

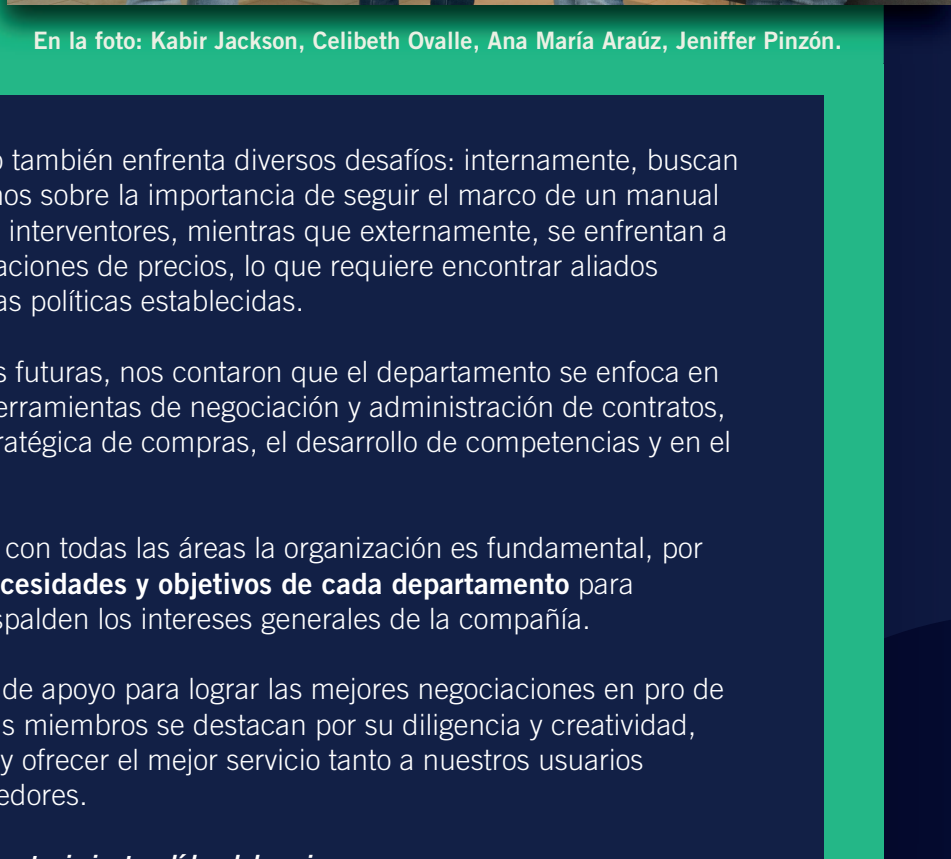
AL DÍA PANAMÁ

MARZO 2024

CONOCIENDO AL EQUIPO DE COMPRAS: GUARDIANES DE LA CORRECTA ADMINISTRACIÓN

En esta edición especial, nos adentramos en el departamento de Compras, cuyo rol consiste en asegurar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios cumpliendo con términos de tiempo, calidad y precio acorde a los procesos establecidos.

Para lograr este propósito, el equipo de Compras desempeña diversas funciones clave. Desde el desarrollo de estrategias de negociación hasta la gestión eficiente de contratos y órdenes de compra, cada acción está enfocada en mantener la excelencia en nuestros procesos.



En la foto: Kabir Jackson, Celibeth Ovalle, Ana María Araúz, Jeniffer Pinzón.

No obstante, este departamento también enfrenta diversos desafíos: internamente, buscan concientizar a los clientes internos sobre la importancia de seguir el marco de un manual de contrataciones y su rol como interventores, mientras que externamente, se enfrentan a un mercado cambiante y fluctuaciones de precios, lo que requiere encontrar aliados estratégicos que cumplan con las políticas establecidas.

Sobre sus proyectos e iniciativas futuras, nos contaron que el departamento se enfoca en la implementación de nuevas herramientas de negociación y administración de contratos, la actualización de la matriz estratégica de compras, el desarrollo de competencias y en el Proyecto del Análisis del Gasto.

Destacaron que la colaboración con todas las áreas la organización es fundamental, por ello, buscan comprender las necesidades y objetivos de cada departamento para gestionar negociaciones que respalden los intereses generales de la compañía.

Este equipo representa un pilar de apoyo para lograr las mejores negociaciones en pro de una correcta administración. Sus miembros se destacan por su diligencia y creatividad, siempre dispuestos a colaborar y ofrecer el mejor servicio tanto a nuestros usuarios internos como a nuestros proveedores.

Fuente: Ana María Araúz, jefa de Abastecimiento y líder del equipo.

CONMEMORAMOS EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER

En honor a esta fecha significativa, tuvimos la oportunidad de recibir a Sandra Sandoval como nuestra invitada especial en nuestro foro anual "Mujeres que Inspiran". La artista compartió con nosotros su inspiradora historia y las experiencias que la llevaron al éxito en un entorno musical tradicionalmente dominado por hombres.



El evento proporcionó a nuestras colaboradoras la oportunidad de interactuar directamente con Sandra, aprender de su trayectoria y encontrar motivación en sus logros.

Como empresa, reafirmamos nuestro compromiso de promover y apoyar el talento femenino en nuestra organización y en la industria.

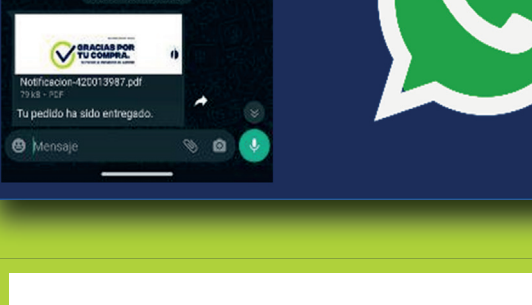
ESTRELLAS DE LA CONSTRUCCIÓN: CONTINUAMOS APOYANDO LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES

Recientemente, participamos en la ruta académica del INADEH para apoyar a los instructores de Chiriquí, Bocas del Toro y Provincias Centrales en el manejo, aplicación y uso de Mezclas Listas, y presentamos nuestro ampliado portafolio de Cementos Empacados.

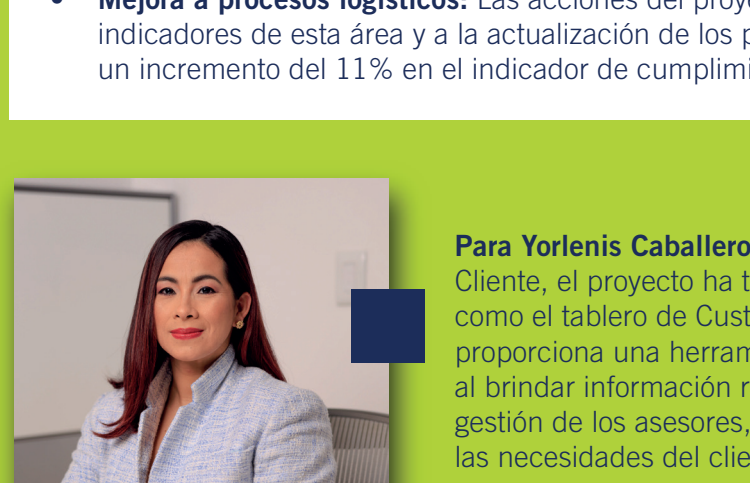


La entidad aprovechó el espacio para reconocer a los colaboradores Patricio Marengo y Lorena Mena con un certificado que avala el proceso de transferencia de conocimiento, el cual se ha llevado a cabo gracias al apoyo de Itzel Castro, Alexander Santos y Joel Rodríguez, todos ellos miembros del Equipo de Ejecución del Proyecto Estratégico Alianzas con el INADEH.

Esta alianza continuará con la segunda parada del curso Estrellas de la Construcción, donde un nuevo grupo pondrá en práctica sus conocimientos, experiencia, habilidades y destrezas en la construcción de la pared más atomada, mediante la creación de una herramienta innovadora, poniendo en práctica su creatividad.



IMPLEMENTAMOS PROCESOS PARA TRANSFORMAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

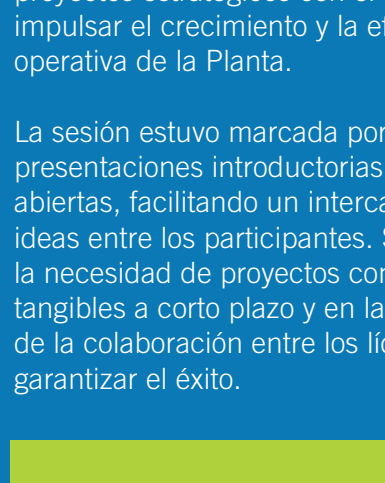


En un esfuerzo por mejorar la comprensión del comportamiento de compra del cliente y elevar la calidad de nuestros servicios, hemos desarrollado el proyecto "Mejoramiento del Conocimiento del Comportamiento de Compra del Cliente", con el objetivo de reducir brechas operativas y aportar a la recuperación de participación de mercado.

Las iniciativas se focalizaron en Distribuidores Mayoristas y Minoristas (Ferreterías) en las regiones de Panamá y Panamá Oeste, y otras acciones fueron implementadas a nivel nacional.

Gracias al trabajo colaborativo de diversos equipos de la organización y a la implementación de metodologías de Lean Six Sigma y conceptos ágiles para abordar las problemáticas, hemos logrado acciones significativas como:

- Tablero Customer Knowledge:** Un tablero analítico que ofrece una visión estratégica de las proyecciones de venta y sirve como guía para iniciativas comerciales. Este recurso, liderado por nuestro equipo de Análisis, proporciona información clave para comprender los patrones de consumo y anticipar las necesidades de nuestros clientes más críticos.
- Mensajes vía WhatsApp al Cliente:** Una herramienta que permite mantener a nuestros clientes informados en tiempo real sobre el estado de sus pedidos. Esta iniciativa, desarrollada en colaboración con nuestro equipo de Soluciones Digitales, apoya los procesos de despacho y entrega.
- Mejoras a procesos financieros:** Hemos logrado una optimización significativa en la generación de notas de crédito y en los plazos de pago para nuestros clientes, y una disminución del 16% en pedidos retenidos por liberación (2022 vs 2023).
- Mejora a procesos logísticos:** Las acciones del proyecto aportaron a la mejora en varios indicadores de esta área y a la actualización de los procesos y documentación, obteniendo un incremento del 11% en el indicador de cumplimiento de entregas.



Para Yoris Caballero, jefe de Experiencia AI Cliente, el proyecto ha traído grandes beneficios, como el tablero de Customer Knowledge, el cual proporciona una herramienta para el área comercial al brindar información relevante que respalda la gestión de los asesores, permitiéndoles anticiparse a las necesidades del cliente.

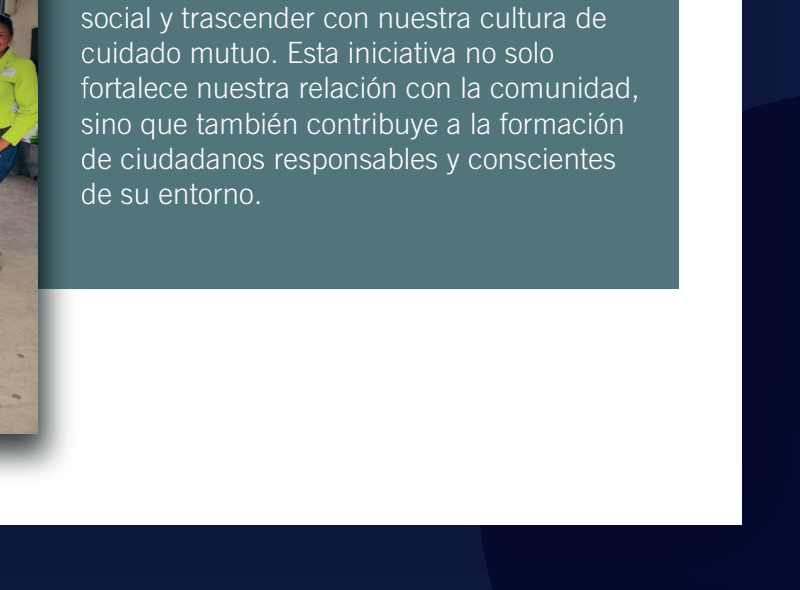
Alan Almengor, asesor comercial, destaca que la implementación del Modelo de Customer Knowledge y el Tracking de pedidos por WhatsApp ha proporcionado una visión más profunda y precisa del comportamiento de compra de los clientes. Además, menciona que los entregables del proyecto han brindado beneficios tangibles, como la identificación de posibles días de compra de cada cliente y aquellos que están proyectando por debajo del promedio.



REALIZAMOS SESIÓN DE IDEACIÓN EN PLANTA CEMENTO

Los líderes de Planta Cemento se reunieron recientemente para una sesión de ideación como parte del Programa Ruta Luz Verde. Esta iniciativa, centrada en la innovación y la mejora continua, busca identificar proyectos estratégicos con el potencial de impulsar el crecimiento y la eficiencia operativa de la Planta.

La sesión estuvo marcada por presentaciones introductorias y discusiones abiertas, facilitando un intercambio de ideas entre los participantes. Se enfatizó en la necesidad de proyectos con resultados tangibles a corto plazo y en la importancia de la colaboración entre los líderes para garantizar el éxito.

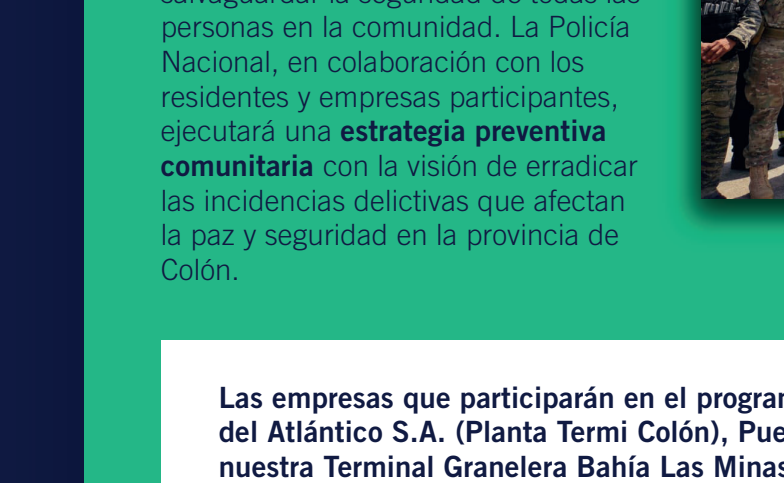


Yaika Solís, profesional de Planeación y Mantenimiento expresó su entusiasmo por conocer los proyectos estratégicos de la Planta y cómo podrá contribuir desde su rol. Del mismo modo, Leida Solís, asistente de Planta, resaltó la importancia de detenerse a visualizar el futuro colectivo y trazar una ruta clara hacia él.

PROMOVEMOS SEGURIDAD VIAL EN COMUNIDADES VECINAS

Como parte de nuestra estrategia de relacionamiento con las comunidades, este año llevamos a cabo una jornada de seguridad vial en el Colegio Dr. Augusto Samuel Boyd No.2. El objetivo principal fue sensibilizar a los estudiantes, docentes y administrativos sobre las responsabilidades del peatón en la vía como actor vial.

En esta actividad, más de 300 estudiantes de Premedia y preescolar reflexionaron sobre su papel como actores viales. Se destacó la importancia de estar atentos en la vía, respetar las normas de tránsito y utilizar los pasos peatonales. Además, se enfatizó la necesidad de estar alerta para evitar accidentes.



Estamos comprometidos con generar valor social y trascender con nuestra cultura de cuidado mutuo. Esta iniciativa no solo fortalece nuestra relación con la comunidad, sino que también contribuye a la formación de ciudadanos responsables y conscientes de su entorno.

TERMINAL GRANELERA PARTICIPA EN PROGRAMA COMERCIOS VIGILANTES

El pasado 21 de marzo tuvo lugar la inauguración del programa Comercios Vigilantes en la Terminal Granelera Bahía Las Minas. Esta iniciativa forma parte de nuestras acciones de relacionamiento con grupos de interés como empresas vecinas y autoridades.

El objetivo principal del programa es salvaguardar la seguridad de todas las personas en la comunidad. La Policía Nacional, en colaboración con los residentes y empresas participantes, ejecutará una estrategia preventiva comunitaria con la visión de erradicar las incidencias delictivas que afectan la paz y seguridad en la provincia de Colón.



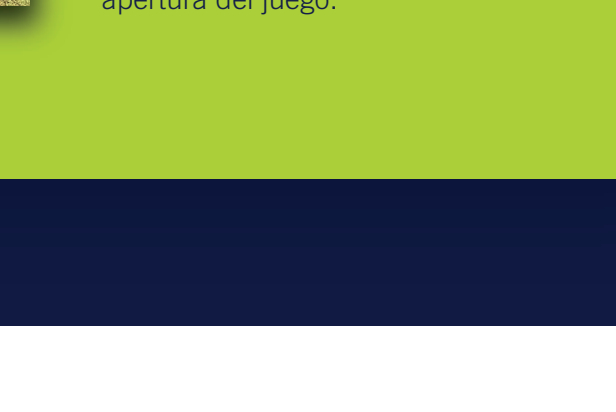
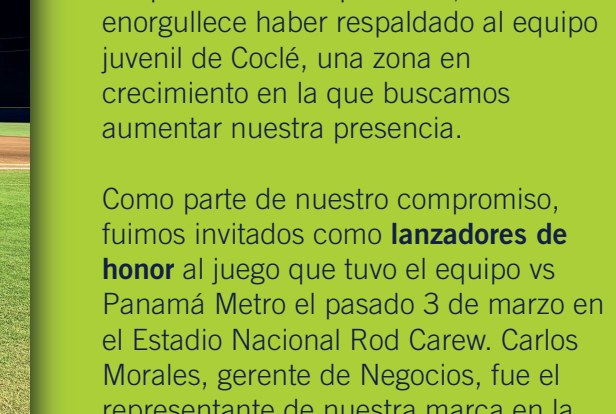
Las empresas que participarán en el programa son: Celsia Centroamérica, Generadora del Atlántico S.A. (Planta Termi Colón), Puerto Coral Minera (Samba Bonita), VOPAK y nuestra Terminal Granelera Bahía Las Minas (TGBLM).

EQUIPO COMERCIAL DE MEZCLAS LISTAS RECIBE ENTRENAMIENTO

El miércoles 27 de marzo, el equipo comercial de Mezclas Listas participó en un entrenamiento teórico-práctico diseñado para fortalecer su conocimiento sobre nuestros productos, su aplicación en campo y los beneficios que ofrecen al consumidor final.

Durante el espacio se abordaron los desafíos encontrados en el mercado y cómo el conocimiento práctico puede ayudar al equipo a mejorar la manera en la que ofrecemos nuestros productos.

El equipo pudo analizar de manera realista las situaciones que se encuentran en los proyectos de construcción al utilizar mezcla tradicional y nuestras Mezclas Listas. La experiencia brindó un panorama ampliado del material y su comportamiento, para guiar de manera efectiva en las obras, y a la vez, manejar reclamos de manera más eficiente.



CONTINUAMOS APOYANDO EL BÉISBOL NACIONAL

En Argos Panamá, reafirmamos nuestro compromiso con el deporte a través del apoyo continuo a diversos equipos de béisbol a nivel nacional. En esta temporada de campeonatos, nos enorgullece haber respaldado al equipo juvenil de Coclé, una zona en crecimiento en la que buscamos aumentar nuestra presencia.

Como parte de nuestro compromiso, fuimos invitados como lanzadores de honor al juego que tuvo el equipo vs Panamá Metro el pasado 3 de marzo en el Estadio Nacional Rod Carew. Carlos Morales, gerente de Negocios, fue el representante de nuestra marca en la apertura del juego.



LUISA BARUCO
Secretaría ejecutiva
Gerencia

GABRIEL GONZÁLEZ
Auditor
Dirección General
Centroamérica

¡RECONOCEMOS SU TRAYECTORIA PROFESIONAL

Y los años de servicio dedicados a nuestra compañía!



CRISTINA OSES
Jefa de Información
Comercial
25 años de servicio



JAIME CAICEDO
Gerente de Planta
Cemento
25 años de servicio

¡LE DAMOS LA MÁS CORDIAL BIENVENIDA A ARGOS

a los nuevos integrantes de la compañía!