

ESTIMADOS COLABORADORES:

Los primeros seis meses del 2024 han sido muy retadores para la industria de la construcción, con caídas en los mercados nacionales de cemento y concreto del 6,03 % y 4,77 % respectivamente, hasta mayo.

A pesar de esto, estamos obteniendo resultados satisfactorios al cierre del primer semestre.

Esto ha sido posible gracias a los planes que elaboramos con el compromiso de todos ustedes y que venimos ejecutando en las diferentes áreas, siempre enmarcados en la cultura de trabajo en equipo que todos hemos abrazado, **desde la mina al mercado.**



Nuestro compromiso con la **excelencia operacional** y la **confiabilidad** de nuestras operaciones son los pilares de nuestra propuesta de valor, permitiéndonos ofrecer a nuestros clientes un respaldo excepcional **'de principio a siempre'**, lo que nos ha llevado a ser la empresa líder en el mercado.

Para el segundo semestre del año, continuaremos desplegando nuestra estrategia comercial con el ánimo de **'entregar más valor es lo que nos une'**. Las perspectivas del mercado no son positivas y, por ello, los invito a no bajar la guardia, a mantener una actitud positiva de mejora constante, a generar oportunidades de crecimiento para la compañía, a ser flexibles, ágiles y eficaces, y a seguir avanzando en el camino hacia la excelencia operacional. Busquemos nuevas eficiencias y oportunidades para optimizar nuestras operaciones, siempre enfocados en el cliente, en la seguridad de todos y **actuando como dueños** responsables de nuestros recursos.

A continuación, les amplío los resultados asociados a cada uno de los objetivos del **segundo trimestre** y los **KR que trabajaremos en este tercer trimestre.**

Objetivo de la compañía

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

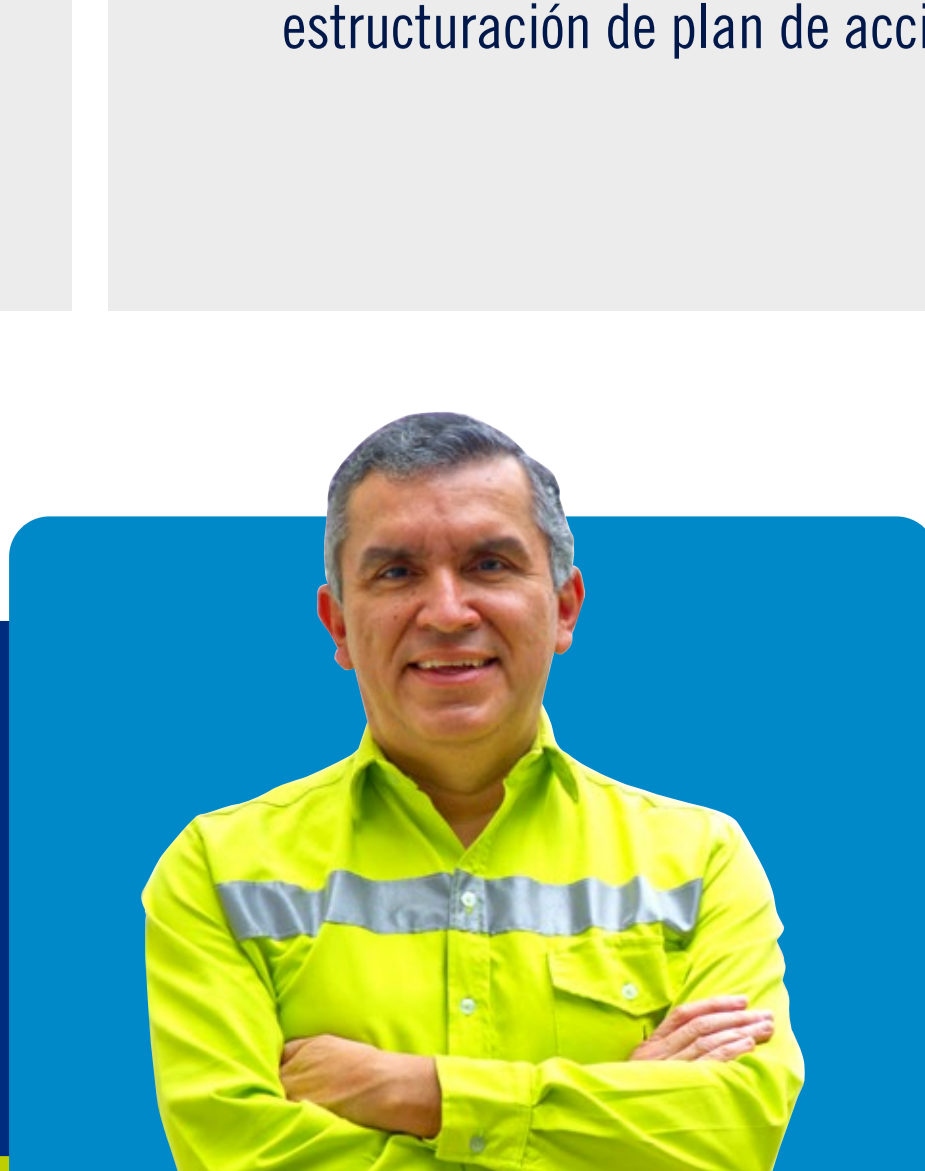
Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's Q2	KR's Q3												
	Reducir las emisiones de CO ₂ por tonelada de cemento de acuerdo con la ruta ambiental a 2030	Revisión de la ruta ambiental de la Regional al 2030	Avanzar de acuerdo con el plan de la nueva ruta ambiental: Meta 2024: 684 kgCO₂/t cementante												
	Continuar con el rebalanceo de nuestro portafolio de productos incrementando la participación del cemento UG	<table border="1"> <tr> <th>Producto</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td>UG</td> <td>50,9 %</td> <td>56 %</td> </tr> <tr> <td>EMAX</td> <td>49,1 %</td> <td>44 %</td> </tr> </table>	Producto	2024 Q2	2024 OKR	UG	50,9 %	56 %	EMAX	49,1 %	44 %	Mantener la participación del UG dentro del portafolio 51 % UG – 49 % EMAX			
Producto	2024 Q2	2024 OKR													
UG	50,9 %	56 %													
EMAX	49,1 %	44 %													
	Incrementar el uso de combustibles alternativos en Cartagena y Rioclaro	<table border="1"> <tr> <th>Ubicación</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td>H2 - RIOCLARO</td> <td>3,1 %</td> <td>9,0 %</td> </tr> <tr> <td>H4 - CARTAGENA</td> <td>10,3 %</td> <td>13,0 %</td> </tr> </table>	Ubicación	2024 Q2	2024 OKR	H2 - RIOCLARO	3,1 %	9,0 %	H4 - CARTAGENA	10,3 %	13,0 %	Incrementar los niveles de sustitución de combustibles, cumpliendo la meta para el segundo semestre: H4 CARTAGENA: 13,0 % H2 RIOCLARO: 9,0 %			
Ubicación	2024 Q2	2024 OKR													
H2 - RIOCLARO	3,1 %	9,0 %													
H4 - CARTAGENA	10,3 %	13,0 %													
	Revisión del Plan de Negocio de Arcillas Calcinadas	N/A	Revisión del Plan de Negocio de Arcillas Calcinadas y estructuración de un plan de trabajo para cerramiento de brechas												
	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>Proceso</th> <th>2024 Q2</th> <th>META Q2</th> <th>META ANUAL 2024</th> </tr> <tr> <td>HORNOS</td> <td>74,60 %</td> <td>75,2 %</td> <td>79,2 %</td> </tr> <tr> <td>MOLINOS</td> <td>80,10 %</td> <td>76,1 %</td> <td>79,5 %</td> </tr> </table>	Proceso	2024 Q2	META Q2	META ANUAL 2024	HORNOS	74,60 %	75,2 %	79,2 %	MOLINOS	80,10 %	76,1 %	79,5 %	Alcanzar la meta: OEE Hornos: 76,8 % OEE Molinos: 78,2 %
Proceso	2024 Q2	META Q2	META ANUAL 2024												
HORNOS	74,60 %	75,2 %	79,2 %												
MOLINOS	80,10 %	76,1 %	79,5 %												
	Captura de beneficios directamente asociados al proyecto de confiabilidad	Análisis de las eficiencias potenciales a capturar producto del proyecto de confiabilidad	Estructuración del plan de captura de beneficios producto del proyecto de confiabilidad												
	Capturar eficiencias en los costos variables de producción de cemento respecto al presupuesto	<table border="1"> <tr> <th>Optimización en costos variables (\$/ton)</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>22.393</td> <td>25.000</td> </tr> </table>	Optimización en costos variables (\$/ton)	2024 Q2	2024 OKR		22.393	25.000	Alcanzar una optimización de \$25.000/ton en los costos variables de producción, respecto al presupuesto						
Optimización en costos variables (\$/ton)	2024 Q2	2024 OKR													
	22.393	25.000													
Incrementar la rentabilidad del negocio ROCE-WACC	Alcanzar optimizaciones en los costos fijos de cemento respecto al presupuesto	<table border="1"> <tr> <th>Optimización en costos fijos (%)</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>8 %</td> <td>5,0 %</td> </tr> </table>	Optimización en costos fijos (%)	2024 Q2	2024 OKR		8 %	5,0 %	Alcanzar una optimización del 8,0 % en los costos fijos de producción de cemento, respecto al presupuesto						
Optimización en costos fijos (%)	2024 Q2	2024 OKR													
	8 %	5,0 %													
	Optimización del costo de los servicios contratados con SUMMA	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	Avance de acuerdo con el plan de revisión de los procesos <i>end-to-end</i> con SUMMA												
	Usar la tecnología para construir relaciones de alto valor con stakeholders	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>Optimización en fletes (\$/ton)</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>4.571</td> <td>3.000</td> </tr> </table>	Optimización en fletes (\$/ton)	2024 Q2	2024 OKR		4.571	3.000	Mantener una optimización de \$4.500/ton en los fletes unitarios						
Optimización en fletes (\$/ton)	2024 Q2	2024 OKR													
	4.571	3.000													
	Incrementar la rentabilidad del negocio de concreto	<table border="1"> <tr> <th>Optimización en costo ventas (\$/m³)</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>18.487</td> <td>9.000</td> </tr> </table>	Optimización en costo ventas (\$/m³)	2024 Q2	2024 OKR		18.487	9.000	Mantener una optimización de \$18.500/m³ en los costos de ventas de concreto						
Optimización en costo ventas (\$/m³)	2024 Q2	2024 OKR													
	18.487	9.000													
	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>PDM Negocio Masivo</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>27,6 %</td> <td>32,0 %</td> </tr> </table>	PDM Negocio Masivo	2024 Q2	2024 OKR		27,6 %	32,0 %	Alcanzar una PDM en el Negocio Masivo de 32,0 %						
PDM Negocio Masivo	2024 Q2	2024 OKR													
	27,6 %	32,0 %													
	Captura de nuevos clientes	<table border="1"> <tr> <th>Conversión clientes</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>14,0 %</td> <td>20,0 %</td> </tr> </table>	Conversión clientes	2024 Q2	2024 OKR		14,0 %	20,0 %	Alcanzar en el trimestre una conversión del 20 % de los clientes potenciales que nos contactan a través de los diferentes canales						
Conversión clientes	2024 Q2	2024 OKR													
	14,0 %	20,0 %													
	Alcanzar optimizaciones en los gastos de administración y ventas (SG&A) – ex SUMMA y ex-TI	<table border="1"> <tr> <th>Optimización SGA</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>7,0 %</td> <td>5,0 %</td> </tr> </table>	Optimización SGA	2024 Q2	2024 OKR		7,0 %	5,0 %	Alcanzar una optimización del 8,0 % en los gastos de administración y ventas (SG&A) respecto al presupuesto, ex-SUMMA y ex-TI						
Optimización SGA	2024 Q2	2024 OKR													
	7,0 %	5,0 %													

Objetivo de la compañía

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

Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's Q2	KR's Q3																																																
Desarrollar nuestros nuevos negocios	Cerramiento de las brechas del negocio de Soluciones Modulares respecto a su plan de negocio	<table border="1"> <tr> <th>Productividad m./día</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>26</td> <td>300</td> </tr> </table>	Productividad m./día	2024 Q2	2024 OKR		26	300	Alcanzar una facturación promedio mensual de \$300 millones en productos especializados																																										
Productividad m./día	2024 Q2	2024 OKR																																																	
	26	300																																																	
	Cerramiento de las brechas del JV con Saint Gobain (Portafolio de Acabados)	<table border="1"> <tr> <th>Mezclas listas</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>14.472</td> <td>35.000</td> </tr> <tr> <th>Especialistas</th> <th>2024 Q2</th> <th>2024 OKR</th> </tr> <tr> <td></td> <td>605</td> <td>5.000</td> </tr> </table>	Mezclas listas	2024 Q2	2024 OKR		14.472	35.000	Especialistas	2024 Q2	2024 OKR		605	5.000	<ul style="list-style-type: none"> Definición del nuevo plan de negocio Cerramiento de la brecha actual, buscando el cumplimiento del objetivo anual de 35.000 ton de mampostería y 5.000 ton de especializados 																																				
Mezclas listas	2024 Q2	2024 OKR																																																	
	14.472	35.000																																																	
Especialistas	2024 Q2	2024 OKR																																																	
	605	5.000																																																	
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>Fecha</th> <th>NPS real</th> <th>META</th> </tr> <tr><td>abr-23</td><td>76 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>may-23</td><td>76 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>jun-23</td><td>77 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>jul-23</td><td>77 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>ago-23</td><td>75 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>sep-23</td><td>75 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>oct-23</td><td>76 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>nov-23</td><td>74 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>dic-23</td><td>74 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>ene-24</td><td>79 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>feb-24</td><td>76 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>mar-24</td><td>75 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>abr-24</td><td>78 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>may-24</td><td>78 %</td><td>75 %</td></tr> <tr><td>jun-24</td><td>78 %</td><td>75 %</td></tr> </table>	Fecha	NPS real	META	abr-23	76 %	75 %	may-23	76 %	75 %	jun-23	77 %	75 %	jul-23	77 %	75 %	ago-23	75 %	75 %	sep-23	75 %	75 %	oct-23	76 %	75 %	nov-23	74 %	75 %	dic-23	74 %	75 %	ene-24	79 %	75 %	feb-24	76 %	75 %	mar-24	75 %	75 %	abr-24	78 %	75 %	may-24	78 %	75 %	jun-24	78 %	75 %	Mantener nuestros niveles de servicio
Fecha	NPS real	META																																																	
abr-23	76 %	75 %																																																	
may-23	76 %	75 %																																																	
jun-23	77 %	75 %																																																	
jul-23	77 %	75 %																																																	
ago-23	75 %	75 %																																																	
sep-23	75 %	75 %																																																	
oct-23	76 %	75 %																																																	
nov-23	74 %	75 %																																																	
dic-23	74 %	75 %																																																	
ene-24	79 %	75 %																																																	
feb-24	76 %	75 %																																																	
mar-24	75 %	75 %																																																	
abr-24	78 %	75 %																																																	
may-24	78 %	75 %																																																	
jun-24	78 %	75 %																																																	

Objetivo Regional Colombia	OKR 2024	Resultado KR's Q2	KR's Q3
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 descarbonización de las flotas, con la medición de línea base para Operadores Logísticos de Granel al 100 % y al 60 % para Logitrans. Ahorro 10 % en operación de granel Avance de acuerdo con el plan de automatización de flujo de órdenes de compra. Se iniciaron pruebas piloto para flujo de compras Implementación herramienta Ariba para negociaciones estratégicas (CSO) en carbón y combustible líquido con ahorros significativos Implementación del Spend Analysis COUPA AIC Avance en el proceso de implementación de la Digitalización Transporte Logitrans 	<ul style="list-style-type: none"> Automatización de flujo de órdenes de compra automáticas. Finalización de prueba piloto Avance de acuerdo con el plan en el Módulo gestión de Proveedores de SUMMA Avance de acuerdo con el plan en la Digitalización Transporte Logitrans. Salida a vivo de los módulos de Tráfico y Registro
	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"> Ejecución del master plan de cultura "El cliente es nuestra pasión" y divulgación de la actualización pilares de cultura Definición de retos nacionales de cultura en operaciones confiables tras la intervención en el equipo transversal y en el equipo del proyecto Movilización de 3 retos de cultura enfocados en fortalecer la comunicación y sinergias de equipo en Cartagena, Yumbo y Rioclaro que contribuya a la confiabilidad de las operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Activación del segundo reto de cultura el cliente es nuestra pasión en toda la Regional: Solución en primer contacto a cliente nuevos Ejecución del master plan de cultura: campaña de creencias, comportamientos a activar y embudo del negocio. Webinar conexión con clientes Regional reto alrededor de operaciones confiables para Sogamoso, Nare, Toluviéjo, Cartagena y Yumbo
Garantizar el liderazgo de la próxima generación con una cultura que promueva la cooperación, el foco en el cliente y en 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"> Realización de valoraciones 360° al 28 % de nuestro talento clave, lo que nos permite contar con herramientas de retroalimentación para fortalecer el PDI con acciones de calidad El 66 % de las vacantes en cargos críticos identificados por ruta de desarrollo, fueron ocupados por personas participantes de la ruta Se implementó el 50 % del plan de transferencia de conocimiento del modelo RCO en Cartagena y Rioclaro, así como el 35 % de la retención del conocimiento a través de la guía del modelo RCO y la salida in vivo de la comunidad de aprendizaje a nivel nacional 	<ul style="list-style-type: none"> Contar con el talento requerido en los cuadros de sucesión a cargos próximos a pensión y continuar fortaleciendo nuestro modelo de planeación estratégica del talento Brindar oportunidades de desarrollo para nuestro talento. Reto: que el 70 % de las vacantes en cargos críticos identificados con ruta de desarrollo, sean ocupadas por personas participantes de la ruta Garantizar el 75 % del plan de transferencia de conocimiento del modelo RCO, según el modelo 10-20-70 Monitoreo y gestionar la comunidad de aprendizaje del modelo RCO a nivel nacional
	Asegurar la propuesta de valor a nuestros clientes de Concretos a través del incremento de la productividad y eficiencia de los procesos	<ul style="list-style-type: none"> Socialización de la metodología de plantilla óptima de distribución para las cuatro zonas comerciales y estructuración de plan de acción para el resto del año 	Avance de acuerdo con el plan



Un saludo,
Carlos H. Yusty C.