

Earnings Call – 4Q23

Script

Indira Díaz

Buenos días a todos y gracias por estar aquí con nosotros hoy para discutir nuestros resultados de 2023. Mi nombre es Indira Díaz, soy la IRO de Cementos Argos y seré la moderadora de la llamada de hoy. En la llamada de hoy están Juan Esteban Calle, nuestro CEO; Felipe Aristizabal, nuestro CFO; María Isabel Echeverri, vicepresidenta de Asuntos Jurídicos; Gustavo Uribe, director general de Centroamérica; y Carlos Yusty, vicepresidente de la División Colombia.

En primer lugar, me gustaría pedirles que lean atentamente el aviso legal que actualmente se proyecta en pantalla y que también está disponible en la presentación que se encuentra colgada en nuestro sitio web. Tenga en cuenta que todas las discusiones sobre los resultados financieros y operativos que se realicen durante la convocatoria se basarán en cifras ajustadas, excluyendo operaciones no recurrentes y no esenciales. Para una conciliación detallada de estos ajustes, pueden consultar los anexos de nuestra presentación y nuestro informe. También hemos incluido en los anexos proforma de nuestras cifras más relevantes, simulando los efectos de la combinación de activos estadounidenses con la cumbre en nuestros estados financieros, para proporcionar algo de contexto para la base comparable de la guía 2024 y facilitar las previsiones de los inversores. Hoy, después de las observaciones iniciales, habrá una sesión de preguntas y respuestas.

Ahora es un placer para mí ceder la palabra a Juan Esteban. Juan, por favor adelante.

Juan Esteban Calle

Gracias Indira y buenos días a todos.

Como saben, en enero cerramos con éxito la combinación de activos con Summit en EE.UU., un hito que permite la transición hacia un nuevo modelo de negocio para gestionar nuestra presencia en EE.UU. Con nuestra visión y compromiso con la creación de valor a largo plazo, ejecutamos una disciplinada estrategia de crecimiento en Estados Unidos, plenamente convencidos del enorme potencial del mercado americano y de nuestra capacidad para generar valor para los inversores.

Nuestro viaje comenzó a principios de la década de 2000 con la adquisición de las operaciones de RMX en Texas y las Carolinas. A lo largo de casi dos décadas, enfrentamos diferentes ciclos económicos y nos acercamos al mercado estadounidense en tres etapas diferentes. En primer lugar, como único actor en RMX; segundo, como actor verticalmente integrado con activos cementeros; y tercero, como un actor local consolidado que optimiza estratégicamente su huella y modelo de negocio para consolidar una operación integrada totalmente vertical en todos los mercados en una búsqueda constante de rentabilidad. Después de 24 transacciones entre adquisiciones y desinversiones, y una inversión total cercana a los 2.000 millones de dólares, multiplicamos por 4 nuestro EBITDA en EE.UU., incrementamos el retorno de capital de estos activos en 700 puntos básicos, del 4% en 2005 al 11% en 2023, y logró un margen EBITDA récord del 21,4% el año pasado. Con

esta transacción, que reconoció el valor de nuestros activos en Estados Unidos en 3.200 millones de dólares, nos embarcamos en un nuevo capítulo prometedor para nuestra empresa.

Con la participación del 31% en Summit, Cementos Argos ahora se erige como el mayor accionista de una empresa líder en el mercado integrada verticalmente con escala nacional y múltiples oportunidades para un crecimiento continuo en los EE. UU. Además, la contraprestación en efectivo de \$1.200 millones transforma radicalmente la estructura de capital de la compañía, abriendo un nuevo capítulo para Cementos Argos, en el que aprovecharemos las oportunidades de abastecer una gran plataforma en Estados Unidos con agregados de cemento y otros materiales, así como mayores posibilidades de crecer dentro de la región de Latinoamérica.

Nuestros resultados de 2023 respaldan firmemente esta visión a largo plazo de creación de valor, no solo en los EE. UU. sino también en nuestros mercados latinoamericanos. El EBITDA operacional de ajuste total de la compañía se ubicó en COP2,7 billones, aumentando un 30% respecto al año pasado, y se ubica como el resultado más alto jamás alcanzado por Argos. Además, nuestros márgenes de EBITDA ajustado se situaron en 21,1%, logrando nuestra orientación a medio plazo dos años antes de lo que habíamos pronosticado a principios del año pasado. Estos destacados resultados se lograron a pesar de una reducción general de nuestros volúmenes de 3% en cemento y 9% en concreto, generada en cierta medida por la desaceleración de la demanda en algunos mercados locales como Colombia y en mayor medida por nuestra constante búsqueda de rentabilidad.

Ahora, dirigiendo nuestra atención al resultado de 2023 de la región de EE. UU., primero me gustaría reconocer los esfuerzos de nuestros empleados en los EE. UU. que ahora forman parte de Summit y el liderazgo de Simon Bates y su equipo directivo que dieron como resultado un desempeño financiero excepcional. tanto para el año como para el trimestre.

Los resultados fueron impulsados por la implementación continua de nuestra Estrategia de Enfoque en Rentabilidad. Además de la sólida dinámica de precios a lo largo del año y las condiciones favorables en los costos de combustible, esta estrategia llevó a lograr resultados por encima de las expectativas y un crecimiento en EBITDA de \$116 millones en comparación con el año anterior.

Junto con nuestra expansión del margen EBITDA en lo que va del año en casi 523 puntos básicos. En el negocio de Cemento durante el último trimestre, el precio promedio de venta experimentó una notable mejora del 13,1% año tras año, mientras que los volúmenes experimentaron un modesto aumento del 1,3%. A pesar de las interrupciones operativas previamente reveladas en nuestra planta de Newberry, que desde entonces han sido solucionadas, los volúmenes del año se mantienen estables en comparación con los observados el año pasado. Nuestros resultados financieros en el segmento de Cemento fueron impulsados por una combinación de dinámica de precios y un menor costo del combustible, lo que llevó a un margen EBITDA de 31% que implica una expansión de 595 puntos base.

En nuestro negocio de concreto premezclado, los resultados se vieron impulsados de manera similar principalmente por las estrategias de precios. Nuestro precio de venta promedio creció un 16,6% año tras año, compensando una disminución de volumen del 10,6% en comparación con el cuarto trimestre de 2022. Sin embargo, nuestro enfoque

inquebrantable en la rentabilidad a pesar de los desafíos de volumen resultó en un margen EBITDA del 7,9%, expandiéndose 400 puntos básicos respecto al año pasado.

El EBITDA total para 2023 alcanzó los \$365 millones y el margen EBITDA total alcanzó el 21,4%, que son los mejores resultados que han arrojado estos activos durante las últimas dos décadas.

Entramos en 2024, plenamente confiados en esta entidad recientemente integrada que, con sus capacidades aumentadas, está bien posicionada para capturar todas las oportunidades de mercado, derivadas del sólido ciclo de construcción en los EE. UU. en los años venideros. Nuestro compromiso sigue siendo inquebrantable, mientras nos esforzamos por desbloquear valor dentro de esta nueva plataforma a través de la dirección estratégica de la Junta de Summit, buscando activamente oportunidades y sinergias que surjan de la combinación.

Pasando a Colombia, muy en línea con nuestros resultados consolidados, me gustaría que Carlos explique con más detalle los extraordinarios resultados del país, tanto en rentabilidad como en EBITDA total, a pesar de un contexto de mercado desafiante.

Carlos Horacio Yusty

Gracias Juan y buenos días. Me complace compartirles los muy buenos resultados que obtuvimos en Colombia durante 2023, resultado del despliegue y ejecución de una estrategia integral en todas las cadenas de valor, y, sobre todo, reflejando el compromiso y alineación de todo el equipo colombiano, superando las desafiantes condiciones del mercado para lograr estos resultados.

En 2023, el mercado colombiano experimentó una contracción del 4,5% en los despachos de cemento debido a diversos factores como una menor actividad inmobiliaria, un despliegue estable pero no mejorado de proyectos de infraestructura y condiciones macroeconómicas inciertas. Cementos Argos experimentó, en la misma línea, una disminución del 7% en despachos de cemento y del 10% en despachos de concreto durante el año. Sin embargo, a pesar de estos desafíos, registramos un EBITDA de COP744 mil millones, el más alto en ocho años, junto con un crecimiento significativo en márgenes y una generación histórica de flujo de caja libre que aumentó 180% respecto al año anterior.

Nuestra disciplinada gestión de capital jugó un papel fundamental, resultando en una liberación de capital de trabajo de COP37 mil millones, manteniendo inventarios eficientes y cuentas por cobrar saludables a pesar del desafiante panorama económico. Nuestro éxito fue impulsado por eficiencias operativas incrementales, un enfoque de fijación de precios estratégico y una rigurosa disciplina de costos. En particular, nuestro enfoque en la rentabilidad condujo a un aumento sustancial en el margen EBITDA de 283 puntos básicos, alcanzando el 25,2%; la mejora del 10% en la efectividad general de nuestros equipos, OEE, que mide la confiabilidad de nuestras plantas, contribuyó significativamente a nuestro desempeño financiero, generando ahorros sustanciales de alrededor de COP118 mil millones provenientes de ahorros en costos por un total de COP82 mil millones más ahorros asociados a costos logísticos de COP36 mil millones.

Nuestra asertiva estrategia de precios nos permitió aumentar los ingresos en un 9,2% durante el año a pesar de los menores volúmenes. No sólo durante el último trimestre,

nuestros precios de cemento y concreto aumentaron 14.1% y 21.1% respectivamente, en línea con las tendencias del trimestre anterior.

Además, nuestra división de exportación logró un nuevo hito con un récord de 1,4 millones de toneladas exportadas desde nuestra planta de Cartagena, mitigando parte de la contracción del mercado local. A medida que entramos en 2024, seguimos siendo cautelosos sobre la dinámica del mercado, anticipando volúmenes estables en comparación con el año pasado debido a un segmento residencial más débil y algunos proyectos de infraestructura adicionales como Hidro Ituango, Maya Villas del Cauca, Tunel del Toyo y Puerto Antioquia que creemos aportarán volúmenes adicionales en este frente. Sin embargo, seguimos comprometidos a mantener el impulso y mejorar la excelencia operativa en nuestras cadenas de valor, desde nuestras minas hasta el mercado. Nuestro enfoque en la confiabilidad y la excelencia operativa continuará impulsando nuestros esfuerzos estratégicos y nos posicionará para un éxito sostenido en el mercado colombiano.

Juan Esteban Calle

Gracias Carlos. Pasando ahora al Caribe y América Central, Gustavo repasará los principales acontecimientos de la región durante el año y el último trimestre, una región que a pesar de las condiciones desafiantes en ciertos países demostró ser resiliente en general.

Gustavo Uribe

Gracias Juan y buenos días a todos. 2023 fue un año favorable para nuestras operaciones en Centroamérica y el Caribe.

La dinámica de mercado se mantuvo estable en la mayoría de nuestros países de operación, generando una evolución positiva de volúmenes y precios en los mercados locales que compensó exitosamente las presiones inflacionarias aún presentes en la región por parte de materias primas y energéticos.

En términos anuales, los volúmenes en Centroamérica que incluyen nuestras operaciones en Panamá, Honduras y Guatemala aumentaron 2,3%, alcanzando 1,6 millones de toneladas para 2023.

El EBITDA disminuyó un 6,3%, alcanzando los 68 millones de dólares para todo el año. y el margen EBITDA se situó en el 26,5%. Dentro de esta región, me gustaría destacar la recuperación de la actividad constructora en Panamá. Esto nos permitió incrementar nuestro volumen en el país 6% año completo, impulsado principalmente por nuevos proyectos asociados al sector residencial.

En consecuencia, los precios aumentaron y el EBITDA mejoró año tras año. Los esfuerzos comerciales y la dinámica del mercado se vieron levemente obstaculizados por las protestas a nivel nacional que tuvieron lugar durante el cuarto trimestre, afectando tanto a los volúmenes como a los resultados financieros. A pesar de esta protesta, el año fue muy positivo para las operaciones en Panamá. Esperamos que esta tendencia de recuperación continúe y mejore los volúmenes en el año en curso.

Honduras se mantuvo estable en términos de volúmenes y precios durante todo el año, afectado parcialmente por problemas relacionados con el clima en el norte del país durante el último trimestre y la falta de actividad de construcción gubernamental durante el año.

El costo también afectó los resultados del país dado principalmente por un mayor precio del petcoke, que es el combustible que utilizamos para nuestro horno, y un mantenimiento mayor asociado al horno que se ejecutó durante el primer trimestre del año y no estaba programado inicialmente.

En consecuencia, tanto el EBITA como el margen EBITDA se vieron afectados. Para el año en curso, esperamos una mejor dinámica del mercado asociada con la recuperación de la actividad de construcción gubernamental y una mayor confianza del consumidor que impactará positivamente en el mercado minorista.

Pasando ahora al Caribe, que está compuesto por República Dominicana, Puerto Rico, Haití, Guayana Francesa, Surinam y Antillas, el desempeño general de la región fue positivo, pero los resultados se vieron afectados por la situación de Haití que continuó empeorar durante todo el año. Excluyendo Haití, los volúmenes de cemento y el EBITDA aumentaron un 6% y un 20% respectivamente en todo el año. De esta región, me gustaría destacar el desempeño de República Dominicana, donde los volúmenes mejoraron 6% durante 2023, impulsado por la actividad de construcción asociada al turismo que continúa impulsando la economía del país. Este aumento en volúmenes sumado al aumento de precios y las iniciativas de control de costos nos permitió alcanzar un récord en términos de EBITDA para todo el año. Para 2024, esperamos que los volúmenes se mantengan estables, dada la continuación del escenario macro positivo para el país.

Puerto Rico también exhibió buenos resultados, reafirmando el éxito de nuestro actual modelo comercial y operativo en el país, donde importamos cemento y lo mezclamos localmente. Los volúmenes se mantuvieron relativamente estables con una mejora del 2% en todo el año, pero el EBITDA mostró un aumento mayor dada la implementación exitosa de varias iniciativas que resultaron en un aumento del EBITDA año tras año de más del 15%.

El negocio de trading obtuvo un EBITDA de \$17 millones durante todo el año, 10% superior al de 2022, a pesar de la disminución de volúmenes dada principalmente por mejores negociaciones de los servicios asociados al transporte marítimo.

Toda la región de Centroamérica y el Caribe exhibió para el año completo un EBITDA de \$124 millones, un margen EBITDA de 22.8%, estable versus 2022. Para el año en curso esperamos mejores volúmenes y, en consecuencia, mejores resultados financieros dados por todas las dinámicas que acabo de comentar. Creemos que nuestra presencia en la región es clave para desarrollar nuevos negocios, como la plataforma de agregados que continuamos explorando en la región, aprovechando nuestra presencia local, capacidades logísticas y conocimiento de los mercados locales para aprovechar nuevas oportunidades e impulsar más expansión.

Juan Esteban Calle

Gracias Gustavo. Ahora, después de haber revisado exhaustivamente los resultados excepcionales de las regiones durante el año pasado, me gustaría resaltar que todos los esfuerzos individuales que impulsaron dichos resultados nos llevaron a cumplir con éxito todas nuestras métricas de orientación anunciadas a principios del año pasado.

Más específicamente, quiero resaltar que como mencioné antes, cumplimos exitosamente con nuestro objetivo de rentabilidad de mediano plazo para el margen EBITDA, logrando el límite superior del rango en 21%, dos años antes de lo que esperábamos.

Y, además, superamos la guía de EBITDA revisada en más de COP134 mil millones. En cuanto a la deuda neta a EBITDA durante el año, vimos una disminución del 7,5% en nuestro índice de endeudamiento, que se situó en 2,6 veces al final de 2023 debido a la generación de efectivo y EBITDA. En cuanto a nuestras expectativas de CapEx, implementamos con éxito más de \$200 millones durante el año.

Y finalmente, logramos cumplir y cumplimos con nuestra guía de ROCE, que cerró el año en 12,6%. Es precisamente debido a los excelentes resultados logrados durante 2023 y los resultados positivos logrados durante el año pasado desde la implementación de nuestra estrategia integral SPRINT que nos complace anunciar un enfoque de actualización dentro de SPRINT 2.0. Esta iniciativa continuará nuestro compromiso de cerrar la brecha en el valor del precio de nuestras acciones. Felipe ahora brindará más detalles sobre este tema.

Felipe Aristizábal

Gracias Juan y buenos días a todos.

2023 marcó un año de logros excepcionales para nosotros con resultados operativos y financieros notables. Hasta cierto punto, el mercado reconoció una fracción del valor oculto de la empresa, como lo demuestra un rendimiento total en dólares de aproximadamente el 200% desde el anuncio de SPRINT. Sin embargo, a pesar de estas ganancias, reconocemos que todavía existe una brecha considerable entre el precio de mercado actual y el valor fundamental del negocio. Ésta es una situación que debe abordarse. Es por eso que hemos decidido continuar y mejorar nuestro programa de iniciativa de recuperación del precio de las acciones lanzando SPRINT 2.0.

El plan está compuesto por seis pilares. El primero, relacionado con nuestro enfoque continuo en ofrecer sólidos resultados financieros y operativos, consiste en un compromiso para entregar y mejorar el margen EBITDA de entre el 21% y el 22% en 2024, lo que en el extremo superior del rango representa un aumento cercano al 100% puntos básicos respecto a 2023.

El segundo pilar consiste en una propuesta para incrementar la distribución de dividendos en un 31% con respecto a 2023 a COP 585 mil millones. Esta distribución incluye un dividendo ordinario de COP485 mil millones y un pago extraordinario de COP100 mil millones. Esperamos obtener la aprobación de los accionistas en dos etapas separadas.

Primero, una aprobación de COP160 mil millones durante la asamblea general ordinaria y una segunda aprobación de COP425 mil millones adicionales en una próxima junta extraordinaria de accionistas gracias a la utilidad neta generada por el cierre de la transacción Summit.

Respecto al tercer pilar y luego de la ejecución exitosa de la primera fase del programa de recompra de acciones, que se espera esté totalmente finalizado a finales de este trimestre, proponemos una segunda fase consistente en la aprobación de COP500 mil millones adicionales que se ejecutará en un período de dos años. De manera similar a la aprobación

de dividendos, esta siguiente fase del programa se presentará a los accionistas en las mismas dos etapas descritas anteriormente.

Con respecto al cuarto pilar, continuaremos apoyando la perfecta integración entre Summit y Argos USA.

Ahora, con respecto al quinto pilar, hemos firmado un acuerdo mejorado con nuestro creador de mercado designado para mejorar los parámetros del programa. Esperamos que estos cambios resulten en un aumento notable en el volumen de operaciones diario operado por el creador de mercado. Anticipamos que, en el transcurso de 2024, este volumen será, en promedio, 4 veces mayor que en 2023.

Y finalmente, estamos incluyendo un nuevo pilar al programa, una propuesta para convertir las acciones preferenciales en acciones ordinarias en una proporción de 0,85 a 1, tras el análisis realizado por un asesor independiente.

Anticipamos que la realización exitosa de esta conversión generará una serie de resultados positivos para la acción. Entre ellos, anticipamos beneficios como la simplificación de la estructura de capital y la mejora del gobierno corporativo de la empresa. Además, la consolidación de la transaccionalidad del mercado en un solo nombre y la ampliación del flotante deberían permitir una mayor ponderación en los índices y la inclusión en otros nuevos, como los mercados emergentes MSCI.

Los flujos asociados a estas inclusiones son significativos y deberían actuar como catalizador para acelerar la convergencia del precio de las acciones a su valor fundamental.

Finalmente, queremos reiterar que el objetivo principal de SPRINT 2.0 es aprovechar el progreso realizado el año pasado y desbloquear el valor fundamental de las acciones en el mercado.

Además, seguiremos evaluando la relevancia de estas iniciativas y consideraremos la incorporación de otras nuevas cuando sea necesaria.

Juan Esteban Calle

Gracias Felipe.

Por último, antes de pasar a la sección de preguntas y respuestas, me gustaría repasar nuestra propuesta de guidance para el año 2024 que pueden seguir en la diapositiva que se proyecta actualmente en pantalla, que refleja la nueva estructura financiera y operativa de Cementos Argos. Ciertamente, 2024 será un año de transición para Cementos Argos en el que nos enfocaremos en la ejecución de SPRINT 2.0 para continuar entregando sólidos resultados operativos y creación de valor para nuestros accionistas.

Gracias a todos por su atención. Indira, ahora podemos continuar con la sección de preguntas y respuestas.

Q&A

Indira Díaz

Gracias Juan y a todos. Tendremos ahora la sesión de preguntas y respuestas. Tenga en cuenta que, para hacer una pregunta, debe levantar la mano usando el ícono que se encuentra en la parte inferior de la pantalla. La Primera pregunta es de Juan Camilo Dauder de Bancolombia.

Q - Juan Camilo Dauder

Gracias Juan Esteban. Tengo un par de preguntas para usted en este trimestre. Y la primera pregunta es con respecto al impuesto no recurrente que identificamos cerca del resultado final. Me gustaría tener un poco más de detalle sobre las razones del impuesto.

Y por otro lado, considerando los menores volúmenes que estamos viendo en general en la operación y principalmente en Centroamérica, ¿cuál es su estrategia para estos años en términos de precios?

¿Planea continuar con los precios o planea continuar capitalizando la moderación de costos para mejorar los márgenes? Si puedes darnos un poco más de color sobre eso. Muchas gracias.

Juan Esteban Calle

Gracias por tu pregunta, Juan Camilo. Yo tomaré la segunda y luego Felipe contestará la primera.

En términos de la dinámica en nuestras regiones de Centroamérica y el Caribe, esperamos volúmenes estables. Quiero decir, no esperamos ninguna desaceleración en la demanda. Como explicaba Gustavo, Honduras, que es uno de nuestros principales mercados en Centroamérica, esperamos una recuperación respecto del año pasado. Además, la energía está bajo control. Eso significa que los precios han estado bajando y el petcoke está a precios mucho mejores que el año pasado, y es un componente importante de nuestra estructura de costos en Honduras.

Entonces, la realidad es que no vemos que los volúmenes disminuyan en Centroamérica y el Caribe en 2024. Tuvimos un impacto el año pasado debido a la situación política y social en Haití. Cambiamos el modelo de negocio y ahora básicamente estamos exportando cemento a Haití, por lo que la realidad es que las cifras de cara a 2024 deberían verse mejor también para los mercados del Caribe.

Y en Colombia, como mencionaba Carlos, sí, vimos una desaceleración de la demanda el año pasado, lo más probable es que el mercado también vea una desaceleración moderada de la demanda en 2024. Pero con todas las estrategias de generación de valor que Carlos y el equipo han implementado en Colombia, prevemos un mejor resultado a fin de año también para el mercado colombiano.

Entonces, básicamente, esa será nuestra estrategia en 2024. Los precios seguirán aumentando además de la inflación. Entonces, la realidad es que esperamos expansiones de márgenes de acuerdo con nuestro programa SPRINT también en 2024.

Y ahora me gustaría que Felipe respondiera a tu pregunta, los impuestos no recurrentes.

Felipe Aristizabal

Buenos días, Juan Camilo y gracias por tu pregunta. Como recordarán, en la convocatoria de resultados del tercer trimestre, anunciamos que planeábamos repatriar cerca de 200 millones de dólares de dividendos de nuestras operaciones en los EE. UU. y el Caribe.

Esta repatriación representó un impacto tributario de alrededor de COP242 mil millones, el cual fue totalmente compensado por algunos créditos tributarios que teníamos en nuestro balance. Por lo tanto, estas provisiones fiscales impactaron nuestras pérdidas y ganancias, pero tuvieron un efecto neutral en nuestro flujo de caja. Entonces ese es el efecto que ves allí. Esta fue una transacción muy específica. Fue una transacción única y esta es la razón detrás de ella.

Q - Juan Camilo Dauder

Muchas gracias. Si me permiten una pregunta más, les preguntaré sobre el programa SPRINT y el cambio de acciones ordinarias por preferentes. ¿Qué puede decirnos sobre la proporción que está considerando? ¿Cuáles son las razones detrás y qué información podría proporcionarnos al respecto? Gracias.

Felipe Aristizabal

Seguro. Como puede ver, el sexto pilar del programa SPRINT 2.0 es la conversión y fusión de los dos valores en acciones ordinarias. La proporción que proponemos es de 0,85 acciones ordinarias por cada acción ordinaria con derecho a voto entregada en la conversión. Este ratio se determinó en base al ratio de mercado reciente. Y nuevamente, quiero decir, esperamos que estos pilares sean la piedra angular del programa SPRINT 2.0, ya que consolidará toda la liquidez en un solo valor. Con suerte, nos permitirá ser incluidos en el MSCI, lo que generará volúmenes significativos en las acciones.

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Pablo Ricalde de Santander.

Q – Pablo Ricalde

Hola todos. Gracias, Indi. Dos preguntas. Bueno, tal vez una pregunta y una confirmación del lado de la pregunta es: no sé si pueden hablar sobre su estrategia de precios para 2024 en los EE. UU. Y Colombia.

Y solo quiero volver a verificar que ahora con esta nueva contabilidad, todo lo que sea desde Cartagena hasta los EE. UU. se informará en la región de Colombia.

Juan Esteban Calle

Gracias Pablo. Quiero decir, no comentaremos sobre la estrategia de precios en los EE. UU. ya que nuestro negocio en los EE. UU. ya forma parte de Summit Materials. Pero comentaremos nuestra estrategia de precios en Colombia. Nuestro negocio colombiano ya hizo un aumento de precios a principios de enero y se está manteniendo, por lo que la realidad es que continuaremos con nuestra estrategia para seguir recuperando precios en

Colombia. Por cierto, los precios en Colombia ahora están cerca de \$115 FOB, lo que es una mejora significativa frente a los precios que estábamos viendo en los últimos años. Entonces, estamos sumamente contentos con la forma en que va nuestra estrategia comercial en Colombia. Y las exportaciones de Cartagena a Estados Unidos serán parte de la región colombiana, y todas las exportaciones de Cartagena ahora son parte de las cifras de Colombia.

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Estefanía Mosquera de CrediCorp Capital.

Q - Estefanía Mosquera

Buen día. Muchas gracias por la presentación y felicidades por los anuncios. Tengo dos preguntas. Mi primera pregunta es, ¿tiene algún avance sobre lo que está considerando hacer con su inversión en acciones ordinarias de Grupo Sura?

Y la segunda pregunta es sobre su política de dividendos y simplemente para verificar si planea usar los ingresos de la transacción Summit exclusivamente para pagos de deuda.

Juan Esteban Calle

Gracias Estefanía. Respecto a Grupo Sura, somos totalmente optimistas sobre el futuro de Grupo Sura. Y nos beneficiaremos de manera significativa con la nueva estrategia de Grupo Sura cuando todos los arreglos finales estén hechos. Eso es parte de nuestro portafolio. En un momento dado, hemos sido totalmente explícitos en el sentido de que en algún momento será un activo importante de Cementos Argos el que desinvertir. Pero esperamos hasta que la nueva estrategia de Grupo Sura esté en marcha.

En cuanto a nuestra política de dividendos y los ingresos de la transacción, quiero decir, la realidad es que estamos desapalancando a la empresa de manera significativa. Y el principal uso de los recursos de la transacción va a ser la disminución del endeudamiento de la empresa. No sé Felipe, si quieres darle un poquito más de color a eso.

Felipe Aristizabal

Seguro. Solo para aclarar eso con respecto a nuestros dividendos, vamos a encontrar una propuesta de distribución total para 2024. Vamos a buscar la aprobación de los accionistas en dos etapas separadas. Primero, en la asamblea general, primero aprobaremos un primer paquete de dividendos y luego convocaremos una segunda asamblea general probablemente hacia finales del primer semestre del año para buscar la aprobación de la última parte del paquete. Así, esperamos distribuir alrededor de COP 585 mil millones en dividendos en la modalidad de dividendos ordinarios y extraordinarios. Se aprobarán nuevamente en dos etapas y se espera que estén completamente distribuidos antes de la asamblea general de 2025.

Indira Díaz

La siguiente pregunta proviene de Inversiones Odisea

Q – Juan Agüero

Bueno, gracias por la llamada y felicitaciones por los resultados del año completo y el éxito que ha tenido con el programa SPRINT. Tengo una duda siguiendo la versión 2.0 y el pilar 6 sobre la unificación de las especies

Entonces, me pregunto cómo funciona la aprobación, pensando que las acciones preferentes no tienen derecho a voto, pero la decisión al final les afecta directamente desde el punto de vista económico. Entonces me pregunto: ¿esto es opcional para los titulares de acciones preferentes, si requieren quórum para su aprobación, etc.? ¿Podría por favor dar más detalles?

Juan Esteban Calle

Gracias Juan. Necesitamos una mayoría calificada en las juntas generales de accionistas. Super mayoría para que los accionistas preferentes aprueben y super mayoría para los accionistas ordinarios aprueben al 70% en la asamblea general de accionistas. Y será opcional, por lo que habrá una opción de exclusión voluntaria si alguien no quiere realizar la conversión. No sé si a María u otras personas les gustaría complementar mi respuesta.

Felipe Aristizabal

Sí. Sólo quiero aclarar que en general los accionistas preferentes no tienen voto en la asamblea general. Pero para las decisiones que les afectan directamente, sí tienen la capacidad de votar. Entonces, para esta decisión, los accionistas preferentes podrán asistir a la asamblea general y emitir su voto sobre esta propuesta. No sé, Juan Guillermo, si eso quedó claro.

Q – Juan Agüero

Sí, bastante claro. Y para que quede claro, se necesita la aprobación de la gran mayoría sólo en las acciones preferentes y sólo en las acciones ordinarias, cierto, porque pensar que las acciones preferentes podrían... son sólo el 15%. Y luego no estamos pensando como todos los accionistas en su conjunto, sino que cada grupo prefirió y en común necesita aprobar la gran mayoría. ¿Estoy en lo cierto?

Felipe Aristizabal

Tienes razón. Podemos realizar dos votaciones separadas.

Indira Díaz

Gracias a todos. Juan, no tenemos más preguntas.

Juan Esteban Calle

Muchas gracias por conectarse a nuestra conferencia telefónica del cuarto trimestre. Y esperamos con ansias la conferencia telefónica del primer trimestre de 2024. Que tengan un gran día.