

Script

Indira Díaz

Buenos días a todos. Gracias por estar con nosotros hoy para hablar sobre los resultados del primer trimestre. Mi nombre es Indira Díaz. Soy la Gerente Financiera de Cementos Argos para la División Colombia y seré la anfitriona de la llamada de hoy. En la llamada de hoy están Juan Esteban Calle, nuestro CEO; Felipe Aristizabal, nuestro CFO; María Isabel Echeverri, vicepresidenta de Asuntos Legales; Gustavo Uribe, líder de Centroamérica; y Carlos Yusty, vicepresidente de la División Colombia.

En primer lugar, les pido que lean atentamente el aviso legal que se proyecta en pantalla, el cual también está disponible en la presentación publicada en nuestro sitio web. Tengan en cuenta que todos los análisis 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, consulten los anexos de nuestra presentación.

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

Ahora es un placer para mí darle la palabra a Juan Esteban.

Juan Esteban Calle

Gracias, Indira, y bienvenidos a todos los que nos acompañan hoy.

Durante el primer mes del año, continuamos avanzando en los pilares de nuestro programa SPRINT 3.0, reafirmando nuestro compromiso de generar valor sostenible a largo plazo para nuestros accionistas. Uno de los hitos más significativos del trimestre fue la aprobación unánime, tanto por parte de nuestros tenedores de bonos como de nuestros accionistas, de la escisión de la cartera de Cementos Argos en Grupo Sura durante las reuniones celebradas el 21 y el 25 de marzo, respectivamente.

Junto con la aprobación del plan de distribución de dividendos de este año, Cementos Argos distribuirá aproximadamente COP 2,2 billones a sus accionistas, de los cuales COP1 billón en dividendos en efectivo y COP 1,2 billones en acciones de Grupo Sura. Esto implica una rentabilidad por dividendo del 17%, significativamente superior al promedio de la industria, cercano al 2%, y la más alta entre sus pares. Esta transacción permitirá a nuestros accionistas captar directamente el valor de un activo que no se refleja en el precio de nuestra acción.

Esta decisión contó con el apoyo no solo de nuestros grupos de interés, sino también de agencias de calificación crediticia como Fitch, que emitió un informe confirmando que la transacción no afectaría nuestra calificación crediticia ni nuestro rendimiento

Además, como parte de nuestra estrategia a largo plazo y tras recibir una oferta para adquirir el 100% de las acciones en circulación de Summit Materials, en la que teníamos una participación del 31%, anunciamos durante la presentación de resultados del último trimestre nuestra firme intención de reingresar al mercado estadounidense mediante la construcción de una nueva y considerable plataforma, con el compromiso de generar un valor significativo para nuestros accionistas. Esta decisión está plenamente alineada con nuestra visión estratégica, centrada en la creación de valor y el crecimiento sostenible a largo plazo en mercados donde contamos con capacidades y ventajas competitivas demostradas.

En línea con esta visión, avanzamos en la consolidación de una plataforma de agregados en Centroamérica y el Caribe en activos con capacidades de exportación únicas, impulsadas por la alta calidad de sus materiales, la proximidad al agua, que reduce significativamente los costos logísticos, y una base de reservas suficiente para satisfacer la creciente demanda en los principales mercados costeros de Estados Unidos, estimada en aproximadamente 640 millones de toneladas anuales en esta línea de negocio.

Esta iniciativa marcaría un importante avance en nuestra estrategia de crecimiento internacional, con el potencial de contribuir significativamente tanto al volumen como al EBITDA a mediano plazo. Forma parte de una hoja de ruta más amplia que combina oportunidades orgánicas e inorgánicas, incluyendo la posible incorporación de activos complementarios, como las terminales portuarias, posicionando a Cementos Argos para una expansión sostenible y una importante exposición al mercado estadounidense.

En resumen, iniciamos esta nueva etapa con fundamentos sólidos, respaldados por un balance robusto, fuertes capacidades de ejecución y un enfoque estratégico claro.

Nuestro uso disciplinado del capital y nuestra visión a largo plazo reflejan nuestro firme compromiso con la creación de valor sostenible para nuestros accionistas. Con la estructura, la experiencia y las prioridades adecuadas, estamos bien preparados para seguir impulsando el crecimiento de Cementos Argos a lo largo de 2025 y años posteriores.

Ahora me gustaría invitar a Felipe a conversar más a fondo sobre la ejecución de la tercera versión de nuestro programa SPRINT.

Felipe Aristizábal

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Este trimestre, seguimos logrando avances significativos en la ejecución de SPRINT 3.0. Desde el lanzamiento de la primera versión de nuestro plan estratégico, nuestra rentabilidad total para el accionista en dólares ha alcanzado aproximadamente el **380%** gracias al aumento en el volumen de operaciones y a la exitosa ejecución de iniciativas clave para abordar las fricciones que impiden que el precio de las acciones converja a su valor fundamental.

En cuanto a nuestro primer pilar de rentabilidad, seguimos enfocados en nuestro objetivo de alcanzar un margen EBITDA superior al 25% en los próximos dos años. En este primer trimestre, obtuvimos un margen consolidado del 21%, a pesar de un entorno complejo, lo que demuestra la eficacia de nuestras iniciativas de optimización de costos en nuestro enfoque estratégico en proyectos con mayor margen. También mantenemos nuestro compromiso de alcanzar una rentabilidad del capital de entre el 14% y el 15% para finales de año.

Como parte del segundo pilar, centrado en la distribución de dividendos a los accionistas, como Juan acaba de mencionar, celebramos nuestra asamblea anual de accionistas el 25 de marzo, durante la cual aprobamos un dividendo de COP 1 billón, dividido equitativamente entre un dividendo base y un dividendo extraordinario financiado con los ingresos de la venta de nuestra participación del 31% en Summit Materials. Esto representa un aumento del 71% con respecto a 2024 y, al combinarse con el portafolio de Grupo Sura a distribuir, implica una rentabilidad total por dividendo del 17%, lo que refuerza nuestro compromiso de maximizar la rentabilidad para los accionistas.

En cuanto al tercer pilar relacionado con nuestro programa de recompra de acciones, hemos ejecutado aproximadamente el 60% de los COP 500 mil millones autorizados en la fase actual, equivalentes a aproximadamente COP 300 mil millones.

En cuanto al cuarto pilar, la mejora de la liquidez y la visibilidad del mercado, hemos logrado avances tangibles. El volumen de operaciones sigue aumentando y creemos que estamos bien posicionados para una posible inclusión en la sección estándar del índice MSCI Emerging Markets a corto plazo.

En cuanto al quinto pilar, como mencionó Juan, logramos un hito clave con la aprobación de la escisión de nuestras acciones de Grupo Sura durante la asamblea extraordinaria de accionistas celebrada el 25 de marzo. Bajo esta estructura, nuestros accionistas recibirán aproximadamente dos acciones de Grupo Sura por cada 100 acciones de Cementos Argos, probablemente hacia finales de 2025 o principios de 2026. Este portafolio está valorado actualmente en alrededor de COP 1,2 billones y representa un paso significativo para que

los accionistas puedan realizar directamente el valor de este activo, que, en nuestra opinión, actualmente no se refleja en el precio de nuestras acciones.

Finalmente, en línea con nuestro sexto pilar de crecimiento, como mencionamos al inicio de la llamada, nos encontramos en las etapas finales de la adquisición de un activo de áridos de primera calidad en el Caribe. Esto representa un avance significativo en nuestra estrategia para restablecer nuestra presencia en el mercado estadounidense. El activo forma parte de una serie más amplia de adquisiciones estratégicas destinadas a fortalecer nuestra plataforma logística y de exportación, aprovechando las ventajas geográficas y la creciente demanda en los principales mercados costeros de EE. UU. Esta transacción también refleja nuestro enfoque disciplinado en la asignación de capital, utilizando los fondos obtenidos de la desinversión en algunos materiales de forma inteligente y orientada a la generación de valor.

La primera fase de nuestra redistribución de capital en el mercado estadounidense comprende oportunidades de crecimiento orgánico y adquisiciones complementarias para complementar nuestra plataforma de exportación de áridos. La estrategia está diseñada para construir una plataforma sostenible, con pocos activos y orientada a la exportación, que posteriormente se complementará con crecimiento inorgánico. En definitiva, todos estos esfuerzos están alineados con nuestra ambición de crear un negocio capaz de generar alrededor de 300 millones de dólares en EBITDA anual durante los próximos tres a cinco años.

Antes de concluir, quisiera destacar que estamos ejecutando esta estrategia con disciplina y una clara visión a largo plazo, respaldada por un sólido progreso en todos los frentes estratégicos y una sólida posición financiera. Confiamos en nuestra capacidad para alcanzar los objetivos que nos hemos fijado. Con base en nuestro desempeño en lo que va de año, seguimos firmemente encaminados para lograr una rentabilidad total para el accionista del 400% en dólares para finales de este año.

Juan Esteban Calle

Gracias, Felipe, por tu intervención.

Antes de pasar a las regiones, me gustaría compartir algunos detalles de nuestros resultados consolidados del primer trimestre de 2025:

Durante el trimestre, los ingresos alcanzaron los 1,23 billones de pesos y un EBITDA ajustado de 258.000 millones de pesos, con un margen del 21%. Si bien esto refleja una contracción en comparación con el mismo período del año pasado, destaca la resiliencia operativa de la compañía y el impacto positivo de nuestras iniciativas de eficiencia en las regiones clave. La reducción de 121 puntos básicos en el margen EBITDA se explica principalmente por Honduras, que incluyó una parada programada bianual del horno en nuestra planta de Piedras Azules, y un mercado complejo en Panamá. La utilidad neta ajustada alcanzó los \$137 mil millones de pesos, lo que representa un aumento del 7,5%

con respecto al primer trimestre de 2024. Esta cifra excluye las ganancias extraordinarias por la venta de nuestra participación en Summit Materials y los ajustes relacionados con el método de participación, lo que la hace totalmente compatible con los resultados de este año, que ya no incluyen las operaciones en EE. UU.

Desde una perspectiva operativa, los volúmenes de cemento y mezcla de concreto disminuyeron un 6,3% y un 19,4% respectivamente, debido a una combinación de la dinámica de la demanda local y condiciones climáticas adversas que interrumpieron nuestros flujos de exportación a EE. UU. No obstante, observamos un sólido progreso en iniciativas como el programa “De la Mina al Mercado” en Colombia, así como un sólido desempeño en algunos países de Centroamérica y el Caribe, particularmente en República Dominicana, Honduras y Puerto Rico, lo que ayudó a mitigar los efectos de la disminución de los volúmenes en otras geografías. La disminución en los volúmenes de concreto se explica principalmente por la transformación del modelo de nuestro negocio de concreto en Panamá, que tuvo lugar en el tercer trimestre de 2024. Bajo el nuevo modelo, nuestras plantas y camiones de concreto son operados por nuestros aliados del negocio, y abastecemos todas sus necesidades de cemento.

En general, la compañía continúa operando con disciplina, eficiencia y un sólido balance. Seguimos enfocados en aprovechar las oportunidades de crecimiento a mediano plazo en nuestros mercados principales, a la vez que aprovechamos nuestra sólida posición de efectivo para generar valor a largo plazo para nuestros accionistas.

Ahora, me gustaría invitar a Carlos a conversar más sobre el desempeño de Colombia y nuestra visión estratégica para el mercado.

Carlos Horacio Yusty

Gracias Juan.

En Colombia, aunque el año comenzó con importantes desafíos, estamos viendo señales del impacto positivo de la transformación que iniciamos hace un par de años, cuyo objetivo es construir una operación más flexible y resiliente a través de nuestro programa “De la Mina al Mercado”. A pesar de las difíciles condiciones del mercado, consideramos que nuestro desempeño del primer trimestre fue sólido.

A medida que avanzaba el trimestre, empezamos a ver señales de recuperación. La inflación se ha estabilizado y las tasas de interés están empezando a bajar, reactivando lentamente la inversión, especialmente en el sector inmobiliario. Una clara muestra de ello es el aumento interanual del 35% en las ventas de viviendas nuevas, que ya ha superado el promedio mensual de 2024. Este repunte es una señal positiva que respalda nuestras perspectivas para el resto del año, donde vemos el mayor potencial de crecimiento.

La recuperación del mercado también se refleja en nuestras operaciones. Los volúmenes de cemento han mostrado un crecimiento constante mes a mes, con un incremento del 25% de enero a febrero y del 12% de febrero a marzo. Sin embargo, el volumen total del mercado local para el trimestre disminuyó un 10% en comparación con el año anterior.

En cuanto a las exportaciones, los volúmenes disminuyeron un 21,4%, principalmente debido a interrupciones en el puerto de Savannah causadas por condiciones climáticas adversas, que limitaron la capacidad de almacenamiento de producto y provocaron una menor demanda de nuestro acuerdo de suministro en EE. UU.

En nuestro negocio de concreto, los volúmenes aumentaron un 25% y un 6,5% en febrero y marzo, respectivamente, aunque cerraron el trimestre con una disminución del 15,5% en comparación con el resultado del año pasado.

Nuestras cifras financieras reflejan nuestro enfoque continuo en la eficiencia operativa a través del programa “De la Mina al Mercado”. Esto nos ha permitido mantener un margen EBITDA cercano al 26%, a pesar de incurrir en gastos extraordinarios relacionados con el Programa de Optimización de la Rentabilidad y un entorno externo complejo.

Este resultado se logró gracias a la filosofía del programa de priorizar la rentabilidad combinada con una estrategia de precios efectiva que nos ha permitido mantener una posición de liderazgo en proyectos industriales y de gran escala. Además, la estrategia continua de flexibilización de costos que hemos desarrollado durante los últimos años nos ha permitido afrontar con éxito el complejo entorno actual.

De cara al futuro, seguimos siendo optimistas respecto al mercado colombiano. Esperamos un mejor desempeño en el segundo semestre de 2025, impulsado por importantes proyectos como Quora, un desarrollo de COP 2 billones actualmente en construcción en Bogotá, que se erige como el proyecto de renovación urbana más importante del país, y el Metro de Bogotá, donde venimos avanzando activamente en frentes de trabajo clave desde febrero, así como por la sólida cartera de pedidos del negocio de concreto, que en total representa más de 1,4 millones de metros cúbicos para los próximos meses.

Además, se espera que el inicio de la construcción de viviendas, un motor fundamental para nuestra industria se recupere hacia finales de 2025 y principios de 2026, lo que impulsará aún más la recuperación del sector y reforzará nuestra perspectiva positiva.

Juan Esteban Calle

Gracias, Carlos. Ahora, me gustaría invitar a Gustavo a comentar sobre los resultados de Centroamérica y el Caribe.

Gustavo Uribe

Thank you, Juan, and good morning, everyone.

During the Gracias, Juan, y buenos días a todos. Durante el primer trimestre del año, volvimos a comprobar el valor de tener una presencia geográfica diversa. A pesar de los desafíos actuales en mercados como Panamá y Haití, y del mantenimiento programado del horno en Honduras, logramos aumentar nuestros volúmenes locales de cemento en un 2,8%, alcanzando un total de 792 mil toneladas. Este crecimiento se debió principalmente a nuestro sólido desempeño en República Dominicana y Puerto Rico.

Comenzando por Centroamérica, los resultados trimestrales se vieron afectados principalmente por la desaceleración del mercado en Panamá y la parada del horno durante 33 días en Honduras. Estos factores provocaron una disminución del 29% en el EBITDA, con un margen del 20,7%, una disminución de 680 puntos básicos interanual. Honduras explica aproximadamente 365 puntos básicos de la disminución del margen EBITDA, principalmente debido a la parada programada del horno. Cabe destacar que seguimos proyectando cerrar el año con un margen EBITDA anual similar al 29% registrado en 2024.

By country the results are as follows:

Por país, los resultados son los siguientes. En Honduras, la fuerte demanda del mercado impulsó un aumento interanual del 6,2% en los volúmenes. Esto, combinado con precios promedio estables, resultó en un sólido crecimiento de los ingresos. Sin embargo, el margen EBITDA se vio afectado por una parada importante planificada del horno, como parte de un ciclo de mantenimiento de cinco años, que, en un entorno de alta demanda, nos obligó a comprar clínker costoso a terceros.

Como punto positivo, el proyecto de secado de puzolana, que inició operaciones a principios de este año, se encuentra actualmente en fase de estabilización y se prevé que genere mejoras operativas, especialmente en la productividad del molino. Esto valida nuestra tesis de inversión inicial y se espera que impulse una mayor eficiencia a lo largo del año.

En cuanto a Panamá, el mercado inmobiliario continúa afectado por la eliminación del Fondo de Vivienda Social, lo que ha afectado significativamente la demanda. Se estima que, durante el último año, el sector de la construcción podría haber perdido alrededor de USD 300 millones en transacciones de vivienda. En general, el mercado nacional de cemento gris ha disminuido un 15%, en línea con nuestros volúmenes de cemento. Anticipando un año difícil y en respuesta a las condiciones actuales del mercado, continuamos con nuestro programa de gestión de costos fijos en la planta de cemento. El objetivo es crear una distribución operativa más flexible que nos permita afrontar eficientemente la caída de la demanda.

Dicho esto, en marzo observamos una recuperación en los volúmenes en comparación con enero y febrero, y esperamos que esta tendencia positiva continúe en los próximos meses.

Finalmente, quisiera destacar la monetización de nuestro puerto gracias a Las Minas. Tras el dragado realizado el año pasado, ahora podemos ofrecer servicios más atractivos a terceros, lo que representará una fuente adicional de ingresos y una herramienta para optimizar costos a lo largo del año. Además, desempeña un papel clave como puerto complementario para la plataforma de exportación de agregados.

En la región del Caribe, un aumento del 5,7 % en volúmenes, un EBITDA de 13 millones de dólares y un margen del 20,2 % hablan por sí solos. El EBITDA mensual récord de marzo, junto con un sólido desempeño trimestral, se debió a la sólida dinámica en República Dominicana y Puerto Rico, y en particular al EBITDA positivo en Haití, lo que marca la primera vez en 18 meses que la operación registra cifras positivas.

En República Dominicana, las condiciones del mercado siguen respaldando resultados sólidos. El volumen adicional derivado de la expansión de capacidad que entró en funcionamiento en enero ha sido absorbido en su totalidad por el mercado. En marzo, alcanzamos un volumen récord de despacho y, durante el trimestre, los volúmenes crecieron un 14,4 % interanual, lo que impulsó un aumento del 26 % en el EBITDA y una expansión del margen de 259 puntos básicos.

Una tendencia similar se observó en Puerto Rico, donde el mercado en general creció un 9% durante el trimestre. Los volúmenes de Argos aumentaron un 6,7% interanual, con una notable expansión del margen de 285 puntos básicos.

En resumen, a pesar de las presiones temporales en un entorno de mercado mixto, nuestra estrategia regional continúa dando resultados alentadores. En Centroamérica y el Caribe, mantenemos nuestro compromiso con nuestros objetivos a largo plazo y estamos bien posicionados para afrontar los desafíos actuales. Nuestro enfoque en la excelencia operativa nos permite aprovechar las oportunidades y adaptarnos eficazmente a las condiciones cambiantes del mercado.

Juan Esteban Calle

Gracias, Gustavo.

Pasando al balance general, nuestro ratio de deuda neta a EBITDA se sitúa en -7,6 % para el primer trimestre, lo que refleja la sólida posición de caja generada por la transacción de Summit. mientras evaluamos cuidadosamente las oportunidades más estratégicas para implementar estos recursos, los fondos ya han generado \$16 millones en ingresos por intereses en lo que va del año, con un rendimiento promedio de SOFR+ 11 puntos básicos.

De cara al futuro, mantenemos nuestro firme compromiso con nuestras previsiones para 2025, respaldadas por una dinámica de mercado favorable para los trimestres restantes del año, los continuos esfuerzos de optimización y la flexibilidad incorporada en nuestras operaciones regionales.

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

Q&A

Indira Díaz

Gracias, Juan. A continuación, procederemos con la sesión de preguntas y respuestas. Recuerda que, para hacer una pregunta, debes levantar la mano usando el icono que se encuentra en la parte inferior de la pantalla. Diré tu nombre y empresa, y activaremos tu micrófono. Ten en cuenta que debes activar el micrófono antes de hablar.

La primera pregunta viene de Marcelo Furlan de Itaú.

Q - Marcelo Furlan

Hola a todos. Gracias por responder a mi pregunta. Tengo dos preguntas. La primera está relacionada con el objetivo de ampliar el negocio de exportación a EE. UU. Me gustaría obtener más detalles sobre los activos que la empresa ha visto hasta ahora, y también sobre EE. UU. en particular. ¿Ya han investigado los posibles activos que podrían adquirirse en la región? Esta es mi primera pregunta.

Mi segunda pregunta se relaciona con la división de Colombia. Mencionó que el mercado inmobiliario ha mejorado hasta ahora. Me gustaría saber cuál es el pronóstico de la compañía para los mercados de cemento en Colombia y ante esta mejora en el mercado inmobiliario. Estas son mis dos preguntas. Gracias.

A - Juan Esteban Calle

Gracias, Marcelo, por tus preguntas. En cuanto a nuestra plataforma de exportación de áridos, estamos logrando avances significativos. Hemos conseguido fuentes tanto en Centroamérica como en el Caribe que nos permiten tener una cartera completa de áridos, tanto de piedra caliza como de granito, con fuentes muy interesantes.

Daremos más detalles en la segunda mitad del año, pero puedo destacar que contaremos con abundantes reservas, materiales de alta calidad, fuentes muy cercanas al agua y un costo operativo muy competitivo. Por lo tanto, estamos sumamente satisfechos con el progreso hasta la fecha.

Y estamos complementando eso con la adquisición de terminales de importación en EE.

UU. Pero, una vez más, ofreceremos más detalles y explicaremos con más detalle la magnitud y el alcance de este esfuerzo en la segunda mitad del año.

En cuanto al mercado colombiano, como mencionó Carlos, las ventas de vivienda nueva han mejorado. Pero la realidad es que la construcción de viviendas de acero se inicia en lo que consideramos el punto más bajo del mercado. En los últimos 12 meses, la construcción de viviendas se había aproximado a los 7,5 millones de metros cuadrados. En el pico del mercado en 2022, superaron los 11 millones de metros cuadrados.

Por lo tanto, con el repunte en las ventas de viviendas, prevemos que el mercado ya ha tocado fondo. Por eso, vemos mejores perspectivas para el segundo semestre del año y para lo que resta de 2025 y principios de 2026. En general, proyectamos una demanda total de cemento en Colombia cercana a los 12 millones de toneladas para 2025.

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Adrián Huerta de J.P. Morgan

Q - Adrián Huerta

Gracias. Buenos días a todos. Juan, Felipe, felicitaciones por los anuncios y por los esfuerzos para mejorar el valor para los accionistas. Entiendo que darán más detalles en el segundo semestre de 2025 sobre esta plataforma de exportación de agregados. ¿Qué más? ¿Qué tienen actualmente? En cuanto a buques, supongo que en cuanto a capacidad de importación en EE. UU., no tienen ninguno. Entonces, ¿cuál es el monto total de inversión que creen que se requerirá para generar estos aproximadamente 300 millones de pesos colombianos de EBITDA?

A - Juan Esteban Calle

Sí. Gracias por tu pregunta, Adrián. El objetivo de COP300 millones no solo implica crecimiento orgánico. Es decir, también incluirá crecimiento inorgánico en EE. UU. Por lo tanto, la primera fase de nuestro esfuerzo, que es la plataforma de exportación de agregados, no utilizará una parte significativa de los recursos disponibles. Sin embargo, complementaremos ese esfuerzo con la adquisición de terminales en EE. UU. y adquisiciones complementarias en agregados para complementar esa plataforma de exportación, además de más oportunidades inorgánicas de transformación en el futuro.

Entonces, la Fase 1 es solo la plataforma de exportación de agregados, y eso no requerirá el uso de una parte significativa de los recursos que tenemos disponibles.

Q - Adrián Huerta

¿No será necesario?

A - Juan Esteban Calle

No será necesario.

Q - Adrián Huerta

Bien, entonces, en esta primera fase, ¿lo que ya tienen implementado es capacidad total para exportar qué tamaño de volúmenes al año?

A - Juan Esteban Calle

Lo que prevemos es alcanzar al menos entre 6 y 8 millones de toneladas de volumen para el quinto año.

Q - Adrián Huerta

Bien, en la primera fase, ¿y luego añadiremos la segunda?

A - Juan Esteban Calle

En la primera fase, sin incluir los proyectos complementarios, ni más oportunidades inorgánicas en EE. UU. Sí, en el mercado local

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Paco Suárez de Scotiabank.

Q – Francisco Suarez

Hola. Buenos días, gracias por responder a mi pregunta y felicitaciones por todos los anuncios importantes. Sinceramente, es muy emocionante. En cuanto a su estrategia para crear esta nueva plataforma desde cero, entiendo que las terminales que buscan son considerablemente más bajas (con un gasto de capital bajo en comparación con los activos especializados típicos del sector del cemento), ¿no es así? Por lo tanto, supongo que la probabilidad general de ejecutar esto de forma rentable es mayor que la de añadir activos dedicados al cemento. ¿Es así?

Y en esa pregunta, si me lo permiten, solo me gustaría recordarles, y disculpas por la pregunta tonta, pero solo para asegurarme de que la terminal marítima que tenían en Houston también era parte del acuerdo con Summit Materials y eso está fuera de discusión en este momento.

Y, por último, si hay algún impacto en las tarifas de su contrato de suministro de cemento, en este caso a Quikrete. Gracias.

A - Juan Esteban Calle

Gracias, Paco, por tus preguntas. Para construir nuestra plataforma de exportación de agregados, la realidad es que estamos aprovechando décadas de presencia en Centroamérica y el Caribe, nuestros socios locales y nuestro amplio conocimiento del mercado. Por lo tanto, la inversión en capital será mínima.

Por último, lo que mencionó es seguro. Es decir, para construir nuestra propia red de terminales en EE. UU. en los mercados a los que nos dirigimos, la realidad es que se pueden conseguir terminales de importación muy interesantes sin invertir una cantidad significativa de capital. Por lo tanto, generará un gran valor para nuestros accionistas.

Tienes toda la razón. Digo, vendimos... cuando vendimos Summit, incluía nuestra terminal en Houston. Así que, la realidad es que no usaremos esa terminal en adelante.

Su tercera pregunta, en cuanto a los aranceles, no hemos visto ningún impacto en nuestro acuerdo de suministro con Quikrete. Además, están solicitando mayores volúmenes. Por lo tanto, la realidad es que no hemos visto ningún impacto en el suministro de cemento importado a EE. UU. debido a los aranceles, al menos no en nuestra fuente de Cartagena.

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Gabriel Pérez de Credicorp

Q – Gabriel Pérez

Hola a todos. Buenos días y gracias por la presentación. Respecto al segmento colombiano, ¿podrían contarnos más sobre su participación en la construcción del Metro de Bogotá? ¿Tienen algún pronóstico de despacho de cemento para este proyecto en 2025?

A - Juan Esteban Calle

Gracias, Gabriel. Me gustaría que Carlos Yusty te diera más detalles sobre nuestra participación en la construcción del Metro de Bogotá. Adelante, Carlos.

A – Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan. Hola, Gabriel. Sí, de hecho, lo estamos haciendo, solo para darte más detalles. Al inicio de las obras del Metro de Bogotá, presentamos una oferta muy interesante en términos técnicos, con un alto valor técnico. Pero apenas empezamos a suministrar al Metro en enero, con unos 2.000 metros cuadrados al mes.

Actualmente, entregamos unos 7000 metros cuadrados al mes. Estamos atendiendo varias fases de la obra y probablemente aumentemos el volumen mes a mes porque, como bien saben, nuestra propuesta de valor es realmente excelente en comparación con la de otros competidores en este tipo de obras.

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Nicolas Gómez de Corredores Davivienda

Q – Nicolas Gómez

Muchas gracias por la presentación. Tengo dos preguntas para usted. En primer lugar, ¿podría compartírnos el detalle de los valores de la utilidad neta de la participación mayoritaria para el primer trimestre de este año y el primer trimestre de 2024? Y la segunda pregunta es, ¿podría decirnos la fecha o el mes en que los recursos empiezan a generar ingresos, ya que vemos que son 121.000 COP?

A – Felipe Aristizábal

Por supuesto. Buenos días a todos. En cuanto a su segunda pregunta, recibimos los fondos el 11 de febrero. Por lo tanto, hemos estado generando ingresos financieros a partir de estos recursos desde esa fecha. Por lo tanto, los resultados que incluimos en nuestros estados financieros corresponden a aproximadamente seis semanas de rendimientos de estos recursos.

En cuanto a la utilidad neta de la participación mayoritaria, cabe recordar que tenemos accionistas en algunas de nuestras operaciones en Centroamérica y el Caribe. Por lo tanto, la utilidad neta de la participación mayoritaria corresponde a las operaciones.

En Honduras, tenemos accionistas minoritarios. Poseen el 43% de, digamos, el 47% de la empresa, así que nosotros poseemos el 53%. En República Dominicana, tenemos un socio con una participación del 20%, y así sucesivamente. Por lo tanto, la participación mayoritaria... la utilidad neta de la participación mayoritaria corresponde a nuestra participación efectiva en la utilidad neta de estas operaciones.

Q – Nicolas Gómez

Y ¿cuánto representa para este año, para el primer trimestre del 2024?

A – Felipe Aristizábal

Así es, el valor ajustado ronda los 110 mil millones de pesos

Indira Díaz

La siguiente pregunta es de Laura Ardila de Citibank

Q – Laura Ardila

Bien. Gracias. Buenos días. ¿Podría explicarnos cuál es la estrategia de gestión de deuda para este año? ¿Y cuál es el objetivo de deuda total/EBITDA para 2025?

A – Felipe Aristizábal

Por supuesto. Desde una perspectiva estructural, nuestro objetivo es un nivel de endeudamiento total de aproximadamente 2x EBITDA. Actualmente, como mencionó Juan, estamos cerca de -8x, pero con el tiempo, utilizaremos estos fondos en oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico. Por lo tanto, a largo plazo, nuestro objetivo es un ratio de apalancamiento de 2x.

Mientras tanto, nos esforzamos por optimizar continuamente el coste de nuestra deuda. Gestionamos activamente el riesgo cambiario y de tipos de interés. También nos esforzamos por posicionar nuestro perfil de deuda para aprovechar las oportunidades a lo largo de la curva de rendimientos. Por lo tanto, también gestionamos activamente la duración efectiva de nuestra deuda para optimizar el coste sin incurrir en un riesgo de liquidez insignificante.

Últimamente, hemos reducido la vida media de nuestra deuda. Dada nuestra posición de caja, podemos reducir la cantidad de deuda que podemos contraer a corto plazo para optimizar el coste total de la misma. Como pueden ver en nuestros estados financieros, para el primer trimestre del año, obtuvimos un beneficio neto positivo, lo que significa que la rentabilidad del efectivo compensa casi por completo el coste de nuestra deuda.

Y esperamos que esa situación se mantenga. Es decir, a corto plazo, como resultado de estos ingresos financieros, esperamos que nuestro costo de deuda se mantenga muy bajo hasta que empecemos a destinar el capital a estas oportunidades de crecimiento.

Indira Díaz

Gracias a todos. Juan, no tenemos más preguntas.

A - Juan Esteban Calle

Bien. Muchas gracias a todos los que se conectaron a nuestros resultados trimestrales. Esperamos con interés presentarles los resultados del segundo trimestre del año. ¡Muy buen día a todos! Muchas gracias.