

## **Earnings Call – 2Q23**

### **Script**

#### **Daniel Zapata**

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

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

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

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

Tengo el placer de ceder la palabra a Juan Esteban.

#### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Daniel, y buenos días a todos.

#### **Últimos acontecimientos**

Para empezar, me gustaría referirme a la positiva evolución del programa SPRINT, lanzado en febrero con el objetivo principal de cerrar la brecha entre el precio de mercado y el valor fundamental de la compañía a través de una serie de iniciativas. Desde su lanzamiento, el precio de la acción ha subido un 60% en dólares y un 28% en pesos. Como recordatorio, SPRINT consta de cinco pilares:

- Primero, centrarse en sólidos resultados financieros y operativos, con especial énfasis en la rentabilidad.
- En segundo lugar, aumentar el pago de dividendos a los accionistas en un 15% interanual hasta un total de 445,000 millones de pesos en 2023.

- Tercero, poner en marcha un programa de recompra de acciones de 250,000 millones de pesos.
- Cuarto, seguir trabajando en la cotización de nuestro negocio estadounidense en la Bolsa de Nueva York.
- Quinto, mejorar la liquidez de nuestras acciones ordinarias mediante la designación de un creador de mercado local.

En cuanto al primer pilar, logramos resultados sobresalientes para el primer semestre del año. Los ingresos de Cementos Argos totalizaron 6,7 billones de pesos, lo que representa un incremento del 25 por ciento frente al año anterior; en la misma línea, el EBITDA del primer semestre aumentó 45 por ciento, alcanzando 1,3 billones de pesos y un margen EBITDA del 19 por ciento, 256 puntos básicos por encima del margen del año anterior. Los resultados positivos fueron en gran medida consecuencia de los esfuerzos comerciales realizados por cada región para ejecutar incrementos de precios y medidas de control de costos para mejorar la rentabilidad. En cuanto a la dinámica del segundo trimestre, se observa una continuación de los fundamentos del mercado observados durante los tres primeros meses del año. Los ingresos aumentaron un 17% y el EBITDA un 28%, lo que se tradujo en una expansión del margen de 177 puntos básicos. En cuanto al desempeño operativo, los volúmenes de cemento y concreto en el trimestre disminuyeron 5% y 10%, respectivamente, sobre lo cual daremos más detalles en cada región.

Pasando al segundo pilar, es de destacar que con la propuesta de distribución de 317,000 millones de pesos aprobada por la Asamblea Extraordinaria de Accionistas en junio pasado, adicional a los 128,000 millones de pesos que se distribuyeron como dividendos en abril, completamos exitosamente este pilar de nuestro programa SPRINT, que como se mencionó anteriormente, consistía en distribuir 445,000 millones de pesos como dividendos a nuestros accionistas en 2023, equivalente a un incremento del 15 por ciento contra 2022.

En cuanto al tercer pilar, nuestros accionistas también aprobaron una primera fase del programa de recompra de acciones por valor de 125,000 millones de pesos. Con esta cantidad en recompra de acciones, más los 445,000 millones de pesos en dividendos, la empresa estaría incrementando las distribuciones a sus accionistas en aproximadamente un 50% en comparación con el año pasado. A corto plazo, propondremos a nuestros accionistas la ampliación del programa de recompra de acciones hasta completar los 250,000 millones de pesos.

En cuanto al cuarto pilar, me gustaría reiterar que, por nuestra parte, la cotización de Argos USA en la Bolsa de Nueva York sigue siendo nuestra principal prioridad estratégica, y continuamos los preparativos para ejecutar la operación una vez que las condiciones del mercado sean las adecuadas. La evolución de la situación se dará a conocer una vez que lo permita la normativa

Por último, sobre el quinto pilar, hemos evidenciado una tendencia alentadora que se ha traducido en una mejora significativa de las condiciones de liquidez de nuestras acciones ordinarias. Al comparar el último trimestre de 2022, periodo en el que perdimos la elegibilidad para las operaciones repo, con el segundo trimestre de 2023, el volumen medio diario de negociación aumentó un 61%. Por lo tanto, hemos cumplido con éxito todos los criterios necesarios para ser elegibles para operaciones repo durante dos trimestres consecutivos y, a partir de este momento, estamos cumpliendo todos los requisitos para

seguir siendo elegibles en línea con nuestro quinto pilar. El programa de creadores de mercado ha sido un catalizador fundamental para lograr el reciente aumento de la liquidez. En primer lugar, ha disminuido considerablemente el diferencial entre la oferta y la demanda, pasando de una media de 75 pesos a 35 pesos desde la implantación del creador de mercado, incentivando la finalización de órdenes; y, en segundo lugar, asegurando que siempre haya una contrapartida para cerrar una orden, lo que es muy importante sobre todo en días con poca liquidez. Por poner un ejemplo, ha habido días de negociación en los que el creador de mercado ha estado presente hasta en el 86 por ciento de las operaciones.

Con estos avances, hemos cumplido exitosamente el objetivo de tres de los cinco pilares en SPRINT, reafirmando nuestro compromiso de seguir trabajando en cerrar la brecha entre el precio de mercado y el valor fundamental.

Ahora, antes de pasar al análisis de cada región, me gustaría que Felipe se refiriera al efecto sobre nuestra inversión de cartera en Grupo Sura del acuerdo recientemente anunciado entre Grupo Sura y Grupo Argos con IHC Capital Holding, Nugil y JGDB Holding para el intercambio de acciones de Grupo Nutresa.

## **Felipe Aristizábal**

Gracias Juan y buenos días.

Actualmente, Cementos Argos es un importante accionista de Grupo Sura con una participación del 6,1 por ciento en las acciones ordinarias de la compañía, con un valor de más de 1 billón de pesos a valor de mercado.

Esta inversión nos ha proporcionado flexibilidad financiera, al tiempo que ha generado valor. En la transacción anunciada, Grupo Sura entregará su participación del 35,6 por ciento en el negocio de alimentos de Nutresa a cambio de cerca del 37 por ciento de las acciones ordinarias en circulación de Grupo Sura, y aproximadamente el 7 por ciento de las acciones ordinarias en circulación de Grupo Argos. Dado que Grupo Sura recibe sus propias acciones como parte de esta transacción, todos los accionistas aumentarán su participación, y Cementos Argos poseerá, cuando finalice este proceso, entre el 9 y el 10% de las acciones ordinarias de la compañía. Creemos que esta transacción será acrecentadora para Cementos Argos ya que Grupo Sura estará más enfocado en la industria de servicios financieros, que es su negocio principal, y al ser un jugador puro será más atractivo para potenciales inversionistas. Adicionalmente, Grupo Argos, nuestro accionista mayoritario, ha hecho declaraciones públicas en el sentido de que su objetivo no es controlar Grupo Sura ya que la compañía no es parte de su negocio principal, esto abre nuevas oportunidades para la participación relevante que Cementos Argos tiene en Grupo Sura.

## **Región EE. UU**

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Felipe.

Ahora, pasando a las regiones, me gustaría invitar a Simon a hablar de los resultados de EE.UU., donde tuvimos unos resultados muy sólidos durante el primer semestre y somos optimistas con el ciclo del mercado de cara al futuro.

## **Simon Bates**

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Para empezar, me gustaría destacar nuestra sólida ejecución en materia de mejoras de precios y productividad en el primer semestre de 2023. Este trabajo ha tenido un impacto igualmente positivo tanto en nuestro negocio de cemento como en el de concreto y nos ha ayudado a obtener un EBITDA operativo récord en el primer semestre y a ampliar nuestro margen de EBITDA en 362 puntos básicos en lo que va de año.

En el segundo trimestre de 2023, los ingresos de nuestras operaciones en Norteamérica crecieron un 6,5% frente al mismo periodo de 2022. Este resultado se debió principalmente a la mejora de los precios. En el negocio del cemento, el precio medio de venta mejoró un 17,5% interanual, mientras que los volúmenes fueron un 4,6% inferiores debido a las fuertes lluvias caídas en junio en el sur de EE.UU. y a problemas operativos en nuestra planta de Newberry, en Florida. Nuestra red de puertos y terminales ha sido fundamental para ayudarnos a satisfacer la demanda de los clientes en las ajustadas condiciones de suministro que hemos experimentado recientemente. Pudimos satisfacer la demanda de nuestros clientes importando cerca del 15% de nuestros envíos de cemento durante el trimestre. En nuestro negocio de premezclado, los precios también se mantienen fuertes, con una mejora interanual de los precios medios de venta del 18,1%. Los volúmenes fueron un 12,5% inferiores a los del segundo trimestre de 2022, ya que hemos estado seleccionando cuidadosamente nuestros negocios para priorizar la rentabilidad. En cuanto a nuestra matriz de costes, durante el trimestre seguimos experimentando presiones inflacionistas en las materias primas, pero los precios de la energía se mantuvieron estables. Esperamos una tendencia favorable de los combustibles, la energía y los fletes en lo que queda de año.

El EBITDA alcanzó los 93 millones de dólares en el segundo trimestre de 2023, 18 millones más que en el mismo periodo de 2022, lo que equivale a un aumento del 24,2%. Cumpliendo con nuestro objetivo de expandir el margen EBITDA, logramos una expansión de 300 puntos base interanual, alcanzando el 21 por ciento para el trimestre. Me gustaría destacar que, en base acumulada, alcanzamos un EBITDA de 158 millones, y un margen EBITDA del 18,4 por ciento, que son cifras récord del primer semestre para Argos en Norteamérica

Por segmentos, los indicadores de la vivienda muestran una tendencia a la recuperación, ya que se han moderado los pronunciados descensos de las ventas de viviendas y de las viviendas iniciadas. Se espera que las ventas de viviendas existentes vayan a la zaga de las ventas de viviendas nuevas, lo que llevará a que los inventarios se mantengan bajos y a una dinámica más fuerte para la construcción de nuevas viviendas. Los segmentos industriales y de infraestructuras siguen ganando tracción, como demuestra el gasto público en construcción, que ha registrado un crecimiento anual de dos dígitos durante todos los meses de 2023. Además, se espera que la Ley de Reducción de la Inflación y el IJJA den un fuerte impulso a la demanda durante los próximos 3 o 4 años.

Para finalizar, me gustaría reforzar que los sólidos resultados financieros que logramos durante el primer semestre, la continuidad de una fuerte dinámica de precios y la mejora de las condiciones macroeconómicas apoyan una perspectiva positiva para el resto de 2023.

Región Colombia

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Simón.

En Colombia, aún con un deterioro en las ventas de vivienda, no hemos evidenciado un deterioro relevante en el consumo global de cemento del país y hemos sido capaces de desplegar con éxito nuestra estrategia de precios y dar pasos importantes hacia nuestro objetivo de recuperar margen EBITDA. Carlos compartirá ahora más detalles sobre la región.

### **Carlos Horacio Yusty**

Gracias, Juan, y buenos días.

Con un sobresaliente esfuerzo de todo el equipo de la región Colombia, logramos alcanzar sólidos resultados durante el primer semestre del año. El EBITDA fue de 328,000 millones de pesos, 23,4 por ciento superior al del año pasado y un margen EBITDA de 22,7 por ciento con una expansión de 240 puntos básicos. El principal pilar para lograr este resultado fue la exitosa ejecución de los incrementos de precios durante el periodo con el objetivo de contrarrestar las presiones inflacionarias y recuperar el margen EBITDA.

En nuestro negocio de cemento, los precios medios aumentaron un 19,3%, y en el de hormigón, un 22,8% de un año a otro. Cabe destacar que nuestros esfuerzos, unidos a un tipo de cambio más bajo, nos acercan a los niveles de precios regionales medidos en dólares estadounidenses. En términos de volumen de cemento, experimentamos un ligero descenso durante el primer semestre del 5,6%, debido principalmente a la contracción del 9,6% en los volúmenes de cemento gris del mercado local, que representan la mayor parte de nuestros volúmenes totales. Los volúmenes de la división de exportación aumentaron un 13,5%, debido a un incremento del 49% a Estados Unidos. En cuanto a los volúmenes de mezcla preparada, disminuyeron un 5,5 por ciento durante el semestre como resultado de nuestra determinación de priorizar la rentabilidad y la menor demanda, especialmente en la zona suroeste del país, donde ya estamos desplegando una estrategia de recuperación de volúmenes. Esta dinámica de precios y volúmenes hizo que los ingresos fueran un 8,4% superiores a los del mismo periodo del año anterior.

En cuanto a nuestra estructura de costos, tanto el costo del carbón como el del gas han sido comparativamente más bajos que el año pasado, y para controlar los costos de energía, hemos firmado un nuevo contrato de suministro como parte de nuestra estrategia para dar confiabilidad a la red eléctrica y reducir el costo variable vía tarifa de energía, el cual entró en vigor desde el primero de abril. Esto resultó en una reducción de 12.5 por ciento en la tarifa de energía, lo que implica 800 millones de pesos de ahorro durante el

trimestre y un estimado de 1,500 millones de pesos de ahorro para 2023. Adicionalmente, en línea con nuestras expectativas debido a la persistencia de la inflación en el país, los costos fijos fueron 8 millones de dólares mayores debido a gastos de mantenimiento, mano de obra y una parada de mantenimiento mayor en nuestra planta de Tolú que estaba planeada para el segundo semestre, pero se realizó en junio por 1.3 millones de dólares.

A pesar de los menores volúmenes del mercado local, y de una alta concentración de paros por mantenimiento mayor durante el trimestre, alcanzamos un EBITDA de 147,000 millones de pesos, cifra 8.3 por ciento superior a la del año pasado, y un margen EBITDA estable de 20%. También quisiera destacar que, el negocio de concreto, en términos anuales tuvo un EBITDA 93 por ciento mayor y un margen de EBITDA que mejoró más de 267 puntos base año con año. El EBITDA de la división de exportaciones fue 3,9 veces superior al del segundo trimestre del año pasado, lo que refleja el éxito de la estrategia de dar prioridad a nuestras exportaciones en nuestra red.

Antes de terminar mi intervención, quisiera mencionar algunos aspectos claves de la dinámica del mercado en Colombia. Durante 2023 las ventas de vivienda nueva han disminuido 61% en lo corrido del año, pero la actividad constructora ha continuado, apoyada en las viviendas iniciadas que en los últimos 12 meses se han mantenido relativamente estables. En este segmento el bajo nivel de ventas es nuestra principal preocupación hacia adelante, sin embargo, la asignación de subsidios se reanudó en mayo y una adición presupuestal recientemente aprobada para el programa de vivienda de interés social podría mejorar la perspectiva para la construcción residencial formal en Colombia. El gobierno también ha anunciado programas de pavimentación de vías terciarias y de mejoramiento de vivienda que podrían generar una demanda adicional de cemento en sacos, pero el momento de su implementación aún es incierto. En términos de infraestructura, actualmente estamos participando en proyectos 4G que continúan desarrollándose normalmente, y en otros proyectos relevantes, como Transmilenio Soacha, Transmilenio Avenida 68, Túnel del Toyo y Puerto Antioquia. Así mismo, en este segmento, esperamos nueva demanda durante el primer trimestre de 2024 dado que el programa 5G, Malla Vial del Valle, Metro de Bogotá y otros proyectos importantes que continúan estructurándose y adjudicándose.

Seguimos centrados en mejorar la rentabilidad de todas las líneas de negocio optimizando nuestra cartera de clientes, los segmentos a los que suministramos y nuestra red logística. Además, estamos avanzando en un plan de eficiencia muy sólido en todas nuestras plantas de cemento. Seguiremos de cerca las condiciones del mercado en todas partes y continuaremos desplegando nuestras iniciativas estratégicas para adaptarnos en un entorno cambiante.

Región del Caribe y Centro América

**Juan Esteban Calle**

Gracias, Carlos.

Ahora, pasando a Centroamérica y el Caribe, continúa la 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. Además, estamos

muy contentos de anunciar un par de proyectos estratégicos que son fundamentales para desplegar nuestra estrategia competitiva en la región. Gustavo dará más detalles de la región.

## **Gustavo Uribe**

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Para empezar, me gustaría hacer dos anuncios importantes en relación con los hitos estratégicos alcanzados durante el trimestre. En primer lugar, me complace compartir que recientemente hemos llegado a un acuerdo para evaluar posibles estructuras que nos permitan suministrar áridos a lo largo de la cuenca del Caribe desde una fuente en Costa Rica. Ya hemos realizado algunos envíos de prueba, obteniendo resultados muy favorables en cuanto a la calidad del material y el proceso logístico. Esto significa que estamos avanzando en nuestra estrategia de diversificar nuestras fuentes de ingresos a lo largo de la región y entre líneas de negocio. En segundo lugar, es que iniciamos un proyecto de ampliación de nuestra capacidad de cemento en un 25% en República Dominicana, el cual se espera concluir en 1 año, esta ampliación nos permitirá atender mejor un mercado que se encuentra en un contexto de capacidad totalmente agotada.

Ahora, pasando a los resultados del trimestre, y del primer semestre del año, de nuestros esfuerzos por capitalizar las oportunidades y aspectos únicos para cada país condujeron a un resultado positivo, esencialmente respaldado en la adecuada dinámica de precios en todos los territorios y notables condiciones de mercado en República Dominicana y el mercado panameño, que continúa en su tendencia positiva. A pesar de las afectaciones de volumen, principalmente impulsadas por el negocio de trading y nuestras operaciones en Haití, los ingresos y el EBITDA crecieron 3.7 y 2.8 por ciento respectivamente durante el primer semestre del año, llevando a un margen de EBITDA estable de 22.1 por ciento. En la misma línea, los ingresos aumentaron un 2% y el EBITDA un 3,4% durante el trimestre.

Los precios medios del cemento en los mercados locales aumentaron un 5%. En cuanto a los despachos locales de cemento en el trimestre, el volumen aumentó en Centroamérica 6.4 %, donde Panamá sigue siendo el principal catalizador, mientras que en el Caribe los despachos disminuyeron 18.5 %, como resultado de la difícil situación social y política en Haití. Los volúmenes negociados, por su parte, aumentaron un 15,6% interanual. Los volúmenes totales en la región de América Central y el Caribe disminuyeron un 2,3% durante el trimestre.

Para dar un poco de color en cada país, en Panamá, continuamos evidenciando una tendencia de recuperación en los volúmenes del segmento de cemento a granel, con un crecimiento consolidado de 12.3% al compararlo con el mismo trimestre del año anterior, aunado a mayores precios, lo que beneficia la rentabilidad de nuestras operaciones. Nos mantenemos positivos en cuanto a nuestras expectativas para lo que resta del año, apoyados por un lado en el sector vivienda, donde esperamos que se lancen más proyectos en el segundo semestre una vez se apruebe la ley de interés preferencial, y en cuanto a proyectos de infraestructura, las obras de las líneas 1 y 3 del metro avanzan satisfactoriamente a buen ritmo.

Durante el primer semestre del año en Honduras, y de manera similar a 2022, el gasto público ha sido menor al esperado, sin embargo, los volúmenes aumentaron 2.3% durante el semestre y 5.7% durante el trimestre. Esperamos que un mayor gasto público apoye el volumen durante la segunda mitad del año y hacia 2024.

Guatemala ha continuado con su tendencia de expansión. Los volúmenes totales vendidos han crecido considerablemente en comparación con el año pasado y fueron un 28% superiores durante el segundo trimestre y un 36% superiores durante el semestre. Confiamos en que se trata de un mercado atractivo, con fundamentos sólidos y seguiremos trabajando en la consolidación de nuestro negocio en el país.

República Dominicana sigue mostrando una sólida dinámica de precios, con un aumento interanual del 9,3%, manteniéndose en máximos históricos. Las condiciones de la demanda siguen siendo sólidas, a pesar de un ligero descenso del volumen durante el trimestre, del 3% con respecto al año pasado. Como ya hemos mencionado, esperamos capitalizar la ampliación de la capacidad para poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes y captar más cuota de mercado.

En Haití, la situación social y política se ha deteriorado significativamente desde principios de abril, seguimos vigilando la situación y buscando alternativas para navegar en este período incierto.

Seguiremos desarrollando modelos de negocio que se adapten a las necesidades de cada mercado, al tiempo que diversificamos nuestra cartera y nuestro alcance geográfico, con el objetivo de aumentar la rentabilidad a lo largo de la región y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

## **Juan Esteban Calle**

Gracias Gustavo.

Ahora, refiriéndome a nuestra estructura de deuda, me gustaría mencionar que durante este año hemos logrado, ya sea refinanciar o pagar, más de 750,000 millones de pesos, y como parte de esta renovación de deuda, recientemente anunciamos una nueva línea de crédito con el Banco de Bogotá por 272,000 millones de pesos, la cual está ligada a nuestro desempeño en emisiones de CO2 y al número de proveedores evaluados en prácticas sostenibles. Con esta nueva línea de crédito vinculada a ESG, el 31% de la deuda total está ahora vinculada a indicadores de sostenibilidad.

Con el fin de controlar el impacto de los gastos financieros, durante este semestre hemos cubierto el 50% de la deuda ligada al IPC colombiano, siendo todas las coberturas acreedoras por el momento. Asimismo, se ha cubierto el 41% de la deuda ligada al SOFR, utilizando diversos instrumentos como swaps, collar y cap. En lo que va de año, las coberturas han supuesto un ahorro en gastos financieros de 20,000 millones de pesos.

El ratio de deuda neta sobre EBITDA se mantuvo estable en 2,9 veces, en línea con nuestras previsiones para el año. A pesar de tener una deuda neta estable y un EBITDA de los últimos doce meses secuencialmente superiores, el indicador no disminuyó debido a la revaluación del peso colombiano de más del 10% durante el trimestre.

Antes de terminar mi intervención, me gustaría reafirmar que, con los sólidos resultados operativos que hemos obtenido durante el primer semestre, mantenemos nuestra previsión de EBITDA entre 2,3 y 2,4 billones de pesos. Usualmente, el primer semestre representa alrededor del 45 por ciento de nuestro EBITDA anual, y con un EBITDA acumulado de 1.26 billones de pesos, ya hemos alcanzado el 54 por ciento de nuestra guía. Es importante destacar que inicialmente teníamos un supuesto de un tipo de cambio de 4.800 pesos por dólar, mientras que actualmente el tipo de cambio se ha situado en torno a los 4.000 pesos por dólar, por lo que vigilaremos continuamente este impacto en nuestros resultados anuales y proporcionaremos una actualización de las previsiones durante nuestra llamada de resultados del tercer trimestre.

También me gustaría reforzar nuestro compromiso con el programa SPRINT, en el que ya hemos avanzado considerablemente. Se trata de un paso muy importante y seguiremos trabajando con decisión en todos los pilares de nuestra estrategia con un objetivo principal: crear valor para nuestros accionistas.

Gracias a todos por su atención.

Daniel, podemos continuar con la sección de preguntas y respuestas

## **Preguntas y Respuestas**

### **Daniel Zapata**

Vamos a proceder con la sesión de preguntas y respuestas. La primera pregunta viene de Vanessa Quiroga de Credit Suisse

#### **Q – Vanessa Quiroga**

Hola, y gracias. Espero que pueda oírme bien. Quería preguntarle por los problemas operativos de la planta de Newberry, en Florida. ¿Podría explicar si están relacionados con el clima o cuál era el problema y si ya está resuelto? Y, si puede repasar cuál es el panorama competitivo ahora mismo en EE.UU. y Colombia en cuanto a precios, por ejemplo, ¿diferentes estrategias de precios?

Muchas gracias.

#### **A – Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Vanessa. Sí, los problemas operativos en Florida ya están resueltos. Me gustaría que Simon diera un poco más de color sobre eso y, del mismo modo, sobre el panorama competitivo en los EE. UU... Entonces, ¿Simon?

#### **A – Simone Bates**

Hola Juan, lo siento, problema con el micrófono, arreglado.

En primer lugar, sobre la cuestión de Newberry, sí, tuvimos un problema con uno de nuestros molinos terminados y post-COVID, a veces las piezas de repuesto críticas son difíciles de conseguir, pero nos las arreglamos para localizar una pieza de repuesto crítica para el molino terminado. Y así, que se ha resuelto y estamos de vuelta en plena producción en nuestras instalaciones de Newberry.

En cuanto al panorama competitivo, en términos de precios, hemos estado muy satisfechos con nuestra capacidad para aplicar los precios en la primera mitad del año. Para el segundo semestre se prevén nuevas subidas de precios. Y, de hecho, cuando analizamos las oportunidades en torno a los precios, ya sean de producto o de cliente. Vemos algunas oportunidades significativas para seguir mejorando nuestros márgenes de EBITDA asegurando que proporcionamos valor a nuestros clientes, pero también asegurando que cubrimos la inflación de costes, que todavía existe en el mercado.

#### **A – Juan Esteban Calle Restrepo**

Y responderé a tu pregunta sobre el panorama colombiano, Vanessa. Como mencionó Carlos, los volúmenes han sido más lentos que el año pasado, principalmente debido a una desaceleración en las ventas de viviendas. No obstante, los precios son muy fuertes. Es la primera vez en mucho tiempo que nuestros precios en dólares superan los 100 dólares por tonelada. Nuestro objetivo a medio plazo es volver a situar los precios al menos en 110 dólares, que consideramos el precio de equilibrio. Por lo tanto, con la expansión de los márgenes y lo que estamos viendo hacia el futuro, confiamos plenamente en que Colombia seguirá generando valor a pesar de las difíciles condiciones a las que nos enfrentamos este año en el mercado".

#### **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Nikolaj Lippmann, de Morgan Stanley.

#### **Q - Nikolaj Lippmann**

Hola, buenos días. Muchas gracias por aceptar mi pregunta. Lo siento, me ha costado un poco quitar el silencio. Dos preguntas, si puedo. En primer lugar, ¿puede decirnos algo sobre los planes de salida a bolsa del negocio estadounidense? Cualquier cosa que pudiera compartir sería muy interesante. Y perdona si lo mencionaste al principio de la llamada, me conecté a los pocos minutos. Así que eso es lo primero.

Y número dos, cuando piensa en sus diferentes planes de producción, ¿cuál diría que sería aproximadamente la capacidad de exportación de la región colombiana y caribeña en términos del máximo que podría exportar a EE.UU.? Muchas Gracias

#### **A – Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Nik. En términos de la OPI, quiero decir, sigue siendo nuestra principal prioridad estratégica. Estamos haciendo progresos. Quiero decir, no podemos comentar más que decir que todavía está en la parte superior de nuestra lista, y usted sabe que es - esto sigue siendo nuestro principal objetivo. Anunciaremos más información una vez que tengamos la

autorización reglamentaria. Pero lo único que puedo añadir es que, una vez más, es nuestra principal prioridad.

En términos de nuestra capacidad de exportación de Cartagena sigue siendo de 1,3 millones de toneladas a 1,4 millones de toneladas. Las exportaciones a EE.UU. han aumentado de forma significativa este año, como Carlos mencionó en la llamada. Por lo tanto, seguimos aprovechando nuestra importante ventaja estratégica de Cartagena, no sólo para exportar a América Central y el Caribe, sino para seguir aumentando las exportaciones al mercado estadounidense.

### **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Alberto Valerio, de UBS.

### **Q - Alberto Valerio**

Hola, buenos días, y gracias, Juan, por aceptar mi pregunta. Gracias por la pregunta. Mi pregunta está relacionada con las previsiones. Hemos visto que los homólogos de Argos han revisado al alza las previsiones para el año. Me gustaría saber qué está impidiendo que Argos también haga este movimiento. ¿Tal vez algo con Colombia o alguna demanda diferente de los EE.UU.?

Y mi segunda pregunta está relacionada con los márgenes de Colombia. Yo esperaría un poco de ganancia en los márgenes interanuales en el trimestre. El descenso de los precios de la energía y de los insumos no ha afectado a los márgenes. Si pudiera darnos algún dato al respecto, sería de gran ayuda.

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

Gracias, Alberto. La única razón por la que no estamos aumentando la orientación es por el tipo de cambio en Colombia. Nuestro presupuesto original, utilizamos un tipo de cambio de COP4,800 por dólar. Y prevemos que el tipo de cambio se acercará más a 4.000 COP por dólar en el segundo trimestre. Así que, aunque estamos superando nuestro presupuesto de manera significativa en el segundo trimestre, seguimos siendo conservadores en lo que respecta al final del año, debido al tipo de cambio en Colombia. Aparte de eso, tenemos plena confianza en el rendimiento de nuestras tres regiones en la segunda mitad del año.

En términos de Colombia y por qué los márgenes no se expandieron más de lo que vieron en los resultados, Carlos Horacio les dará más color, pero básicamente estuvo relacionado con el mantenimiento que se trasladó del tercer trimestre al segundo trimestre del año, pero Carlos puede complementar...

### **A - Carlos Horacio Yusty**

Bien, Juan. Hola, Valerio. En cuanto al mercado de Colombia, Valerio, en el segundo trimestre, realmente estuvo por encima de nuestro presupuesto. Pero la razón es porque concentramos muchas de las paradas en el segundo trimestre. Pero para el resto del año, esperamos un margen superior al del año pasado.

### **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta viene de Steffania Mosquera de Credicorp

## **Q - Steffania Mosquera**

Buenos días. Muchas gracias por la presentación. Tengo varias preguntas. La primera es con respecto a los nuevos subsidios en Colombia que usted declaró que probablemente podrían causar una recuperación en el segmento de la vivienda. Tengo preguntas con respecto al proceso, porque entiendo que hay nuevos requisitos para la concesión de los subsidios, incluyendo como estado (inaudible). ¿Ha cambiado esto, o ha visto un proceso más expedito en las últimas semanas?

También, en el frente colombiano, me gustaría entender un poco el detalle sobre las disminuciones en los precios de la energía. ¿Y cuál es el plazo de los contratos fijos que ha mencionado?

Y, por último, en términos de coste de la deuda, mencionaste que ahora tienes algunas coberturas. ¿Incluye el 14,8% de coste de la deuda/ingresos de este trimestre esas coberturas?

## **A - Carlos Horacio Yusty**

Hola Steffania. Respecto a la primera pregunta sobre las subvenciones y, pero realmente, en la realidad, nosotros no gestionamos las subvenciones. El proceso es muy complejo. CAMACOL, que es la gremial de la construcción está tratando está trabajando muy duro con el ministerio con el fin de conseguir más fácil estos parámetros. Pero semana a semana, los números de la subvención que se ha asignado es cada vez mayor.

No podemos decir que el parámetro es ahora totalmente fácil, no. Pero es posible que el gobierno se comprometa con CAMACOL a asignar para el resto del año unos 50.000 subsidios más que el subsidio actual que ha sido de 20.000 - 25.000. Estamos esperando ese número, que en realidad es importante, pero es más importante para la construcción. Recuerden que tienen un gran número de viviendas en sus manos, cuya tasa de interés que es muy complejo gestionar la liquidez para el constructor.

Y la segunda pregunta era la energía. El nuevo contrato es de siete años, a partir de abril '23 y que es hasta 2030

## **A - Felipe Aristizábal**

Buenos días, Steffania, y gracias por tu pregunta. Nuestro coste global de la deuda se acerca al 11%. El coste de nuestra emisión de deuda aquí en Colombia, como ha mencionado, se acerca al 14%. Y el gasto por intereses que ya está incluido en las finanzas está considerando el beneficio de las coberturas que hemos realizado recientemente.

## **Daniel Zapata**

La siguiente pregunta viene de Juan Camilo Dauder de Bancolombia

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

De acuerdo. Muchas gracias, Juan. Juan, tengo un par de preguntas. La primera pregunta es con respecto a su estrategia de precios. ¿Cómo crees que continuará, especialmente en Colombia y en un escenario de enfriamiento de la demanda? ¿Crees que el mercado será

capaz de soportar y resistir más -- más aumentos de precios en los próximos meses a la luz de la -- este menor dinamismo en el sector en general?

Y la otra pregunta es con respecto a las importaciones de cemento y clinker. ¿Cree usted que estamos cerca de encontrar un punto en el que estas importaciones puedan tener un mayor dinamismo a la luz de su diferencia y su brecha con el precio local? Aprecio cualquier información al respecto. Thank you.

**A - Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Juan Camilo, por la pregunta. Seguimos considerando que los precios en Colombia están por debajo del equilibrio y por debajo de la paridad de importación en promedio en el país. Por lo tanto, hemos estado haciendo un esfuerzo significativo para acercar esos precios al equilibrio. En nuestra opinión, probablemente este año, no tendremos como más oportunidades para seguir ajustando los precios. Pero a medio plazo... nuestro objetivo a medio plazo sigue siendo subir los precios hasta al menos 110 dólares por tonelada. Teníamos 100 dólares, así que para lo que queda de año lo que prevemos es una estabilidad en los precios. Y en cuanto a las importaciones, como los precios siguen estando por debajo de los precios de paridad de importación en general en promedio en Colombia, no prevemos mayor presión de las importaciones para el segundo semestre.

**Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Julian Ausique de Corredores Davivienda

**Q - Julian Ausique**

De acuerdo. Gracias por aceptar mi pregunta. Me gustaría preguntarle algo sobre la inversión en Grupo Sura. ¿Hay algún plan que la empresa tenga para desinvertir después de la transacción, la participación en Grupo Sura, o eso todavía se desconoce hasta que se complete la operación?

Y mi segunda pregunta es para entender un poco más sobre el creador de mercado que contrataron, y ¿cómo ha sido el impacto en los volúmenes? Porque no pude escuchar al principio de la conferencia, el impacto del creador de mercado que contrataron en la primera parte del año. Gracias.

**A - Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Julián. Y Felipe

El cierre de la transacción con Grupo Sura, incrementaremos nuestra participación en Grupo Sura de manera significativa. Y en nuestra opinión, después del anuncio que hizo Grupo Argos sobre su objetivo con Grupo Sura, vemos una buena oportunidad para monetizar esa posición extremadamente valiosa.

Sobre el creador de mercado, Felipe les dará más color.

**A - Felipe Aristizabal**

Claro. Y gracias, Julian, por tus preguntas. Designamos un creador de mercado en febrero de este año. Hemos visto una mejora significativa en la liquidez diaria, que ha mejorado en un 60% en comparación con la liquidez media diaria en el trimestre anterior. Y creemos que - quiero decir, hemos logrado el objetivo de que nuestras acciones ordinarias sean elegibles para operaciones de repo, como se ha dicho, en el contexto del programa SPRINT. Estamos muy satisfechos con los resultados de esta iniciativa, y esperamos seguir contando con este creador de mercado designado para mejorar la liquidez en la negociación de nuestras acciones.

**Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Felipe Barragán, de BTG.

**Q - Gordon Lee**

Hola, buenos días. En realidad, es Gordon aquí. Espero que estés bien. Muchas gracias por la llamada. Sólo dos preguntas, ambas sobre las iniciativas estratégicas en CCA. La primera es sobre la iniciativa para el suministro de áridos en la región. ¿Implica eso una JV, o es una adquisición en Costa Rica lo que están contemplando?

Y la segunda pregunta es sobre la expansión dominicana. He observado que sus previsiones de inversión no han cambiado. ¿Este CapEx ya está incorporado, o lo estaba desde principios de año en sus previsiones, o va a ser más un evento de 2024? Gracias.

**A - Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Gordon, por tus preguntas. En cuanto a la oportunidad en Costa Rica, va a ser una adquisición. Vemos una gran oportunidad de tener una plataforma de exportación de agregados en América Central y el Caribe. Así que este va a ser uno de los primeros pasos que demos para hacerlo realidad.

En cuanto a la pregunta de CapEx, le pediré a Felipe que te dé una respuesta.

**A - Felipe Aristizabal**

Hola, Gordon, gracias por tu pregunta. Como has mencionado, se trata de inversiones en las que se incurrirá en 2024. Por lo tanto, es - nuestra orientación para 2023 se mantiene sin cambios.

**Daniel Zapata**

La siguiente pregunta es de Francisco Suárez, de Scotiabank.

**Q - Francisco Suarez**

Hola, disculpas por el micro. Enhorabuena por los resultados. Impresionantes resultados, señores. Las preguntas que tengo son dos. Básicamente, la liquidez de las acciones ha caído significativamente. ¿Hay algún plan para convertir las acciones preferentes en acciones ordinarias, sólo para mejorar la liquidez global y crear una estructura de una sola acción? ¿Es algo que podría estar en sus planes?

Y la segunda pregunta relacionada con - es un seguimiento de la pregunta de Gordon también. Si no recuerdo mal, ya tienen una planta que compraron hace tiempo. ¿Utilizarán esa planta para la expansión en la República Dominicana? ¿Forma eso parte de sus planes, o es algo que decidirán en breve, quizás para ampliar la capacidad en Cartagena? Muchas gracias.

**A - Juan Esteban Calle Restrepo**

Gracias, Paco. Quiero decir, como parte de SPRINT, quiero decir, hemos contemplado todas nuestras opciones, incluyendo la que has mencionado, y consideraremos todas las opciones en el futuro. Hasta ahora, estamos muy contentos con el resultado de SPRINT. Pero seguro que tenemos más... algunas opciones más que estudiaremos. Gracias por la pregunta.

**A - Gustavo Uribe**

Paco, un placer saludarte. La pregunta de la República Dominicana, estamos ampliando nuestras instalaciones actuales con la instalación de un proceso de premolienda. Por lo tanto, es un aumento del 5% a través de la premolienda.

**A - Juan Esteban Calle Restrepo**

Y en cuanto a la capacidad de exportación adicional, Paco, es algo que, en nuestro plan estratégico a largo plazo, contemplaremos y podría incluir expansiones aquí en Cartagena y en otros lugares preferentes del Caribe. Así que es algo que tenemos en nuestro plan estratégico a medio plazo.

**Q - Francisco Suarez**

Perfecto. ¿Puedo hacer otra pregunta? Este año va a ser maravilloso en términos de generación general de flujo de caja libre para ustedes. ¿Pero si una forma de mejorar el ratio de conversión del flujo de caja libre global podría ser deshacerse de la deuda local que es muy cara? Y para ser honesto, no refleja bien el perfil de riesgo global de la empresa, dada su exposición global a los Estados Unidos. Así que la pregunta es, ¿por qué no pagar más deuda local que es tan cara?

**A - Felipe Aristizabal**

Así es, Juan. Y Paco, sí, estamos en proceso de reducir más deuda en las operaciones de EE.UU. para ajustarnos mejor a la generación de beneficios en efectivo del negocio y también mejorar el coste global de la deuda. Así, esperamos que, a finales de año, una parte significativa de nuestra deuda total esté denominada en dólares con un coste significativamente menor asociado.