

## Presentación de resultados - 3T23

### Daniel Zapata

Buenos días, mi nombre es Daniel Zapata, IRO de Cementos Argos y les doy la bienvenida a nuestra llamada de resultados del segundo trimestre. En la llamada de hoy, están Juan Esteban Calle nuestro CEO, Felipe Aristizábal nuestro CFO, María Isabel Echeverri la VP de Asuntos Legales, Simon Bates CEO de Argos USA, Carlos Yusty VP de la División Colombia y Gustavo Uribe Gerente General de la División Centroamérica.

Por favor, tenga en cuenta que ciertas afirmaciones e información a futuro durante la llamada o en los informes y presentación cargados en [www.ir.argos.co](http://www.ir.argos.co), están relacionadas con Cementos Argos S.A. y sus subsidiarias, las cuales están basadas en el conocimiento de hechos actuales, expectativas, circunstancias y suposiciones de eventos futuros. Diversos factores pueden hacer que los resultados, el desempeño o los logros futuros de Argos difieran de los aquí expresados. Las declaraciones prospectivas se hacen a la fecha, y Argos no asume ninguna obligación de actualizar dichas declaraciones en el futuro como resultado de nueva información, eventos futuros, o cualquier otro factor.

Todos los debates sobre los resultados financieros y operativos que se celebren durante la convocatoria se basarán en las cifras ajustadas, excluidas las operaciones no recurrentes y no esenciales. Para una conciliación detallada de los ajustes, consulte los anexos de nuestro informe trimestral.

Hoy, tras los comentarios iniciales, habrá una sesión de preguntas y respuestas. Si tiene alguna pregunta, levante la mano pulsando el icono que aparece en la parte inferior de la pantalla en cualquier momento de la conferencia. Grabaremos esta sesión y la subiremos a nuestra página web.

Tengo el placer de ceder la palabra a Juan Esteban.

### Juan Esteban Calle

Gracias, Daniel y buenos días a todos.

### Últimas novedades

Durante el tercer trimestre del año, avanzamos significativamente en el despliegue de nuestros objetivos estratégicos, especialmente en nuestro empeño por obtener sólidos resultados financieros y operativos, con especial énfasis en la rentabilidad. Los resultados se vieron impulsados por una sólida dinámica de precios en todas las regiones, combinada con eficiencias de costes, que hicieron posible una expansión del margen bruto cercana a los **600 puntos básicos**. Adicionalmente, el EBITDA consolidado creció **25%** a **742 billones de pesos**, y el margen EBTIDA fue de **24%**, expandiéndose en **500 puntos básicos**, entregando el mejor resultado trimestral en la historia de Cementos Argos.

Asimismo, durante el trimestre realizamos importantes avances en la ejecución de los pilares cuarto y quinto de SPRINT. Desde el 27 de septiembre, iniciamos la ejecución de la primera fase de nuestro programa de recompra de acciones a través de compras directas

en el mercado. Hasta el momento, hemos logrado comprar **862 mil acciones ordinarias** y **204 mil acciones preferentes**, equivalentes a **4,900 millones de pesos**, logrando hasta el momento **el 4 por ciento** de los **125 billones de pesos** aprobados para esta primera fase.

Reconocemos que la compra de acciones directamente en el mercado a través del mecanismo transaccional está sujeta a estrictos límites de volumen diario. Como respuesta a este reto, nos complace anunciar que, desde el pasado viernes, nuestro consejo de administración aprobó el inicio de recompras de acciones a través de un mecanismo independiente. Este movimiento estratégico pretende ampliar los volúmenes de acciones que podemos recomprar. Esperamos completar la primera fase del programa en el primer trimestre de 2024, lanzando una serie de ofertas periódicas cuyo precio vendrá determinado por factores de mercado.

Adicionalmente, como lo anunciamos a principios de septiembre, ejecutamos el pilar estratégico más importante en la historia reciente de Cementos Argos, al firmar el acuerdo para combinar nuestras operaciones en Estados Unidos con Summit Materials, con el objetivo de crear una plataforma líder de materiales de construcción con escala nacional. Como recordatorio, Cementos Argos recibirá aproximadamente **1.2 billones de dólares** en efectivo y **54,7 millones de acciones** de Summit Materials, equivalentes a una participación del **31%** en la entidad combinada. Argos North America Corp fue valorada en aproximadamente **3.2 billones** de dólares, o **10 veces** la estimación EV/EBITDA 2023.

El proceso para completar la transacción ha avanzado como se esperaba, y me gustaría que Felipe les diera más detalles sobre los pasos hasta el cierre, así como más color sobre la estrategia y las finanzas de Cementos Argos después del cierre.

### Felipe Aristizábal

Gracias, Juan, y buenos días.

En cuanto a la situación de la operación, el 23 de octubre expiró el periodo de espera previsto en la Ley Hart-Scott-Rodino, lo que significa que ya no es necesaria ninguna aprobación antimonopolio en relación con la operación. El próximo hito importante es la junta de accionistas de Summit, en la que los accionistas de Summit votarán sobre la operación. Se espera que la operación se cierre en el primer trimestre de 2024.

La consumación de esta transacción dará lugar a cambios importantes para Cementos Argos. Siguiendo la **diapositiva 8 de** la presentación de hoy, me gustaría repasar brevemente cómo quedarán los estados financieros de la empresa, ya que dejaremos de consolidar el negocio estadounidense.

- Los ingresos se situarán en torno a los **1.2 billones de dólares**, en lugar de los **3 billones**, y el EBTIDA en unos **300 millones**, frente a la previsión para 2023 de unos **600 millones**.
- Teniendo en cuenta que los **1.2 billones de dólares de** consideración en efectivo se destinarán exclusivamente a pagar deuda, el endeudamiento total se acercará a los **500 millones de dólares**, lo que se traducirá en una ratio de deuda neta sobre EBTIDA de alrededor de **1 vez**. Además, esto tendrá un efecto directo en los gastos financieros, que disminuirán de casi **200 millones de dólares a 80 millones de dólares**.

- La combinación de estos efectos, adicionales al **31 por ciento** del beneficio neto de la entidad combinada, que se registrará como método de puesta en equivalencia, significa que el beneficio neto se acercará a los **220 millones de dólares**, lo que supone casi **4 veces** el resultado estimado para 2023.

Con esta combinación, estamos ofreciendo un valor superior a nuestros accionistas a través del desbloqueo del valor de nuestras operaciones en EE.UU. de acuerdo con el cuarto pilar de nuestro programa SPRINT.

Por otra parte, este acuerdo desbloquea valor inmediato a través de la contraprestación en efectivo y la valoración de activos en tiempo real, y también crea oportunidades de crecimiento acumulativo para Cementos Argos a través de una serie de acuerdos auxiliares que posicionan estratégicamente a la compañía para aprovechar las operaciones colombianas y de CCA, su robusta red logística y liderazgo en I&D y transformación digital. El acuerdo de suministro de cemento con Cartagena, combinado con un mercado estadounidense desabastecido, es una oportunidad material para duplicar nuestra capacidad de exportación en el mediano y largo plazo. Adicionalmente, el acuerdo de servicios logísticos creará oportunidades para apalancarnos en nuestra experiencia única en el negocio de trading y la consolidación de una plataforma de exportación de agregados, en la cual estamos avanzando en línea con el anuncio hecho durante nuestra última earnings call sobre el proyecto en Costa Rica.

Me gustaría reforzar que Colombia; Centroamérica y el Caribe representan actualmente el **47%** de nuestro EBTIDA consolidado y nuestra intención en el futuro es continuar apalancándonos en la integración vertical de nuestro negocio en la región y capitalizar las oportunidades únicas de estar en más de 16 mercados diversos con necesidades crecientes de materiales de construcción.

## **Regional USA.**

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Felipe.

Pasando ahora a las regiones, me gustaría invitar a Simon a comentar los resultados de EE.UU., donde seguimos cumpliendo nuestro objetivo de alcanzar un EBITDA más elevado y mejorar nuestra rentabilidad.

### **Simon Bates**

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Para empezar, me gustaría confirmar que hemos seguido observando una mejora muy fuerte de nuestros resultados financieros en el tercer trimestre. Hemos seguido centrándonos en la expansión de los márgenes mediante la fijación de precios, el control de costes y la mejora de la productividad. Esta estrategia ha repercutido tanto en el negocio del cemento como en el del concreto, lo que ha dado lugar a una expansión del margen de EBITDA de cerca de **450 puntos básicos** en lo que va de año.

En el negocio del cemento, el precio medio de venta mejoró un **13,2%** interanual, mientras que los volúmenes disminuyeron un **4%** durante el trimestre. El ligero descenso del volumen

se explica principalmente por problemas operativos en nuestra planta de Newberry (Florida), que registró una reducción del **36%** en los envíos durante el trimestre. Esta planta representa alrededor del **22%** de la producción de cemento. Sin embargo, el aumento del cemento importado en **un 35%** nos ayudó a mitigar el impacto de Newberry, reforzando el papel crítico de nuestra red de puertos y terminales para poder satisfacer las condiciones de la demanda.

En nuestro negocio de concreto, dada la continua inflación de los costes de los áridos y el cemento, la fijación de precios ha sido aún más crítica. En el tercer trimestre, nuestro precio medio de venta creció **un 14,3%** interanual, mientras que los volúmenes fueron **un 11,5%** inferiores a los del tercer trimestre de 2022, ya que hemos observado un continuo debilitamiento de la demanda en Florida y Texas.

En el tercer trimestre de 2023, como resultado de la fuerte dinámica de precios, los ingresos de nuestras operaciones en Norteamérica crecieron un **5,5%** en comparación con el mismo periodo de 2022, y los ingresos del año hasta la fecha crecieron un **10,7%** en comparación con el año pasado.

Al revisar nuestros costes de producción de cemento, hemos experimentado un descenso en lo que va de año de los costes de flete y energía del **8%** y **el 6,4%**, respectivamente. Mientras tanto, nuestro negocio de concreto ha visto incrementos en los precios de las materias primas de **15%**, principalmente debido a los costos del cemento y los agregados. Cabe destacar que, para ambos negocios, los costes del gasóleo, utilizado principalmente por nuestra flota de transporte, se han mantenido en gran medida a la par que en 2022. Esperamos una tendencia favorable en comparación con el año anterior de la energía y los fletes para el resto del año.

El EBITDA alcanzó los **108 millones de dólares** en el tercer trimestre de 2023, **32 millones de dólares** más que en el mismo periodo de 2022, lo que equivale a un incremento del **41,9%**. Cumpliendo con nuestro objetivo de ampliar el margen EBITDA, logramos una expansión de **633 puntos base** interanual, alcanzando **24.7%** para el trimestre. Quiero destacar que, en términos acumulados, logramos un EBITDA de **266 millones de dólares**, y un margen EBITDA de **20.5%**, ambas cifras récord para Argos Norteamérica.

Repasando los principales segmentos del mercado, durante 2023, la principal preocupación del mercado inmobiliario estadounidense ha sido la asequibilidad y la oferta. La asequibilidad se ha visto afectada por el aumento de los tipos de interés hipotecarios, que ahora se acercan **al 8%**. Las ventas de viviendas nuevas y la construcción de viviendas siguen estando muy por debajo de las normas recientes. A pesar de la volatilidad a corto plazo, reconocemos que existe una importante demanda reprimida de vivienda, y que se trata de retos cercanos. El gasto en infraestructuras y construcción pública está creciendo a doble dígito, impulsado por los proyectos financiados con fondos federales y estatales. La construcción de nuevas fábricas también ha experimentado un crecimiento, con el consiguiente impulso de la construcción comercial en esos lugares.

Para terminar, me gustaría señalar que los sólidos resultados financieros que hemos obtenido durante el trimestre se prevé que continúen durante el resto de 2023. De hecho, los resultados de octubre fueron sobresalientes y, en consecuencia, nuestra previsión actualizada de EBITDA para 2023 se sitúa entre **340 y 350 millones de dólares**, creciendo cerca de **100 millones de dólares** respecto al año pasado.

Nuestro equipo sigue centrado en gestionar los aspectos fundamentales de nuestro negocio para seguir manteniendo los márgenes e impulsar mejoras de productividad.

## Regional Colombia

### Juan Esteban Calle

Gracias, Simon.

En Colombia, hemos logrado resultados extraordinarios aprovechando una serie de iniciativas que han compensado con creces las difíciles condiciones de la demanda. Carlos dará más detalles sobre la región.

### Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan, y buenos días.

Quisiera comenzar destacando que el desempeño de la región durante el trimestre es el resultado de una estrategia integral en toda la cadena de valor. La dinámica de precios continúa llevando a una línea superior fuerte, adicionalmente la eficiencia operativa, la disciplina de costos y los esfuerzos para reducir los costos de distribución fueron factores clave para alcanzar un EBITDA de **209,000 millones de pesos** aumentando cerca de **33%**, un margen de EBITDA de **27%**, **480 puntos base** por encima del año pasado y el más alto para cualquier trimestre desde **2016**.

En el negocio del cemento, los precios medios aumentaron **un 15%**, compensando un descenso del **4,8%** en los despachos locales de cemento. Argos superó los resultados del sector, ya que los volúmenes disminuyeron **1,4 puntos porcentuales** menos que el indicador de referencia del cemento gris. Además, en la división de exportaciones, los volúmenes fueron un **19,2%** superiores a los del mismo trimestre del año anterior. En cuanto al negocio de concreto, los precios aumentaron **22%** y los volúmenes disminuyeron **10.8%** durante el trimestre. Como resultado, los ingresos en la región Colombia alcanzaron **769 billones de pesos**, **9%** más que el año pasado.

En cuanto a nuestra estructura de costes, me complace informar de que hemos logrado un ahorro de aproximadamente **52,000 millones de pesos** en lo que va de año. Estos ahorros pueden atribuirse a diversos factores, como:

- Reducir con éxito el factor clínker cerca **del 4%** en el cemento de uso general **y del 2%** en el cemento estructural.
- Optimización de nuestra cartera de productos aumentando la proporción de cemento de uso general.
- Eficiencia energética.
- Mejora del rendimiento de los equipos, lo que se traduce en una mayor eficiencia operativa que conlleva una reducción de los costes de explotación.
- La optimización de nuestra red logística mediante el cierre de algunos centros de distribución y la mejora de los existentes, además de dar prioridad a la distribución

directa de la planta al cliente, se tradujo en una disminución de los costes logísticos del **9,3%**.

- Por último, los esfuerzos por optimizar el negocio del hormigón mediante un mejor uso de las hormigoneras, aumentando los ratios de productividad con una mejor programación de las expediciones y una mejor asignación de los activos. Todo ello se ha traducido en una disminución del coste de distribución por metro cúbico, además de eficiencias en los costes fijos y los gastos de venta, generales y administrativos.

Los esfuerzos antes mencionados y el fuerte desempeño de la línea superior, resultaron en una generación de EBITDA de **537,000 millones de pesos** en lo corrido del año, **26.8%** superior a la cifra del año anterior, llevando a un margen de EBITDA de **24.2%** y una expansión del margen de **322 puntos base**. También me gustaría resaltar, que la conversión de efectivo en la región Colombia durante el tercer trimestre mejoró **17%** secuencialmente, debido a una disminución en cuentas por cobrar e inventarios causando menores necesidades de capital de trabajo y la reducción de **5 días** en el ciclo financiero.

Por último, en cuanto a las tendencias del mercado y nuestras perspectivas para el resto del año, seguimos vigilando la evolución de la asignación de subsidios de vivienda, que podría mejorar las ventas de viviendas sociales en el futuro. En cuanto a infraestructuras, los proyectos 4G se encuentran en una media del **75%** de avance y siguen desarrollándose con normalidad. En cuanto a 5G, se han adjudicado siete proyectos con una inversión total de **11,6 billones de pesos**. Vigilaremos las condiciones del mercado en todos los segmentos y estamos plenamente comprometidos a seguir desplegando nuestra estrategia integral para obtener resultados sólidos en el último trimestre del año, pero mantenemos la cautela de cara a 2024.

## **Regional Caribe y Centro América**

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Carlos.

Ahora, dado que Gustavo Uribe, el Gerente General de la División de América Central, está actualmente de vacaciones, yo daré más color a la región de América Central y el Caribe.

En primer lugar, quisiera referirme a que siguiendo los recientes anuncios estratégicos, recientemente renovamos la concesión de la terminal marítima de Bahía las Minas en Panamá, la cual hemos tenido por más de 20 años, y ahora fue renovada por 20 años adicionales. Con esta renovación, desplegaremos aproximadamente **3.5 millones de dólares** de capital, buscando realizar ciertas adecuaciones y mejoras a la infraestructura portuaria que nos permitirán duplicar la capacidad de los buques que recibimos y despachamos con costos de manejo sustancialmente menores. Esta inversión habilitará la posibilidad de recibir embarques de **40.000 Toneladas de clinker** y cemento **a granel** y exportar materiales cementantes desde Panamá, aprovechando las tendencias de nearshoring y la conexión del país con la plataforma de Argos alrededor del Mar Caribe.

Centrando ahora nuestra atención en los resultados de la región de Centroamérica y el Caribe, hemos aprovechado sistemáticamente las oportunidades y las características únicas que ofrece cada país. La continuación de las difíciles condiciones en Haití se tradujo

en menores volúmenes para el Caribe, sin embargo, la favorable dinámica de precios en todos los países, las excelentes condiciones del mercado en la República Dominicana y una trayectoria positiva en el mercado panameño, condujeron a un resultado global positivo para la región.

En cuanto a la dinámica de precios del cemento en los mercados locales, alcanzamos un incremento interanual **del 2,5%**. Los despachos de cemento durante el trimestre aumentaron **3,7%** en Centroamérica, siendo Panamá el principal impulsor, y Honduras mantuvo una tendencia consistente. Por el contrario, en el Caribe, los despachos experimentaron un descenso **del 2,8%**, a pesar del buen comportamiento de la República Dominicana, con un aumento del **11,5%** en los volúmenes, que compensó parcialmente el impacto de la difícil situación social y política en Haití. Los volúmenes de comercialización experimentaron un descenso interanual del **44%**, debido principalmente a una mayor utilización de nuestra capacidad de exportación desde Colombia. Los volúmenes globales en la región de América Central y el Caribe disminuyeron **un 12,3%** durante el trimestre. La dinámica de volúmenes y precios antes mencionada se tradujo en unos ingresos estables durante el trimestre, un aumento del EBITDA **del 5,3%** y un margen de EBITDA del **24,6%**, lo que supone una expansión de **147 puntos básicos**.

Para dar una visión detallada de cada país, en **Panamá**, estamos siendo testigos de una continua tendencia de recuperación en los volúmenes de cemento, con un sólido crecimiento **del 10%** en comparación con el mismo trimestre del año anterior. La dinámica de los volúmenes se ve favorecida por el aumento de los precios, que contribuye a la rentabilidad de nuestras operaciones. En cuanto al sector de la vivienda, el Gobierno ha aprobado la ley de tipos de interés preferenciales, que esperamos motive la puesta en marcha de más proyectos. En cuanto a las infraestructuras, las líneas de metro se encuentran ahora en una fase avanzada, pero prevemos que la construcción del puente adicional sobre el Canal y otros proyectos que podrían venir a continuación apoyarán la demanda durante los próximos años. Somos prudentes para lo que queda de año, dadas las actuales protestas en todo el país, pero somos positivos para el futuro próximo debido a las necesidades estructurales de la demanda.

**El mercado hondureño** continúa rezagado debido principalmente a la baja ejecución gubernamental, lo que se traduce en un leve crecimiento del volumen del **1,3%** interanual. No obstante, es importante destacar que esperamos que un mayor gasto público respalde el volumen hacia 2024.

**En Guatemala**, seguimos trabajando en la consolidación de nuestro negocio en el país con resultados favorables, ya que los volúmenes totales vendidos han crecido considerablemente durante los trimestres y fueron un **20%** superiores en lo que va de año.

**La República Dominicana** sigue mostrando unas condiciones de mercado sólidas, con un crecimiento interanual de los precios del **1,9%**. La demanda sigue siendo fuerte, ya que los volúmenes aumentaron **un 11,5%** durante el trimestre y un **6,5%** en lo que va de año. Como mencionamos en nuestra anterior convocatoria, prevemos aprovechar la ampliación de capacidad para satisfacer eficazmente las necesidades de nuestros clientes y asegurar una cuota de mercado adicional.

De cara al resto del año, seguiremos centrándonos en diversificar nuestras fuentes de ingresos y ofrecer a nuestros clientes soluciones innovadoras. Prevemos que las

tendencias actuales se mantendrán, lo que en última instancia conducirá a un año positivo para la región.

### Juan Esteban Calle

Además, centrándonos en nuestras estrategias para controlar el impacto de los gastos financieros, durante los nueve primeros meses del año hemos cubierto más del **50%** de la deuda vinculada al IPC colombiano, siendo todas las coberturas positivas por el momento. Asimismo, el **41%** de la deuda ligada al SOFR se ha cubierto utilizando diversos instrumentos como swaps, collar y cap. Para el conjunto del año esperamos que las diversas iniciativas encaminadas a controlar los gastos por intereses proporcionen un ahorro de unos **200,000 millones de pesos**. Asimismo, como parte de este conjunto de iniciativas, esperamos repatriar cerca de **160 millones de dólares** de dividendos de nuestras operaciones en Centroamérica y el Caribe durante el cuarto trimestre. Esta transacción no tendrá impuestos en efectivo asociados, ni en 2023 ni en el futuro. Sin embargo, se registrará una provisión fiscal contable extraordinaria y no recurrente de aproximadamente **225,000 millones de pesos**.

El ratio de deuda neta sobre EBITDA al final del tercer trimestre disminuyó secuencialmente a **2,7 veces**, en un contexto de deuda neta ligeramente inferior y un aumento del EBITDA del **5,6% en** los últimos doce meses. Esto está en línea con nuestras previsiones para el año de mantener el nivel de endeudamiento por debajo de **3 veces**.

Me gustaría mencionar que, dados los resultados de los nueve primeros meses de 2023, que totalizan **2,0 trillones de pesos** de EBITDA, ya hemos alcanzado el **85% del** punto medio de nuestra previsión inicial. Por lo tanto, hemos decidido aumentar nuestras previsiones de EBITDA a un rango de **2,45 a 2,55 billones de pesos** para 2023.

Antes de pasar a las preguntas y respuestas, me gustaría destacar que tras los anuncios realizados recientemente y en la convocatoria de hoy, casi hemos completado los cinco pilares de SPRINT. Desde el inicio de su ejecución, la acción ordinaria ha pasado de 2.744 pesos a 4.665, lo que unido a las distribuciones de capital a los accionistas representa un TSR del **79%**. A pesar del considerable avance en el cierre de la brecha de valor, aún consideramos que queda un largo camino por recorrer en términos de reconocimiento de valor, y estamos decididos a seguir alineando nuestra estrategia y estructura de capital en el futuro para cumplir con este objetivo.

Finalmente, estoy muy complacido con el desempeño récord de la compañía durante los primeros nueve meses de 2023, y con todas las iniciativas de transformación que pudimos llevar a cabo. Estoy seguro de que seguiremos avanzando en nuestros objetivos estratégicos y navegaremos con éxito la transición hacia una nueva Cementos Argos en 2024.

Gracias a todos por su atención.

Daniel, podemos continuar con la sección de preguntas y respuestas.



## **Daniel Zapata**

La primera pregunta es de Pablo Ricalde, del Santander.

### **Q - Pablo Ricalde**

Gracias. Tengo dos preguntas. La primera es sobre su estrategia de precios en EE.UU. No sé si tienen algo previsto para 2024 o si ya han enviado las cartas de precios a sus clientes. Y la segunda pregunta está relacionada con la operación Summit. Hemos visto en la prensa que quizá los accionistas de Summit no aprueben la operación y que quizá otros actores adquieran Summit. No sé si puede comentar algo sobre estos titulares.

### **A - Juan Esteban Calle**

Gracias, Pablo, por tus preguntas. Y me gustaría Simon para responder a la primera en relación con la estrategia de precios en los EE.UU..

### **A - Simon Bates**

Sí, la respuesta es sencilla: en algunas regiones y negocios, ya hemos emitido cartas de precios para 2024 y confiamos en que al menos cubriremos la inflación de costes y crecerá un poco el margen en 2024, basándonos en nuestras expectativas sobre precios e inflación de costes.

### **A - Juan Esteban Calle**

Y sobre la segunda pregunta, Pablo, quiero decir que seguimos confiando plenamente en los méritos de la combinación con Summit y somos plenamente optimistas sobre la aprobación de la operación. Por nuestra parte, seguimos mejorando el rendimiento de nuestro negocio y obteniendo resultados extraordinarios. Por lo tanto, seguimos confiando plenamente.

## **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Gordon Lee, de BTG.

### **Q - Gordon Lee**

Hola, buenos días. Muchas gracias por la llamada y enhorabuena por los resultados. Sólo un par de preguntas rápidas sobre EE.UU. Me preguntaba si habéis mencionado la debilidad en Texas y Florida, ¿está todo relacionado con residencial o estáis viendo que la debilidad se filtra también a otros segmentos? Y una pregunta más general, ¿están viendo el ritmo esperado en la recuperación de los volúmenes de infraestructuras de los diferentes programas en marcha? ¿O sigue siendo algo que realmente esperamos para 2024 y 25? Gracias, señor.

### **A - Juan Esteban Calle**

Gracias, Gordon. Y Simon, le proporcionará más color sobre el mercado de EE.UU..

### **A - Simon Bates**

Sí, el debilitamiento de la demanda es específico de cada estado, y cuando hablamos de Florida y Texas, la mayor parte del debilitamiento se ha producido en el sector residencial. Creo que todo el mundo es consciente del impacto de COVID-19 y de los inmuebles comerciales cuando se trata de edificios de oficinas. Obviamente, eso ha sido un segmento más suave durante varios años. Entre los otros segmentos, sin embargo, en términos de infraestructura industrial y otras construcciones comerciales, seguimos viendo fuertes demandas y volúmenes por encima del año anterior, continuando hasta el cuarto trimestre. Así que diríamos que seguimos siendo cautelosamente optimistas sobre la demanda subyacente en 2024.

### **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Francisco Suarez Scotiabank.

### **Q - Francisco Suárez**

Sí. Lo siento. Sí. Muchas gracias. Buenos días. Muchas gracias. Felicidades por los resultados. Un seguimiento de los Estados Unidos. ¿Puede hablarnos un poco de los problemas a los que se enfrenta Newberry? Y también, ¿cuáles podrían ser los planes para seguir reduciendo la intensidad energética global en su (inaudible) en los Estados Unidos para potencialmente hacer frente a, de nuevo, otro aumento de los precios de la energía durante este invierno. Gracias.

### **A - Simon Bates**

Sí. En Newberry, se trataba de una pieza de recambio crítica que falló en una de las fábricas, y llevábamos la pieza de recambio y la pusimos en la caja de cambios, pero desgraciadamente la pieza de recambio también falló. Así que tuvimos que esperar a que el proveedor nos consiguiera una nueva pieza de repuesto, lo que nos causó esa pérdida temporal de producción que duró... no fue una pérdida total de producción, pero fue una pérdida parcial de producción que duró unas seis semanas. Ya está totalmente resuelto y mitigado, y no esperamos que vuelva a ocurrir un problema así, en respuesta a la primera pregunta.

En cuanto a la segunda pregunta, en realidad hemos estado persiguiendo dos planes simultáneos. El primero es crear la capacidad de cambiar antes... entre varias fuentes de combustible diferentes en todas y cada una de las centrales. Y eso ha sido parte de nuestro gasto de capital este año, pero es un programa que va a tardar de dos a tres años en completarse. Este es uno de los elementos. El segundo elemento es el cambio a combustibles alternativos. Teníamos un objetivo interno de llegar al 12% de uso de combustibles alternativos, que se hace principalmente quemando flujos de residuos. Y así, estábamos en el 12% en 2022, y nuestro objetivo a corto plazo era llegar al 20% en 18 meses. Y estamos bien encaminados para llegar a ese 20%. Y creo que uno de los elementos intrigantes de la combinación con Summit es que son líderes del mercado en el uso de combustibles alternativos, y vemos eso como una sinergia muy fuerte de cara al futuro con la combinación.

### **Q - Francisco Suárez**

Es bueno saberlo. Si se me permite añadir otra pregunta relacionada con su balance tras el cierre de la transacción con Summit. ¿Cuáles son sus planes para lograr una mayor

eficiencia en términos de financiación con deuda denominada en dólares estadounidenses en lugar de deuda denominada en pesos colombianos en el futuro?

#### **A - Felipe Aristizabal**

Hola, Paco. Gracias por tus preguntas. En cuanto a la primera parte, al cierre esperamos recibir 1.2 billones de pesos en efectivo. Esperamos utilizar la cantidad total para pagar la deuda. Esto reducirá nuestro endeudamiento total en aproximadamente tres cuartas partes. Esto va a reducir significativamente nuestro coste de... nuestro coste absoluto de la deuda. Además, tras el cierre, entre el 40% y el 45% de nuestro EBITDA se denominará en dólares estadounidenses. Las operaciones en Centroamérica y el Caribe seguirán siendo una parte importante de nuestro negocio. Y esperamos seguir financiando una parte significativa de nuestro capital con fuentes estadounidenses. Así que, en el futuro, esperamos que al menos esa proporción de la deuda se denomine en dólares estadounidenses.

#### **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Camilo Dauder, de Bancolombia.

#### **Q - Juan Camilo Dauder**

Muchas gracias. No, sólo tengo una pregunta rápida sobre la tendencia de los costes. He visto que este trimestre ha habido una reducción importante en ellos. ¿Qué puede decirnos sobre su perspectiva de esta variable? Gracias.

#### **A - Juan Esteban Calle**

Gracias, Juan Camilo. Quiero decir, estamos muy contentos con la expansión de los márgenes en todas nuestras regiones, y en 2024, esperamos que esta tendencia continúe. Lo más probable, como Simon estaba mencionando, es decir, los aumentos de precios cubrirán la inflación de los costes más algún margen adicional y con el control de costes y el aumento de la eficiencia general de los equipos en todas nuestras plantas y la realidad es que esperamos que la expansión de los márgenes continúe en 2024.

#### **Daniel Zapata**

Juan, no tenemos más preguntas.

#### **Juan Esteban Calle**

No. No. Muchas gracias por la participación en nuestra conferencia telefónica del tercer trimestre. Estoy deseando que llegue la teleconferencia para presentar los resultados de 2023. Estamos muy contentos con los resultados de la empresa. Así que muchas gracias.