

## Earnings Call – 1Q24

### Script

#### Indira Díaz

Buenos días a todos. Gracias por estar aquí con nosotros hoy para discutir la publicación de resultados del primer trimestre. Mi nombre es Indira Díaz. Soy la IRO de Cementos Argos y seré el anfitrión de la llamada de hoy. En la llamada de hoy están Juan Esteban Calle, nuestro CEO; Felipe Aristizabal, nuestro CFO; María Isabel Echeverri, VP de Asuntos Jurídicos; Gustavo Uribe, director general de Centroamérica; y Carlos Yusty, vicepresidente de la División Colombia.

En primer lugar, me gustaría pedirles que lean atentamente el aviso legal que actualmente se proyecta en pantalla y que también está disponible en la presentación que se encuentra colgada en nuestro sitio web. Tenga en cuenta que todas las discusiones sobre los resultados financieros y operativos que se realicen durante la convocatoria se basarán en cifras ajustadas, excluyendo operaciones no recurrentes y no esenciales. Para una conciliación detallada de los ajustes, consulte los anexos de nuestra presentación.

Hoy, después de las observaciones iniciales, habrá una sesión de preguntas y respuestas. Si tiene alguna pregunta, levante la mano presionando el ícono en la parte inferior de su pantalla en cualquier momento durante la conferencia. Grabaremos esta sesión y la subiremos a nuestra página web.

Ahora es un placer para mí ceder la palabra a Juan Esteban.

#### Juan Esteban Calle

Gracias Indira y buenos días a todos.

Gracias, Indira, y bienvenidos a todos los que se unan a nuestra llamada de hoy. Durante este primer trimestre del año, hemos materializado dentro de nuestra búsqueda por entregar valor a nuestros accionistas a través de iniciativas que han transformado radicalmente nuestra empresa. Primero, el 12 de enero, combinamos con éxito nuestras operaciones en EE. UU. con Summit para crear una plataforma líder en materiales de construcción en EE. UU. y recibimos a cambio una participación del 31 % de esta nueva entidad combinada valorada hoy a precios de mercado en \$2,200 millones, \$1,200 millones en efectivo, lo que mejoró nuestra posición para perseguir futuros esfuerzos de crecimiento.

Ahora, más recientemente, como anunciamos en nuestra llamada anterior, ejecutamos efectivamente la conversión del 99,8% de nuestras acciones preferenciales en acciones ordinarias, consolidando todo el flotante y la liquidez en una sola clase y logrando 1.300 millones de dólares en capitalización de mercado ajustada por flotante en las acciones ordinarias, que superan el umbral mínimo requerido para entrar en el índice MSCI Emerging Market Index.

Como resultado, hoy somos una empresa con casi el 100% de su capital representado por acciones ordinarias, lo que nos hace más visibles para los inversores internacionales activos o pasivos.

Nuestro nuevo modelo de negocios tiene una exposición significativa a la industria de materiales de construcción de EE. UU. a través de nuestra participación del 31% en Summit, opera directamente activos de cemento y concreto en Colombia, Centroamérica y el Caribe, que generan EBITDA anual de \$300 millones y tiene palancas de crecimiento adicionales como la plataforma de trading, exportaciones, arcillas calcinadas y agregados, además de la flexibilidad financiera para explorar un mayor crecimiento en nuestras principales líneas de negocios en diferentes geografías.

Una de las palancas de crecimiento más relevantes que prevemos en nuestro futuro son nuestras patentes de arcilla calcinada y el know-how asociado a su tecnología, química, operaciones y estrategias de comercialización. La arcilla es el material cementante complementario clave que nuestra industria está adoptando como uno de los componentes más importantes del cemento con bajas emisiones de carbono necesario para alcanzar los objetivos para 2030 adoptados en la hoja de ruta hacia 2050 hacia la neutralidad de carbono.

Hemos desarrollado un cemento mezclado que no sólo es más rentable que el cemento tradicional por su menor CapEx y OpEx sino también más ecológico, dado que las emisiones de CO2 por tonelada pueden ser hasta un 50% menores. Actualmente operamos en Colombia la planta de arcilla calcinada más grande de América, con una capacidad de 450.000 toneladas anuales y aproximadamente el 30% del cemento que vendemos localmente tiene adiciones de este material cementante alternativo dentro de la mezcla.

Este liderazgo en arcillas ha recibido recientemente reconocimiento en los EE.UU. Argos USA, que ahora forma parte plenamente de Summit Materials, ha sido invitada por la Oficina de Demostraciones de Energía Limpia del Departamento de Energía de los EE.UU. a negociar una subvención de hasta 215 millones de dólares para desarrollar cuatro arcillas calcinadas. Summit está en el proceso de evaluar completamente tanto el mercado como las oportunidades tecnológicas para comprender el camino apropiado a seguir. Sin embargo, es nuestro liderazgo en este espacio innovador el que reafirma nuestro compromiso con la descarbonización de la industria a través de acciones concretas que nos orienten hacia nuestros objetivos.

Antes de profundizar en nuestros resultados trimestrales, me gustaría pedirle a Felipe que amplíe más el programa de conversión de acciones y el impacto financiero de nuestra combinación de activos con Summit.

### **Felipe Aristizábal**

Gracias Juan y buenos días a todos. Me gustaría comenzar enfatizando la importancia de la conversión de acciones y el apoyo abrumador que recibimos de nuestros accionistas. Como recordarán, esta iniciativa se presentó como piedra angular de nuestro programa SPRINT 2.0 durante nuestra convocatoria de resultados de 2023 en febrero. Posteriormente fue aprobado por nuestros accionistas en la Asamblea General realizada el 18 de marzo, donde el 100% de los asistentes, tanto ordinarios como preferenciales, votaron a favor de la iniciativa.

El 3 de mayo, luego de la aprobación de la Superintendencia Financiera de Colombia más un plazo de 10 días hábiles donde aquellos inversionistas que deseen mantener sus acciones preferenciales nos informaron expresamente su decisión, finalmente se hizo efectiva la conversión. Los resultados fueron sobresalientes ya que el 99.8% de las

acciones comunes sin derecho a voto se convirtieron en acciones comunes, dejándonos con casi el 100% de nuestro capital representado en acciones ordinarias.

Con la conversión, la compañía logra un tamaño de capitalización de mercado ajustado por flotante de aproximadamente \$1.3 mil millones de dólares, superando el límite inferior establecido para que una acción sea considerada para su inclusión en el índice MSCI Emerging Markets y creando las condiciones apropiadas para desarrollar futuras iniciativas que le permitan lograr una liquidez mayor y constante en un rango de \$ 3 millones a \$ 5 millones de volumen de negociación diario promedio, y cerrar aún más la brecha entre el valor fundamental de nuestra empresa y el valor de mercado de las acciones.

Ahora, en cuanto a la combinación de activos con Summit que se ejecutó y registró durante el primer trimestre, me gustaría dedicar un momento a analizar en detalle la ganancia en venta generada por la transacción y el método de participación que usaremos a partir de ahora para reflejar los resultados de nuestra participación del 31% en la empresa. En relación con la ganancia por la venta de la transacción, registramos una ganancia única de \$ 1.4 mil millones durante el primer trimestre del año en línea, en la línea de operaciones discontinuadas.

Al tipo de cambio del 12 de enero, el ingreso final en pesos colombianos representó \$5,3 billones. Como ya saben, luego de la combinación de activos con Summit, las operaciones de Argos en EE.UU. no se consolidarán en nuestros resultados. En su lugar, registraremos como método de participación el 31% de la utilidad neta generada por las operaciones de Summit. Para el primer trimestre, Summit registró costos de transacción no recurrentes de \$62 millones de dólares relacionados con la combinación de activos con Argos North America que se ajustaron proporcionalmente en nuestros resultados.

Neto de este efecto, así como la ganancia no recurrente por venta, nuestra utilidad neta del primer trimestre se ubicó en COP55 mil millones, 53% menos que el año pasado. Esto se explica principalmente por la mayor estacionalidad de las operaciones heredadas de Summit ubicadas en estados con inviernos más fríos y lluviosos en comparación con los estados donde se ubican las operaciones de Argos Norteamérica, en la zona sur del país donde el invierno suele ser templado.

Por lo general, Argos North America generaba alrededor del 11 % de su beneficio neto durante el primer trimestre del año, frente a las operaciones heredadas de Summit que normalmente conducían a un punto de equilibrio o a un ingreso neto negativo. Esta tendencia normalmente se revierte en los trimestres siguientes, ya que la mayor parte de los ingresos de los años normales se generan durante el segundo y tercer trimestre. Sin embargo, es crucial resaltar que los resultados operativos de la Cumbre superaron el consenso de los analistas. La incorporación de las operaciones de Argos en el sureste fortalece la presencia de la compañía, beneficiándose de menos interrupciones relacionadas con el clima en esta región debido a su ubicación geográfica.

### **Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias Felipe. Pasemos ahora a los resultados obtenidos durante el primer trimestre de 2024, que es el primero en operar con este nuevo modelo de negocio. Los volúmenes de cemento y concreto experimentaron una disminución de 13% y 6%, respectivamente, en línea con la dinámica del mercado en Colombia, así como de los mercados locales en Centroamérica y el Caribe, explicado parcialmente por menos días hábiles durante el

trimestre vis a vis. el año pasado debido a la celebración de la Semana Santa en 2024. Sin embargo, las estrategias implementadas desde el año pasado para adaptarse a los vientos en contra en los mercados locales demostraron una vez más ser efectivas e independientemente de una disminución del 9% en los ingresos, nuestro EBITD Ajustado totalizó COP291 mil millones, que es 2% del año pasado y permitió una expansión de margen de 238 puntos base totalizando 22,2%, que como recordarán se encuentra dentro de nuestra guía para el año.

Dicho esto, pasemos a los detalles de los resultados regionales. Comenzando con Colombia, me gustaría pedirle a Carlos Horacio que explique con más detalle los resultados del país, que reflejando los continuos esfuerzos realizados por el equipo para superar con éxito un mercado desafiante.

### **Carlos Horacio Yusty**

Gracias Juan y buenos días. Para evaluar con precisión los resultados de la región, es importante considerar que durante 2024 la Semana Santa fue en marzo, afectando la comparabilidad de los resultados versus 2023 cuando la Semana Santa fue en abril, lo que implica menos días hábiles para el primer trimestre del año. año corriente.

Consistente con las tendencias de trimestres anteriores y en línea con nuestras expectativas, el mercado colombiano experimentó una caída de 9,1% en los despachos de cemento. Cementos Argos también experimentó una disminución con los despachos totales de cemento disminuyendo un 8,7% y los despachos de concreto un 6,3% durante el trimestre. En respuesta a la desafiante dinámica actual del mercado durante el trimestre, continuamos con nuestra estrategia integral en curso, enfocándonos en eficiencias operativas y proyectos de confiabilidad. Este enfoque nos permitió adaptarnos y ajustarnos al cambiante panorama del mercado, aprovechando nuestro exitoso historial de trimestres anteriores.

Los resultados de la estrategia de excelencia operativa se destacan en la mejora de los resultados financieros, la dinámica de precios, que aumentó trimestre tras trimestre en línea con la tasa de inflación local, junto con eficiencias operativas y una rigurosa disciplina de costos llevaron al EBITDA a totalizar COP197 mil millones para el trimestre, 8,8% por encima del año pasado. El margen EBITDA fue del 26,5%, 263 puntos básicos más que el primer trimestre del año pasado. Los resultados fueron impulsados por nuestras dos líneas de negocio.

En el negocio de cemento se lograron notables eficiencias en costos de producción por COP6 mil millones respecto al año pasado y los costos logísticos se redujeron en COP6.2 mil millones versus el primer trimestre de 2023. En el negocio de concreto, nos hemos enfocado consistentemente en mejorar la rentabilidad, logrando una expansión del margen de 60 puntos básicos. Adicionalmente, el estricto control sobre el capital de trabajo empleado junto con un mayor EBITDA permitió que la conversión de EBITDA en flujo de caja libre aumentara un 30% versus el mismo periodo del año pasado.

A pesar de las desafiantes condiciones del mercado, seguimos creyendo en el potencial que tenemos por delante en el mercado colombiano. Planeamos invertir \$75 millones de CapEx en el país durante el presente año, de los cuales 60% en mantenimiento y 40% en crecimiento. El crecimiento de CapEx está relacionado principalmente con nuestros

programas de eficiencia, lo que nos permitirá reducir aún más nuestros costos en los próximos años.

Entre estos proyectos me gustaría destacar la construcción del silo domo en nuestro puerto de Cartagena que actualmente se ejecuta y que nos permitirá despachar barcos de mayor tamaño, reduciendo el costo de flete por tonelada y mejorando la eficiencia del puerto.

De cara al futuro, anticipamos que grandes proyectos de infraestructura como las líneas de Transmilenio, el Metro de Bogotá, así como las nuevas fases de Hdroituango y otros proyectos viales en las principales ciudades impulsarán la demanda a partir del segundo trimestre. Continuaremos desarrollando nuestra estrategia de confiabilidad y excelencia operativa con el objetivo de navegar de manera eficiente las condiciones y desafíos del mercado en la región.

### **Juan Esteban Calle**

Gracias Carlos. Pasando ahora al Caribe y Centroamérica, Gustavo repasará ahora los resultados financieros y operativos de la región.

### **Gustavo Uribe**

Gracias Juan y buenos días a todos. Me gustaría comenzar abordando la dinámica en la región de Centroamérica. Como nota general, los mercados de Honduras, Panamá y Guatemala se mantuvieron estables durante el primer trimestre del año y dentro de nuestras estimaciones, con volúmenes regionales de cemento comercializados de 417,000 toneladas, estables respecto al año pasado.

Para el trimestre, el EBITDA aumentó un 2,5%, alcanzando los 18 millones de dólares, y el margen EBITDA se situó en el 27,5%, 116 puntos básicos por encima del año pasado. En general, experimentamos mejoras trimestrales en precios y costos que, en un escenario de volúmenes estables, llevaron a mejores márgenes. A nivel país, Panamá exhibió una moderada contracción en volumen de 3% año contra año debido a los feriados de Semana Santa que para el presente año estuvieron dentro del primer trimestre, afectando la base comparable versus el año pasado. En el

panorama competitivo, se renovó por un año el arancel del 30% para el cemento importado, lo que seguirá incentivando la producción local y preservando la dinámica positiva del mercado.

Pasando a Honduras, los resultados del trimestre se vieron afectados por un mantenimiento operativo más largo y costoso de lo esperado. Sin embargo, los volúmenes se mantuvieron estables años tras año. Seguimos esperando que los volúmenes muestren una recuperación moderada durante el año a medida que la actividad de construcción gubernamental y la mejora de la confianza del consumidor impacten positivamente el mercado minorista.

Respecto a nuestras operaciones en Guatemala, la evolución positiva en los despachos de cemento aumentó un 20% año contra año en el primer trimestre. Apoya nuestra visión del país. Seguimos desarrollando nuestro modelo de negocio donde buscamos consolidar nuestra posición en el territorio, confiando en que somos un actor valioso capaz de contribuir tanto al desarrollo de la industria como del país.

Ahora en la región del Caribe. Vale la pena señalar que la contracción del volumen del 13% en comparación con el año anterior se debe enteramente a la situación en Haití que continuó empeorando respecto al año pasado. Los problemas sociales y políticos en el país se intensificaron en el segundo trimestre de 2023, por lo que seguimos observando una base de comparación año tras año desfavorable para este trimestre.

Excluyendo este impacto, los volúmenes de cemento en el resto de la región exhibieron un aumento interanual del 4%. Dentro del Caribe, cabe destacar los resultados en República Dominicana, Puerto Rico y las Antillas, que fueron los tres principales impulsores de la expansión del 36,5% en términos de EBITDA del trimestre y un margen EBITDA global del 19%, 668 puntos básicos por encima de los resultados del primer trimestre del año pasado. En República Dominicana continuamos operando a plena capacidad dadas las fuertes y estables condiciones del consumo local de cemento que se mantiene impactado positivamente por el turismo, la minería y otros servicios y productos asociados a las zonas francas del país.

Los volúmenes y precios se mantienen estables durante el trimestre y la dinámica de costos mejoró, reforzando la generación de EBITDA. Ante la mejora en el consumo local, como hemos mencionado anteriormente, estamos invirtiendo \$7 millones en CapEx durante 2024 para incrementar en un 25% nuestra capacidad de molienda en este país, lo que nos permitirá participar de los beneficios derivados del crecimiento del mercado.

La sólida dinámica de Puerto Rico registró un aumento del 5% en volúmenes y resultados financieros notables para el trimestre. El EBITDA se duplicó respecto al año pasado y el margen EBITDA se expandió 456 puntos básicos, lo que refuerza el éxito de nuestro nuevo modelo de negocio de mezcla de cemento.

Finalmente, el viento de cola en las Antillas puede atribuirse en gran medida al aumento de la demanda de cemento, impulsada por la construcción del aeropuerto en Dominica. Esto llevó a una expansión del 20% en los volúmenes de cemento y un EBITDA 1,8 veces mayor que el año pasado.

Ahora, con respecto al negocio de trading. Comenzamos durante el primer trimestre a operar el nuevo acuerdo ancilar con Summit, donde Argos gestiona todas las importaciones de materiales cementantes y otras materias primas para su operación en EE.UU. Durante el trimestre, gestionamos 123,000 toneladas de cemento para esta empresa y 83,000 toneladas de otras materias primas.

En total, nuestra unidad trading exhibió una expansión de 17% en EBITDA, dada principalmente por mejores costos de combustible y eficiencias operativas implementadas en nuestra gestión de flota. Continuaremos fortaleciendo y, si es posible, ampliando nuestra unidad de negocios trading considerando estos nuevos acuerdos ancilares.

En resumen, la región de Centroamérica y el Caribe demostró un desempeño sólido en el primer trimestre, logrando un EBITDA de \$34 millones y un margen EBITDA de 23,6%. Estas cifras representan un aumento significativo año tras año del 14% en EBITDA y 301 puntos básicos en el margen EBITDA. Somos optimistas sobre el crecimiento continuo de la región a lo largo del año y seguimos comprometidos a capitalizar valiosas oportunidades que complementen nuestro enfoque.

**Juan Esteban Calle**

Gracias Gustavo.

En relación con nuestro estado de balance, la combinación de activos con Summit fortaleció nuestra posición financiera al permitirnos reducir significativamente nuestro endeudamiento con los \$1.2 mil millones recibidos en efectivo. Para el primer trimestre, la ratio de deuda neta a EBITDA cerró en 2x, disminuyendo un 24% desde nuestro último informe.

Desde el último trimestre, la deuda neta ha disminuido un 65%, en línea con nuestro proceso de desapalancamiento, ya que efectivamente habíamos pagado \$653 millones de deuda pendiente. Esta flexibilidad financiera dada por el bajo endeudamiento y por la existencia de otros activos como las acciones de Grupo Sura que esperamos monetizar en el mediano plazo nos otorgará la posibilidad de explorar un mayor crecimiento en nuestras principales líneas de negocio, así como en nuestras palancas de crecimiento y emprendimientos en diferentes geografías.

Antes de pasar a las preguntas y respuestas, me gustaría pedirle a Felipe una vez más que intervenga para darnos una breve actualización de la ejecución del programa SPRINT 2.0.

### **Felipe Aristizábal**

Gracias Juan. Seguimos entregando resultados positivos al mercado a medida que avanzamos encada pilar de SPRINT 2.0. En primer lugar, hemos convertido con éxito casi la totalidad de nuestras acciones ordinarias sin derecho a voto en acciones ordinarias, consolidando la liquidez y flotante de la empresa en un solo tipo de acción. En segundo lugar, la integración de nuestras operaciones en Estados Unidos con Summit está avanzando satisfactoriamente y hemos cerrado nuestro primer trimestre con nuestro nuevo modelo operativo. En tercer lugar, en nuestro enfoque en resultados sólidos, obtuvimos en el primer trimestre un margen EBITDA que está 21 puntos básicos por encima de la guía y 238 puntos básicos por encima del año pasado. Cuarto, nuestro creador de mercado ha aumentado en un 42% el volumen negociado durante los últimos tres meses desde la implementación del nuevo programa mejorado.

Y finalmente, sobre nuestro programa de recompra de acciones y nuestro pago de dividendos, aprobamos en la Asamblea de Accionistas celebrada en marzo COP125 mil millones en recompra de acciones, de los cuales a la fecha hemos ejecutado el 38% sobre COP160 mil millones en dividendos que pagamos en abril. Hoy hemos convocado a una nueva Asamblea de Accionistas a celebrarse el 13 de junio, donde presentaremos, previa aprobación de nuestros accionistas, \$375mil millones adicionales en recompra de acciones a ejecutar dentro de dos años y casi \$430 mil millones en dividendos a pagar entre julio de 2024 y enero de 2025. Seguimos plenamente comprometidos a ofrecer valor a nuestros inversores.

### **Juan Esteban Calle**

Gracias Felipe por estas palabras finales. Indira, ahora podemos continuar con la sección de preguntas y respuestas.

## Q&A

### Indira Díaz

Gracias Juan. Continuaremos ahora con la sesión de preguntas y respuestas.

La primera pregunta proviene de Alberto Valerio de la UBS.

#### Q - Alberto Valerio

Gracias Indira. Buenos días equipo de Argos. Mi nombre es Alberto Valerio de la UBS, como lo mencionó Indira. Hoy tengo dos preguntas sobre el entorno de precios. Vemos entorno sano en este primer trimestre. Me gustaría conocer su opinión sobre el próximo trimestre y el resto del año. Por lo general, vemos caídas en los volúmenes de cemento y presión sobre los precios, pero ha habido diferencias desde la pandemia y me gustaría saber si se puede mantener así en términos de precios en el futuro.

Mi segunda pregunta es sobre el balance. Veo que la mayoría de sus pasivos por arrendamiento salen con la transacción de Summit, pero quedan COP150 mil millones aún en el balance. Me pregunto cuánto alquiler se paga por este pasivo de arrendamiento para mejorar nuestro pronóstico para el futuro aquí. Muchas gracias.

### Juan Esteban Calle

Buenos días, Alberto y gracias por tus preguntas. Así que me quedo con la primera, relativa al entorno de precios. Y estamos viendo un entorno de precios saludable tanto en Colombia como en Centroamérica y el Caribe y no prevemos ningún cambio en el segundo, tercer y cuarto trimestre. Generalmente en Colombia el segundo trimestre es incluso mejor que el primero en términos de demanda, por lo que la realidad es que seguimos confiando plenamente en que la estrategia de precios está funcionando muy bien, como se ha venido viendo con la ampliación de márgenes, por lo que No preveo ningún cambio. Y en cuanto a tu segunda pregunta, Felipe responderá tú pregunta sobre los arrendamientos.

### Felipe Aristizabal

Buenos días, Alberto. Entonces, con respecto al costo financiero de esos arrendamientos, diría que rondan el 13%. Así que estamos pagando alrededor de 5 millones de dólares en intereses equivalentes por estos arrendamientos.

### Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Alejandra Obregón de Morgan Stanley.

#### Q - Alejandra Obregon

Hola buenos días equipo de Cementos Argos. Felicitaciones por la transacción. Tengo dos preguntas sobre el frente de los agregados. Primero, esperaba que pudiera dar más detalles sobre el proyecto de Costa Rica para exportar agregados a los EE. UU. y si esto pudiera estar detrás del crecimiento de volúmenes en la división trading. ¿Cómo está funcionando este proyecto y si puedes hablar un poco sobre el progreso allí? Y luego, segundo, si nos pueden ayudar a entenderla caída del 50% en el segmento de agregados en Colombia,

principalmente cuáles son los factores aquí, especialmente si comparamos esto con el cemento y el concreto, la caída parece ser significativamente más importante aquí. Entonces, si pudieras darnos un poco de color aquí, ¿sería muy útil? Gracias.

### **Juan Esteban Calle Restrepo**

Buenos días, Alejandra, y gracias por tus preguntas. Quiero decir, con respecto al activo de Costa Rica, es uno de, esperamos, varios activos en Centroamérica y el Caribe que estamos tratando de reunir para exportar agregados a los EE.UU. La realidad es que, en esta etapa, todavía estamos apenas haciendo algunos envíos de prueba a los EE. UU. Esperamos que aumenten en 2025. Hasta ahora, solo estamos explorando diferentes activos para implementar en nuestra plataforma de exportación, pero estamos plenamente seguros de que será un componente importante de la estrategia de Argos LatAm de cara al futuro.

Respecto a los agregados en Colombia, le pediré a Carlos Horacio que responda su pregunta.

### **Carlos Horacio Yusty**

Hola Alejandra. Respecto a la caída de los agregados en Colombia, me gustaría decir que en Colombia podemos tener dos operaciones, una en la parte central de Colombia, ubicada cerca de Bogotá, que opera realmente plana versus 2023 en términos de volúmenes. Y el otro, tenemos dos operaciones en Medellín. Uno es de nuestra propiedad y el otro, en realidad, fue creado por nosotros, intercambiando por un tercero. Realmente, detuvimos esta negociación este año por que el mercado ha disminuido mucho y por esa razón, detuvimos esta negociación. Ésa es la razón del descenso en el caso de Colombia.

### **Juan Esteban Calle**

Gracias Pablo. Quiero decir, no comentaremos sobre la estrategia de precios en los EE. UU. ya que nuestro negocio en los EE. UU. ya forma parte de Summit Materials. Pero comentaremos nuestra estrategia de precios en Colombia. Nuestro negocio colombiano ya hizo un aumento de precios a principios de enero y se está manteniendo, por lo que la realidad es que continuaremos con nuestra estrategia para seguir recuperando precios en Colombia. Por cierto, los precios en Colombia ahora están cerca de \$115 FOB, lo que es una mejora significativa frente a los precios que estábamos viendo en los últimos años. Entonces, estamos sumamente contentos con la forma en que va nuestra estrategia comercial en Colombia. Y las exportaciones de Cartagena a Estados Unidos serán parte de la región colombiana, y todas las exportaciones de Cartagena ahora son parte de las cifras de Colombia.

### **Indira Díaz**

Bueno. La siguiente pregunta proviene de On Field Research.

### **Q – Analista**

Gracias por aceptar mi pregunta. Entonces tengo tres preguntas. En primer lugar, me gustaría tener un poco más de información sobre sus exportaciones a USA. ¿Cuáles son

sus previsiones de volumen para 2024 y para 2025? Y también me gustaría saber cuál es la dinámica de estas exportaciones, ¿son rentables? ¿Y ve una competencia cada vez mayor por parte de los exportadores turcos y vietnamitas? Y también me gustaría saber si ven esos exportadores turcos y vietnamitas que están importando a América Latina. Y mi última pregunta es, ahora que es miembro de la Junta de Summit, ¿qué puede hacer para ayudarlos a lograr sus objetivos?

### **Juan Esteban Calle Restrepo**

Muchas gracias Lui por tus preguntas. En términos de exportaciones a Estados Unidos, tenemos un acuerdo de suministro firmado con Summit para suministrar cerca de 500.000 toneladas de cemento por año en el futuro durante cinco años. Por lo tanto, esperamos alcanzar esos objetivos en 2024 y 2025. En términos de exportaciones de agregados, estamos apenas en las primeras etapas de creación de nuestra plataforma de exportación, por lo que aún no hemos brindado una orientación al mercado. 2024 es como el año para poner en marcha esa plataforma exportadora. Y, con suerte, comenzaremos con eso, brindando nuestra orientación en 2025. En términos de nuestra participación en la Junta de Summit, estamos ayudando a la compañía a avanzar, siendo extremadamente optimistas sobre el futuro que nos espera. Y estoy sumamente feliz de ser parte de la nueva historia de Summit con la combinación de Argos USA.

### **Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Felipe Barragán de BTG.

### **Q - Felipe Barragán**

Hola, buenos días, chicos. Felicidades por los resultados y gracias por responder a mi pregunta. ¿Hay alguna actualización sobre el CapEx de crecimiento? Entiendo que tiene una guía de entre \$100 millones y \$ 130 millones y aproximadamente la mitad de eso es para CapEx de crecimiento. ¿Podría darnos alguna actualización sobre lo que podrían estar perfeccionando, cuándo podemos esperar que se implemente el CapEx? Gracias.

### **Felipe Aristizábal**

Seguro. Entonces, estos cerca de \$50 millones en CapEx corresponden a proyectos que abordan algunos cuellos de botella en nuestra red y también a proyectos que están dirigidos principalmente a mejorar nuestra disponibilidad de electricidad, tanto de energía, tanto en Colombia como en Centroamérica. Por lo tanto, esperamos desplegar este capital a partir de este año probablemente terminar estos proyectos hasta 2025.

En Colombia, en particular, esperamos iniciar un proceso en el que utilizaremos residuos municipales para reemplazar parte de nuestras necesidades de carbón. Y luego, en Honduras, esperamos construir una planta de energía adicional que reducirá nuestra dependencia de la red local. Entonces, esos son los principales proyectos que representan probablemente el 80% Del Capex de crecimiento. Y en el futuro, reducirán nuestro costo de electricidad y energía, reducirán nuestra necesidad de fuentes tradicionales de energía y reducirán el costo general de nuestras métricas energéticas.

### **Indira Díaz**

No tenemos más preguntas.

**Juan Esteban Calle Restrepo**

Bueno. Muchas gracias por conectarse a nuestra llamada. Extremadamente contento con los resultados de Cementos Argos y con plena confianza en lo que resta del año. Esperamos con ansias nuestras llamadas sobre resultados del segundo trimestre próximamente. Muchas gracias y que tengan un gran día.