

Script

Carolina Velásquez

Buenos días a todos. Gracias por estar con nosotros hoy para hablar sobre los resultados del segundo trimestre. Mi nombre es Carolina Velásquez, Gerente de Relación con Inversionistas de Cementos Argos y seré la anfitriona de la llamada de hoy.

En la llamada de hoy están Juan Esteban Calle, nuestro CEO; Felipe Aristizábal, nuestro CFO; María Isabel Echeverri, vicepresidenta de Asuntos Legales; Carlos Yusty, vicepresidente de la División Colombia; y Gustavo Uribe, líder de Centroamérica.

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.

Juan Esteban Calle

Gracias, Carolina, y bienvenidos a todos los que nos acompañan hoy. Desde nuestra última llamada de resultados, hemos logrado tres hitos clave y quisiera comenzar destacándolos:

En primer lugar, completamos la escisión del portafolio de Cementos Argos en Grupo Sura. Con esta decisión estratégica, Cementos Argos se convierte en un actor puro en la industria de materiales, concentrando todas sus inversiones y recursos en ella. Además, como ya mencionamos, esta distribución de COP 1.4 billones, sumada al billón de pesos en dividendos en efectivo que se distribuirán este año, representa una rentabilidad por dividendo del 18%, muy por encima del promedio de la industria del 2% y la más alta entre nuestros pares.

Finalmente, esta transacción, junto con las escisiones simultáneas de Grupo Sura y Grupo Argos, marcó un hito en la historia empresarial de Colombia. Esperamos que aumente la liquidez y el interés de los inversionistas en nuestra empresa y en nuestro mercado de capitales.

El segundo hito representa un avance importante en la primera de dos fases del reingreso al mercado estadounidense, parte esencial de nuestra estrategia de crecimiento a largo plazo. En esta primera fase, que se refiere a la consolidación de la plataforma de áridos, adquirimos una participación del 60% y asumimos el control de las operaciones de un importante activo de áridos en el Caribe, con importantes reservas y acceso a un puerto de aguas profundas, una concesión a largo plazo con más de 50 años de vigencia y el potencial de producir 8 millones de toneladas cortas para 2030. Además, obtuvimos una opción de arrendamiento estratégico para un puerto de aguas profundas en la costa sureste de Estados Unidos. Con estos dos activos y otros que se incorporarán próximamente según

nuestro plan, atenderemos la región costera sureste, que tiene una demanda insatisfecha estimada por el suministro local de 93 millones de toneladas cortas. Nuestro objetivo es generar entre 100 y 150 millones de dólares en EBITDA adicional para 2030.

Finalmente, nos complace compartir que fuimos seleccionados nuevamente para formar parte del Índice FTSE4Good, demostrando sólidas prácticas ambientales, sociales y de gobernanza, alineadas con los más altos estándares globales.

En resumen, iniciamos el segundo semestre con sólidos logros en nuestro plan de creación de valor sostenible para nuestros accionistas, con un enfoque estratégico claro y una visión a largo plazo. Confiamos en que, gracias a las diversas iniciativas implementadas en toda la organización con nuestra experiencia y capacidades, nos encontramos en una sólida posición para continuar la trayectoria de crecimiento y rentabilidad de Cementos Argos.

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

Felipe Aristizábal

Gracias, Juan, y buenos días a todos. Con la distribución del portafolio de Grupo Sura, alcanzamos una rentabilidad total para el accionista del 480 % en dólares estadounidenses y del 380 % en pesos colombianos. En los últimos meses, hemos alcanzado tres hitos clave, como mencionó Juan Esteban, y hemos logrado avances relevantes en los demás pilares.

En cuanto a nuestro primer pilar, en términos de resultados financieros, mantenemos nuestro compromiso con nuestra previsión de alcanzar un margen EBITDA superior al 25% durante los próximos dos años. En este segundo trimestre, obtuvimos un margen consolidado del 22%, impulsado por una estrategia de precios consistente e iniciativas de eficiencia para contrarrestar los desafíos de volumen experimentados en los diferentes mercados. También alcanzamos una rentabilidad del capital (ROC) del 14,8%, dentro de nuestro rango de previsión para fin de año, del 14% al 15%.

Como parte del segundo pilar relacionado con las distribuciones a nuestros accionistas, hemos pagado hasta la fecha 385 pesos por acción en dividendos, para un total de COP500 mil millones, lo que representa el 50% del billón de pesos que se distribuirá este año, según lo aprobado en la última asamblea de accionistas.

Pasando al tercer pilar, que considera nuestro programa de recompra de acciones, hemos ejecutado el 68% de los COP 500 mil millones autorizados en la fase actual, equivalentes a aproximadamente COP 340 mil millones.

En cuanto al cuarto pilar, la mejora de la liquidez y la visibilidad del mercado, seguimos avanzando hacia nuestro objetivo de ser incluidos en el índice MSCI Emerging Markets Standard. Dado que el volumen de operaciones ha aumentado de forma constante, creemos que estamos bien posicionados para que esto suceda en el corto plazo.

Ahora, en cuanto al quinto pilar, concluimos una transacción histórica en la que Cementos Argos escindió la cartera de acciones de Grupo Sura por un valor aproximado de COP1,5 billones. Esta transacción marca otro hito en la creación de valor para nuestros accionistas, generando aproximadamente COP1200 por acción, lo que representa una rentabilidad por dividendo consolidada del 18% para 2025. Además, permite a la compañía seguir fortaleciendo su enfoque estratégico en la industria de materiales de construcción. Asimismo, reforzando sus palabras, esta operación beneficia a los mercados de capitales colombianos al promover una mayor liquidez y una mejor formación de precios.

Finalmente, en el sexto pilar, vinculado a nuestra estrategia de crecimiento, adquirimos un activo de agregados de primera calidad orientado a la exportación en el Caribe y aseguramos una opción de arrendamiento para un puerto en la costa sureste de Estados Unidos. Esto marca un avance significativo en nuestra estrategia para reestablecernos en el mercado estadounidense, integrando iniciativas tanto inorgánicas como orgánicas con el objetivo de reconstruir una operación sostenible con bajo volumen de activos, capaz de generar 300 millones de dólares en EBITDA anual en los próximos tres a cinco años. Las medidas concretas adoptadas hasta la fecha reflejan nuestro compromiso de invertir los ingresos de la venta de Summit Materials de forma disciplinada, reflexiva y orientada a la creación de valor. En vista de ello, hemos estado invirtiendo dichos ingresos a través de diversos gestores de activos globales en inversiones líquidas de bajo riesgo, de acuerdo con el mandato de nuestra Junta Directiva de tener una cartera con una duración máxima de un año mientras nos preparamos para el redespiegue. Esperamos generar alrededor de 110 millones de dólares en rendimientos financieros con esta cartera durante los próximos 12 meses.

Antes de concluir, quisiera destacar que seguimos firmes en el camino hacia el logro de los hitos incluidos en cada pilar, basados en una ejecución disciplinada y enfocada de nuestra estrategia

Juan Esteban Calle

Gracias, Felipe, por tu intervención.

Antes de pasar a las regiones, quisiera compartir algunos detalles de nuestros resultados consolidados del segundo trimestre de 2025. Durante el trimestre, alcanzamos ingresos de COP 1,28 billones y un EBITDA de COP 295 mil millones. Esto representa un margen EBITDA del 23%, una expansión de 225 puntos básicos en comparación con 2024. Si bien experimentamos un entorno de construcción complejo, donde nuestros volúmenes de cemento y concreto disminuyeron un 4,4% y un 19,7% respectivamente, esta mejora del margen se logró gracias a una sólida estrategia de precios y a la constante ejecución de iniciativas de eficiencia. La utilidad neta alcanzó los COP 245 mil millones, lo que representa un margen del 19,1%.

Los resultados del primer semestre totalizaron COP 2,5 billones en ingresos y COP 554 mil millones en EBITDA, con un margen del 22%, lo que demuestra la resiliencia de Cementos Argos para afrontar dinámicas de mercado complejas y ambigüedades macroeconómicas.

La utilidad neta alcanzó COP 381 mil millones, casi el doble de la utilidad neta del mismo período de 2024, debido principalmente a un menor gasto financiero.

Al analizar las regiones, encontramos resultados mixtos, con un balance general positivo. Estos incluyen, por un lado, la recuperación de los volúmenes en junio en Colombia, el continuo crecimiento del mercado de Puerto Rico y República Dominicana, y, por otro, la demanda insatisfecha en Guatemala debido a la disminución de las exportaciones desde Honduras debido a la parada del horno y al rezago del mercado panameño.

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

Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan. En Colombia, el segundo trimestre, aunque desafiante como inicio de año, finalizó con una recuperación prometedora. Abril marcó el punto más bajo en volúmenes, mientras que junio registró las ventas promedio diarias más altas del año hasta la fecha, una tendencia que se ha mantenido en julio. Alcanzamos ingresos de COP 691 mil millones en el trimestre y COP 1,34 billones en el semestre, una disminución del 9,5% con respecto a 2024, explicada principalmente por menores volúmenes de cemento, concreto y agregados. Los despachos fueron de 1,23 millones de toneladas de cemento y 518.000 metros cúbicos de concreto. Estos resultados se dieron en un contexto de estancamiento de la industria local como consecuencia del aumento de las tasas de interés y la reducción de los subsidios.

El EBITDA alcanzó los COP 172 mil millones en el trimestre y los COP343 mil millones en lo que va de año. Este último representó un margen del 25,5%, una expansión de 95 puntos básicos con respecto al primer semestre de 2024. Esta mejora del margen fue posible gracias a nuestra

estrategia de precios enfocada, implementada en conjunto con nuestra estrategia de Go-to-market (mine to market), para brindar a nuestros clientes una experiencia superior, sumada al programa de excelencia operativa que ha generado eficiencias en costos de aproximadamente COP 20 mil millones. Esto resulta aún más meritorio si se considera que parte de las mejoras se vio compensada por costos de mantenimiento mayores a los esperados en nuestra planta de Cartagena y ciertos gastos no recurrentes, incluyendo ajustes organizacionales para fortalecer nuestra eficiencia a largo plazo. Finalmente, alcanzamos la ratio de conversión de flujo de caja libre sobre EBITDA más alto de los últimos 12 meses desde 2021, siendo un 79,2% sobre EBITDA y un 21,5% sobre ingresos, muy por encima del promedio de nuestros pares globales de la industria, cercano al 8%.

De cara al futuro, esperamos una mejora en las condiciones del mercado durante el segundo semestre del año, impulsada por un mejor desempeño en dos frentes. En primer lugar, algunos proyectos comerciales y de infraestructura que se están llevando a cabo a nivel de ciudad, especialmente en el centro y norte del país. Para satisfacer esta mejora en la demanda, estamos considerando algunas ampliaciones de capacidad en nuestro

negocio de concreto que implican una menor inversión de capital y una rentabilidad interesante. En segundo lugar, la continuación de proyectos clave de infraestructura en los países, como Hidroituango y el Metro de Bogotá, y la activación de otros como Quora y Arena Primavera. Además, a mediano plazo, seguimos previendo una mejora en la dinámica del sector de vivienda, basada en el aumento del 25% en las ventas nacionales de viviendas en comparación con el primer semestre de 2024

Juan Esteban Calle

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

Gustavo Uribe

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Durante el segundo trimestre del año, observamos una ligera mejora en nuestros volúmenes de cemento, con un crecimiento acumulado del 1,9%, totalizando 2,1 millones de toneladas. Los ingresos fueron de 141 millones de dólares en el trimestre y 278 millones de dólares en el semestre, con márgenes de EBITDA del 26,9% y 24%, respectivamente. La expansión de 184 puntos básicos en el margen este trimestre se debió principalmente a las iniciativas implementadas para reducir el costo del clínker, los gastos de venta, generales y administrativos, y los costos fijos en todas nuestras operaciones.

Empezando por Centroamérica. Los ingresos del trimestre ascendieron a \$59 millones, con un EBITDA de 18 millones. El margen de EBITDA se situó en el 30,4%, logrando una expansión de 175 puntos básicos con respecto al mismo trimestre de 2024. Esta significativa mejora se debió a la ejecución rigurosa de iniciativas de dimensionamiento y eficiencia. En cuanto al volumen regional de cemento, alcanzamos las 400.000 toneladas durante el segundo trimestre, con una disminución del 4,8% en lo que va del año, debido al rezago del mercado panameño y a menores descargas en Honduras debido a una parada de clink en el primer trimestre. Los precios del cemento se mantuvieron estables durante el primer semestre del año.

Por país, obtuvimos los siguientes resultados. En Honduras, a pesar de un crecimiento continuo del mercado de alrededor del 13%, tuvimos menores despachos a nivel local y a Guatemala debido a la parada del horno en el primer trimestre, lo que provocó un menor inventario para el segundo trimestre. Ya estamos operando con normalidad y esperamos recuperar la tendencia positiva. También contamos con el apoyo del proyecto del secador de puzolana, que contribuirá a una producción más estable.

Al trasladarnos a Panamá, seguimos explorando un mercado contraído, cuya demanda ha disminuido alrededor de un 12 %. Sin embargo, hemos estado fortaleciendo y ajustando nuestro modelo de negocio para contrarrestar esta situación. Como resultado, la terminal ha experimentado un crecimiento sustancial en estos volúmenes despachados, pasando

de un EBITDA negativo a 1 millón en el primer semestre, con un margen del 40 % al igual que otros negocios que ya contribuyen a los ingresos como los agregados.

Pasando a la región Caribe, Este año experimentamos una recuperación impresionante tras los difíciles años posteriores a la pandemia. Los ingresos trimestrales alcanzaron los 72 millones, lo que representa un crecimiento del 6,9 %. El margen EBITDA se situó en el 22,9 %, lo que supuso una expansión de 312 puntos básicos en comparación con 2024. Observamos una expansión general del volumen del 1,7 % en el trimestre y del 3,6 % en el semestre. Este aumento se debió principalmente a la sólida dinámica del mercado en República Dominicana, Puerto Rico y la sólida recuperación de Haití, como se indica a continuación.

En República Dominicana, el mercado continúa experimentando un crecimiento de la demanda de alrededor del 2%, impulsado por el turismo en nuestros servicios. Seguimos operando a plena capacidad, con nuestro proyecto de expansión superando las expectativas de negocio. En lo que va de año, nuestros volúmenes de cemento crecieron un 6.5%.

En Puerto Rico, los volúmenes siguen evolucionando positivamente, registrando un aumento del 3.1% en lo que va de año, impulsado principalmente por el auge de la industria turística y un creciente ecosistema empresarial que genera nuevos empleos.

Finalmente, quisiera destacar las noticias alentadoras respecto a Haití, donde logramos estabilizar las operaciones con un modelo de negocio alternativo que busca alcanzar el punto de equilibrio y obtuvimos resultados positivos durante los últimos tres meses.

En resumen, a pesar de los desafíos de la región, Cementos Argos ha demostrado una vez más un modelo de negocio resiliente y flexible, capaz de adaptarse y mantener la rentabilidad a pesar de las dinámicas subóptimas del mercado y situaciones imprevistas.

Juan Esteban Calle

Gracias, Gustavo. En cuanto a nuestro balance, nuestra relación deuda neta/EBITDA se sitúa en -7,0x para el segundo trimestre, lo que refleja nuestra sólida posición de caja gracias a la transacción de Summit.

De cara al futuro, queremos reiterar nuestro firme compromiso con nuestras previsiones para 2025, respaldadas por una mejor dinámica del mercado, continuos esfuerzos de optimización y nuestro enfoque en realizar inversiones sostenibles y rentables.

Carolina, podemos continuar con la sesión de preguntas y respuestas.

Q&A

Carolina Velásquez

Gracias, Juan. A continuación, procederemos con la sesión de preguntas y respuestas.

La primera pregunta es de Mario Simplicio de Morgan Stanley

Q - Mario Simplicio

Gracias por responder a mi pregunta. Felicitaciones por los resultados. Tengo una pregunta sobre Colombia. Estamos viendo algunas señales iniciales de mejora en el mercado, como mencionaste en tus comentarios. Quería saber cuáles son las tendencias para la segunda mitad del año y en qué verticales observas mejores tendencias.

Mi segunda pregunta se refiere a las exportaciones a Colombia. Hemos visto una disminución significativa en los volúmenes interanuales. Quisiera saber si esto se debe al mantenimiento en la planta de Cartagena. ¿Y qué podemos esperar de las exportaciones para lo que resta del año? Gracias.

A - Juan Esteban Calle

Gracias, Mario, por tus preguntas. Estamos viendo una dinámica positiva en Colombia. Como mencionó Carlos, a partir de junio, vimos un cambio en la tendencia de la demanda en Colombia; el promedio diario de las ventas se mantiene incluso en julio. El segmento de consumo continúa teniendo un buen desempeño. Y lo cierto es que observamos una mejor tendencia en las ventas de viviendas nuevas, con un aumento del 20 % en la segunda mitad del año. La tendencia en el inicio de obras de viviendas también está mejorando. Y lo cierto es que los municipios y gobiernos locales están comenzando a implementar más proyectos de infraestructura. Por lo tanto, la realidad es que estamos viendo una segunda mitad del año mucho mejor en términos de demanda en Colombia.

En cuanto a las exportaciones, la realidad es que decidimos cerrar el horno húmedo en Cartagena el año pasado. Por lo tanto, ahora tenemos una menor capacidad de exportación desde Cartagena debido a la decisión de cerrar el horno número tres, no solo por razones ambientales, sino también para optimizar el perfil de costos de nuestras operaciones de exportación desde Cartagena.

Carolina Velásquez

La siguiente pregunta es de Simón Londoño de Bancolombia

Q – Simón Londoño

Buenos días a todos y gracias por la presentación y por responder a mi pregunta. Me gustaría preguntarles si podrían brindar más detalles sobre la industria cementera en Colombia.

Considerando que sectores clave aún están rezagados, ¿cuál cree que será el factor que impulse la demanda de cemento a corto y mediano plazo en relación con su estrategia de precios?

A - Juan Esteban Calle

Gracias, Simon. Carlos nos dará más detalles. Lo que ayuda es que, en mi opinión, las tasas de interés han estado bajando y eso ha empezado a reflejar otra demanda en el mercado. Pero Carlos nos dará más detalles sobre las expectativas para Colombia en el segundo semestre del año. Adelante Carlos.

A – Carlos Horacio Yusty

Bien, Juan. Hola, Simón. Creemos que el catalizador será la tasa de interés, como mencionó Juan, y también la inflación. Si observamos el pasado, cuando la inflación era muy baja, el segmento retail aumentaba, y eso está sucediendo este año. En los últimos tres meses, el segmento retail ha aumentado a un ritmo de un solo dígito, pero está aumentando. Al compararlo con el año pasado, la tendencia está cambiando, y se debe a que la inflación y la tasa de interés, como se mencionó, en el segundo semestre del año están iniciando muchos proyectos de infraestructura en los municipios y a nivel estatal. Por ejemplo, aquí en Antioquia, el gobernador y el alcalde de Medellín destinaron recursos para finalizar el Túnel del Toyo Y en Bogotá, estamos iniciando la ejecución de un nuevo proyecto muy importante para Bogotá, llamado Quora, un proyecto muy importante en Bogotá. Lo mismo está sucediendo en Cartagena, y también ocurrirá a nivel del estado de Bolívar. Y por eso somos optimistas. Obviamente no tenemos un optimismo enorme, pero sí creemos que la tendencia está cambiando en esta región, Simon.

Carolina Velásquez

La siguiente pregunta es de Santiago Villanueva from Davivienda Corredores

Q - Santiago Villanueva

Hola. Buenos días por los resultados. Tengo dos preguntas. La primera es si podrían explicarnos mejor el impacto de los elementos no recurrentes en la utilidad neta y si deberíamos esperar más elementos no recurrentes en los próximos trimestres. También prevemos una utilidad neta ajustada para este trimestre de COP 245 mil millones. Pero ¿cuál debería ser la utilidad neta atribuible ajustada?

La segunda pregunta, relacionada con la diapositiva 6, es: ¿en qué año debería empezar a generarse este EBITDA? ¿Y de cuánto debería ser el primer año? ¿Cuál es el gasto de capital necesario para alcanzar los 150 millones de EBITDA en esta plataforma para 2030 y cómo se distribuiría anualmente?

A – Felipe Aristizábal

Hola Santiago, gracias por tu pregunta. Respecto a la primera, estamos constantemente optimizando nuestras operaciones. En este proceso, algunos activos podrían considerarse innecesarios. Tal fue el caso de la planta en Puerto Rico, lo que explica el ajuste del segundo trimestre del año. No esperamos más ajustes en la operación de Puerto Rico. Esto no tiene ningún impacto negativo en el flujo de caja de la empresa.

En cuanto a su segunda pregunta, esperamos alcanzar este nivel de EBITDA en los próximos cinco años y prevemos que el capital total necesario para ejecutar este plan será muy inferior a los 500 mil de dólares.

Carolina Velásquez

La siguiente pregunta es de Mariane Goñi de Credicorp Capital

Q – Mariane Goñi

Hola, buenos días. Gracias por la presentación. Tengo dos preguntas. La primera es: ¿cuánto de los ingresos de la venta de Summit se destinó a la adquisición de la nueva plataforma en el caribe? Si pudiera darnos más detalles sobre esa adquisición, ¿podría explicarnos por qué los gastos financieros fueron mayores en comparación con el primer trimestre de este año?

Gracias.

A - Juan Esteban Calle Restrepo

Gracias por tus preguntas, Mariane. Como mencionaba Felipe, destinaremos una parte insignificante de lo recaudado con la venta de Summit a Quikrete a la primera fase de nuestra plataforma de exportación a EE. UU. Con la adquisición que completamos en el Caribe, tendremos activos con potencial de exportación de agregados a EE. UU., ahora en Panamá, Costa Rica, Colombia y República Dominicana. En la primera fase, prevemos una inversión de capital de entre 200 y 250 millones, que incluirá varias terminales en EE. UU. para las importaciones.

La última adquisición que hicimos es una propiedad importante. Cuenta con enormes reservas, cerca de 4000 acres de terreno para la concesión, muy cerca del océano, acceso a puertos de aguas profundas y materiales de alta calidad. De hecho, ya hemos realizado pruebas de los materiales en laboratorios estadounidenses y comenzaremos los envíos en septiembre para empezar a acumular inventario y obtener los permisos del Departamento de Transporte (DOT) en algunos estados de EE. UU. Así que la realidad es que somos extremadamente optimistas respecto del futuro de nuestra plataforma de exportación, pero no requerirá una cantidad significativa de los recursos que recibimos de la venta de Summit a Quikrete.

Respecto a la segunda pregunta, Felipe dará la respuesta sobre los gastos financieros.

A – Felipe Aristizábal

Actualmente, mantenemos un nivel bruto de endeudamiento de COP 3,17 billones. El costo bruto de la deuda se acerca al 11,5%. Este nivel se ha mantenido muy estable recientemente, pero los gastos por intereses representan alrededor del 80 % de los gastos financieros. El 20 % restante se asocia al reconocimiento de otros gastos. La mitad de estos gastos no requieren desembolsos de efectivo y están asociados al reconocimiento de algunos pasivos de fondos de pensiones y otros gastos pagados a bancos e instituciones financieras. Y es en esta última categoría donde se encuentra la principal diferencia, que explica la principal diferencia con respecto al primer trimestre del año, el pago de ciertas comisiones a instituciones financieras.

Carolina Velásquez

Gracias a todos. Juan, no hay más preguntas.

A - Juan Esteban Calle Restrepo

Bien. Muchas gracias por participar en nuestra conferencia telefónica del segundo trimestre. Esperamos compartir los resultados en la próxima conferencia telefónica del tercer trimestre. Muchas gracias y que tenga un buen día. Gracias por su interés en Cementos Argos.