

Earnings call – 3T25

Script

Carolina Velásquez

Buenos días a todos. Gracias por estar con nosotros hoy para hablar sobre los resultados del primer trimestre. Mi nombre es Carolina Velásquez. Soy la 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 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, Carolina, y bienvenidos a todos los que nos acompañan hoy.

Me gustaría comenzar destacando tres acontecimientos importantes ocurridos durante este trimestre.

En primer lugar, logramos sólidos resultados operativos con un crecimiento del volumen en todas nuestras operaciones, gracias a la mejora de la dinámica del mercado, especialmente en Colombia, y a una expansión generalizada del EBITDA y del margen EBITDA, impulsada por la ejecución disciplinada de nuestra estrategia de precios y programas de eficiencia. Esto nos sitúa en el camino correcto para alcanzar nuestro objetivo de margen del 25 % un año antes de lo previsto.

En segundo lugar, hemos logrado avances significativos en nuestra estrategia de crecimiento para reingresar al mercado estadounidense, con logros clave, entre los que se incluyen la preparación operativa para el inicio de los envíos de agregados a partir de noviembre y la obtención de dos posiciones portuarias adicionales en la costa sureste de

Estados Unidos, lo que fortalece nuestras capacidades logísticas para este mercado estratégico.

En tercer lugar, el 30 de septiembre celebramos una asamblea extraordinaria de accionistas en la que se aprobó una propuesta de recompra de acciones por valor de 230 millones de dólares a precio fijo. La financiación de esta distribución proviene principalmente de los intereses generados por los ingresos obtenidos de la venta de Summit Materials, completada a principios de este año sin comprometer nuestra estrategia de crecimiento.

Estos logros destacan nuestro compromiso con el crecimiento sostenible y la creación de valor a largo plazo.

Ahora, me gustaría invitar a Felipe a que nos hable más a fondo sobre la ejecución de nuestro programa SPRINT.

Felipe Aristizábal

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Antes de entrar en detalles sobre la ejecución de nuestro programa SPRINT, me gustaría destacar algunos de los indicadores clave que reflejan la solidez del rendimiento de nuestras acciones.

Este año se ha registrado un máximo histórico en distribuciones a nuestros accionistas combinando dividendos, la escisión de acciones de Grupo Sura y recompra de acciones, generaron una rentabilidad total del 25%. El precio implícito de la acción hoy supera los COP14.000 por acción, es decir, cinco veces nuestro precio de partida en 2023, lo que subraya el valor que hemos creado durante este período.

Asimismo, nuestro ratio anualizado de volumen de negociación promedio de los últimos tres meses aumentó del 10 % al 27 %, lo que refuerza la liquidez y el atractivo de nuestras acciones. Estamos firmemente comprometidos con la creación de valor para nuestros accionistas, con un progreso significativo en cada uno de los pilares del programa SPRINT 3.0, como se detalla a continuación.

En lo que respecta a nuestro primer pilar, en términos de resultados financieros, nos complace anunciar que estamos en la senda correcta para alcanzar nuestra meta del 25% de margen EBITDA con un año de antelación, ya que hemos alcanzado el 24% en lo que va del año. Esto ha sido posible gracias a una gestión de precios disciplinada y a la implementación de iniciativas de eficiencia en todas nuestras regiones, que incluyeron, entre otras, la optimización de las operaciones y los gastos generales. Además, nuestra rentabilidad sobre el capital empleado en los últimos doce meses alcanzó el 15,7%, superando así nuestra meta de entre el 14% y el 15% para finales de año.

Como parte del segundo, tercer y quinto pilar tienen como objetivo impulsar el rendimiento total para el accionista mediante distribuciones a nuestros accionistas, y como Juan acaba de mencionar, hasta la fecha hemos formalizado distribuciones totales para 2025, que ascienden a COP 3.5 billones, lo que representa un rendimiento del 25%. Estas

distribuciones incluyen COP 1 billón en dividendos ordinarios y extraordinarios, COP 1.5 billones correspondientes a la escisión de Grupo Sura, y cerca de COP 1 billón correspondiente a nuestro programa de recompra de acciones en curso y a la reciente recompra extraordinaria.

En relación con nuestro programa de recompra de acciones, hemos ejecutado el 74% de los COP 500 mil millones autorizados en la fase actual, lo que equivale a aproximadamente COP 370 mil millones.

Más allá del alcance de SPRINT 3.0, y como parte de nuestra estrategia general de distribución de dividendos a los accionistas, esta semana hemos completado con éxito una recompra de acciones por valor de 230 millones de dólares, financiada con los ingresos procedentes de la venta de nuestras operaciones en Estados Unidos.

Esta transacción se ejecuta a un precio fijo de COP 13.659 por acción mediante un mecanismo de oferta independiente. Cabe destacar que esta distribución representa menos del 10% de nuestras reservas de efectivo y no compromete nuestra sólida posición financiera ni el plan de reinversión estratégica descrito en nuestra hoja de ruta de crecimiento.

En cuanto a nuestro cuarto pilar, mantenemos un alto optimismo respecto a la inclusión en el Índice MSCI de Mercados Emergentes en un futuro próximo. Es importante señalar que nuestro volumen promedio de negociación a 30 días se ha multiplicado por diez en los últimos dos años, lo que refleja claramente el creciente interés de los inversores y la mayor visibilidad en el mercado.

Finalmente, en el marco del sexto pilar de nuestra estrategia, centrado en el crecimiento, hemos avanzado considerablemente en el fortalecimiento de nuestra plataforma de agregados, con un claro énfasis en la calidad del producto y la logística, como ya mencionó Juan Esteban. Hemos iniciado con éxito las operaciones comerciales y hemos logrado avances significativos en el desarrollo de las capacidades de producción y logística necesarias para respaldar el plan de negocios. Como parte de nuestra estrategia de reingreso al mercado estadounidense, reiteramos nuestro objetivo de generar orgánicamente aproximadamente 200 millones de dólares en EBITDA para 2030 con una inversión inferior a 500 millones de dólares.

Paralelamente, nuestra estrategia de crecimiento inorgánico incluye una serie de adquisiciones complementarias destinadas a reforzar nuestra presencia local en EE.UU. y aprovechar las sinergias mediante la integración de la plataforma de agregados. Cabe destacar que estamos invirtiendo temporalmente los fondos obtenidos de la desinversión, a través de varios gestores de activos globales, en inversiones líquidas de bajo riesgo, como se ha mencionado anteriormente, basado en el mandato de nuestra Junta Directiva. A la fecha hemos generado alrededor de 80 millones de dólares en retornos financieros y prevemos generar cerca de 100 millones de dólares en ingresos por intereses para finales de 2025.

Para concluir, quisiera reiterar que estamos ejecutando nuestra estrategia con disciplina y seguimos firmemente encaminados a lograr los objetivos de cada pilar del programa.

Juan Esteban Calle

Gracias, Felipe, por tu intervención.

Ahora quisiera comentar nuestros resultados consolidados del tercer trimestre y del acumulado del año 2025, y luego pasaremos a los detalles regionales.

A diferencia de los dos trimestres anteriores, este trimestre registramos mayores volúmenes de cemento en las tres divisiones, con un crecimiento del 7,5 % gracias a la mejora de la dinámica de los mercados locales, especialmente en Colombia. Por otro lado, nuestro negocio de concreto experimentó una disminución del 7,9 % en volumen, debido principalmente a nuestra decisión en Panamá de operar con aliados en lugar de hacerlo directamente. Durante el período, alcanzamos ingresos por COP 1,37 billones y un EBITDA de COP 374 mil millones de pesos. Esto representó un margen EBITDA del 27 % y una expansión de 370 puntos básicos con respecto a 2024, explicada principalmente por una estrategia de precios consistente y la ejecución de iniciativas de eficiencia.

La utilidad neta ascendió a COP 278 mil millones, lo que representa un margen del 20%. Los resultados acumulados del año totalizaron COP 3,9 billones en ingresos y COP 928 mil millones, con un margen del 24%, lo que refleja la coherencia en nuestro enfoque de eficiencia y nos acerca a nuestra previsión del 25%. La utilidad neta alcanzó los COP 659 mil millones, lo que representa un margen del 17%, más del triple del margen alcanzado en 2024 en términos comparables ajustados.

Al analizar las regiones, encontramos resultados muy positivos en general. Hemos observado una clara recuperación del sector en Colombia y una demanda que se mantiene fuerte en Puerto Rico y la República Dominicana, así como un mercado completamente vendido en Guatemala. En Honduras y Panamá, si bien los desafíos climáticos y de mercado han impactado negativamente los ingresos, se están implementando con éxito iniciativas de transformación para reducir costos.

Ahora quisiera invitar a Carlos a que profundice en el análisis del desempeño de Colombia y la perspectiva estratégica de nuestro mercado.

Carlos Horacio Yusty

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

La industria colombiana del cemento gris mostró claros signos de recuperación en el tercer trimestre, con aproximadamente 9,4 millones de toneladas vendidas en lo que va del año, lo que representa un crecimiento de casi el 4 % con respecto al año anterior y revierte la tendencia a la baja observada en trimestres previos.

Esta recuperación se debió principalmente al sólido sector retail, que registró un crecimiento del 10,5 % en lo que va del año, impulsado sobre todo por la autoconstrucción. Además, las ventas residenciales mantuvieron una dinámica positiva, con un aumento del

25 % interanual, lo que anticipa la continuidad de esta tendencia alcista en el mercado local a mediano plazo.

Nuestros volúmenes mostraron una dinámica similar a la del mercado local, con mejoras en los despachos de cemento impulsadas principalmente por el sector retail y, por otro lado, una contracción en los despachos de concreto, en línea con el desempeño del sector industrial.

Los ingresos trimestrales alcanzaron los COP 776 mil millones, con un EBITDA total de COP 238 mil millones, lo que representa un margen del 30,7%. El aumento del volumen nos permitió aprovechar las eficiencias de costos logradas en los trimestres anteriores gracias al programa De La Mina al Mercado, lo que impulsó mayores mejoras en el EBITDA, con un crecimiento del 12,3% y un margen EBITDA que aumentó en 217 puntos básicos.

En lo que va del año, hemos generado ingresos por COP 2,1 billones y un EBITDA de COP 586 mil millones, lo que representa un aumento del 1,6 % con respecto a 2024 y una expansión del margen de 176 puntos básicos, alcanzando un 27,6 %. Este resultado refleja nuestros esfuerzos constantes por mejorar la rentabilidad a pesar de las dificultades del mercado y sienta las bases para aprovechar plenamente la recuperación prevista del mismo.

Nuestra ratio de conversión de flujo de caja libre de los últimos 12 meses sigue superando los índices de referencia del sector, situándose por encima del 80 % sobre el EBITDA y del 22 % sobre los ingresos.

Dadas las condiciones actuales del mercado, otro hito clave fue asegurar el suministro energético a largo plazo a precios competitivos más allá de 2030, garantizando así la estabilidad operativa y la eficiencia de costos.

Creemos que el mercado del cemento seguirá mostrando mejoras a corto plazo, impulsado por ciudades como Bogotá con proyectos como el metro y otras obras de infraestructura, y por ciudades más pequeñas como Santa Marta, que continúa progresando de manera constante, impulsada principalmente por la construcción inmobiliaria relacionada con el turismo.

Nuestro negocio de concreto sigue siendo un motor clave de crecimiento, gracias a la innovación continua que mejora el rendimiento y la eficiencia en obra para nuestros clientes. Contamos con un sólido pipeline de proyectos, incluyendo el Túnel de Oriente en Antioquia, que requerirá aproximadamente 180.000 metros cúbicos en los próximos 30 años. A medio plazo, mantenemos el optimismo y la confianza en nuestra capacidad para capitalizar el potencial de crecimiento del mercado, fortalecer aún más nuestros resultados y, sobre todo, mejorar la rentabilidad impulsada por un apalancamiento operativo positivo y una posible mejora en los precios.

Con nuestra participación de mercado actual, un nivel de rentabilidad superior al 30% del margen en un próximo escenario en el que el mercado se recupere y vuelva a los volúmenes de 2022, nuestro EBITDA total podría aumentar en 60 millones de dólares en los próximos tres a cinco años.

Juan Esteban Calle

Gracias, Carlos. Ahora quisiera invitar a Gustavo a que comente los resultados de Centroamérica y el Caribe.

Gustavo Uribe

Gracias, Juan, y buenos días a todos.

Nuestros volúmenes de cemento en la región crecieron sustancialmente en el último trimestre, alcanzando 1,1 millones de toneladas, un aumento del 13,7% impulsado principalmente por trading, que registró un crecimiento del 40% en comparación con el mismo trimestre de 2024. En lo que va del año, los volúmenes totales ascienden a 3,2 millones de toneladas, lo que refleja un crecimiento del 7,3%.

Para concreto, tuvimos un trimestre positivo con un crecimiento aproximado del 5%, vendiendo 37.000 metros cúbicos. Sin embargo, las comparaciones interanuales muestran resultados negativos debido a las decisiones estratégicas de reducir significativamente las operaciones en Centroamérica. Los ingresos trimestrales alcanzaron los 144 millones de dólares, con un total acumulado de 421 millones de dólares. Los márgenes EBITDA se situaron en el 27,9% durante el trimestre y en el 25,3% en lo que va del año. Esta expansión del margen de 336 puntos básicos este trimestre se debió a la implementación continua de iniciativas de eficiencia en todas las regiones, centradas en la reducción de los costos de Clinker y los gastos operativos.

Permítanme presentarles el desempeño por región.

En Centroamérica, el volumen de cemento alcanzó las 462.000 toneladas durante el tercer trimestre, un aumento del 10,5% impulsado por el sólido mercado guatemalteco, del cual hemos sabido sacar provecho. Los ingresos regionales del trimestre totalizaron 64 millones de dólares, con un EBITDA de 22 millones de dólares, lo que resultó en un margen robusto del 34,7%. Esta expansión de 430 puntos básicos en comparación con el mismo trimestre de 2024 se atribuye principalmente a Guatemala, donde registramos nuestro primer EBITDA positivo en más de un año.

Explicación más detallada por país.

En Honduras, a pesar de las recientes inundaciones que afectaron negativamente al mercado en general, mantuvimos los volúmenes y logramos un modesto crecimiento interanual del 1 %. El sector sigue enfrentando presiones sobre los precios debido al aumento de las importaciones. Seguimos enfocados en lograr operaciones rentables y nuestra nueva secadora de puzolana, que entrará en funcionamiento el próximo mes, será fundamental para este propósito.

En Guatemala, nuestra planta de Río Blanquito, que abastece a este mercado, opera a plena capacidad. El mercado experimentó un crecimiento del 14 %, impulsado por un fuerte

consumo respaldado por remesas históricamente altas, que alcanzaron los 19 mil millones de dólares en 2025.

En Panamá, el sector sigue enfrentando una disminución en los volúmenes y los precios, con pocas señales de recuperación a corto plazo. Nuestro modelo de negocio resiliente nos ha permitido adaptarnos eficazmente mediante la reducción de los gastos generales y administrativos y los costos fijos, así como la diversificación hacia nuevas líneas de negocio, como la de agregados. Esta estrategia ha generado una mejora en el margen EBITDA de aproximadamente 200 puntos básicos durante el trimestre.

En la región del Caribe, vendimos 394.000 toneladas de cemento, lo que representa un aumento del 6,2% en el volumen del trimestre. Este crecimiento se debió principalmente al buen desempeño del sector en la República Dominicana y Puerto Rico, países que siguen beneficiándose de una infraestructura sólida.

Los ingresos trimestrales en la región totalizaron 70 millones de dólares, un 4.7% más que en 2024. El EBITDA alcanzó los 15 millones de dólares, con un margen del 21,4%, lo que representa una expansión de 260 puntos básicos. Esta mejora se logró gracias a la optimización de la eficiencia en toda la cadena de valor, desde la composición del producto hasta la logística.

En cuanto a los países, los resultados son los siguientes.

En la República Dominicana, el sector de la construcción creció casi un 4%, impulsado por sólidos fundamentos económicos, como los 12 millones de turistas y los 11 mil millones de dólares en remesas anuales. Estos factores han sostenido uno de los índices de consumo de cemento per cápita más altos de la región, en aproximadamente 500 kilogramos.

Sin embargo, el aumento de la competencia está ejerciendo presión sobre los precios y el crecimiento del volumen comienza a desacelerarse, una tendencia que estamos monitoreando de cerca.

En Puerto Rico, el impulso positivo continúa con un crecimiento del mercado del 7,5 % en lo que va del año, a pesar de un trimestre más lento debido a las condiciones climáticas adversas. El crecimiento se debe principalmente a los esfuerzos de reconstrucción en curso tras los huracanes Irma y María, respaldados por un presupuesto de 90 mil millones de dólares.

En resumen, a pesar de los desafíos persistentes en ciertas regiones, este trimestre registró un sólido desempeño en nuestras operaciones en Centroamérica y el Caribe. Los ajustes estratégicos a nuestro modelo de negocio y las iniciativas de eficiencia se reflejan claramente en los resultados financieros y otros indicadores, lo que nos posiciona para un éxito continuo en estas regiones.

Juan Esteban Calle

Gracias, Gustavo.

Respecto a nuestro balance, nuestra deuda bruta total asciende a US\$820 millones, de los cuales el 95% está denominado en pesos colombianos.

Nuestra relación deuda neta/EBITDA es de -6,7x, gracias a nuestra sólida posición de efectivo derivada de la transacción con Summit.

De cara al futuro, nos mantenemos optimistas y reafirmamos nuestro firme compromiso de alcanzar nuestras metas a medio plazo. Esta confianza se fundamenta en la continua mejora de la dinámica del mercado, la sólida ejecución de nuestras iniciativas de optimización y nuestro enfoque disciplinado en inversiones sostenibles de alta rentabilidad que impulsarán el crecimiento a largo plazo.

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

Q&A

Q – Marcelo Furlan:

De acuerdo. Gracias a todos. Gracias por responder a mis preguntas y felicitaciones por los resultados. Tengo dos preguntas. La primera es sobre el cronograma para alcanzar los 200 millones de dólares de EBITDA en el segmento de agregados. ¿Podrían explicarme qué EBITDA podemos esperar para este segmento, tal vez para el próximo año, dentro de dos años o dentro de tres? Me gustaría entender el cronograma para alcanzar esos 200 millones de dólares de EBITDA. Y también, con respecto a las expansiones que mencionan sobre los 9,5 millones de dólares a corto plazo para cemento entre 2026 y 2030, quisiera saber si esto se financiará únicamente con las inversiones orgánicas que están realizando para la CCA o si también se prevén fusiones y adquisiciones en Estados Unidos.

Mi segunda pregunta se refiere a los márgenes sostenibles. Supongo que les falta un año para alcanzar márgenes superiores al 25%. Me gustaría saber qué márgenes sostenibles podemos esperar a medio plazo para la combinación de las divisiones de Centroamérica y Colombia. ¿Podríamos esperar márgenes cercanos al 25% o ligeramente superiores, o consideran razonable suponer que, una vez consolidados, alcancen el 30%? Estas son mis preguntas. Gracias.

A – Juan Esteban Calle:

Muchas gracias, Marcelo, por tus preguntas. Confiamos plenamente en que alcanzaremos los 200 millones de dólares de EBITDA que Felipe mencionó anteriormente en nuestra plataforma de importación de agregados a Estados Unidos. Nuestro cronograma es de cinco

años. Prevemos incrementar las exportaciones de Centroamérica y el Caribe a Estados Unidos de prácticamente cero en 2025 a 10 millones de toneladas cortas en cinco años. 2026 será como el primer año de operaciones comerciales de la plataforma de agregados en Estados Unidos, y esperamos superar al menos 1 millón de toneladas cortas de exportaciones a ese mercado.

Lo bueno es que ya tenemos aseguradas las fuentes. Contamos con fuentes sumamente interesantes en Centroamérica y el Caribe, específicamente en la República Dominicana y Panamá, con reservas ilimitadas en la República Dominicana. Así que, en realidad, se trata simplemente de intensificar las operaciones en las zonas de extracción, construir la

infraestructura portuaria en origen y destino, pero tenemos plena confianza en que contamos con agregados de alta calidad y que tendremos un gran éxito en el mercado.

La realidad es que existe una necesidad de agregados en esos mercados costeros. El potencial que vemos para cubrir la demanda en esos mercados se acerca a los 125 millones de dólares en toneladas cortas. Por lo tanto, vemos una oportunidad significativa para alcanzar el objetivo de 200 millones de dólares de EBITDA para el quinto año.

En cuanto a nuestra estrategia para reingresar al mercado estadounidense, la Fase 1 será orgánica, basada principalmente en nuestra plataforma de importación de agregados.

Posteriormente, planeamos complementar dicha plataforma con toneladas adicionales a granel, hasta el momento solo en el sector de los agregados. Respecto a su segunda pregunta, en cuanto a la sostenibilidad de nuestros márgenes, estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos en Colombia, Centroamérica y el Caribe. Hemos realizado un esfuerzo considerable para alcanzar la excelencia operativa y comercial en todas nuestras operaciones, y como puede ver, con un ligero repunte del mercado colombiano, logramos expandir significativamente nuestro margen, alcanzando el 30% en el trimestre.

En realidad, prevemos márgenes sostenibles de entre el 25 % y el 30 % en adelante, ya que, con un poco de ayuda del mercado (con la que somos muy optimistas de que esto ocurra a partir de 2026), la gerencia seguirá mejorando en Colombia. Vemos más oportunidades para seguir ampliando nuestros márgenes.

Q – Marcelo Furlan:

De acuerdo. Muchas gracias a todos. Y una pregunta más sobre el EBITDA del material agregado, esos 200 millones de COP, ¿cuánto se traduciría en márgenes? Es decir, ¿cuáles son los márgenes de EBITDA esperados para este negocio?

A – Juan Esteban Calle:

Sí. Marcelo, una vez que la operación se estabilice, prevemos márgenes superiores al 30% también en esa línea de negocio.

Q - Mario Simplicio:

Perfecto. Buenos días, equipo de Cementos Argos, Felicidades por los resultados. Tengo dos preguntas. La primera también se refiere a su estrategia de asignación de capital. Quisiera saber si, tras la recompra de acciones anunciada hace un par de meses, ven alguna otra oportunidad para continuar con esta estrategia de remuneración a los accionistas.

Además, ¿cómo prevén utilizar los fondos obtenidos de las desinversiones? Y para confirmar, mencionaron que invertirán el dinero en inversiones líquidas y esperan obtener 100 millones de dólares en ingresos financieros. ¿Cuándo empezaremos a ver el impacto de esta estrategia?

Mi segunda pregunta es sobre Colombia. Mencionaron que hubo un repunte en la demanda de cemento este trimestre. Quisiera saber qué observaron inicialmente respecto a la sostenibilidad de estas fortalezas, cómo se perfila el cuarto trimestre y cuáles son sus expectativas para 2026.

A – Juan Esteban Calle:

Gracias, Mario. Como mencionó Felipe, la distribución a nuestros accionistas asciende a un total de 3,5 billones de COP, incluyendo las acciones del Grupo Sura. Esta primera fase de expansión en Estados Unidos requerirá aproximadamente 500 millones de dólares, y prevemos reinvertir otra parte de los ingresos de Summit en operaciones de producción de agregados para complementar nuestra plataforma. En definitiva, buscaremos oportunidades para generar valor para nuestros accionistas, y también contemplaremos distribuciones a los mismos en el futuro. Confiamos plenamente en que existen suficientes oportunidades en Estados Unidos para reinvertir adecuadamente los ingresos, o una buena parte de ellos, de Summit en el futuro.

Respecto a nuestras perspectivas para Colombia, noviembre se presenta incluso mejor que octubre. La tendencia de crecimiento de la demanda en Colombia, iniciada en mayo pasado gracias a la mejora del consumo, en nuestra opinión, continuará en 2026 y más allá. Somos sumamente optimistas sobre el futuro de Colombia, y con un gobierno más constructivo en 2026, prevemos que el mercado seguirá creciendo. En resumen, las perspectivas para Colombia son bastante positivas, y noviembre y el cierre del año se presentan muy prometedores

Q – Vitoria Andrade

Felicitaciones por el resultado. Mi pregunta se refiere a la mejora de los márgenes. ¿Cuáles han sido los indicadores clave que la respaldan y cuáles son sus previsiones para el ejercicio 2026? Y si me permiten añadir otra pregunta sobre la plataforma de agregados de EE. UU., ¿cuándo comenzarán a reflejarse las contribuciones en el informe de resultados?

A – Juan Esteban Calle:

Gracias, Victoria. Estamos muy contentos con el aumento de márgenes en Colombia. El principal factor es el incremento en los volúmenes de producción y, además, la continuidad de nuestro enfoque en la eficiencia operativa. Me gustaría que Carlos Horacio te explicara con más detalle las acciones importantes que la empresa está implementando en Colombia para mejorar la rentabilidad. Adelante, Carlos.

A - Carlos Yusty:

Hola, Victoria. Como mencionó Juan en la pregunta anterior, creo que esperamos que la tendencia de mercado en Colombia continúe no solo este trimestre, sino también en 2026 y más allá, debido al excelente pipeline de proyectos tanto en el sector de la construcción formal como en el minorista.

Como ya hemos explicado anteriormente, comenzamos con un plan muy sólido y robusto, al que llamamos "De la Mina al mercado". Este plan busca optimizar la eficiencia y aprovechar diversas oportunidades en distintas áreas de la cuenta de resultados, como los costos fijos, los costos logísticos y la fiabilidad de nuestros planes.

Hemos invertido una cantidad considerable de dinero en gastos de capital durante los últimos años. Además, estamos reestructurando nuestra organización en Colombia. Todo esto se refleja en los resultados que estamos viendo en este trimestre. Sin embargo, somos muy optimistas y creemos que los resultados mejorarán o se ampliarán en los próximos trimestres.

A - Felipe Aristizabal

A partir del próximo año, prevemos incluir un nuevo segmento de negocio en nuestros estados financieros. Como mencionaba Juan, el primer año esperamos entregar más de un millón de toneladas cortas de producto a Estados Unidos. Inicialmente, los márgenes serán bajos, dado que la infraestructura aún no estará completamente optimizada. Por lo tanto, los costos no serán tan bajos como podrían ser una vez que la infraestructura esté más desarrollada. Sin embargo, a partir del próximo año, esperamos reflejar los resultados del negocio de agregados como un segmento independiente en nuestros resultados trimestrales.

Q – Gabriel Pérez

Tengo un par de preguntas. Primero, ¿por qué los ingresos en el segmento de Centroamérica y el Caribe aumentaron solo un 1,8 % interanual a pesar del crecimiento del 13,7 % en los despachos de cemento? Además, ¿podría proporcionar más detalles sobre la ganancia cambiaria de este trimestre? Y con respecto a agregados: la plataforma de materiales de Argos debería generar 200 millones de dólares en EBITDA,

mientras que el sexto pilar del programa SPRINT espera alcanzar los 300 millones de dólares en EBITDA en la plataforma de EE. UU. ¿Podría explicar de dónde provendrán los 100 millones de dólares restantes? ¿Prevén alguna revisión a la baja en este caso?

A – Juan Esteban Calle:

Gracias, Gabriel. El principal factor del crecimiento del volumen en Centroamérica y el Caribe fue el comercio, que básicamente consistió en un mayor número de envíos de cemento desde las empresas comercializadoras a Quikrete en Estados Unidos. Por eso se observa un crecimiento significativamente mayor en el volumen que en los ingresos, ya que los precios de ese cemento son inferiores a los precios FOB promedio en nuestras operaciones locales y nacionales.

En cuanto a la segunda pregunta, la realidad es que, de forma orgánica, estamos seguros de que superaremos los 200 millones de dólares de EBITDA provenientes de nuestra plataforma de importación de agregados a EE. UU. El EBITDA adicional necesario para alcanzar los 300 millones de dólares provendrá de adquisiciones complementarias que fortalecerán dicha plataforma. El plazo estimado es de cinco a siete años. Es decir, la primera fase es de crecimiento orgánico y, posteriormente, complementaremos la plataforma con adquisiciones complementarias. En resumen, eso es lo que expliqué: pasar de 200 millones a 300 millones de dólares de EBITDA para el séptimo año.

A - Felipe Aristizabal

Como parte de la repatriación, total o parcial, de los fondos obtenidos en la venta de Summit para financiar el programa de recompra de acciones, hemos realizado algunas transacciones entre nuestras entidades financieras en el extranjero y la sociedad matriz en Colombia. Por lo tanto, a nivel local, existe un pasivo contra una filial de nuestra propiedad en el extranjero. Esta ganancia cambiaria es una ganancia no realizada asociada a esta transacción de financiación entre compañías.

Q – Gabriel Pérez

¿Entonces no esperamos que esto sea un caso aislado de este trimestre?

A - Felipe Aristizabal

Por supuesto es una ganancia cambiaria no realizada. La evolución de esta cuenta dependerá completamente del tipo de cambio. Si el tipo de cambio sube, veremos que esta cantidad disminuye en el futuro. Si el peso sigue apreciándose, esta cantidad podría aumentar. Pero, repito, esto no es un resultado ni positivo ni negativo. Afectará al flujo de caja futuro.

Q – Gabriel Pérez

De acuerdo, gracias. Tengo otra pregunta sobre los ingresos financieros. Hemos visto una disminución del 24% este trimestre. ¿Podría explicarnos esto también?

A - Felipe Aristizabal

Es decir, actualmente, como saben, contamos con 12 billones de COP de liquidez. Dicha liquidez está generando, sí, hasta el momento está generando 80 millones de COP en ingresos por intereses. Para finales de año, esperamos que esta cifra alcance los 100 millones de COP. En cuanto a nuestra deuda bruta, tenemos 3,1 billones de COP de pasivos brutos.

El costo de esos pasivos ronda el 10,5%. Y ese costo ha disminuido constantemente durante los últimos trimestres. Es decir, nos hemos beneficiado enormemente de la liquidez disponible. Además, el costo de nuestra deuda bruta también está disminuyendo. Por lo tanto, el resultado general es que esperamos que los gastos netos por intereses del año se equilibren, que los ingresos compensen todos los costos, y que esto sea consecuencia de la acción conjunta de estos factores.

Q - Simón Londoño

Tengo dos preguntas. En la primera, quisiera preguntar sobre los próximos pasos para consolidar la plataforma de agregados. La pregunta está relacionada con el mercado local. ¿Podría mantenerse este buen desempeño del trimestre en los próximos períodos?

A – Juan Esteban Calle

Sí, Simón, muchas gracias por tus preguntas. Los próximos pasos consisten en la expansión de nuestras operaciones en la República Dominicana y Panamá. Como ya mencionamos, 2026 será nuestro primer año de operaciones comerciales en Estados Unidos, dentro de un plan de cuatro años. Con la configuración actual de nuestras operaciones en la República Dominicana y Panamá, no contamos con la capacidad suficiente para superar el millón de toneladas cortas, a pesar de tener reservas ilimitadas. Por lo tanto, los próximos pasos serán aumentar las operaciones, especialmente en la República Dominicana, y comenzar a construir la infraestructura portuaria necesaria para alcanzar los volúmenes que planeamos lograr para el quinto año, tanto a nivel nacional en la República Dominicana y Panamá, en nuestras tres terminales para importaciones a los mercados costeros del sureste de Estados Unidos. Estos serán nuestros próximos hitos en la plataforma de agregados.

Y sí, la realidad es que vemos un impulso positivo de cara a 2026. Como mencionó Carlos, observamos una perspectiva más constructiva en Colombia, no solo en el segmento de consumo del mercado, sino que también vemos importantes proyectos de infraestructura en las principales ciudades y departamentos que se extenderán

hasta 2026. Por lo tanto, nuestra perspectiva para Colombia en 2026 sigue siendo muy constructiva.

Q – Santiago Villanueva

De acuerdo. Gracias. Solo tengo una pregunta relacionada con los sectores de construcción e infraestructura en Colombia. Mencionaste proyectos como el Metro y el Túnel del Este, pero

¿podrías darnos más detalles sobre tus perspectivas para el sector en 2026? ¿Habrá nuevos proyectos de los que Cementos Argos pueda beneficiarse?

A - Carlos Yusty

Hola, Santiago. Creo que el Metro de Bogotá continuará en 2026, y estamos comenzando la entrega de concreto premezclado para el Túnel de Oriente II y el Túnel de Oriente en los próximos días.

Pero también estamos trabajando en algunos proyectos de TransMilenio en Bogotá, y hay otras obras civiles en Cartagena y Cali. No se trata de proyectos de redes 4G. Estos proyectos provienen de distintas ciudades de Colombia, pero hay una buena cantidad distribuida por todo el país.

Por ejemplo, también están finalizando los trabajos del Túnel de Toyo. Hidroituango continúa en 2026. Recuerda que están terminando los últimos cuatro generadores. Como mencioné, no es un proyecto de gran envergadura, pero hay muchos proyectos diferentes distribuidos en Colombia.

Q - Simón Londoño:

Tengo otra pregunta sobre la dinámica del mercado. ¿Continuará esta tendencia a la baja de los precios en los próximos períodos?

A – Juan Esteban:

Simón, vemos que los precios, al menos, aumentan con la inflación. De hecho, los precios FOB en Colombia han aumentado considerablemente en los últimos tres o cuatro años. Ya se sitúan en torno a los 110 dólares. Por lo tanto, consideramos que aún hay margen para que los precios sigan subiendo, pero lo más probable es que, para 2026, los precios se mantengan en línea con la inflación en todos nuestros mercados.

Juan Esteban Calle

Muchas gracias a todos por participar en nuestra conferencia del tercer trimestre. Esperamos verlos en la conferencia del cuarto trimestre. Que tengan un buen día y muchas gracias.