

## Indira Díaz

Buenos días, mi nombre es Indira Díaz, IRO de Cementos Argos y les doy la bienvenida a nuestro comunicado de resultados del cuarto trimestre. En la llamada de hoy, están **Juan Esteban Calle** nuestro CEO, **Felipe Aristizábal** nuestro CFO, **María Isabel Echeverri** la VP de Asuntos Legales, **Simone Bates**, el CEO de Argos USA, **Carlos Yusty** el VP de la División Colombia y **Gustavo Uribe** Gerente General de Argos Panamá y Centro América.

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

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

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

Ahora tengo el placer de ceder la palabra al Sr. Calle.

## Juan Esteban Calle

Gracias Indira y buenos días para todos.

### Últimas novedades

Durante 2022, Cementos Argos alcanzó nuevos máximos históricos en términos de ingresos y EBITDA, con un total de \$11,7 y \$2,1 billones de pesos, respectivamente. Este resultado que está en línea con la guía proporcionada al mercado hace un año, fue posible gracias a una exitosa estrategia de precios, iniciativas de control de costos, la cuidadosa y articulada planeación de la cadena de abastecimiento al interior de la compañía. En términos de volumen, los despachos de cemento alcanzaron 16.2 millones de toneladas, con una ligera disminución de 3.7% respecto a 2021, causada principalmente por la afectación de volúmenes en Haití debido al desafiante entorno social y político durante 2022, y menores volúmenes de comercialización a Centroamérica y la Región del Caribe. Los volúmenes de concreto premezclado, por su parte, se ubicaron en 7.5 millones de metros cúbicos, aumentando 6.3% frente a 2021, debido principalmente a las mejoras del mercado en Colombia.

En términos de apalancamiento, la empresa alcanzó una ratio de Deuda Neta sobre EBITDA de 2,8 veces, el más bajo de los últimos 9 años, tras nuestros buenos resultados financieros y una sólida generación de flujo de caja durante 2022.

El resultado neto de las operaciones continuadas se situó en \$403.000 millones de pesos, un 14,4% menos que en 2021, debido principalmente al aumento de los gastos por intereses.

Por último, desde el punto de vista del flujo de caja, 2022 fue también un año muy fuerte para la empresa. La posición de caja neta consolidada aumentó en \$772.000 millones de pesos a lo largo del año, alcanzando un saldo de \$1,3 billones de pesos a final de año.

En términos trimestrales, nuestro EBITDA para el último trimestre de 2022 se ubicó en \$604 mil millones de pesos, con un incremento anual de 12,9%. En términos de volúmenes de cemento, evidenciamos una disminución de 8%, debido principalmente a afectaciones en la región del Caribe y Centroamérica y a paros inesperados en plantas de Estados Unidos, por otro lado, el concreto se mantiene estable, año a año, con una ligera disminución de 0,7% a pesar de las condiciones climáticas extremas que afectaron los volúmenes de la región de Estados Unidos.

Estos buenos resultados operativos y de caja permitirán a la empresa aumentar sus distribuciones a los accionistas en aproximadamente un 80% en 2023.

En relación con nuestros compromisos en sostenibilidad, me gustaría destacar la validación por parte de la iniciativa Science Based Targets de nuestro objetivo de reducción de emisiones de CO2 para 2030, dentro del alcance 1 y alcance 2. Este reconocimiento por una tercera parte independiente, reconoce la existencia y validez de nuestra hoja de ruta de CO2, con proyectos específicos probados que nos permitirán alcanzar la reducción del 21% de las emisiones de alcance 1 y 2 para 2030, en comparación con 2021.

Ahora bien, a pesar de estos sólidos resultados financieros y de los notables logros en nuestra hoja de ruta de sostenibilidad, el precio de nuestras acciones cayó significativamente durante 2022. Nuestras acciones ordinarias y preferenciales cayeron un 41% y un 39% respectivamente el año pasado, y han seguido bajando en 2023, alcanzando mínimos históricos.

En este contexto, hemos decidido potenciar y mejorar las iniciativas en torno a la convergencia de la brecha entre el valor fundamental y el precio de mercado de nuestra empresa, en un marco global que hemos denominado SPRINT, siglas de Share Price Recovery Initiative (Iniciativa para la recuperación del precio de las acciones).

SPRINT se concibe como un programa articulado que aborda sistemáticamente las diversas causas principales de la brecha mencionada. El plan abarca 5 líneas de trabajo; **Primero**, mantener el enfoque en sólidos resultados operativos y financieros con especial énfasis en la rentabilidad. **Segundo**, incrementar el 15% de la distribución de dividendos a nuestros accionistas en el próximo año, con un monto total de \$445 mil millones de pesos. **Tercero**, apoyados en nuestros sólidos resultados y generación de efectivo, lanzar un programa de recompra de acciones por un total de alrededor de \$250.000 millones de pesos. **Cuarto**, mejorar la visibilidad del valor de nuestras operaciones y seguir trabajando en la cotización de nuestro negocio en Estados Unidos, en la Bolsa de Nueva York. Y

**Quinto**, mejorar la liquidez de nuestras acciones ordinarias designando un creador de mercado especializado en nuestras acciones.

Ahora, Felipe dará más detalles sobre nuestro desempeño financiero en 2022 y cubrirá en detalle cada uno de los pilares que componen SPRINT.

## Felipe Aristizábal

Gracias Juan

Me gustaría empezar mencionando que, al igual que en nuestra última llamada, hemos ajustado nuestras cifras financieras y operativas excluyendo todas las operaciones no recurrentes relacionadas con las desinversiones llevadas a cabo por la empresa, los costos asociados al proceso de cotización del negocio estadounidense en la Bolsa de Nueva York y las provisiones fiscales no monetarias asociadas al pago de determinadas cuentas de intercompañías, todo lo que afecta, en cierta medida, a los ingresos, las cifras de Ebitda, las provisiones fiscales y la utilidad neta. Todas las cifras comentadas en esta llamada se han ajustado de esa manera para reflejar la realidad de nuestro negocio.

Ahora, pasando a nuestros resultados financieros, es importante resaltar que, como lo comentamos en nuestra conferencia anterior, la compañía genera significativamente más efectivo que utilidad neta contable, dadas ciertas características de Cementos Argos. Nuestras depreciaciones y amortizaciones, por ejemplo, se ubicaron en \$1 billón de pesos durante 2022, cifra significativamente superior a nuestro Capex de mantenimiento que representó un poco menos de \$500 mil millones de pesos durante ese mismo periodo. En consecuencia, consideramos importante realizar un cuidadoso análisis al respecto para proporcionar a todos los analistas e inversores la información suficiente para evaluar adecuadamente nuestros resultados financieros. En este orden, me gustaría presentarles en primer lugar una conciliación de nuestros datos financieros con nuestra generación de tesorería.

Para empezar, nuestra utilidad neta, una vez excluidas todas las operaciones no recurrentes y las provisiones fiscales no monetarias, ascendió a \$403.000 millones de pesos, una cantidad significativamente superior a nuestra utilidad neta contable dada la materialidad de las operaciones no recurrentes realizadas a lo largo del año. Después de ajustar los intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, logramos un EBITDA total de \$2,1 billones de pesos, que como Juan mencionó anteriormente, es el más alto en toda nuestra historia, acompañado también de una cifra récord de ingresos que alcanzaron los \$11,7 billones de pesos durante el año.

Pasando a nuestro estado de flujo de efectivo, del total del EBITDA generado por la empresa, \$792 mil millones, que se destinaron a capital de trabajo, Capex de mantenimiento e impuestos, lo que nos deja un total de \$1,3 billones de pesos de flujo de efectivo libre generado por la operación, lo que implica una tasa de conversión del 62% a partir del EBITDA.

Adicionalmente, si se excluyen los pagos de intereses realizados durante 2022, se obtiene la utilidad Económica neta que representó \$803 mil millones de pesos.

Después del Resultado Económico Neto, se suman los ingresos netos de las desinversiones, así como los desembolsos de deuda y otros gastos para lograr el flujo de efectivo disponible para reinversiones y dividendos, el cual representó \$1,4 billones de pesos durante 2022.

Por último, y tras excluir la Capex de crecimiento y los pagos de dividendos, terminamos con una generación neta de caja de \$772.000 millones de pesos durante el periodo, lo que nos lleva a una posición final de caja de 1,3 billones de pesos, incluyendo las inversiones a corto plazo.

Precisamente sobre la base de estos buenos resultados y de una sólida posición de tesorería lanzamos SPRINT, un plan articulado destinado a cerrar la brecha entre el valor fundamental de la empresa frente a su precio de mercado.

Como ya se ha mencionado, el plan consta inicialmente de 5 líneas de trabajo. Cuando se añadan iniciativas adicionales al programa, se darán a conocer rápidamente al mercado.

Ahora, en relación con el primer pilar del programa, que engloba nuestra ambición de mejorar constantemente nuestros resultados operativos y financieros haciendo hincapié en la rentabilidad, alcanzamos una métrica de ROCE ajustado del 10%, en línea con la orientación proporcionada al mercado durante nuestro Día del Inversor de 2022. Este ratio se calcula a partir del EBITDA operativo menos los gastos de mantenimiento, dividido por el capital empleado, que se define como el activo total menos los edificios y construcciones, los impuestos diferidos y otros activos.

En relación con el segundo y tercer pilar, y tal como se ha comunicado previamente al mercado, tenemos la intención de realizar importantes distribuciones a nuestros accionistas en 2023. Entre dividendos y un programa de recompra de acciones de \$250.000 millones de pesos, la compañía espera distribuir cerca de \$700.000 millones de pesos a los accionistas, un 80% más que en 2022.

Se espera que estas distribuciones se formalicen en 2 fases; En la primera, se declarará un total de \$128.000 millones de pesos de dividendos ordinarios en la próxima junta de accionistas. En la segunda, se convocará una junta de accionistas inmediatamente después de la primera. En esta junta, se espera que los accionistas declaren una cantidad adicional de 4317.000 millones de pesos de dividendos ordinarios y aprueben un programa de recompra de acciones por valor de \$250.000 millones de pesos.

La Intención de convocar a una segunda asamblea de accionistas, surge de la necesidad de aprobar un nuevo conjunto de estados financieros con corte al 31 de marzo de 2023 que incluyen \$670 mil millones de pesos de Utilidades Realizadas que salen de la cuenta de Otras Utilidades Integrales como resultado de una cesión de 17,2 millones de acciones del Grupo Sura en poder de Cementos Argos y transferidas a una filial de propiedad absoluta de la compañía. Esta cesión, desbloqueará futuras distribuciones a los accionistas gracias al sólido saldo de caja que mantenía la empresa a finales del año pasado.

En cuanto a la cuarta iniciativa, quiero resaltar una vez más, la importancia que tiene dentro de nuestros planes estratégicos la cotización de nuestro negocio en Estados Unidos en la Bolsa de Nueva York, y nuestra disposición a acudir al mercado una vez se den las condiciones apropiadas. En el quinto pilar, hemos suscrito un contrato de creador de mercado local con Credicorp, con el objetivo específico de alcanzar nuevamente el umbral

mínimo requerido para que nuestras acciones ordinarias puedan ser objeto de operaciones repo dentro de la Bolsa de Valores de Colombia, dada la importancia de este mecanismo de financiación para nuestros accionistas minoritarios.

Seguiremos de cerca el impacto del programa SPRINT a lo largo del año y haremos los ajustes y añadidos necesarios para asegurarnos de que la cotización de las acciones, se vea positivamente afectada por todas estas iniciativas.

## **Región de EE.UU.**

### **Juan Esteban Calle**

Gracias, Felipe. Ahora, para empezar con nuestros resultados en cada región, me gustaría invitar a Simón para proporcionar más contexto sobre el rendimiento de la región de EE.UU. y nuestra visión para el mercado.

### **Simón Bates**

Gracias Juan y buenos días para todos.

Quiero empezar destacando nuestros resultados consolidados para 2022. Para todo el año, los volúmenes totales de cemento aumentaron un 4,4% en comparación con 2021 y los volúmenes de RMX aumentaron un 1% interanual. Las condiciones de la demanda se mantuvieron fuertes durante todo el año, excepto en el cuarto trimestre, que creemos que estuvo relacionado sobre todo con las condiciones meteorológicas. En cuanto a los resultados financieros, el EBITDA de todo el año ascendió a \$256 millones de dólares, con un descenso del 4,0% respecto a 2021 debido a una inflación de los costos superiores, a los precios en nuestro negocio de cemento y a unos costos de mantenimiento superiores a los previstos en nuestro negocio de cemento premezclado. Los márgenes se contrajeron ligeramente y ese será un punto central para nosotros en el futuro.

Durante el cuarto trimestre, las condiciones generales del mercado de cemento se mantuvieron sólidas. La demanda de nuestro negocio de premezclado se debilitó ligeramente, sobre todo en las Carolinas. Nuestro negocio de premezclado está naturalmente expuesto al nuevo segmento de construcción de viviendas unifamiliares. Debido a la ralentización del segmento residencial unifamiliar, hemos reorientado nuestros esfuerzos hacia los segmentos comerciales y de infraestructuras más fuertes, y que esperamos que representen más del 55% de nuestros volúmenes en 2023. Creemos que nuestros volúmenes durante el cuarto trimestre, se vieron más afectados por el tiempo húmedo y las bajas temperaturas que por la demanda subyacente. También, experimentamos algunas paradas imprevistas en nuestras plantas de cemento que afectaron a los volúmenes. Como consecuencia de ello, los volúmenes de cemento y premezclado disminuyeron un 1,9% y un 9,2%, respectivamente, en comparación con el mismo trimestre de 2021. Pero es importante señalar que en el cuarto trimestre, los precios fueron un 16% más altos en cemento y un 18% más altos en concreto, en comparación con el cuarto trimestre de 2021.

El EBITDA ascendió a \$64 millones de dólares, un 21,6% menos que en el cuarto trimestre de 2021. En términos comparables, excluyendo los ajustes contables de las propiedades en manos de la empresa y los gastos de mantenimiento no recurrentes, el EBITDA del

cuarto trimestre de 2022 disminuyó en un dígito bajo en comparación con el cuarto trimestre de 2021. Sin embargo, los márgenes se comprimieron en comparación con el año anterior debido al aumento de los costes de energía, materiales y mantenimiento que no se compensaron completamente con el precio.

Seguimos confiando en nuestra capacidad para mejorar nuestros resultados globales en 2023 a pesar de los continuos vientos en contra en el segmento residencial. Estas perspectivas se apoyan en nuestra excelente posición geográfica, nuestra plena conversión al cemento PLC y nuestra eficiente red logística dentro del país. Seguiremos vigilando de cerca el mercado para ajustar nuestra estrategia comercial y operativa, en función de las condiciones imperantes de la demanda.

## **Región Colombia**

### **Juan Esteban Calle**

Gracias Simón

En Colombia, el mercado total durante 2022 alcanzó los 13,5 millones de toneladas, aumentando un 3,6% frente a 2021 a pesar de cierta desaceleración durante el último trimestre. Ahora, Carlos proporcionará más contexto sobre la región.

### **Carlos Horacio Yusty**

Gracias Juan y buenos días

Para comenzar, me gustaría destacar que los resultados positivos evidenciados a lo largo del año, continuaron durante los últimos tres meses de 2022. El EBITDA se ubicó en \$182 mil millones de pesos registrando un crecimiento de doble dígito contra el año anterior de 16.5% y una expansión del margen EBITDA de 217 puntos, alcanzando 26.2% durante el trimestre. Las sólidas condiciones de los mercados en el país, la continuación de nuestra estrategia de precios y control de costos, y la búsqueda constante de rentabilidad, fueron los principales impulsores de esta sólida evolución. Sobre una base de año completo, el EBITDA alcanzó \$605 mil millones de pesos durante 2022, lo que representa un aumento global de 5.7% en comparación con 2021 y un margen de EBITDA de 22.3% en lo que va del año.

En términos de volumen de cemento, las exportaciones durante el trimestre aumentaron 23.3% respecto al año anterior, apoyadas por un crecimiento de 29% en las exportaciones a Estados Unidos y de 81% en las exportaciones a nuestra operación en Puerto Rico. Sin embargo, el EBITDA atribuible a exportaciones se mantuvo plano, debido al incremento de costos asociados a este negocio. El mercado local, por su parte, experimentó una contracción interanual de 12.7%, siguiendo nuestra estrategia de priorizar productos más rentables como el cemento gris, sobre otros intermedios como el clinker. De hecho, si analizamos únicamente los cambios en los volúmenes de cemento gris vendidos durante el trimestre, obtenemos un descenso del 7,7%, que es significativamente inferior al asociado a toda nuestra cartera de productos. Las expediciones de cemento en todo el año alcanzaron los 6,0 millones de toneladas, manteniéndose estables con un ligero aumento del 0,8% respecto a 2021.

En contraste, los volúmenes de concreto premezclado continuaron mejorando, creciendo 10.2% año tras año, durante el último trimestre, apoyados principalmente por una continua expansión del mercado local y nuestra fuerte presencia en el segmento industrial del país. Los despachos de concreto en todo el año alcanzaron 2.7 millones de metros cúbicos, aumentando 13.6% en comparación al 2021.

Los precios locales del cemento crecieron un 19% interanual, mientras que los del premezclado subieron un 13% interanual, siguiendo las subidas de precios llevadas a cabo a lo largo del año.

Dentro de nuestro portafolio de soluciones, quiero destacar el inicio de operaciones de nuestra planta de Soluciones Modulares en Cajicá durante el mes de octubre, la cual, incrementa la rentabilidad de nuestros clientes al reducir los tiempos de construcción en un 40% y emplea un mecanismo de construcción más sostenible. La planta, que estaba en fase de puesta en marcha y pruebas desde mayo, tuvo una inversión total de \$17.500 millones de pesos y tiene una capacidad total de construcción de 4 mil viviendas al año. El pasado mes de noviembre firmamos nuestro primer contrato con Prodesa, una importante empresa constructora de Colombia, para construir 288 viviendas. Con nuestra solución modular, el tiempo de construcción de estas casas mejorará en al menos 6 meses. Para 2023, esperamos producir y ensamblar alrededor de 1.400 casas equivalentes a 60 edificios y seguir expandiéndonos y posicionándonos como un proveedor líder y disruptivo de soluciones tecnológicas en el sector de la construcción.

En cuanto a la dinámica del mercado local, el principal impulsor del crecimiento del volumen total a nivel país durante 2022, fue el sector residencial, tanto en construcción formal como informal, y más específicamente en vivienda social, impulsado también por los subsidios gubernamentales. Para 2023, prevemos volúmenes estables en términos de construcción formal, alentados principalmente por las ventas récord de 2021 y, en cierta medida, 2022, que se construirán durante el presente año. Las infraestructuras también seguirán desempeñando un papel importante, a medida que se sigan ejecutando proyectos 4G y se sigan estructurando y adjudicando proyectos 5G. Hasta la fecha, 7 de los 14 proyectos de la primera ola de la 5G, han sido adjudicados y deberían empezar a construirse durante el año en curso. En esta primera ola, estimamos un consumo total de al menos 2.5 millones de metros cúbicos de concreto premezclado, que se consumirán en el lapso de 3 años. Finalmente, con el Metro de Bogotá y otros proyectos importantes en la región, esperamos que las condiciones positivas de demanda para este segmento se mantengan en el mediano plazo.

## **Región Centroamérica y el Caribe**

### **Juan Esteban Calle**

Gracias Carlos

Pasando ahora a Centroamérica y el Caribe, durante el último trimestre observamos modestas mejoras en los volúmenes locales y en las condiciones generales del mercado, lo que repercutió positivamente en nuestros resultados en la región. Gustavo proporcionará ahora más contexto.



## Gustavo Uribe

Gracias Juan, y buenos días para todos.

Continuamos observando un desempeño financiero positivo durante el último trimestre del año, con aumentos tanto en el EBITDA como en el margen EBITDA en comparación con el mismo trimestre de 2021. El EBITDA se situó en \$31 millones de dólares, aumentando un 22% interanual, y el margen EBITDA alcanzó el 24%, expandiéndose 411 puntos básicos frente al mismo trimestre de 2021. Este comportamiento positivo se debe a la continuación de nuestra agresiva estrategia de precios, junto con el aumento del aprovisionamiento procedente de Colombia, que sustituyó al cemento y el clinker comprados a terceros, y la recuperación parcial del volumen de algunos mercados locales de la región.

Los precios promedio del cemento aumentaron 29% en términos interanuales, apoyados por el alto nivel de los precios de paridad de importación en estos países. Los precios del concreto, en esa misma línea, aumentaron 14% frente al último trimestre de 2021, influenciados también por la recuperación del mercado panameño que mejoró consistentemente sus volúmenes durante 2022.

Aunque los despachos de cemento en el mercado local fueron 5.6% menores en comparación con el último trimestre de 2021, es importante subrayar que las variaciones a lo largo de las regiones son de menor magnitud en comparación con los trimestres anteriores de 2022. Panamá continuó mejorando sus volúmenes, y otros países como Puerto Rico, República Dominicana y Honduras experimentaron caídas menos severas que las observadas en trimestres anteriores. En cuanto al negocio de trading, los volúmenes disminuyeron un 46,1% interanual, apoyados por nuestra visión de capitalizar el uso de nuestra capacidad de exportación desde Colombia y maximizar los márgenes. Los volúmenes totales se situaron en 906.000 toneladas durante el trimestre, con un descenso del 17,5% debido principalmente a la disminución de los volúmenes de comercialización.

En Panamá, los volúmenes de cemento siguieron recuperándose satisfactoriamente, con un crecimiento del 17% respecto al mismo trimestre del año anterior, al evidenciar una recuperación retardada de la pandemia.

En Honduras, los precios se mantienen con una fuerte dinámica, alcanzando mejoras interanuales de un solo dígito. Sin embargo, los despachos de cemento del trimestre fueron un 6% inferiores a los del mismo periodo del año anterior debido a una menor demanda, causada por la transición del nuevo gobierno.

La dinámica de precios en la República Dominicana se tradujo en un crecimiento interanual del 26% y se mantiene en máximos históricos. No obstante, los despachos de cemento se redujeron un 5% interanual debido a nuestra capacidad de despacho. Las condiciones de la demanda siguen siendo positivas, impulsadas principalmente por el turismo, la dinámica de la vivienda apoyada por incentivos gubernamentales y un entorno competitivo fuerte.

Haití, como hemos revelado a lo largo del año, se ha visto muy 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 un descenso del 67% en los envíos de cemento en el cuarto trimestre de 2022 frente al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, evidenciamos una tendencia al alza durante los últimos tres meses del año,



considerando que los despachos de diciembre fueron 4 veces superiores a los despachos logrados en octubre de 2022. Pretendemos adaptarnos a la continua condición de orden público y desarrollar un nuevo modelo operativo que nos permita adecuarnos a la nueva normalidad del país, priorizando la seguridad de nuestra gente.

En cuanto a las perspectivas a corto plazo, esperamos que se mantenga la dinámica de mercado de los últimos trimestres, con nuestros esfuerzos plenamente dedicados a maximizar el valor a través de la integración con nuestras operaciones en Colombia y a cubrir el impacto de la inflación mediante el control de precios y costos.

## **Juan Esteban Calle**

Gracias Gustavo.

Para 2022, hemos alcanzado casi todos los objetivos que nos habíamos fijado a principios de año. Salvo las inversiones, que fueron inferiores a lo previsto, debido a las limitaciones logísticas mundiales que generaron retrasos en algunos de los proyectos que habíamos planificado para el año pasado.

Ahora, para 2023, esperamos que el EBITDA se sitúe entre \$2,3 y \$2,4 billones de pesos, con expectativas positivas en términos de precios, acompañadas de presiones de inflación de costos que probablemente se mantendrán al menos durante la primera mitad del año. En términos de apalancamiento, esperamos estar por debajo de 3 espacios, apoyados en una fuerte generación de caja que probablemente se verá afectada por el aumento de los gastos financieros debido a la continuidad de las altas tasas de interés.

En términos de Capex, esperamos desplegar recursos por un importe total de entre \$200 y \$220 millones de dólares, de los cuales, el 55% corresponderá a mantenimiento y el 45% a crecimiento.

Somos conscientes del gran reto, pero, al mismo tiempo, de las grandes oportunidades que tenemos por delante en términos de rentabilidad, por lo que, nos gustaría proporcionar de nuevo, una orientación para el retorno de capital de entre el 10% y el 11% para el año en curso. Además, fijamos un nuevo objetivo para nuestro margen de EBITDA consolidado a medio plazo, que esperamos se sitúe entre el 20% y el 21% en los próximos tres años.

Con esta trayectoria positiva en términos de resultados, nuestro firme compromiso de seguir mejorando tanto nuestro rendimiento operativo como financiero, y nuestro programa SPRINT diseñado para recuperar la cotización de nuestras acciones, esperamos no sólo seguir ofreciendo unos resultados financieros récord, también, ver reflejados estos logros en la cotización de nuestra empresa.

Gracias a todos por su atención.

Indira, podemos proceder con la sección de preguntas y respuestas

Preguntas y Respuestas:

## **Indira Díaz**

Gracias, Juan. Procederemos ahora con las preguntas y respuestas. La primera pregunta es de Gordon Lee, de BTG Pactual.

#### **P - Gordon Lee**

Sí. Hola. Muchas gracias por la llamada. Dos preguntas sobre el programa SPRINT. Yo me preguntaba, si tal vez, podría repetir la parte de la explicación que tenía que ver con las acciones Sura. No estaba muy claro para mí, cómo eso juega un papel.

La segunda cuestión es que, si retrocedemos uno o dos trimestres, la expectativa era que se restringiría la capacidad de distribuir dividendos o recomprar acciones debido a las restricciones fiscales. Y eso parece haberse superado o parece que ya no es el caso. ¿Podría explicarnos qué ha cambiado o cómo han podido evitar este problema? Muchas gracias.

#### **R - Juan Esteban Calle**

Gracias, Gordon, por la pregunta. Recuerda que hace unos años hicimos una importante capitalización de nuestras reservas en nuestro balance. Así que, desde entonces, tenemos algunas restricciones en términos de distribución de dividendos a nuestros accionistas. Pero con el programa SPRINT, hemos encontrado una manera de aprovechar básicamente el importante flujo de caja que tenemos a mano. Lo que vamos a hacer es utilizar la transferencia de nuestras acciones de Sura, la mitad de las acciones que tenemos en el Grupo Sura a la filial 100% de la empresa, que se llama CIDMC

Con eso, lo que sucederá es que, habrá una reclasificación de la cuenta, en nuestro patrimonio neto, en nuestro balance, a básicamente una cuenta que nos permitirá hacer la distribución del efectivo que tenemos a nuestros accionistas. Por lo tanto, se trata básicamente de una reclasificación contable de una cuenta que ya tenemos en nuestro balance. Así que esa es básicamente la idea con la transferencia de las acciones del Grupo Sura.

Al mismo tiempo, seremos capaces de optimizar algunas de nuestras estrategias de financiación en términos de reducción de nuestros costos por intereses, y utilizaremos esas acciones como garantía para algunas de nuestras financiaciones. Felipe puede proporcionar más información en la justificación de esta operación.

#### **R - Felipe Aristizábal**

Por supuesto. Y gracias, Gordon, por tu pregunta. En cuanto a tu segunda pregunta, simplemente me gustaría mencionar que nuestra imposibilidad de distribuir, de hacer mayores distribuciones o de financiar el programa de recompra se debió a la falta de reservas contables. Así que no estaba necesariamente relacionado con restricciones fiscales. Estaba más relacionado con restricciones contables, el hecho de que no tuviéramos suficientes reservas que pudieran distribuirse a los accionistas. Así que esta operación de Sura nos permite transferir parte de las reservas de OCI a otra cuenta dentro de los fondos propios del balance que puede distribuirse a los accionistas.

#### **P - Gordon Lee**

Perfecto. Está muy claro. Sólo una última pregunta para aclarar. Por lo tanto, desde un nivel consolidado, cuando nos fijamos en sus cuentas, su inversión en Sura no va a cambiar.

Usted continuará con el mismo número de acciones. Sólo se distribuirá de manera diferente dentro de la empresa. ¿Es eso correcto?

#### **R - Felipe Aristizábal**

Correcto. Sobre una base consolidada, quiero decir que, esta transacción no tiene impacto. Sólo estamos reclasificando. Así, vamos a poseer directamente la mitad de la participación en Sura y la otra mitad va a ser propiedad de una filial de propiedad total de la empresa. Por lo tanto, sobre una base consolidada, nada cambia en ese sentido.

#### **Indira Diaz**

La siguiente pregunta es de Francisco Suárez, de Scotiabank.

#### **P - Francisco Suárez**

Muchas gracias. Un seguimiento de la pregunta de Gordon. Entonces, para entenderlo correctamente, es un intercambio de acciones lo que están haciendo con Sura. Y si es así, ¿puede darnos el número exacto de acciones involucradas en el intercambio de acciones?

En segundo lugar, también sobre su estrategia SPRINT. Creo que tiene sentido, mi pregunta se refiere a los dividendos. ¿Cómo deberíamos ver los dividendos en el futuro? Quiero decir, ¿vamos a ver a la empresa cambiar hacia el compromiso de distribuir dividendos de una manera más frecuente a lo largo del año, tal vez incluso eventualmente hacerlo por trimestre? ¿O tenemos que pensar en esta estrategia de dividendos como una estrategia de una o dos veces al año?

Y, en tercer lugar, preguntas sobre su estrategia ESG. Felicidades por la validación de sus objetivos basados en la ciencia. Tengo entendido que, en este escenario de 2 grados, muy por debajo de los 2 grados, no dispondrán de una cantidad considerable de inversiones para cumplir sus objetivos en 2030. Pero, ¿podría explicarnos con más detalle qué ocurriría con su inversión total de aquí a 2030 si se plantearán pasar a un escenario mucho más estricto, como el de 1,5 grados? Muchas gracias.

#### **R - Juan Esteban Calle**

Gracias. En primer lugar, respecto a la transacción con las acciones del Grupo Sura. Quiero decir que, es una transacción real que permite no sólo optimizar nuestra estrategia financiera, sino al mismo tiempo, liberar una cantidad significativa de efectivo que tenemos en nuestro balance. Transferiremos la mitad de la participación que tenemos en Grupo Sura. Por lo tanto, probablemente es un poco menos del 3% del total de acciones del Grupo Sura, acciones con derecho a voto del Grupo Sura, que es cerca de 17 millones de acciones.

Esto es algo que estamos haciendo este año porque, como Felipe explicará más tarde, debido a la cotización de la preparación para la cotización del negocio estadounidense, estamos incluyendo algunos gastos no recurrentes no monetarios en nuestra cuenta de resultados, el menor beneficio neto que restringió nuestra capacidad de hacer la distribución de efectivo a nuestros accionistas. Así que es parte de nuestra estrategia financiera.

En cuanto a nuestros dividendos, hemos tratado de aumentar al menos por inflación los dividendos a nuestros accionistas. Tenemos una base significativa de inversores individuales en nuestra empresa, y queremos recompensar su compromiso a lo largo de los años con Cementos Argos. Por lo tanto, seguiremos adelante con una política de dividendos similar para nuestros accionistas.

En términos de ESG, estamos plenamente comprometidos a alcanzar nuestro objetivo de emisiones, alcance 1 y alcance 2 hasta 2030, pero seguiremos revisando nuestro plan para cumplir con el escenario de 1,5 grados. En nuestra opinión, tenemos todas las palancas y el Capex en nuestra hoja de ruta hasta 2030, para poder cumplir con ese escenario de 1,5 grados, moviendo nuestras palancas principales, que en el caso de Cementos Argos, son una mejora significativa en el uso de combustibles alternos en el que esperamos avanzar significativamente en el 2023, seguir bajando nuestro ratio de Clinker. Y en el caso de Colombia, cerrar tres en Cartagena antes del 2030, que como ustedes saben, reabrimos ese horno por el aumento significativo de la demanda en el mercado. Pero es algo que tenemos que resolver de cara al futuro.

#### **P - Francisco Suarez**

Muy claro. Muchas gracias. Si se me permite, sólo una pregunta más sobre la solución modular del plan que tiene todo el sentido. ¿Están planeando desplegar también soluciones en el lado de la infraestructura en estas soluciones modulares? Y si nos puede guiar un poco en la amortización de estas inversiones, que creo que son bastante convincentes. Muchas gracias.

#### **R - Carlos Horacio Yusty**

Empezando por el último, no. Hasta ahora, sólo estamos pensando en no un prefabricado pesado, estamos más en el prefabricado ligero, como usted está mencionando. Obviamente, se trata de una solución muy completa, porque no se puede prefabricar todo el edificio, incluidas las escaleras y todas las partes del edificio. Y la amortización que tenemos en nuestro modelo de negocio es de aproximadamente cinco años.

#### **Indira Díaz**

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

#### **P - Nicolaj Lippmann**

Hola, buenos días. Muchas gracias por la llamada y por aceptar mis preguntas. Tengo dos preguntas. En primer lugar, sobre el mantenimiento del tiempo de inactividad que experimentaron en el cuarto trimestre. ¿Puede comentar la naturaleza y duración de esto? ¿Es algo que deberíamos esperar más o menos tiempo de inactividad en 2023? Esa es la primera pregunta.

Pregunta número dos, y tal vez un seguimiento de eso o una pregunta adicional sobre los EE.UU. ¿Puede hablar un poco acerca de si usted está experimentando algún tipo de cuellos de botella en términos de importaciones en los EE. UU los mercados? Creo que

están ampliando su capacidad en Texas. Pero si puedes comentar un poco cómo ves la capacidad de importación disponible en los nuevos mercados en los EE.UU.

La segunda pregunta se refiere a los precios en Colombia. Se observa una fuerte exportación a Puerto Rico, a los EE.UU. Claramente un choque negativo de la oferta para ese mercado. ¿Puede hablarnos un poco sobre cómo están pensando en las estrategias de precios para 2023, algunos de los riesgos, tanto al alza como a la baja? Muchas gracias a todos.

#### **R - Simone Bates**

Claro. En cuanto a la primera pregunta sobre el tiempo de inactividad, que experimentamos en el cuarto trimestre, creo que, en términos simples, no, no esperaríamos que se repitiera. Así que sólo para proporcionar un poco de detalle. Hubo tres plantas que se vieron afectadas por distintos acontecimientos. Uno, por desgracia, fue un error humano. La segunda, en un emplazamiento diferente, se debió al fallo de algunos equipos clave, lo que fue muy inusual. Y, en tercer lugar, otra planta se vio afectada por verse obligada a realizar numerosos cambios de fuente de energía en un periodo de diciembre debido a las temperaturas increíblemente bajas que experimentamos durante el mes de diciembre.

Así que, en términos simples, no esperaríamos que se repitiera. Y si nos fijamos en el tiempo de actividad que nuestras plantas han promediado en los últimos cinco años, hemos seguido mejorando cada año. Y desafortunadamente, el cuarto trimestre fue una aberración para nosotros con esos tres eventos. Y no esperamos que se repita.

En cuanto a las importaciones, nuestra utilización de la capacidad sigue siendo relativamente baja, pero lo que hemos experimentado es que, con una demanda de cemento muy importante el año pasado, el número o el porcentaje de nuestras importaciones casi se duplicó el año pasado. Y esa es una válvula muy útil para nosotros a la hora de satisfacer a los clientes. Y, de hecho, en diciembre, cuando tuvimos la parada imprevista, pudimos satisfacer la demanda de los clientes aumentando nuestras importaciones.

Tenemos una serie de plantas en las que, o una serie de centros de importación en los que pensamos invertir para ser más eficientes. Y, de hecho, Houston, es una de esas instalaciones. Pero lo consideraríamos una ventaja competitiva, el número de puertos y terminales que tenemos y nuestra capacidad para complementar la producción nacional.

#### **R - Juan Esteban Calle**

Nick, y en cuanto a la dinámica de precios en Colombia, estamos muy contentos con la evolución de nuestros márgenes en el último trimestre del año. Vimos una expansión de márgenes muy interesante. Estamos viendo una continuación de nuestra tracción para seguir recuperando los precios en Colombia en 2023. Así que esperamos que la compañía continúe expandiendo los márgenes en Colombia en 2023.

Hasta ahora, la demanda es fuerte. Las viviendas iniciadas están en niveles récord. Seguirán en niveles récord en 2023. Las ventas de viviendas están disminuyendo desde la segunda mitad del año pasado, pero no prevemos un impacto en la demanda hasta 2024. Y esperamos que, para entonces, la infraestructura y el segmento comercial y el segmento

minorista muy probablemente ayuden a mitigar ese impacto en las ventas de vivienda. Pero en términos de demanda en Colombia hasta ahora, estamos viendo una muy buena perspectiva.

Y de forma similar en todos los demás mercados y de forma similar en EE.UU. y de forma similar en la mayoría de los países de América Central y el Caribe, incluido Haití, estamos viendo una recuperación del mercado tras los importantes retos a los que nos enfrentamos el año pasado.

### **Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Yassine Touahri, de On Field Investment

### **P - Yassine Touahri**

Sí, señor. Buenos días, señoras y señores. Un par de preguntas sobre los EE.UU. ¿Podría darnos un poco más de información sobre lo que se espera en términos de demanda? Y creo que algunos de sus competidores en los EE.UU. mencionaron que esperan que la demanda suba un 2%. Otros creen que podría haber un descenso de hasta el 6%. Sería genial tener una idea de lo que están integrando en las previsiones, en términos de volumen.

Y en cuanto a precios y márgenes en EE. UU. ¿es justo suponer que podrán aumentar los precios más de un 10% en cemento y concreto? Y, sólo quería tener una idea de cómo ve la evolución del margen. ¿Es justo suponer que podrían recuperar algo de margen en cemento, porque los precios de la energía son más bajos? ¿Pero que podría ser más difícil en el concreto porque el costo de los áridos y los cementos está aumentando? Se trata de una pregunta sobre el volumen y otra sobre el precio frente al costo del cemento y el concreto.

### **R - Juan Esteban Calle**

Gracias, Yassine. En general, quiero decir, como parte de SPRINT, la principal prioridad para la empresa en 2023 es la expansión de los márgenes, la recuperación de los márgenes. Simone le dará más información de los EE.UU.

### **R - Simone Bates**

Bueno, sé que, si tuviera que pronosticar cuáles podrían ser nuestros volúmenes en Estados Unidos, probablemente me equivocaría, porque la mayoría de las previsiones económicas son erróneas. Creo que lo que estamos viendo es una cartera de pedidos muy fuerte, que se acumuló en el cuarto trimestre y sigue siendo muy fuerte en el primer trimestre, y nos da una buena visibilidad hasta agosto de este año. Y a pesar de la ralentización en residencial, vemos una cartera de pedidos muy fuerte. Y hay un aumento de la actividad comercial e industrial. Todavía no vemos mucho en el sector de las infraestructuras. Pero en este punto, nos sentimos positivos sobre la demanda de cemento y concreto este año.

Si pensamos en las diferencias entre nuestras actividades de cemento y de premezclado, es obvio que la huella geográfica de nuestro negocio de cemento es mucho mayor que la

de nuestro negocio de premezclado. Por tanto, es probable que nuestro negocio de premezclado se vea más afectado por la ralentización del sector residencial que el de cemento. Pero en este momento, nos sentimos bien acerca de la fuerza subyacente de la economía de EE.UU. y la demanda de nuestros productos.

**P - Yassine Touahri**

En cuanto al margen del cemento frente al concreto, es justo que, ¿vaya a ser más fácil aumentar el margen en el cemento que en el concreto premezclado?

**R - Simone Bates**

Resulta interesante que, si analizamos los resultados de 2022, hayamos hecho un mejor trabajo en nuestra actividad de premezclado en cuanto a precios y cobertura de la inflación de costos, y que el impacto en nuestra actividad de premezclado hayan sido los costos de mantenimiento no planificados. La desafortunada situación del cemento en 2022 fue la incapacidad de compensar completamente toda la inflación de costos. Por lo tanto, tenemos esa contracción de márgenes. Nuestro principal objetivo para el negocio del cemento en 2023 es restaurar el margen y asegurarnos de que conseguimos precios por encima de la inflación de costos de este año.

**P - Yassine Touahri**

Y la subida de precios que ha aplicado a principios de año ha tenido éxito hasta ahora.

**R - Simone Bates**

Con éxito hasta ahora. Sí.

**Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Juan Camilo Dauder de Bancolombia.

**P - Juan Camilo Dauder**

Hola. Buenos días a todos. Muchas gracias por la llamada. Sólo quiero preguntarte un poco sobre las compras que mencionaste antes. ¿Y qué tipo de esquema adoptará en la bolsa local? Hay dos esquemas. Uno, que es gradual. El otro, que simula un proceso. ¿Cuál piensan utilizar?

Y para seguir con la última pregunta, están viendo que este año el aumento de la inversión en infraestructuras en EE.UU. compensa el declive del mercado residencial. Estas son las dos preguntas. Muchas gracias a todos.

**R - Felipe Aristizábal**

Por supuesto. Así que, Juan Camilo, muchas gracias por tu pregunta. Como mencionaste, el intercambio permite estos dos mecanismos. Esperaríamos, quiero decir, dependiendo de las condiciones del mercado, utilizaríamos uno u otro, dado el hecho de que, quiero decir, todavía tenemos que pasar por un proceso de aprobación, estaríamos atentos a las



condiciones del mercado. Y en función de ellas, decidiremos qué mecanismo utilizar. En cualquier caso, esperamos comprometernos con estas recompras a muy corto plazo.

#### **R - Juan Esteban Calle**

Y en cuanto a tu segunda pregunta, Juan Camilo, en primer lugar, me ocuparé de Colombia. Una vez más, seguimos viendo una fuerte demanda. Así que sí, el segmento residencial, como decía antes, específicamente en términos de ventas, ha sufrido el impacto de unos tipos de interés más altos. Pero las viviendas iniciadas siguen siendo muy fuertes y vemos que seguirán a ese nivel en lo que queda de 2023.

Por lo tanto, aún no se observan signos de ralentización de la demanda en Colombia. Del mismo modo, en los EE.UU., enero y febrero han sido hasta ahora meses muy fuertes, y como Simone estaba explicando, hasta ahora todavía estamos viendo una muy buena cantidad en los EE.UU. Tenemos importaciones que si hay alguna desaceleración, quiero decir que seremos capaces de ajustar nuestros volúmenes a partir de las importaciones. Una de las principales palancas para aumentar la rentabilidad del negocio y ampliar el margen en Estados Unidos en 2023 va a ser el aumento de la producción de nuestras propias plantas de cemento. Así que, hasta ahora, estas señales siguen siendo muy positivas y muy constructivas en todos nuestros mercados.

#### **Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Vanessa Quiroga, de Credit Suisse.

#### **P - Vanessa Quiroga**

Hola. Gracias por aceptar mi pregunta, y espero que puedan oírme bien. Una pregunta sobre la infraestructura de EE.UU. en primer lugar, proyectos de infraestructura, ¿cuándo esperan empezar a ver sus libros de pedidos o su cartera de pedidos ya reflejando proyectos de infraestructura incrementales procedentes de los diferentes programas patrocinados por el gobierno de EE.UU.?

¿Y la otra pregunta que tengo es otra sobre la recompra de acciones y cómo funciona en Colombia? Concretamente, ¿están obligados a cancelar esas acciones una vez recompradas en el mercado? ¿O se permite volver a colocarlas en el mercado dependiendo de las condiciones del mismo? Y la otra es, si hay algún máximo como porcentaje de su capital que puedan ejecutar bajo el programa de recompra de acciones en Colombia. Gracias.

#### **R - Simone Bates**

Sí. Cuando se trata de la Ley de Reducción de la Inflación y el impacto en la infraestructura, se requiere la coordinación de los gobiernos federal, estatal y local, lo que inevitablemente lleva tiempo para coordinar los proyectos y la financiación. Nuestra expectativa es simplemente que, eso sería más probable en la segunda mitad y el impacto sería más en 2024 que en 2023. Pero, como se ha indicado antes, lo que estamos viendo, son unos segmentos comercial e industrial muy fuertes que, en este momento, están compensando la ralentización de la demanda residencial. Y como he dicho, la cartera de pedidos hasta agosto y septiembre parece buena.

### **R - Juan Esteban Calle**

Y con respecto a su segunda pregunta, no tenemos ninguna obligación de cancelar las acciones una vez que son - que son recomprados. Por lo tanto, no hay obligación. Y como dijimos, en SPRINT, empezaremos con COP \$250 mil millones para el programa. No sé, Felipe, ¿quieres agregar más información?

### **R - Felipe Aristizábal**

Simplemente añadiría que, quiero decir, una vez o cuando las acciones están en tesorería, quiero decir que son, todos los efectos, se consideran canceladas. Pero podría darse el caso de que la empresa, quiero decir que, basándonos en la ley actual aquí en Colombia, la empresa podría eventualmente revender las acciones en el futuro. Pero sí, por el momento, simplemente esperamos recomprar estas acciones o mantenerlas en tesorería. En cuanto al límite para las recompras, según la ley colombiana, sólo se puede comprometer capital para hacer recompras mientras se tenga suficiente reserva legal en el balance.

### **P - Vanessa Quiroga**

De acuerdo. Estupendo. Y en cuanto a los dividendos que COP \$445 mil millones ya están comprometidos, quiero decir que, no dependen de las condiciones del mercado. ¿Es correcto? ¿Así que son parte de la orientación comprometida en términos de dividendos para este año?

### **R - Felipe Aristizábal**

Así es. Estos dividendos no están sujetos a las condiciones del mercado. Están sujetos a la aprobación de los accionistas, pero no están sujetos a las condiciones del mercado.

### **Indira Díaz**

La siguiente pregunta es de Rodrigo Sánchez, de Davivienda Corredores.

### **P - Rodrigo Sánchez**

Sí. Buenos días y gracias por la presentación. Tengo dos preguntas. Y la primera es un seguimiento de la primera pregunta de Juan Camilo. Y si usted podría por favor confirmar si su objetivo es, ejecutar la totalidad del programa de recompra en el marco de tiempo después de su aprobación.

Y, ¿podría comentar algo sobre el plazo que espera para lograr la cotización de sus operaciones en EE.UU. en la Bolsa de Nueva York?

Y, por favor, ¿podría compartir algunas de las hipótesis que ha utilizado para construir su guía de EBITDA para 2023? Si pudiera mencionar algunas de las hipótesis sobre tipos de cambio y estrategia de precios en el Caribe y Colombia, especialmente en Colombia, teniendo en cuenta la pequeña pérdida de cuota de mercado a la que se enfrentaron en el cuarto trimestre. Muchas gracias.

## **R - Juan Esteban Calle**

Gracias, Rodrigo. Sí, la expectativa es ejecutar el programa de recompra en menos de un año, ese es el objetivo y esa es la expectativa. En cuanto a la cotización del negocio estadounidense, lo único que podemos añadir es que seguimos plenamente comprometidos con la ejecución de la cotización. Es una de nuestras principales prioridades estratégicas. Depende de las condiciones del mercado, así que no podemos hacer más comentarios.

En cuanto a las orientaciones para 2023, me gustaría que Felipe les facilitara las principales hipótesis.

## **R - Felipe Aristizábal**

Por supuesto. En cuanto a las previsiones para divisas, estamos considerando básicamente las condiciones actuales del mercado. Actualmente, el peso cotiza cerca de los \$5.000 pesos por dólar. Este es el nivel en el que esperamos que se mantenga el tipo de cambio a lo largo del año.

En cuanto a los precios en Colombia y América Central y el Caribe, esperamos aumentos de dos dígitos en todos los mercados principales en moneda local. En Colombia, hemos aumentado los precios de forma significativa en los últimos 12 meses y esperamos seguir haciéndolo en 2023. En el Caribe, la historia es la misma. Quiero decir, tenemos que ir mercado por mercado para los aumentos que estamos considerando. En el caso de esta región, probablemente, los aumentos de precios son ligeramente en moneda nacional, son probablemente ligeramente inferiores a los aumentos de precios que esperamos para Colombia.

## **Indira Díaz**

Juan, no tenemos más preguntas.

## **Juan Esteban Calle**

De acuerdo. Muchas gracias por unirse a nuestra llamada. Esperamos contar con todos ustedes en nuestra próxima conferencia telefónica para el primer trimestre de 2023. Que tengan un buen día.