

INDIRA DÍAZ: Buenos días. Mi nombre es Indira Díaz, Oficial de Relaciones con Inversionistas de Cementos Argos y les doy la bienvenida a nuestro Comunicado de Resultados del Primer Trimestre del año 2022. En la llamada de hoy, están **JUAN ESTEBAN CALLE**, nuestro Director General (CEO); **FELIPE ARISTIZÁBAL**, nuestro Director de Finanzas (CFO); **MARIA ISABEL ECHEVERRI**, la Vicepresidenta de Asuntos Legales; **BILL WAGNER**, el Vicepresidente de la División de los Estados Unidos; **LUCAS MORENO**, el Vicepresidente de Crecimiento y Desarrollo Comercial de la División de los Estados Unidos; **MARLON MELO**, el Vicepresidente de Operaciones de Cemento de la División de los Estados Unidos; **CARLOS YUSTY**, el Vicepresidente de la División de Colombia; y **CAMILO RESTREPO**, el Vicepresidente de la División del Caribe y de Centro América.

Tenga en cuenta que ciertas declaraciones prospectivas e información durante la llamada o en los informes y presentación – cargados en www.argos.co/ir – están relacionadas con Cementos Argos S.A. y sus filiales, las cuales se basan en el conocimiento de hechos actuales, expectativas, circunstancias y suposiciones de eventos futuros. Varios factores pueden causar que los resultados, el desempeño o los logros futuros de Argos difieran de los aquí expresados. Las declaraciones prospectivas se realizan 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.

Hoy, después de los comentarios 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 de Preguntas y Respuestas y la subiremos a nuestra página web.

Ahora tengo el placer de pasar la llamada al Sr. Calle.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, Indira y buenos días a todos.

LOS ÚLTIMOS DESARROLLOS

Por primera vez en muchos años, nuestras tres regiones enfrentan de manera constante y simultánea una fuerte demanda y un impulso de precios muy constructivo. Actualmente estamos operando a niveles de utilización de capacidad muy altos en toda nuestra red.

Estas condiciones dinámicas en nuestros mercados clave han llevado a un desempeño de volumen sólido, además de aumentos de precios récord en todos los ámbitos, impulsando los ingresos trimestrales a un máximo histórico de **2,6 billones de Pesos**.

En términos de precios, logramos el mayor aumento secuencial en el Negocio de Cemento de los últimos siete años, como resultado de una estrategia de precios más agresiva en medio de condiciones de mercado favorables que nos permitió aumentar los precios entre un **10 y un 15%** en nuestros principales mercados. Los volúmenes evolucionaron en consecuencia, con un total de **3,9 millones de toneladas** de cemento

y **1,9 millones de metros cúbicos** de concreto premezclado despachados durante el trimestre.

El principal desafío durante el período fue operar en un entorno de presiones inflacionarias elevadas y redundancias por debajo de lo normal en toda la cadena de suministro, lo que generó menos margen para gestionar las interrupciones internas o externas del negocio.

En conjunto, el aumento en los costos de ventas contra los del año pasado en forma comparable fue de alrededor de **COP 395 mil millones**, compensado principalmente por los **COP 330 mil millones** generados por el aumento de precios. En términos de costos, estos **COP 395 mil millones** se relacionaron principalmente con el aumento en las materias primas, con un impacto total de alrededor de **COP 120 mil millones**, y Energéticos con un aumento total de alrededor de **COP 80 mil millones**. El monto restante se debió a costos de fletes y distribución, mantenimiento, mano de obra y otros costos de producción. En las materias primas, la mayor incidencia se presentó en la región del Caribe y Centro América (CCA), afectada principalmente por mayores costos de importación de cemento y clínker asociados al negocio de trading y abastecimiento de las estaciones de molienda. EE.UU. también tuvo un aumento importante en las materias primas, debido a los mayores volúmenes de cemento importado, como resultado de los trabajos de mantenimiento más prolongados de lo esperado en Roberta y Martinsburg que redujeron la producción total de cemento en estas instalaciones durante el período. El aumento del costo de los agregados en la producción de concreto también impactó este costo en EE.UU.

En Energéticos, el mayor aporte fue de Colombia, impactado por el aumento del gas natural y el carbón. Para hacer frente a los aumentos significativos en los costos de la energía, hemos fijado una parte importante de nuestros requerimientos de combustible para el año en curso, así como una porción menor del consumo estimado para 2023. Otras iniciativas como el aumento del consumo de combustibles alternativos y la redistribución de la matriz de combustibles hacia energéticos menos costosos, también forman parte de nuestro plan integral para suavizar los impactos de los crecientes costos de los combustibles en nuestros resultados.

Nuestro EBITDA ajustado del Primer Trimestre representó **COP 359 mil millones**, como resultado de mayores precios, presiones inflacionarias y vientos de cola asociados al mantenimiento. Aunque inferior a la cifra de EBITDA del Primer Trimestre de 2021, este resultado es consistente con las expectativas incluidas en la guía de EBITDA para el año de **COP 2,05 a COP 2,15 billones**.

LA REGIÓN DE EE. UU.

JUAN ESTEBAN CALLE: Ahora, pasando a las regiones, me gustaría comenzar compartiendo algunas noticias recientes sobre el equipo de alta gerencia. Camilo Restrepo, quien ha estado al frente de la región CCA, ha sido designado Presidente del Negocio de Cemento en EE. UU., reportando directamente a Bill Wagner, Director

General (CEO) de la región de EE. UU. Camilo forma parte de esta empresa desde hace más de 17 años, liderando equipos de alto desempeño con resultados sobresalientes, incursionando en nuevos mercados, transformando modelos de negocios y fortaleciendo nuestra propuesta de valor, llevando día a día el ADN y la cultura de Argos. Queremos felicitar a Camilo por su nuevo puesto y desearle a él y a su equipo la mejor de las suertes para seguir adelante.

Con respecto a los resultados de los EE. UU., me gustaría invitar a Bill a brindar más contexto sobre el desempeño de la región y nuestra visión del mercado.

BILL WAGNER: Gracias, Juan, y buenos días a todos.

El mercado en los Estados Unidos continuó muy fuerte durante el Primer Trimestre, lo que nos permitió lograr mejoras, tanto en volúmenes como en precios con respecto al año pasado. Nuestro primer aumento de precios se llevó a cabo durante enero, mejorando efectivamente nuestros precios FOB promedio para el cemento en un **9%** y para el concreto premezclado en un **9,5%** año tras año. Los volúmenes evolucionaron en consecuencia, aumentando en una base comparable de **7,3%** en cemento y **2,6%** en concreto premezclado año tras año, principalmente influenciados por un mercado residencial resistente.

Como se esperaba, los costos exhibieron aumentos significativos durante el trimestre, comparado con 2021. Los costos unitarios totales aumentaron **20,8%** en cemento y **13,7%** en concreto año tras año, como resultado principalmente de un aumento de **5,8 millones de Dólares** en Energéticos, **USD 7,5 millones** en materias primas por mayores volúmenes de cemento importado, y **USD 4,5 millones** de mantenimiento por gastos no-recurrentes en Martinsburg y los costos de dragado del puerto de Houston que se realiza cada dos ó tres años.

Con respeto a Energéticos, fijamos una parte importante de nuestros requerimientos de combustibles para el año, lo que nos permitió obtener un incremento en el costo promedio significativamente por debajo de los impactos actuales del mercado, tanto en nuestro negocio de cemento como en el de concreto premezclado. Hasta la fecha, en EE. UU., hemos fijado el precio del **40%** de nuestro consumo de gas natural, el **53%** de nuestro consumo de diésel y el **68%** de nuestro consumo de carbón estimado para el resto de 2022. Además de nuestros precios fijos de combustible negociados, seguir trabajando en el uso de combustibles alternativos como medida para hacer frente a las presiones inflacionarias sin precedentes. Durante el Primer Trimestre de 2022 reemplazamos el equivalente a **12,000** toneladas métricas de carbón por combustibles alternativos como biomasa, *refuse-derived fuel* (RDF) – que es un combustible derivado de basura – y *tire-derived fuel* (TDF), que es un combustible derivado de las llantas. En total, nuestra tasa de sustitución alcanzó alrededor del **11%** de nuestra matriz energética durante el trimestre. Todas nuestras plantas están equipadas para sustituir combustibles fósiles, con un potencial de sustitución total del **20%**. Seguiremos trabajando en la mejora de la tasa de sustitución, que es clave tanto por motivos medioambientales como de rentabilidad.

El EBITDA ajustado se ubicó en **USD 40 millones** durante el trimestre, **17%** por debajo de la cifra de 2021, con un margen EBITDA de **11%**. Esto es el resultado de una evolución positiva del mercado y una estrategia de precios muy exitosa que se vio ensombrecida por el aumento en los gastos de mantenimiento, los mayores volúmenes importados en el Negocio de Cemento, la fuerte inflación de costos en Energéticos y los resultados del Negocio de Concreto Premezclado en Houston, que fueron más débiles debido principalmente al momento de los aumentos de precios que se implementaron a principios del Segundo Trimestre.

A pesar de estos desafíos, tenemos plena confianza en los sólidos fundamentos del mercado y el desempeño esperado del negocio en el futuro, teniendo en cuenta la dinámica de precios positiva, la evolución del negocio en abril y nuestras estrategias operativas y de cobertura, que permitirán para obtener un resultado óptimo para los próximos trimestres y alcanzar la meta proyectada para el año.

En el frente de la sustentabilidad, recientemente lanzamos nuestro Cemento **Ecostrong PLC**, que es nuestra marca para el cemento tipo 1L. Las plantas de Roberta y Newberry se convertirán por completo a Cemento Ecostrong PLC en junio y octubre, respectivamente, mientras que las plantas de Harleyville y Martinsburg alcanzarán una tasa de producción de este producto del **60%** y el **50%**, respectivamente, para fines de 2022. Nuestro objetivo es convertir todas nuestras instalaciones de producción de cemento a Cemento Ecostrong PLC para 2023. En el Negocio de Concreto Premezclado, hemos introducido con éxito nuestro Cemento PLC en las Carolinas y la Florida y esperamos usar este cemento en todos los lugares de los estados del Este para junio. El Cemento Ecostrong PLC tiene una menor relación clínker-factor, reduciendo el costo variable por tonelada de cemento y las emisiones de CO₂ hasta en un **15%**, en comparación con el Cemento Tipo I regular.

En cuanto a la dinámica del mercado, seguimos confiados en la evolución positiva de los fundamentos. En el frente Residencial, los permisos de construcción y las viviendas iniciadas están mostrando una evolución positiva, con aumentos interanuales del **6,7%** y **3,9%** respectivamente en marzo. En el segmento Comercial, el Índice ABI se ubicó en **58 puntos** durante marzo, la cifra más alta desde que comenzó la pandemia. El segmento Civil y de Infraestructura continúan estables, con un ligero aumento interanual del **1,7%** a partir de marzo en el gasto público.

Reafirmamos nuestra creencia de un mercado fuerte que avanza y un nuevo ciclo de crecimiento, basados en la evolución de los indicadores macro y la voluntad del actual Gobierno de cerrar la brecha de subinversión en infraestructura a nivel nacional. En base a esa previsión de crecimiento, hemos decidido invertir durante el presente año un total de **USD 90 millones** en CapEx en EE.UU., equivalente al 45% del CapEx total de la Compañía. Este CapEx incluye la compra de 132 camiones de concreto premezclado que reemplazarán los camiones existentes y aumentarán marginalmente la capacidad debido a su mayor eficiencia, así como una inversión en el puerto de Houston que

aumentará su capacidad de importación en alrededor de 500 mil toneladas anuales para 2024.

Confiamos en nuestra capacidad para capturar el crecimiento futuro en los EE. UU., con nuestra presencia local, que es el resultado de 17 años de crecimiento orgánico e inorgánico selectivo, nuestra visión a largo plazo del mercado y los planes de inversión actuales.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias Bill, los sólidos fundamentos del negocio de EE. UU. junto con nuestras iniciativas comerciales, operativas y de control de costos brindan optimismo para alcanzar nuestras metas para el año.

LA REGIÓN COLOMBIA

Ahora, pasando a Colombia, me gustaría destacar la continuación de las condiciones positivas de mercado del mercado colombiano, que, en términos de despachos de cemento, creció **2%** año tras año durante el Primer Trimestre de 2022, y alcanzó un récord histórico de **1,26 millones de toneladas** en marzo.

Carlos ahora proporcionará color adicional en esta región.

CARLOS HORACIO YUSTY: Gracias, Juan, y buenos días.

En primer lugar, me gustaría aclarar que a partir de este trimestre, la división de exportaciones, incluidos los volúmenes y los resultados financieros que se reportaron anteriormente en la región CCA, pasarán a formar parte de las cifras divulgadas de la región Colombia.

Las sólidas condiciones de demanda en el país continuaron durante los primeros tres meses del año, impulsadas por el segmento Comercial, la Construcción Residencial y los Proyectos de Infraestructura.

En enero, la Compañía anunció un aumento de precios a nivel nacional para todos los productos. Por lo tanto, nuestros precios locales de cemento y concreto aumentaron **8%** y **4%** respectivamente año tras año, lo que fue bien recibido por nuestros clientes y por la industria en general.

A pesar de volúmenes menores a los esperados durante las primeras semanas del año, rápidamente se afianzaron fuertes condiciones de demanda en todo el país, alcanzando en marzo la cifra más alta de despachos mensuales de cemento de Cementos Argos durante los últimos cinco años. Los despachos acumulados para el mercado local a marzo fueron **6%** inferiores al mismo período de 2021 y las exportaciones de Cartagena aumentaron **32%** año tras año.

En el Negocio de Concreto Premezclado, los volúmenes continuaron su tendencia positiva y crecieron **13,4%** año tras año, impulsados principalmente por la construcción formal, especialmente en el segmento Residencial.

El principal desafío que enfrentamos durante el trimestre fueron las presiones inflacionarias, que afectaron no sólo el costo sino también la disponibilidad de energéticos en el país. Nuestros equipos implementaron con éxito una estrategia que aseguró el suministro de combustibles a nuestras plantas de cemento al menor costo posible, permitiéndonos operar a plena capacidad durante todo el período. Las principales iniciativas en torno a la inflación de costos, estuvieron enfocadas en la diversificación de nuestra matriz de combustibles y el ajuste del mix entre gas natural y carbón, con el objetivo de obtener clínker de calidad óptima y generar ahorros al reducir el factor clínker.

Los costos unitarios aumentaron **28,4%** en cemento y **6,3%** en concreto, impactados principalmente por **COP 42 mil millones** de mayores costos en Energéticos y una dura base de comparación en gastos de mantenimiento de **COP 4 mil millones**, relacionados con el mantenimiento mayor de nuestra planta de Cartagena que el año pasado tuvo lugar durante el Segundo Trimestre. Adicionalmente, el incremento en los costos unitarios asociados al horno húmedo de la planta Cartagena que fue reiniciado el año pasado para captar volúmenes incrementales principalmente relacionados con exportaciones, y el mayor precio de la escoria, también impactaron los costos totales del país.

De cara al futuro, pretendemos seguir trabajando en el ajuste de nuestra matriz de combustibles óptimos y en incrementar la sustitución de combustibles alternativos. Este año, esperamos aumentar el uso de combustibles alternativos en nuestras plantas de Cartagena y Rioclaro en un **50%**, en comparación con el año anterior.

La combinación de mayores precios, el impacto en los costos variables derivados de la energía y una base de comparación difícil en los gastos de mantenimiento, llevó a un EBITDA de **COP 130 mil millones**, **18%** por debajo de la cifra del año pasado. Quisiera señalar aquí que, si excluimos los resultados de la división de Exportaciones, la disminución interanual se reduce a **13,8%**, evidenciando el buen desempeño del mercado local. El margen EBITDA se ubicó en **20,5%**, **344 puntos base** por debajo del mismo período del año anterior. No obstante, estamos en línea con nuestro presupuesto y estamos seguros de que las acciones que está llevando a cabo la Compañía nos llevarán a alcanzar nuestra guía de 2022.

En cuanto a la dinámica del mercado, el segmento Residencial en Colombia continúa entregando señales positivas. Durante el trimestre, las ventas de viviendas sociales y no sociales crecieron un **6,4%** y un **5,5%** respectivamente año tras año, a pesar de una base de comparación desafiante. Como resultado de las fuertes ventas de viviendas registradas en los últimos 12 a 18 meses, los inicios de viviendas crecieron **11%** frente al Primer Trimestre de 2021 y alcanzaron los **10,000,000 de metros cuadrados** durante los últimos doce meses, el nivel más alto en siete años.

En proyectos de infraestructura, nos mantenemos optimistas por los avances positivos en proyectos 4G que se espera continúen; el Metro de Bogotá que está en marcha y se proyecta que generará una demanda importante durante los próximos tres a cuatro años, y otros proyectos como Puerto Antioquia, el puerto ubicado en el Urabá con una inversión estimada de **USD 700 millones**, que actualmente está por iniciar su etapa de construcción y su contrato está en proceso de adjudicación a los postores. Para el último trimestre de 2022 y para el año 2023, se espera que los proyectos 5G inicien su fase de construcción, sustentando condiciones positivas de demanda en el segmento a medida que se completan otros proyectos.

Esperamos que las condiciones de fuerte demanda continúen en el corto y mediano plazo, ya que tanto los despachos de cemento, como los de concreto premezclado, continúan exhibiendo una tendencia alcista y los sólidos fundamentos macro del país brindan un sólido soporte para los segmentos Residencial y de Infraestructura. Confiamos en que con nuestra huella, estrategia Comercial y planes de contención de costos, estamos en una posición única y adecuada para capturar el crecimiento actual y enfrentar adecuadamente todos los obstáculos que surgen de las presiones inflacionarias actuales.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, Carlos.

Pasando a la región del Caribe y América Central, me gustaría destacar la continuación de las sólidas condiciones de demanda en toda la región y el excelente trabajo que nuestros equipos han estado realizando para mitigar un entorno inflacionario muy desafiante.

Camilo proporcionará información adicional sobre este tema.

CAMILO RESTREPO: Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Durante el Primer Trimestre, las condiciones del mercado en toda la región se mantuvieron positivas, lo que permitió la continuación de una sólida dinámica de precios, con los precios del cemento registrando una mejora secuencial de dos dígitos y un crecimiento del **6%** año tras año. No obstante, los despachos de cemento disminuyeron **11%** con respecto al mismo período del año anterior, influenciados principalmente por dificultades operativas en Haití y la República Dominicana, la transición gubernamental en Honduras y menores volúmenes comercializados.

Honduras mostró fundamentos de mercado positivos, asociados principalmente a un fuerte aumento anual de **22%** en las remesas, lo que nos permitió continuar desplegando nuestra estrategia de recuperación de precios con un ajuste alto de un dígito durante el trimestre. Sin embargo, la transición a un nuevo gobierno ha frenado la demanda en la construcción de infraestructura pública, impactando nuestros despachos de cemento para el trimestre con una disminución de **9%** en comparación con el mismo período del

año pasado. Sin embargo, vale la pena mencionar que esta ha sido una transición presidencial muy fluida en comparación con cambios de gobierno anteriores.

Las sólidas condiciones de demanda evidenciadas desde 2021 continuaron en la República Dominicana, lo que llevó a un crecimiento de dos dígitos en los precios del cemento. Sin embargo, durante el Primer Trimestre experimentamos dificultades mecánicas en nuestro molino de cemento, que resultaron en una reducción del **5%** en los despachos de cemento. Este problema se resolvió y la planta está funcionando mejor que antes.

En Panamá, los volúmenes de cemento disminuyeron **9%** en comparación con el mismo trimestre del año pasado, pero estamos optimistas para los próximos meses, ya que esperamos una recuperación en los volúmenes debido al avance de algunos de los principales proyectos de infraestructura en el país, como el tercer y primera líneas del Metro de Panamá, y la positiva evolución del segmento Residencial, especialmente en vivienda social.

Nuestras operaciones en Haití registraron el mayor ajuste de precios de la región durante el trimestre, pero los despachos de cemento se mantienen en niveles bajos, debido a los desafíos técnicos en la planta y el malestar social en el país combinado con complicaciones en el suministro de combustible. Esta ha sido una situación constante desde el Segundo Semestre de 2021, pero esperamos que se resuelva por completo durante el Segundo Trimestre y estamos optimistas de poder aprovechar las condiciones positivas de demanda que ha experimentado el país en los últimos meses. De manera similar, en Puerto Rico, los precios mantuvieron su tendencia positiva con un crecimiento de un dígito medio, mientras que los volúmenes de cemento disminuyeron **8%** año tras año, debido a un comienzo lento en enero, interrupciones en la cadena de suministro de otros materiales de construcción y una temporada de fuertes lluvias.

Los volúmenes comercializados disminuyeron **11%** durante el trimestre, principalmente por el aumento en las exportaciones explicado anteriormente por Carlos, lo que nos permitió abastecer nuestra operación de Puerto Rico desde Cartagena y posponer dos envíos que tenían precios FOB más altos.

En línea con nuestras expectativas, la inflación de costos también afectó a la región CCA durante los primeros tres meses del año. Los costos unitarios aumentaron **17,3%** en cemento y **11,8%** en concreto, asociado principalmente a un impacto de **USD ocho millones** en los costos del negocio de Comercialización y **USD dos millones** en Energéticos. Pudimos compensar parcialmente el impacto en los costos de combustible, ya que logramos realizar las compras necesarias para satisfacer nuestras necesidades de combustible para 2022 y parte de 2023 antes de las recientes alzas de precios. Sin embargo, hemos experimentado incrementos significativos en el costo de la energía eléctrica en Honduras, como parte de las alzas de precios por parte de la empresa estatal de energía. En la República Dominicana incurrimos en costos adicionales, ya que tuvimos que comprar cemento a terceros para poder abastecer a nuestros clientes

durante las dificultades técnicas que experimentamos. En general, los resultados trimestrales de la región se vieron afectados por mayores costos de importación.

Durante el trimestre, el EBITDA disminuyó **23,7%** año tras año, cerrando en **USD 29 millones**, principalmente afectado por el impacto de costos mencionado anteriormente en la región y en línea con nuestras expectativas.

La continuación de condiciones de demanda sólidas en toda nuestra presencia, la integración de la región con nuestra Planta de Cartagena y la disponibilidad de nuestra propia flota de embarcaciones contribuyen a la perspectiva positiva para el resto de 2022 a pesar de las condiciones volátiles que enfrenta la industria.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias Camilo.

Ahora, me gustaría brindar más contexto sobre la transacción que se anunció al mercado a mediados de marzo, relacionada con la venta de 23 plantas de concreto premezclado ubicadas en el este de Carolina del Norte y el suroeste de la Florida y la ejecución de un contrato de mediano plazo para el suministro de cemento. Esta transacción se llevó a cabo por un total de **USD 93 millones** y se ejecutó en línea con nuestra lógica de enfocar nuestro negocio de concreto premezclado en centros urbanos y muy cerca de nuestras operaciones de cemento, para asegurar un mayor grado de integración vertical y máxima rentabilidad. Con esta transacción, estamos finalizando el Programa de Enajenaciones que inició en 2019 con excelentes resultados en términos de optimización de la huella de nuestro negocio de concreto premezclado, el re-equilibrio del portafolio de cemento y concreto premezclado de Argos USA, el des-apalancamiento y aumento de la rentabilidad del negocio. Ahora estamos entrando en un nuevo ciclo en todas nuestras regiones, con objetivos ambiciosos en términos de retorno de capital y crecimiento sostenible.

En cuanto a nuestro Estado de la Situación Financiera, me gustaría destacar que nuestra razón de deuda neta a EBITDA más dividendos se mantuvo estable durante el trimestre en **2,9 veces**. A partir de este trimestre, el índice divulgado a los inversionistas será exactamente el mismo índice aplicable a nuestros convenios de deuda, que incluye además del ajuste de la tasa de cambio, exclusiones adicionales de EBITDA que incluyen – entre otros – elementos no monetarios y la ganancia por venta de desinversiones.

Seguimos comprometidos con la guía que brindamos el trimestre pasado, dadas las sólidas condiciones de demanda en las tres regiones, el punto de inflexión en la dinámica de precios que evidenciamos durante el trimestre y las iniciativas que la Compañía ha implementado para controlar las presiones de costos discutidas previamente durante esta llamada.

Quisiera finalizar la llamada agradeciendo a cada uno de nuestros colaboradores, por su compromiso inigualable que hace posible el destacado desempeño de la Compañía en las condiciones desafiantes y volátiles que ha enfrentado la industria durante los últimos años.

Gracias a todos por su atención.

Indira, podemos continuar con la sección de Preguntas y Respuestas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

INDIRA DÍAZ: Gracias, Juan. Procederemos entonces con una sesión de Preguntas (P) y Respuestas (R) (Instrucciones del Operador). La primera pregunta viene de Gordon Lee de *BTG*.

P – GORDON LEE: Hola. Buenos días a todos. Muchas gracias por la llamada. Un par de preguntas sobre los EE. UU. específicamente, en realidad. Me preguntaba, en primer lugar, si podría darnos una idea de si han visto algún impacto en el lado Residencial debido a las tasas de interés más altas. Y obviamente, eso está teniendo un impacto en la actividad de refinanciamiento, pero no sé si han podido percibir alguna desaceleración en los inicios o en la acumulación como resultado en el frente Residencial.

Y la otra pregunta sobre los EE. UU. es si podría compartir con nosotros qué porcentaje de su huella experimentó aumentos de precios en el Primer Trimestre y qué aumentos de precios han programado para el resto del año.

Gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Gordon. Gracias por su pregunta. En términos de desaceleración en el sector Residencial, hasta ahora no hemos visto ninguna. Quiero decir, la realidad es que los fundamentos son muy sólidos en los EE. UU. y es por eso que nuestros volúmenes aumentaron en el cemento de una buena manera, y de manera similar en el concreto premezclado. Entonces, hasta ahora, no hemos visto ninguna desaceleración, en absoluto, en ninguno de nuestros mercados. En términos de precios, lo que explica en parte los resultados de EE. UU., tuvimos mucho éxito al aumentar los precios en todos nuestros mercados, con la excepción de Houston. El aumento de precios en Houston se ejecutó en abril. (inaudible) pero aparte de eso, estamos viendo un impulso de precios muy fuerte en los EE. UU. Y en el futuro, nuestro plan es continuar administrando los precios para mitigar la inflación de costos. Pero la realidad es que vemos muy buenos fundamentos en los EE. UU. hasta ahora.

P – GORDON LEE: Gracias. Si pudiera hacer un seguimiento rápido de la pregunta de precios. ¿Ya han advertido a sus clientes sobre un segundo aumento de precios durante el verano, que sé que es algo que muchos de sus compañeros también han hecho? ¿Es algo que ya han incorporado, por decirlo así, a sus propias expectativas?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: En términos de precios, Gordon, esa es toda la información que nos gustaría compartir con el mercado. Pero la realidad es que, una vez más, vemos precios muy constructivos en el futuro.

GORDON LEE: Me parece bien. Muchísimas gracias.

INDIRA DÍAZ: La siguiente pregunta proviene de Yassine Touahri de *On Field*.

P – YASSINE TOUAHRI: ¿Puedes escucharme?

INDIRA DÍAZ: Sí.

P – YASSINE TOUAHRI: Bueno. Buenas tardes. Buenos días, caballeros. Entiendo cuando miro sus resultados que el aumento de precios para el Primer Trimestre fue en general del 7%, 8% a nivel de grupo. Y al mismo tiempo, tenía una inflación de costos unitarios de quizás 15% a 20%. Entonces, creo que lo que me gustaría entender es que, según el precio actual de los productos básicos y la situación actual, ¿qué tipo de inflación de costos esperaría para el 2022? Creo que una empresa europea llamada *Vicat* mencionó que esperaría una inflación de costos de quizás un 15%. De hecho, mencionaron que necesitarían aumentar los precios en un 15% para cubrir la inflación de costos. ¿Es algo similar para ustedes? ¿O es algo, o es demasiado pronto para decirlo?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias por la pregunta, Yassine. Es decir, tendremos que ir mercado por mercado. Si nos fijamos en los EE. UU., quiero decir, el impacto de la inflación de costos en términos de energía más electricidad por tonelada, estuvo cerca de entre USD 4 y USD 5 por tonelada. Nuestros precios en cemento ya se han aumentado cerca de USD 11 a USD 12 por tonelada en los EE. UU. El principal impacto que vimos en el trimestre en el resultado de los EE. UU. se explicó principalmente por una menor producción en nuestras plantas de cemento. Tuvimos como una menor producción cercana a las 150.000 toneladas que fueron sustituidas por importaciones. Entonces, creemos que en los EE. UU., estamos por delante de la inflación de costos en términos de precios. No vemos ningún desafío operativo en los trimestres restantes en los EE. UU.

En Centro América y el Caribe, donde tenemos un modelo de activos livianos, estamos viendo un mayor impacto en términos de la inflación de precios porque importamos cemento y clínker a nuestras operaciones. Pero en la mayoría de nuestros mercados, diría que también estamos por delante de esa inflación. Nuestros resultados se vieron afectados, según explicó Camilo, por menores volúmenes de producción en Haití y la República Dominicana. Y la realidad es que en Honduras, por el cambio de Gobierno, también sufrimos un poco con volúmenes más bajos. Y en ese mercado, esperamos continuar aumentando los precios en el futuro para mitigar la inflación de costos.

Y en Colombia nuestros precios se están comportando bien, pero en la región sufrimos el mayor impacto en cuanto a la inflación del carbón. Entonces, la realidad es que nuestra estrategia de cara al futuro en Colombia es seguir aumentando bien los precios para mitigar la inflación de precios. Pero, en general, todavía consideramos que estamos en camino de alcanzar la guía que le dimos al mercado en la llamada anterior.

P – YASSINE TOUAHRI: Una pregunta sobre Colombia. ¿Podría darnos una actualización sobre la paridad entre el costo de importación y los precios locales? Y me gustaría, si pudiera darnos un poco más de información sobre por qué el mercado no cerró la brecha en los últimos seis a 12 meses, y por qué los precios no son más altos hoy. ¿Es por los nuevos participantes?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Yassine, quiero decir, Carlos puede dar un poco más de color. Pero la realidad es que en Colombia la demanda ha sido muy fuerte, tan fuerte como la que hemos visto en muchos años. De hecho, como explicó Carlos durante la llamada, marzo fue un año récord en cuanto a la demanda de cemento en Colombia. Los proyectos de Infraestructura van muy bien y el mercado de la Vivienda se está comportando muy bien. Los precios aún están muy por debajo de los precios de paridad de importación, pero la estrategia es seguir recuperando precios. Carlos puede complementar para darte más color.

R – CARLOS HORACIO YUSTY: Gracias, Juan. Sí, Yassine. Como menciona Juan, realmente la situación con la paridad de importación en Colombia en este momento es totalmente diferente a la de hace uno o dos años. Ahora el desafío es la inflación de costos y principalmente la inflación del carbón. No sé si lo sabes, pero Colombia es muy rica en carbón. En este momento, cada uno de los mineros del carbón está decidiendo exportar el carbón, debido a que los precios internacionales del carbón se han disparado. Por eso, la situación más desafiante en Colombia en este momento es la inflación de costos y no ese precio de paridad de importación. La demanda está creciendo fuertemente en todos los segmentos, en el segmento Industrial, el segmento de Infraestructura, los inicios de Viviendas están en muy buena forma y el segmento Minorista también es muy robusto. En conclusión, la situación más desafiante en este momento es la inflación del carbón.

P – YASSINE TOUAHRI: Los aumentos de precios no reflejan este aumento de costos. Como hemos visto en algunos otros países del mundo, pudimos ver un aumento de precios del 15% al 20%, cuando hubo un aumento de costos tan grande. ¿Es por la situación competitiva? ¿Es que algunos de sus competidores están aumentando la cuota de mercado en lugar de la demanda? ¿Solo para entender claramente, por qué no aumentará los precios tanto como el costo?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Estamos aumentando los precios, como mencionamos en la llamada aumentamos el precio el 1º de enero – en el caso del Negocio de Cemento – en un 8%. Incrementamos los precios por segunda vez en la segunda quincena de abril en algunas partes del país, y en el resto del país durante la primera semana de mayo. Actualmente estamos tratando de ponernos al día con la inflación de costos con el aumento de precios.

YASSINE TOUAHRI: Gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Bueno.

INDIRA DÍAZ: La siguiente pregunta viene de Rodrigo Sánchez de *Davivienda Corredores*.

P – RODRIGO SÁNCHEZ: Sí. Buenos días, gracias por la presentación. Tengo tres preguntas rápidas. Y la primera es, por favor comenten la diferencia de márgenes de la operación de exportación versus la operación tradicional en Colombia. ¿Qué espera en los márgenes de las operaciones de exportación en el futuro? Además, me gustaría saber si podría compartir la cifra de la utilidad neta sin incluir las desinversiones realizadas durante el trimestre. Finalmente, con respecto a los EE. UU., me gustaría saber cómo compararía los precios de la energía y los combustibles. Mencionaste que habían ¿logrado arreglar frente a los precios que enfrentaste durante el Primer Trimestre? Gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias Rodrigo. Tomaré la primera pregunta y luego Felipe Aristizábal comentará sobre la utilidad neta y Marlon Melo les brindará un poco más de información sobre los combustibles en los EE. UU. Seguimos optimistas sobre la exportación desde Cartagena. La realidad es que nuestra planta es tan competitiva como cualquier planta que pueda obtener, quiero decir, para atender el mercado de los EE. UU. y América Central y el Caribe. Además de eso, tenemos una ventaja significativa en el costo del flete desde Cartagena para atender esos mercados. Por lo tanto, todavía estamos obteniendo un margen decente en nuestras exportaciones. Pero una vez más, debido a la inflación de costos, lo más probable es que los precios de exportación fuera de Cartagena también aumentarán en los siguientes trimestres. Pero consideramos que sigue siendo un negocio muy interesante y rentable para nosotros.

Felipe comentará ahora nuestra pregunta sobre la utilidad neta.

R – FELIPE ARISTIZÁBAL: Por supuesto. Y hola, Rodrigo y a todos. Así que efectivamente, nuestra venta de la operación en Carolina del Norte y la Florida generó \$ USD 93 millones en efectivo. La ganancia por venta asociada a esa transacción fue cercana a los USD 22 millones. Entonces, si excluimos la ganancia en la venta de esa operación, la utilidad neta se reduciría en esa cantidad.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias Felipe. Ahora, Marlon, ¿puede darnos algo de color sobre los precios del combustible en los EE. UU., la parte que hemos cubierto y el resto que obtendremos en el acto?

R – MARLON MELO: Si seguro. Hemos podido arreglar gran parte de los volúmenes de combustible que se requieren durante nuestro proceso productivo. Además, durante el Primer Trimestre del año fijamos el 40% del carbón que necesitamos; también para el gas natural fue algo cercano al 40%, y el 53% del diesel que necesitamos para ambos segmentos, concreto y cemento. En general, contamos con una buena estrategia de cobertura para ese propósito, y con esa estrategia estamos compensando una gran parte de la presión inflacionaria que enfrentamos ahora.

Planeamos continuar trabajando también en esa estrategia, tratando de aumentar nuestra cobertura durante el Segundo Trimestre y durante el resto del año, para evitar costos adicionales e impacto negativo en nuestros números.

Pero, nuevamente para resumir la estrategia de cobertura, el 40% del gas natural, aproximadamente el 50% del carbón y el 53% del diésel se arreglaron durante el Primer Trimestre de 2022.

P – RODRIGO SÁNCHEZ: Gracias. Pero si se me permite, ¿sería justo decir que en los EE. UU., los precios fijados están cerca de los precios que enfrentó en el Primer Trimestre? ¿O deberíamos esperar una diferencia significativa en el futuro?

R – MARLON MELO: Los precios son altos en este momento para casi todos los combustibles. Respecto al Primer Trimestre del año pasado, los precios de los combustibles son muy superiores en determinados casos, algo cercano al 40%, un 45% superior en el caso del carbón. Sin embargo, con esta estrategia que ponemos en marcha, estamos compensando gran parte de esa subida de precios. El promedio que está viendo en la industria, según los datos públicos disponibles, es casi el doble del aumento en comparación con lo que enfrentamos. Actualmente estamos alrededor de un 40% por encima del número del año pasado, pero como se mencionó, estamos compensando gran parte de ese aumento de costos.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: La realidad, Marlon, es que con esa estrategia de cobertura, no prevemos ninguna presión adicional en el Segundo Trimestre. Quiero decir, podemos esperar que el costo de la electricidad más la energía esté en línea con el Primer Trimestre en el Segundo Trimestre, ¿no?

R – MARLON MELO: Sí, eso es correcto. Lo que estamos viendo ahora en base a las tendencias actuales, son precios similares a los del Primer Trimestre. No esperamos tener nada materialmente diferente en la segunda parte del año. Con la estrategia de cobertura implementada, estamos cubriendo todas las posibilidades y creo que vamos a estar en buena forma para el segundo semestre.

RODRIGO SÁNCHEZ: Muchísimas gracias.

OPERADOR: La siguiente pregunta es de Vanessa Quiroga de *Credit Suisse*.

P – VANESSA QUIROGA: Bien, gracias por tomar mi pregunta y su tiempo. Entonces, mi pregunta es primero sobre la misma estrategia energética para Colombia. ¿Pueden decirnos a qué coberturas han entrado en Colombia para protegerse de esa inflación de costos? Y la segunda pregunta que tengo es con respecto al mantenimiento. Si tiene algún trabajo de mantenimiento programado para el resto del año en las diferentes regiones? Gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Vanessa. Y, Carlos, ¿puedes responder a la primera pregunta, por favor?

R – CARLOS HORACIO YUSTY: Claro, Juan. hola Vanessa. En el caso de Colombia, tenemos un contrato por cerca del 35% de nuestros consumos totales de carbón. Este contrato es con una carbonera muy formal. Para el resto del volumen, realmente la situación en Colombia es bastante difícil. Esto se debe a que en Colombia compramos carbón principalmente a pequeños mineros; con precios internacionales tan altos, es muy difícil que podamos firmar un contrato de largo o mediano plazo. Los pequeños mineros no están dispuestos a firmar tales contratos, ya que les gusta estar cerca del precio internacional del carbón. Como resultado, estamos tratando de optimizar la combinación de nuestros energéticos. Por ejemplo, estamos comenzando el consumo de gas natural. Actualmente, en Cartagena, estamos consumiendo alrededor del 30% del gas natural en el horno número Cuatro (inaudible), que es el horno más grande de todas nuestras operaciones en Colombia. Este porcentaje es bastante similar al caso de la planta de Yumbo.

Además, también estamos aumentando el consumo de Combustibles Alternativos, y todos estamos aumentando casi en un 50% el consumo de alternativas utilizadas tanto en la planta de Cartagena como en la de Rio Claro con respecto a las cifras del año pasado. Este aumento de consumo nos permitirá optimizar el coste y la carga energética del horno. Con todo, dada la situación actual, es muy difícil aumentar el volumen de cobertura del carbón en el caso de la región de Colombia, Vanessa.

P – VANESSA QUIROGA: Está bien. Gracias. Y con respecto al diésel, ¿ustedes pueden cubrir algo para Colombia?

R – CARLOS HORACIO YUSTY: ¿Para qué, el cemento?

VANESSA QUIROGA: Diesel.

R – CARLOS HORACIO YUSTY: El diésel no es un tema actual en Colombia para los camiones de concreto premezclado. Los precios locales de la gasolina en Colombia son aproximadamente la mitad del costo frente al precio internacional en otras regiones.

VANESSA QUIROGA: Comprendido.

CARLOS HORACIO YUSTY: Bueno.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Vanesa. En términos de mantenimiento, quiero decir, como saben, en los EE. UU., todo el mantenimiento principal se realiza durante los meses de invierno. Entonces, no tenemos ningún mantenimiento mayor programado para lo que resta del año en Centro América y el Caribe. El mantenimiento mayor en Honduras se realizó durante el mes de marzo y abril. Entonces, lo que nos queda es la República Dominicana y Haití. Y, Carlos, Cartagena fue – el mantenimiento de Cartagena se hizo durante el Primer Trimestre – qué más nos queda para lo que resta del año.

R – CARLOS HORACIO YUSTY: Sí, esa es la correcta. En el 2021, fue (dificultad técnica).

INDIRA DÍAZ: ¿Hola? Parece que perdimos a Carlos.

R – CAMILO RESTREPO: Correcto. Puedo complementar. En el caso del coque *pet* (*petcoke*) en Honduras, estábamos totalmente comprados antes de las subidas de precios. Entonces, no tenemos ninguna exposición sobre nuestra coque *pet* para el Caribe.

VANESSA QUIROGA: Gracias. Creo que perdimos parte de la respuesta.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Creo que Carlos se cortó.

VANESSA QUIROGA: Oh, lo siento. Sí.

R – CARLOS HORACIO YUSTY: Acabo de hablar del mantenimiento mayor que se realizó durante el Primer Trimestre en la planta de Cartagena. Este mismo mantenimiento se realizó durante el segundo semestre de 2021, por lo que no es comparable y es por eso que tenemos un incremento en el gasto de mantenimiento para la región colombiana de aproximadamente COP 10 mil millones.

HABLANTE NO IDENTIFICADO: Y tenemos a Carlos en Colombia, algún otro mantenimiento para plantas de cemento programado para lo que resta del año?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: No, nada para el resto del año, obviamente, tenemos otros trabajos de mantenimiento pendientes, pero realmente, es todo bastante comparable con el Año Fiscal de 2021 de verdad; lo que no es comparable con el año pasado fue la parada de la planta de Cartagena antes mencionada. .

VANESSA QUIROGA: Muchísimas gracias. Muy útil.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Bueno.

OPERADOR: La siguiente pregunta proviene de Steffania Mosquera de *CrediCorp*.

P – STEFFANIA MOSQUERA: Buenos días. Muchas gracias por la presentación. Me gustaría referirme al mantenimiento de la planta de Cartagena. Específicamente, me gustaría entender el impacto que tuvo en términos de despachos. Esto se debe a que, como usted dijo, el mercado colombiano aumentó un 2% año tras año, mientras que su producción en Colombia disminuyó ligeramente. Entonces, ¿esto se explica por el mantenimiento de la planta de Cartagena? ¿O hay alguna otra explicación?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Carlos, puedes contestar eso.

R – CARLOS HORACIO YUSTY: Bueno. Hola Steffania. Realmente no. El mantenimiento de la planta de Cartagena no fue la razón por la cual disminuimos 6% en volumen con respecto al mercado. La verdadera razón fue porque aumentamos los precios durante enero. Como resultado de la subida de precios, perdimos algo de cuota de mercado a principios del año. No obstante, registramos despachos récord durante marzo y recuperamos la participación de mercado perdida.

En conclusión, la disminución del volumen estuvo relacionada con los aumentos de precios y no con los trabajos de mantenimiento realizados en Cartagena.

P – STEFFANIA MOSQUERA: Genial, muchas gracias. Y mi pregunta es con respecto a la expansión de los puertos de los EE. UU. ¿Qué capacidad esperan alcanzar? ¿Qué capacidad de importación esperan alcanzar a fin de año?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Quiero decir, tenemos mucha capacidad para importar a los EE. UU. en este momento. Esperamos estar cerca de las 500,000 toneladas de importación en EE.UU. desde Cartagena, sin tomar en cuenta la operación en Puerto Rico. Pero tenemos que cerrar la capacidad de importación de 5.5 millones de toneladas y por eso estamos aumentando la capacidad en nuestras terminales, y por eso ampliamos la terminal de Cartagena, porque hacia adelante vemos una oportunidad importante para seguir aumentando las exportaciones de manera significativa desde Cartagena.

STEFFANIA MOSQUERA: Genial, muchas gracias.

INDIRA DÍAZ: No tenemos más preguntas, Juan.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Bueno. Entonces, una vez más, muchas gracias por unirse a la llamada y espero con ansias nuestra próxima conferencia telefónica para el Segundo Trimestre de 2022. Que todos tengan un gran día.