

Indira Diaz

Buenos días a todos, y gracias por unirse a nuestra llamada. mi nombre es Indira Diaz y les doy la bienvenida a nuestra publicación de resultados del tercer trimestre. En la llamada de hoy, están Juan Esteban Calle nuestro CEO, Felipe Aristizabal nuestro CFO, Maria Isabel Echeverri la VP de Asuntos Legales, Camilo Restrepo el presidente del negocio de cemento de la división de Estados Unidos, Carlos Yusty el VP de la Regional Colombia y Gustavo Uribe el gerente de Argos Panamá y Centroamérica

Tenga en cuenta que ciertas declaraciones proyecciones e información durante la llamada o en los informes y presentación cargados en www.ir.argos.co, están relacionados con Cementos Argos SA y sus subsidiarias, las cuales se basan en el conocimiento de hechos actuales, expectativas, circunstancias y supuestos de eventos futuros. Varios factores pueden hacer que los resultados, el desempeño o los logros futuros de Argos difieran de los expresados en este documento. Las declaraciones acerca de proyecciones 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 icono en la parte inferior de la pantalla en cualquier momento durante la conferencia. Grabaremos esta sesión de preguntas y respuestas y la subiremos a nuestra página web.

Ahora es un placer para mí pasar la llamada al Sr. Calle.

Juan Esteban Calle

Gracias, Indira y buenos días para todos.

Últimos Desarrollos

La sólida ejecución de una ambiciosa estrategia de precios, junto con la cobertura de una parte importante de nuestra matriz de combustibles y nuestra capacidad para adaptar la cadena de suministro a los desafíos de cada mercado, generaron sólidos resultados en nuestros resultados consolidados.

Nuestros precios promedio aumentaron año a año hasta un 28 por ciento en cemento y hasta un 16 por ciento en concreto, acompañados de una fuerte evolución de los volúmenes, especialmente en Estados Unidos y Colombia. El volumen total fue de 4.2 millones de toneladas de cemento y 2.0 millones de metros cúbicos de concreto durante el trimestre, lo que resultó en un crecimiento comparable de 6.2 por ciento en cemento al excluir el negocio de trading y un crecimiento comparable de 13.4 por ciento en concreto contra el mismo trimestre del año pasado.

Como resultado, nuestros ingresos alcanzaron un nuevo récord histórico de 2.9 billones de pesos, aumentando 15.3 por ciento versus el segundo trimestre de 2021. Nuestro EBITDA Ajustado se ubicó en 525 mil millones de pesos, mejorando 2.6 por ciento versus 2021 alineado con nuestro presupuesto trimestral, y sigue encaminado con nuestro guidance para todo el año.

La inflación de costos y las dificultades en la cadena logística por la fuerte demanda y la escasez de mano de obra en algunos mercados fueron los principales desafíos durante el trimestre. Estimamos que nuestros contratos de cobertura en combustibles contribuyeron a un ahorro de alrededor de 84 mil millones de pesos a lo largo de nuestra presencia en el segundo trimestre, al comparar nuestros precios fijos versus los precios spot del mercado. No obstante, el costo total de ventas presentó un incremento de 350 mil millones de pesos de los cuales 105 mil millones de pesos estuvieron directamente relacionados con los efectos inflacionarios en combustibles y energía en nuestras tres regiones. Impactos adicionales relacionados con mayores volúmenes, materias primas y mantenimiento también afectaron esta cifra durante el trimestre.

Región USA

Juan Esteban Calle

Seguimos comprometidos con nuestros objetivos de sostenibilidad y nuestra ambición recientemente anunciada de lograr la producción de 3 millones de toneladas anuales de arcilla calcinada para 2030 y, en ese sentido, me gustaría mencionar que hemos decidido iniciar un piloto para probar nuestra tecnología en los EE.UU. Me gustaría invitar a Camilo a brindar más contexto sobre este logro y sobre el desempeño general de la región.

Camilo Restrepo

Gracias Juan, y buenos días a todos.

Durante el segundo trimestre tuvimos un éxito notable en contrarrestar las presiones inflacionarias transfiriendo parcialmente estos aumentos de costos a nuestros clientes a través de aumentos de precios permanentes y sobretasas temporales de combustible, haciendo coberturas para una parte sustancial de nuestros energéticos y aprovechando nuestra sólida red de cadena de suministro para aprovechar la fuerte demanda mientras se reduce el impacto de la escasez de mano de obra que afecta a la industria del transporte en todo el país.

Durante el mes de junio se realizó un segundo aumento de precios tanto en cemento como en concreto, además de la sobretasa por combustible en ambos productos que continuamos transfiriendo a nuestros clientes durante el trimestre. Nuestros precios FOB promedio trimestrales aumentaron 10 por ciento en cemento y 12.4 por ciento en concreto año a año, estableciendo nuevamente un récord en nuestra historia reciente en los EE. UU. Adicionalmente, a la fecha de esta llamada, hemos ejecutado un tercer aumento de precio tanto en cemento como en concreto de un dígito medio aplicable a partir de julio, el cual ha sido cuidadosamente planificado y ejecutado para lograr la guía de EBITDA consolidado que hemos proporcionado al mercado. Hemos ejecutado nuestra estrategia de precios enfocada en compensar la inflación y continuaremos haciéndolo durante el resto del año.

En términos de demanda, experimentamos un sólido desempeño a lo largo de nuestra presencia. Nuestros volúmenes aumentaron un 6,4 por ciento año a año de manera comparable en cemento, impulsados principalmente por Florida y las Carolinas. En el negocio de concreto, nuestros volúmenes aumentaron 6.4 por ciento de manera

comparable con respecto a 2021, con Georgia y las Carolinas exhibiendo el mejor desempeño debido a la disponibilidad inalterada de materiales como agregados, que eran difíciles de adquirir en otros mercados como Texas y Florida, por imprevistos, causas de fuerza mayor y alta demanda en general. Las buenas condiciones climáticas durante el segundo trimestre también fueron importantes para lograr este aumento de volumen. Nuestro backlog tuvo una evolución positiva durante el trimestre y logró en junio una mejora de 2.4 por ciento versus mayo, lo que consideramos como señal de la continuación de esta sólida demanda para los siguientes meses.

Nuestra estrategia de coberturas de energéticos demostró ser efectiva ya que ahorramos durante el trimestre alrededor de 11 millones de dólares versus precios spot. No obstante, experimentamos aumentos de costos año a año de alrededor de 9.4 por ciento en los costos unitarios de cemento y 15.1 por ciento en los costos unitarios de concreto, impactados principalmente por combustible y energía con un impacto estimado de 7.5 millones de dólares para el trimestre, al comparar al mismo trimestre del año pasado. Para lo que resta del año, hemos cubierto el 60 por ciento del consumo previsto de carbón, el 65 por ciento del gas y el 60 por ciento del diesel, asegurando una porción importante de la demanda, pero dejando al mismo tiempo cierto espacio para capturar mejoras en los siguientes meses con el posible precio spot.

En términos de EBITDA, me gustaría destacar la tendencia mensual ascendente observada durante el segundo trimestre, que nos llevó a lograr en junio el EBITDA mensual más alto de nuestra historia en EE. UU., con un aumento del 17 por ciento versus junio de 2021, por la implementación de nuestras iniciativas de fijación de precios, nuestra estrategia de cobertura y la dinámica positiva del mercado en nuestra presencia. El EBITDA ajustado del trimestre se ubicó en 75 millones de dólares, sin cambios respecto a los resultados del año pasado, con un margen EBITDA Ajustado de 18.1 por ciento, 210 puntos básicos menos que el 2021 por el aumento en los costos unitarios.

Además, nuestra marca de PLC, Ecostrong, está logrando avances importantes. A partir de junio, antes de nuestra estrategia de implementación inicial y en línea con nuestro compromiso, la planta de Roberta ahora se ha convertido completamente a PLC. Para el segundo semestre, Harleyville y Newberry también se convertirán por completo. Con base en la adopción de PLC en nuestros mercados, el interés de nuestros clientes y un futuro sostenible que queremos seguir liderando, la empresa ha decidido probar e introducir nuestra tecnología de arcilla calcinada en nuestros mercados. Hemos realizado pruebas piloto de producción industrial y pruebas internas y continuaremos haciéndolo en condiciones controladas.

En cuanto a la dinámica de mercado, como se mencionó anteriormente, continuamos observando una fuerte demanda durante el segundo trimestre y esperamos que esta tendencia continúe durante la segunda mitad del año, apoyados en la dinámica observada en nuestros mercados, los proyectos en ejecución y la fuerza de nuestro backlog. Seguimos monitoreando de cerca todas las variables del mercado y su previsible impacto en nuestro negocio, manteniendo la confianza en el potencial de mediano plazo del país en base a las brechas existentes en vivienda e infraestructura en los estados donde operamos.

Juan Esteban Calle

Gracias Camilo, la combinación de nuestras capacidades existentes en el desempeño comercial y operativo, junto con nuestra ambición de expandir la tecnología de arcilla calcinada en los EE. UU., jugará un papel clave en nuestro desempeño futuro en la región.

Colombia Region

Ahora, trasladándome a Colombia, me gustaría destacar el compromiso incomparable del equipo que ha sido ágil, resistente y flexible para adaptarse a la industria desafiante y las tendencias mundiales al mismo tiempo que brinda resultados sobresalientes.

Carlos ahora proporcionará color adicional en esta región.

Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan, y buenos días.

La sólida dinámica del mercado continuó durante el segundo trimestre del año, respaldada por el segmento comercial, la construcción residencial y los proyectos de infraestructura. Los despachos de la industria cementera crecieron más de 12 por ciento frente a igual período del año pasado, afectado por la inestabilidad social del país. Además, el entorno de precios fue sólido durante el período.

A lo largo del año, la compañía ha venido desplegando exitosamente su estrategia comercial de incremento de precios en todo el portafolio de productos y en todas las regiones del país, con un enfoque diferenciado en tiempo y magnitud considerando el panorama competitivo de cada mercado. Este enfoque ha demostrado ser apropiado, ya que nos ha permitido más que compensar las presiones inflacionarias al mismo tiempo que capturamos más volumen en un contexto de fuerte demanda. Los precios locales del cemento registraron un aumento interanual del 14 por ciento y alcanzaron el precio FOB en pesos más alto en la historia de la empresa. En la misma línea, los precios del concreto aumentaron un 8 por ciento año tras año, alcanzando también un precio máximo histórico.

Las sólidas condiciones de la demanda llevaron a un crecimiento interanual del 12 por ciento en el volumen de cemento para el mercado local. Las exportaciones de Cartagena aumentaron 21 por ciento en comparación con el mismo período del año anterior, como resultado de nuestra estrategia de reemplazar los volúmenes de trading con producción propia debido a los altos precios del clinker y el cemento a nivel mundial. En esa misma línea, proyectamos reiniciar nuestro segundo horno en Toluviejo durante el tercer trimestre, con una capacidad adicional de 200 mil toneladas de clinker por año, y una inversión total de alrededor de 7 millones de dólares. Este proyecto, que inició su ejecución a fines del año pasado, nos permitirá alcanzar nuestra meta de exportar 1,3 millones de toneladas de cemento de Colombia durante 2022, un aumento de aproximadamente 30 por ciento respecto de los volúmenes exportados el año pasado, que reemplazará volúmenes adicionales de terceros en la región CCA.

La dinámica favorable en los segmentos residencial e infraestructura y la menor base de comparación llevaron a un crecimiento interanual de 25 por ciento en los volúmenes de concreto durante el trimestre, ratificando la recuperación total del negocio.

Como era de esperar, la inflación de costos siguió siendo el principal desafío para nuestras operaciones. Durante el trimestre, nos enfocamos principalmente en contener la fuerte alza en el costo de los energéticos y adquirir suficientes combustibles en un contexto local de escasez. Nuestro equipo abordó con éxito estos problemas modificando nuestros hornos y nuestra matriz de combustibles. Esta modificación implicó también una cuidadosa planificación de nuestra red logística para asegurar el abastecimiento de materiales desde mayores distancias a nuestras plantas. A la fecha de esta convocatoria, hemos modificado la fuente de alrededor del 70 por ciento de nuestras compras de carbón en el país para reducir el impacto en costos y asegurar la disponibilidad permanente de combustibles.

Los costos unitarios aumentaron 31 por ciento en el negocio de cemento y 5.4 por ciento en el negocio de concreto, impactados principalmente por 67 mil millones de pesos de mayores costos en energía y combustibles. Para el segundo semestre, esperamos una estructura de costos más estable, ya que hemos fijado con éxito el precio de alrededor del 60 por ciento del carbón y el 70 por ciento del gas que necesita nuestra operación de cemento. Adicionalmente, ya hemos realizado una parte importante de las actividades de mantenimiento programadas, por lo que esperamos menores costos fijos para el resto del año.

Los efectos mencionados anteriormente del fuerte impulso de precios y volúmenes y nuestras exitosas iniciativas de control de costos, llevaron a un crecimiento de EBITDA de 28 por ciento año a año, al excluir los resultados de la división de exportaciones. En total, el EBITDA alcanzó los 136 mil millones de pesos, 13 por ciento más que en el mismo período del año anterior. El margen EBITDA fue de 20.1 por ciento en el trimestre y registró una disminución de 257 puntos básicos debido al aumento de los costos unitarios. También nos gustaría destacar la evolución positiva de nuestro negocio de áridos, que ha ido mejorando consistentemente y su EBITDA durante el primer semestre casi se duplicó respecto al mismo periodo del año anterior.

En cuanto a la dinámica del mercado, el segmento residencial en Colombia continúa con indicadores alentadores, especialmente en vivienda social. Durante el primer semestre del año, las ventas de viviendas sociales y no sociales crecieron 5 por ciento y 1 por ciento respectivamente año tras año, como continuación de la tendencia alcista evidenciada desde el cuarto trimestre de 2020. Las viviendas iniciadas alcanzaron los 10,5 millones de metros cuadrados durante los últimos doce meses, creciendo 17 por ciento año a año y registrando el nivel más alto en 7 años, mientras que el inventario de vivienda terminada es 35 por ciento menor y la rotación es menor a 10 meses en las principales ciudades.

En proyectos de infraestructuras, 4G sigue avanzando positivamente, alcanzando un avance global en torno al 65% con 10 proyectos finalizados, 17 en fase de construcción y 2 que aún no han comenzado. En cuanto a 5G, el proceso avanza satisfactoriamente ya que 6 proyectos han sido adjudicados y otros 2 están en proceso de licitación. En cuanto al Metro de Bogotá, actualmente hemos abastecido el 35 por ciento de la demanda proyectada del

Patio Taller, donde somos proveedores exclusivos de concreto. Esperamos completar este proyecto para noviembre de 2022 y esperamos que las próximas fases del Metro comiencen la construcción durante 2022 y 2023, donde esperamos jugar un papel importante dado nuestro portafolio integral de productos y servicios. En general, esperamos que continúe el sólido desempeño del país experimentado durante los últimos años, a medida que se finalicen los proyectos en curso, pero la sólida cartera de proyectos respalda la demanda.

Para el resto de 2022, nuestra perspectiva es positiva dadas las sólidas condiciones de demanda tanto de cemento como de concreto premezclado evidenciadas durante el primer semestre, las cuales se espera continúen, apoyadas en los segmentos residencial y de infraestructura. Seguimos enfocados en la maximización de valor y crecimiento, aprovechando nuestra presencia nacional y contribuyendo al desarrollo y competitividad del país.

Juan Esteban Calle

Gracias, Carlos.

Pasando a la región del Caribe y Centroamérica, me gustaría destacar los esfuerzos de nuestro equipo para aumentar los precios en los países que están más expuestos a las presiones inflacionarias.

Gustavo brindará información adicional sobre este tema.

Gustavo Uribe

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Durante el segundo trimestre de 2022, la sólida dinámica de precios en toda la región nos permitió aliviar las presiones inflacionarias. Los precios del cemento crecieron un 28 por ciento año a año y registraron por segundo trimestre consecutivo una mejora secuencial de doble dígito. El importante crecimiento anual fue una combinación de aumento de precios en todas las geografías y una reducción importante en los volúmenes de trading que tienen precios más bajos.

Los despachos de cemento del mercado local mejoraron en comparación con el primer trimestre de 2021, pero siguen siendo 5 por ciento más bajos debido a la continuación de las dificultades operativas en Haití y la transición gubernamental en Honduras. Mientras tanto, los volúmenes de trading disminuyeron un 68 por ciento año a año, ya que la empresa ha reducido los envíos oportunistas a terceros por el aumento significativo de los precios internacionales, y dado que hemos priorizado las exportaciones desde Cartagena para abastecer nuestros mercados locales.

En Honduras, continuamos implementando con éxito nuestra estrategia de recuperación de precios, alcanzando una mejora de doble dígito año a año. Los despachos de cemento del trimestre fueron 18 por ciento menores frente a igual período del año anterior afectado por una dura base de comparación y por el período de transición del nuevo gobierno electo en noviembre de 2021 que ha frenado los proyectos de infraestructura pública y vivienda.

República Dominicana continúa con fuertes condiciones de demanda y precios apoyadas en un segmento comercial fuerte, proyectos de vivienda y el buen momento de la economía asociada principalmente al turismo. Esto llevó a un resultado de EBITDA más alto de todos los tiempos en junio. Además, el segundo trimestre marcó un nuevo máximo histórico en los despachos de cemento, con un crecimiento interanual del 5 por ciento. La dinámica de precios fue muy sólida, lo que llevó a un crecimiento anual del 20 por ciento y alcanzó el precio más alto en 10 años.

En Panamá, los volúmenes de cemento se recuperaron significativamente, mostrando un crecimiento de 13 por ciento en comparación con el mismo trimestre del año pasado, debido a que proyectos de infraestructura como la tercera y primera línea del metro de Panamá están ganando terreno, y la recuperación del segmento residencial, especialmente en la vivienda social continúa.

Durante los primeros dos trimestres del año, nuestras operaciones en Haití registraron el mayor aumento de precios de la región, pero nuestros volúmenes se vieron afectados por el desempeño de la industria del país, que estimamos ha disminuido en los despachos de cemento alrededor de 38 por ciento con respecto al primer semestre del año pasado. En contraste, nuestros volúmenes disminuyeron durante el segundo trimestre un 25 por ciento año a año, con una tendencia mensual ascendente que condujo a volúmenes mensuales planos durante junio en comparación con el mismo mes de 2021. Seguimos siendo optimistas para el resto del año con base en la evolución mensual observada durante el último trimestre, así como por el hecho de que en junio se solucionaron por completo los problemas técnicos que tuvimos en nuestras operaciones.

Puerto Rico continúa con una dinámica de precios positiva con un crecimiento de doble dígito. Los volúmenes de cemento mejoraron un 8 por ciento secuencialmente, pero se mantienen ligeramente por debajo del mismo período del año pasado debido a una base de comparación difícil.

La inflación de costos también impactó a la región CCA durante el segundo trimestre del año. Los costos unitarios aumentaron 20,8 por ciento en cemento, afectados principalmente por un impacto de 5 millones de dólares en materias primas, y de 2 millones de dólares en energía y combustibles.

El EBITDA cerró en 32 millones de dólares, 19 por ciento por debajo del segundo trimestre del año pasado, afectado por la combinación de menores volúmenes y las presiones inflacionarias que generaron el impacto de costos en toda la región explicado anteriormente.

En línea con nuestra constante búsqueda de innovación, realizamos con éxito un piloto industrial de inyección de hidrógeno en nuestra planta de Piedras Azules en Honduras. Con esta tecnología la planta incrementará su producción en unas 55 mil toneladas de clinker al año, reducirá en alrededor de un 2 por ciento el consumo de pet coke y aumentará en un 58 por ciento el potencial de sustitución de combustibles alternativos. Adicionalmente, la optimización de estas variables conduce a menores emisiones de CO2 de la operación.

Seguimos siendo cautelosamente optimistas con nuestras operaciones en el Caribe, enfocados en compensar la inflación a través de la fijación de precios y administrar eficientemente nuestra estructura de costos al obtener la mayor cantidad posible de cemento y clinker de nuestras operaciones en Cartagena y Tolú, así como al administrar adecuadamente nuestra matriz de combustible.

Juan Esteban Calle

Gracias Gustavo

En cuanto a nuestro balance general, nuestra razón de deuda neta a EBITDA más dividendos aumentó levemente durante el trimestre, cerrando en 3 veces, afectada principalmente por la ganancia en la venta de la desinversión de Dallas que se llevó a cabo durante el segundo trimestre de 2021, y ya no es incluido en nuestro EBITDA de los últimos 12 meses. Asimismo, la mayor salida de efectivo generada por las presiones inflacionarias afectó el índice de apalancamiento.

En términos de guidance, con base en el desempeño de nuestras operaciones durante el segundo trimestre y nuestro pronóstico para la segunda mitad del año, nos gustaría reafirmar la guía de EBITDA de entre 2.05 y 2.15 billones de pesos para 2022, así como el rendimiento esperado del capital de alrededor del 10 por ciento para ese mismo período.

Somos conscientes de los desafíos que enfrentan actualmente los países donde operamos, y seguimos monitoreando con cautela todas las variables del mercado, pero con plena confianza en el potencial de nuestros mercados en el mediano plazo.

Gracias a todos por su atención.

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

Indira Diaz

Gracias, Juan. Procederemos entonces con la sesión de preguntas y respuestas. (Instrucciones para el operador) La primera pregunta es de Vanessa Quiroga de Credit Suisse.

PREGUNTA (P) - VANESSA QUIROGA

Hola, gracias. Espero que puedas escucharme bien. Mi pregunta se refiere principalmente a los EE. UU. porque vimos que los ingresos aumentaron un dígito alto año tras año, mientras que los precios aumentaron alrededor de dos dígitos. Eso implica que estoy imaginando un volumen decreciente. Entonces, quería obtener más detalles sobre lo que condujo a esta disminución implícita en los volúmenes año tras año. ¿Y cómo esperaría que evolucionara en el futuro? La segunda parte de esa pregunta sería más detalles sobre sus anuncios de precios. Empiezo a revisar lo que ha hecho Argos en los EE. UU. en términos de precios durante el año, qué meses tenían incrementos de precios para qué estados, etc. Gracias.

RESPUESTA (R) – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias por tu pregunta, Vanessa. En realidad, el desempeño de nuestros volúmenes en los EE. UU. fue muy sólido

durante el segundo trimestre y los volúmenes de cemento aumentaron 6% con respecto al primer trimestre del año pasado. Nuestra estrategia de *Revenue Management* en los EE. UU. ha sido extremadamente exitosa y – como mencionó Camilo durante la llamada – hicimos algunos aumentos de precios adicionales en julio. Entonces, la realidad es que esperamos una continuación de los buenos volúmenes en los EE. UU. en la segunda mitad del año y una mejora en los márgenes debido a los aumentos de precios adicionales que tenemos. No sé Camilo, si te gustaría ponerle un poco de color a la pregunta de Vanessa

R – CAMILO RESTREPO: Juan, creo que tienes razón. La idea es que seguiremos haciendo ajustes de precios para mantener la rentabilidad, y así lo hemos hecho. Hemos tenido mucho éxito en transferir el costo inflacionario al mercado y aún vemos una demanda muy fuerte en el mercado, tanto de cemento como de concreto; continuaremos desempeñándonos de esa manera.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Camilo. Gracias Vanesa por tu pregunta.

P - VANESSA QUIROGA: Gracias.

OPERADOR: La siguiente pregunta es de Alberto Valerio de UBS.

P – ALBERTO VALERIO: Hola. Gracias por tomar mi pregunta. Hola, Juan, y todo el equipo Argos. Si nos pueden brindar alguna actualización sobre el proceso de listado que mencionó en el comunicado, gastó USD 4.1 millones en el trimestre. ¿Cómo es la etapa cuando esperábamos que estuviera completa? ¿Y cuál sería el futuro del proyecto de futuro en EE.UU.? Esta es mi primera pregunta.

Mi segunda pregunta es sobre la capacidad en EE. UU., ¿cuánto más podemos esperar? ¿Puede ampliar la capacidad si el cemento PLC puede ayudar en esto? ¿Y si la autoridad del DOT también fuera más flexible con respecto a las proporciones de clínker para los proyectos de infraestructura? Esa es mi pregunta. Gracias a todos.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Alberto. En términos del proceso de listado, quiero decir que seguimos totalmente comprometidos. Quiero decir que es una decisión estratégica, pero no podemos comentar más. En cuanto a nuestra capacidad en EE. UU., hemos tenido mucho éxito en la conversión de nuestras plantas a PLC, tres de nuestras cuatro plantas tendrán una conversión del 100% a PLC, antes de fin de año, y la última será convertida en la primera mitad de 2023; eso ayudará con nuestra capacidad y las otras estrategias que estamos avanzando es la actualización y el aumento de la capacidad de importación de nuestras terminales para poder cumplir con el crecimiento adicional de la demanda en el futuro. Recuerde que tenemos cerca de cinco millones de toneladas de capacidad de importación en nuestras terminales en EE. UU. Entonces, en nuestra opinión, esa es una ventaja estratégica para Argos USA en el futuro.

ALBERTO VALERIO: Muchas gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Alberto.

CAMILO RESTREPO: Gracias. Para complementar la respuesta sobre PLC, tenemos aceptación en todos nuestros mercados donde operamos y vendemos en la actualidad. Entonces, hay aceptación de PLC, ahora del DOT en la mayoría, bueno en todos los DOT. Estamos monitoreando y, por supuesto, impulsando una mayor flexibilidad en el clínker, pero todavía no hay más flexibilidad en el clínker. Dicho esto, continuaremos impulsando el aumento en el uso de materiales cementicios suplementarios. Esto también es parte de lo que mencionamos con respecto a nuestras arcillas calcinadas, pero también continuaremos trabajando en nuestras escorias y otras fuentes de materiales cementicios. Entonces, allí creemos que podemos obtener un poco más de capacidad para producir materiales cementicios en los EE. UU.

ALBERTO VALERIO: Fantástico, muy claro. Gracias, Camilo.

OPERADOR: La siguiente pregunta es de Felipe Barragán de BTG.

GORDON LEE: Sí, hola, buenos días. Es Gordon Lee. ¿Pueden escucharme?

A – INDIRA DÍAZ: Sí. Hola Gordon, Sí, podemos escucharte.

P – GORDON LEE: Hola, buenos días. Si, solo dos preguntas. El primero sobre Cartagena y el segundo sobre el Balance. Me preguntaba qué – si observa sus volúmenes en la primera mitad y también considera el objetivo que mencionó para el año, qué parte de esas exportaciones se destina a los EE. UU. y cuánto de eso va a los mercados en la región CCA?

Y luego la segunda pregunta sobre el Balance General. Quiero decir, obviamente, que el costo de financiamiento en Pesos colombianos ha aumentado de manera bastante drástica en los últimos meses y puede aumentar aún más. Y si observa su Balance General, tiene, está sobreexposto en relación con sus generaciones de flujo de efectivo en términos de su apalancamiento en Pesos colombianos. Así que me preguntaba si está pensando en cambiar ese saldo tal vez más hacia el Dólar. Y si no, si está pensando en objetivos de reducción de apalancamiento más agresivos, sólo para compensar la cobertura más baja a las tasas de interés más altas que producirá? Gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias Gordon. Me refiero a que hoy en día Cartagena exporta entre el 20% y el 25% de nuestros volúmenes a los EE. UU., pero eso va a aumentar en el futuro; es decir, con el aumento de la capacidad en nuestros puertos en los EE. UU. Esperamos que Cartagena pase probablemente a exportar del 30% al 40% de

nuestros volúmenes a EE. UU. En términos de nuestro saldo de deuda entre Pesos y Dólares y nuestra estrategia de financiamiento a futuro, me gustaría que Felipe te diera más color.

R – FELIPE ARISTIZÁBAL: Claro. Hola Gordon. Así que acerca de tus comentarios, tienes razón: estamos sobreexposados a Pesos. La razón detrás de esto es que la mayor parte del proceso de desapalancamiento ha ocurrido en los EE. UU. En el futuro, quiero decir, actualmente estamos trabajando para equilibrar nuestra cartera de deuda para que coincida con nuestro perfil de generación de efectivo. Con respecto al costo de nuestra deuda, aproximadamente el 40% de nuestra deuda está vinculada al IPC en Colombia y esa es la razón principal detrás del aumento en el gasto por intereses. El 60% restante es fijo o está vinculado a la tasa de interés a corto plazo aquí en Colombia, que ha aumentado pero no tan dramáticamente como el IPC. Entonces, quiero decir que estamos trabajando en ambos frentes; estamos trabajando para reequilibrar el perfil de divisas de nuestra cartera, así como para reducir el nivel total y bruto de endeudamiento de la empresa en el futuro. Esperamos que la deuda total de la Compañía para fin de año definitivamente esté por debajo de la marca de 3x.

GORDON LEE: Perfecto. Eso está muy claro. Si pudiera tener un seguimiento rápido. Cuando dices que se están enfocando en reducir el nivel bruto de endeudamiento, eso sigue siendo principalmente a través del crecimiento en el EBITDA y el flujo de caja libre, ¿verdad? ¿No va a volver a participar en desinversiones en este momento?

R – FELIPE ARISTIZÁBAL: Así es. Sí. Por el momento, no estamos buscando ninguna desinversión en toda la cartera. Por lo tanto, la mayor parte del proceso de desapalancamiento vendrá a través del flujo de caja libre e iniciativas distintas a las inversiones

GORDON LEE: Perfecto. Muchísimas gracias.

OPERADOR: La siguiente pregunta es de Yassine Touahri de On Field.

P – YASSINE TOUAHRI: Sí. Buenos días damas y caballeros. Así que sólo una pregunta sobre su operación en EE. UU. Tengo entendido que en junio su EBITDA subió un 17%. ¿Significa que el aumento de precios que implementaron en julio y junio es suficiente para trasladar completamente la inflación de costos? ¿Y significa que espera que el margen en la segunda parte del año – en el segundo semestre de 2022 – sea estable en EE. UU. en comparación con el año pasado? Entonces, ¿podríamos ver que la presión del margen llega a su fin en los EE. UU.? Esa sería mi primera pregunta.

Y luego la segunda pregunta sobre sus importaciones en los EE. UU. Creo que está vendiendo aproximadamente seis millones de toneladas de cemento en los EE. UU. Pero, ¿podría decirnos qué proporción se importa? ¿Y qué proporción se produce localmente?

Y luego la tercera pregunta que está relacionada con su importación. Si opta por un 100% de cemento PLC, ¿significa que podrá reemplazar algunas de las costosas importaciones por producción local y mejorar su margen? Muchísimas gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Muchas gracias, Yassine. Sí, como mencionó Camilo, quiero decir, junio fue nuestro mejor mes de EBITDA en la historia de la Compañía en los EE. UU. Los márgenes están mejorando secuencialmente, debido a nuestra estrategia de precios. Por lo tanto, puede esperar mejores márgenes en la segunda mitad del año.

P – YASSINE TOUAHRI: ¿Podríamos ver el margen en esto en la segunda mitad del año? ¿Siendo mejor que el margen en la segunda mitad del año pasado?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Esas son nuestras expectativas, Yassine, sí, porque con las estrategias de *Revenue Management* que ya implementamos en EE. UU. Sí, los márgenes están aumentando secuencialmente, entonces se puede esperar eso. Con respecto a las otras dos preguntas, Camilo te proporcionará las respuestas.

R – CAMILO RESTREPO: Yassine, en cuanto a la cobertura de PLC para las importaciones lo que estamos buscando es aumentar el volumen total y la participación de mercado total. Así que continuaremos produciendo tanto como podamos en PLC. La conversión como dijimos va mejor que nuestro plan inicial. Entonces estaremos 100% convertidos en algún lugar antes de la mitad de 2023, ya que hemos progresado muy bien. Y luego lo que vamos a hacer es seguir haciendo importaciones lo más que podamos para abastecer a nuestros mercados. Una cosa más es de la operación Cartagena, también vamos a convertir el tipo de tipo I/II en PLC, por lo que también ayudará un poco en el costo de todo.

P – YASSINE TOUAHRI: Y Cemex mencionó que estaban importando el 30% del volumen en los EE. UU., ¿es justo suponer que la proporción es la misma para usted que podría importar un poco menos de dos millones de toneladas en los EE. UU.?

R – CAMILO RESTREPO: Bueno, actualmente estamos importando alrededor del 15% al 20% de nuestros volúmenes. Pero si no diría la misma proporción de tiempo que Cemex.

YASSINE TOUAHRI: Eso está muy claro. Muchas gracias por esos detalles.

INDIRA DÍAZ: Gracias. Vamos a tomar ahora una pregunta que tenemos en el chat con Nik Lippmann, quien tiene problemas con su micrófono. Dice buenos días, gracias por la llamada y por responder a mi pregunta, tengo un problema con el micrófono. Por eso pregunto aquí. Cuando vende Blended Cement PLC, ¿cómo cotizarlo en comparación con el cemento Portland tradicional? ¿Y cómo lo comercializa, es por calidad, huella de carbono o precio?

R – CAMILO RESTREPO: Entonces, Nik, diría que nuestra promesa a nuestros clientes ha sido que mantendríamos el mismo rendimiento y calidad que nuestro tradicional Tipo 1, Tipo 2 y hemos mantenido esa promesa sin problemas de calidad hasta ahora y eso es parte de lo que estamos diciendo es que hemos tenido una transición muy exitosa a PLC. También estamos comercializando nuestra marca Ecostrong, que tiene tanto la calidad como la huella de carbono. Y luego el precio lo que hemos hecho es, hemos hecho todos los ajustes de precio que teníamos necesarios para mantener nuestros márgenes este año y compensar la inflación. Y luego definiremos cuál será la estrategia de mercadeo o la estrategia de precios en la marca Ecostrong en el futuro.

INDIRA DÍAZ: Gracias, Camilo. La siguiente pregunta es de Francisco Suárez de Scotiabank.

P – FRANCISCO SUÁREZ: Perdón. Lo siento por eso. Buenos días a todos. Gracias por el color. La pregunta que tengo es sólo para asegurarme de que entendí correctamente. Las diferencias sobre cómo ha podido asegurarse de que sus plantas en los EE. UU. realmente puedan producir los nuevos tipos de cemento se deben a las posibles diferencias sobre cómo puede obtener la piedra caliza para esas plantas. ¿O tiene más que ver con problemas regulatorios, si los hay, o tiene que ver más con problemas comerciales, si los hay? Esa es mi primera pregunta.

Y la segunda pregunta sobre el proyecto de arcilla calcinada y sus pilotos en los EE. UU. ¿Cuáles creen que podrían ser las luchas en el lado comercial? ¿La aceptación para ese tipo de producto? En segundo lugar, ¿qué endurecimientos potenciales pueden enfrentar también desde el punto de vista regulatorio? Y qué otros problemas pueden surgir desde el punto de vista técnico. Dada su experiencia sobre lo que ha hecho en Colombia, ¿Cuáles son los problemas o las diferencias que pueden esperar encontrar en los EE. UU. en comparación con Colombia? Gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Paco. Tomaré tu segunda pregunta y luego Camilo responderá la primera. Quiero decir que creemos que el futuro del cemento en los EE. UU. utilizará arcilla calcinada de manera significativa, pero tendremos que esperar hasta que el DOT se vuelva más flexible con los estándares actuales de cemento. Entonces, en nuestra primera etapa, lo que estamos planeando usar para reemplazar básicamente es la escoria en el concreto con arcillas calcinadas y, en nuestra opinión, con la experiencia técnica que tenemos en nuestra planta de Rioclaro y las cosas que hemos podido probar en Estados Unidos, hay una gran oportunidad para que nuestro negocio avance. Estamos muy emocionados con los resultados de nuestros primeros ensayos. Y estamos totalmente comprometidos con la meta que mencionamos en nuestro Día del Inversionista de que planeamos llegar a tres millones de toneladas de producción de arcilla calcinada para 2030. Camilo responderá su segunda pregunta sobre la secuencia de adopción de PLC en nuestras plantas.

R – CAMILO RESTREPO: Sí, Paco, para complementar la respuesta de Juan, también estamos apuntando a complementar el uso complementario de cemento en los concretos, por lo que no es el reemplazo parcial de la escoria o el reemplazo parcial de las cenizas volantes con esta escasez de cenizas volantes, los mercados que vendrán a través del apagado de las centrales eléctricas de carbón. El mercado va a enfrentar escasez de cenizas volantes y la alternativa es limpiar los pozos y extraer las cenizas volantes que se almacenan allí, pero eso también tiene una fecha límite de 2028, 2030, si no me equivoco, cerrar y no hay más uso de esa ceniza volante. Por lo que se convertirá en un reemplazo de un material cementicio suplementario como tal.

Entonces, por supuesto, están los mercados residencial y comercial que pueden ser o serán un objetivo antes de la aceptación del DOT, pero realmente creemos que el DOT avanzará para tratar de comprender y aceptar el cemento basado en el rendimiento y, por supuesto, los concretos, que ya existen en algunos de los estados. Entonces, creemos que hay una especie de movimiento que va a ir hacia adelante, y también mejora un poco por la reducción de emisiones de CO₂ que necesita el país en su conjunto.

Con respecto a su primera pregunta sobre la producción de PLC, no hay restricción en el suministro de piedra caliza; tenemos la misma piedra caliza que usamos para nuestros procesos actuales que usamos para producir PLC. Así que es más por el lado del rendimiento que hemos mantenido esa promesa a nuestros clientes de hacer lo mismo, así que cuando cambias de un 95% de clínker y 5% de yeso a una mezcla de 85% u 80% de clínker de piedra caliza y yeso. Lo que queremos es que nuestros clientes tengan una transición perfecta al usar la misma o la misma dosis de cemento en su concreto premezclado para que tengan el mismo rendimiento en el concreto y eso es lo que hemos logrado. Entonces, cuando digo que hemos tenido una transición fluida y muy satisfactoria, es que nuestros clientes están usando el producto PLC, ese producto Ecostrong, sin problemas en el rendimiento de las mezclas y demás.

FRANCISCO SUÁREZ: Entendido. Muy claro. Gracias por las respuestas. ¿Puedo hacer sólo un breve seguimiento sobre el proyecto de arcillas calcinadas? Y parece que las arcillas técnicamente calcinadas tienen la oportunidad de ir básicamente, con la electrificación general de la fabricación de clínker también debido a las temperaturas más bajas del horno. ¿Consideraremos explorar al mismo tiempo, el potencial general de electrificación del horno también?

R – CAMILO RESTREPO: Sí, señor.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Eso ya lo estamos haciendo. Y hay, quiero decir, un muy buen potencial en eso. Estamos analizando muy de cerca esa oportunidad, Paco, seguro.

FRANCISCO SUÁREZ: Muchas gracias. Cuídense, muchachos.

OPERADOR: La siguiente pregunta es de Rodrigo Sánchez de Davivienda Corredores.

P – RODRIGO SÁNCHEZ: Sí, buenos días y gracias por la presentación. Tengo la pregunta sobre – la primera está relacionada con la reforma tributaria. Me gustaría saber cuál es su visión inicial sobre lo que presentó el nuevo gobierno en Colombia. Y si se aprueba, ¿esperaría mayores precios de los combustibles y en particular de los relacionados con el carbón? Y mi segunda pregunta es ¿cuánto de los ingresos generados en Colombia provienen de las Zonas Francas? Y de esos ingresos, ¿qué porcentaje está relacionado con la exportación? Gracias

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Rodrigo. Es decir, estamos analizando la reforma tributaria; es decir, la redacción presentada al Congreso todavía necesita mucha discusión y, primero en el lado positivo, es decir, el tamaño de la reforma COP 25 billones en lugar de los COP 53 billones que en algún momento fue mencionado. Y segundo, somos plenamente conscientes de que Colombia necesita cerrar la brecha social, y eso es positivo. En tercer lugar, quiero decir que tenemos que poner en orden nuestras cuentas fiscales y eso también es positivo.

Lo haremos; estoy seguro que encontraremos un espacio para volver al Gobierno en términos de cuáles son las cosas que consideramos que deben mejorarse en la reforma. Pero hasta ahora, es decir, tenemos muchas expectativas en cuanto a la redacción final de la reforma tributaria y todavía estamos analizando. Tiene algunas redacciones que no nos gustan mucho, pero vamos a ver qué pasa en el Congreso.

P – RODRIGO SÁNCHEZ: En cuanto a la zona franca, Juan Esteban, ¿podrías comentar eso?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Sí. ¿Puedes repetir eso, Rodrigo?

P – RODRIGO SÁNCHEZ: Sí, me gustaría saber ¿cuánto de los ingresos que genera Colombia viene de la Zona Franca? ¿Y de esos ingresos qué porcentaje se destina actualmente a las exportaciones?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Bueno. Entonces creo que Carlos Horacio puede darle más color a esa respuesta. Carlos, ¿puedes responder a eso, por favor?

R – CARLOS HORACIO YUSTY: Gracias, Juan. Hola, Rodrigo. En Colombia, la Zona Franca representa alrededor del 20%, perdón, el 40% del volumen. Realmente y la división en la Zona Franca es realmente 60% para las exportaciones sobre 40% para el mercado local, y podría dar cuenta de que es alrededor del 40% en el volumen, que está muy cerca del 20% en términos de ingresos.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Carlos.

CARLOS HORACIO YUSTY: Está bien, Rodrigo.

OPERADOR: La siguiente pregunta es de Juan Camilo Dauder de Bancolombia.

P – JUAN CAMILO DAUDER: Hola buenos días. ¿Pueden escucharme?

OPERADOR: Sí, podemos.

P – JUAN CAMILO DAUDER: Bueno. Gracias. Mi pregunta es con respecto al desempeño de Centroamérica. Hemos visto una disminución en el volumen de alrededor del 30% en comparación con el año pasado. En el informe mencionas que se relaciona con las dificultades operativas en Haití y la transición del Gobierno de Honduras. También mencionó que ha sido una especie de recomposición de los barcos que utiliza para la operación de exportación priorizando Cartagena. ¿Qué podemos esperar de los volúmenes de la región? ¿Deberíamos esperar un aumento durante el resto del año? ¿O cree que las situaciones, particularmente en Haití, Honduras y la recomposición del *trading*, van a durar? Gracias.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias, Juan Camilo, o sea la realidad es que en los mercados locales, el volumen disminuyó solo un 4%, la mayor disminución de volúmenes fue en el *trading*, porque - primero que todo - Cartagena tomando las exportaciones del *trading*, el segundo, el volumen más bajo vendido a terceros en el negocio de *trading*, y el tercero, más clínker obtenido localmente en República Dominicana en lugar del *trading*, y cuarto, debido a los problemas operativos que hemos estado enfrentando en Haití que ya se resolvieron. Entonces, en el futuro, se puede esperar, me refiero a mejores volúmenes en la segunda mitad del año. Me gustaría que Gustavo complementara mi respuesta y les diera un poco más de color sobre cada uno de los mercados de Centroamérica y el de Cartagena.

A – GUSTAVO URIBE: Gracias, Juan. Creo que tuviste una respuesta muy precisa. Mi complemento sería, estamos viendo tendencias importantes en Panamá, que nos dan esperanzas para el segundo trimestre. Honduras ha tenido algún efecto en la transición del Gobierno; esperamos que los volúmenes se comporten un poco mejor. En el segundo trimestre sobre todo por las remesas que están creciendo más del 20%, como mencionó Juan, en Haití ya resolvimos el tema operativo. Así que esperamos que los volúmenes crezcan para la segunda mitad. Y seguimos viendo una tendencia importante en la República Dominicana. Así que esperamos una mejor segunda mitad del año en términos de volumen en la mayoría de nuestros mercados.

JUAN CAMILO DAUDER: Muchas gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: De nada, Juan.

INDIRA DÍAZ: Estamos tomando otra pregunta que tenemos del chat. Es de Mike Betts. Él pregunta, ¿su margen en la importación ha disminuido más que en el cemento producido localmente, dado el aumento también en las tarifas de flete o los precios han aumentado más en las áreas de importación?

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Gracias por la pregunta, Mike. Sobre nuestras exportaciones desde Cartagena, hicimos un aumento adicional en el precio de nuestra exportación en junio, por lo que quiero decir que los márgenes deberían ser mejores en la segunda mitad del año. En cuanto a la importación desde el *trading* que ingresa a algunos de nuestros mercados, los márgenes han disminuido debido al aumento de los fletes. Pero con la estrategia de gestión de ingresos que implementamos, los márgenes deberían ser mejores en nuestros mercados locales, dependiendo de las importaciones en la segunda mitad del año.

OPERADOR: Gracias, Juan. No tenemos más preguntas.

R – JUAN ESTEBAN CALLE RESTREPO: Muy bien, gracias a todos por asistir a nuestra teleconferencia y esperamos con ansias nuestra teleconferencia del tercer trimestre. Qué tengan un lindo día.