

Posicionamiento de Cementos Argos Enfocada en la Producción de Cemento y Concreto en Colombia

Jhon B. Tovar¹, Luis B. Buelvas¹, Genary G. Cohen¹, Sharid C. Pérez¹, Frank O. Sánchez¹, Juliana P. López¹, Melani S. Vides¹ y Flor V. Serna¹

Resumen

Al analizar las estrategias de posicionamiento de Cementos Argos, una de las principales cementeras de Colombia y del mundo, se implementó una metodología mixta que integra tanto datos cuantitativos como cualitativos, con los cuales se recopilaban y analizaban datos de ventas para medir el posicionamiento a través del crecimiento económico de la empresa, tanto en el mercado nacional como en el internacional. Paralelamente, estudiamos sus iniciativas en sostenibilidad y responsabilidad social corporativa, con el fin de comprender cómo estas acciones influyen en la percepción y confianza de los grupos de interés. Nuestros hallazgos muestran que Argos ha logrado un crecimiento sostenido gracias a su capacidad para adaptarse a las demandas del mercado, la constante innovación en sus productos y el fortalecimiento de las relaciones con sus clientes. Estas estrategias no solo han optimizado su desempeño en el mercado, sino que también han generado impactos positivos en la calidad de vida de sus empleados y comunidades.

Palabras Claves: crecimiento económico; cementos argos; fortalecimiento de las relaciones con sus clientes; metodología mixta, posicionamiento

¹ Estudiante del programa de Administración de Negocios Internacionales de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre–UAJS. Correo electrónico de correspondencia: beltranbuelvasluisramon@gmail.com.

· Este artículo fue recibido el 11 de diciembre de 2024.

Introducción

Las industrias encargadas de la producción de materiales para la construcción específicamente el cemento y concreto cuentan con un posicionamiento con gran influencia en el mundo actual, debido al favorecedor desarrollo en los bienes materiales; lo que consolida la base de las estructuras arquitectónicas. Esto se debe al incremento de proyecto de vivienda e infraestructura que cada día se van generando en cada uno de los países del mundo. Según Corrales (2008) el cemento se ha convertido en un material fundamental para la construcción, desde un muro simple hasta diseños más complejos como lo son, casas, edificios, urbanizaciones, etc. Dentro de ello podemos descartar algunas empresas que se encuentran funcionando en Colombia y alrededor del mundo como cementos Argos, CEMEX y Holcim.

En el mundo actual, la empresa de origen Suizo Holcim es considerada la cementera más grande del mundo y la competencia directa de Cementos Argos. Por lo que, cuenta con presencia en más de 60 países del mundo como Colombia, Perú, México, España, Ecuador, entre otros. Siendo Argos la compañía de cemento y concreto con 90 años de funcionamiento en el mercado, obteniendo mayor posicionamiento en el desarrollo del territorio colombiano a través de la construcción de viviendas y sostenibilidad de infraestructura; lo que ha permitido disminuir las brechas existentes en la sociedad y la economía, mejorando la calidad de vida y generando empleo.

Como se mencionó antes, Argos es una de las compañías cementeras más grandes e importantes que hay en Colombia. Esta empresa u organización a lo largo de los años ha desarrollado e implementado diversos canales de venta y distribución que permiten el reconocimiento y posicionamiento de la marca a nivel regional, nacional e internacional. A continuación, se presentan los diferentes tipos de canales de ventas y distribución:

Constructores y desarrolladores: Argos vende directamente a empresas constructoras, contratistas y desarrolladoras que llevan a cabo diversos tipos de proyectos, desde infraestructuras hasta viviendas. Esta relación directa permite a los constructores obtener productos de alta calidad que cumplen con los más estrictos estándares esenciales, para garantizar la durabilidad y sostenibilidad de sus obras.

Posicionamiento de Cementos Argos Enfocada en ...

Distribuciones mayoristas: Gracias a su liderazgo en la industria, Argos también ha logrado establecer relaciones sólidas con distribuidoras mayoristas que adquieren grandes cantidades de cemento como material de construcción. Estas distribuidoras, a su vez, revenden los productos a minoristas y pequeños puntos de venta, permitiendo que los productos de Argos lleguen a un público más amplio y diverso en el mercado de la construcción. En este punto es importante recalcar y destacar la importancia que juega esta red de distribuidores en el mercado actual, permitiendo que puntos de ventas como ferreterías obtengan a tiempo las variedades de productos ofrecidos.

Plataforma Digital (Argos ONE): Con la evolución de la tecnología como una herramienta clave en el mundo empresarial, Argos decidió innovar y transformar su modelo de negocio mediante la implementación de Argos ONE, su canal de venta virtual. Esta plataforma digital permite a los clientes gestionar de manera rápida y eficiente sus pedidos, compras y entregas, ofreciendo una experiencia más directa y ágil en el manejo de sus operaciones.

Exportaciones: En un estudio realizado por Molano (2019), se destaca que Cementos Argos es una de las cementeras más importantes de América Latina, perfilándose como el cuarto mayor productor de cemento en Estados Unidos y exportando a 27 países. Argos ha logrado posicionarse en el mercado global gracias a sus estrategias innovadoras y a la capacidad de establecer convenios con empresas especializadas, garantizando seguridad industrial y responsabilidad social.

Molano (2019) también señala que Cementos Argos ha experimentado un crecimiento sostenido, superando retos y adaptándose a los continuos cambios de la industria. Un hito clave en su expansión fue la adquisición de Southern Star Concrete Company y Concrete Express en Estados Unidos, por un valor de USD 245 millones y 12.5 millones, respectivamente. Estas adquisiciones permitieron a Argos ingresar con fuerza en el mercado estadounidense.

Además, Argos ha consolidado su presencia en Centroamérica y el Caribe mediante la adquisición de activos en la región. Su liderazgo en la producción y comercialización de cemento en América Latina y el Caribe se ha visto fortalecido por sus exportaciones, que han expandido su presencia internacional. En 2021, vendió más de 17

Tovar et al.

millones de toneladas de cemento y, en el primer trimestre de 2022, exportó 297,000 toneladas del mismo, principalmente a Estados Unidos, Centroamérica y el Caribe, lo que representó un crecimiento del 32% respecto al mismo periodo en 2021, siendo la cifra más alta en los últimos cinco años. Este aumento se atribuye, en gran parte, a la entrada en operación de una nueva terminal portuaria, que permitió a Argos triplicar su capacidad de exportación.

Por otro lado, en Argos la sostenibilidad es crear valor con cada una de sus acciones, construyendo un mejor futuro tanto para la sociedad como para la compañía, donde el logro de este objetivo está basado en su marco de 4 pilares, como lo son: las Relaciones de confianza; se trabajan día tras día, para cultivar relaciones transparentes y confiables, con cada grupo o persona que los rodean, en donde el diálogo, la transparencia y el trabajo colectivo de logros y metas comunes, conduzcan a un mejor futuro.

Seguido a esto, se hallaron valores compartidos, son puntos importantes, ya que para la construcción de un futuro sostenible es ideal transformar el presente, iniciando desde las acciones individuales, por ende, se empoderan con cada uno de estos grupos de interés desde su rol como agentes del cambio.

Posterior a esto, se identificó la rentabilidad del negocio, en el cual se desarrollan soluciones innovadoras y eficientes para contribuir al crecimiento a largo plazo, comprometidos con el uso responsable de los recursos (Producción Responsable) generando impactos positivos desde los procesos, aportando a la construcción de sueños que impulsen el desarrollo, construyendo urbanizaciones e infraestructuras sostenibles.

Argos actualmente cuenta con ocho grupos de interés, buscando interacciones rígidas por el diálogo abierto; qué faciliten iniciativas conjuntas y aportes para el desarrollo de todos. Entre ellos tenemos a los clientes, el tema principal de interés es generar una buena experiencia con los mismos, presentar portafolios de productos, soluciones y servicios con características de sostenibilidad.

Los colaboradores atraen y desarrollan la gestión del talento, el bienestar personal, la seguridad y salud como aspecto importante del logro de propósitos superiores. En cambio, con los proveedores, se

Posicionamiento de Cementos Argos Enfocada en ...
establecen relaciones de crecimiento mutuo con un seguimiento personalizado para los clientes y la sociedad.

El objetivo de las comunidades es generar desarrollo por medio del conocimiento de estas, promoviendo una correcta gestión de oportunidades, como la gestión ambiental, valor social y mitigar la adaptación al cambio climático; adicional a esto los inversionistas o accionistas realizan puntos comunes a los mismos, con su área responsable basada en "Relaciones con Inversionistas".

Las Autoridades, actúan de manera transparente para la creación del valor sostenible, el crecimiento rentable, la ética empresarial, el cumplimiento e integridad de la compañía.

No obstante, comunican la gestión de manera nítida en los medios indicados, tomando como inicio la construcción de relaciones confiables con demás grupos de interés. Por último, tenemos a las asociaciones y agremiaciones, que participan en espacios que busquen un adecuado posicionamiento de la industria, partiendo de la identificación de las mejores prácticas que fortalezcan a los diferentes gremios.

La empresa se reinventa constantemente con el fin de mantener la ventaja competitiva, con la construcción del nuevo "Centro Argos para la Innovación" desarrollado en convenio con la Universidad EAFIT; la actividad investigativa e innovación desarrollada en este espacio, saldrán nuevas generaciones de concretos y cementos con nuevas y mejores funcionalidades que contribuirán al desarrollo tecnológico y sostenible de la industria, brindando una mayor solidez en cada proyecto. Todo esto en un ambiente de trabajo colaborativo a disposición de estudiantes, profesores y Universidades, generando soluciones de manera plural y abierta en términos de materiales.

Por consiguiente, construir un futuro sostenible es un desafío global que requiere la colaboración de múltiples actores como las empresas, proveedores, clientes y consumidores. Por lo que, la empresa Argos se ha posicionado como un líder comprometido con la creación de valor a través de la provisión de sus productos y servicios, mediante el empoderamiento de su cadena de suministro, para ellos la sostenibilidad es una necesidad que demanda acciones concretas o efectivas para minimizar el impacto ambiental, promoviendo una economía circular. Los cementos y concretos de Argos cuentan con

Tovar et al.

análisis del ciclo de vida, diseños que benefician la economía circular a productos que promueven la adaptabilidad a los constantes cambios climáticos, también con la presentación de sistemas constructivos modulares. Argos aborda de manera innovadora los retos de la productividad en el sector con la ayuda de módulos de paneles de concreto, que permiten reducir los tiempos de construcción hasta en un 40% transformando totalmente la dinámica de obra. Estos módulos benefician a los constructores y generan un impacto social positivo fomentando la equidad y el derecho a una vivienda digna.

Cabe aclarar que Argos, no se limita a la producción y al diseño, sino que también cuenta con un sistema de certificaciones de construcciones sostenibles como LEED y CASA Colombia, permitiendo a los constructores lograr puntajes que reconozcan sus esfuerzos hacia construcciones responsables. También cuenta con iniciativas que facilitan el acceso a información sobre productos innovadores, mostrando su intención de ser un aliado en la búsqueda de sostenibilidad en cada proyecto.

A lo largo de los años Argos ha implementado un conjunto de estrategias efectivas para mantener un alto grado de visibilidad y posicionamiento en el mercado colombiano, a través de la construcción de vivienda e infraestructura sostenible, mejorando la calidad de vida de las personas. Con el pasar del tiempo, Argos ha tenido una gran participación en eventos locales y regionales, como lo fue con la Incubadora de Empresas, el Sena, Fundación Hijos de la Sierra Flor, Fundación Grupo Argos y la Secretaría de Salud Municipal de Tolúviejo; para promover el desarrollo del departamento a través de diferentes iniciativas como hacer equipo con diferentes aliados claves en el territorio, que impulse el desarrollo y transformación de los habitantes del departamento de Sucre; por medio de la implementación de proyectos de empoderamiento femenino y la entrega de filtros de agua segura a las fundaciones.

La cementera viene avanzando en dos grandes iniciativas: Verde Mujer y Avanza Mujer, 13 mujeres están transformando sus vidas y las de sus familias a través de la horticultura. De la mano de Incubadora de Empresas y El Sena, este grupo de emprendedoras han aprendido a cultivar berenjenas, cilantro, lechugas y otros alimentos, y

Posicionamiento de Cementos Argos Enfocada en ...
están generando ingresos adicionales al vender sus productos en la región.

Argos no simplemente está comprometida en la participación y contribución a distintas fundaciones, la empresa creó una estrategia para promover el deporte y promocionar la marca. A través de ese programa de patrocinio deportivo, apoya a equipos y atletas locales para promover el desarrollo del deporte y fomentar valores como la disciplina, el esfuerzo y el trabajo en equipo. Uno de los equipos que patrocinó Argos en el 2015 fue el Real Sincelejo, equipo de fútbol profesional de Sincelejo quienes valoraron el apoyo y confianza que Argos les brindó.

Método

Mixto

Esta investigación adoptará una metodología de enfoque mixto, combinando tanto métodos cuantitativos como cualitativos, para obtener una comprensión integral de las estrategias de posicionamiento implementadas por Cementos Argos. Esta combinación permitirá abordar la investigación desde diversas perspectivas, enriqueciendo los hallazgos y ofreciendo una visión más detallada de los factores que han contribuido al éxito de la empresa.

Desde un enfoque cuantitativo, se recopilarán datos anuales mediante reportes de ventas con el objetivo de evaluar el impacto económico de las estrategias de posicionamiento de Cementos Argos. El análisis se centrará en indicadores claves, como el comportamiento de las ventas a nivel nacional, dado que es fundamental comprender la posición de la empresa en el mercado colombiano, donde tiene su sede principal y ha consolidado su reputación como uno de los actores más importantes en el sector de materiales de construcción. Una vez completado este análisis, se procederá a evaluar el volumen de exportaciones y el desempeño de las ventas internacionales, lo que proporcionará una visión integral sobre la efectividad de las estrategias en un entorno competitivo global. Para ello, se utilizarán gráficos que permitirán ilustrar la evolución de las ventas nacionales y exportaciones a nivel internacional.

El enfoque cualitativo se centrará en analizar las diversas iniciativas orientadas hacia la sostenibilidad y las prácticas

Tovar et al.

empresariales responsables que Cementos Argos ha implementado para consolidar su posición en el mercado. Se explorará cómo estas acciones han influido en su reputación y en la percepción que tienen los diferentes grupos de interés, como lo son consumidores y distribuidores, con el objetivo de obtener información detallada sobre la percepción de la marca, la calidad del producto y el nivel de satisfacción del cliente. Estas encuestas incluirán preguntas abiertas, diseñadas para captar opiniones y valoraciones profundas acerca del desempeño de la empresa en términos de responsabilidad social, innovación, y cumplimiento de expectativas del mercado.

Instrumentos

Para el desarrollo de este proyecto, se emplean diversos instrumentos de investigación que permitirán recolectar tanto información cuantitativa como cualitativa. En el método cuantitativo, se implementaron instrumentos de medición basados en el crecimiento en reportes de ventas de Cementos Argos. Por otro lado, en el enfoque cualitativo se realiza una entrevista de 10 preguntas a los clientes y distribuidores constantes de la marca para determinar si son clientes potenciales. Estos instrumentos han sido seleccionados con el objetivo de asegurar un análisis integral de los indicadores comerciales y financieros, así como de las percepciones sobre sostenibilidad y la calidad del producto ofrecido.

En la parte cuantitativa, se realizó un análisis exhaustivo de los reportes anuales de ventas y exportaciones de Cementos Argos. Estos informes permiten evaluar el impacto económico de las estrategias de posicionamiento implementadas por la empresa, al incluir indicadores claves como el volumen de exportaciones y los comportamientos de ventas; tanto a nivel nacional como internacional. Los datos recopilados se presentarán posteriormente en gráficos previamente diseñados para facilitar su interpretación.

En la parte cualitativa, se diseñaron preguntas abiertas dirigidas a dos grupos claves: distribuidores y consumidores de cementos Argos. Este instrumento se enfocará en recopilar información sobre la percepción de la marca, la calidad del producto y el nivel de satisfacción que este genera, proporcionando así una visión más completa y detallada del posicionamiento y desempeño de Argos en el mercado.

Posicionamiento de Cementos Argos Enfocada en ...

Por otro lado, las preguntas hacia los distribuidores estarán diseñadas para recopilar información cualitativa sobre las iniciativas de sostenibilidad de Argos y el nivel de satisfacción de los distribuidores con el soporte recibido en aspectos como la logística y distribución. Permitiendo explorar a profundidad sus percepciones y experiencias en relación con la empresa.

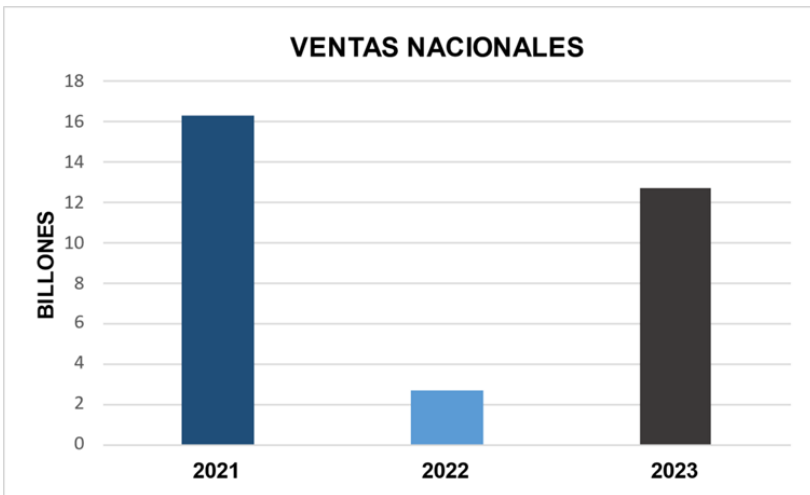
Resultados

Resultados cuantitativos

Análisis de las ventas nacionales: A través de una gráfica, se presentan los resultados del análisis estadístico que evidencian el crecimiento significativo en las ventas nacionales de Cementos Argos durante los años 2021, 2022 y 2023. Este crecimiento fue impulsado por la alta demanda en proyectos de infraestructura y construcción de vivienda en Colombia, en el marco de la recuperación económica pos pandemia.

Figura 1

Ventas nacionales



Otros resultados se incluyeron en la versión de este trabajo que se presentó en los Encuentros de Investigación Formativa UAJS de 2024.

Discusión

En el contexto actual del mercado de la construcción y la industria del cemento, la competencia entre Cementos Argos y CEMEX pone de manifiesto dos enfoques estratégicos diferentes ante un entorno que exige adaptabilidad y sostenibilidad.

Cementos Argos ha alcanzado una presencia sólida en América Latina, el Caribe y Estados Unidos mediante una estrategia de expansión internacional centrada en adquisiciones estratégicas y en el fortalecimiento de su capacidad exportadora. El aumento de sus exportaciones, facilitado por una nueva terminal portuaria, refleja el enfoque de Argos en consolidarse como un proveedor confiable en el mercado de cemento, especialmente en Estados Unidos, Centroamérica y el Caribe (Molano, 2019).

Por otro lado, CEMEX también prioriza su expansión en el mercado estadounidense, pero su enfoque se orienta hacia un crecimiento orgánico y la optimización de su portafolio. Según el discurso de CEMEX busca reequilibrar sus operaciones hacia Estados Unidos, donde ve un gran potencial en el ciclo de construcción en curso. Esta estrategia incluye aprovechar oportunidades de crecimiento en México y fortalecer su negocio de Soluciones Urbanas. A diferencia de Argos, Cemex presenta una estrategia innovadora en sostenibilidad con su enfoque “Reducir antes de Capturar”, liderado en Europa, en el cual se busca reducir las emisiones de carbono de forma rentable y sostenible. (Olivieri F. G., 2024)

Mientras que Argos se enfoca en adquisiciones y expansión de infraestructura para incrementar su capacidad de exportación y presencia en nuevos mercados, CEMEX apuesta por fortalecer su estructura de capital, expandir su portafolio en Estados Unidos, y liderar en soluciones sostenibles con bajas emisiones de carbono, una diferencia notable en el enfoque hacia la sostenibilidad.

Ambas compañías, aunque buscan consolidarse en Estados Unidos, lo hacen a través de caminos distintos. Argos se centra en fortalecer su infraestructura para satisfacer la demanda creciente en sus mercados, mientras que CEMEX adopta un enfoque innovador y sostenible para responder a las exigencias ambientales y posicionarse como líder en soluciones circulares y bajas en carbono. Estos enfoques reflejan cómo cada empresa interpreta y responde a las oportunidades

Posicionamiento de Cementos Argos Enfocada en ... de expansión y a la presión de adoptar prácticas más responsables con el medio ambiente.

La industria del cemento ha sido y siempre será la clave para el desarrollo de infraestructura y vivienda en todo el mundo, en este sentido, la empresa Argos ha sabido aprovechar esta oportunidad y la realidad de implementar estrategias innovadoras, destacándose como una gran empresa de cemento, todo esto ha sido posible gracias a su fortaleza frente a la competencia, tanto a nivel nacional como internacional.

En los últimos años, Argos ha experimentado un gran crecimiento en ingresos y ventas, gracias al aumento de las exportaciones, permitiendo que la empresa se distinga de sus competidores, otorgándole una ventaja significativa, como resultado, los clientes y distribuidores han podido construir relaciones sólidas, generando satisfacción y reseñas positivas, este éxito ha consolidado a Argos como una de las grandes empresas de Colombia y una de las más competitivas y con mayor crecimiento progresivo en el mundo, generando una excelente reputación y un gran impacto debido a su sostenibilidad y cuidado por el medio ambiente.

Referencias

- Corral, J. T. (2008). El suelo-cemento como material de construcción.
- Molano Mesa, L. M. (2019). Estudio de caso: Argos: yo prometo observar.
<https://repositorio.utb.edu.co/handle/20.500.12585/11408>
- Argos (2022). Cuatro proyectos de infraestructura que se construyen con Argos.
Argos.<https://colombia.argos.co/cuatro-proyectos-de-infraestructura-que-se-construyen-con-argos/>
- Argos (2022). Cementos Argos alcanzó cifra histórica de exportaciones de cemento con más de 297.000 toneladas en el primer trimestre del 2022. Grupo Argos.
<https://www.grupoargos.com/noticias/cementos-argos-alcanzo-cifra-historica-de-exportaciones-de-cemento-con-mas-de-297-000-toneladas-en-el-primer-trimestre-del-2022/#:~:text=Actualidad-Cementos%20Argos%20alcanz%C3%B3%20cifra%20hist>

Tovar et al.

- C3%B3rica%20de%20exporta (Argos, 2022). Proyectos de vivienda. Argos Colombia. October 15, 2024,
- Argos (2022). Sala de prensa La luz verde de Argos llegó a Sucre para impulsar el desarrollo sostenible. Argos. <https://argos.co/la-luz-verde-de-argos-llego-a-sucre-para-impulsar-el-desarrollo-sostenible/>
- (Argos, 2021). Posicionamiento de la industria. Argos. <https://argos.co/reporte-integrado-2021/posicionamiento-de-la-industria/>
- (Argos, 2023). Análisis financiero de cementos argos. Repository UNAD. <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/56204/ampinzons.pdf?sequence=3> Analitik, V. (15 de Junio de 2021) Valora Analitik. Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/exportaciones-cementos-argos-estados-unidos-subieron-419-mayo/>
- Calle, J. E. (9 de Agosto de 2022). Argos. Obtenido de <https://argos.co/cementos-argos-reporta-record-historico-en-ingresos-trimestrales/> Cementos Argos. (15 de Junio de 2021). Obtenido de <https://argos.co/aumentan-419-exportaciones-de-argos-a-ee-uu/corral>. (2008).
- GruposArgos. (26 de Mayo de 2022). Obtenido de <https://www.grupoargos.com/noticias/cementos-argos-alcanzo-cifra-historica-de-exportaciones-de-cemento-con-mas-de-297-000-toneladas-en-el-primer-trimestre-del-2022/>
- Valle, D. (3 de noviembre de 2023). Argos. Obtenido de <https://argos.co/cementos-argos-entrega-el-mejor-resultado-trimestral-en-su-historia-con-un-margen-ebitda-del-24/>
- Olivieri, F. G. (20 de 03 de 2024). CEMEX. Obtenido de CEMEX: <https://www.cemex.com/es/w/cemex-presenta-estrategia-para-crecimiento-de-flujo-de-operacion-de-un-digito-alto-en-el-mediano-plazo>