

ESTIMADOS COLABORADORES:

Los resultados obtenidos durante el tercer trimestre de 2023 en la Regional Colombia son el reflejo del trabajo en equipo, el compromiso y la alineación con el cumplimiento de los objetivos planteados para el año. A continuación, les comparto los logros destacados del 3T y los principales KR's para el último trimestre de 2023.

Objetivos de la compañía	Objetivos Regional Colombia	Principales KR's 3T	Principales resultados 3T	Principales KR's 4T
Capitalizar la carbono neutralidad como negocio.	Acelerar el cierre de brechas hacia el objetivo de disminución de emisiones de CO ₂ al 2030.	<ul style="list-style-type: none"> Reducir las emisiones de CO₂ por tonelada de cemento de acuerdo con la ruta ambiental a 2030. Continuar con el rebalanceo de nuestro portafolio de productos incrementando la participación del cemento UG. Disminuir nuestro factor clínker/cemento para el cemento UG y EMAX. Incrementar el uso de combustibles alternativos en Cartagena y Rioclaro. 	<ul style="list-style-type: none"> En lo corrido del año alcanzamos un indicador de emisiones de 665 Kg CO₂ /ton. Continuamos el rebalanceo de nuestro portafolio de productos alcanzando una participación del 55 % en UG. Reducimos el factor clínker cemento hasta 52,6 % en UG y 81,0 % en EMAX. En la L2 de Rioclaro alcanzamos un 8,3 %, y un 7,4 % en L4 de Cartagena, resaltando en esta última un consumo superior al 10 % en los últimos dos meses. 	<ul style="list-style-type: none"> Seguir trabajando en el cierre de la brecha con la ruta ambiental para 2023 de 652 Kg CO₂ /ton. Continuar con el crecimiento del Negocio Masivo alcanzando una participación de mercado del 37 %. Sostener los resultados a septiembre y cumplir la meta ambiental para 2023: 52,2 % UG y 82,0 % EMAX. Continuar el buen desempeño en RCL (que está sobre la meta) y mantenerse sobre el 10 % en CTG.
Cerrar la brecha existente entre el valor fundamental de Argos y su valor de mercado.	Incrementar la rentabilidad del negocio (ROCE>WACC).	<ul style="list-style-type: none"> Continuar con el crecimiento en la rentabilidad de nuestras ventas. Avanzar en el proyecto de incremento en la confiabilidad de nuestras plantas como palanca de valor en la Regional Colombia. Alcanzar un ahorro de \$10.000/ton en los costos variables de cemento respecto al presupuesto. Mantener la disciplina en el capital de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> Respecto al valor del cliente (margen ebitda + rotación de cartera), alcanzamos una movilización de clientes que pasaron de 40 % en 2022 a 30 % en septiembre de 2023, mientras que los amarillos pasaron del 27 % al 40 % en el mismo periodo. Avanzamos en el proyecto de confiabilidad de nuestras plantas alcanzando un OEE Neto de 77,9 % en molienda y 76,6 % en clínker. Alcancamos un ahorro de COP 10.970/ton en los costos variables ubicándonos por encima de la meta. Mantuvimos la disciplina en el capital de trabajo alcanzando un ciclo financiero de 36 días respecto a la meta de 39. 	<ul style="list-style-type: none"> Continuar incrementando el 'Valor del Cliente' y meternos en la meta: <ul style="list-style-type: none"> Verde: 44 % Amarillo: 36 % Rojo: 20 % Mantener los buenos resultados del Proyecto de Confiabilidad buscando cerrar el año sobre la meta de OEE Neto: 74,6 % Clk y 74,7 % Mol. Alcanzar un ahorro de 12.000/ton en los costos variables, respecto al presupuesto. Mantener la disciplina en el capital de trabajo.
Construir el mejor ambiente para trabajar, crecer y realizarnos como personas y colaboradores.	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.	<ul style="list-style-type: none"> Orientar a la Regional Colombia hacia una cultura centrada en el cliente y comprometida con la satisfacción de sus necesidades. Incrementar la densidad del talento contribuyendo a la competitividad y sostenibilidad del negocio y con una cultura que habilite la estrategia. Continuar con índices de seguridad y salud en el trabajo de clase mundial. 	<ul style="list-style-type: none"> Aprobamos y divulgamos al público objetivo el Máster Plan de Cultura, a lo cual le siguió la movilización de la Declaración de Cultura a nivel nacional. Destacamos la ejecución del piloto de lubricación en Planta Rioclaro y la retención del conocimiento de lubricación a través de la gestión documental, guías de operación, virtualización del contenido académico y lanzamiento de comunidad de aprendizaje. Por otra parte, ingresó el nuevo gerente de Operaciones Confiables y se consolidó el Modelo de Gestión de Conocimiento por medio de la realización del taller de Ingeniería al Campo, transfiriendo las metodologías piloteadas al resto de plantas cementeras. Cumplimos con la meta formulada para los índices de seguridad y salud en el trabajo: <ul style="list-style-type: none"> IF 3T = 0,66 ILT 3T = 9,37 	<ul style="list-style-type: none"> Activar dos retos de cultura que movilicen la propuesta de valor y las acciones para comprender sus necesidades, e implementar las dos células de trabajo de los laboratorios de experiencia al cliente para generar soluciones a sus dolores. Asegurar procesos de exposición del 70 % de TCP con nivel de alistamiento y garantizar que el 60 % de las vacantes de cargos identificados con Ruta de Desarrollo sean ocupados por personas participantes de la ruta. Por otra parte, iniciar con la aplicación del Modelo de Gestión del Conocimiento en Sistemas de Control para el cierre de brechas y aplicar las metodologías de Ingeniería al Campo para las plantas Yumbo, Nare, Sogamoso y Toluvejo. Continuar con índices de seguridad y salud en el trabajo de clase mundial, sin salirnos de la meta anual: <ul style="list-style-type: none"> IF < 0,89 ILT < 9,61
Fomentar la innovación en soluciones que promuevan la competitividad de nuestros clientes.	Mejorar la experiencia comercial mediante iniciativas centradas en el cliente y en la transformación digital de nuestra cadena de valor.	<ul style="list-style-type: none"> Incrementar nuestros niveles de servicio. Incrementar la penetración de ArgosOne en cemento y concreto. Incrementar la digitalización en nuestra cadena de suministros. 	<ul style="list-style-type: none"> En el trimestre superamos la meta del NPS general alcanzando niveles de cumplimiento del 77 % en julio, y del 75 % en agosto y septiembre. Alcancamos una penetración de ArgosOne de 77,5 % en cemento y 72,5 % en concreto. En digitalización de la cadena de suministros logramos generar, a través de Big Data, la línea base de precios de compra para 2024, e implementamos la Análítica Categoría Carbón, la herramienta para evaluación de proveedores y el bot para generación de órdenes de transferencia de fábricas a centros de distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> Continuar con nuestros niveles de servicio sin salirnos de la meta anual: NPS General > 75% Continuar incrementando la penetración de ArgosOne buscando la meta anual de 80 % en cemento y 72 % en concreto. Incrementar nuestros niveles de servicio con miras al cumplimiento de la meta anual: NPS General > 75 %. Implementar herramientas tecnológicas en los procesos de tráfico y seguimiento de flotas.



Los invito a que terminemos el año sumando esfuerzos desde los diferentes roles para generar mayores eficiencias en las operaciones. Estoy seguro de que, haciendo equipo y poniendo siempre al cliente en el centro, alcanzaremos este propósito.

Un saludo
Carlos H. Yusty C.