

INDIRA DÍAZ: Buenos días, mi nombre es Indira Díaz, Oficial de Relaciones con los Inversionistas de Cementos Argos y les doy la bienvenida a nuestro comunicado de Resultados del Tercer Trimestre de 2022. En la llamada de hoy, están **JUAN ESTEBAN CALLE**, nuestro Presidente (CEO), **FELIPE ARISTIZÁBAL**, nuestro Vicepresidente Financiero (CFO), **MARIA ISABEL ECHEVERRI**, la Vicepresidente de Asuntos Corporativos, **SIMON BATES**, el CEO de Argos USA, **CAMILO RESTREPO**, el Presidente del Negocio de Cemento en los EE. UU., **CARLOS YUSTY**, el Vicepresidente de la División Colombia y **GUSTAVO URIBE**, el Gerente General de Argos Panamá y Centroamérica.

Por favor, 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.

Todas las discusiones de los resultados financieros y operativos que se realicen durante la llamada, se basarán en las cifras ajustadas, excluyendo las operaciones no recurrentes y no esenciales. Para una conciliación detallada de los ajustes, consulte los anexos de nuestro Informe Trimestral.

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

Quisiera comenzar hoy destacando la recuperación del margen EBITDA durante el Tercer Trimestre, que alcanzó el **19%** a nivel consolidado, con un incremento de **20 puntos base** versus el año pasado y una mejora de **28%** en el EBITDA por tonelada, que fue de **COP 112,000** en el Tercer Trimestre de 2021 a **COP 143,000** en el mismo período de 2022. Seguimos creyendo que nuestra empresa está pasando por su mejor momento, tanto desde el punto de vista operativo como financiero. A septiembre, Cementos Argos ha despachado **12,3 millones de toneladas métricas** de cemento, **5,8 millones de metros cúbicos** de concreto pre-mezclado y ha logrado un EBITDA acumulado de **COP 1,5 billones**, expandiéndose **4%** respecto al mismo período del año anterior y estableciendo un nuevo récord histórico para la Compañía.

Estos resultados han sido posibles gracias a la ejecución exitosa de tres pilares principales: **Primero**, una estrategia cuidadosa en nuestros procesos de producción y cadena de suministro que nos ha permitido maximizar nuestros despachos en un contexto de altas tasas de utilización y restricciones complejas en la cadena de suministro derivadas de interrupciones globales; **Segundo**, nuestra capacidad de apalancamiento en nuestra red logística para integrar completamente nuestras operaciones, logrando hitos importantes como el suministro de las aproximadamente 300,000 toneladas de cemento que consumen nuestras operaciones de

Houston con producción propia, y la transición acelerada a cemento PLC, que representó el 60% de los envíos en los EE. UU. en septiembre; y **Tercero**, una estrategia de precios efectiva que ha resultado en aumentos de precios del **16%** en los EE. UU., **18%** en Colombia y **26%** en Centroamérica y el Caribe año tras año, compensando completamente la inflación de costos y llevando a expansiones de EBITDA en niveles absolutos y en niveles unitarios en comparación con 2021.

También es importante resaltar que 2022 ha sido un año de importantes transformaciones para nuestra Compañía, la mayoría de ellas relacionadas con la preparación para el *carve-out* de las operaciones en EE. UU. y su cotización en la Bolsa de Valores de Nueva York. Esta transformación implica ciertas actividades y costos asociados que no son recurrentes o que no representan ninguna salida de efectivo de la empresa, lo que requiere un análisis cuidadoso de nuestros Estados Financieros y ajustes a nuestros Resultados Financieros para evaluar adecuadamente el rendimiento financiero subyacente de la Compañía.

Actualmente, estos ajustes se concentran en tres áreas principales: las desinversiones en el negocio de concreto pre-mezclado de EE. UU. realizadas en 2021 y 2022, los gastos no recurrentes asociados con la preparación para cotizar las operaciones de EE. UU. en la Bolsa de Valores de Nueva York, y la provisiones fiscales no monetarias asociadas al pago de ciertas cuentas inter-compañía de Argos US a Cementos Argos S. A., las cuales afectan, en cierta medida, los Ingresos, las cifras de EBITDA, las provisiones fiscales y la Utilidad Neta. Después de ajustar por estos efectos, nuestra Utilidad Neta se ubica en **COP 222 mil millones** en lo que va del año a septiembre, resultados similares a los obtenidos en el mismo período del año anterior.

Ahora bien, es precisamente en este contexto de resultados financieros y operativos positivos que la brecha entre el valor fundamental de nuestra empresa y nuestro valor de mercado se ha ensanchado profundamente. Me gustaría invitar a **FELIPE ARISTIZÁBAL**, nuestro CFO, a brindarles más contexto sobre este tema y nuestras iniciativas para abordar ese desequilibrio.

FELIPE ARISTIZÁBAL: Gracias, Juan.

Durante los últimos cinco años, Cementos Argos ha experimentado una notable mejora en su desempeño operativo y financiero, que – lamentablemente – no se ha reflejado en el precio de mercado de nuestras Acciones Ordinarias y Ordinarias sin Derecho a Voto. A la fecha, nuestra Compañía exhibe el EBITDA operativo de 12 meses más alto de su historia, el índice de apalancamiento más bajo de los últimos nueve años y – sorprendentemente – nuestras acciones cotizan en mínimos históricos. El crecimiento del EBITDA del **42%** y la mejora del índice de apalancamiento del **38%** durante los últimos cinco años, ha sido acompañado de una contracción en el precio de nuestras Acciones, desvinculándose del valor fundamental de la Compañía.

Para cerrar esta brecha entre el valor fundamental y el valor de mercado de Cementos Argos, estamos trabajando en un plan que incluye varias iniciativas. Permítanme mencionarlas brevemente: **primero**, estamos redoblando nuestro enfoque para mejorar aún más nuestro desempeño financiero con énfasis en la rentabilidad, la sostenibilidad y el crecimiento; **segundo**, seguimos trabajando en la cotización de nuestro negocio estadounidense en la Bolsa de Nueva York; y finalmente, **tercero**, hemos comenzado a estructurar mecanismos que nos permitan realizar distribuciones a los Accionistas distintas a los dividendos y que no estén limitadas por la Utilidad Neta o las Reservas Contables.

Ahora, me tomaré un momento para guiarlo a través de cada iniciativa y explicarle su fundamento y estado actual.

Con respecto a nuestro compromiso continuo de mejorar aún más nuestro desempeño financiero, exhibimos un aumento del **27%** en el EBITDA consolidado y una expansión del margen EBITDA de **20 puntos base** durante el Tercer Trimestre, año tras año. Estos resultados fueron respaldados por precios más altos, una fuerte dinámica de mercado y una gestión de costos eficiente a lo largo de nuestra huella. En consecuencia, nuestro índice de apalancamiento disminuyó un **9%** a un nivel de **2,8 veces**, el índice más bajo de los últimos nueve años. También me gustaría referirme al aumento de los Gastos Financieros, explicado por el aumento acelerado de las tasas de interés a las que está ligada nuestra deuda, principalmente el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Colombia que representa el **37%** de nuestra deuda y ha pasado de **5,6%** a **11,4%** durante el año en curso. Para suavizar el impacto de esta tendencia alcista, hemos fijado alrededor del **40%** de nuestro endeudamiento indexado al IPC, generando ahorros anuales o alrededor de **COP 36 mil millones** en gastos de intereses versus la Tasa *Spot*. Adicionalmente, hemos recomprado alrededor de **COP 80 mil millones** de bonos indexados al IPC en Colombia financiados con una deuda a tasa de interés fija, con ahorros de una sola vez de **COP 6 mil millones**.

Ahora, en relación con la cotización de nuestro negocio estadounidense en la Bolsa de Valores de Nueva York, reafirmamos la importancia de esta iniciativa dentro de nuestros planes estratégicos y nuestras expectativas de aprovechar el mercado una vez que se vuelva a abrir la ventana. De manera simultánea, continuamos realizando tareas internas alineadas con nuestra intención de ser una empresa pública en EE.UU., como el préstamo sindicado que Argos USA suscribió recientemente por un monto de **USD 750 millones** para reponer deuda existente, con mayor vencimiento y mejores condiciones, y el nombramiento de **SIMON BATES** – candidato con experiencia comprobada en empresas públicas líderes en la industria de materiales de construcción de EE. UU. – como el nuevo Director Ejecutivo de Argos USA.

Antes de pasar a la última iniciativa, quiero tomarme un momento para discutir brevemente dos características idiosincrásicas de Cementos Argos que nos permiten generar significativamente más Flujos de Efectivo que Utilidad Neta Contable: **primero**, dado que operamos un conjunto de plantas bastante nuevo y las instalaciones de producción y que las normas internacionales de contabilidad nos obligan a depreciar estos activos durante una vida útil de 20 a 25 años, cuando la vida útil real de estos activos se acerca a los 70 a 80 años, durante los últimos cinco años, nuestro Gasto de Capital (*CapEx*) de Mantenimiento efectivo anual ha sido, en promedio, **COP 600 mil millones** inferior al Costo de Depreciación reconocido en nuestras cuentas; y **segundo**, tenemos en nuestro balance un activo muy valioso: un activo por Impuestos Diferidos de **COP 700 mil millones**. Sólo en 2022, este activo nos permitirá blindar hasta **COP 180 mil millones** en Impuestos y esperamos aprovechar al máximo este beneficio en los próximos años. Estando conscientes del impacto de las distribuciones en el rendimiento total de los Accionistas a largo plazo, es imperativo identificar mecanismos, además de los dividendos tradicionales, que nos permitan continuar – e incluso acelerar – nuestras distribuciones a los Accionistas por encima y más allá de los límites impuestos por el Resultado Neto Contable.

Juntas, estas iniciativas tienen como objetivo cerrar la brecha material entre nuestro valor intrínseco y el valor de mercado de nuestra Compañía y se espera que aceleren el proceso de desbloquear valor para todos nuestros Accionistas.

LA REGIÓN DE EE. UU.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias Felipe. Antes de empezar con las regiones, me gustaría dar una cálida bienvenida a **SIMON BATES**, nuestro recientemente nombrado Director Ejecutivo de Argos USA, quien se une a nuestra Compañía para suceder a Bill Wagner, quien se jubiló después de una larga y exitosa carrera. Simon tiene 33 años de experiencia, de los cuales 25 se han centrado en la industria de materiales de construcción. Es economista de la Universidad de York en Inglaterra, y tiene una Maestría en Finanzas y Contabilidad de la Universidad de Manchester y una Maestría en Marketing de la Universidad de Salford, ambos en Inglaterra. Su formación junto con su experiencia profesional – que últimamente se ha centrado en empresas públicas líderes en la industria de materiales de construcción en los EE. UU. – seguramente jugarán un papel importante en la ejecución exitosa de nuestras metas estratégicas para nuestras operaciones en los EE. UU. Y en futuro inmediato de nuestra Compañía.

A Bill, un mensaje de agradecimiento por todo su compromiso y arduo trabajo que llevó nuestras operaciones en EE. UU. a su mejor momento operativo y financiero en nuestra historia.

Ahora, me gustaría invitar a Simon a brindar más contexto sobre la región de EE. UU.

SIMON BATES: Gracias Juan, y buenos días a todos.

Durante el Tercer Trimestre de 2022, el EBITDA fue un **26%** más alto que el mismo período del año pasado con una expansión del margen EBITDA de **47 puntos base**. Nuestra exitosa estrategia de precios desplegada a través de tres aumentos permanentes de precios en lo que va del año, sumada a la eficiencia operativa, la estrategia de cobertura de combustible, el incremento en la producción local y en las importaciones, han sido fundamentales para contrarrestar por completo las presiones inflacionarias durante el Tercer Trimestre, así como aumentar los despachos en ambos segmentos.

En términos de precios, llevamos a cabo un tercer aumento de precio tanto en cemento como en concreto pre-mezclado y mantuvimos la tarifa temporal de combustible en ambos productos. Nuestros precios FOB aumentaron **16.5%** en cemento y **16%** en concreto con respecto a septiembre de 2021, manteniéndose en los niveles más altos de nuestra historia reciente en los EE. UU.

Los volúmenes de cemento aumentaron un **6,2%** en comparación con el Tercer Trimestre de 2021, impulsados por una sólida demanda en toda nuestra presencia, especialmente en la Florida y la región sur profunda (*Deep South Region*), que crecieron un **20%** y un **23%**, respectivamente, año tras año. En el negocio de concreto pre-mezclado, nuestros volúmenes aumentaron **3,6%** en comparación con 2021, con el segmento residencial impulsando el crecimiento de la demanda.

Nuestra transición a PLC continúa teniendo avances muy importantes y ha sido fundamental para lograr un crecimiento de volumen en un mercado agotado. Como mencionamos durante nuestra llamada de ganancias anterior, la planta de Roberta se convirtió por completo a PLC desde junio, y estamos adelantados al programa al haber convertido por completo a Harleyville y Newberry en agosto y octubre, respectivamente. Me gustaría destacar que durante el Tercer Trimestre, las ventas de *Ecostrong PLC* representaron más del **60%** de nuestras ventas de cemento en el país, lo que ratifica la rápida y exitosa sustitución del cemento Tipo I/II en toda nuestra huella. Estimamos que para diciembre de 2022, cerca del **100%** de nuestra producción será PLC.

Durante los últimos tres meses, la combinación de los precios más altos y las estrictas iniciativas de control de costos dieron un balance positivo a la inflación de costos. En el negocio de cemento

los precios aumentaron **31%** más que los costos unitarios y en concreto el aumento de precios fue **14%** mayor que el aumento de los costos unitarios. Como resultado, logramos resultados notables durante el trimestre en términos de EBITDA, alcanzando los **USD 77 millones, 26%** más año tras año en una base comparable. El margen EBITDA cerró en **18.5%, 47 puntos base** por encima del mismo periodo del año anterior. Este resultado se logró a pesar de las condiciones climáticas adversas generadas por el Huracán Ian que afectó a la Florida durante la última semana de septiembre con un impacto estimado en nuestro EBITDA de alrededor de **USD 1 millón**.

La dinámica de mercado que hemos evidenciado en los últimos tres meses en nuestros mercados ha sido volátil pero continúa respaldando las sólidas condiciones de la demanda. Estamos constantemente monitoreando todas las variables del mercado y la Compañía está totalmente preparada para aprovechar todas las oportunidades que presenta el mercado en el futuro. Confiamos en el potencial de mediano plazo del país en base a las necesidades evidentes en materia de vivienda e infraestructura que es necesario atender.

JUAN ESTEBAN CALLE:

LA REGIÓN DE COLOMBIA

Gracias Simón.

En Colombia, el mercado continúa fuerte a pesar del ruido político. El DANE reportó despachos totales de cemento al país en septiembre de **1,2 millones de toneladas**, creciendo **8%** frente a 2021, y representando un incremento interanual de **6%** frente a igual período del año anterior. Carlos ahora proporcionará más contexto sobre la región.

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

Durante el Tercer Trimestre, el EBITDA en la región de Colombia creció a doble dígito respaldado por fuertes despachos en todos los segmentos, nuestra exitosa estrategia de aumento de precios y los resultados positivos de las iniciativas de control de costos. Adicionalmente, nuestro enfoque en expandir las exportaciones arrojó resultados muy alentadores tanto en términos de despachos como de EBITDA, y como se anunció en el trimestre anterior, reiniciamos exitosamente el segundo horno de la planta de Tolúviejo, lo que nos permitirá continuar ampliando nuestra capacidad de exportación y optimizar la red logística en la zona norte del país.

Los despachos de cemento se mantuvieron planos durante el trimestre. Las exportaciones de Cartagena aumentaron **37%**, alcanzando las **319,000 toneladas**, el resultado trimestral más alto en la historia de la planta, siguiendo nuestra estrategia de incrementar la producción propia y reducir los volúmenes comercializados debido a los altos precios del clínker y cemento a nivel mundial. En el mercado nacional, el Comercio Minorista, Vivienda e Infraestructura apoyaron la continuidad de las condiciones de fuerte demanda; los despachos de cemento fueron **7.8%** menores respecto al mismo período del año anterior debido al alza de precios implementada en julio que impactó en ese mes y fue parcialmente recuperado en agosto y septiembre.

El negocio de concreto pre-mezclado continúa su recuperación sostenida, apoyado principalmente en proyectos de infraestructura y vivienda formal. Los despachos fueron un **7.8%** más altos año tras año y alcanzaron el resultado trimestral más alto desde el Segundo Trimestre de 2019.

El despliegue exitoso de nuestra estrategia comercial que ha permitido incrementar los precios en todo el Portafolio de Productos y en todas las regiones del país con un plan muy detallado y estructurado, nos ha permitido alcanzar los precios más altos en la historia de la Compañía para el cemento y los segmentos de concreto pre-mezclado, lo cual ha sido fundamental en medio de las continuas presiones inflacionarias que la industria ha enfrentado en 2022. Los precios locales del cemento registraron un aumento interanual del **18,4%** y fueron **4,1%** más altos secuencialmente, mientras que los precios del concreto pre-mezclado aumentaron **12%** año tras año.

La persistencia de las presiones inflacionarias siguió siendo un problema tanto para el negocio de cemento como para el de concreto pre-mezclado. Durante el trimestre, los precios aumentaron **12%** más que los costos unitarios en el negocio de cemento y **25%** más en el negocio de concreto pre-mezclado. El balance positivo en incrementos de precio versus costo, junto con los sólidos despachos en ambos segmentos, llevaron a un crecimiento en EBITDA de **6,4%** año tras año, al excluir los resultados de la división de exportaciones. También me gustaría destacar que el EBITDA de nuestra División de Exportaciones fue más de **tres veces** superior al del año anterior, ratificando la importancia de esta división, no sólo para la integración en toda la región, sino también por su contribución a nuestros Resultados Financieros. En total, el EBITDA alcanzó los **COP 157 mil millones**, **14,5%** superior al mismo periodo del año anterior. El margen EBITDA fue de **22,3%** en el Trimestre y registró una expansión de **75 puntos base**.

Nos complace anunciar que nos adjudicaron el contrato para el suministro tanto de cemento como de concreto pre-mezclado a Puerto Antioquia, un puerto en el noroeste del país que pronto comenzará su etapa de construcción y se espera que esté terminado en 2025.

En cuanto a la dinámica del mercado, el Segmento Residencial en Colombia, especialmente en las ventas de vivienda social continúa mostrando señales alentadoras y los inicios de vivienda se mantienen en el nivel más alto en siete años. En Proyectos de Infraestructura, hemos evidenciado una demanda continua de proyectos 4G, que avanzan positivamente. En cuanto a 5G, ha habido avances recientemente y esperamos que este programa, junto con el Metro de Bogotá y otros proyectos importantes en esa ciudad, apoyen las condiciones de demanda para este segmento en el mediano plazo.

Para el último Trimestre de 2022, confiamos en que continuarán los resultados positivos obtenidos a lo largo del año, dada la resiliencia de la demanda del Segmento Comercial, Vivienda y Proyectos e Infraestructura que beneficiarán tanto los despachos como los precios en los

negocios de cemento y concreto. Seguimos enfocados en la maximización del valor aprovechando nuestra presencia nacional y nuestra competitividad incomparable en el país.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, Carlos.

Ahora, pasando a Centroamérica y el Caribe, seguimos viendo dinámicas de precios positivas en un contexto desafiante de inflación y volúmenes. Gustavo proporcionará más contexto sobre la región.

GUSTAVO URIBE: Gracias, Juan, y buenos días a todos.

La continuación del entorno de precios fuertes en la región fue fundamental para contrarrestar completamente las presiones inflacionarias durante el Tercer Trimestre de 2022. A pesar de los

menores despachos de cemento, un balance positivo en la dinámica precio – costo llevó a alcanzar un EBITDA en el mismo nivel del mismo periodo del año pasado.

Los precios del cemento crecieron un **26%** año tras año, ya que el poder de fijación de precios sigue siendo fuerte debido a la dinámica comercial mundial del cemento que ha influido en precios de paridad de importación más altos en mercados con alta exposición a la oferta internacional.

Los despachos de cemento del mercado local fueron **8.9%** más bajos año tras año. Los principales impactos provinieron de la situación social y política muy desafiante en Haití que llevó a que los volúmenes fueran casi la mitad en comparación con el año pasado y el mal clima durante la segunda quincena de septiembre que tuvo un impacto de alrededor de **20,000 toneladas**, que no se pudo despachar en ese periodo. Adicionalmente, la transición Gubernamental en Honduras y el mantenimiento mayor realizado en la República Dominicana también impactaron en los despachos de cemento. Mientras tanto, los volúmenes comercializados disminuyeron **21%** año tras año como parte de nuestra estrategia para maximizar el uso de nuestra capacidad de exportación desde Colombia y menores despachos a Haití debido a la situación mencionada anteriormente.

En Panamá, los volúmenes de cemento continúan recuperándose satisfactoriamente, mostrando un crecimiento de **18%** con respecto al mismo Trimestre del año pasado, debido a la mayor demanda de proyectos de infraestructura como la tercera y primera línea del Metro de Panamá.

En Honduras, los precios se mantienen fuertes, alcanzando una mejora de un solo dígito año tras año. Los despachos de cemento del Trimestre fueron **8%** inferiores a los del mismo período del año anterior, debido a una menor demanda provocada por la transición del nuevo Gobierno y fuertes lluvias durante los últimos 10 días de septiembre.

La República Dominicana continúa con una fuerte dinámica de precios, lo que lleva a un crecimiento anual del **27%** y alcanza el precio más alto en 10 años. Las condiciones de demanda en el país fueron sólidas, apoyadas en un segmento minorista fuerte; sin embargo, los despachos de cemento fueron **14%** menores año tras año debido al mantenimiento mayor realizado entre julio y agosto, y la temporada de huracanes que tuvo un impacto de alrededor de **7,000 toneladas** durante los últimos días del Trimestre.

Haití se ha visto fuertemente afectado por una difícil situación social y política, en la que los bloqueos de carreteras, la disponibilidad de combustible y las protestas en todo el país han provocado una disminución del **48%** en los despachos de cemento con respecto al mismo período del año pasado. Continuaremos priorizando la seguridad de nuestra gente y monitorearemos de cerca la situación para operar según las condiciones nos lo permitan.

A pesar de tener un impacto de más de USD 1 millón por los huracanes de la última quincena de septiembre, el EBITDA cerró en **USD 31 millones**, igual al resultado obtenido en el Tercer Trimestre del año pasado, ya que nuestra exitosa estrategia de precios más que compensó el costo de la inflación que ha afectado a la región.

Somos cautelosamente optimistas con nuestras operaciones en el Caribe y Centroamérica y seguiremos enfocados en maximizar el valor a través de la integración con nuestras operaciones en Colombia y cubrir el impacto de la inflación a través de precios y control de costos.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, Gustavo.

Dada la destacada evolución de nuestras cifras y nuestra proyección para lo que resta del año, reafirmamos una vez más nuestra guía de EBITDA de entre **COP 2.05 y 2.15 billones** para el presente año, y nuestra relación Deuda Neta a EBITDA de **alrededor de tres veces** para diciembre de 2022, basado en nuestra exitosa estrategia de cadena de suministro e integración, fijación de precios y el uso extensivo de nuestra red logística para abordar la inflación en toda nuestra presencia.

Para 2023, tenemos expectativas positivas en nuestras tres regiones. Con niveles de precios más altos y una inflación más estable, esperamos poder capturar todas las oportunidades que surjan en las regiones y maximizar el valor para todos nuestros grupos de interés.

Gracias a todos por su atención.

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

INDIRA DÍAZ. Gracias, Juan. Continuaremos ahora con la sesión de Preguntas y Respuestas. (Instrucciones del operador) La primera pregunta proviene de Vanessa Quiroga de Credit Suisse.

VANESSA QUIROGA: Hola. Buenos días. Espero que puedan escucharme bien. Y mi pregunta es sobre los precios. La estrategia de precios que estás siguiendo. ¿Cuánto crees que seguirán aumentando los precios principalmente en Colombia y en Estados Unidos? ¿Y cuál es su objetivo básicamente en términos de margen o en porcentaje o en dólares por unidad? Gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE: Buenos días Vanessa y gracias por tu pregunta. Quiero decir que estamos monitoreando de cerca todos y cada uno de nuestros mercados; estamos muy contentos con los resultados del Tercer Trimestre de este año. Quiero decir que pudimos compensar la inflación en todos nuestros mercados y ese es el plan a seguir. Estamos viendo un entorno de precios constructivo en Colombia y en los EE. UU. y en América Central y el Caribe para seguir aplicando nuestra Estrategia de Precios para poder seguir ampliando los márgenes. Nuestro objetivo es una vez más tener un margen EBITDA consolidado superior al 20% en el futuro.

VANESSA QUIROGA: Ok genial. Gracias.

INDIRA DÍAZ: La siguiente pregunta viene de Juan Camilo Dauder de Bancolombia. Parece que Juan Camilo tenía la misma pregunta que Vanessa. Entonces, la siguiente pregunta es de Rodrigo Sánchez de Davivienda Corredores.

RODRIGO SÁNCHEZ: Sí, buenos días y gracias por la presentación. De hecho, tengo algunas preguntas. La primera es, ¿podría compartir el impacto esperado del proyecto de ley de impuestos que está por aprobarse en Colombia y cómo podría tener algunos efectos en Cementos Argos?

Y también, podría ampliar los mecanismos que mencionó Felipe diferentes a los dividendos para hacer la distribución a los Accionistas. ¿Y estamos hablando de su recompra o qué quiso decir con esos mecanismos? Y la última es sólo una pregunta que me gusta para entender sus cifras de CapEx. Porque en la presentación mencionaste que al 3T, habías ejecutado aproximadamente COP 410 mil millones, que es algo por debajo, algo así como \$ 90 millones, ¿cómo estás? Tu objetivo es ejecutar \$ 200 millones en CapEx este año. Entonces, ¿estoy

mirando los números incorrectamente o deberíamos esperar una gran ejecución en el último Trimestre del año? Gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias Rodrigo. Y creo que Felipe puede responder a tus tres preguntas.

FELIPE ARISTIZÁBAL: Perfecto. Gracias, Rodrigo, por tus preguntas. Respecto al primero, el impacto del informe fiscal. La reforma actual que se está discutiendo en el Congreso tiene un efecto negativo en el futuro de nuestro negocio; no esperamos un impacto inmediato en nuestros resultados, la mayor parte del impacto se va a diferir hasta 2025 o 2026. He mencionado que los principales impactos son dobles: primero, una vez que los impuestos al carbono entren en vigor, vamos a tener un impacto negativo en nuestra estructura de costos.

Vamos a tener que pagar este impuesto sobre todo el código que consumimos internamente. Y segundo, existe la posibilidad de que de una vez o para toda la producción de la Zona Franca de Cartagena se destine al mercado de Colombia. Vamos a tener que pagar una tasa del 35% en lugar de la tasa actual del 15% que estamos pagando actualmente. Entonces, esos fueron los dos efectos principales que vamos a tener asociados con el informe fiscal.

Con respecto a tu segunda pregunta. Usted mencionó que desea tener más color con respecto a que tenga sentido que estemos considerando complementar los dividendos. Estamos en el proceso de finalizar todas las posibles vías para aumentar las distribuciones a los Accionistas, incluidas las recompras de Acciones, mecanismos para mejorar la liquidez de nuestras Acciones. Eventualmente, estamos considerando mecanismos que sean más eficientes desde el punto de vista fiscal, como distribuciones o, sí, distribuciones de capital aportado por los Accionistas, por lo que actualmente estamos considerando todas las posibilidades para maximizar las distribuciones a los Accionistas.

Tenga en cuenta que, como mencioné antes, en un año determinado producimos entre 3 y 5 veces más efectivo que Ingresos Netos. Por lo tanto, tenemos la capacidad de aumentar las distribuciones aunque nuestro Ingreso Neto no refleje el capital real generado por el negocio. Es por eso que estamos considerando todas estas posibilidades.

Y finalmente, en cuanto al CapEx, sí esperamos ejecutar cerca de COP 200 millones de CapEx en el año, en forma de CapEx de Rentabilidad y CapEx Estratégico. Así que sí, las inversiones de CapEx correctas para el año estarán cerca de los COP 200 millones. A principios de año, mencionamos que nuestro plan incluía COP 210 millones; probablemente estemos un poco por debajo de ese número. Pero nuevamente, el monto neto de capital asignado a estas inversiones será cercano a los COP 200 millones.

INDIRA DÍAZ: La siguiente pregunta proviene de Steffania Mosquera de CrediCorp Capital.

STEFFANIA MOSQUERA: Hola, muchas gracias por la presentación. Tengo una pregunta con respecto a su estructura de deuda. Creo que anunciaron la posibilidad de refinanciar alrededor de COP 700 millones de deuda para pasar de deuda denominada en COP a USD. Entonces me gustaría saber cómo va ese proceso, entendiendo que en este momento más del 60% de su deuda está en Pesos Colombianos. Y mi segunda pregunta es con respecto a su proceso de cotización de los activos en la Bolsa de Nueva York, si tiene más información al respecto.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, Steffania. Contestaré la segunda pregunta y luego le pediré a Felipe que les dé más color sobre nuestra estrategia de financiamiento.

No podemos comentar más; quiero decir que, debido a las restricciones que tenemos con la Comisión de Valores e Intercambio en este momento, pero seguimos totalmente comprometidos a hacer realidad la cotización de Argos USA tan pronto como haya una ventana de oportunidad en el mercado, y ahora Felipe te dará más información sobre nuestra Estrategia de Financiamiento.

FELIPE ARISTIZÁBAL: Por supuesto. Entonces, comenzaría mencionando que alrededor del 75% de nuestros Ingresos y EBITDA están denominados en dólares estadounidenses. Y dado que en los años anteriores, dado el flujo de caja que genera EE. UU., la mayor parte del prepago de deuda se ha realizado en la operación de EE. UU. Hoy, la estructura o el mix de la deuda no influye mucho en el mix de nuestra generación de Flujo de Caja. Así que estamos en el proceso de alinear la estructura de capital con la estructura de generación de flujo de efectivo.

Hace unos meses, anunciamos que contábamos con una estructura, una línea de COP 750 millones, que podía girarse en dos años para administrar los vencimientos de corto y mediano plazo. Entonces quiero decir que, una vez que venzan estos vencimientos, vamos a recurrir a esta línea de crédito y luego, gradualmente, la estructura de capital de la Compañía imitará la estructura de capital del negocio.

Entonces, esta instalación de COP 750 millones fue una estructura anunciada hace unos meses y esperamos que con los retiros futuros, la estructura de capital estará más alineada con el perfil actual de la moneda del negocio.

STEFFANIA MOSQUERA: Genial, muchas gracias.

INDIRA DÍAZ: La siguiente pregunta viene de Juan Camilo Dauder de Bancolombia.

JUAN CAMILO DAUDER: Hola, buenos días, gracias por la llamada. Quiero preguntarle sobre la expectativa que tiene, las expectativas que tiene en el mercado colombiano. Usted ha mencionado que ve que el mercado aún es fuerte y puede recibir más aumentos en los precios. Pero lo que hemos visto es que, por ejemplo, en los mercados inmobiliarios, las ventas de viviendas han disminuido y eso anuncia al menos una moderación en la senda de crecimiento de la repentina demanda. Entonces, mi pregunta es, ¿cómo espera que el mercado continúe tan fuerte si la vivienda se desacelera quizás el próximo año, en medio de un escenario más estricto? Y tal vez si está esperando una recuperación en el sector de la infraestructura que pueda paliar esa desaceleración. ¿Cuál es su valoración al respecto? Muchísimas gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, Juan Camilo. Quiero decir, la realidad es que la vivienda comienza a fluir a niveles récord en Colombia. Sí, la realidad es que las ventas de viviendas nuevas han disminuido en los últimos cuatro o cinco meses, pero la infraestructura sigue siendo muy sólida.

Usted vio la mejora significativa en nuestros volúmenes de concreto pre-mezclado, lo que significa que la infraestructura, el sector de la vivienda formal, sigue funcionando extremadamente bien. Las importaciones han disminuido de manera significativa en el mercado colombiano, por lo que la realidad es que, aunque habrá una desaceleración en los nuevos inicios de viviendas, probablemente a partir del último trimestre de 2023.

Todavía vemos que el mercado colombiano se va a mantener muy fuerte al menos hasta el último Trimestre de 2023. No sé si a Carlos Yusty le gustaría tener un poco más de color en mis comentarios. Carlos, ¿te gustaría darle un poco más de color a la vista de Colombia?

CARLOS HORACIO YUSTY: Bueno, no, me gustaría agregar en ese comentario, Juan, que en el Segmento de Infraestructura es muy importante el inicio de la línea, una del Metro, el Metro de Bogotá que probablemente esté iniciando en enero, y hay mucha actividad de infraestructura en Bogotá para el próximo año, además del Metro, la tendencia récord, otro proyecto muy importante. Como Juan, como mencionaste en cuanto a los inicios de vivienda social, el 2023 probablemente será el año récord de volumen en ese segmento. Probablemente otro que estamos viendo en viviendas de altos ingresos probablemente estamos viendo una reducción en términos de volúmenes en viviendas de bajos ingresos. El 2023 será un año récord.

JUAN CAMILO DAUDER: Carlos, gracias por tu visión.

CARLOS HORACIO YUSTY: Está bien, de nada.

INDIRA DÍAZ: La siguiente pregunta proviene de André Reyes de MFS Investment Management.

ANDRÉ REYES: Bueno. Bueno, sobre la vivienda entiendo que tu respuesta fue sobre Colombia. Iba a preguntar sobre eso para los EE. UU., la misma pregunta. Y también, usted mencionó que en Colombia los volúmenes de cemento bajaron debido al alza de precios implementada en julio, ¿podría mencionar cómo están reaccionando sus competidores ante esto? Gracias.

JUAN ESTEBAN CALLE: Gracias, André. Responderé a la segunda y luego Simon les dará más información sobre el mercado residencial de EE. UU. Seguiremos, o sea, con la estrategia de mejorar los precios en Colombia. Quiero decir, con la devaluación los precios están en Dólares muy por debajo de los precios de paridad. Así que continuaremos ejecutando nuestra estrategia de precio registrado en Colombia a pesar de lo que nuestros competidores no hagan en el mercado. Puede consultar nuestros resultados en nuestra opinión; estamos generando valor en Colombia y continuaremos, o sea, con esa estrategia hacia adelante. Y ahora Simon te dará más información sobre los EE. UU.

SIMÓN BATES: Gracias, Juan. Tengo... es el séptimo día para mí con el negocio. Entonces, discúlpeme si mi conocimiento no es tan bueno como me gustaría, pero he pasado mucho tiempo con el equipo investigando los fundamentos de la demanda de cementos y concreto pre-mezclado en nuestro negocio.

Y lo que me complace mucho ver es que la demanda base de cemento se mantiene fuerte, a pesar de una desaceleración obvia en las viviendas unifamiliares causada por los aumentos en las tasas de interés federales. Sin embargo, cuando revisamos nuestros pedidos atrasados y observamos mercado por mercado, proyecto por proyecto, la demanda sigue siendo sólida en parte porque la probabilidad de que el fuerte crecimiento continuo en viviendas multifamiliares probablemente complementa la compensación de la disminución en vivienda unifamiliar.

Entonces, según la información que tenemos hoy, esperamos un buen mercado para el cemento y el concreto pre-mezclado para el resto de este año y hasta 2023.

INDIRA DÍAZ: Juan, no tenemos más preguntas.

JUAN ESTEBAN CALLE: Bueno. Y también muchas gracias por conectarse a nuestra conferencia telefónica hoy y esperamos con ansias nuestra conferencia telefónica de fin de año en 2023. Que tenga un día fantástico.