

ASÍ FORTALECEMOS NUESTRA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO EN ARGOS LATAM

Querido equipo:

Como lo han podido ver, hemos avanzado bastante en la evolución de nuestro modelo de operación para construir un Argos Latam cada vez más integrado, ágil y preparado para capturar las oportunidades que tenemos como una sola región.

Como parte de este camino, quiero compartirles cómo se conformará la **Dirección de Crecimiento**, una capacidad estratégica que tendrá la responsabilidad de impulsar nuevas fuentes de generación de valor para nuestra compañía, complementarias a nuestras operaciones actuales.

Su propósito será identificar, evaluar y desarrollar oportunidades de crecimiento, definir prioridades de expansión y fortalecer nuestro posicionamiento competitivo en Latinoamérica, asegurando que cada nueva iniciativa, negocio o geografía esté conectada con nuestra estrategia y con una premisa fundamental: **crecer de manera rentable, sostenible y eficiente.**

Esta Dirección combinará conocimiento profundo de nuestros mercados, disciplina en la asignación de capital y una mirada regional que nos permita aprovechar mejor nuestras capacidades, generar sinergias y tomar decisiones con una visión integral de Argos Latam.

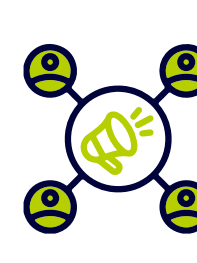
Para lograrlo, trabajaremos de manera cercana y articulada con el equipo de Estrategia y Proyectos, conectando la visión de largo plazo de la compañía con la identificación, evaluación y desarrollo de nuevas oportunidades. Esta colaboración será fundamental para asegurar que nuestras iniciativas de crecimiento respondan a las prioridades estratégicas de Argos Latam y se traduzcan en resultados concretos para el negocio.

ADEMÁS, LA DIRECCIÓN ESTARÁ ORGANIZADA ALREDEDOR DE LOS CUATRO FRENTES:

1. COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

SAMY SKAFF

- Liderará la estrategia comercial en mercados internacionales, con el objetivo de ampliar nuestra presencia regional, fortalecer las relaciones con nuestros clientes y maximizar la generación de valor de nuestras ventas internacionales.



- Liderará el desarrollo y la ejecución de las estrategias de *trading*, con foco en la captura de nuevas oportunidades de generación de valor, la optimización del capital de trabajo y fortalecimiento de nuestra capacidad para operar de manera ágil y competitiva en los mercados regionales.

2. TRADING

JENNIFER BARRETO

3. NEGOCIO GUATEMALA

CARLOS ANGARITA

- Continuará al frente del fortalecimiento del negocio en Guatemala, con foco en su desempeño y sostenibilidad y en una conexión cada vez mayor con las capacidades transversales de Argos Latam, bajo nuestra visión común de crecimiento rentable y sostenible.



- Este frente liderará la estrategia comercial de los negocios industrial, masivo y las demás líneas de nuestro portafolio en Venezuela, con foco en crecimiento, rentabilidad, participación de mercado y fortalecimiento de nuestra posición competitiva.

Trabjará de manera articulada conmigo en la Dirección de Crecimiento para asegurar que las decisiones comerciales y de negocio respondan a nuestra visión integrada.

4. NEGOCIO VENEZUELA

POR DEFINIR

La creación de esta Dirección representa un paso más en la construcción del Argos Latam que nos soñamos: una compañía que conecta capacidades, conocimiento y talento entre geografías para identificar oportunidades y convertirlas en crecimiento sostenible.

Queremos crecer, pero hacerlo bien. Con rigor en las decisiones, disciplina en la ejecución y la capacidad de evaluar cada oportunidad desde el máximo global de Argos Latam.

En coherencia con esta evolución, las capacidades de **Logística Internacional y Shipping** se integran a la **Dirección de Cadena de Suministro**.

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

SILVIA SIMAN

SHIPPING

GISELLA BELLINI

Continuarán liderando la **planeación y ejecución del transporte marítimo y la gestión de la cadena de suministro** en el ámbito internacional, movilizando cemento, clínker y materias primas hacia los mercados donde tenemos y proyectamos presencia.

Su foco será generar eficiencias en costos mediante la administración de la flota y de las demoras en puerto, priorizar la logística ante restricciones de disponibilidad y capacidad, y proteger el servicio y la rentabilidad del negocio.

Además, Silvia tendrá un rol integrador con la **Dirección de Crecimiento** para seguir capturando las sinergias que hoy existen entre ambas áreas.



Quiero hacer también un reconocimiento muy especial a **Gabriel Ballestas**, quien durante tantos años ha dedicado su talento, conocimiento y compromiso a Argos. Gabriel, gracias por tu entrega, por todo lo que has aportado a la construcción de nuestra compañía y por la huella que dejas en los equipos y en las personas con las que has compartido este camino. Valoramos profundamente tu trayectoria y agradecemos que continúes acompañándonos hasta finales de año, contribuyendo con tu experiencia y conocimiento a este proceso de transición. Te expresamos nuestro reconocimiento y gratitud por tantos años de servicio y por ser parte de la historia que hemos construido juntos.



Los invito a **seguir construyendo juntos el Argos Latam que nos soñamos**, con la misma **pasión, rigor y sentido de equipo** que nos ha traído hasta aquí.

UN ABRAZO,
GUSTAVO URIBE

Director de Crecimiento