

Torreón
Grupo Empresarial

INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2025



Las imágenes son de carácter ilustrativo y podrán presentar variaciones en diseño, especificaciones y acabados. Las áreas de los inmuebles pueden variar según su ubicación dentro del proyecto y están sujetas a ajustes derivados de disposiciones de la autoridad competente o de las condiciones técnicas de construcción.

Torreón
Grupo Empresarial

ÍNDICE Y COMPONENTES

1 ACERCA DE ESTE INFORME.

2 PROPÓSITO DEL INFORME DE SOSTENIBILIDAD.

3 POLÍTICA DE SOSTENIBILIDAD TORREÓN.

4 MENSAJE DE LA FUNDADORA.

5 MENSAJE DE LA PRESIDENCIA DE LA JUNTA DIRECTIVA.

6 MENSAJE DE LA GERENCIA GENERAL.

7 MODELO DE GOBIERNO CORPORATIVO

- A. Órgano Supremo - Asamblea de Accionistas
- B. Órgano Colegiado - Junta Directiva
- C. Miembros de Junta Directiva
- D. Comités de Junta Directiva
  - I. Comité Operativo
  - II. Comité Financiero
  - III. Comité Comercial
  - IV. Comité de Riesgos
  - V. Comité Estratégico

8 ENTORNO COMPETITIVO Y ESTRATEGIA

- A. Marco Histórico.
- B. Entorno Competitivo Actual.
- C. Estrategia y Plan Estratégico.
- D. Modelo de Procesos y Gestión del Cambio.
- E. Estructura Organizacional.

9 DESEMPEÑO 2025

- **A. Indicadores Clave de la Operación.**
- **B. Estrategia de Marketing.**
  - I. Gestión de Leads.
  - II. Ferias Especializadas.
  - III. Marketing Digital.
  - IV. Retos para el 2026.
- **C. Comercialización de Vivienda.**
- **D. Escrituración de Vivienda.**
- **E. Equipo de Desarrollo.**
- **F. Equipo de Construcciones.**
  - I. Ciudad Torreón El Ciprés.
  - II. Hacienda Santa Inés Malaca.
  - III. Ciudad Torreón El Samán.
  - IV. PUG Ciudad Torreón.
  - V. Colegio San Bonifacio.
  - VI. Certificaciones EDGE.
- **G. Equipo de Estructuración.**
  - I. Objetivos.
  - II. SM4.
  - III. SM5.
  - IV. T60.
  - V. Cauchitos.
  - VI. Aeropuerto.
  - VII. Mirador 105.
  - VIII. Parque Nativo.
  - IX. La Pilar.
- **H. UEN – Soluciones Integrales para la Operatividad Sostenible.**
- **I. Información Financiera del Grupo.**
  - I. apital de Trabajo.
  - II. Flujo de Caja.
  - III. Créditos Constructor.
  - IV. Recaudo.
- **J. IT – Transformación Tecnológica.**
  - I. Balance de Sostenibilidad Tecnológica.
    - Metodología BIM & Trimble Connect.
    - ERP Sinco.
    - Smarthome.
    - Retos para el 2026.
    - Ecosistema Tecnológico.
- **K. Nuestros Grupos de Interés.**
  - I. Familia Torreón.
    - Bienestar y Fidelización.
    - Formación y Prospectiva.
    - Seguridad y Salud en el Trabajo.
    - Reconocimientos y Promociones.
    - Retos 2026.
  - II. Proveedores y Contratistas.
    - Abastecimiento.
    - Cifras 2025.
    - Diversificación.
  - III. Clientes Torreón.
    - La familia más grande de Ibagué.
    - Bienestar del Cliente.
    - Calidad.
  - IV. Gremios y Gobierno.

10 RIESGOS ESTRATÉGICOS.

11 ASUNTOS JUDICIALES.

12 INFORME SAGRILAFT.

13 RETOS DE LA GERENCIA 2026.

ACERCA DE ESTE INFORME

1

El Grupo de Compañías que operan bajo la marca **Torreón Grupo Empresarial, Multiconstrucciones JP S.A.S., Torreón Bienes y Construcciones S.A.S. y Constructora Torreón S.A.S.**; han decido dar un paso trascendental bajo el liderazgo de la administración, del gobierno corporativo y de sus inversionistas:

"Incorporar la Sostenibilidad como un pilar estratégico de la organización y dar el primer paso hacia la presentación del Informe de Sostenibilidad del año 2025."

La Sostenibilidad es una conversación instalada globalmente, nace formalmente en la Conferencia de Estocolmo de 1972 y tras **más de cinco décadas de evolución**, ha transformado la manera en que las organizaciones conciben su papel en el mundo y en la sociedad. En Colombia, la Superintendencia de Sociedades ha hecho lo propio invitando a todas las industrias a sumarse voluntariamente a la elaboración y presentación de informes de sostenibilidad.

Asumir la decisión de presentar el informe significa adoptar prácticas sostenibles en cada dimensión de nuestra operación: desde la gestión eficiente de recursos y la reducción de emisiones, hasta la responsabilidad social y la creación de valor compartido. Trabajar decididamente en ello es la muestra de que en **Torreón Grupo Empresarial** creemos firmemente que el crecimiento económico debe ir de la mano con la inclusión social y la protección del medio ambiente.

Como desarrolladores inmobiliarios transformamos ciudades intentando generar un impacto positivo en las comunidades en las que participamos. Asumimos entonces, la responsabilidad de construir un entorno urbano sostenible, cumpliendo con los marcos normativos relacionados con la eficiencia del agua, la energía y los materiales, siempre enfocándonos en el bienestar de nuestros grupos de interés.

El Informe de Sostenibilidad de Torreón Grupo Empresarial será el puente que conecte nuestro pilar estratégico con clientes, proveedores e inversionistas. Nos permitirá reconocer y mitigar riesgos, fortalecer nuestra resiliencia empresarial y posicionarnos como una marca cercana, responsable y comprometida con la sociedad y el medio ambiente.

El Informe de Sostenibilidad que se desarrolla a continuación, corresponde al periodo comprendido entre el **1 de enero de 2025 y el 30 de diciembre de 2025,** ha sido revisado y avalado por nuestras instancias de gobierno y por nuestros inversionistas.



2 PROPÓSITO DEL INFORME DE SOSTENIBILIDAD

Instalar una conversación en el entorno de la Sostenibilidad, integrándola como un principio estratégico de nuestro modelo de negocio y usarla en el desarrollo de nuestro primer **Informe de Sostenibilidad.**

Basados en el resultado de éste primer informe, estructuraremos un Programa de Desarrollo e Implementación que articule la gestión ambiental, social y económica con la estrategia organizacional, la planeación financiera y la ejecución operativa.

El Programa de Desarrollo no constituirá una iniciativa aislada, sino un sistema de gestión progresivo, medible y alineado con el Plan Estratégico. Será liderado por la Gerencia y supervisado por el Esquema de Gobierno con una visión de sostenibilidad pragmática y estratégicamente integrada a su crecimiento.

3 POLÍTICA DE SOSTENIBILIDAD TORREÓN

"En **Torreón Grupo Empresarial** consideramos la sostenibilidad como un Principio Estratégico y un Compromiso Permanente con la creación de valor económico, social y ambiental. Este enfoque orienta nuestras decisiones, impulsa la innovación y fortalece la competitividad de nuestras unidades de negocio, garantizando la armonía entre el desarrollo empresarial, el bienestar de las personas y la protección del entorno.

Nos comprometemos a incorporar prácticas responsables en cada etapa de nuestros proyectos, desde la planeación hasta la operación, promoviendo el uso eficiente de los recursos, la gestión ambiental responsable, la seguridad y salud de nuestros colaboradores, así como la participación de las comunidades con las que interactuamos".

MENSAJE DE NUESTRA FUNDADORA

4

Como fundadora de **Torreón Grupo Empresarial,** deseo compartir una reflexión estratégica sobre la sostenibilidad y su importancia para el presente y futuro de nuestras compañías. La sostenibilidad se fundamenta en tres pilares esenciales: **ambiental, social** y **económico,** los cuales deben integrarse de manera equilibrada en nuestras decisiones corporativas, especialmente en el sector de la construcción, donde hemos consolidado nuestra trayectoria empresarial.

En relación con el **Pilar Ambiental**, deseo expresar mi interés en que continuemos fortaleciendo nuestra línea tradicional de construcción, manteniendo los más altos estándares de calidad técnica y cumplimiento normativo. No obstante, considero fundamental que estemos abiertos a la innovación mediante el desarrollo de proyectos más eficientes en el uso de energía y agua, así como la incorporación de materiales sostenibles y tecnologías que reduzcan la huella ambiental de nuestras operaciones. Este enfoque no solo contribuirá al cuidado del medio ambiente, sino que también posicionará a nuestras empresas como referentes en construcción responsable.

En cuanto al **Pilar Social**, reitero que el bienestar de nuestros colaboradores y comunidades ha sido y seguirá siendo el legado principal de nuestras compañías. Debemos continuar promoviendo condiciones laborales justas, fortaleciendo los programas de bienestar y generando oportunidades para que nuestros colaboradores accedan a una vivienda digna. Así mismo, es prioritario mantener y ampliar nuestro impacto positivo en las comunidades donde operamos, contribuyendo al desarrollo social y urbano de manera responsable. Adicionalmente, es fundamental consolidar y fortalecer el posicionamiento de la marca **TORREÓN** en la ciudad, como una empresa sólida, confiable y comprometida con el desarrollo sostenible, la calidad de sus proyectos y el progreso de la región.

Respecto al **Pilar Económico**, considero indispensable que seamos ecuánimes en el desarrollo de nuevos negocios, procurando el crecimiento de nuestras empresas sin generar desequilibrios financieros. Es clave mantener una visión de futuro sostenible, asegurando la estabilidad y solidez de nuestras operaciones.

Finalmente, quiero manifestar mi plena confianza en la Administración del Grupo de las compañías. Reconozco el compromiso, la visión estratégica y la dedicación con la que ha venido guiando a la organización, y confío en que continuará orientando a **Torreón Grupo Empresarial** por una senda de crecimiento sostenible, responsable y exitoso. Cuentan con mi respaldo y confianza total para lo que requieran en el cumplimiento de nuestros objetivos corporativos.



DRA. PILAR PORTILLA
Fundadora

MENSAJE DE NUESTRA PRESIDENTE DE JUNTA DIRECTIVA

5

Como presidente de la Junta Directiva de **Torreón Grupo Empresarial,** es un honor para mí presentar el informe de sostenibilidad que refleja el compromiso constante de nuestra organización con el crecimiento económico, social y ambiental de la región.

Somos conscientes que cada proyecto transforma, no solo espacios físicos; si no también la vida de las personas y el entorno general en el que operamos.

El año 2025 estuvo lleno de retos y aprendizajes. Las diversas coyunturas políticas y económicas; como la terminación del programa de **Mi Casa Ya** por parte del gobierno nacional, que imposibilitó el cierre financiero de muchos de nuestros clientes que soñaban con tener vivienda propia; nos llevaron a replantear nuestros compromisos por desarrollar proyectos que aseguren un futuro sostenible para todas las partes involucradas.

En este contexto uno de nuestros mayores logros fue alcanzar el hito de traer a la región más de $100,000 millones de pesos en subsidios a través de proyectos integrales que gerenciamos, diseñamos, construimos y comercializamos, representados en más de **2,500 viviendas** nuevas entregadas para el bienestar de las familias colombianas.

Otro de nuestros logros durante el 2025; fue iniciar la construcción de nuestro primer proyecto con **certificación EDGE**, a través del cual buscamos disminuir el impacto de nuestro sector en el uso de recursos naturales y ofrecer soluciones sostenibles para la comunidad.

Existen otros retos que naturalmente no dejamos de lado como lo son: el fortalecimiento del gobierno corporativo, la dignificación del trabajo, el crecimiento y la realización de nuestro equipo humano, la consolidación de las cadenas de suministro y la confianza de nuestros accionistas.

Desde la junta directiva, expresamos nuestro reconocimiento y gratitud a colaboradores, proveedores, contratistas, aliados y en general a todos nuestros grupos de interés por su compromiso con **Torreón Grupo Empresarial.**

Juntos seguiremos demostrando que es posible crecer de manera responsable generando impacto social, económico y ambiental positivo, aportando al progreso y al desarrollo sostenible de nuestra región.



ARQ. DIANA CATALINA

Presidenta Junta Directiva

MENSAJE DE LA GERENCIA GENERAL

6

El año 2025 ha sido un periodo de tiempo para el aprendizaje y el crecimiento, para renovar y estrechar los lazos con nuestros aliados estratégicos y con todos nuestros grupos de interés, para asegurar el desempeño de nuestros proyectos insignia, para desarrollar a nuestro talento en los retos clave de la organización y para avanzar en el desarrollo de nuestro primer **Informe de Sostenibilidad.**

Es un orgullo para mí y para mi familia representar el legado de **Torreón Grupo Empresarial** en la Ciudad de Ibagué y en la región; una gran responsabilidad continuar trascendiendo y creciendo los negocios de forma sostenible cumpliendo las expectativas de nuestros fundadores, nuestros inversionistas y sus generaciones futuras.

Como empresarios de la construcción, hemos sorteado uno de los ciclos económicos, políticos y sociales de mayor volatilidad y complejidad de los últimos 20 años, fue gracias a nuestra experiencia, a la credibilidad de nuestra marca y la extraordinaria habilidad y destreza de nuestras instancias de gobierno y juntas directivas, que tomamos oportunamente las decisiones que nos permitieron cerrar un año brillante en un entorno de incertidumbre.

A lo largo del año culminamos la redefinición de la estrategia y el plan estratégico de las organizaciones, dejando en marcha el desarrollo y la implementación del modelo de procesos de las compañías.

Vinculamos bajo el modelo de preventas a **701 nuevas familias** y escrituramos **503 unidades de vivienda,** terminamos las obras civiles de los proyectos **Malaca y Ciprés**; llevamos al ambiente colaborativo BIM a nuestros proyectos El Samán, El Sauce, Quinta Avenida Etapa VI y Ocobo; garantizando una coordinación técnica avanzada, la optimización de tiempo, recursos y la apuesta por la **Certificación EDGE.**

701
Nuevas Familias

503
Unidades de Viviendas

Hemos reactivado exitosamente la unidad de negocios de **Soluciones Customizables** con un proyecto trascendental para la Ciudad de Ibagué, el **Edificio Sandra Maya del Colegio San Bonifacio**. Se trata de la expansión del colegio más reputado y querido de la ciudad, con una construcción que fue concebida con el objetivo de impactar con una biblioteca y centro de cultura a todas las comunas que rodean la operación del colegio.

El impacto social y cultural de esta iniciativa alcanzará a no menos de **7000 familias al año.**

En el año **2026** aspiramos por lanzar 4 nuevos proyectos de vivienda, alcanzar ventas por **$175.000 millones,** controlar integralmente los proyectos Samán, Sauce, TQA VI y Edificio Sandra Maya y relanzar el portafolio de servicios de la UEN Soluciones Para la Operatividad Sostenible. No pasará desapercibido el despliegue y medición del modelo de procesos de las compañías y la implementación a fondo de la estrategia organización.

Nuestro talento y nuestra familia Torreón son lo más importante...

...y por eso, extiendo un sincero saludo de agradecimiento a todos nuestros colaboradores; me siento absolutamente orgulloso de sus resultados y de su esfuerzo por convertirnos en un equipo valiente y de altísima competitividad.





ARQ. ALEXANDER CASTILLO
Gerente General

MODELO DE GOBIERNO CORPORATIVO

7

Órgano Supremo - Asamblea de Accionistas

La Asamblea de Accionistas es el órgano supremo y máximo de gobierno del grupo empresarial. En la actualidad la Asamblea de Accionistas está conformada por 1 miembro fundador y 4 miembros de la segunda generación. Se reúne anualmente para aprobar estados financieros, decidir sobre las utilidades, elegir directivos y tomar decisiones fundamentales y estratégicas para el grupo empresarial, tales como la inyección de capital, expansión geográfica de la operación y apertura de nuevas líneas de negocios, entre otros.

Dado que la génesis de este grupo empresarial es de una empresa familiar, la Asamblea General de Accionistas en su visión de proteger la organización, en el año 2011 decide asesorarse para establecer el primer protocolo de familia que describiera las reglas para la participación de miembros familiares en las empresas; la primera versión del protocolo de familia fue firmado en el año 2012 por todos los miembros de familia (1ra, 2da y 3ra generación). En el año 2016 se renovó el protocolo de familia después de que fue establecida la junta directiva de la organización en la cual se delegaron las decisiones estratégicas del grupo empresarial.

En la actualidad Torreón Grupo Empresarial cuenta con un gobierno corporativo consolidado, donde cada instancia de gobierno ejerce su rol en concordancia con su función, con una comunicación fluida y completamente alineados en los objetivos a perseguir para el futuro sostenible de la organización y de todos sus grupos de interés.

Órgano Colegiado - Junta Directiva

La junta directiva es el órgano colegiado responsable de la dirección, supervisión y toma de decisiones estratégicas del grupo empresarial.
A continuación, una línea de tiempo que revela la evolución del órgano directivo en **Torreón Grupo Empresarial.**

Año 2015
- Creación de la primera junta directiva (3 externos + 3 patrimoniales).
- Presidida por el fundador.
- Objetivo: transición de empresa familiar a familia empresaria.
- Estrategia: fortalecer el gobierno corporativo.

Año 2018
- Nuevo objetivo: transición del liderazgo del fundador a la segunda generación.
- Acciones: plan de retiro de fundadores + creación del Consejo de Familia como puente entre familia y empresa.

Año 2021
- Renovación de la junta (4 externos + 2 patrimoniales).
- Perfiles externos: estrategia, finanzas, riesgos, comercial, empresas familiares.
- Objetivo: transición de liderazgo hacia un gerente general externo.
- Enfoque: definir perfil del gerente y su equipo, establecer objetivos estratégicos de control y gestión.

Año 2023
- Vinculación de un gerente general externo y otros profesionales en la dirección.

Año 2024
- Transferencia exitosa del poder a profesionales externos.
- Los accionistas se concentran en su rol de asambleísta.
- Consejo de familia fortalecido y liderado por un miembro externo.

Año 2025
- Nuevo mandato: diversificación de ingresos mediante nuevas líneas de negocio y expansión.

MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA

La Junta Directiva de **Torreón Grupo Empresarial** está conformada por **4 miembros externos** y **2 miembros patrimoniales.**
A continuación, una reseña de los miembros de junta directiva.

Diana Catalina Jiménez.
(Presidente Junta Directiva)



Diana Catalina Jiménez Portilla es arquitecta y gerente de proyectos con 20 años de experiencia profesional en Colombia y Estados Unidos, reconocida por liderar con éxito proyectos de construcción y por su papel estratégico en la empresa familiar TORREÓN, donde como presidenta de la junta directiva impulsa el crecimiento y la sostenibilidad. Con sólida formación académica y certificaciones en calidad y seguridad, ha sido destacada en medios y foros empresariales, consolidándose como referente en el sector de la construcción y en la gestión de empresas familiares.

Luis Jaime Jiménez.
(Miembro de Junta Patrimonial)



Luis Jaime Jiménez es Ingeniero Civil con más de 30 años de experiencia en la gestión y ejecución de proyectos de construcción en Colombia y Estados Unidos. Especializado en gerencia de proyectos y con formación en la Escuela Colombiana de Ingeniería, la Pontificia Universidad Javeriana, la University of Houston y la Universidad de los Andes, ha liderado obras de gran escala como centros comerciales, estadios, oficinas bancarias y más de 4.000 unidades de vivienda, además de instituciones educativas y corporativas.

Edgar Ydrovo.
(Miembro de Junta Externo)



Experiencia profesional de más de 35 años en empresas líderes en su sector y en el ámbito de la Consultoría Empresarial, en las áreas de Arquitectura Empresarial (Estrategia-Procesos-Diseño Organizacional-TIC), prospectiva, estrategia corporativa y competitiva, fusiones e integraciones, gestión comercial y de marketing, negociación, marcas propias, mercados y negocios internacionales, posicionamiento de marca y canales de distribución.

Alfonzo Otoya.
(Miembro de Junta Externo)



Director Ejecutivo de la Fundación Barco. Vengo del mundo financiero y ahora uso esa experiencia para hacer que nuestros proyectos sociales sean sostenibles y generen un impacto real en las comunidades de Colombia y América Latina. Soy un apasionado por la innovación social y mi propósito es contribuir a la generación de equidad y desarrollo social. La lectura y el aprendizaje me impulsan a desafiar el status quo y a inspirar a mi equipo a alcanzar nuevos horizontes en nuestra misión de transformar vidas.

Emilio Echavarría.
(Miembro de Junta Externo)



Presidente Ejecutivo, miembro y presidente de Juntas Directivas. Amplia experiencia en alta dirección, gobierno corporativo, estrategia y generación de valor, manejo de riesgo y controles. Experticia en Empresas de Familia, sector financiero y desarrollo estratégico de empresas. Docente y cofundador de programas de Alta Dirección en EAFIT.

Diego Bernal.
(Consultor especializado)



En empresas familiares y No familiares con más de 23 años de experiencia en gobierno corporativo, gestión de juntas directivas, sucesión empresarial y resolución de conflictos. Administrador de Empresas por la Universidad Politécnico de Colombia, Máster en Dirección de Empresas Familiares de EAE Business School y Especialista en Internacionalización de Empresas Familiares de la UPC, España. Certificado por la Cámara de Comercio de Bogotá, miembro de juntas directivas y docente en instituciones reconocidas.

Comités de Junta Directiva

Los Comités de Junta Directiva apoyan y complementan el rol fiduciario y estratégico de la Junta, acompañando la toma de decisiones en las áreas funcionales y fortaleciendo la asertividad en el direccionamiento de la organización.

Analizan a profundidad los temas clave que, por su complejidad, requieren un tratamiento detallado, definiendo cuáles asuntos deben ser elevados a la Junta Directiva en atención a su importancia, gravedad, nivel de riesgo o impacto estratégico.

Promueven el control y el seguimiento de las áreas críticas de la compañía, impulsando el desempeño y la continuidad de los roles esenciales en cada una de ellas.

Identifican y visualizan los riesgos estratégicos y operativos, tomando control de los planes de mitigación, que protegen la estabilidad y la reputación de la organización.

Fomentan la transparencia y confiabilidad en la operación, asegurando que las decisiones se tomen con base en información clara y confiable.

Orientación a la administración, guiando las decisiones relacionadas con el cumplimiento del plan estratégico y promoviendo que la compañía avance de manera ordenada y sostenible hacia sus objetivos.

Comités de Junta y los miembros que lo conforman:

Comité Operativo
- Diana Jiménez
- Jaime Jiménez
- Alexander Castillo
- Alexis Mendoza

Comité financiero
- Diana Jiménez
- Alfonso Otoya
- Emilio Echavarría
- Alexander Castillo
- Jorge Sandoval

Comité Comercial
- Diana Jiménez
- Diego Bernal
- Alexander Castillo

Comité de Riesgos
- Jaime Jiménez
- Emilio Echavarría
- la Revisoría Fiscal
- Alexander Castillo
- Jorge Sandoval

Comité Estratégico
- Diana Jiménez,
- Edgar Ydrovo,
- Alexander Castillo
- German Hincapié.

Comité Operativo

El Comité Operativo tiene como objetivo promover la viabilidad integral de los nuevos negocios, asegurando que cada iniciativa aporte valor estratégico a la organización. Supervisa y monitorea el desempeño de los proyectos en desarrollo y construcción, visibilizando los riesgos y verificando las acciones de mitigación necesarias para asegurar la sostenibilidad de las operaciones.

Orienta a la administración en la toma de decisiones estratégicas, con el objetivo de maximizar el valor del portafolio de proyectos y fortalecer el crecimiento empresarial.

El nivel de reportería que exige este comité es el siguiente:

- Debida diligencia:
- Estudio de Mercado, Análisis de Norma, Concepto Arquitectónico, Estudio de Títulos, Análisis de Reputación, Cabida Arquitectónica, Presupuesto, Modelo Financiero, Niveles de Inversión, Rentabilidad, Restituciones.
- Control y Proyección de Presupuesto, Factibilidad y Calendario.
- Informe de Aseguramiento de la Calidad en Construcción.
- Exposición de Indicadores del entorno de la construcción. (SMMV, IPC, ICCE)
- Informe de Tendencia e Innovación.
- Los objetivos que debe alcanzar el comité en 2026 son los siguientes:
- Asegurar el control presupuestal del proyecto vigilando especialmente el costo de mano de obra operativa, el costo de honorarios y el costo de administración del producto terminado.
- Diversificación de los ingresos, evaluar opciones y alternativas de diversificación.
- Promover la implementación de nuevas tecnologías a través de la IA.
- Incentivar la implementación de procesos eco ambientales.
- Implementación del BSC y los indicadores operativos en el ámbito de los procesos.

Comité Financiero



El Comité Financiero tiene como objetivo promover la sostenibilidad económica y financiera de las compañías, asegurando la estabilidad y el crecimiento a largo plazo. Supervisar la optimización de los esquemas de financiación de los proyectos y velar por que cada iniciativa cuente con estructuras sólidas y eficientes.

Visibiliza los riesgos financieros de la compañía y de los proyectos, verificando las acciones de mitigación necesarias para proteger la solidez de la organización.

Orienta a la administración en la toma de decisiones estratégicas relacionadas con el cumplimiento del plan estratégico y aseguran el cumplimiento fiscal, tributario y normativo de la organización.

El nivel de reportería que exige este comité es el siguiente:

- Ingresos, costos, gastos, utilidades y rentabilidad por honorarios de la organización
- Deuda de capital de trabajo de la organización.
- Flujos de caja de la organización.
- Ingresos, costos, utilidades y rentabilidad por proyectos.
- Flujos de caja de los proyectos.
- Ingresos por cuotas iniciales, ingresos por créditos puente, ingresos por crédito constructor e hipotecario.
- Estructuras de financiación, tasas de interés, inflación, incertidumbre financiera, cambios en el mercado.
- Control de presupuesto compañías (p&g, cxc, cxp, anticipos).
-

Los objetivos que debe alcanzar el comité en 2026 son los siguientes:

- Análisis y presentación de alternativas en estructuras de financiación, alternativas y/o mecanismo de financiación de la compañía y de los proyectos con respecto al balance de las compañías.
- Implementación del bsc en el ámbito financiero y los indicadores operativos.

Comité Comercial



El Comité Comercial tiene como objetivo promover un flujo constante y calificado de mercado mediante estrategias de dilución, anticipación y creación de mercado que respalden el presupuesto de ventas estimado.

Supervisa y controla la estrategia comercial y de marketing, ajustándola de manera ágil frente a los cambios del entorno competitivo. Cumple un rol clave en visibilizar los riesgos de mercado y verificar las acciones de mitigación necesarias para proteger la posición de la compañía.

Acompañada de la estrategia comercial, velando por la efectividad de la estructura organizacional y el desempeño del equipo. Promueve una gestión basada en métricas comerciales eficientes, donde la conversión se establece como eje central para maximizar resultados.

El nivel de reportería que exige este comité es el siguiente:

- Informe de entorno de mercado. (Ventas, desistimientos, lanzamientos, set competitivo)
- (Producto, proyecto, unificado) control y proyección del presupuesto de ventas, desistimientos, prospección comercial, conversión de leads.
- Medición de desempeño del equipo comercial. (Tiempo de contacto, protocolo de venta)
- Medición del desempeño equipo de marketing. (Segmentación, atributos, hábitos, deseo de compra)
- Revisión constante y validación de la estrategia orgánica y de la estrategia de pivote.
- Informe de gestión sobre de la estrategia comercial.

Los objetivos que debe alcanzar el comité en 2026 son los siguientes:

- Establecer plan de trabajo para la comercialización nacional e internacional.
- Establecer esquema de comisiones para los colaboradores en el área comercial.
- Implementación del BSC en el ámbito comercial.
- Incrementar la efectividad del presupuesto comercial.

- Estabilizar las ventas mensuales y promover la disminución de los desistimientos.
- Mejorar la cualificación de los leads y velar por el aumento en la conversión.
- Asegurar un proceso de onboarding efectivo con el gerente comercial que sea elegido.

Comité de Riesgos



El Comité de Riesgos tiene como objetivo promover la gestión integral del riesgo estratégico desde los ámbitos financiero, comercial y operativo de la compañía, asegurando la protección y sostenibilidad del negocio.

Su labor incluye anticipar, gestionar y decidir sobre la aceptación, transferencia o mitigación de riesgos, fortaleciendo la capacidad de respuesta ante escenarios de incertidumbre. Realiza un seguimiento continuo a los planes de acción definidos en la matriz de riesgos, así como los visibilizados por la revisoría fiscal y la auditoría corporativa, con el fin de asegurar su cumplimiento y efectividad. Orienta a la administración en la toma de decisiones estratégicas relacionadas con la protección de la compañía durante la ejecución del plan estratégico, promoviendo confianza y estabilidad en el entorno corporativo.

El nivel de reportería que exige este comité es el siguiente:

- Matriz Estratégica de Riesgos y Plan de Acción Estratégico de Gestión del Riesgo
- Seguimiento a las obligaciones derivadas de los informes del revisor fiscal y control interno.
- Los objetivos que debe alcanzar el comité en 2026 son los siguientes:
- Establecer y acompañar el proceso de control interno.
- Verificar el buen funcionamiento del proceso de control interno.

Comité Estratégico



El Comité Estratégico tiene como objetivo garantizar el despliegue del plan estratégico aprobado por la Asamblea de Accionistas para la Unidad Especial de Negocio de Soluciones Integrales para la Operación Sostenible, asegurando su correcta implementación.

Acompaña y orienta en la creación de nuevas Unidades Estratégicas de Negocio (UEN), fortaleciendo la diversificación y el crecimiento empresarial. Brinda orientación a la administración en el análisis de nuevas oportunidades, guiando las decisiones estratégicas que permitan maximizar el valor y la sostenibilidad de la compañía.

El nivel de reportería que exige este comité es el siguiente:

- Prospección de mercado y oportunidades para la diversificación de los ingresos.
- Plan de negocios por UEN

Los objetivos que debe alcanzar el comité en 2026 son los siguientes:

- Establecer el portafolio de servicios de la UEN soluciones para la operatividad sostenible.
- Acompañar la implementación de la UEN soluciones para la operatividad.
- Implementación del BSC en el ámbito de aprendizaje.

ENTORNO COMPETITIVO Y ESTRATEGIA

8

Abordaremos el entorno competitivo de **Torreón Grupo Empresarial** desde tres momentos de tiempo distintos: **el Primero** donde haremos una referencia histórica de la actividad industrial en el entorno de la adecuación de espacios, el mantenimiento y la construcción; **el Segundo** donde visualizaremos el entorno operativo actual; y **el Tercero** donde instauramos la estrategia y la sostenibilidad como pilares para el crecimiento futuro de nuestra organización y sus unidades de negocio.

I • Marco Histórico

Torreón Grupo Empresarial nace hace 40 años en Bogotá bajo el dominio de **Multiconstrucciones JP S.A.S.** y enfoca exitosamente sus primeros años de operación a apoyar la expansión del Grupo Bolívar (Banco Davivienda, Seguros Bolívar) a través de la adecuación de espacios, el mantenimiento de oficinas, activos comerciales y la custodia de los bienes en dación de pago.

El éxito de esta operación génerо los recursos para el nacimiento de la marca Torreón en la ciudad de Ibagué, operamos desde hace 30 años en la ciudad a través de **Torreón Bienes y Construcciones S.A.S.** cuyo foco de negocios es el desarrollo de vivienda, **Constructora Torreón S.A.** cuyo foco es el alquiler de equipos para la construcción y por supuesto con **Multiconstrucciones JP S.A.S.** que decidió ampliar su foco de negocio al desarrollo de Vivienda.

Han sido 4 Décadas de operación ininterrumpida donde es posible reconocer los hitos que enmarcan nuestra historia, nuestra experiencia y nuestra reputación. Entre ellos:

La Expansión de Davivienda, Colpatria y Citibank a nivel nacional, los 2500 servicios de Mantenimiento que ejecutamos cada año, la custodia y administración de más de 1000 Inmuebles en Dación de Pago, la confianza de al menos 60 Marcas comerciales de Retail que nos confían la estabilidad técnica de su operación, ***la Calle de los Torreones en el centro de Ibagué,*** las sedes de la Universidad Cooperativa en Ibagué, Barrancabermeja y Pasto, el desarrollo de 5 Colegio Públicos en alianza con Constructora Colpatria, la habilitación de los primeros dos Grandes Urbanismos de la ciudad de Ibagué donde hemos desarrollado un poco más de **5000 Viviendas de Interés Social** y esperamos desarrollar al menos otras 3000.

Nuestro marco histórico recoge un Grupo de Compañías que han crecido gracias a la visión estratégica de sus fundadores, al compromiso y dedicación de nuestro grupo de interés primario, nuestra gente y especialmente a las poderosas premisas que gobiernan su operación.



II • Entorno Competitivo Actual

El entorno del **"Facility Management",** definido como la plataforma de servicios de mantenimiento y adecuación que requiere el ecosistema de espacios físicos, infraestructura y recursos, para la operación de cualquier industria, ha sido impactado en los últimos 3 años con una reducción presupuestal acumulada del al menos un 35%.

Las reformas tributarias, la inflación y el salario mínimo han presionado a la baja el presupuesto de prevención e inversiones del capex operacional. Ante esta eventualidad, la operación en la Venta de Bienes y Servicios ha respondido con el desarrollo, al interior de las organizaciones, de equipos especializados que mitigan el riesgo y mantienen controlado el gasto.

No obstante, la entrada de competidores en el segmento de mantenimientos y adecuaciones no se detiene y deteriora cada vez más la posibilidad de generar valor agregado. Estamos frente a un modelo de negocio que se aproxima al declive por entorno y erosión competitiva.

Durante el año 2025 en el mes de septiembre, le dimos la bienvenida a nuestro nuevo director del Negocio de Mantenimientos y Adecuaciones, y creamos el Comité Estratégico de la Unidad de Especial de Negocio.
El objetivo para el 2026, es enfocar nuestro valor agregado actual en mantenimientos especializados y adecuaciones de gran formato que mantengan estable la rentabilidad de la unidad y en simultanea desplegar la estrategia relacionada con:

"Soluciones Integrales para la Operatividad Sostenible".

El negocio de desarrollo de vivienda **(VIP, VIS y No VIS)** en la ciudad de Ibagué mantiene temporalmente una dinámica estable en términos de competitividad, compartimos plaza con cuatro competidores de nivel nacional y con cuatro competidores del nivel regional y local.

En términos generales tenemos proyectos y productos que comparten atributos relacionados con ubicación estratégica, infraestructura, entornos urbanos dotados, venta de bienes y servicios, valorización, cantidad y calidad de amenidades.

Claramente en el juego de marketing y ventas estamos frente a un fuerte escenario dilución de mercado.

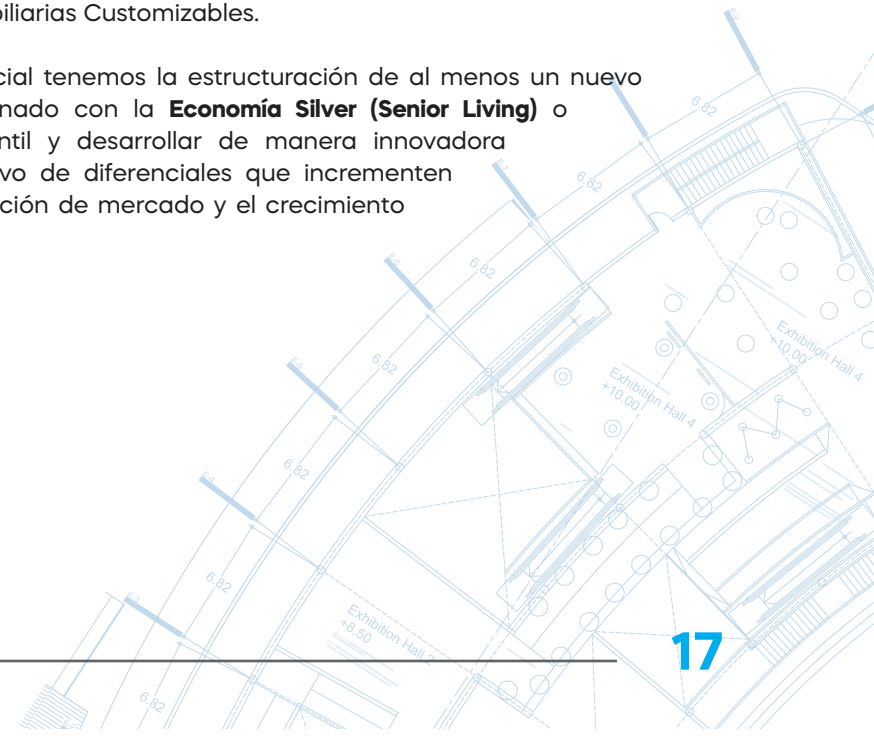
Los Proyectos de **Torreón Grupo Empresarial,** han logrado diferenciarse por la relación costo beneficio en relación con el valor del metro cuadrado en venta y nuestra marca sigue generando impacto comercial vía referidos por calidad del proyecto y de la construcción.

Los retos para el 2026 están enfocados en el lanzamiento a ventas de:

- Un (1) Nuevo Proyecto Vip.
- Un (1) Nuevo Proyecto Vis.
- Dos (2) Nuevos Proyectos No Vis.
- Un (1) Nuevo Proyecto De Viviendas Campestres.

y continuar con el despliegue de la **Unidad Especial de Negocio** enfocada en Soluciones Inmobiliarias Customizables.

Como reto especial tenemos la estructuración de al menos un nuevo producto relacionado con la **Economía Silver (Senior Living)** o vivienda estudiantil y desarrollar de manera innovadora un set competitivo de diferenciales que incrementen nuestra participación de mercado y el crecimiento esperado.

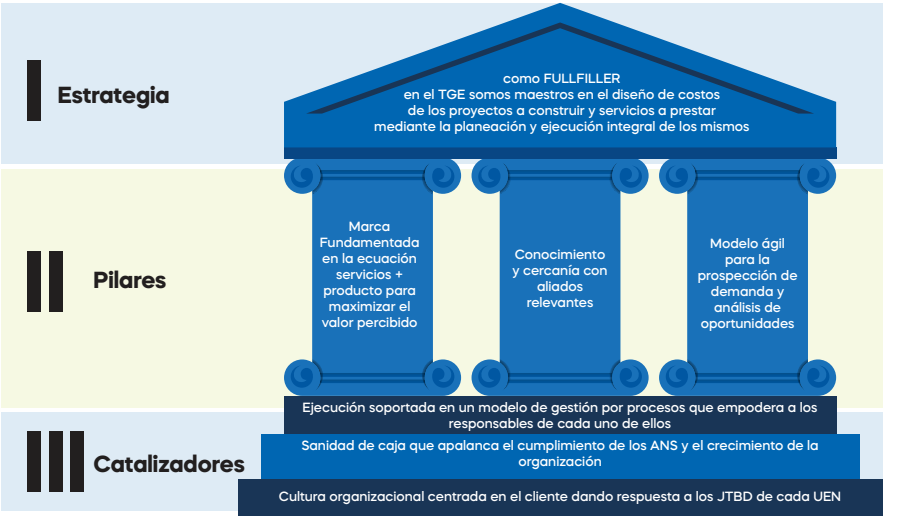


III • Estrategia y Plan Estratégico

Somos conscientes del reto que implica crecer nuestra participación de mercado y nuestros modelos de negocio a través del verdadero valor agregado sostenible, y que este tipo de retos, exigen la redefinición del marco y plan estratégico de la organización, de la estructura de la compañía y de la tecnología que apalanca nuestra operación.

Focus Consulting S.A. han sido un aliado excepcional de la gestión del cambio. Durante el año 2025, nos ha llevado a redefinir, transformar y adoptar la estrategia y el plan estratégico de la organización instalándolos como una conversación crítica y reflexiva.

El análisis profundo de nuestra actividad industrial nos ha definido con un "Fullfiller de la Construcción", es decir, un operador con la carga de una promesa de valor ampliada, que participa desde la generación de la demanda de mercado hasta la entrega del producto terminado. Esta definición, nos ha llevado a la siguiente descripción de Nuestro Posicionamiento Estratégico.



ANS: "Acuerdo de Niveles de Servicio".

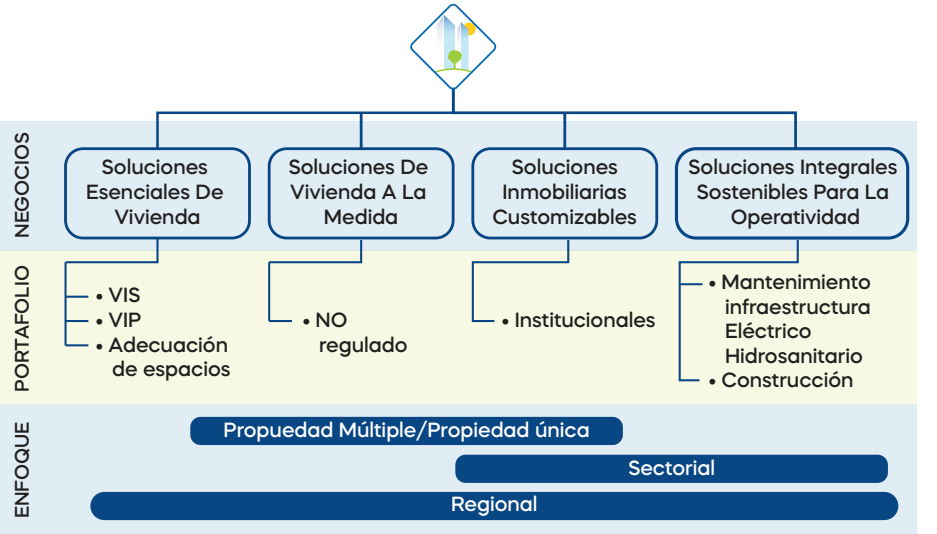
JTBD: "Job To Be Done" hace referencia a la solución que busca el cliente más allá del producto.

Nos visualizamos como un "Fullfiller de la Construcción" cuando conscientemente abordamos nuestros negocios de manera integral diseñando soluciones sostenibles, desarrollando productos y servicios, controlando la calidad y garantizando una entrega perfecta al cliente.

La incorporación de estrategia, pilares y catalizadores del Posicionamiento Estratégico impactarán positivamente los resultados de nuestra operación en el margen, el control de riesgos, la fidelización de clientes y el valor generado de la marca.

IV– Estrategia y Plan Estratégico

Nuestra nueva definición corporativa como "**Fullfiller de la Construcción"** y la obligación de crear demanda de mercado, nos lleva a revelar con altísimo nivel de calidad y precisión las nuevas unidades de negocio y su "**Job to be Done"**.



JTBD – Unidades de Negocio

Describiremos las Soluciones que ofrecerá cada Unidad de Negocio y su **"Job To Be Done"** con los temas clave que debe atender o desarrollar.



- **Soluciones Esenciales de Vivienda**. Viabilizar el sueño de acceder a vivienda propia mediante un portafolio de servicios complementarios.

- **Soluciones de Vivienda a la Medida.** Incentivar la adquisición de vivienda con diseño, acabados y características personalizadas que se ajusten a las aspiraciones y estilos de vida del usuario.





- **Soluciones Inmobiliarias Customizables.** Responder de forma costo-eficiente a los requerimientos de los propietarios de los inmuebles.

- **Soluciones para la Operatividad Sostenible.** Apropiar el proceso de mantenimiento y adecuación de infraestructura minimizando los impactos de la operación, garantizando eficiencia a través de la sostenibilidad.



Modelo de Procesos y Gestión del Cambio

De la mano de Focus Consulting S.A.; cerramos el 2025 trabajando en el desarrollo del proyecto de Cultura Organizacional y del Modelo de Procesos de la compañía, hitos clave que conectan el poder de la apropiación y el propósito personal con el desarrollo del talento de altísimo rendimiento.

Cultura y Procesos, son el cimiento para detonar de manera exitosa la nueva estrategia de **Torreón Grupo Empresarial**, desarrollar las competencias y habilidades que demandan los pilares estratégicos y provocar los catalizadores de cambio.

El Modelo de Macroprocesos y Procesos de la organización nos ha permitido definir de manera exitosa los perfiles clave, las habilidades generales, las competencias específicas, los niveles de decisión y el esquema de evaluación de resultados. Al cierre del 2025 socializamos el 100% de los perfiles que actualmente requieren las compañías.

Hemos adoptado el concepto de *"altísimo desempeño"* y *"competitividad"* con el fin de movilizar a nuestro equipo de líderes a moverse de trabajar bajo de la línea (evadir, justificar, transferir) a resolver por encima de la línea (empoderarse, resolver, decidir, ejecutar).

Estructura de Macroprocesos

• Estratégicos. (4) Procesos •
• Creación de Demanda. (5) Procesos •
• Activación de Demanda. (5) Procesos •
• Operativos. (9) Procesos •
• Soporte. (7) Procesos •

CADENA DE VALOR DESDE EL MODELO DE PROCESOS

ESTRATEGIA

- Gestión del direccionamiento estratégico
- Gestión de la relación con stakeholders
- Gestión del conocimiento
- Gestión de proyectos corporativos

CREACIÓN DE DEMANDA

- Prospección de demanda y análisis oportunidades
- Estructuración de proyectos
- Estudios y diseños
- Gestión y posicionamiento de marca

Servicio

- Diseño y gestión del portafolio de servicios

CREACIÓN DE DEMANDA

- Asesorias y comercialización
- Cartera
- Escrituración
- Gestión de entregas

Servicio

- Prospección y gestión de clientes

CREACIÓN DE DEMANDA

- Planeación y control integral de proyectos
- Gestión financiera de proyectos
- Negociación, compras y abastecimiento
- Gestión de trámites
- Maquinaria y equipos
- Construcción
- Aseguramiento de la calidad
- Gestión de postventas y garantias

Servicio

- Relacionamiento y gestión de aliados

SOPORTE CORPORATIVO

- Financiero y administrativo
- Gestión del talento humano
- Gestión Jurídica y legal
- TICs
- Sg-SST
- SGC
- Control Interno

Modelo de Procesos y Gestión del Cambio

Para asegurar que el modelo trascienda en el tiempo, se ha definido un roadmap de implementación progresiva de 12 meses:

Fase de adopción

Ejecución de "Ganancias Tempranas" e implementación inmediata de flujogramas optimizados.

Fase de Medición

Consolidación de indicadores (KPIs) por cada proceso para medir la efectividad real del cambio.

Fase de madurez

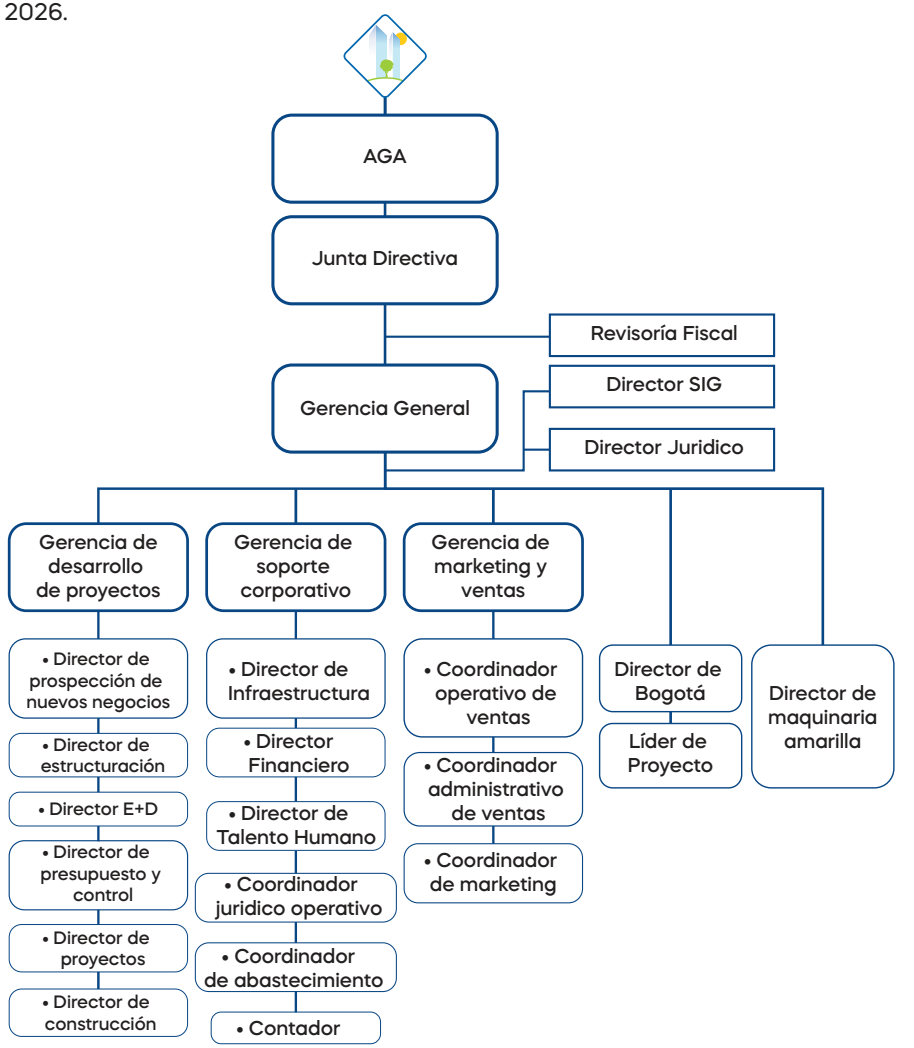
Capacitación continua y revisión periódica de políticas por parte de los dueños de proceso.

Torreón Grupo Empresarial hoy cuenta con una base sólida para escalar su estrategia.

*La gestión del cambio ha dejado de ser un proyecto de consultoría para convertirse en el **ADN operativo** de la organización.*

Estructura Organizacional

Los avances alcanzados en cuanto a Nuestro Posicionamiento Estratégico, Definic ión de la Unidades de Negocio, Estructura de la Cadena de Valor y Modelo por Procesos nos permite exponer la Estructura Organizacional estimada para el 2026.

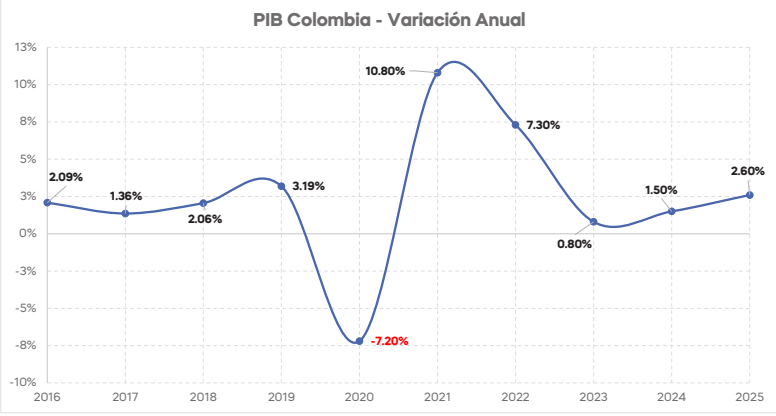


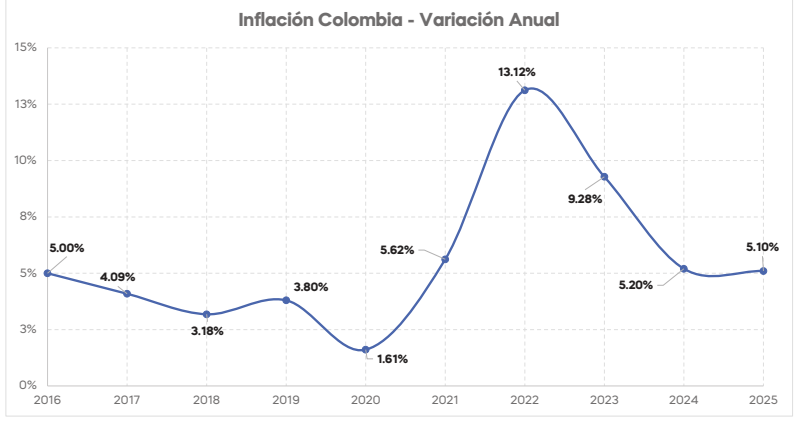
DESEMPEÑO 2025

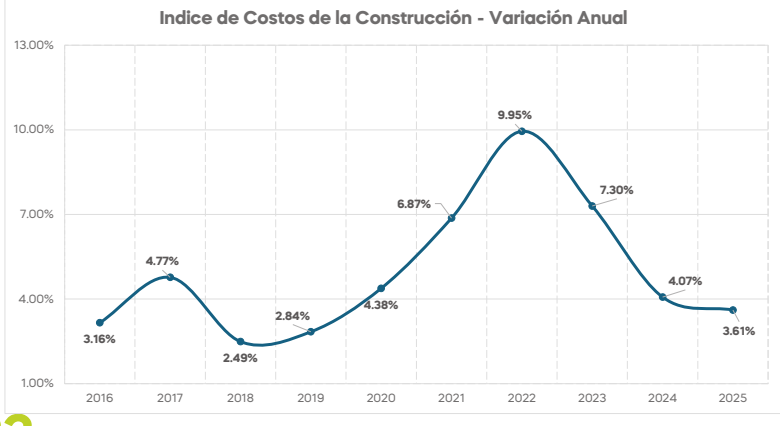
9

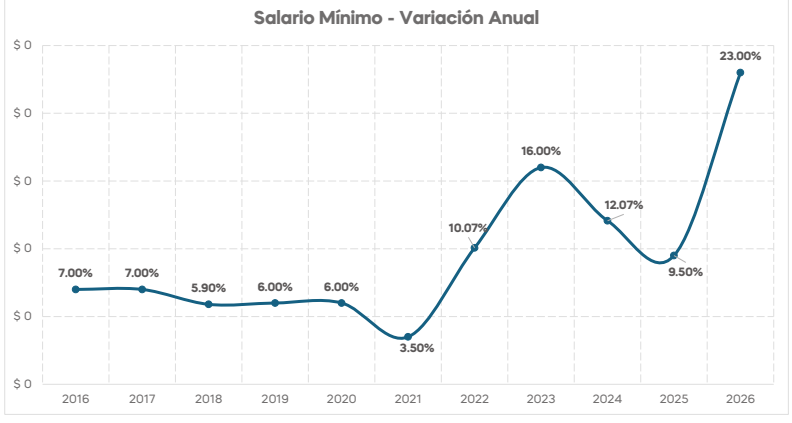
INDICADORES CLAVE DE LA OPERACIÓN

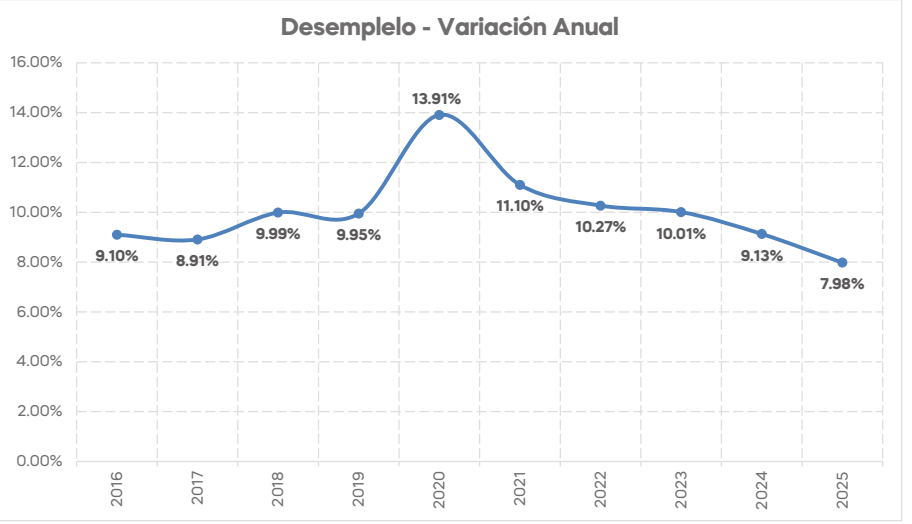
En **Torreon Grupo Empresarial** seguimos de cerca los indicadores económicos más relevantes y de mayor impacto para nuestra operación. Especialmente aquellos que pueden afectar la demanda del mercado inmobiliario, los que afectan nuestra parrilla de costos y los que pueden incrementar el riesgo de nuestro negocio.

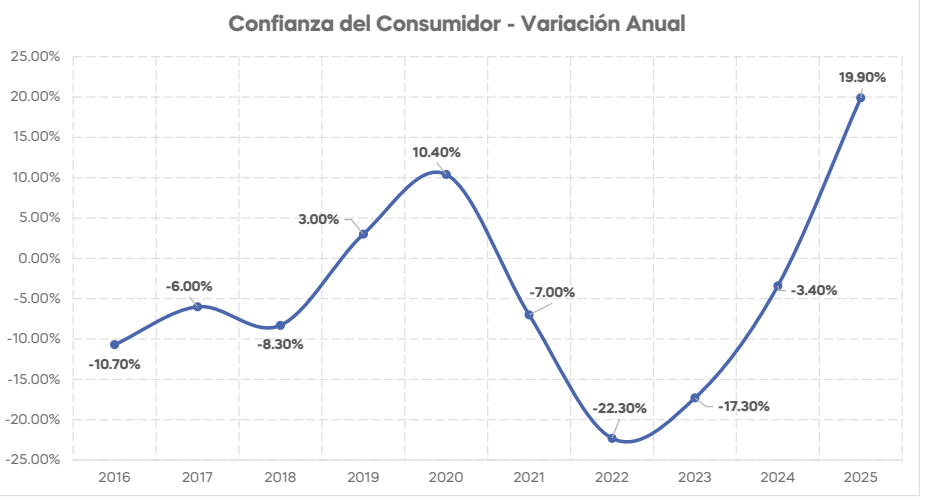


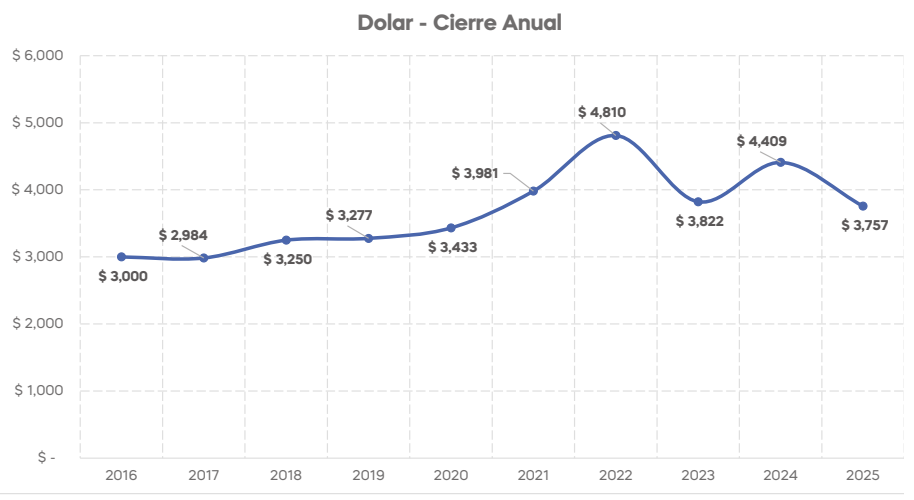


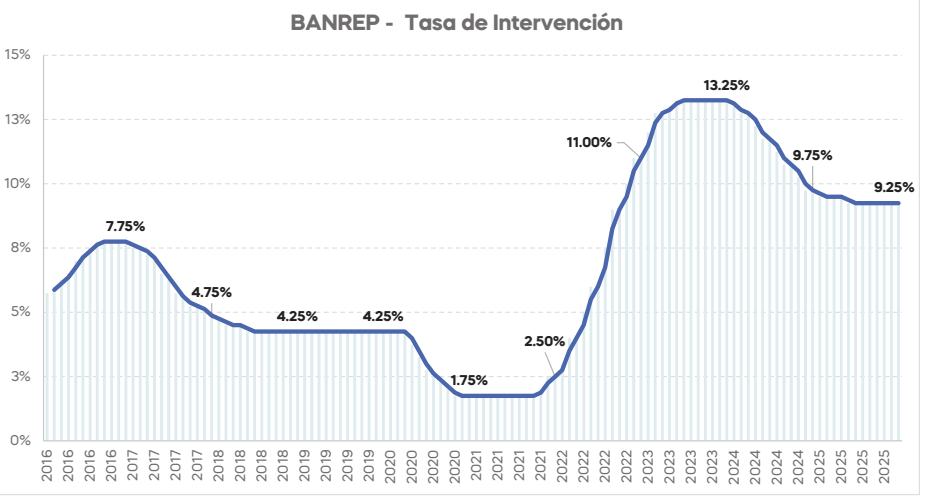





Desemplelo - Variación Anual
16.00%
14.00%
12.00%
10.00%
8.00%
6.00%
4.00%
2.00%
0.00%
9.10%
8.91%
9.99%
9.95%
13.91%
11.10%
10.27%
10.01%
9.13%
7.98%
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025


Confianza del Consumidor - Variación Anual
25.00%
20.00%
15.00%
10.00%
5.00%
0.00%
-5.00%
-10.00%
-15.00%
-20.00%
-25.00%
-10.70%
-6.00%
-8.30%
3.00%
10.40%
-7.00%
-22.30%
-17.30%
-3.40%
19.90%
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025


Dolar - Cierre Anual
$ 6,000
$ 5,000
$ 4,000
$ 3,000
$ 2,000
$ 1,000
$ -
$ 3,000
$ 2,984
$ 3,250
$ 3,277
$ 3,433
$ 3,981
$ 4,810
$ 3,822
$ 4,409
$ 3,757
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025


BANREP - Tasa de Intervención
15%
13%
10%
8%
5%
3%
0%
7.75%
4.75%
4.25%
4.25%
1.75%
2.50%
11.00%
13.25%
9.75%
9.25%



Torreón QUINTA AVENIDA SANTA ANA ETAPA VI

Las imágenes son de carácter ilustrativo y podrán presentar variaciones en diseño, especificaciones y acabados. Las áreas de los inmuebles pueden variar según su ubicación dentro del proyecto y están sujetas a ajustes derivados de disposiciones de la autoridad competente o de las condiciones técnicas de construcción.

Torreón Grupo Empresarial

ESTRATEGIA DE MARKETING Y GESTIÓN DE LEADS

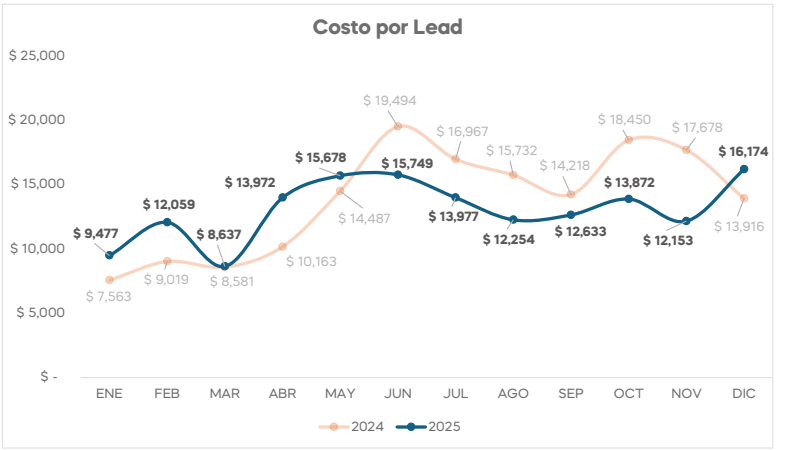
En el año 2025 el equipo de marketing de **Torreón Grupo Empresarial** dejó de perseguir volumen y se enfocó en la calidad del lead, desarrollamos eficiencia y sostenibilidad por medio de la adopción de acciones estratégicas en la omnicanalidad. Las acciones estratégicas nos llevaron a reducir la producción de leads, alcanzar un mejor desempeño en la conversión y a desarrollar una mayor conexión con nuestros clientes.

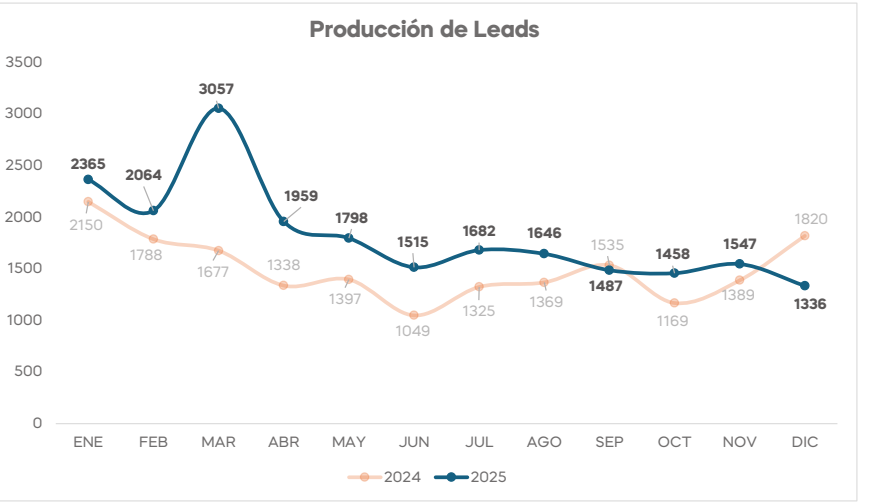
Las estrategias adoptadas en 2025 fueron las siguientes:

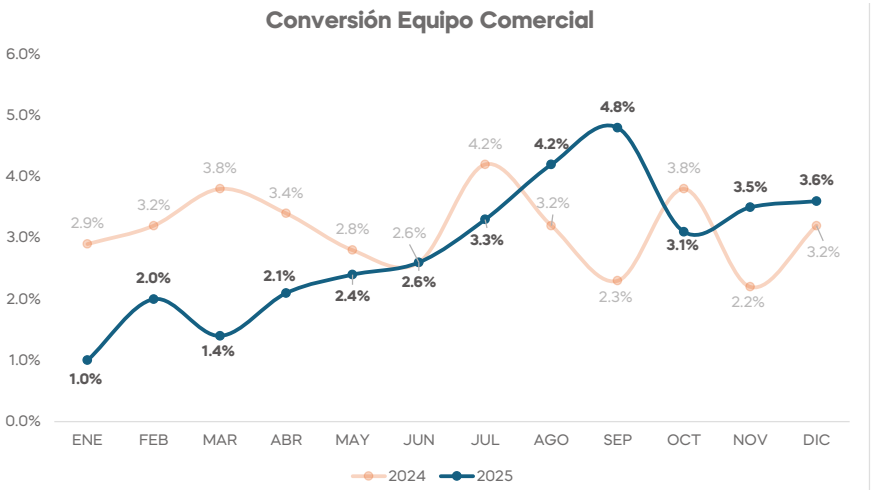
- Consolidación del modelo de microfiltros en pauta digital.
- Eliminación de segmentaciones manuales y transición hacia IA.
- Mayor participación en ferias especializadas (Cajas de Compensación, Camacol, Corferias).
- Alianzas con la Banca - Adopción de la Campaña “Aprobatón Torreón”.
- Desarrollo de eventos experienciales (House Tour, Open Day).
- Ampliamos la segmentación geográfica a ciudades como Medellín, Pereira y Melgar.

Enfoque de la Estrategia durante el año:

- Primer Trimestre. Volumen y Conversión.
- Segundo Trimestre. Calidad del Lead y Eficiencia.
- Tercer Trimestre. Origen del Lead y Razón de Cancelaciones del Lead.
- Cuarto Trimestre. Automatizaciones, IA. Resultado de la Gestión de leads









Ferias Especializadas

La participación en ferias especializadas de vivienda de corte local y nacional tuvo un impacto muy positivo en la diversificación de clientes y por supuesto en las ventas,

el **36%** de las ventas en unidades derivaron de la participación en ferias

Durante el año 2025 estas fueron nuestras participaciones en ferias:

1. **Expoferia Panamericana** (Ibagué)
2. **Expoferia Compensar** (Bogotá)
3. **Feria Caja Honor**
4. **Feria Cafam Floresta** (Bogotá)
5. **Vitrina Inmobiliaria La Estación** (Ibagué)
6. **Gran Salón Inmobiliario Corferias** (Bogotá)
7. **Expoferia Compensar** (Bogotá, Segunda edición)
8. **Expoferia Panamericana** (Ibagué, Segunda edición)
9. **Activaciones gremiales sector constructor con Camacol Tolima (Ibagué)**

Estrategia de Marketing Digital

En el año 2025 la organización vivió un año de transición estratégica que le permitió madurar su modelo comercial. El incremento inicial en generación de leads evidenció que: el volumen, por sí solo no garantiza resultados sostenibles, pues la captación masiva, sin filtros de intención generó presión operativa y una conversión inestable.

De esta experiencia se aprendió que la velocidad de contacto impacta directamente la tasa de cierre, que la calidad del lead es más importante que la cantidad, y que los eventos presenciales fortalecen la conversión cuando se integran con la estrategia digital. Además, el aumento del CPL exige mayor precisión en la segmentación y la trazabilidad dejó de ser un complemento para convertirse en una necesidad estructural. En síntesis, 2025 permitió profesionalizar la medición y consolidar un modelo comercial más sólido y sostenible.

A continuación, los datos destacados de redes sociales:



Facebook crece **+31,81%** en seguidores

Se consolidó como principal activo digital con:

40.12K seguidores, fortaleciendo la base propietaria de audiencia.

Más y mejor producción de contenido **(+57,14%)**

Se publicaron **484** piezas en total, fortaleciendo consistencia y disciplina orgánica en redes sociales.

Presencia dominante en:

- **Ibagué** (32% Facebook / 45% Instagram)
- **Bogotá** (14% Facebook / 21% Instagram)

RETOS PARA EL 2026

LAS PRIORIDADES INCLUYEN:

- Reducir el tiempo de primer contacto a menos de **24 horas**
- **Automatizar validaciones** para evitar leads ilocalizables,
- **Fortalecer la presencia en portales especializados** desde el primer trimestre y replicar el modelo de ferias en entornos digitales.
- Además, se busca **alinear el 60% del contenido a intención de compra**, garantizando que cada acción esté orientada a la eficiencia y la conversión sostenible.

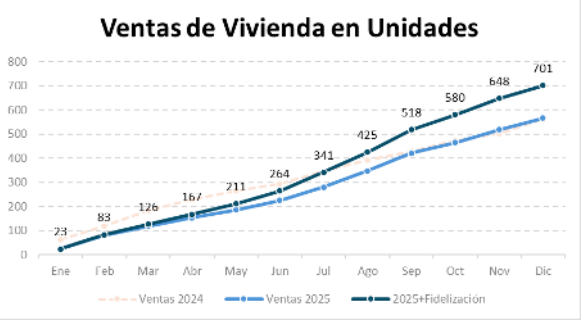
El objetivo ya no será ordenar el modelo comercial, sino escalarlo con mayor eficiencia.

La estrategia se centra en consolidar la calidad del lead, priorizando **menos volumen y menor inversión** para lograr **más ventas**, apoyada en herramientas como el **lead scoring predictivo** y la activación de **asistentes virtuales (chatbot y callbot)** para optimizar la atención primaria.



COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA.

En términos de ventas brutas, **Torreón Grupo Empresarial** cerró el 2025 con una participación de mercado del 8,93% sobre un volumen de ventas totales de la ciudad de 7.612 unidades. Nuestra participación de mercado en la venta de unidades vivienda VIP y VIS fue del 8,26% y en vivienda No VIS del 13,5%. Nuestras ventas brutas ascendieron a 701 unidades y $135.866 Millones de pesos.





Dadas las condiciones del entorno país enfocamos nuestra estrategia y esfuerzo comercial en la venta de producto terminado y la fidelización de clientes que por el efecto de eliminación de subsidios y tasas bancarias preferentes se viera en riesgo de desistimiento.

- Ventas en producto terminado: 144 unidades por $21.471 Millones de pesos, es decir el 15,7% del inventario.

- Ventas recuperadas por fidelización: 135 unidades por $19.499 Millones de pesos, es decir el 14,26% del Inventario.

Fieles a nuestros compromisos con la región, con la ciudad y con la Familia más Grande de Ibagué, nuestro portafolio de vivienda social en unidades representa el 81,5% de nuestro inventario vendido y el inventario de venta de vivienda No VIS en pesos, que diversifica nuestro portafolio representa un 27,9%.

Distribución de las Ventas por tipo de Producto:

- Unidades VIP y VIS Vendidas (Incluye fidelización): 572 unidades por $98.148 Millones de pesos.

- Unidades No VIS Vendidas (Incluye fidelización): 129 unidades por $37.718 Millones de pesos.

El presupuesto de ventas para el año 2025 ascendía a un número de 642 unidades y $130.852 millones de pesos.

Cumplimiento del Presupuesto de Ventas:

- Presupuesto en Unidades 642, Unidades Vendidas 568, Cumplimiento 88,5%
- Presupuesto en Pesos $ 130.852 MM, Pesos Vendidos $ 116.368, Cumplimiento 88,9%

EQUIPO DE ESCRITURACIÓN

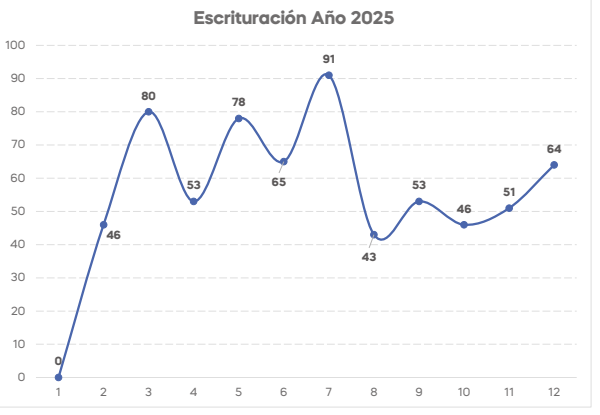
En **Torreón Grupo Empresarial** entendemos que la firma de una escritura pública representa más que un trámite; representa la materialización del proyecto de vida de cientos de familias y un motor de desarrollo para nuestra región.

A través de nuestra gestión, logramos formalizar un total de

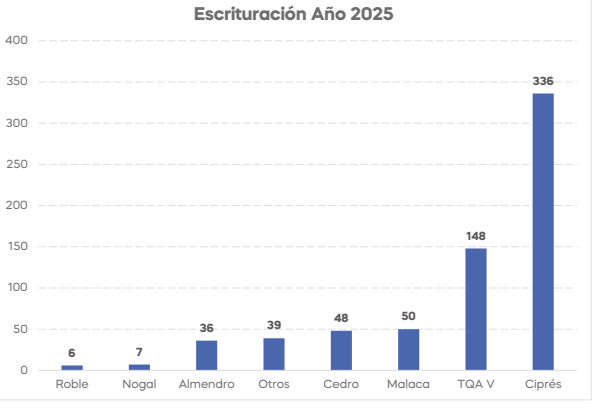
670 unidades inmobiliarias.

Gracias a nuestra política de flexibilidad y acompañamiento logramos

115 unidades trasladadas.









En este periodo registramos un total de

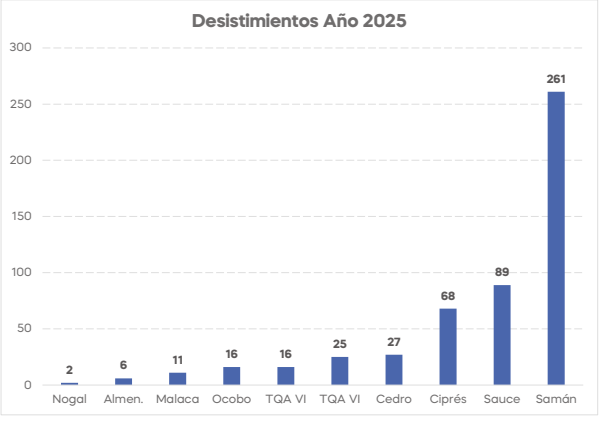
521 procesos de desistimiento.

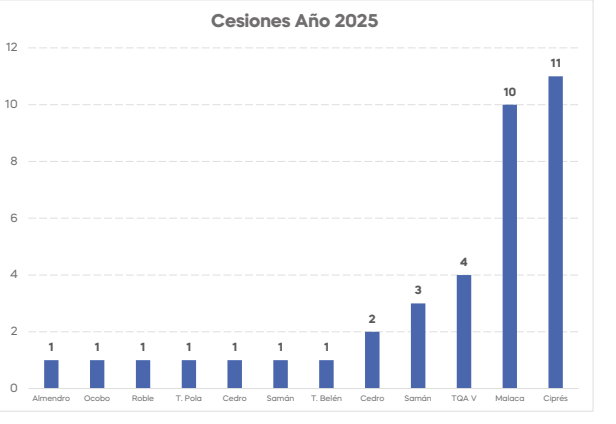
Durante el periodo 2025, ejecutamos y formalizamos de manera exitosa

35 procesos de cesión.









EQUIPO DE DESARROLLO

Durante 2025, **Torreón Grupo Empresarial** consolidó una huella urbana relevante en Ibagué mediante el desarrollo progresivo de los proyectos Ciudad Torreón y Torreón Quinta Avenida, aportando de manera estructural al crecimiento ordenado de la ciudad, la provisión de infraestructura urbana y la ampliación de la oferta habitacional.

El proyecto Torreón Quinta Avenida se estructura en seis (6) etapas de desarrollo, consolidándose como un referente de vivienda VIS en su zona de influencia. Al cierre de 2025, el proyecto alcanzó un nivel de madurez que permite proyectar el inicio de construcción de la Etapa VI en 2026, marcando el cierre del desarrollo urbanístico y reafirmando la continuidad de la apuesta por vivienda formal, infraestructura de servicios y consolidación del tejido urbano.

Por su parte, Ciudad Torreón ha desarrollado a la fecha cinco (5) proyectos, equivalentes aproximadamente al 50 % del desarrollo total del suelo disponible, consolidándose como una de las operaciones urbanas más relevantes del portafolio de la compañía. En 2025 se dio inicio a un nuevo proyecto, El Samán, con 540 unidades habitacionales, fortaleciendo la escala del desarrollo y ampliando la cobertura de mercado. Adicionalmente, el plan maestro contempla aún el desarrollo de cinco (5) lotes adicionales, lo que garantiza la continuidad del impacto urbano y económico del proyecto en el mediano y largo plazo.

En conjunto, estos desarrollos han contribuido a la estructuración de nuevo suelo urbano, la ampliación y mejora de redes de servicios públicos, la generación de empleo y la activación económica de sus áreas de influencia. La huella urbana de Torreón se expresa en la construcción de ciudad, en la valorización del entorno y en la mejora sostenida de la calidad de vida de miles de familias ibaguereñas.

FACTIBILIDADES PROYECTOS TORREÓN GRUPO EMPRESARIAL.

APROBADO	TERRENO	COSTO DIRECTO	COSTO INDIRECTO	HONORARIOS	FINANCIERO	UTILIDAD
CEDRO $57.045 MM 600 UND	$4.461 MM (7,8%)	$28.913 MM (50,7%)	$5.178 MM (9,1%)	$1.463 MM (2,6%)	$7.655 MM (13,4%)	$6.664 MM (11.7%)
ALMENDRO $37.372 MM 360 UND	$2.090 MM (5,6%)	$30.160 MM (53,9%)	$3.723 MM (10%)	$866 MM (2.3%)	$3.121 MM (8,4%)	$5.863 MM (15,7%)
CIPRÉS $72.176 MM 600 UND	$2.090 MM (5,6%)	$20.160 MM (53,9%)	$3.723 MM (10%)	$3.007 MM (4,2%)	$8.430 MM (11,7%)	$5.083 MM (7,0%)
TQA V $64.303 MM 384 UND	$6.490 MM (10,6%)	$35.804 MM (55,7%)	$7.105 MM (11%)	$2.948 MM (4,6%)	$5.969 MM (9,3%)	$4.702 MM (7,3%)
MALACA II $38.331 MM 144 UND	$4.077 MM (10,6%)	25.055 MM (65,4%)	$4.066 MM (10,6%)	$2.447 MM (6,4%)	$3.280 MM (8.6%)	-$2.175 MM -(5,7%)

EQUIPO DE CONSTRUCCIONES

Ciudad Torreón El Ciprés

Proyecto de 10 Torres Vip-Vis, con 600 unidades de vivienda, finalizó en septiembre de 2025, en esta temporalidad se ejecutaron actividades en Torres 8, 9, 10 y zonas comunes no esenciales, también se inició la implementación de los estudios de seguridad humana.

- Ciprés cuenta con un total de 40.157 m² construidos.
- El 2025 se desarrolló un total de 3.080 m² construidos.

Zonas Comunes No Esenciales
- Piscina.
- Parques bio-saludables.
- Parque infantil.
- BBQ y zona picnic.

Avance de Ejecución por Torre
- Torre 8. 100%
- Torre 9. 100%
- Torre 10. 100%
- Zonas Comunes. 100%



Hacienda Santa Inés – Malaca II

Proyecto de 3 Torres No Vis con 144 unidades de vivienda, finalizó en septiembre de 2025, en este año se desarrollaron actividades en la T10 y zonas comunes, en complemento se incorporó la implementación de los estudios correspondientes a seguridad humana.

- Cerró el año con un total de 1200 m² construidos

Zonas Comunes No Esenciales
- Piscina, zonas húmedas materas
- BBQ
- Teppanyaki
- Salón de juegos
- Parque infantil

Avance de Ejecución por Torre
- Torre 10. 100%
- Zonas Comunes. 100%



Ciudad Torreón El Samán

• Proyecto de 9 torres Vip-Vis con 540 unidades de vivienda, inicio en el mes de septiembre de 2025.

• Se ejecutaron las preliminares de obra correspondientes a replanteo de topografía, provisional eléctrica, instalación de Torre grúa.

• Se desarrolló el descapote del terreno y se avanzó en excavación general etapa 1 y excavación de la T1 y T2. con una ejecución del 30%

• Se inició el proceso de estructura con la fundida de la cimentación de la T1. con un total de 170 m3 de concreto vaciado.





PUG - Ciudad Torreón

Se hizo entrega a infraestructura un total de **4.710 ml de vías locales de Ciudad Torreón**, correspondientes a la cesión vehicular y peatonal, con su respectiva señalización horizontal y vertical.



4.710 ml

Se realizó la entrega de un total de **49.535 m²** de área de cesión correspondientes a la etapa 1, 2 y 3 del proyecto urbanístico general **Ciudad Torreón.**



49.535 m²



Colegio San Bonifacio

Adjudicación y firma de contrato.

Alcance: Construcción de la etapa 1 del Edificio Sandra Amaya,

Área construida: 3.638 m^2

corresponde al semisótano, piso 1 y 2 con placa piso 3 para cubierta temporal

Desarrollo la etapa de planeación y coordinación técnica.





Ciudad Torreón El Sauce

En línea con la estrategia de sostenibilidad de Torreón Grupo Empresarial, los proyectos:

Proyecto El Sauce (480 unidades) ha obtenido la Certificación EDGE Preliminar, otorgada por CAMACOL, bajo el estándar internacional IFC.
Los resultados alcanzados evidencian desempeños superiores a los mínimos requeridos por el estándar:
- Ahorro de energía: 26% (El Sauce)
- Ahorro de agua: 38% (El Sauce)
- Reducción de carbono incorporado en materiales: 58%

Ocobo- Etapa 2: Se da inicio al trámite de certificación EDGE en fase de diseño.







EQUIPO DE ESTRUCTURACIÓN

Objetivo estratégico 2025:

Estructuración de 2 proyectos NO VIS de apartamentos y 1 proyecto No VIS de casas.

Gestión de 42 oportunidades, con estructuración de 313 mil m² de cabida, equivalentes a 7 mil unidades y un potencial estimado de ventas por $2,1 billones COP.

Pipeline prioritario: 8 oportunidades en gestión para firma de acuerdo de voluntades, que representan 3 mil unidades y un potencial estimado de $1,2 billones COP.

Depuración estratégica del portafolio: 9 oportunidades descartadas (1 por recomendación jurídica, 4 por no alineación al modelo de negocio en aporte y 4 por restricciones normativas).

Reserva estratégica: 25 oportunidades no descartadas, mantenidas en análisis para desarrollo a largo plazo.



Sm4

Localización



Implantación



Propuesta



Descripción de producto

- Ubicación: Ambala HSI
- Lote: Aporte
- Tipo producto: No VIS
- Unidades: 416
- Torres: 4
- Parqueadero: En Sótano
- Total Ventas: $182 Mil Millones (COP)

Sm5

Localización



Implantación



Propuesta



Descripción de producto

- Ubicación: Ambala HSI
- Lote: Aporte
- Tipo producto: No VIS
- Unidades: 72
- Torres: 3
- Parqueadero: A nivel y en Sótano
- Total Ventas: $54 Mil Millones (COP)

Aeropuerto

Localización



Implantación



Propuesta



Descripción de producto

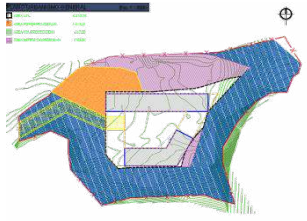
- Ubicación: Vía la aeropuerto
- Lote: Aporte
- Tipo producto: Vis
- Unidades: 360
- Torres: 6 de 15 pisos
- Parqueadero: Edificio independiente
- Total Ventas: $71 Mil Millones (COP)

T60

Localización



Implantación



Propuesta



Descripción de producto

- Ubicación: Calle 60
- Lote: Aporte
- Tipo producto: No VIS
- Unidades: 456
- Torres: 2
- Parqueadero: En Sótano
- Total Ventas: $320 Mil Millones (COP

Mirador 105

Localización



Implantación



Propuesta



Descripción de producto

- Ubicación: Bario El Salado sobre la av. Quinta
- Lote: Aporte
- Tipo producto: Vis
- Unidades: 408
- Torres: 3
- Parqueadero: Sótano
- Total Ventas: $82 Mil Millones (COP)

Cauchitos

Localización



Implantación



Propuesta



Descripción de producto

- Ubicación: Plan Parcial Cauchitos
- Lote: Aporte
- Tipo producto: Residencial (VIP) y comercial
- Unidades: 462
- Torres: 4
- Parqueadero:
- Total Ventas: $87 Mil Millones (COP)

Parque Nativo

Localización



Implantación

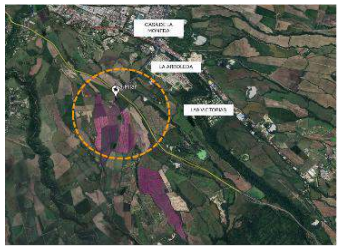


Descripción de producto

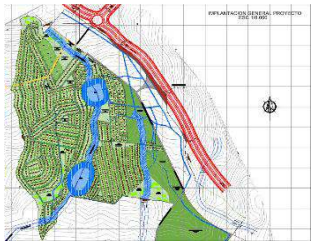
Se están evaluando dos lotes ubicados en el plan parcial para deficinir su potencial de desarrollo, contemplando productos habitaciones en tipologías

La Pilar

Localización

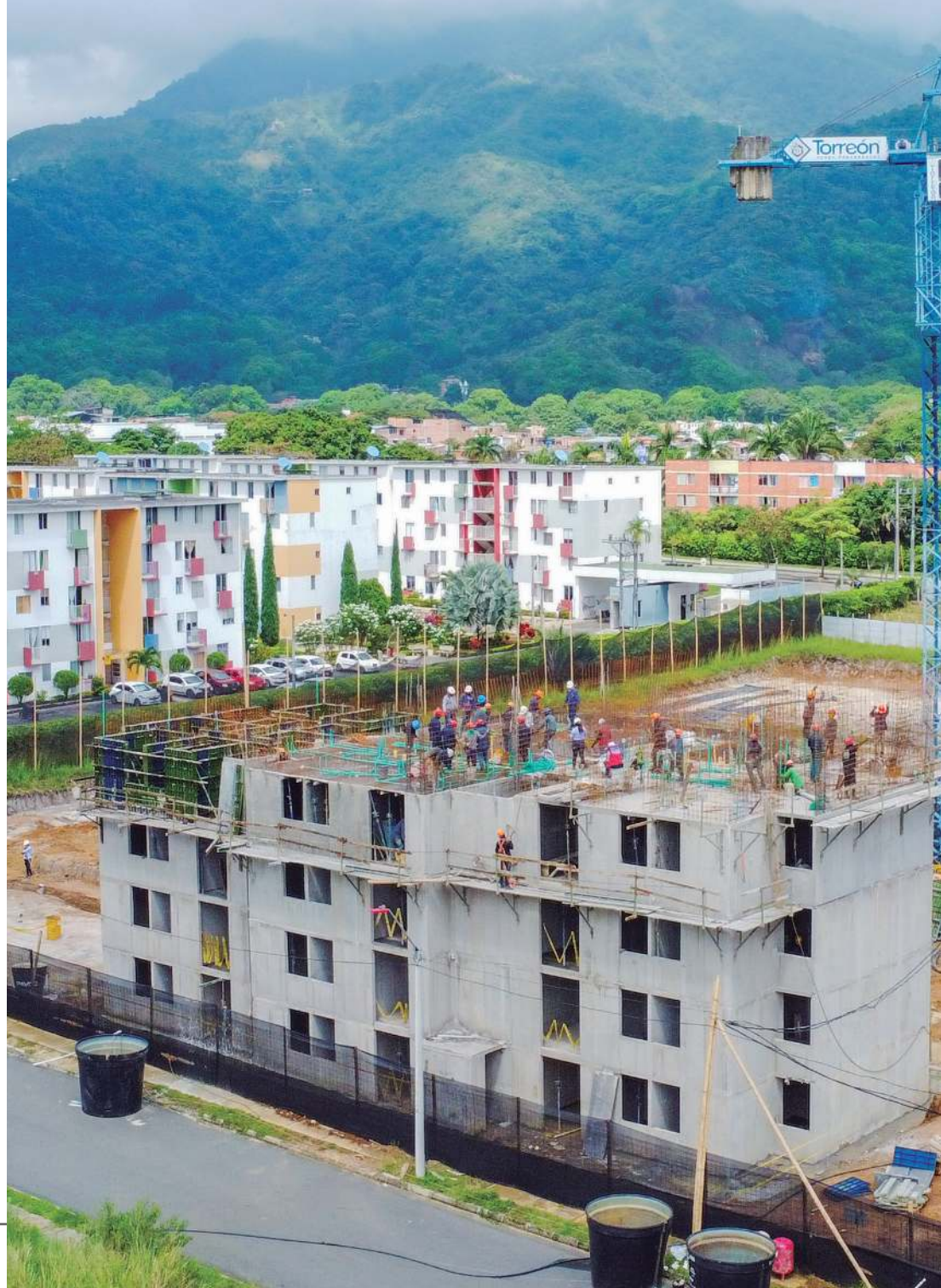


Implantación



Descripción de producto

Se evalúa una nueva oportunidad de negocio para el desarrollo de un proyecto de vivienda campestre





Las imágenes son de carácter ilustrativo y podrán presentar variaciones en diseño, especificaciones y acabados. Las áreas de los inmuebles pueden variar según su ubicación dentro del proyecto y están sujetas a ajustes derivados de disposiciones de la autoridad competente o de las condiciones técnicas de construcción.

Torreón®
Grupo Empresarial

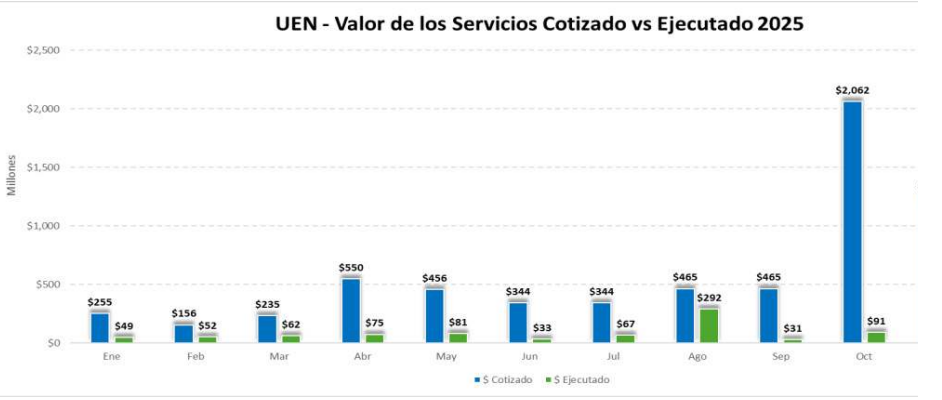
UEN SOLUCIONES INTEGRALES PARA LA OPERATIVIDAD SOSTENIBLE

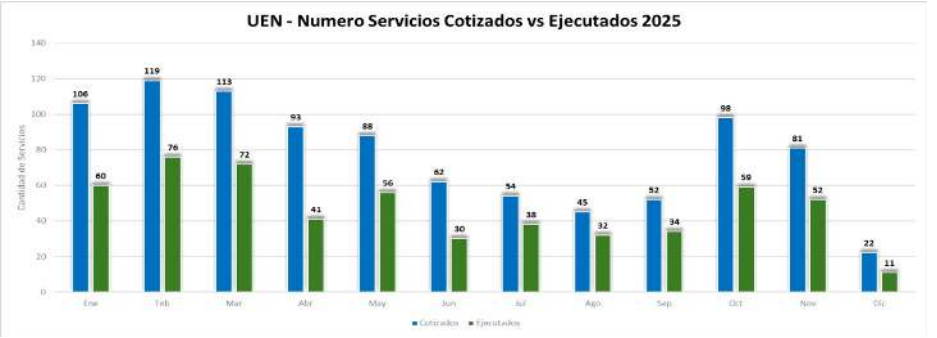
El año 2025 para la Unidad Especial de Negocio se enfocó en alcanzar la excelencia operativa y en desarrollar dos estrategias en simultánea:

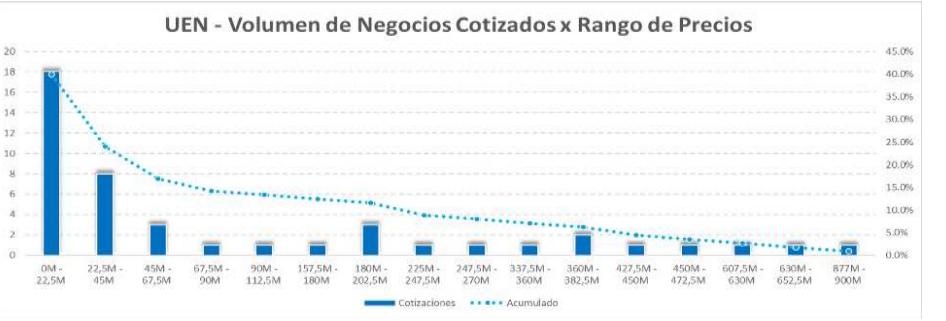
- Desarrollar valor en los servicios especializados de adecuación y mantenimiento de tamaño medio, es decir menos servicios de mayor valor agregado.

- Desarrollar el nuevo portafolio de servicios que se derivan del marco estratégico. Soluciones Integrales para la Operatividad Sostenible.

A continuación, algunas cifras del resultado de la unidad en 2025.

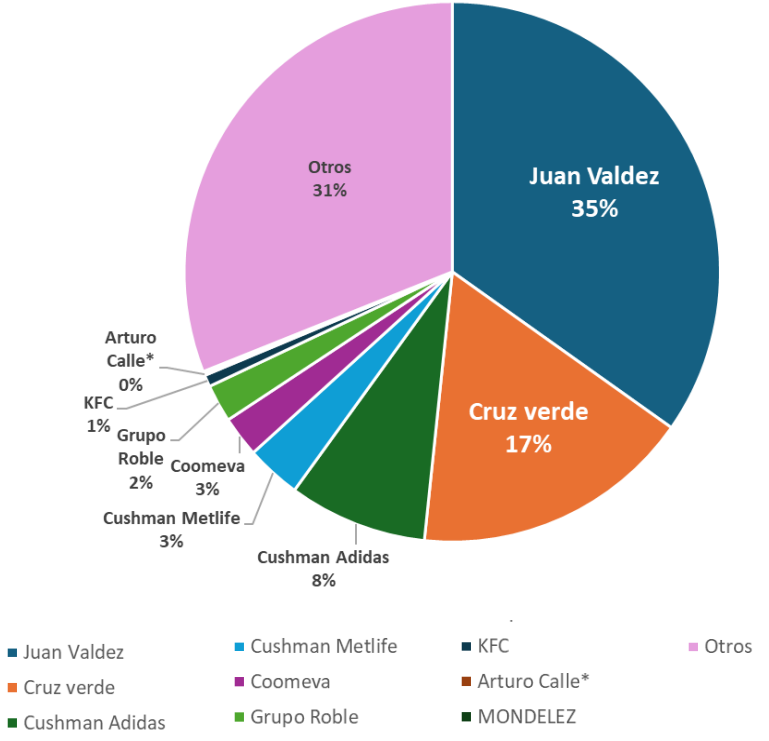






Avanzamos en la construcción de confianza en el segmento de mercado y con marcas operadas profesionalmente.

UEN- Participación de servicios x marca



La unidad especial de negocio continúa siendo deficitaria y se apalanca de los resultados de la operación de venta de vivienda en Ibagué. El objetivo continúa siendo la transformación total del valor agregado y del nicho de mercado al que nos dirigimos.

Estados de Resultados 2025

Ingresos por Servicios	1,473,251,044
Costo del Servicio	1,280,870,352
Utilidad Bruta	**192,380,692**
Gastos Operacionales	646,758,481
Utilidad de la Operación	**-454,377,789**
Ingresos No Operacionales	70,036,258
Gastos No Operacionales	100,153,753
Utilidad o Pérdida	**-484,495,284**
Margen Bruto	**13.06%**
Margen Operacional	**-30.84%**
Utilidad o Pérdida	**-32.89%**

- Utilidad Bruta: Impactado por la reclasificación de costos de otros periodos.
- Pérdida Operacional: Requiere reducir costos fijos y migrar a contratos de mayor valor.
- Resultado No Operacional: castigo contable de anticipos y cartera.

El objetivo principal en 2026 es desarrollar el portafolio de servicios del nuevo valor agregado de la unidad de negocio y salir a mercado a colonizar nichos de mercado predefinidos, para ello, debemos dotar a la Unidad de Negocio de las herramientas tecnológicas que requiera, reclutar o formar el talento que se requiere para atender la operación y desplegar la campaña de marketing que apalanque la venta del servicio.

Las premisas iniciales alrededor de la UEN son las siguientes:

• Valor compartido: Un servicio integral, rápido y accesible que transforma edificaciones en espacios profesionales, productivos, sostenibles y flexibles, que fortalecen la imagen corporativa, el bienestar y la productividad del equipo, así como su impacto ambiental y social generando rentabilidad.

• Paradigma: “No es arquitectura ni solo decoración, es estrategia empresarial aplicada al espacio de trabajo”.

Diferenciales y Beneficios del nuevo core de la Unidad de Negocio:

• Posicionamiento estratégico inteligente (sin competir con gigantes).
• Crecimiento progresivo y controlado.
• Servicio alineado a una necesidad real del mercado.
• Velocidad de salida al mercado (time-to-market)
• Reducción de barreras técnicas y operativas.
• Capacidad de pivotar y evolucionar.
• Diferenciación clara frente a la competencia local y global.
• Modelo comercial escalable y recurrente.
• Fortalece la estrategia del Grupo.



Diferenciales y Beneficios del servicio para nuestros aliados:

Beneficios económicos y financieros	Beneficios en productividad y desempeño	Beneficios en bienestar y salud del personal
• Mayor valor del activo. • Mayor valor del canon de arriendo. • Reducción del consumo energético (iluminación y climatización). • Ahorro en costos de agua. • Menor gasto en mantenimiento correctivo. • Optimización del uso del espacio (menos m² improductivos). • Mayor vida útil de instalaciones y mobiliario. • Mejor retorno de inversión (ROI) en adecuaciones. • Reducción de costos operativos (OPEX). • Incremento del valor del activo inmobiliario. • Menor rotación de personal (ahorro en reemplazos).	• Incremento de la concentración. • Mejora del rendimiento individual y grupal. • Menor fatiga visual y física. • Disminución de errores operativos. • Mayor eficiencia en jornadas laborales. • Mejor uso del tiempo de trabajo. • Espacios adaptados a tareas reales (no genéricos).	• Mejor calidad del aire interior. • Iluminación adecuada y natural. • Reducción del estrés laboral. • Disminución de dolores musculares y posturales. • Menos ausentismo por enfermedad. • Mejora del confort térmico y acústico. • Mayor satisfacción y motivación. • Sensación de cuidado y valoración del empleado.

Beneficios en imagen corporativa y marca	Beneficios en sostenibilidad ambiental	Creación de un MVP sólido
• Imagen profesional y moderna. • Coherencia entre cultura empresarial y espacio físico. • Mejor percepción de clientes y aliados. • Refuerzo de la marca empleadora. • Diferenciación frente a competidores. • Mayor credibilidad frente a inversionistas. • Oficinas que "comunican propósito" sin decirlo. • Espacios alineados con la identidad de marca.	• Reducción de la huella de carbono. • Uso eficiente de recursos naturales. • Menor generación de residuos. • Promoción de economía circular. • Consumo responsable de energía y agua. • Integración de materiales sostenibles. • Contribución real al cuidado ambiental. • Preparación para futuras exigencias regulatorias.	• Oficina 360 funciona como un Producto Mínimo Viable (MVP): Validamos: • Mercado • Precio • Proceso Permite: • Ajustar alcance • Refinar módulos • Cambiar enfoque si es necesario • Bajo costo de error.

Beneficios estratégicos y de crecimiento	Beneficios legales y de cumplimiento	Beneficios comerciales y de ventas	Beneficios intangibles (los más poderosos)
• Empresas más atractivas para alianzas. • Preparación para procesos de certificación (EDGE, LEED, ESG). • Facilita la escalabilidad de la empresa. • Mejora la toma de decisiones basada en datos. • Mayor resiliencia ante cambios del mercado. • Apoyo a procesos de transformación empresarial. • Ventaja competitiva sostenible en el tiempo.	• Mejor cumplimiento en SST. • Reducción de riesgos laborales. • Menor exposición a sanciones. • Cumplimiento progresivo de normativas ambientales. • Mejores condiciones para auditorías internas y externas.	• Oficinas que generan confianza. • Mejor experiencia para clientes que visitan la empresa. • Diferencial claro en propuestas comerciales. • Mejora del storytelling corporativo. • Evidencia tangible de responsabilidad empresarial.	• Orgullo de pertenecer. • Motivación diaria del equipo. • Sentido de propósito. • Percepción de empresa "seria y bien hecha". • Alineación entre lo que la empresa dice y hace.

INFORMACIÓN FINANCIERA DEL GRUPO

Durante el año 2025, la compañía orientó su gestión financiera hacia la consolidación de un modelo económico sostenible, garantizando la continuidad operativa y administrativa de los proyectos de construcción mientras se promovían prácticas responsables alineadas con los principios ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza). La administración rigurosa y estratégica del flujo de efectivo permitió cumplir oportunamente con los compromisos prioritarios, incluso frente a la disminución temporal de ingresos asociada al inicio de obra de los proyectos prevenidos. Esta disciplina financiera contribuyó directamente a la estabilidad del negocio y a la ejecución de iniciativas que fortalecen la sostenibilidad en el sector.

En articulación con los equipos de Tesorería y Cartera, se implementó un sistema de control minucioso de ingresos y obligaciones, basado en criterios de eficiencia en el uso de recursos, transparencia y responsabilidad financiera. Este seguimiento permitió priorizar desembolsos esenciales para la ejecución de obras, especialmente aquellos vinculados a prácticas ambientales responsables, la gestión de proveedores locales y el cumplimiento de estándares laborales y normativos.

Gracias a un esquema de seguimiento semanal, fue posible mejorar y estandarizar procesos financieros clave, incrementando la eficiencia en la gestión de pagos y asegurando el cumplimiento de compromisos con entidades financieras, colaboradores, proveedores y otros grupos de interés. Este ejercicio, además de fortalecer la gobernanza corporativa, reforzó relaciones de confianza con aliados estratégicos, apoyando el desarrollo de cadenas de suministro más sostenibles y promoviendo la continuidad operativa bajo principios de responsabilidad social y ambiental.

Durante el año 2025, la compañía no inició nuevos proyectos que generaran recursos frescos para la operación —tales como desembolsos provenientes de preventas o créditos constructor—. Ante este contexto, fue necesario fortalecer la sostenibilidad económica mediante la gestión estratégica de fuentes de financiación de corto plazo.
Con este fin, se adelantó la renovación de las líneas de financiación vigentes y la apertura de nuevos cupos de capital de trabajo, incrementando la disponibilidad total de recursos de **$9.300 MM** a **$13.650 MM**.

Estas acciones permitieron mantener la continuidad operativa, garantizar la liquidez y asegurar el cumplimiento de compromisos con proveedores, colaboradores, entidades financieras y demás grupos de interés, en coherencia con los principios de gobernanza responsable.

Torreón Grupo Empresarial

Capital de Trabajo

Banca	Año 2024			Año 2025		
	Multi	TBC	Total	Multi	TBC	Total
Bancolombia	$ 1,084	$ 1,000	$ 2,084	$ 5,075	$ 1,409	$ 6,484
Davivienda	$ 2,985	$ 0	$ 2,985	$ 2,997	$ 0	$ 2,997
Occidente	$ 0	$ 0	$ 0	$ 1,866	$ 0	$ 1,866
BBVA	$ 800	$ 500	$ 1,300	$ 800	$ 1,000	$ 1,800
Bogotá	$ 0	$ 0	$ 0	$ 333	$ 437	$ 771
Agrario	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 350	$ 350
Leasing de Occide	$ 0	$ 0	$ 0	$ 374	$ 0	$ 374
Leasing Itau	$ 1,168	$ 0	$ 1,168	$ 858	$ 0	$ 858
Leasing Bnacomk	$ 1,681	$ 0	$ 1,681	$ 2,685	$ 0	$ 2,685
Total	**$ 7,718**	**$ 1,500**	**$ 9,218**	**$ 14,988**	**$ 3,197**	**$ 18,184**

Torreón Grupo Empresarial

Flujos de Caja 2025

Flujo de Caja Operacional	Presupuesto	Ejecutado	Presupuesto	Cumplimiento
Ingresos Operacionales	$ 128,105	$ 92,528	$ 128,105	72.23%
Egresos Operacionales	-$ 79,767	-$ 43,427	-$ 79,767	54.44%
Superávit o Déficit Operacional	**$ 48,338**	**$ 49,101**	**$ 48,338**	**101.58%**

Flujo de Caja Financiero - Capital de Trabajo	Presupuesto	Ejecutado	Presupuesto	Cumplimiento
Desembolsos	$ 17,717	$ 30,546	$ 17,717	172.41%
Amortizaciones	-$ 17,529	-$ 21,608	-$ 17,529	123.27%
Intereses	-$ 1,562	-$ 1,955	-$ 1,562	125.19%
Neto Créditos - Capital de Trabajo	**-$ 1,373**	**$ 6,982**	**-$ 1,373**	**-508.41%**

Flujo de Caja Financiero - Crédito Constructor	Presupuesto	Ejecutado	Presupuesto	Cumplimiento
Desembolsos	$ 43,451	$ 7,420	$ 43,451	17.08%
Amortizaciones	-$ 74,935	-$ 57,244	-$ 74,935	76.39%
Intereses	-$ 3,382	-$ 3,319	-$ 3,382	98.13%
Neto Créditos - Constructor	**-$ 34,867**	**-$ 53,143**	**-$ 34,867**	**152.42%**
Superávit o Déficit Financiero	**-$ 36,240**	**-$ 46,160**	**-$ 36,240**	**127.37%**

Flujo de Caja de Inversión	Presupuesto	Ejecutado	Presupuesto	Cumplimiento
Recursos Apalancamiento Interno	$ 0	$ 0	$ 0	0.00%
Devolución Valor de Tierra	-$ 8,000	-$ 1,000	-$ 8,000	12.50%
Inversion en Capital de Riesgo	-$ 3,000	$ 0	-$ 3,000	0.00%
Creditos Puente	$ 0	$ 617	$ 0	0.00%
Neto Apalancamiento Interno	**-$ 11,000**	**-$ 383**	**-$ 11,000**	**3.48%**
Capex Tecnología	$ 0	$ 0	$ 0	0.00%
Capex Infraestructura	$ 0	$ 0	$ 0	0.00%
Honorarios Socios	-$ 1,500	-$ 2,213	-$ 1,500	147.51%
Superávit o Déficit Inversión	**-$ 12,500**	**-$ 2,596**	**-$ 12,500**	**20.76%**
Superávit o Déficit del Periodo	-$ 402	$ 345	-$ 402	-85.84%
Tidis Devolución IVA	$ 0	$ 6,302	$ 0	0.00%
Saldos Iniciales	$ 2,500	$ 3,049	$ 2,500	121.94%
Saldo Final en Caja	**$ 2,098**	**$ 9,696**	**$ 2,098**	**462.20%**

En línea con el compromiso institucional de mantener una gestión financiera responsable y transparente, la compañía aseguró el cumplimiento oportuno de todas sus obligaciones con las entidades bancarias. Durante 2025 se logró la cancelación total de siete créditos constructor, lo que permitió reducir el saldo de esta línea de financiación de

$60.343 millones a $12.559 millones.

Esta gestión no solo fortaleció la sostenibilidad económica y la reputación financiera de la organización, sino que también ***generó un impacto directo en las familias que adquieren nuestros proyectos.***

El cumplimiento riguroso de los compromisos crediticios garantiza la continuidad de las obras, la estabilidad en los cronogramas constructivos y la entrega segura y confiable de las viviendas, lo cual se traduce en tranquilidad, confianza y bienestar para los hogares que depositan en nosotros su inversión y proyecto de vida.

Torreón Grupo Empresarial

Créditos Constructor

Proyecto	Banco	Saldo 2024	Saldo 2025
Cedro	Davivienda	$ 7,179,420,068	$ -
Almendro II	Davivienda	$ 4,968,207,327	$ -
Malaca I	BBVA	$ 3,847,038,017	$ -
Malaca II	BBVA	$ 4,800,000,000	$ 5,319,115,422
Nogal	Bogotá	$ 293,797,753	$ -
TQA V EI	BBVA	$ 3,435,014,285	$ -
TQA V EII	BBVA	$ 9,289,975,503	$ -
Cipres I	Bancolombia	$ 13,571,575,634	$ -
Cipres II	Bancolombia	$ 12,958,348,872	$ 7,240,543,648
Saldo		**60,343,377,459**	**12,559,659,070**

Torreón Grupo Empresarial

Recaudo

Conceptos	Recaudo
Cuotas Iniciales	$ 32,852,684,838
Cuotas Finales	$ 40,259,672,918
Subsisdios	$ 27,147,375,440
Totales	**$ 100,259,733,196**

En el año 2025 se recaudaron del orden de mil ochenta y seis subsidios (1.086), donde se incluye subsidios **Mi casa ya** + **Cajas de Compensación Familiar**, por valor de: $27.147.375

IT - TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA

Como líderes del área de Tecnología, nuestro compromiso va mucho más allá de mantener servidores encendidos o instalar software; nuestro objetivo misional es planificar, coordinar, implementar y mantener una infraestructura tecnológica que asegure la eficiencia, seguridad y alineación con los objetivos estratégicos del negocio.

En el contexto actual, la **"sostenibilidad tecnológica"** significa construir un ecosistema digital que sea económicamente viable, que optimice el uso de recursos físicos (cero papeles), que sea escalable para acompañar el crecimiento de la empresa, y que empodere tanto a nuestros colaboradores como a nuestros clientes mediante la automatización y la inteligencia artificial.



BALANCE DE SOSTENIBILIDAD TECNOLÓGICA

Metodología BIM & Trimble Connect

La implementación de este Entorno Común de Datos (CDE) ha sido uno de nuestros mayores hitos en la construcción sostenible digital. Al centralizar la información en la nube y conectar los equipos de oficina y campo, hemos logrado proyectar ahorros drásticos. Impactamos la huella de carbono y los costos operativos al lograr un porcentaje excelente en cuanto al ahorro de papel. Adicionalmente, minimizamos los errores de construcción un 15% y logramos hasta un 30% de ahorro en licencias de software y servidores físicos para almacenar información de los proyectos.

La metodología BIM ha sido concebida en tres fases:

• **Fase I:** Evaluación y Diagnóstico. (Avance 100%).
El objetivo por lograr es determinar el nivel de madurez BIM en la organización y desarrollar un plan estratégico con metas claras y los recursos necesarios para la transición.

• **Fase II:** Desarrollo del Modelo. (Avance 50%).
El objetivo es crear y coordinar modelos digitales que integren la arquitectura con la ingeniería y la construcción Para ello, es necesario implementar el software (Revit, ArchiCAD, otros) y establecer los protocolos de colaboración entre equipos internos y externos de manera que alcancemos una reducción representativa de errores y costos durante la operación constructiva.

• **Fase III:** Operación de Proyectos. (Avance 25%).
La fase final se centra en llevar los modelos BIM a un nivel de altísimo detalle y vincular la operación en construcción en el ciclo de vida de la edificación. En esta fase de cierre se integra la metodología con el ERP.



ERP (Sinco)

Es un sistema integral de planificación de recursos empresariales desarrollado con el objetivo de integrar en una sola plataforma los procesos financieros, administrativos, comerciales y operativos de la empresa, permitiendo control en tiempo real, trazabilidad y toma de decisiones basada en datos. Como avances en esta herramienta se trabajó en las siguientes opciones:

• Desarrollos propios para garantizar la fluidez administrativa.

• Empoderamiento a través de la Autogestión Digital Plataforma Capta

• Autogestión Documental de Clientes.

SINCO ERP



SmartHome CRM Autogestión Comercial e Inteligencia Artificial

Identificamos que a diciembre de 2025, el uso del CRM era apenas del 40%. Desde la gerencia y TIC, impulsamos un plan de transformación digital intensivo para llevar esta adopción a un nivel óptimo superior al 80%. Para lograrlo de manera sostenible, integramos la Inteligencia Artificial como un motor de **"autogestión" para el embudo de ventas:**

- Chatbot GPT 24/7: Implementamos un asistente virtual de atención continua que realiza un filtrado automático de las consultas entrantes.
- Precalificación con IA: La inteligencia artificial ahora identifica las necesidades de los leads antes de que ocurra el contacto humano.
- Impacto directo: Gracias a esta automatización, nuestra meta a corto plazo es reducir los leads sin contactar y convertirlo en mejor atención. El sistema gestiona el volumen, y el humano gestiona el cierre.

Omnicanalidad y Estandarización de las Comunicaciones:

- SmartCall (Telefonía IP): Integramos la telefonía directamente al CRM. Configuramos extensiones múltiples desde un número único y desplegamos una recepcionista virtual automatizada. Esto garantiza grabación y reportería completa.
- **WhatsApp API:** Centralizamos la mensajería corporativa, logrando una trazabilidad del 100% desde cualquier ubicación para fines de auditoría y control de calidad. Nuestro objetivo es que más del 90% de las conversaciones queden trazadas en el CRM.

Transformación Digital al:

80%

Retos para 2026

Como gerentes, debemos ser realistas: la adopción tecnológica no ocurre en el vacío y conlleva dolores de crecimiento. Durante 2025, enfrentamos una natural resistencia al cambio en algunos procesos digitalizados, desafíos de conectividad en obras remotas, y vacíos de conocimiento en el uso de nuevas herramientas.
Aprendimos que la planificación anticipada es innegociable y que necesitamos planes de contingencia estables. Por ello, nuestra hoja de ruta (Roadmap) está claramente definida:

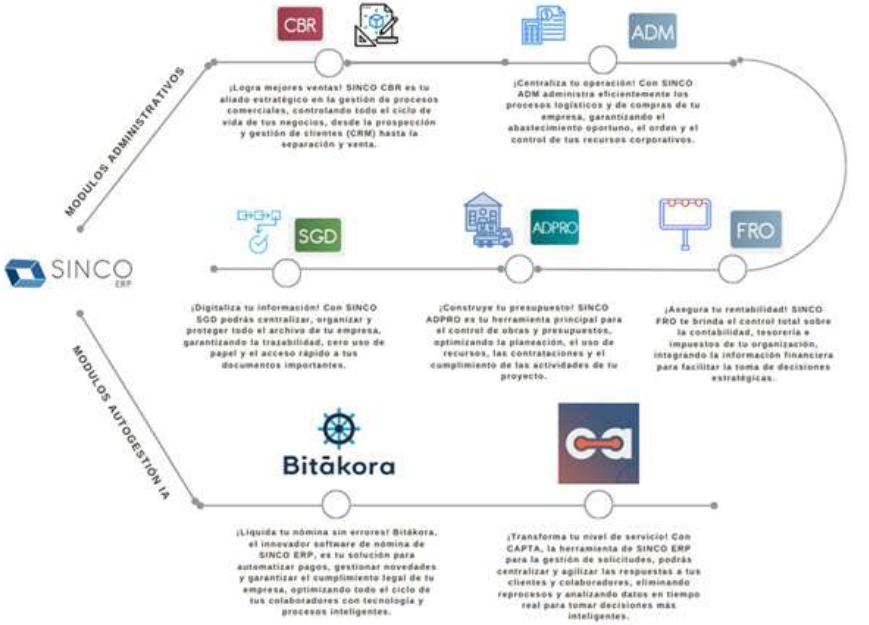
Corto Plazo: Estabilizar y optimizar los sistemas actuales, iniciar la integración entre sistemas de información e implementar las primeras aplicaciones formales con IA.

Mediano Plazo: Lograr una mayor automatización de procesos mediante IA e implementar una sólida infraestructura de seguridad de la información.

Largo Plazo: Asegurar una escalabilidad que acompañe el crecimiento corporativo, manteniendo la innovación orientada a la eficiencia y el control.



Ecosistema Tecnológico



La Familia Torreón

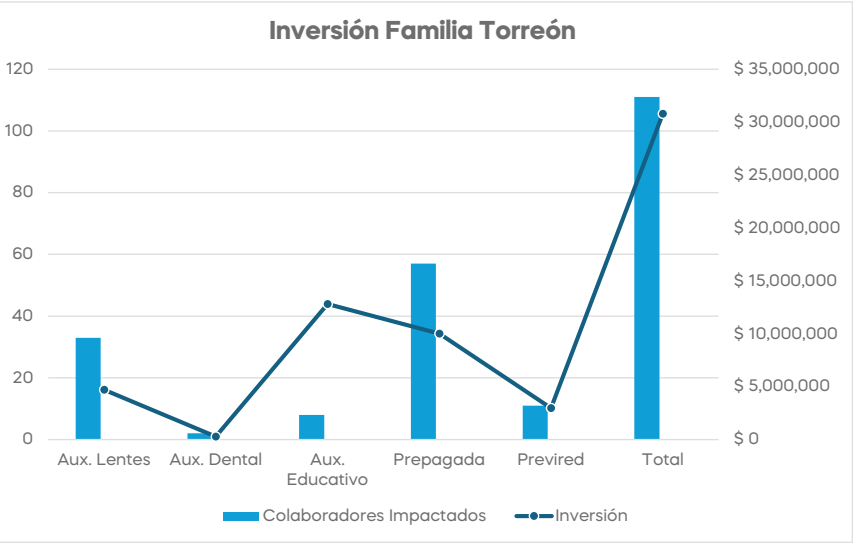
El año 2025 ha sido un periodo de consolidación donde la gestión del talento trascendió la administración de personal para convertirse en el catalizador de nuestra estrategia corporativa. Nuestra visión de sostenibilidad se centra en la agilidad organizacional, el bienestar integral y el fortalecimiento de nuestra gente como el recurso más valioso, garantizando la eficiencia operativa y la resiliencia del negocio a largo plazo.

Bienestar y Fidelización

Hemos transformado la relación con nuestros colaboradores mediante una estrategia integral de bienestar basada en la implementación de un Portafolio de Beneficios que formaliza nuestra propuesta de valor y marca la transición hacia un modelo sólido de fidelización. Este catálogo, más que un grupo de incentivos actúa como una herramienta de retención competitiva que fortalece la marca de Torreón Grupo Empresarial al priorizar el equilibrio vida-trabajo a través de esquemas asistenciales y de tiempo que responden a las necesidades reales del personal.

El impacto de estas políticas se refleja en una notable participación, registrando una acogida del 78% en beneficios de tiempo y un 19% en beneficios asistenciales, lo que ha permitido potenciar el sentido de pertenencia y cerrar el año 2025 con una tasa de rotación promedio del 2,9%, una cifra significativamente baja y destacable para el sector.

Beneficios	Conexión	Impacto
Beneficios de Tiempo	Cumpleaños	98 Colaboradores
	Escucha-arte	36 Sesiones
	Brigada de Emergencia	26 Colaboradores
	Grado Académico	7 Colaboradores
	Matrimonio	3 Colaboradores
Beneficios Asistenciales	Auxilio de Lentes	33 Colaboradores
	Auxilio Dental	2 Colaboradores
	Auxilio Educativo	Global
Salud y Previsión	Medicina Prepagada (Medisanitas)	57 Afiliados
	Medicina Prepagada (Colsanitas)	6 Afiliados



FORMACIÓN Y PROSPECTIVA

El crecimiento profesional y la actualización de competencias se consolidaron como ejes transversales de nuestra sostenibilidad operativa durante el 2025, logrando un cumplimiento del 100% en el Plan de Capacitación Institucional. Esta gestión se enfocó en fortalecer el "liderazgo desde el ser" mediante entrenamientos en coaching para 27 líderes, el cual tuvo como propósito Favorecer en el equipo de Liderazgo de Torreón, espacios de reflexión, conversación generativa y construcción colectiva, que les permita alinearse con el propósito de la organización y diseñar de manera conjunta compromisos compartidos.

Por otra parte, Como parte fundamental de nuestra estrategia de transferencia de conocimiento y alineación estratégica, se consolidó el espacio de formación "Prospectiva", un programa dirigido exclusivamente a los líderes de proceso con el objetivo de cerrar brechas de información y profundizar en el entendimiento del modelo de negocio, en temáticas como:

- Planeación estratégica (Alexander Castillo, Gerente General)
- Construcción Verde (Alexis Mendoza, Gerente Desarrollo de Proyectos)
- Modelos de Financiación en Proyectos (Jorge Sandoval, Gerente Soporte Corporativo)
- Trabajo en Equipo (Carolina Orozco, Coordinadora Control de Presupuesto Q.E.P.D)
- Sostenibilidad (Guillermo Jiménez, Responsable de SG-SST y Sostenibilidad)
- Reforma Laboral (Jenifer Usma, Abogada)
- El Poder de las Experiencias. (Cristian Doncel, Coordinador de Marketing)

Asimismo, como parte de nuestro compromiso con la excelencia educativa, la organización respaldó financieramente al talento con una inversión superior a los 10 millones de pesos en auxilios educativos, entre estudios de pregrado, especializaciones y maestrías, reafirmando nuestro rol como un agente facilitador del progreso profesional y personal de nuestro equipo.

Bajo esta premisa, durante el 2025 se ejecutaron ciclos de capacitación especializados que abarcaron desde la Análisis de Mercado Inmobiliario para la Formulación de Proyectos, Curso taller Presupuestos y programación de proyectos de construcción, hasta el fortalecimiento de la cultura de seguridad con certificaciones en trabajo seguro en alturas y espacios confinados.

De igual manera, se priorizó la actualización en normativas críticas como el SAGRILAFT y la protección de datos personales, junto con talleres de primeros auxilios psicológicos, prevención del acoso laboral, 16 colaboradores formalizaron su conocimiento empírico a través de la articulación con el SENA y la Alcaldía de Ibagué con el programa de formación Competencias laborales.

El impacto directo de esta inversión en conocimiento se refleja en una dinámica movilidad interna, donde el 29% de las vacantes anuales fueron cubiertas por colaboradores propios a través de ascensos y convocatorias, todos estos cargos fueron ascensos de roles operativos a tácticos o estratégicos; esta cifra no solo garantiza la retención del conocimiento estratégico, sino que consolida una cultura de meritocracia y autorrealización que es hoy el motor de nuestra sostenibilidad organizacional.



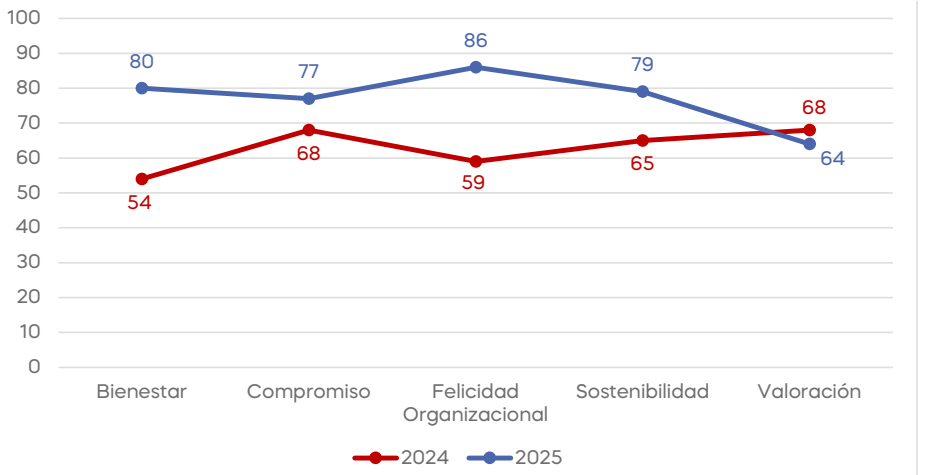
SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Trascendió el cumplimiento normativo para consolidar una cultura de prevención que se refleja en indicadores de excelencia, como el registro de cero accidentes en Torreón Bienes y Construcciones y un control riguroso de la severidad, cerrando el año con solo 31 días de incapacidad total en toda la operación del Grupo Empresarial. Como hito diferenciador en nuestra política de bienestar, a partir de este año implementamos la cobertura del 100% del valor de las incapacidades, una medida de protección social que garantiza la estabilidad económica del colaborador durante su convalecencia.

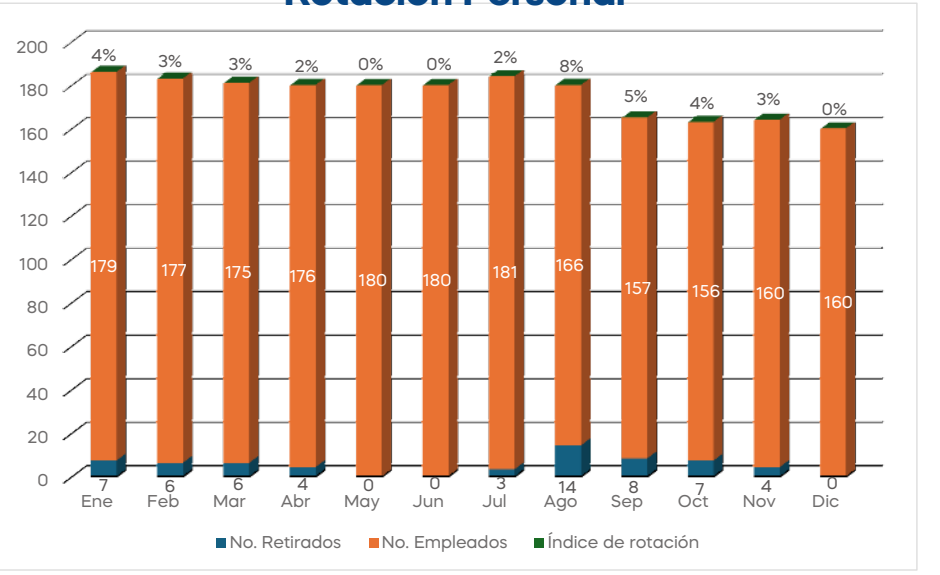
Esta iniciativa no solo elimina la incertidumbre financiera ante contingencias de salud, sino que permite una recuperación digna y segura, reafirmando nuestro compromiso con la protección del ingreso familiar. Este enfoque de cuidado se complementó con una robusta estrategia de bienestar emocional y escucha activa, logrando un hito histórico: un incremento del 14,1% en la satisfacción del clima laboral según la metodología Building Happiness. Al integrar la seguridad física y económica con un entorno de trabajo positivo, garantizamos la resiliencia y la continuidad de nuestras operaciones, consolidando al capital humano como la base del éxito sostenible de **Torreón Grupo Empresarial**.



Encuesta de Clima Laboral



Rotación Personal



RECONOCIMIENTOS Y PROMOCIONES

Reconocemos el esfuerzo de nuestros colaboradores por la competitividad y por hacer de **Torreón Grupo Empresarial** un lugar donde la excelencia hace parte de nuestro ADN. Durante el 2025 se produjeron las siguientes promociones.

Colaborador	Cargo
Julián Emir Bustos Mendoza	Profesional TIC
Paula Natalia Pava Pérez	Coordinador Jurídico de Operaciones
Luisa Fernanda Rodríguez Flores	Profesional de Compras
Katherine Alexandra Quiñones Ñustes	Directora Financiera
Wilson Aníbal Barbosa Contreras	Coordinador Administrativo de mantenimiento y espacios
Angie Melissa Caicedo Martínez	Coordinador Operativo de mantenimiento y espacios
Astrid Lorena Andrade Castañeda	Directora SIG
María Del Pilar Rojas Oliveros	Coordinadora Operativa de Ventas
Nancy Janneth Palacio Ortiz	Directora TIC

RETOS 2026

De cara al 2026, como Grupo Empresarial nos proyectamos hacia una transformación cultural profunda, fundamentada en una alineación estratégica entre el ser y el hacer, donde el propósito humano y la excelencia operativa converjan en una sola identidad organizacional. Este proceso de evolución es fundamental para responder con agilidad a la era de cambio constante en la que estamos inmersos, permitiéndonos sincronizar nuestro ritmo interno con las exigencias y el dinamismo del mercado inmobiliario actual.

Nuestro reto principal será consolidar una cultura resiliente y vanguardista, capaz de convertir los desafíos del entorno en oportunidades de crecimiento sostenible, manteniendo siempre a nuestra gente como el motor principal de esta gran transformación.



ABASTECIMIENTO 2025

En **Torreón Grupo Empresarial** entendemos la sostenibilidad como un eje estratégico que guía nuestra forma de operar, relacionarnos y avanzar. Bajo este enfoque, nuestra cadena de suministro se consolida como un componente esencial para asegurar que cada proyecto se construya con responsabilidad, transparencia y criterios claros de calidad y ética empresarial.

Nuestra gestión de abastecimiento no se limita a adquirir materiales o contratar servicios; representa una oportunidad para fortalecer el ecosistema productivo de la región, promover prácticas responsables y garantizar que cada actor involucrado opere conforme a los principios que definen a Torreón: integridad, compromiso, seguridad y respeto por el entorno.

Con este propósito, adelantamos un proceso integral de reorganización del área de abastecimiento, orientado a fortalecer la eficiencia, trazabilidad y capacidad de respuesta de la compañía. Este proceso incluyó la centralización de todas las compras, almacenamiento y contrataciones.



Modelo de Selección y calificación

- Calidad comprobada de materiales, procesos y entregables.
- Cumplimiento de tiempos de entrega y capacidad logística.
- Cobertura y disponibilidad para atender oportunamente los proyectos.
- Precio competitivo, coherente con el mercado y con los estándares de Torreón.
- Solidez y capacidad financiera, imprescindible para garantizar continuidad operativa.
- Cumplimiento estricto de las normas legales vigentes, incluyendo requisitos ambientales.
- Adopción de prácticas sostenibles y compromiso con la reducción de impactos.
- Preferencia por proveedores locales, regionales o nacionales y Pymes.

Condiciones comerciales

- Acuerdos de pago responsables, con plazos que permitan una relación sostenible.

Sistema integral de gestión de contratistas y proveedores

- Verificación y actualización documental de proveedores y contratistas
- Consulta en listas vinculantes nacionales e internacionales.

Programa de evaluación continua

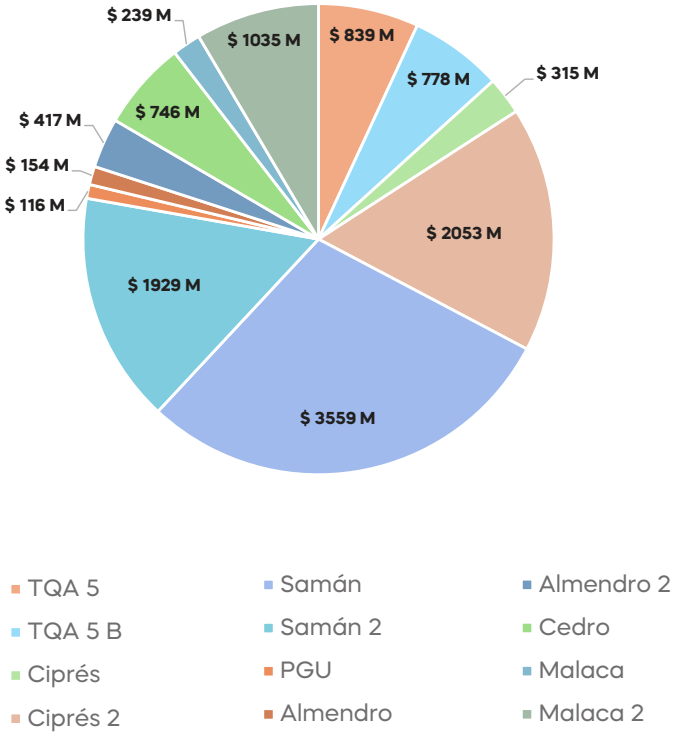
La evaluación tiene como objetivo principal monitorear el desempeño de proveedores y contratistas vinculados, lo que nos permite identificar oportunidades de mejora y fortalecer alianzas al largo plazo basadas en una comunicación transparente.

Cadena de suministro resiliente

Capaz de anticiparse a cambios del entorno, responder a las crecientes exigencias regulatorias y contribuir a la competitividad de Torreón en el sector.

PROVEEDORES Y CONTRATISTAS– CIFRAS 2025

El análisis del abastecimiento 2025 evidencia la magnitud del compromiso de Torreón con la gestión responsable de recursos: se administraron $12,180 millones, una cifra que refleja la capacidad operativa de la organización para coordinar y ejecutar múltiples frentes de obra de manera simultánea.



Dentro del abastecimiento por categoría, la mayor proporción de recursos se destinó a Mano de obra (41%), seguida por Todo costo (27%) y Materiales (27%), lo que confirma la naturaleza intensiva en empleo del sector construcción y el papel central que desempeñan los aliados externos en la ejecución de nuestros proyectos.

La estructura del gasto 2025 no solo refleja cómo se distribuyeron los recursos, sino también cómo Torreón impulsa el progreso de la región a través de una cadena de suministro que prioriza a las personas, promueve el desarrollo empresarial y contribuye a una operación más sostenible y responsable.

Abastecimiento por Categoría 2025

Categoría	Valor Total	%
Mano de obra	$5032 M	41%
Todo costo	$3247 M	27%
Material	$3230 M	27%
Equipo y herramienta	$378 M	3%
Alquiler	$163 M	1%
Otros	$131 M	1%
Total	**$12181 M**	**100%**

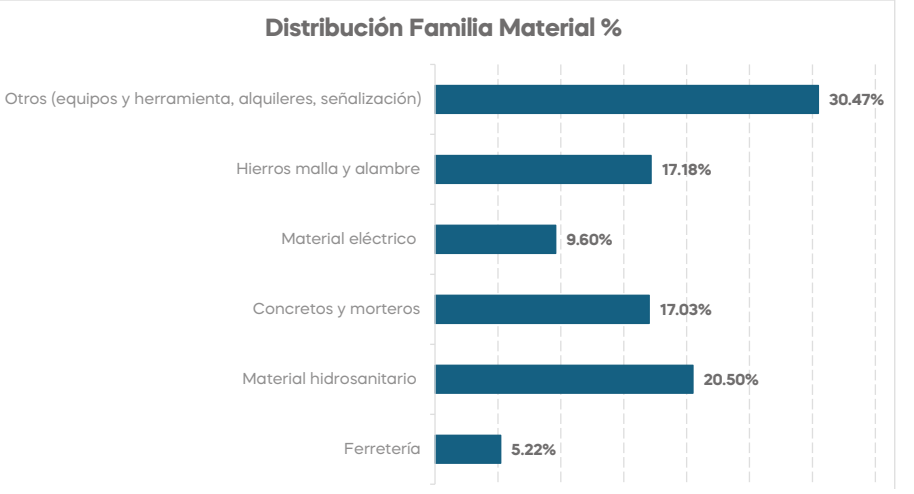
DIVERSIFICACIÓN

En 2025, nuestra cadena de suministro evidenció arraigo regional: trabajamos con 143 proveedores, de los cuales 62,9% son locales, y con 184 contratistas, de los que 72,8% también lo son. Esta composición favorece el empleo indirecto, la dinamización de economías cercanas y la reducción de impactos logísticos, alineando el gasto operativo ($11.509.607) con un modelo de compras responsables y de desarrollo territorial.

De igual forma, se generaron 423 oportunidades de empleo indirecto (teniendo en cuenta el personal de contratistas en las obras, fortaleciendo así nuestra cadena de suministro y contribuyendo al dinamismo económico de la región en la que operamos.

Proveedores (Suministro)/ contratistas (Mano de obra)	2025	
	Proyectos de Torreón Grupo Empresarial	%
Número total de proveedores locales	90	62.90%
Número total de proveedores NO locales	53	37.10%
Número total de proveedores	**143**	**100%**
Número total de contratistas locales	134	72.80%
Número total de contratistas NO locales	50	27.20%
Número total de contratistas	**184**	**100%**
Valor total pagado a proveedores y contratistas	**$11.509.607**	

Dentro de la categoría de Material, los insumos con mayor incidencia en nuestros proyectos fueron los materiales hidrosanitarios, el acero y las mallas de refuerzo, los concretos y morteros, y los sistemas eléctricos. Estos grupos de materiales no solo representan una parte significativa del costo directo, sino que también son los de mayor relevancia ambiental, debido a su intensidad energética en procesos de fabricación, emisiones asociadas y necesidad de manejo técnico adecuado.



CLIENTES

En **Torreón Grupo Empresarial** entendemos que adquirir vivienda es una decisión que impacta la estabilidad y el futuro de una familia. Por eso, nuestro enfoque está centrado en generar bienestar tangible a través de producto, acompañamiento y experiencia. A continuación, las premisas que rigen nuestras actuaciones de cara al cliente:

- Desarrollamos vivienda VIP y VIS con estándares superiores: ascensor, tres habitaciones completas y espacios más generosos que elevan el promedio del mercado.
- Diseñamos pensando en cómo viven realmente las personas, no en cómo se ve un plano, adaptando cada proyecto a las dinámicas económicas y familiares actuales.
- Conectamos emocionalmente cada mes con nuestros clientes, comprendiendo sus momentos de vida y ajustando nuestra oferta a sus posibilidades reales.
- Creamos experiencias memorables en lanzamientos y fortalecemos la confianza a través de programas de fidelización como Club Élite, además de incentivos que facilitan el inicio del hogar.
- Nuestro diferencial está en el acompañamiento permanente. Contamos con un equipo experto en experiencia del cliente que guía desde el primer acercamiento hasta la legalización exitosa del inmueble.
- Las gestoras comerciales actúan como aliadas estratégicas ante cualquier imprevisto: analizan alternativas viables dentro del proyecto o en nuestro portafolio y gestionan soluciones oportunas para proteger la inversión y la tranquilidad del cliente.
- Facilitamos decisiones informadas. Disponemos de salas de ventas en puntos estratégicos y activamos el Tour Torreón cuando el cliente desea conocer un proyecto en otra ubicación, brindando acompañamiento y, de ser necesario, traslado, para que pueda evaluar su decisión con pleno conocimiento del entorno y del producto.
- Sabemos que no somos perfectos, pero nuestro compromiso es actuar con transparencia, resolver con criterio y mejorar continuamente. Más que vender vivienda, construimos confianza, respaldo y relaciones sostenibles que perduran en el tiempo.

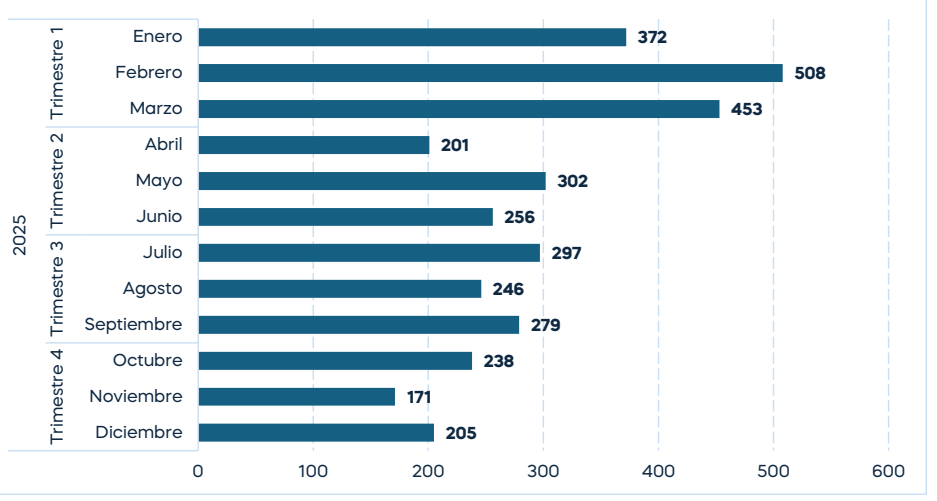


BIENESTAR AL CLIENTE

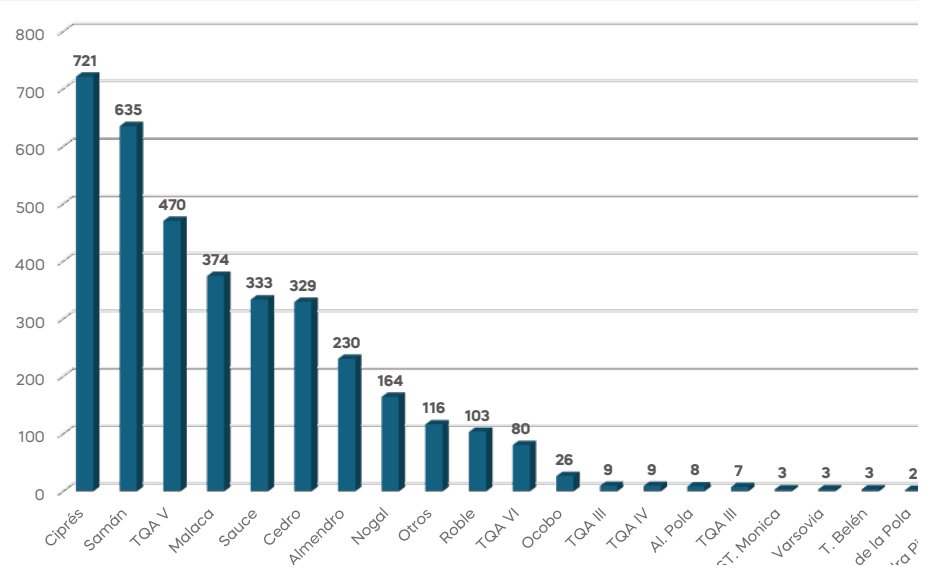
En 2025 fortalecimos nuestra estrategia de Bienestar al Cliente como un eje fundamental para consolidar relaciones de confianza con las familias que hacen parte de nuestros proyectos de vivienda en el Tolima. Más allá de la entrega de un inmueble, trabajamos en generar una experiencia cercana, eficiente y accesible durante todo el proceso.

Implementamos y optimizamos herramientas digitales de radicación de solicitudes que permiten a nuestros clientes gestionar sus requerimientos de manera ágil y transparente. A través de canales de autogestión, radicaciones virtuales y el uso de Chatbots de atención inmediata, facilitamos la presentación de consultas, solicitudes y seguimiento de casos, reduciendo tiempos de respuesta y mejorando la experiencia del usuario.

Familias Atendidas en 2025 – 3682 Casos



Familias Atendidas en 2025 x Proyecto

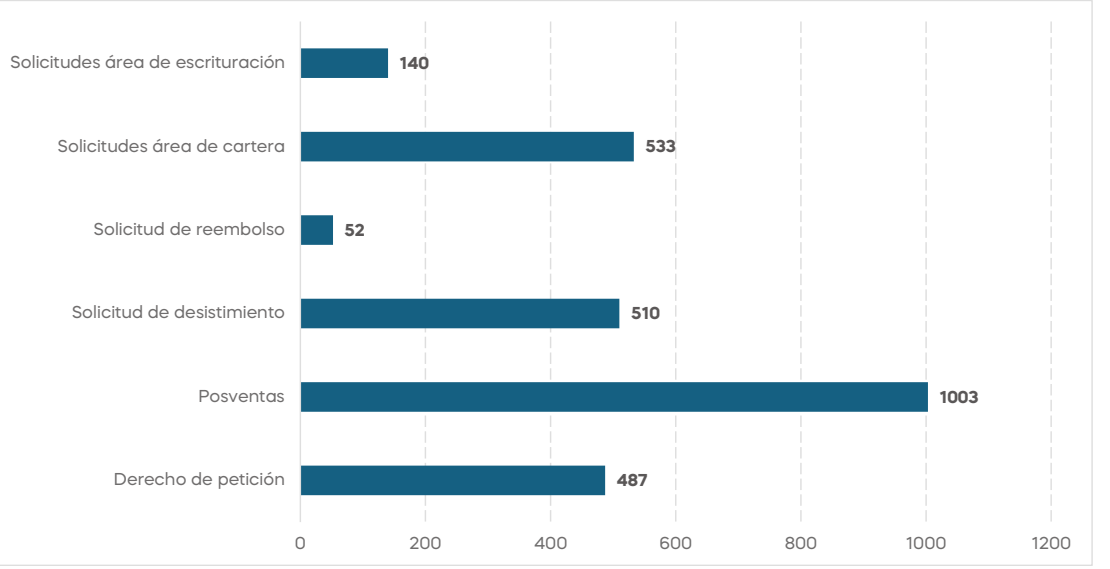


Las soluciones tecnológicas no solo fortalecen nuestros procesos internos, sino que acercan la constructora a las familias, brindándoles acompañamiento oportuno, claridad en la información y mayor autonomía en la gestión de sus trámites, que cada familia se sienta respaldada, escuchada y acompañada en cada etapa, consolidando una relación basada en la confianza, la transparencia y el servicio humanizado. Con cierre al 31 de diciembre habíamos atendido 3.628 casos de los cuales 2.532 se han cerrado a tiempo.

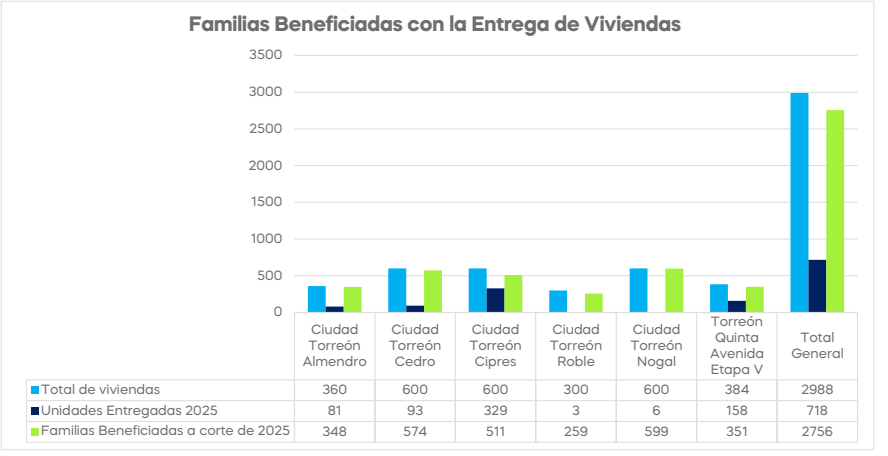
Promedio Cierre – Promedio Respuesta – Casos Resueltos



Razones de Consulta



Nuestra gestión incluyó la entrega de viviendas de Interés Social (VIS), Vivienda de Interés Prioritario (VIP) y proyectos No VIS, permitiéndonos atender diferentes segmentos de la población y promover un desarrollo urbano más inclusivo y equilibrado. Estas iniciativas dinamizan la economía local, generan empleo formal y fortalecen la cadena productiva del sector construcción en el Tolima.



	Ciudad Torreón Almendro	Ciudad Torreón Cedro	Ciudad Torreón Cipres	Ciudad Torreón Roble	Ciudad Torreón Nogal	Torreón Quinta Avenida Etapa V	Total General
Total de viviendas	360	600	600	300	600	384	2988
Unidades Entregadas 2025	81	93	329	3	6	158	718
Familias Beneficiadas a corte de 2025	348	574	511	259	599	351	2756

Durante 2025 fortalecimos nuestro programa de Bienestar al Cliente, promoviendo espacios de integración y participación en nuestros proyectos de vivienda. A través de actividades lúdicas, culturales y recreativas, fomentamos el entorno familiar como eje fundamental de la vida en comunidad, generando vínculos sólidos entre vecinos y fortaleciendo el sentido de pertenencia. Estas iniciativas no solo acompañan el proceso de entrega de vivienda, sino que consolidan comunidades más cohesionadas, participativas y comprometidas con el cuidado de su entorno.





ACTIVIDAD DÍA DE LOS NIÑOS
niños beneficiados
200

FERIA DE EMPRENDIMIENTO
Micro Empresas beneficiadas
15

MANEJO DE MASCOTAS
capacitación manejo mascotas
25

NOVENAS NAVIDEÑAS
Familias beneficiadas
60

CALIDAD

Durante el 2025 vinculamos a la firma **Consultora B&A Consultores,** especializada en el aseguramiento de la calidad y el cumplimiento normativo en construcciones sometidas a propiedad horizontal, convirtiendo su gestión en un pilar fundamental en la gestión responsable de nuestros proyectos constructivos.

Este acompañamiento técnico nos permite fortalecer los procesos de supervisión, control y verificación en cada etapa del desarrollo, garantizando que las obras se ejecuten conforme a la normativa vigente y a los más altos estándares de calidad.

La asesoría permanente contribuye a la identificación oportuna de riesgos, la implementación de acciones preventivas y la mejora continua de nuestros procesos constructivos, reduciendo significativamente la probabilidad de reclamaciones, reprocesos e incumplimientos contractuales.

De esta manera, no solo protegemos la estabilidad técnica y jurídica de los proyectos, sino que también fortalecemos la confianza de nuestros clientes y aliados, asegurando que cada vivienda entregada cumpla con los criterios de seguridad, habitabilidad y sostenibilidad que respaldan nuestro compromiso empresarial.
Beneficios clave de la contratación de la firma consultora

- Optimización del proceso de entrega de viviendas y zonas comunes.
- Cumplimiento normativo y legal.
- Mejora en la calidad de entrega de las zonas comunes.
- Capacitación y orientación al personal.

Hemos tenido la oportunidad de gestionar a tiempo soluciones relacionadas con sistemas integrales de seguridad contra incendios, sistemas de detección temprana, sistemas de extinción, red contra incendios, señalización reglamentaria y rutas de evacuación. Estas medidas no solo cumplen con las exigencias legales, sino que priorizan la protección de las familias y la mitigación de riesgos.









GREMIOS Y GOBIERNO

En el marco de nuestro compromiso con la sostenibilidad empresarial y el fortalecimiento del sector de la construcción en Ibagué, hemos asumido un rol estratégico que trasciende nuestras operaciones. Reconocemos que la sostenibilidad no solo implica prácticas responsables dentro de la compañía, sino también la construcción de alianzas y la participación en espacios gremiales que impulsan el desarrollo económico y social de la región.

Por ello, nos hemos vinculado de manera activa a Camacol Tolima, donde actualmente hacemos parte de la Junta Directiva y del Comité de Comunicaciones, contribuyendo a la definición de estrategias sectoriales y a la promoción de buenas prácticas en la industria. Asimismo, participamos en Fenalco Tolima, integrando su Junta Directiva y el Comité Financiero, espacios desde los cuales aportamos a la consolidación de políticas que favorecen la competitividad y la sostenibilidad del tejido empresarial local.

Estas participaciones reflejan nuestro compromiso de ser un actor relevante en la construcción de un futuro sostenible, generando valor no solo para nuestra compañía, sino también para la comunidad y el entorno en el que operamos.
De manera complementaria, hemos avanzado en el fortalecimiento del tejido institucional y de gobierno en la ciudad de Ibagué. Hemos consolidado relaciones cercanas y de colaboración con la Alcaldía de Ibagué y sus diferentes secretarías adscritas, lo que nos permite participar activamente en la construcción de políticas públicas y proyectos que impactan el desarrollo urbano y social de la región.

Asimismo, mantenemos vínculos estratégicos con las gerencias de las empresas de servicios públicos, como el IBAL y Celsia, actores fundamentales para garantizar la sostenibilidad de nuestras operaciones y el bienestar de la comunidad. También hemos establecido relaciones con entidades como las curadurías urbanas, así como con un amplio tejido de profesionales y consultores locales dedicados a la construcción, fortaleciendo la cadena de valor y promoviendo un ecosistema empresarial sólido y responsable.

El desarrollo de alianzas institucionales y gremiales refleja nuestro compromiso de ser un agente activo en la transformación sostenible de Ibagué, aportando a la competitividad del sector, al desarrollo de la ciudad y al bienestar de sus habitantes.









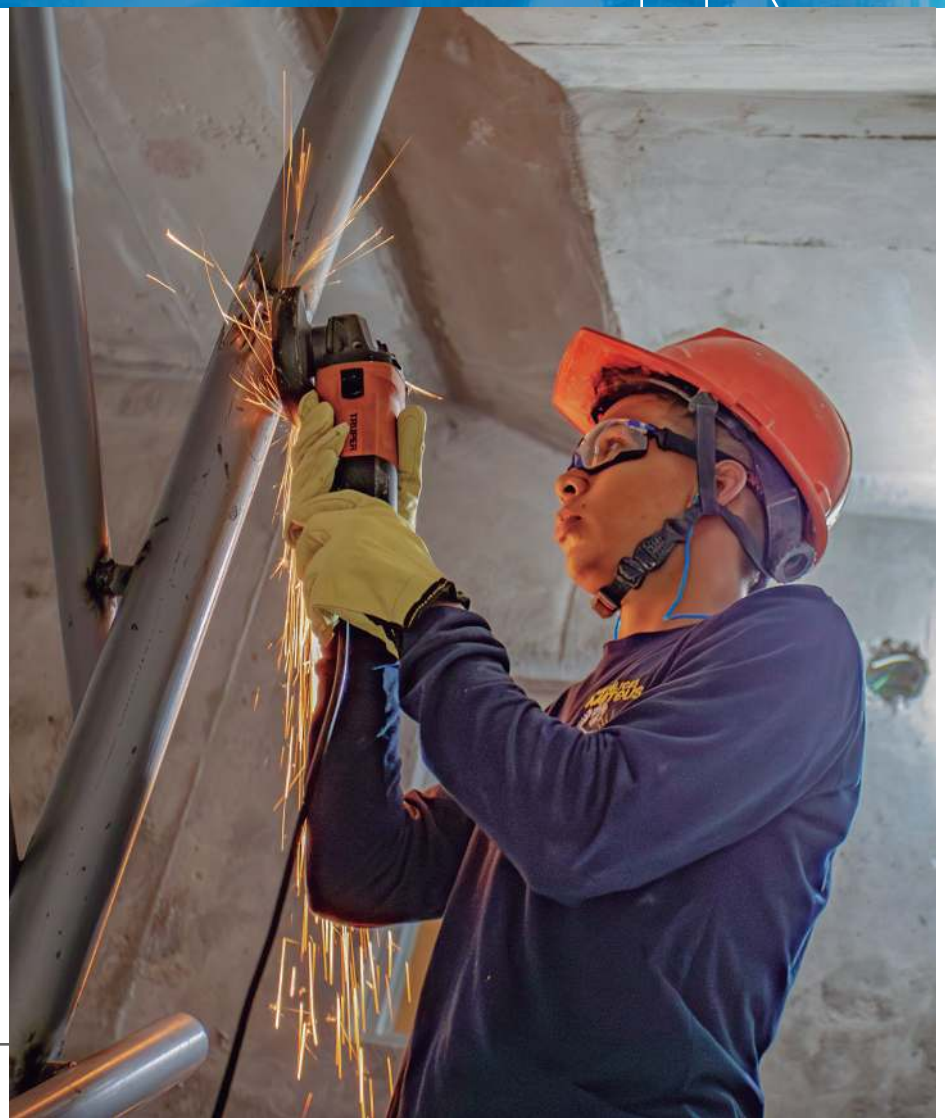
RIESGOS ESTRATÉGICOS

10

RIESGOS ESTRATÉGICOS

Entorno de Negocio y Mercado

- Inestabilidad en la Política Pública de Vivienda.
- Cambios en la Regulación Urbana y del Desarrollo Inmobiliario.
- Pérdida de posicionamiento de mercado por la entrada de competidores fuertes.
- Volatilidad en el análisis de riesgo del sector constructor y en las tasas de intervención.
- Incrementos en los costos de manos de obra y materiales.
- Gestión de Activos y Legalidad
- Fallas en la debida diligencia. (Mercado, Norma, Presupuesto, Factibilidad)
- Contingencias Judiciales, Legales y Laborales.
- Ejecución Operativa y Calidad
- Fallas en la Calidad Técnica.
- Brecha de Talento y Competencias.
- Publicidad Engañosa
- Gobierno Corporativo y Sistemas
- Crisis de Gobernanza y Toma de Decisiones.
- Incumplimientos normativos o éticos.
- Vulnerabilidad de Activos Digitales.



ASUNTOS JUDICIALES

11

ASUNTOS JUDICIALES EN CURSO

La sostenibilidad empresarial de la organización no solo se refleja en sus prácticas ambientales y sociales, sino también en la manera responsable y transparente con la que ha gestionado los casos jurídicos vigentes. Todos los procesos legales han sido atendidos de manera oportuna, garantizando el cumplimiento de los plazos y la adecuada representación en cada etapa. Para ello, se han vinculado profesionales externos especializados en las distintas áreas del derecho, asegurando un manejo técnico y eficiente de cada situación.

La compañía ha proporcionado toda la información pertinente requerida en cada caso, demostrando su compromiso con la transparencia y la colaboración institucional. Asimismo, los impactos derivados de estos procesos se han reflejado en los estados financieros de la organización conforme a las normas contables y fiscales aplicables, lo que evidencia una gestión responsable y alineada con los principios de sostenibilidad corporativa.

De esta manera, la organización integra la sostenibilidad empresarial con la seguridad jurídica, fortaleciendo la confianza de sus grupos de interés y consolidando su reputación como una entidad que actúa con ética, responsabilidad y respeto por la normativa vigente.

Procesos Jurídicos Activos Torreón Grupo Empresarial

Dependencia	Tipo de proceso	Pretensión	Posible condena	Demandante	Demandado	Probab.	Provisión
Secretaría del Hábitat Control de Vivienda	Infracción Normativa Urbanística	Obligación de Hacer $21.918.000	$21.918.000	Maria Barrera	Multiconstrucciones JP SAS	90%	Provisión
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$1.189'525.947	$400,000,000	TQA Etapa 3 PH	TBC	80%	Provisión
Juzgado 12 Mun. Pequeñas Causas Laborales de Bogota	Declarativo ordinario	$ 7,605,690	$ 7,605,690	Nelson Velasquez Jimenez	Multiconstrucciones JP SAS	80%	Provisión
Juzgado 6 Civil del Circuito de Ibague	Ordinario - Responsabilidad Civil Extracontractual	$ 3,392,200,500	$ 113,073,350	Diego Leal Paola Buritica	Multiconstrucciones JP SAS., Plinco y Copropiedad	60%	Provisión
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$24.100.000 150 SMLMV	$24,100,000	Luis Armando Garcia	TBC	60%	Provisión
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$20.819.000 150 SMLMV	$ 20,819,000	Gloria Amparo Roa Robledo	Multiconstrucciones JP SAS	40%	Revelar
Juzgado Noveno Administrativo de Neiva	Llamamiento en Garantía	$1.423.500.000 1.000 SMLM	$203,357,143	Hugo Reyes Otros (Familia)	Multi, AGC, DisTOYOTA, Electri. Huila, D. Neiva, Super Servicios.	40%	Revelar
Juzgado 54 del Circuito de Bogotá	Ejecutivo Singular	$257.058.745	Por definir	Multi	Dentix Colombia SAS	40%	Revelar
Colegios	Reclamación directa	$716.345.447	Por definir	Multi	Constructora Colpatria	30%	Revelar
Dirección de Investigaciones de Protección al Consumidor SIC	Investigación Preliminar	$2.847.000.000 2.000 SMMLV	Por definir	Raúl Zambrano	Multiconstrucciones JP SAS	30%	Revelar
Dirección de Investigaciones de Protección al Consumidor SIC	Investigación Preliminar	$2.847.000.000 2.000 SMMLV	Por definir	Erika Tafur	TBC	30%	Revelar
Dirección de Investigaciones de Protección al Consumidor SIC	Investigación Preliminar	$2.847.000.000 2.000 SMMLV	Por definir	Daniel Tunarosa	TBC	30%	Revelar
Dirección de Investigaciones de Protección al Consumidor SIC	Investigación Preliminar	$2.847.000.000 2.000 SMMLV	Por definir	Zuleidy Paola Martinez	TBC - Constructora Torreón	30%	Revelar
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$13.600.000	Por definir	Lina Marcela Arismendi	Constructora Torreón	0%	Monitorear
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$20.000.000	Por definir	Carlos Nieto Andrés Toro	TBC	0%	Monitorear
Juzgado 3 Laboral del Circuito de Ibagué	Nulidad Dictámenes de la ARL	Sin Cuantía	Por definir	Carlos Juaginoy	Junta Nacional de Invalidez, ARL Bolívar, Multi	0%	Monitorear
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$2.837.025 150 SMLMV	Por definir	Óscar David Valcárcel	TBC	0%	Monitorear
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$2.000.000.000 150 SMLMV	Por definir	Malaca Etapa I PH	Ospinas, Credicorp, Constructora Torreón	0%	Monitorear
Juzgado Octavo Penal Circuito de Ibagué	Inconsistencia en Títulos	Sin Cuantía Definida	Por definir	TBC	Terceros	0%	Monitorear
Delegatura para Asuntos Jurisdiccionales SIC	Demanda Protección al Consumidor	$35.000.162	Por definir	Edilson Sánchez Garzón	TBC	0%	Monitorear

INFORME DE GESTIÓN SAGRILAFT 2025

12

MULTICONSTRUCCIONES

Durante el año 2025, **Multiconstrucciones** consolidó avances significativos en el fortalecimiento de su Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (**SAGRILAFT**). La compañía logró alinear la documentación del sistema con el Sistema de Gestión de Calidad (SGC), actualizar políticas y procedimientos conforme a la normativa vigente, y garantizar un acompañamiento permanente a las áreas clave en procesos de vinculación y contratación.

Principales logros

- Formalización de procedimientos y fortalecimiento de la articulación entre el Oficial de Cumplimiento y las áreas operativas.
- Actualización de políticas y manuales, incluyendo controles anticorrupción derivados de la Ley 2195 de 2022.
- Ejecución total de las capacitaciones programadas y jornadas de sensibilización para fortalecer la cultura de cumplimiento.
- Cumplimiento oportuno de reportes regulatorios y gestión integral de alertas (100 % atendidas).

Riesgos identificados

- Dependencia de procesos manuales en consultas de listas restrictivas.
- Capacitación insuficiente para personal nuevo en el conocimiento del sistema.

Estado del sistema

El **SAGRILAFT** se encuentra en un estado de madurez progresivo, con componentes consolidados (estructura normativa y manual), procesos operativos regulares (debida diligencia, monitoreo y reportes) y áreas en desarrollo (capacitación continua).

Hallazgos y recomendaciones

- Se identificó la necesidad de mayor automatización en consultas de listas restrictivas y reducción de cuellos de botella en debida diligencia.
- Se recomienda adquirir herramientas tecnológicas para optimizar procesos y ampliar la cobertura de capacitación a nuevo personal.

Conclusión

Multiconstrucciones evidencia un **SAGRILAFT** funcional, alineado con la normativa vigente y en evolución positiva, con retos enfocados en la consolidación y madurez del sistema. Los avances alcanzados durante 2025 fortalecen la transparencia, la gestión de riesgos y la sostenibilidad corporativa, marcando una hoja de ruta clara para el siguiente período.

En 2025, **Torreón** fortaleció su **SAGRILAFT** con la actualización integral del Manual (Versión 2.0), mejoras en **Debida Diligencia y Debida Diligencia Intensificada**, y la implementación de controles adicionales de seguridad de la información. Se ejecutó el 100 % de las capacitaciones y se cumplieron oportunamente los reportes regulatorios (AROS).

Logros clave

- Manual actualizado y metodología de riesgos formalizada.
- Procesos de DD y DDI más robustos.
- Cultura de cumplimiento reforzada mediante capacitación y divulgación.

Riesgos y retos
• Desactualización documental de proveedores.
• Debilidades en seguridad de la información.
• Dependencia de consultas manuales en listas restrictivas.

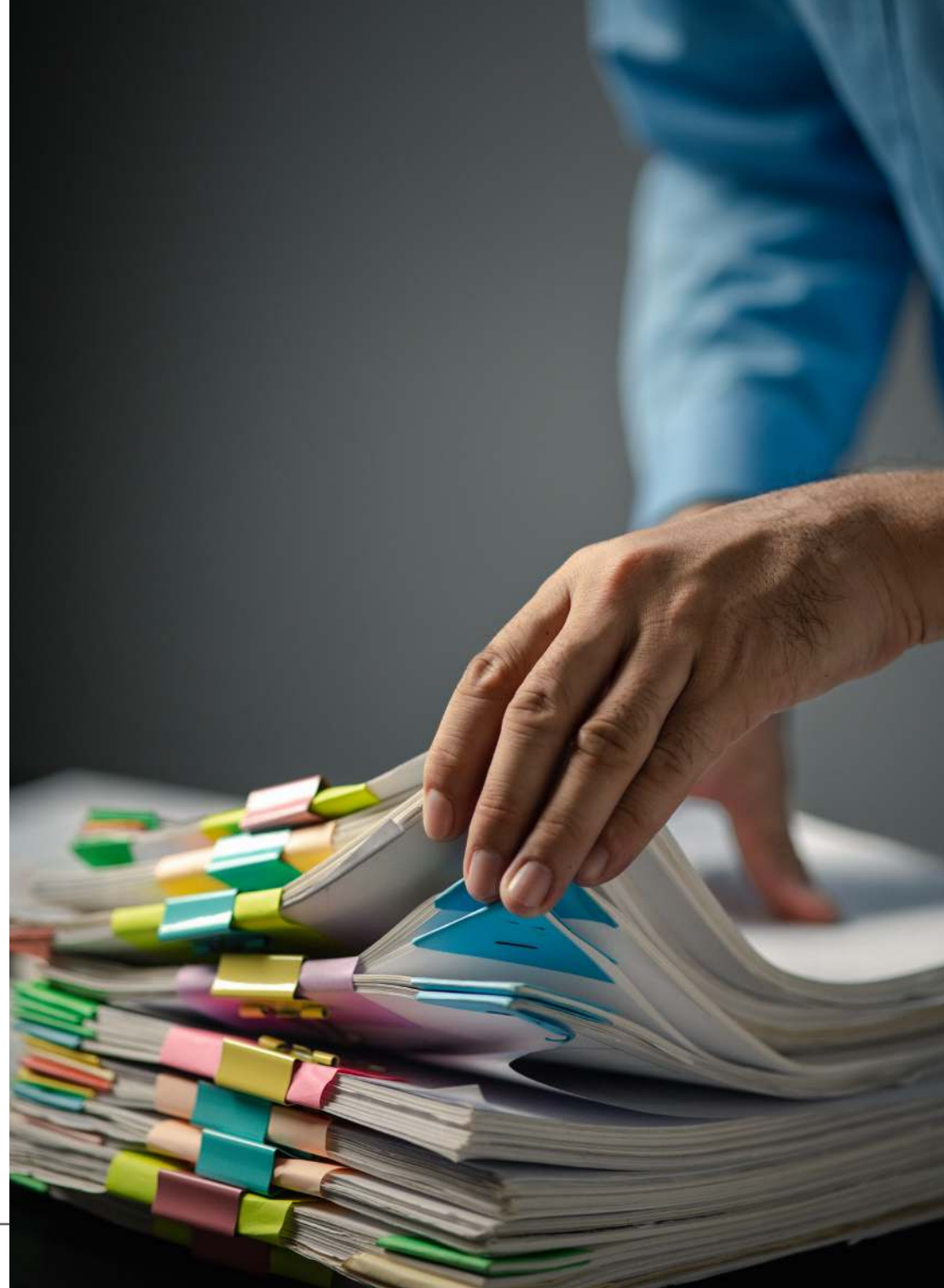
Conclusión
El sistema presenta un nivel de madurez adecuado, con avances sólidos en normativa y cultura de cumplimiento, y oportunidades de mejora en automatización y seguridad que guiarán su consolidación futura.

En 2025, Torreón fortaleció su SAGRILAFT con la actualización integral del Manual (Versión 2.0), mejoras en Debida Diligencia y Debida Diligencia Intensificada, y la implementación de controles adicionales de seguridad de la información. Se ejecutó el 100 % de las capacitaciones y se cumplieron oportunamente los reportes regulatorios (AROS).
Logros clave

• Manual actualizado y metodología de riesgos formalizada.
• Procesos de DD y DDI más robustos.
• Cultura de cumplimiento reforzada mediante capacitación y divulgación.

Riesgos y retos
• Desactualización documental de proveedores.
• Debilidades en seguridad de la información.
• Dependencia de consultas manuales en listas restrictivas.

Conclusión
El sistema presenta un nivel de madurez adecuado, con avances sólidos en normativa y cultura de cumplimiento, y oportunidades de mejora en automatización y seguridad que guiarán su consolidación futura.



PROTECCIÓN DE LA MARCA

El proceso consta de tres etapas (forma, publicación y fondo), con plazos estrictos para responder requerimientos y oposiciones. Una vez concedida, la marca protege por 10 años y puede renovarse para mantener la exclusividad.

Etapas del proceso

1.Examen de forma. (Actualmente Estamos Agotando este Proceso)
• La SIC revisa en los 15 días hábiles siguientes si la solicitud cumple requisitos.
• Si faltan requisitos, se notifica al solicitante y debe responder en máximo 60 días hábiles.
• No responder implica abandono de la solicitud.
2. Publicación en la Gaceta
• La marca se publica durante 30 días hábiles.
• En ese tiempo, terceros con interés legítimo pueden presentar oposiciones.
• El solicitante tiene 30 días hábiles para contestar (con posibilidad de prórroga de otros 30).
• Responder no es obligatorio.
3. Examen de fondo
• La SIC analiza si la marca cumple requisitos legales.
• Se emite resolución de concesión o negación.
• La notificación se entiende surtida un mes después del envío por correo electrónico.
• Si la marca es negada, procede recurso de apelación dentro de 10 días hábiles.

Vigencia y renovación

• La marca registrada tiene una vigencia de 10 años, renovables.
• La renovación puede hacerse:
• Dentro de los 6 meses previos al vencimiento.
• O en un plazo de gracia de 6 meses posteriores al vencimiento, pagando la tasa correspondiente.

INFORME DE LA REVISORÍA FISCAL MULTICONSTRUCCIONES

1. **Opinión sobre los estados financieros**
• Fueron tomados fielmente de los libros contables.
• Presentan razonablemente la situación financiera, resultados, cambios en el patrimonio y flujos de efectivo del año terminado el 31 de diciembre de 2025.
• Cumplen con las Normas de Información Financiera aceptadas en Colombia (NIIF).

2. Fundamento de la opinión

• La auditoría se realizó bajo las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) incorporadas en el DUR 2420 de 2015.
• ING AUDIT S.A.S cumplió con los requisitos de independencia y ética.
• El revisor fiscal fue nombrado en mayo 2025.
• El año 2024 fue auditado por otro profesional sin salvedades.

3. Responsabilidades principales

• De la administración
Preparar y presentar los estados financieros bajo NIIF.
Mantener control interno adecuado.
Evaluar la continuidad del negocio (empresa en marcha).
Supervisar el proceso de información financiera.
• Del revisor fiscal

Obtener evidencia suficiente y adecuada para emitir opinión.
Evaluar políticas y estimaciones contables.
Comunicar hallazgos y deficiencias de control interno.

4. Otros requerimientos legales y reglamentarios. El revisor fiscal concluye que la administración cumplió con:

• Llevar la contabilidad según normas.
• Mantener correspondencia, libros y comprobantes debidamente.
• Presentar y pagar aportes al Sistema de Seguridad Social.
• Preparar el informe de gestión cumpliendo normativas.
• Cumplir con la Ley de plazos justos (Ley 2024 de 2020).
• Implementar el SAGRILAFT, conforme a las circulares 100-000016 y 100-000003 de Supersociedades.

5. Opinión sobre cumplimiento legal. La entidad cumple con las leyes, regulaciones y estatutos en todos los aspectos importantes.

6. Control interno.
• Se evaluó con base en el DUR 2420 de 2015 y el Código de Comercio.
• Se reconoce que todo sistema tiene limitaciones, pero:
• El control interno de la compañía es adecuado y se está fortaleciendo.
• Las observaciones fueron comunicadas oportunamente a la administración.

INFORME DE LA REVISORÍA FISCAL TBC

1. Opinión sobre los estados financieros
• Fueron tomados fielmente de los libros contables.
• Presentan razonablemente la situación financiera, resultados, cambios en el patrimonio y flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2025.
• Cumplen con las Normas de Información Financiera aceptadas en Colombia (NIIF).

2. Fundamento de la opinión
• La auditoría se realizó conforme al DUR 2420 de 2015 y las NIA.
• ING AUDIT SAS cumplió los requisitos de independencia y ética exigidos por Ley 43 de 1990.

3. Responsabilidades principales
• De la administración
Preparar y presentar los estados financieros bajo NIIF.
Diseñar y mantener control interno adecuado.
Evaluar la continuidad del negocio (empresa en marcha).
Supervisar el proceso de información financiera.
• Del revisor fiscal
Obtener evidencia suficiente para soportar su opinión.
Evaluar políticas contables, estimaciones y revelaciones.
Valorar riesgos de error por fraude o equivocación.
Comunicar hallazgos y deficiencias de control interno.

4. Cumplimiento legal y reglamentario. El revisor fiscal verificó que la empresa cumplió con:
• Normas legales y técnica contable.
• Conservación de libros, actas, correspondencia y comprobantes.
• Presentación de autoliquidaciones de Seguridad Social.
• Elaboración del informe de gestión conforme a la ley.
• No obstaculizar la libre circulación de facturas (Ley 1676 de 2013).
• Cumplimiento de la Ley de plazos justos (Ley 2024 de 2020).
• Implementación del SAGRILAFT según Circulares 100-000016 y 100-000003 de Supersociedades.
• La entidad cumple las leyes y regulaciones aplicables en todos los aspectos importantes.

5. Opinión sobre el control interno
• Conclusión: El control interno es adecuado y se está trabajando en su mejora.
• Todas las observaciones fueron comunicadas oportunamente a la administración.



RETOS PARA LA GERENCIA 2026

13

El 2026 se perfila como un año de grandes desafíos y, al mismo tiempo, de oportunidades únicas para reafirmar nuestro compromiso con la sostenibilidad y el crecimiento responsable. Como organización, estamos decididos a desplegar nuestro plan estratégico, consolidar un modelo de procesos eficiente y fortalecer una cultura organizacional renovada, que inspire a nuestros equipos y nos prepare para los retos del futuro.

Sabemos que el verdadero motor de nuestra transformación es el talento humano. Por ello, invertiremos en la formación de nuestros colaboradores clave, asegurando que cuenten con las herramientas y capacidades necesarias para alcanzar las metas de corto, mediano y largo plazo. En paralelo, el fortalecimiento de nuestro set competitivo tecnológico será la palanca que nos permitirá innovar, crecer y mantenernos a la vanguardia en un entorno cada vez más exigente.

Los retos que enfrentamos son claros y nos llaman a la acción:

- Concretar el cierre de negocios en vivienda VIP (1), VIS (1) y No VIS (3), como un paso crítico para consolidar nuestra presencia en el mercado.
- Ejercer un control riguroso sobre los proyectos constructivos que se ejecutan o iniciarán en 2026, garantizando presupuestos responsables, calendarios cumplidos y entregables de la más alta calidad, siempre con un análisis recurrente de la factibilidad.Diseñar las estructuras de financiación pertinentes para apalancar el crecimiento de la organización, los proyectos y de las unidades de negocio.
- Rediseñar y oxigenar la reportería hacia nuestros comités operativo, financiero, de riesgos y estratégico, generando información clara, útil y transformadora para la toma de decisiones.

Todo esto lo haremos con un propósito superior: cuidar a nuestros colaboradores, generar altísimo valor para nuestros inversionistas y contribuir al desarrollo sostenible de Ibagué y la región.

Nuestro compromiso es construir más que proyectos: *queremos edificar confianza, progreso y un futuro sostenible. Invitamos a nuestros stakeholders a caminar junto a nosotros en este viaje, porque cada reto que superamos juntos se convierte en una oportunidad para dejar una huella positiva en la sociedad y en el entorno.*





Las imágenes son de carácter ilustrativo y podrán presentar variaciones en diseño, especificaciones y acabados. Las áreas de los inmuebles pueden variar según su ubicación dentro del proyecto y están sujetas a ajustes derivados de disposiciones de la autoridad competente o de las condiciones técnicas de construcción.

Torreón
Grupo Empresarial

“JUNTOS CONSTRUIMOS REGIÓN”

Oficina Ibagué Cra 6 #53-29 Edif. Torreón empresarial piso 12
608 278 0505
Grupo Torreón | www.grupotorreon.com.co