

Presentación de resultados – 1Q23

Indira Díaz

Buenos días, mi nombre es Indira Díaz, IRO de Cementos Argos y les doy la bienvenida a nuestro comunicado de resultados del primer trimestre. En la presentación de hoy, están Juan Esteban Calle nuestro CEO, Felipe Aristizabal nuestro CFO, Maria Isabel Echeverri la VP de Asuntos Legales, Simon Bates, el CEO de Argos USA, Carlos Yusty el VP de la División Colombia y Gustavo Uribe el Gerente General de Argos Panamá y Centro América.

Por favor tenga en cuenta que ciertas declaraciones e información a futuro durante la presentación o en los informes y presentación cargados en www.argos.co/ir, 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, desempeño o 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. En los anexos de nuestro informe trimestral figura una conciliación detallada de los ajustes.

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

Me complace ceder la palabra al Sr. Calle.

Juan Esteban Calle

Gracias, Indira y buenos días a todos.

Últimos acontecimientos

En línea con nuestro compromiso de ofrecer resultados operativos y financieros sólidos, con especial énfasis en la rentabilidad, hemos logrado resultados notables durante el primer trimestre de 2023. La dinámica estable del mercado en todas nuestras regiones, sumada a una ejecución excepcional de nuestra estrategia de precios y a un entorno de costos más controlado, nos llevó a alcanzar 3.4 billones de pesos de ingresos, 35.2 por ciento más que en el primer trimestre de 2022, y un EBITDA récord para un primer trimestre en nuestra historia de 597 mil millones de pesos, 70.8 por ciento superior frente a una base comparable de 2022, lo que llevó a una expansión excepcional del margen de 368 puntos base para el trimestre.

En términos de precios, logramos incrementos anuales de dos dígitos para el negocio de cemento en Estados Unidos y Colombia, lo que aunado a las eficiencias en costos implementadas durante los últimos trimestres y a las mejoras operativas llevadas a cabo recientemente, incrementaron no sólo nuestro EBITDA sino también nuestros márgenes,

en medio de un contexto de dinámica de mercado estable. En la región CCA, como hemos comentado en trimestres anteriores, nos hemos centrado en aumentar el abastecimiento de nuestra planta de Cartagena, lo que nos ha permitido mejorar nuestra estructura de costos y aumentar la rentabilidad global de la empresa. Más recientemente, también hemos estado fortaleciendo nuestra cartera de soluciones para nuestros clientes en países como Panamá, con importantes beneficios tanto para nuestros clientes en términos de precios y rendimiento, como para nosotros mismos en términos de rentabilidad y volúmenes.

En general, durante el trimestre experimentamos una dinámica de mercado estable en la mayoría de nuestros mercados, con mejoras secuenciales en los costos, especialmente en combustibles, energía y, en algunos casos, materias primas, y con señales macroeconómicas mixtas que nos han mantenido cautelosamente optimistas sobre las tendencias del mercado a medio plazo. Los volúmenes durante el trimestre se mantuvieron estables en cemento, con un ligero descenso del 0,6% respecto al mismo trimestre del año anterior, y el negocio de concreto experimentó una contracción del 2,3% explicada por pequeñas afectaciones de volumen en EE.UU. y en Colombia.

En cuanto a nuestra estructura corporativa, me gustaría destacar que durante nuestra Asamblea General de Accionistas, Carolina Soto fue elegida como nuevo miembro independiente de nuestra Junta Directiva, en reemplazo de Esteban Piedrahita quien se desempeñó como tal durante los últimos 11 años. Carolina es economista de la Universidad de los Andes, con maestría en Economía de la misma universidad y maestría en Administración y Políticas Públicas de la Universidad de Columbia, con más de 15 años de experiencia tanto en el sector público como en el privado. A Esteban, un mensaje de gratitud por su sabiduría, visión estratégica y el servicio desinteresado que ha prestado a nuestra empresa, y a Carolina, un cálido mensaje de bienvenida a nuestra Junta Directiva.

Ahora, continuando con nuestros resultados, me gustaría reiterar nuestro compromiso con la ejecución de Sprint, que engloba nuestras principales iniciativas para cerrar la brecha entre el precio actual de la acción en el mercado y su valor fundamental. En este sentido, me gustaría invitar a Felipe a profundizar en los últimos logros del programa.

Felipe Aristizabal

Muchas gracias, Juan y buenos días.

En relación con la reciente evolución de nuestro programa SPRINT, me gustaría repasar cada uno de nuestros pilares:

1. En cuanto al primer pilar, logramos un EBITDA récord histórico para un primer trimestre de 597 mil millones de pesos y una expansión del margen de EBITDA de 368 puntos base, como acaba de mencionar Juan, lo que refleja nuestro compromiso de continuar entregando sólidos resultados financieros y operativos con especial énfasis en la rentabilidad. Adicionalmente, en términos de utilidad neta ajustada, alcanzamos 118 mil millones de pesos, cifra 10 veces superior a la del mismo trimestre del año anterior.
2. Dentro del segundo y tercer pilar del programa, que se refiere a las distribuciones a los accionistas, una primera porción de 128 mil millones de pesos fue aprobada en nuestra Asamblea General de Accionistas llevada a cabo en marzo y fue pagada en su totalidad durante abril. En relación con el pago de dividendos adicionales por 317

mil millones de pesos y el programa de recompra de acciones por 250 mil millones de pesos, queremos reafirmar nuestro compromiso con nuestros accionistas de distribuir estos recursos antes de nuestra Asamblea General de Accionistas de 2024. Continuamos trabajando en las alternativas que nos permitan liberar las utilidades acumuladas necesarias para llevar a cabo el programa dentro de este plazo.

3. En cuanto al cuarto pilar del programa SPRINT, que incluye la cotización de las operaciones estadounidenses en la Bolsa de Nueva York, como hemos comentado en anteriores convocatorias, seguimos estando preparados internamente para acudir al mercado en cuanto se den las condiciones adecuadas.
4. Por último, en cuanto al quinto pilar, nos complace anunciar que, a partir del 17 de abril, nuestra acción ordinaria vuelve a ser admisible en las operaciones de repo gracias a la mejora de la liquidez. Por consiguiente, nuestros accionistas volverán a tener acceso a esta fuente de financiación.

Como Juan ha mencionado antes, tenemos la intención de seguir vigilando de cerca la evolución del plan y hacer los ajustes y añadidos necesarios.

Regional USA

Juan Esteban Calle

Gracias, Felipe.

Pasando ahora a las regionales, me gustaría invitar a Simon a comentar los resultados de EE.UU., donde, como ya se ha mencionado, experimentamos importantes mejoras durante el trimestre.

Simon Bates

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Para empezar, me gustaría anunciar que Kathleen Phelps se unió a nuestro equipo ejecutivo como nuestra nueva Directora Financiera en abril. Kathleen procede de WestRock, empresa líder en el sector del papel y el embalaje. Es una consumada directora financiera con una importante experiencia en empresas mundiales que cotizan en bolsa. Kathleen es licenciada en Comercio Internacional por la Universidad de Georgia y tiene un MBA por la Universidad de Columbia. Su experiencia en la conexión de la estrategia con los resultados financieros, FP&A y sistemas financieros, y la creación de equipos fuertes será un activo increíble para nuestro negocio a medida que continuamos avanzando la organización mediante el apoyo a un crecimiento saludable.

También me complace presentarles a Charles Bozduman, que ha sido nombrado recientemente nuevo Presidente de nuestro negocio de concreto. Charles se une a nosotros procedente de CRH, proveedor líder de soluciones de ingeniería para la industria de la construcción. Charles cuenta con más de 25 años de experiencia y un impresionante historial de mejora de empresas. Es licenciado en Ingeniería Mecánica y tiene un MBA.

Pasando ahora a los resultados del primer trimestre, como recordarán de nuestra última conferencia sobre resultados, hablamos de la erosión de márgenes a la que se enfrentó nuestro negocio a lo largo de 2022. El año pasado, la significativa inflación de los costos de nuestro negocio superó nuestra capacidad de subir los precios tanto en el segmento del cemento como en el del concreto. Uno de los objetivos principales para 2023 ha sido mejorar nuestro margen de EBITDA gestionando cuidadosamente tanto los costos como los precios.

En el primer trimestre de 2023, nuestros ingresos en Norteamérica crecieron un 22,2% en comparación con el mismo periodo de 2022. Esto se debió a la expansión de precios y volúmenes. Como resultado, nuestro margen de EBITDA fue del 15,7% en el primer trimestre, lo que supone una expansión de 483 puntos básicos frente al primer trimestre de 2022. Nuestro EBITDA para el primer trimestre de 2023 alcanzó los 65 millones de dólares, con una mejora año por año del 76,6 por ciento.

Durante el primer trimestre del año, el precio medio de venta mejoró un 15,2% en el negocio del cemento. Los volúmenes mejoraron un 7,1%. Nuestra producción se vio limitada en el primer trimestre por las interrupciones programadas en varias de nuestras instalaciones. Pudimos complementar nuestra producción nacional con importaciones. Alrededor del 6% de nuestro crecimiento del 7% en el primer trimestre procedió del cemento importado. Consideramos que nuestra amplia red de puertos y terminales es una importante ventaja estratégica que nos permite satisfacer la demanda de los clientes cuando la producción nacional es limitada. En nuestro negocio de concreto, la demanda fue ligeramente inferior en Georgia y Texas, con un descenso de los volúmenes del 2,5% en términos comparables. Sin embargo, los precios medios de venta mejoraron un 21,3% interanual. En cuanto a nuestra matriz de costos, durante el trimestre experimentamos menores presiones inflacionistas que las observadas durante el último trimestre de 2022. Sobre una base secuencial, nuestros costos unitarios en el negocio del cemento disminuyeron un 3 por ciento en combustibles, principalmente debido al gas, y un 10 por ciento en energía. En cuanto a las materias primas, seguimos experimentando presiones inflacionistas de forma secuencial. En general, esperamos que la tendencia a la estabilización de los combustibles, la energía y las materias primas continúe en los próximos trimestres.

Durante el primer trimestre experimentamos una fuerte demanda en general, con un crecimiento interanual de los volúmenes y los ingresos, y la demanda en los estados en los que prestamos servicios siguió siendo positiva en general, a pesar de cierta ralentización sectorial a corto plazo en determinados indicadores macroeconómicos y de las malas condiciones meteorológicas experimentadas concretamente en Georgia. Por segmentos, el industrial y el de infraestructuras siguen ganando tracción, lo que se explica por la combinación de nuestros esfuerzos comerciales para diversificar aún más nuestra cartera. Esperamos que los efectos positivos de la Ley de Reducción de la Inflación y las obras asociadas a la IJA repercutan más adelante en el año. Nuestra cartera de pedidos se mantiene estable y no prevemos ningún cambio sustancial en esta tendencia.

Me gustaría reforzar una vez más nuestra visión positiva para el mercado estadounidense, respaldada por nuestros últimos resultados y por la reciente mejora de algunos indicadores macroeconómicos, en torno a la economía estadounidense y su industria de materiales de construcción.

Regional Colombia

Juan Esteban Calle

Gracias, Simon.

En Colombia, aunque estamos viendo un deterioro importante en las ventas de vivienda, aún no estamos experimentando impactos significativos en el consumo global de cemento del país ni en nuestros despachos. Carlos compartirá ahora más detalles sobre la regional.

Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan, y buenos días.

Durante el primer trimestre, continuamos ejecutando incrementos de precios para contrarrestar la inflación y recuperar la rentabilidad, lo que resultó en un aumento de los precios promedio de cemento y concreto de 24.2% y 24.4%, respectivamente. También nos concentramos durante el trimestre en mejorar nuestros procesos y, en particular, la rentabilidad de nuestro negocio de concreto y agregados mediante la optimización de nuestra cartera de clientes, segmentos y logística de distribución. En consecuencia, nuestros resultados financieros del trimestre son notablemente positivos, con un EBITDA de 181.000 millones de pesos, cifra superior en un 39,4 por ciento a la del año pasado. En términos de rentabilidad, también hemos experimentado mejoras significativas, con un margen de EBITDA para el trimestre del 25,4 por ciento, lo que implica una expansión de 488 puntos básicos frente al mismo trimestre del año anterior.

En cuanto a nuestra estructura de costos, aunque las presiones inflacionistas en el país no han cesado por completo, es importante destacar que durante el primer trimestre hemos evidenciado una importante desaceleración en términos de costos unitarios de combustible, con un descenso secuencial del 3,4 por ciento en el negocio de cemento, junto con una estabilidad secuencial en energía y materias primas. Esperamos que esta tendencia continúe en los siguientes trimestres del año.

En términos de volúmenes, el mercado total en Colombia experimentó durante este trimestre una contracción de 5.3 por ciento en términos interanuales, en parte debido a una fuerte base comparativa del año pasado, cuando tuvimos máximos históricos en términos de consumo de cemento en el mercado colombiano, pero también debido a afectaciones en el segmento residencial informal que se ha visto impactado por la inflación y el deterioro de otros indicadores macro. Nuestros volúmenes totales de cemento disminuyeron 4.6 por ciento interanual, resultado de la combinación de nuestros despachos al mercado local que disminuyeron 9.8 por ciento, y nuestras exportaciones que aumentaron 15.9 por ciento. En relación con el mercado local, quiero resaltar que en términos de cemento gris, que es el producto plenamente comparable con los despachos de cemento publicados por el DANE, la disminución fue del 8,8 por ciento, causada por las afectaciones generales del mercado, el cierre de la vía entre Popayán y Pasto que afectó nuestros despachos en esta región donde tenemos una importante participación de mercado, y también por alguna pérdida de mercado interno durante enero que se recuperó rápidamente en los meses siguientes. En cuanto a las exportaciones, el incremento se debe principalmente al aumento del 81% de las ventas a la región de Estados Unidos. Por último, en el negocio del premezclado, los volúmenes también disminuyeron un 4,3%, en línea con las tendencias del mercado.

En cuanto a la dinámica del mercado, esperamos un comportamiento similar para el resto del año, sobre la base de la fortaleza de los sectores de vivienda formal, infraestructura y comercial, y algunos vientos en contra derivados del segmento de vivienda informal. Continuaremos desplegando nuevas estrategias que nos permitan ser más eficientes y obtener mayor rentabilidad de las condiciones actuales del mercado.

Regional Caribe y Centroamérica

Juan Esteban Calle

Gracias, Carlos.

Ahora, pasando a Centroamérica y el Caribe, durante el primer trimestre del año continuamos evidenciando una buena tracción de la dinámica de la demanda para los mercados locales, especialmente en Panamá donde las sólidas condiciones económicas impulsaron la recuperación de los volúmenes. Gustavo dará más detalles de la regional.

Gustavo Uribe

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

La continuación de una adecuada dinámica de precios en toda la región y las condiciones positivas del mercado en República Dominicana, así como la recuperación del mercado panameño, fueron los aspectos más destacados de nuestros resultados financieros en el primer trimestre del año en curso. A pesar de los menores despachos de cemento, que se debieron principalmente al negocio de trading, un balance positivo en la dinámica precio - costo permitió evoluciones positivas en términos de EBITDA y márgenes frente al mismo período del año anterior. El EBITDA alcanzó los 30 millones de dólares en el primer trimestre, con un incremento interanual del 2,2%, y el margen de EBITDA se mantuvo estable en el 20,6%.

Los precios medios del cemento aumentaron un 8,2% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Los despachos locales de cemento aumentaron 4.9 por ciento en comparación con el primer trimestre de 2022, apoyados principalmente por incrementos de volumen en Panamá y República Dominicana, que fueron parcialmente compensados por Haití, que continúa presentando una situación social y política muy desafiante que se ha venido deteriorando desde principios de abril. Los volúmenes de comercialización, por su parte, disminuyeron 31.9% año con año, lo que al igual que en trimestres anteriores, se explica por nuestro objetivo de maximizar los márgenes y capitalizar el uso de nuestra capacidad de exportación desde Colombia. En consecuencia, los volúmenes totales de la región disminuyeron un 5,2% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

En Panamá, los volúmenes de cemento se recuperaron satisfactoriamente, con un crecimiento del 21,3 por ciento en comparación con el mismo trimestre del año anterior, siendo los volúmenes mensuales de marzo iguales a los evidenciados en 2019. Esperamos que la dinámica positiva del mercado continúe a lo largo del año, dados los cambios optimistas en las perspectivas de crecimiento para el país. Actualmente Panamá lidera las perspectivas de crecimiento para el año en la región, según el Fondo Monetario Internacional, que proyectó un crecimiento real del PIB para 2023 de 5 por ciento. Pretendemos capitalizar este entorno positivo ampliando nuestro portafolio de soluciones, que proporcionan una gama más amplia de productos para la autoconstrucción, con el

objetivo de ofrecer productos asequibles, prácticos y de mayor rendimiento que generen mejores eficiencias para nuestros clientes, y mayores márgenes para nuestro negocio.

En Honduras, evidenciamos una tendencia estable en las condiciones del mercado durante el trimestre, que se tradujo en un leve descenso de los volúmenes del 1% con respecto al mismo periodo del año anterior. Los precios se mantienen estables, alcanzando mejoras interanuales de un dígito medio. Guatemala, que actualmente es un negocio de comercialización procedente de nuestra operación en Honduras, se ha expandido rápidamente. Los volúmenes totales vendidos durante 2022, de unas 65 mil toneladas, se duplicaron con respecto al año anterior, y pretendemos lograr un crecimiento similar para el año en curso.

República Dominicana, por su parte, siguió mostrando una fuerte dinámica de precios, con un crecimiento interanual del 13% en términos de precios del cemento, manteniéndose en máximos históricos. Las condiciones de la demanda siguen siendo sólidas, lo que se tradujo en un aumento del 14% en los volúmenes con respecto al año pasado.

En Haití, la difícil situación social y política sigue siendo el principal contratiempo para nuestra operación, afectando los despachos de cemento, que fueron 20,9% inferiores a los observados durante el primer trimestre de 2022. Sin embargo, es importante destacar que por primera vez en los últimos tres trimestres el EBITDA fue positivo. No obstante, la situación social y política se ha deteriorado significativamente desde principios de abril y se espera que los volúmenes se vean aún más afectados en el segundo trimestre.

Seguimos confiando en nuestra capacidad para capitalizar el fuerte impulso observado en la mayoría de los países de la región y para sortear con cuidado las difíciles situaciones que se presentan en algunas de nuestras operaciones.

Juan Esteban Calle

Gracias Gustavo.

Ahora, refiriéndonos a nuestro balance, el ratio de deuda neta sobre EBITDA se situó en 3,1 veces durante el trimestre, aumentando frente al año pasado en un contexto de estabilidad de la deuda y aumento del EBITDA, causado principalmente por la fuerte revaluación del peso colombiano experimentada a finales de marzo.

En términos de gastos financieros, durante el primer trimestre del año empezamos a experimentar menores costos de refinanciación especialmente en Colombia, donde hemos encontrado menores tasas de interés con los bancos después de la implementación de Basilea III, lo que junto con nuestro programa de coberturas enfocado en IBR, IPC colombiano y SOFR, evitó que nuestros gastos financieros se incrementaran aún más. Somos conscientes de la importancia de optimizar nuestra estructura de capital y mejorar aún más nuestros gastos financieros y seguiremos trabajando en ello en lo que resta del año.

Seguimos vigilando todas las variables del mercado y confiamos en nuestros resultados positivos para los próximos meses. También me gustaría reforzar, una vez más, nuestro compromiso con el programa SPRINT y la generación de valor para nuestros accionistas.

Gracias a todos por su atención.

Indira, podemos proceder con la sección de preguntas y respuestas.

P&R

Indira Díaz

Gracias, Juan. Vamos a proceder con la sesión de preguntas y respuestas. La primera pregunta viene de Alberto Valerio de UBS.

P - Alberto Valerio

Gracias, Indira. Enhorabuena por los resultados. Mi primera pregunta es sobre la orientación. Normalmente, tenemos un primer trimestre más débil que el resto del año en términos de EBITDA, y este año si se toma una base lineal, ya hemos alcanzado la orientación para el EBITDA del primer trimestre. Así pues, mi pregunta es hasta qué punto son conservadoras las previsiones y, si no lo son, ¿qué podemos esperar del segundo, tercer y cuarto trimestre? Esta sería mi primera pregunta.

R - Juan Esteban Calle

Muchas gracias, Alberto por tu pregunta. Quiero decir que estamos muy contentos con los resultados del primer trimestre, pero estamos manteniendo la orientación que proporcionamos al mercado de COP 2.3 billones a COP 2.4 billones de EBITDA para el año. Esperaremos a tener los resultados del segundo trimestre del año para tener más visibilidad. Pero hasta ahora, estamos muy confiados con la orientación que proporcionamos al mercado de COP 2.3 billones a COP 2.4 billones de EBITDA para 2023.

P - Alberto Valerio

Gracias, Indira. Gracias, Juan. Mi segunda pregunta sería sobre los costos energéticos. ¿Cómo deberíamos esperar los costos de Argos en esta línea para el resto del año? Sé que ustedes tienen algunos contratos a largo y medio plazo, y ya hemos visto algunas entradas en esta línea como el carbón y la disminución del precio del gas natural durante los últimos 12 meses. Así que, si pudiera darnos algunos detalles, ¿cómo deberíamos ver esta línea para el resto del año, sería muy útil? Estas son mis dos preguntas. Muchas gracias.

R - Juan Esteban Calle

Gracias. Alberto, estamos viendo una desaceleración significativa en el costo de los combustibles y energéticos, y esperamos seguir viendo la expansión del margen en los trimestres restantes del año. Y la realidad es que la expansión que vimos en el primer trimestre, estamos seguros de que estamos tomando impulso para cumplir con el primer pilar de nuestro programa de primavera, que es precisamente continuar expandiendo la rentabilidad del negocio. Y con el trabajo que ya se ha hecho en la ejecución de los precios, más esta inflación de bloqueo, seguimos confiando plenamente en que podremos lograr la mejora de márgenes que nos hemos fijado para 2023.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Gordon Lee, de BTG.

P - Gordon Lee

Sí, hola. Muchas gracias. Sólo un par de, bueno, una pregunta realmente que en cierto modo es una continuación de la anterior y esto es realmente más relacionado con el negocio de EE.UU.. Pero me preguntaba si podría decirnos, darnos una idea de qué porcentaje de sus regiones o de su huella está cubierto por los aumentos de precios anunciados que ya han realizado y qué porcentaje del negocio total cubre. Y en segundo lugar, dado el entorno que acaba de describir en términos de costos que empiezan a disminuir o al menos los vientos en contra están disminuyendo, ¿hasta qué punto será fácil aplicar estos aumentos de precios? ¿En qué momento teme que podría empezar a recibir algún tipo de rechazo por parte de los clientes? Gracias, señor.

Juan Esteban Calle

Gracias, Gordon. Y le pediré a Simon que responda a tus dos preguntas.

R - Simon Bates

Sí, creo que primero... una respuesta rápida es que el 100% de nuestro negocio está cubierto por las subidas de precios que se anunciaron en enero y en abril. Esa sería una respuesta sencilla a la primera pregunta. Creo que la segunda cosa que decimos a nuestros clientes es que queremos ser capaces de invertir en nuestro negocio y, por lo tanto, cuando nos fijamos en la erosión del margen del año pasado, es crucial para nosotros para restaurar nuestra posición de margen histórico. Creo que es una respuesta sencilla a nuestros clientes. Seguimos experimentando aumentos de los costos de la energía año tras año, y en EE.UU. es una situación particular. Estábamos muy bien cubiertos con algunos grandes acuerdos históricos que terminaron a mediados del año pasado. Así pues, si analizamos los costos de la energía y el combustible de un año para otro, nuestros costos han aumentado, pero vemos que la tasa de inflación se ha ralentizado significativamente y en algunos elementos está disminuyendo.

Pero creo que otra cosa que hay que recordar, y esto es particularmente relevante para nuestro negocio de concreto premezclado, es que todavía estamos viendo algunos aumentos significativos año tras año en los costos de los materiales, para los agregados, y de ahí nuestro razonamiento y nuestra necesidad de nuevos aumentos de precios.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Steffania Mosquera, de Credicorp.

P - Steffania Mosquera

Buenos días. Muchas gracias por la presentación. Mi pregunta es con respecto a los riesgos o si usted ve algún riesgo de la agitación bancaria que estamos viendo en los EE.UU. en términos de financiación para el sector comercial. Y, ¿si ven algún riesgo a mediano plazo para los despachos colombianos desde la perspectiva de nuestro sector de vivienda social más lento?

R - Juan Esteban Calle

Thank you, Stephanie. And so far, demand in the US continues to be very strong. The US economy happens to be very resilient, and we are not foreseeing any impact on our volumes

in the second quarter of the year. We will continue monitoring all the macro indicators for the remainder of the year. But with the visibility and information that we have so far, we remain very optimistic about the results of the US business for 2023. In Colombia, I mean there is a reality, sales of new homes have decreased in a significant way in the last several months and -- but housing start was still very robust. But with the decline in new home sales what we are foreseeing is probably an impact on the volumes in the last quarter of 2023 and in 2024. Notwithstanding, we are optimistic with the latest announcement of the government of the addition of COP1 billion for the Mi Casa Ya subsidies and the commitment as well to disburse 75,000 subsidies in 2023. Those signals in my opinion will start to help the trend that we have been seeing in the market.

Gracias, Stephanie. Y hasta ahora, la demanda en EE.UU. sigue siendo muy fuerte. La economía estadounidense resulta ser muy resistente, y no prevemos ningún impacto en nuestros volúmenes en el segundo trimestre del año. Seguiremos vigilando todos los indicadores macroeconómicos durante el resto del año. Pero con la visibilidad y la información que tenemos hasta ahora, seguimos siendo muy optimistas sobre los resultados del negocio estadounidense para 2023. En Colombia, me refiero a que hay una realidad, las ventas de vivienda nueva han disminuido de manera significativa en los últimos meses y -- pero el inicio de vivienda seguía siendo muy robusto. Pero con el descenso de las ventas de viviendas nuevas lo que prevemos es probablemente un impacto en los volúmenes en el último trimestre de 2023 y en 2024. No obstante, somos optimistas con el último anuncio del gobierno de la adición de mil millones de pesos para los subsidios de Mi Casa Ya y el compromiso también de desembolsar 75.000 subsidios en 2023. Esas señales en mi opinión empezarán a ayudar a la tendencia que hemos estado viendo en el mercado.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Vanesa Quiroga, de Credit Suisse.

P - Vanessa Quiroga

Hola. Gracias. Tengo un par de preguntas. La primera es sobre EE.UU. y los altos volúmenes de importación. ¿Esperan que esta tendencia o cuota de importaciones continúe y cómo afecta esto a sus márgenes en EE.UU.? Y la segunda pregunta se refiere a los márgenes en Colombia. ¿Esperan continuar con estos niveles alcanzados en el primer trimestre o cuáles son los riesgos específicos de este primer trimestre que podrían llevar a cierta volatilidad en los márgenes de los siguientes trimestres en Colombia? Gracias.

Juan Esteban Calle

Gracias, Vanessa. Simon responderá a tu primera pregunta sobre la mezcla de volúmenes en EEUU.

R - Simon Bates

Sí, creo que, en general, preferiríamos vender cemento de producción nacional en lugar de cemento importado, porque obtenemos un mayor margen de nuestro producto de producción nacional. Sin embargo, en tiempos de exceso de demanda significativo como el que experimentamos en el primer trimestre, tres de nuestras plantas de cemento estaban

pasando por sus paradas anuales y simplemente no tuvimos más remedio que importar cemento para satisfacer la fuerte demanda. Consideramos una ventaja estratégica la capacidad de activar y desactivar el cemento importado para satisfacer las expectativas de nuestros clientes. Pero en general, y en condiciones en las que viéramos que la demanda se suavizaba, cambiaríamos a productos de producción nacional.

Juan Esteban Calle

Gracias, Simon. Ahora, Carlos Horacio les dará más color sobre nuestras expectativas de margen en Colombia. ¿Carlos?

R - Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan. Hola, Vanessa. Espero que estés muy bien. En cuanto al margen de Colombia para los próximos trimestres, esperamos un margen bastante similar porque no sólo estamos trabajando a nivel de precios, también estamos trabajando a nivel de optimización de la cartera, así como la optimización de la red logística en este negocio es muy importante, como ustedes saben muy bien el coste logístico, estamos trabajando muy duro en la fiabilidad de nuestras plantas de cemento y también estamos muy centrados en el cambio en el negocio de concreto. Por esta razón, tenemos mucha confianza en el margen para los próximos trimestres.

P - Vanessa Quiroga

Gracias, Carlos. Es muy interesante, Carlos. Si me permites seguir con la mezcla de productos, ¿qué estás haciendo en términos de esta mezcla?

R - Carlos Horacio Yusty

Estamos aumentando nuestra participación en el uso general del cemento en Colombia. Eso es importante porque esto es más agregado para el clinker -- el factor clinker -- estamos usando menos clinker para la región. La inducción de rentabilidad sigue siendo para nosotros es mayor que la menor tipo de crecimiento, y es muy importante la logística porque estamos desplegando una muy robusto estratégico de un mercado de oro. y por esa razón, estamos moviendo menos cemento de nuestras plantas. Esa es un área en la que estamos poniendo menos coste logístico en nuestro cemento y por esa razón, estamos aumentando nuestro precio FOB.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Juan Camilo Dauder, de Bancolombia.

P - Juan Camilo Dauder

De acuerdo, muchas gracias. Mi pregunta es con respecto a los impuestos. Vimos un aumento en el beneficio antes de impuestos, también tuvimos que en el contexto del inicio de nuestra nueva reforma fiscal en Colombia. ¿Cómo fue el caso de tal gran cantidad por lo general en la provisión de impuestos? ¿Y qué nos puede decir al respecto? Es que los niveles más bajos en comparación con 2022 va a continuar este año, me gustaría más color en eso. Thank you very much.

Juan Esteban Calle

Gracias, Camilo. Felipe responderá a tu pregunta.

R - Felipe Aristizabal

Bien, Camilo, gracias por tus preguntas. Quiero decir, efectivamente nosotros... durante este trimestre, nuestra provisión de impuestos fue inferior a la del año pasado. Como explicamos en la anterior conferencia, la gran mayoría de las provisiones fiscales incluidas en los resultados de 2022 estaban asociadas a la transición del negocio antes de salir a bolsa. En EE.UU., la mayor parte de las provisiones fiscales que se registraron en nuestros resultados el año pasado tuvieron un efecto neutro sobre la tesorería, y ahora este año esperamos realizar o entregar un impuesto efectivo más en línea con lo que ha sido nuestra historia. Así pues, esperamos que el tipo impositivo efectivo sea inferior al del año pasado. Porque, como he dicho antes, la mayor parte de la transición en todas las operaciones especiales antes de la IPO ya se han realizado y no esperamos construcciones especiales significativas que tengan lugar este año.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Andre Reis, de MFS Investment Management.

P - Andre Reis

Hola. Gracias. Sólo quería preguntar sobre la demanda incremental de 35 millones de COP de la construcción de infraestructuras que mencionaron. ¿Es cierto, en qué período, es decir, tres, cuatro años - cuántos años - y es su estimación? Gracias.

R - Juan Esteban Calle

Gracias, André. Creo que Simon puede darles más información sobre el impacto en nuestros volúmenes en los EE.UU..

R - Simon Bates

Sí. Diría simplemente que el impacto hasta la fecha ha sido pequeño, y que esperaríamos un impacto más evidente a finales de este año y el año que viene. Y creo que estamos considerando un gasto de hasta siete años para que el total de los fondos del proyecto de ley se filtre a través de las autoridades estatales y locales antes de que se asigne.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Marcelo Furlan, de Itau BBA.

P - Marcelo Furlan

Ok. muchas gracias por aceptar mi pregunta. Mi pregunta está relacionada con el apalancamiento. Me gustaría entender con un poco más de por qué el apalancamiento subió ligeramente 3,1 veces en el primer trimestre, a pesar de que ustedes tuvieron un EBITDA más fuerte en el trimestre. Sé que mencionaron que esto se debió principalmente a la fuerte revaluación del peso en el trimestre, pero si pudieran darnos más detalles, se lo agradecería. Y mi segunda pregunta está relacionada con el apalancamiento en el futuro. Si podrían esperar que el apalancamiento disminuya por debajo del objetivo de la empresa de 3 veces durante el próximo trimestre. ¿Así que esas son más de mis preguntas? Gracias.

R - Juan Esteban Calle

Gracias, Marcelo. Felipe responderá a tu pregunta.

R - Felipe Aristizabal

Hola, buenos días, Marcelo. En cuanto a tu primera pregunta, la razón del ligero aumento del apalancamiento total o neto tiene que ver con que el tipo de cambio final del periodo fue ligeramente superior al tipo de cambio medio. Básicamente, eso aumenta ligeramente nuestro ratio de apalancamiento. En el futuro, sin embargo, esperamos que nuestro apalancamiento neto se mantenga por debajo de 3 veces. No esperamos una disminución significativa de este indicador en el próximo trimestre. A medio plazo, sin embargo, como ya hemos anunciado, esperamos que el apalancamiento neto se mantenga cerca de 2,5 veces.

Indira Diaz

La siguiente pregunta es de Alejandra Obregón, de Morgan Stanley.

P - Alejandra Obregon

Gracias por aceptar mi pregunta. Tengo una sobre la dinámica de la demanda en Estados Unidos. Me preguntaba si podría explicarnos qué observan en los distintos segmentos. Es decir, ¿qué observan en términos de cartera de pedidos para infraestructuras no residenciales y residenciales en sus diferentes mercados? ¿Hay algún cambio de tendencia significativo en alguno de estos tres que destaque con la visibilidad que tienen para el resto del año? Muchas gracias.

R - Juan Esteban Calle

Bueno Alejandra, Simon responderá a tu pregunta.

R - Simon Bates

Sí, gracias. Diría que la demanda en EE.UU. sigue siendo robusta y que es una combinación de factores. Y creo que ante todo, aunque estamos viendo una ralentización en residencial unifamiliar o habíamos visto una ralentización en residencial unifamiliar, que experimentamos en Texas, las Carolinas y el norte de Florida, los segmentos comercial e industrial se mantienen muy fuertes. En el segmento comercial, incluiríamos el residencial multifamiliar. Vemos que la demanda general sigue siendo fuerte en todas las zonas geográficas y somos cautelosamente optimistas de que se mantendrá a lo largo de este año, y es una dinámica muy interesante la que estamos viendo actualmente, en la que la construcción de nuevas viviendas unifamiliares está aumentando de nuevo debido a la falta de inventario y a la fuerte demanda sostenida, a pesar de los tipos de interés más altos. Así que, en general, a pesar de cierta debilidad inicial en el sector residencial unifamiliar, la industria, el comercio y las infraestructuras se mantienen fuertes.

P - Alejandra Obregon

Gracias. Ha quedado muy claro. Y quizás, si puedo hacer la misma pregunta para Colombia, hemos visto que se enfrentan a algunas pérdidas compartidas en el trimestre, así que me pregunto si es una apreciación correcta o si quizás hay algún efecto de mezcla detrás que

pueda estar ignorando. ¿Qué están viendo en los diferentes segmentos en Colombia? Gracias, señor.

R - Juan Esteban Calle

Carlos, ¿quieres responder a esa pregunta?

R - Carlos Horacio Yusty

De acuerdo, Juan. Alejandra, gracias por tu pregunta. En Colombia por ahora, estamos viendo una demanda muy robusta para proyectos de vivienda. No estamos viendo una demanda robusta del segmento minorista, que es muy conocido por todos que la inflación en Colombia ha sido muy alta y probablemente estamos compitiendo con los precios en los alimentos. Pero en general, estamos -- desde la segunda quincena de abril, estamos viendo una muy buena recuperación en la demanda diaria en todos los segmentos. Hemos aumentado el volumen de ventas diarias, eso es muy bueno para nosotros, y en infraestructura donde tenemos un muy buen backlog de producción de infraestructura en el caso del Tunel del Toyo en Antioquia un proyecto muy importante en esta área y recuerden que tenemos una muy buena participación de mercado en ese tipo de proyectos. Pero en general, hemos visto una muy buena demanda y la pérdida de participación de mercado que tuvimos en el primer trimestre fue porque lideramos el aumento de precios en el mercado, y eso es muy común. Enero fue un mes bajo en combinación con la subida de precios y nuestra cuota de mercado en ese mes no fue muy buena, pero nos recuperamos rápidamente en febrero y marzo.

Indira Diaz

Juan, no tenemos más preguntas.

Juan Esteban Calle

Bien. Les agradecemos a todos que se hayan conectado a la conferencia del primer trimestre y esperamos volver a hablar con ustedes después de los resultados del segundo trimestre. Estamos muy contentos con el rendimiento de la empresa, y agradecemos su interés en Cementos Argos. Que tengan un buen día.