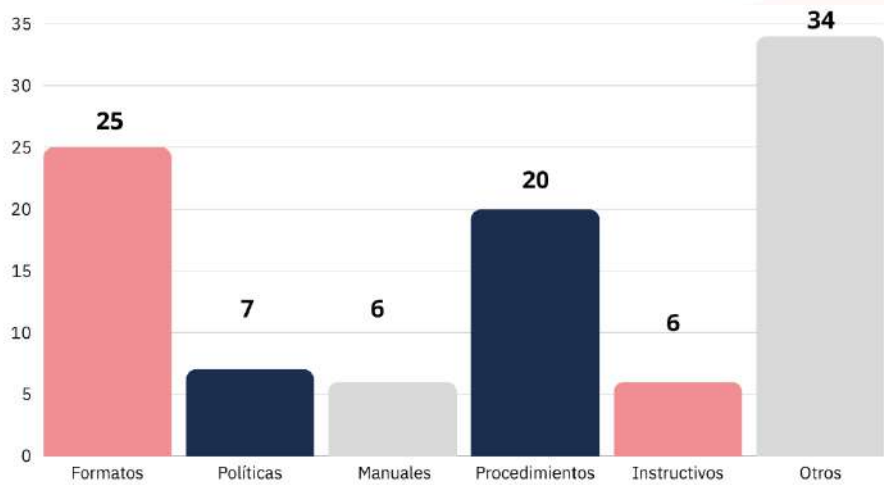


Gráfico 17 Documentos actualizados durante el año 2025.

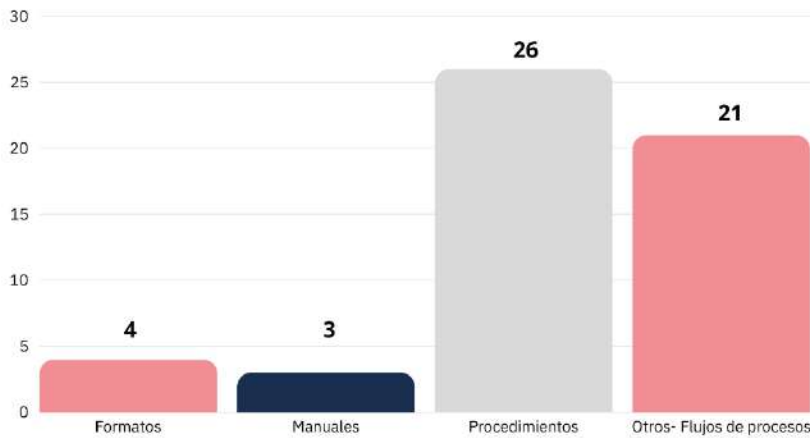


Gráfico 18 Documentos actualizados para el ERP año 2025.

Servicio al Cliente

Se aplicaron encuestas y sondeos a clientes, colaboradores, usuarios internos y asociados que permitieron a los diferentes procesos obtener insumos estratégicos para ajuste de sus planes de trabajo, identificación de oportunidades de mejora y medición de la experiencia del cliente mediante indicadores CX (NPS, CSAT y CES).

NPS (NET PROMOTER SCORE)

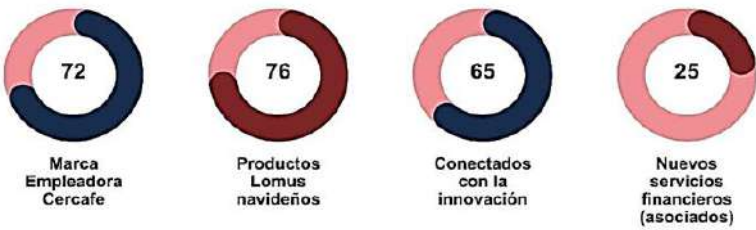


Figura 16 NPS (Net Promotor Score) Año 2025

CSAT (Customer Satisfaction Score)



CES (Customer Effort Score)

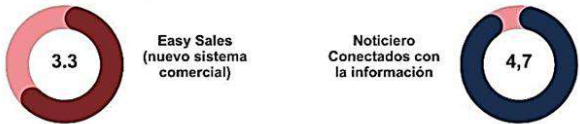


Figura 17 CSAT (Customer Satisfaction Score) Y CES (Customer Effort Score) Año 2025

85% de resolución de PQRSF en junio, pico del año. Primer semestre en tendencia positiva.

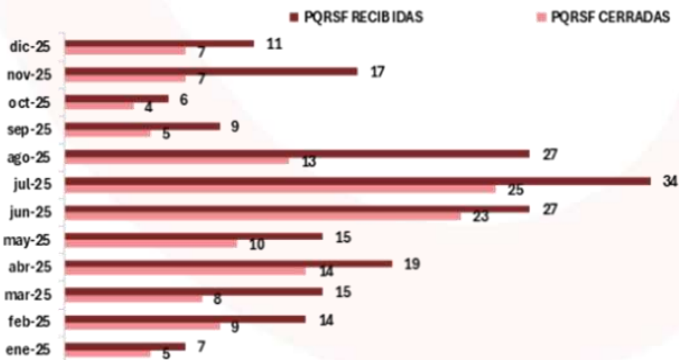
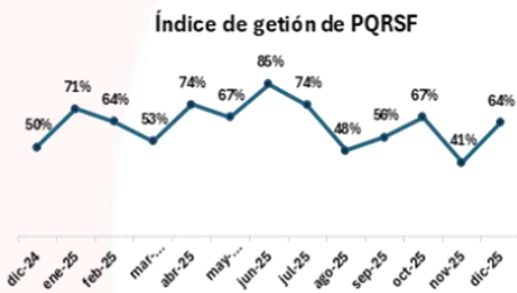


Gráfico 19 Índice gestión PQRSF Año 2025

Segundo semestre con desempeño variable por fluctuación en volumen y tiempos de respuesta. El principal reto es mejorar la capacidad de respuesta para evitar insatisfacción en asociados y clientes.

Durante el segundo semestre se asumió el reto estratégico de la implementación de un Centro de Atención Integral al Cliente y Asociado, alineado con el OKR corporativo. Para ello se realizó:

- Un diagnóstico en cinco dimensiones, evidenciando procesos fragmentados y ausencia de una ruta clara de atención.
- Se desarrolló el concepto de ÁGORA, como nueva manera de renombrar el área y como espacio de encuentro, enfocado en centralización, escucha y experiencia.
- Los principales beneficios de este nuevo centro de experiencia son:



Figura 18 Beneficios de Ágora centro de atención integral al cliente y al asociado año 2025.

6.4 Tecnologías de la información

Durante el año 2025 se consolidaron iniciativas clave orientadas a la digitalización de procesos comerciales, logísticos y administrativos, fortaleciendo la trazabilidad de la operación, la calidad de la información y la eficiencia operativa.

INFORME DE GESTIÓN 2025

A continuación, los principales logros organizados por pilares estratégicos:

Pilar 1: Transformación comercial y digitalización de la fuerza de ventas

Easy Sales (feb/2025): pedidos centralizados, facturación facilitada, rutas comerciales y cartera en línea.

Pilar 2: Excelencia operativa y control de inventarios

- WMS Ubica (jul/2025): inventarios automatizados; integración con ventas y logística.

Pilar 3: Integración empresarial y trazabilidad financiera-productiva

ERP Business Central (desde mar/2025, duración 15 meses): Se inició la implementación del ERP Microsoft Dynamics Business Central, integrando:

- a) Contabilidad
- b) Cuentas por pagar
- c) Cuentas por cobrar
- d) Tesorería
- e) Activos Fijos
- f) Producción
- g) Inventarios
- h) Abastecimiento

Este proyecto cierra la primera fase del proceso de transformación digital, permitiendo:

- a) Integración de procesos administrativos y operativos.
- b) Trazabilidad por unidad de negocio.
- c) Soporte a requerimientos de asociados y entes de control.
- d) Base tecnológica para analítica y toma de decisiones.

El proyecto tuvo una duración de 15 meses, ejecutado dentro de lo planificado

Pilar 4: Gestión del cambio y cultura organizacional

Durante los últimos seis meses del proyecto se fortaleció el frente de Gestión del Cambio, logrando:

- a) Promover el trabajo colaborativo.
- b) Alinear a los equipos hacia un propósito común.
- c) Fortalecer la apropiación de los sistemas implementados.

- d) Generar conciencia sobre el aporte individual al resultado colectivo.

Este componente es clave para la adopción tecnológica y sostenibilidad de la transformación, que continuará durante el año 2026.

En conjunto, logramos una integración coherente desde el enfoque de **arquitectura empresarial**, donde se articulan de manera armónica los procesos, las personas, la tecnología y los proveedores.

6.5 Control Interno

- a) Plan anual de auditoría: **100% de ejecución.**
- b) **120 inventarios físicos**, valorizaciones mensuales por **\$13.706.871.080,64**,
- c) **45 arqueos de caja y 249 legalizaciones** revisadas.
- d) **17 actas de baja de activos.**
- e) Revisión total de nómina y seguridad social.
- f) Acompañamiento a salida en vivo de **ERP y WMS.**
- g) Actualizaciones de matrices de riesgo (operativo, tecnológico, cumplimiento, datos personales).
- h) Auditoría de protección de datos y revisión SARLAFT.
- i) Validación de activos fijos e inventarios.
- j) Auditorías a áreas de alto impacto para la cooperativa, tales como Gestión Humana, Facturación y Cartera y Tesorería.