

## Earnings Call – 1Q24

### Script

#### Indira Díaz

Buenos días a todos. Gracias por estar aquí con nosotros hoy para discutir la publicación de resultados del segundo 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, Líder 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 bienvenidos todos los que nos acompañan hoy.

Durante el segundo trimestre del año, seguimos avanzando con la ejecución de nuestra iniciativa Sprint 2.0, que, como ya sabrán, tiene como objetivo cerrar la brecha entre el valor de mercado de nuestras acciones y el valor fundamental de nuestra empresa.

El pasado 13 de junio, llevamos a cabo nuestra asamblea de accionistas para aprobar el pago de dividendos adicionales y un aumento en el programa de recompra de acciones. Con la aprobación de nuestros accionistas, logramos un total de COP585 mil millones en dividendos para el año en curso y un programa de recompra de acciones por COP500 mil millones a ejecutarse en un plazo de dos años. A la fecha de esta convocatoria, hemos ejecutado COP126 mil millones de este nuevo programa de recompra de acciones y un total de COP251 mil millones en recompras de acciones desde el inicio del programa en septiembre de 2023.

Además, como se comentó en nuestra llamada anterior, el 3 de mayo ejecutamos la conversión del 99,8 % de nuestras acciones ordinarias sin derecho a voto en acciones ordinarias, lo que dio como resultado una estructura de capital simplificada compuesta por casi el 100 % de acciones ordinarias. La propuesta de convertir estas acciones tiene como objetivo consolidar todo el capital flotante y la liquidez en una sola clase, es decir, los umbrales de capitalización de mercado ajustados por capital flotante requeridos por índices globales como el MSCI. Los informes recientes de los analistas indican que estamos cerca

de ser incluidos en estos índices, y el FTSE Russell tiene previsto anunciar su última revisión a finales de este mes.

### **Felipe Aristizábal**

Sí, Juan, tanto el precio como la liquidez de nuestras acciones ordinarias han aumentado sustancialmente desde que lanzamos el programa Sprint, especialmente tras el anuncio de la segunda fase, que incluyó la conversión de acciones como su iniciativa principal. El precio de la acción ha aumentado más del 20% desde febrero, cuando anunciamos los pilares mejorados, casi cuatro veces más que el índice de capitalización de MSCI en el mismo período.

En términos de liquidez, durante el último mes hemos visto un volumen negociado diario promedio de \$1.8 millones, en contraste con menos de \$200,000 a fines de 2022, hemos alcanzado una capitalización de mercado total de \$2.8 mil millones y una capitalización de mercado ajustada al capital flotante de aproximadamente \$1.3 mil millones, lo que, como mencionaste, nos acerca a ser elegibles para la inclusión en el índice FTSE Russell y MSCI Emerging Markets.

Seguiremos trabajando incansablemente para gestionar activamente nuestra posible inclusión en estos índices, con el objetivo de atraer más entradas de capital al capital común que nos permitan seguir cerrando la brecha de valor de nuestra empresa.

### **Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Felipe. Pasando ahora a los resultados de negocio del segundo trimestre y primer semestre del año, empezaré con una breve reseña del mercado estadounidense, donde tenemos exposición a nuestra participación del 31% en Summit Materials. En primer lugar, es importante mencionar que la integración con Summit Materials avanza satisfactoriamente y seguimos en camino de generar las sinergias previstas de 40 millones de dólares para el año.

De hecho, durante el primer semestre, ya se han capturado sinergias por \$17.5 millones. En consecuencia, a principios de esta semana, Summit reiteró su rango de orientación de EBITDA ajustado para 2024. Ahora, en términos de mercado, a pesar de las disrupciones relacionadas con el mundo, principalmente en el mercado de Houston con la actividad de construcción privada y los volúmenes reducidos de importación de cemento en los mercados fluviales, Summit logró entregar sólidos resultados trimestrales. Esto refleja la posición ventajosa que tiene la compañía, preparada para capitalizar las oportunidades de mercado en relación con las regiones donde operamos directamente, Colombia, Centroamérica y el Caribe, despachamos 2.5 millones de toneladas de cemento y 686,000 metros cúbicos de concreto premezclado durante el trimestre, aumentando 2% y cerca de 1% respectivamente con respecto al año pasado.

Esta positiva ejecución de volúmenes se debe a la dinámica de República Dominicana, Honduras y las Antillas en cemento, así como de Colombia en concreto, que mostraron importantes mejoras durante el trimestre. En términos de EBITDA, nuestras operaciones alcanzaron un EBITDA trimestral total de COP280 mil millones, equivalente a \$71 millones, 11% por encima del año anterior.

Estos resultados están en línea con la positiva ejecución de volúmenes, las eficiencias realizadas en Colombia y la moderación de la inflación en nuestras geografías. En términos de utilidad neta, que incluye tanto los resultados de los mercados donde operamos directamente como la participación del 31% en Summit que se registra vía método de participación, alcanzará un resultado durante el trimestre de COP127 mil millones equivalentes a \$32 millones, lo que implica una disminución del 6% frente a 2023. En lo que va del año, nuestra utilidad neta se ubica en COP200 mil millones equivalentes a \$51 millones, con una variación de -21% frente al año pasado.

Como se comentó en nuestra última llamada, la disminución tanto en las cifras trimestrales como en las acumuladas en el año se explica por la mayor estacionalidad de las operaciones tradicionales de Summit, que generan la mayor parte de su beneficio neto durante el segundo y tercer trimestre del año. Además, en nuestros gastos financieros, hubo primas extraordinarias asociadas a ciertas operaciones de cobertura que también afectaron los resultados netos de nuestra empresa.

Para profundizar en nuestras operaciones, me gustaría pedirle a Carlos Horacio Yusty que explique con más detalle los resultados de Colombia, donde seguimos mostrando resultados positivos a pesar de las difíciles condiciones del mercado.

### **Carlos Horacio Yusty**

Gracias Juan y buenos días a todos. Nuestros resultados durante el segundo trimestre del año fueron positivos, con un EBITDA que aumentó 14% y márgenes que se expandieron 332 puntos básicos año contra año a pesar de que los volúmenes totales del segmento disminuyeron 5%. El EBITDA trimestral totalizó COP168 mil millones y nuestro margen se ubicó en 22,6%. Nuestros volúmenes locales de cemento disminuyeron 10% mientras que las exportaciones aumentaron 13%, compensando parcialmente la caída en los despachos domésticos.

En contraste, los volúmenes de concreto aumentaron 4% con respecto a 2023, alcanzando los 634,000 metros cúbicos. Durante el trimestre, continuamos implementando nuestra estrategia comercial, que se apalancó en la fortaleza de nuestra marca. Este enfoque nos ha permitido mantener precios estables durante todo el año y elegir selectivamente el mercado y los proyectos que atendemos, protegiendo así la propuesta de valor de nuestra Compañía.

Hemos asegurado esta estrategia comercial con un alto nivel de detalle, no solo en nuestro negocio de cemento, sino también en nuestro negocio de concreto premezclado. Reconocemos que cada venta impacta nuestros resultados y debe analizarse y asegurarse en consonancia con la estrategia general de la Compañía.

Esta estrategia comercial complementó nuestro programa de eficiencias de la cantera al cliente que empezamos a implementar desde el año pasado, anticipándonos a las difíciles condiciones de mercado que estamos viviendo actualmente. Para el segundo trimestre, logramos ahorros de COP40 mil millones en costos logísticos y en costos de producción tanto de cemento como de concreto premezclado.

Esto se debió en parte al rediseño de ciertas estrategias de salida al mercado para atender de manera diferente a los clientes y a la mayor confiabilidad de nuestras plantas que nos permitió liberar una capacidad equivalente a 600.000 toneladas de cemento y 170.000

toneladas de clínker desde el inicio del proyecto en 2023, que comenzó en nuestra planta de Rio Claro, lo que nos permitió planificar nuestras entregas de manera más eficiente.

Adicionalmente, el suavizamiento de la curva de inflación ha afectado positivamente nuestra estructura de costos, en particular el costo del carbón que es el más importante que se utiliza en Colombia para el proceso de cemento. En cuanto a la dinámica del país, los despachos totales de cemento en Colombia disminuyeron 6,5% en lo corrido del año frente a 2023, debido principalmente a su menor actividad tanto en el segmento residencial formal como informal. Esta menor dinámica es resultado de las caídas en las ventas de vivienda que experimentamos en Colombia durante 2023, cuando las ventas totales disminuyeron 57% frente a 2022 debido a la pausa en la ubicación de los subsidios de vivienda en medio de la dramática transición a un nuevo sistema de garantía de subsidios.

Como es de su conocimiento, la dinámica de las ventas de vivienda se refleja en los inicios de construcción y por ende en los despachos de cemento 12 a 18 meses después, y en ese sentido, el comportamiento actual del mercado se previó plenamente. En la misma línea, es importante destacar que las ventas de vivienda nueva ya han comenzado a estabilizarse, con ventas en el primer semestre del año aumentando 10% contra el mismo periodo del año anterior, lo que anticipa futuras mejoras dentro de los próximos 12 a 18 meses en los despachos de cemento locales.

Además, la reducción de las tasas hipotecarias, la moderación de la inflación y la mejora en el sistema establecido por el Gobierno para otorgar los subsidios de vivienda seguramente contribuirán a mayores mejoras en las ventas de casas en los próximos meses.

Ahora bien, en cuanto al segmento de infraestructura, es importante mencionar que las principales ciudades del país, sus gobiernos locales, tienen planes ambiciosos para desarrollar proyectos de infraestructura pública durante los próximos cuatro años. En Bogotá, por ejemplo, el Alcalde ha manifestado públicamente que planea invertir alrededor de 22 billones de pesos en varios programas adicionales al metro que impactarán la movilidad de la ciudad y la infraestructura pública.

En total, en la ciudad se ejecutarán 70 obras diferentes durante los próximos cuatro años, entre ellas 80 kilómetros de nuevas vías, 46 intercambiadores viales, siete proyectos de infraestructura de mediano tamaño y 400.000 metros cuadrados de nuevo espacio público. La ciudad ya está ejecutando algunos de estos proyectos, como las nuevas líneas de Transmilenio, la Calle 13 y el Corredor Verde de la Calle 7. Además, Bogotá tiene varios proyectos residenciales importantes que se ejecutarán en los próximos cuatro años y que demandarán al menos un millón de miles de metros cúbicos de concreto premezclado en total.

En Barranquilla, la Alcaldía ha puesto en marcha el proyecto Barrios a la Obra para invertir alrededor de 600 mil millones de pesos durante los próximos cuatro años para construir vías en diferentes barrios de la ciudad, mejorando la calidad de vida de los habitantes en las condiciones urbanas, de movilidad y en el tránsito peatonal.

Para 2024, en Barranquilla esperamos una inversión total de 10 mil millones de pesos en este proyecto para construir 20 kilómetros nuevos de vías. En Cali, hay cinco proyectos

diferentes que iniciarán ejecución durante 2024 y que estimamos demandarán alrededor de 75.000 metros cúbicos de concreto premezclado. Estos proyectos incluyen nuevas vías y espacios públicos.

En Antioquia estamos despachando una cantidad importante de cemento mensual para la segunda fase de Hidroituango y estimamos que para el segundo semestre del año los despachos representarán alrededor del 4% del total de los volúmenes vendidos localmente en Colombia. Adicionalmente, se espera que se despachen volúmenes para este proyecto durante 2025 y 2026, pero aún es difícil pronosticar la cantidad correcta.

Y finalmente, en Bolívar, la Alcaldía de Cartagena está comprometida con mejorar la calidad de las vías de la ciudad e invertirá en el segundo semestre del año alrededor de 68 millones de pesos para mejorar la infraestructura pública, y el Gobernador tiene un pipeline muy interesante de proyectos de infraestructura también.

Seguimos creyendo en el potencial de nuestro país y en implementar de manera inteligente y selectiva las inversiones que nos permitan sortear la situación actual y capturar eficiencias futuras. Por ejemplo, este año hemos adquirido 330 camiones mezcladores nuevos que comenzaron a operar en julio. En los próximos meses, continuaremos ejecutando nuestro programa de eficiencias desde la cantera hasta el cliente para proteger nuestra propuesta de valor y ejecutar de manera selectiva nuestra estrategia comercial, con el objetivo de proteger la rentabilidad de nuestro negocio.

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Carlos. Pasando ahora al Caribe y Centroamérica, Gustavo repasa los resultados financieros y operativos de la región, que a pesar de algunos mercados desafiantes y un entorno de demanda complejo, logramos seguir entregando resultados sólidos y rentables.

### **Gustavo Uribe**

Gracias, Juan, y buenos días a todos. Como acabas de mencionar, estamos satisfechos con los resultados obtenidos en la región del Caribe y Centroamérica durante el primer semestre del año. Nuestro enfoque estratégico de mercado y la naturaleza complementaria de estos mercados han dado lugar a resultados positivos.

En particular, la República Dominicana tuvo un desempeño estelar. Honduras mostró un buen desempeño, particularmente en términos de volúmenes, mientras que Haití logró resultados cercanos al punto de equilibrio dentro de su aún difícil situación social y política, todo lo cual impulsó los resultados generales. Comencemos por abordar la dinámica en los países de América Central. Para entender completamente el resultado de la región, es importante considerar que durante el trimestre transformamos el negocio de concreto premezclado de Panamá, pasando de un negocio que era operado directamente por nosotros a un nuevo modelo en el que nos asociamos con aliados estratégicos que arrendarán y operarán nuestros activos.

Esta transformación nos llevó a realizar ciertas provisiones en relación con la reducción de personal que se excluyen de nuestras cifras ajustadas y se revelan adecuadamente en el anexo de nuestra presentación. Teniendo esto en cuenta, la generación de EBITDA

ajustado de Centroamérica durante el segundo trimestre asciende a \$20 millones, cerca de 2% por encima del año pasado y 2% más en términos acumulados.

Esperamos que esta transición estratégica conduzca a una operación más rentable en línea con nuestra visión estratégica para la región. Ahora bien, en cuanto a los volúmenes de cemento regionales, alcanzamos 443,000 toneladas durante el segundo trimestre y nos mantuvimos estables tanto en términos trimestrales como en términos acumulados del año, muy en línea con los resultados operativos y la dinámica de precios, los ingresos sufrieron una leve disminución de 1.3% durante el trimestre y de 1.6% en términos acumulados del año. Dichos resultados llevaron a un margen EBITDA de 28.6% durante el trimestre, que es 84 puntos base superior al segundo trimestre de 2023. En términos acumulados del año, los márgenes se ubicaron en 28.1%, 100 puntos base por encima de los resultados del primer semestre de 2023.

A nivel país en Panamá, además de la transformación del negocio de concreto que acabo de mencionar, completamos durante el trimestre el dragado del puerto que nos permitirá duplicar el tamaño de los barcos que atracan en el puerto de 20,000 toneladas a 50,000 toneladas como un elemento central en nuestra estrategia de negocios en el país.

Este proyecto nos posiciona estratégicamente para expandirnos más allá del mercado local y obtener materiales importados para satisfacer las necesidades locales, reduciendo costos y reforzando nuestra ambición de fortalecernos como un centro de exportación para la región, al tiempo que nos permite buscar nuevas oportunidades en la industria, como la exportación de agregados y otros materiales.

En términos de dinámica de mercado, los despachos de cemento disminuyeron en Panamá debido a una transición de gobierno que suele paralizar ciertos proyectos y suavizar la actividad industrial del país. La contracción del volumen se situó en 11% trimestre a trimestre y se espera que se revierta en el segundo semestre del año, una vez que se posea el nuevo gobierno.

Mantenemos una perspectiva positiva en el país basada en nuestra transformación estratégica y en el nuevo gobierno electo que esperamos incentive el gasto en infraestructura, lo que podría fomentar una dinámica positiva del mercado en el futuro. En Honduras, como esperábamos, los volúmenes se vieron impulsados por una mayor ejecución del gasto público y registraron un aumento del 7% durante el trimestre en comparación con el año pasado.

En línea con los volúmenes de despacho y el entorno de suavización de costos, el EBITDA creció 13% y los márgenes se expandieron en 252 puntos básicos. Para continuar nuestra búsqueda de rentabilidad en el país, estamos cerca de terminar el secador de puzolana en Honduras, un proyecto de \$8 millones de gastos de capital que apunta a reducir la proporción de clínker utilizado en nuestra cartera promedio en alrededor de 7%.

Estas iniciativas darán como resultado una reducción del costo promedio (inaudible) de una tonelada de cemento de alrededor del 4% junto con menores emisiones de CO2 derivadas del menor factor de cemento de clínker. Las eficiencias de dicho proyecto se capturarán el próximo año. Finalmente, nuestras operaciones en Guatemala continuaron exhibiendo un entorno de demanda positivo durante el trimestre, lo que resultó en un aumento de los

despachos de cemento del 25% año tras año. Continuaremos monitoreando el mercado estratégicamente, siempre priorizando la rentabilidad y confiando en el potencial del país.

Ahora, centrándonos en la región del Caribe, observamos una expansión general del volumen durante el trimestre a medida que pasamos a una base comparable más suave para 2023. Dado que nuestra producción (inaudible) en Haití se incorporó en el segundo trimestre del año pasado, experimentamos un aumento del 8 % en los despachos de volumen para la región, principalmente por la sólida dinámica del mercado en República Dominicana, las Antillas y Puerto Rico. Excluyendo a Haití, los volúmenes de cemento en el resto de la región superaron un aumento interanual del 10 % durante el trimestre.

Desde una perspectiva anual hasta la fecha, los volúmenes excluyendo Haití experimentaron una expansión del 7%. Dentro del Caribe, los principales impulsores de la expansión del 36,2% en el EBITDA para el trimestre y del 36,4% para el primer semestre, junto con una expansión del margen de EBITDA de 452 y 568 puntos básicos respectivamente, se pueden atribuir a lo siguiente: República Dominicana, donde los mercados continúan estando completamente vendidos y seguimos operando a plena capacidad, dadas las condiciones sólidas y estables del consumo local de cemento de los trimestres anteriores.

El turismo, la minería y otros servicios y productos son algunos de los sectores que siguen impulsando la economía. Los precios se mantuvieron estables durante el trimestre, mientras que los volúmenes aumentaron un 12 %. Esta dinámica, sumada a un entorno de costos saludable, resultó en una generación de EBITDA un 19 % mayor en comparación con el año anterior.

Los volúmenes de Puerto Rico continúan evolucionando positivamente, registrando un incremento del 6% durante el trimestre. Es importante destacar la generación de rentabilidad EBITDA del país durante el primer semestre del año, nuestro EBITDA se ha duplicado con respecto al 2023 y el margen se ha expandido 536 puntos base.

La dinámica futura del país estará influenciada por las elecciones presidenciales de Estados Unidos que se celebrarán en noviembre, así como por la elección del gobernador del país. Finalmente, la demanda de las Antillas continúa apoyada por la construcción del aeropuerto dominicano, con volúmenes que aumentaron un 20% durante los primeros seis meses del año y un EBITDA que aumentó un 58% en el último año.

En cuanto al negocio de comercialización, seguimos monitoreando la dinámica regional general y, a pesar de la desaceleración en algunos países, durante el trimestre, gestionamos 197.000 toneladas de materiales cementantes para Summit Materials y 126.000 toneladas de otras materias primas como parte del acuerdo de suministro. En total, nuestra unidad de comercialización exhibió una expansión del EBITDA del 7%.

Durante el trimestre, el puerto de Houston, ahora parte de Summit Materials, comenzó a operar bajo una estructura recientemente renovada que nos permitirá recibir barcos más grandes, mejorando la economía de nuestro negocio comercial. La región de Centroamérica y el Caribe ha demostrado ser resiliente y continuaremos enfocando nuestros esfuerzos en capitalizar las oportunidades que sean consistentes con nuestra estrategia.

En el trimestre, el EBITDA totalizó \$38 millones con un margen EBITDA de 25,1%, estas cifras representan un importante aumento interanual del 12,5% en el EBITDA y una mejora

de 135 puntos base en el margen EBITDA. En los primeros seis meses, el EBITDA fue 13,3% superior al del año pasado, alcanzando los \$72 millones con un margen EBITDA de 24,4%.

Esperamos mantener la dinámica positiva y los resultados presentados hoy durante los seis meses restantes del año, considerando el impacto de la estacionalidad en algunos países de la región.

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Gustavo. Antes de pasar a las palabras de cierre, me gustaría pedirle a Felipe que nos explique el estado de situación financiera y nos brinde una actualización sobre la deuda total y los gastos financieros.

### **Felipe Aristizábal**

Claro, Juan. Durante el segundo trimestre, suscribimos algunos contratos para cubrir las exportaciones que salían de Cartagena y aseguramos un tipo de cambio superior a los \$4.200 para el resto del año. Las primas incurridas impactaron nuestros gastos financieros en el trimestre. Hasta el momento, ya hemos obtenido un beneficio significativo de este programa. En términos de nuestros niveles de endeudamiento, nuestra relación deuda neta a EBITDA se ubicó en 2,1 veces al cierre de junio, en línea con el nivel observado el trimestre anterior, lo que nos permite mantener nuestra flexibilidad financiera.

En relación con el programa Sprint 2.0, a la fecha de esta convocatoria, hemos convertido con éxito nuestras acciones ordinarias sin derecho a voto en acciones ordinarias. Hemos avanzado en la integración de nuestras operaciones en Estados Unidos con Summit. Hemos entregado sólidos resultados en línea con la guía, logrando un margen EBITDA acumulado de 21,5%, alineado con nuestro objetivo de superar la marca de 22% para fin de año. También hemos continuado ejecutando el programa de creadores de mercado, que ha incrementado su actividad en siete veces con respecto al segundo trimestre de 2023. Además, hemos ejecutado más de COP200 mil millones en recompras de acciones en lo que va del año y distribuiremos COP585 mil millones en dividendos a lo largo del ciclo de dividendos 2024 - 2025.

Además, seguimos centrados en gestionar activamente nuestra posible inclusión en índices como el FTSE Russell y el MSCI de mercados emergentes, y en aumentar la liquidez de nuestras acciones ordinarias hasta un rango de entre 3 y 5 millones de dólares de volumen negociado diario promedio durante los próximos dos años.

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Felipe. Antes de pasar a la sesión de preguntas y respuestas, me gustaría mencionar que, dados nuestros sólidos resultados, tenemos la intención de basarnos en las previsiones proporcionadas en nuestra última conferencia de resultados. Seguimos plenamente convencidos de nuestra capacidad para cumplir las previsiones y seguir aportando valor a nuestros inversores.

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. Hola Juan, Felipe, Carlos. Gracias por la oportunidad. Tengo dos preguntas de mi parte. La primera, en términos de nivel operativo, vemos que ambos mercados, el mercado de Colombia y también el mercado de CCA, tienen un precio un poco más estabilizado. Parece que se ha estabilizado con volúmenes en Colombia cayendo y volúmenes fuertes en CCA. Mi pregunta es qué debemos esperar en términos de precio y cómo ha sido la competencia en esos mercados.

Y mi segunda pregunta es sobre el plan estratégico de la empresa. Parece que han ejecutado bien el plan Sprint. Bien hecho. Felicitaciones a todos. Estoy deseando saber qué podemos esperar de Argos en términos de mercado. Si piensan invertir en alguna región, sabemos que hay algunos activos en ventas en América Central, también en Brasil y Argentina. Si pudieran hablar un poco, darnos algunos datos. Sé que es difícil, pero creo que vale la pena intentarlo para ver qué tienen en mente. Muchas gracias.

#### Juan Esteban Calle

Gracias Alberto por tus preguntas. En cuanto a los precios, quiero decir, tienes toda la razón. Quiero decir, vemos precios estables tanto en Colombia como en Centroamérica y el Caribe. La realidad es que el equipo en Colombia ha estado haciendo un trabajo fantástico durante los últimos dos años, llevando los precios a un nivel que ahora es un nivel en el que estamos muy cómodos, es decir, cerca de los \$110 FOB. Recuerda que los precios eran muy bajos en Colombia hace unos años. Todavía creemos que hay espacio para seguir mejorando los precios, pero la realidad es que la demanda en Colombia es desafiante, y prevemos que la demanda seguirá siendo desafiante durante el resto del año.

A pesar de ello, estamos muy contentos con la expansión de los márgenes en Colombia y con el aumento del EBITDA y la rentabilidad de la operación. El mercado es siempre un mercado competitivo y desafiante donde nuestra propuesta de valor es muy valorada y aceptada por nuestros clientes. Por eso prevemos un sólido segundo semestre del año en Colombia.

De manera similar, en América Central y el Caribe, nuestros principales mercados, es decir, los precios son estables. Los fundamentos de la demanda son un poco mejores en América Central y el Caribe, nuestros principales mercados. En nuestros comentarios preparados, vieron que los volúmenes están aumentando en Honduras, en la República Dominicana y en Puerto Rico, en las Antillas.

Entonces la realidad es que prevemos precios estables en la segunda mitad del año en Centroamérica y el Caribe. En cuanto a nuestra estrategia de cara al futuro, es decir, en

2024 estamos totalmente concentrados, en primer lugar en la integración de nuestros activos en EE. UU. con Summit, que va muy bien, y seguiremos totalmente concentrados en mejorar la rentabilidad de nuestros negocios en Centroamérica y el Caribe, bajando el endeudamiento de la empresa para ganar incluso más flexibilidad financiera.

Y seguiremos así, ampliando nuestra plataforma de exportación, no sólo de cemento y clínker, sino también complementada con áridos y puzolanas. No prevemos ningún despliegue significativo de capital para lo que resta del año, más allá de nuestros negocios principales y nuestra plataforma de exportación.

## **Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Pablo Ricalde Santander.

### **Q - Pablo Ricalde**

Hola, Tengo dos preguntas sobre América Central. La primera es sobre la competencia. Vimos grandes fusiones y adquisiciones a principios de esta semana. Cementos Progreso se está convirtiendo en un actor muy importante en la región. Solo quiero escuchar sus opiniones sobre la competencia en la región. Diría que esa es mi primera pregunta.

La segunda pregunta también se refiere a la actividad de fusiones y adquisiciones en el Caribe. ¿Qué oportunidades ves allí? ¿Hay alguna región, o quizás país, en el que te interese participar?

## **Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Pablo. Hemos visto el importante anuncio de Progreso en República Dominicana. Quiero decir, no prevemos ningún cambio en la dinámica de ese mercado. Quiero decir que Progreso es una empresa que busca valor. Y después de eso, una inversión significativa, después de eso los accionistas esperarán un buen retorno de su inversión.

Hay algunas empresas importantes, como Cemex, que están saliendo de algunos de los mercados de Centroamérica y el Caribe, y otros actores como Progreso, que están expandiendo sus operaciones. Es una región que nos gusta. Es decir, reafirma nuestra visión de que Centroamérica y el Caribe es un mercado muy interesante para el futuro.

Nos gustan los fundamentos constructivos del mercado, la población muy joven y la necesidad significativa de vivienda e infraestructura en el futuro. Así que la realidad es que no prevemos grandes cambios en la dinámica de esos mercados. En términos de fusiones y adquisiciones, una vez más, concentraremos nuestros esfuerzos en nuestras operaciones actuales, y todavía tenemos una tarea por hacer, que es seguir cerrando la brecha entre el valor fundamental de la empresa y el precio de nuestras acciones en el mercado de valores colombiano, que ha tenido un desempeño extremadamente bueno, pero aún consideramos que existe una brecha y, al mismo tiempo, existe una oportunidad para seguir mejorando la rentabilidad de nuestro negocio. Así que en el futuro previsible, nos concentraremos en eso.

## **Indira Díaz**

Bueno. La siguiente pregunta proviene de Marcelo Furlan de Itaú

#### **Q – Marcelo Furlan**

Sí. Hola a todos. Hola, Felipe. Hola a todos. Buenos días. Gracias por responder a mi pregunta. Mi pregunta está relacionada con los costos operativos en Colombia. Quiero decir, ustedes tuvieron un buen desempeño en el segundo trimestre en Colombia, impulsado por un mejor costo, específicamente en logística. Entonces, me gustaría que ustedes, si pudieran, explicarme un poco más sobre las principales estrategias que tiene la compañía para el desempeño de costos en Colombia. Y mirando hacia el futuro a partir de 2025, ¿qué podrían esperar en términos de márgenes sostenibles para Cementos Argos en su conjunto? Entonces, estas son mis dos preguntas. Gracias, chicos.

#### **Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Marcelo. Y Carlos, puedes darle más detalles a Marcelo sobre nuestra estrategia de costos, una estrategia de costos exitosa en Colombia.

#### **Carlos Horacio Yusty**

Bueno, Juan. Hola Marcelo. Creo que como mencionamos en el guión, todo empieza con el aumento de nuestras (inaudible) en nuestras operaciones de cemento en Colombia, tenemos alrededor de un 10% en este indicador. Este indicador es un indicador muy completo, pero al final es un indicador de confiabilidad de nuestras plantas. Solo para darle un poco más de color, en el pasado, probablemente necesitábamos atender un mercado que no es el mercado más cercano con la planta X.

Ahora, con este aumento de nuestra fiabilidad, podemos atender a los mercados que están muy cerca de cada planta. Y, como he mencionado, hemos aumentado nuestra capacidad de molienda a unas 600.000 toneladas. Y en cuanto al clínker, hasta ahora hemos aumentado unas 170.000 toneladas.

Y lo más importante es que esto no implica ningún gasto de capital, sino que simplemente aumenta la confiabilidad de nuestros planes y, principalmente, este aumento de capacidad se da en nuestra planta de Río Claro. Recuerden que tenemos dos plantas principales, las dos plantas más importantes en Colombia para nuestra logística (dificultad técnica), la planta de Río Claro y la de Cartagena.

#### **Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Marcelo. Y para complementar a Carlos, quiero decir que, de cara al futuro, todavía vemos que hay espacio para seguir expandiéndonos y mejorando nuestros márgenes a nivel consolidado. Este año tenemos el objetivo de superar el 22%, pero aún consideramos que a mediano plazo deberíamos estar en el 25% como mínimo.

Estamos ejecutando algunos proyectos que son de bajo CapEx pero de alto impacto. Carlos menciona la iniciativa de confiabilidad que está implementando en Colombia, que está dando muy buenos resultados. Pero también Gustavo mencionó el impulso de las puzolanas en Honduras, que mejorará no solo nuestras emisiones de CO2, sino también la rentabilidad de nuestras operaciones.

Y en República Dominicana, estamos en proceso de construir una estación de remolienda para nuestra planta de molienda en República Dominicana que será importante. Es decir, para seguir mejorando la rentabilidad de ese negocio también. Entonces, después del objetivo que nos fijamos para el 2024 a mitad de período, nuestro objetivo es llegar al menos al 25% en nuestros márgenes y vemos que es completamente factible

**Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Simón Londoño de Bancolombia.

**Q - Simón Londoño**

Gracias a todos. Gracias por la presentación. Tengo dos preguntas. La primera es ¿cómo esperan que se comporte la demanda de cemento en el futuro? Y la segunda es ¿podrían darnos alguna indicación sobre la producción de cemento y sus perspectivas para los sectores de la vivienda y la construcción en Colombia?

**Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias por tu pregunta, Simón. Como mencionó Carlos, la industria en Colombia ha estado... la demanda ha estado disminuyendo cerca de un 6,5% en lo que va del año. No prevemos un cambio significativo en el resto de 2024. Es decir, la realidad es que las ventas de viviendas durante los últimos 18 meses fueron muy bajas.

Han comenzado a recuperarse de nuevo, lo cual es una buena señal. Las tasas de interés también están bajando. Es decir, la tasa hipotecaria ahora es del 10%, lo cual es un nivel muy bueno para el mercado colombiano. Por lo tanto, para 2025 y 2026, vemos un repunte en la demanda, pero no esperamos ninguna diferencia en Colombia para 2025.

La otra buena noticia es que los gobiernos locales están ejecutando de buena manera proyectos de infraestructura y vivienda que ayudarían a que la demanda siga creciendo. Pero para 2024 no esperamos ningún cambio significativo. Lo más probable es que la industria termine disminuyendo entre un 4% y un 6% en general. En Centroamérica y el Caribe prevemos que la demanda probablemente crezca poco, y vemos el mismo escenario para 2025.

**Indira Díaz**

Gracias, Simón, y gracias, Juan. No tenemos más preguntas.

**Juan Esteban Calle Restrepo**

Muy bien, muchas gracias por conectarse a nuestra conferencia de resultados trimestrales. Confiamos plenamente en el progreso de nuestra empresa durante este año y esperamos seguir mejorando nuestros resultados y generando valor para nuestros accionistas. Esperamos conectarnos nuevamente para el resultado del tercer trimestre del año. Que tenga un excelente día.