

ESTIMADOS COLABORADORES:

Los resultados obtenidos durante el primer trimestre de 2024 en la Regional Colombia son el reflejo de la vivencia de una cultura centrada en el cliente que **nos invita a hacer equipo para contribuir a la confiabilidad de las operaciones, incrementar nuestros niveles de servicio y alcanzar los objetivos propuestos.**



Me llena de orgullo ver que **seguimos trabajando de manera coherente y alineada, superando los desafíos que se nos presentan** y convencidos de que la contribución de cada uno desde su rol es clave. **Los invito a no bajar la guardia** y a mantener el entusiasmo y la determinación en los meses venideros.

A continuación, les comparto los avances del **primer trimestre y las metas para el segundo** en cada uno de los KR's de la Regional.

Objetivo de la compañía

Cerrar la brecha existente entre el valor fundamental de Argos y su valor de mercado

Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's T1	KR's T2											
Incrementar la rentabilidad del negocio ROCE>WACC	Reducir las emisiones de CO ₂ por tonelada de cemento de acuerdo con la ruta ambiental a 2030	Revisión de la ruta ambiental de la Regional al 2030	Avanzar de acuerdo con el plan 2024 para el cerramiento en las brechas en la nueva ruta ambiental al 2030											
	Continuar con el rebalanceo de nuestro portafolio de productos incrementando la participación del cemento UG	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>UG (%)</th><th>EMAX (%)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>51%</td><td>49%</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>56%</td><td>44%</td></tr> </table>	Periodo	UG (%)	EMAX (%)	2024.Q1	51%	49%	2024 OKR	56%	44%	56% UG – 44% EMAX		
	Periodo	UG (%)	EMAX (%)											
	2024.Q1	51%	49%											
	2024 OKR	56%	44%											
	Incrementar el uso de combustibles alternativos en Cartagena y Rioclaro	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>H2 - RIOCLARO (%)</th><th>H4 - CARTAGENA (%)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>1.4%</td><td>9.0%</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>8.4%</td><td>13.0%</td></tr> </table>	Periodo	H2 - RIOCLARO (%)	H4 - CARTAGENA (%)	2024.Q1	1.4%	9.0%	2024 OKR	8.4%	13.0%	H4 Cartagena: 13% H2 Rioclaro: 9%		
	Periodo	H2 - RIOCLARO (%)	H4 - CARTAGENA (%)											
	2024.Q1	1.4%	9.0%											
	2024 OKR	8.4%	13.0%											
	Avanzar en el proyecto de incremento en la confiabilidad de nuestras plantas como palanca de valor en la Regional Colombia	<table border="1"> <tr><th>Plantilla</th><th>2024.Q1 (%)</th><th>META Q1 (%)</th><th>META ANUAL 2024 (%)</th></tr> <tr><td>HORNOS</td><td>76.20%</td><td>71.9%</td><td>79.2%</td></tr> <tr><td>MOLINOS</td><td>81.70%</td><td>73.8%</td><td>79.5%</td></tr> </table>	Plantilla	2024.Q1 (%)	META Q1 (%)	META ANUAL 2024 (%)	HORNOS	76.20%	71.9%	79.2%	MOLINOS	81.70%	73.8%	79.5%
Plantilla	2024.Q1 (%)	META Q1 (%)	META ANUAL 2024 (%)											
HORNOS	76.20%	71.9%	79.2%											
MOLINOS	81.70%	73.8%	79.5%											
Captura de beneficios directamente asociados al proyecto de confiabilidad	Análisis de las eficiencias potenciales a capturar en producto dentro del proyecto de confiabilidad	Definición del plan de captura de beneficios												
Capturar eficiencias en los costos variables de producción de cemento respecto al presupuesto	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>Optimización en costos variables (\$/ton)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>22.082</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>8.000</td></tr> </table>	Periodo	Optimización en costos variables (\$/ton)	2024.Q1	22.082	2024 OKR	8.000	Alcanzar una optimización de \$25.000/ton en los costos variables de producción respecto al presupuesto						
Periodo	Optimización en costos variables (\$/ton)													
2024.Q1	22.082													
2024 OKR	8.000													
Alcanzar optimizaciones en los costos fijos de cemento respecto al presupuesto	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>Optimización en costos fijos (%)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>12,4%</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>5,0%</td></tr> </table>	Periodo	Optimización en costos fijos (%)	2024.Q1	12,4%	2024 OKR	5,0%	Mantener una optimización del 5% en los costos fijos de producción de cemento respecto al presupuesto						
Periodo	Optimización en costos fijos (%)													
2024.Q1	12,4%													
2024 OKR	5,0%													
Optimización del costo de los servicios contratados con Summa	Comienzo de la revisión de los procesos <i>end-to-end</i> entre Argos y Summa con la participación del consultor externo Kearney	Avance de acuerdo con el plan de revisión de los procesos <i>end-to-end</i> con Summa, determinación del Split, definición de ANS, indicadores de gestión, costeo de cada uno de los servicios y referenciación en el mercado												
Usar la tecnología para construir relaciones de alto valor con <i>stakeholders</i>	Elaboración del Business Plan y avance en la negociación con IBM para Proyecto AI Cartagena	Comienzo de la ejecución del Proyecto IA Cartagena - IBM												
Incrementar cargas compensadas y eficiencias de red de cadena de suministros	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>Optimización en fletes (\$/ton)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>3.307</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>2.000</td></tr> </table>	Periodo	Optimización en fletes (\$/ton)	2024.Q1	3.307	2024 OKR	2.000	Mantener una optimización de \$3.000/ton en los fletes unitarios						
Periodo	Optimización en fletes (\$/ton)													
2024.Q1	3.307													
2024 OKR	2.000													
Incrementar la rentabilidad del negocio de concreto	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>Optimización en costo ventas (\$/m³)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>9.173</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>5.000</td></tr> </table>	Periodo	Optimización en costo ventas (\$/m³)	2024.Q1	9.173	2024 OKR	5.000	Mantener una optimización de \$9.000/m³ en los costos de ventas del concreto						
Periodo	Optimización en costo ventas (\$/m³)													
2024.Q1	9.173													
2024 OKR	5.000													

Objetivo Regional Colombia

Objetivo de la compañía

Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's Q1	KR's Q2						
Mejorar la experiencia comercial mediante iniciativas centradas en el cliente y en la transformación digital de nuestra cadena de valor	Consolidar el liderazgo de Argos en el segmento comercializador de Colombia en el 2024 en los territorios estratégicos (Go to Market)	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>PDM negocio masivo (%)</th></tr> <tr><td>2024.Q1</td><td>27,8%</td></tr> <tr><td>2024 OKR</td><td>32,0%</td></tr> </table>	Periodo	PDM negocio masivo (%)	2024.Q1	27,8%	2024 OKR	32,0%	Alcanzar una PDM en el negocio masivo de 32%
	Periodo	PDM negocio masivo (%)							
	2024.Q1	27,8%							
2024 OKR	32,0%								
Captura de nuevos clientes	Planeación y comienzo del proyecto	Alcanzar en el trimestre una conversión del 20% de los clientes potenciales que nos contactan a través de los diferentes canales							
Alcanzar optimizaciones en los gastos de administración y ventas - ex Summa	N/A	Alcanzar una optimización del 5% en los gastos de administración y ventas (SG&A) respecto al presupuesto							

Objetivo de la compañía

Fomentar la innovación en soluciones que promuevan la competitividad de nuestros clientes

Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's T1	KR's T2																																																
Desarrollar nuestros nuevos negocios	Cerramiento de las brechas del Negocio de Soluciones Modulares respecto a su Business Plan	Revisión del modelo de negocio y definición del plan de trabajo para 2024	<ul style="list-style-type: none"> Alcanzar un indicador de productividad promedio en la Planta de Prefabricados de 300 m²/día laboral Avanzar de acuerdo con el plan de rebalanceo de portafolio de ventas, buscando alcanzar una participación anual del 78% del total de m² vendidos en productos especializados 																																																
	Cerramiento de las brechas del JV con Saint Gobain (Portafolio de Acabados)	Creación del Comité de Mezclas Listas en el grupo primario de la Regional Colombia y estructuración de plan de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> Definición del nuevo Business Plan Desarrollar el portafolio de acabados alcanzando un volumen 2024 comercializado por Argos de 35.000 ton de mamostería y 5.000 de especializados 																																																
Mejorar la experiencia comercial mediante iniciativas centradas en el cliente y en la transformación digital de nuestra cadena de valor	Incrementar nuestros niveles de servicio	<table border="1"> <tr><th>Periodo</th><th>NPS real (%)</th><th>META (%)</th></tr> <tr><td>ene-23</td><td>70%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>feb-23</td><td>76%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>mar-23</td><td>78%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>abr-23</td><td>76%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>may-23</td><td>77%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>jun-23</td><td>77%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>jul-23</td><td>75%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>ago-23</td><td>75%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>sep-23</td><td>73%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>oct-23</td><td>76%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>nov-23</td><td>74%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>dic-23</td><td>79%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>ene-24</td><td>78%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>feb-24</td><td>76%</td><td>76%</td></tr> <tr><td>mar-24</td><td>75%</td><td>76%</td></tr> </table>	Periodo	NPS real (%)	META (%)	ene-23	70%	76%	feb-23	76%	76%	mar-23	78%	76%	abr-23	76%	76%	may-23	77%	76%	jun-23	77%	76%	jul-23	75%	76%	ago-23	75%	76%	sep-23	73%	76%	oct-23	76%	76%	nov-23	74%	76%	dic-23	79%	76%	ene-24	78%	76%	feb-24	76%	76%	mar-24	75%	76%	Mantener nuestros niveles de servicio
	Periodo	NPS real (%)	META (%)																																																
ene-23	70%	76%																																																	
feb-23	76%	76%																																																	
mar-23	78%	76%																																																	
abr-23	76%	76%																																																	
may-23	77%	76%																																																	
jun-23	77%	76%																																																	
jul-23	75%	76%																																																	
ago-23	75%	76%																																																	
sep-23	73%	76%																																																	
oct-23	76%	76%																																																	
nov-23	74%	76%																																																	
dic-23	79%	76%																																																	
ene-24	78%	76%																																																	
feb-24	76%	76%																																																	
mar-24	75%	76%																																																	

Objetivo Regional Colombia

Objetivo de la compañía

Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's Q1	KR's Q2
Mejorar la experiencia comercial mediante iniciativas centradas en el cliente y en la transformación digital de nuestra cadena de valor	Incrementar la digitalización en nuestra cadena de suministros	<ul style="list-style-type: none"> Avance de acuerdo con el plan de implementación de la automatización del flujo de órdenes de compra Paso del proceso de Summa a Visibilidad de Demanda Avance de acuerdo con el plan de implementación del Spend Analysis – Coupa 80 % de implementación con COUPA del AI Implementación de herramienta de BI para seguimiento al gasto mensual de compras Avance en la implementación de CSO. 50% de Implementación Avance de acuerdo con el plan de implementación de herramientas tecnológicas en los procesos de tráfico y seguimiento de flotas Avance del 95% en el proceso de implementación de documentación para el registro de flotas y 20 % en el proceso de tráfico y seguimiento de flotas Implementar software y metodología de trabajo para gestión de proveedores. Avance al 70% 	<ul style="list-style-type: none"> Avanzar de acuerdo con el plan de implementación de la automatización del flujo de órdenes de compra Avanzar de acuerdo con el plan de implementación de herramientas tecnológicas en los procesos de tráfico y seguimiento de flotas Avanzar de acuerdo con el plan de implementación de Spend Analysis - Coupa Avanzar en la implementación de CSO Implementar software y metodología de trabajo para gestión de proveedores
	Orientar a la Regional Colombia hacia una cultura centrada en el cliente y comprometida con la satisfacción de sus necesidades	<ul style="list-style-type: none"> Activación master plan cultura: acompañamiento equipo élite en el piloto de mejoramiento de clientes nuevos, con 40% respuesta en primer contacto, en la llamada de clientes Intervención de cultura en Planta Yumbo con el objetivo de movilizar comportamientos que contribuyan a la operación confiable 	<ul style="list-style-type: none"> Activación del segundo reto de cultura El Cliente es Nuestra Pasión en toda la Regional Intervención de cultura en el equipo transversal del proyecto Operaciones Confiables Implementar el 100% de los retos de cultura y cambio para plantas Cartagena, Rioclaro y Tolúviejo
Garantizar el liderazgo de la próxima generación con una cultura que promueva la cooperación, el foco en el cliente y la confiabilidad de las operaciones	Incrementar la densidad del talento contribuyendo a la competitividad y sostenibilidad del negocio y con una cultura que habilite la estrategia	<ul style="list-style-type: none"> Poblamiento de 3 cargos críticos de producción cementera, a través de nuestro modelo de planeación del talento Se ejecutó el 35% del plan de transferencia de conocimiento en cargos críticos y el 25% de la retención del conocimiento de asociado al Modelo RCO Realización del panel nacional "Tu historia de desarrollo me inspira" para movilizar la competencia de autodesarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> Asegurar para el 25% del Talento Clave priorizado la realización de la evaluación 360° en el fin de actualizar nivel de alistamiento y un PDI con foco en exposición Garantizar que el 30% de las vacantes de cargos identificados con ruta de desarrollo, sean ocupados por personas participantes de la ruta Ejecutar el 50% del plan de transferencia de conocimiento en cargos críticos y el 35% de la retención del conocimiento de asociado al Modelo RCO
	Asegurar la propuesta de valor a nuestros clientes de Concretos a través del incremento de la productividad y eficiencia de los procesos, apalancados por la digitalización y estandarización de mejores prácticas	<ul style="list-style-type: none"> Implementación del modelo <i>dispatch</i> para la programación de conductores, en el 100% de las plantas 	<ul style="list-style-type: none"> Diseñar y estructurar metodología para la distribución óptima (plantilla) del negocio de concreto



Por último, quiero reforzar la importancia de seguir sumando esfuerzos para garantizar que todos regresemos a casa seguros y saludables. Como saben, esta es una prioridad inamovible y es una responsabilidad compartida, así que, comportémonos como dueños y cuidémonos unos a otros.

Un saludo,
Carlos H. Yusty C.