

LLAMADA DE RESULTADOS TRIMESTRALES

2T2026 GRUPO ARGOS

Agosto 2026

CAROLINA ARANGO (introducción)

Buenos días para todos, queremos agradecerles su compañía el día de hoy. Esta conferencia la dedicaremos a presentar los resultados financieros de Grupo Argos al segundo trimestre de 2026. Mi nombre es Carolina Arango, soy la Directora de Relación con Inversionistas de Grupo Argos.

En este espacio se encuentran Juan Esteban Calle, presidente de la compañía, Felipe Aristizábal, vicepresidente de Estrategia y Finanzas, Rafael Olivella, vicepresidente de Asuntos Legales, Juan Esteban Mejía, gerente de Asuntos Corporativos, y los equipos directivos de Odinsa, el Negocio Inmobiliario y Pactia.

Les recuerdo que en nuestro sitio web hemos puesto a su disposición toda la información del trimestre junto con la presentación que seguiremos durante la teleconferencia. Para descargarla, pueden ingresar al menú “Relación con el inversionista” y luego a la sección “Reportes”.

Los invito a pasar a la diapositiva 3 de la presentación para iniciar la reunión, para lo cual cedo la palabra a Juan Esteban Calle.

JUAN ESTEBAN CALLE

Gracias Carolina y buenos días para todos. Les envío un agradecimiento especial por acompañarnos el día de hoy.

Diapositiva 3 – Introducción y ACE

El 5 de agosto presentamos ACE 1.0, *Argos Convergence Effort*, nuestra hoja de ruta para acelerar la generación, captura y transferencia de valor, con un objetivo muy concreto: contribuir a que el precio de mercado de Grupo Argos converja hacia su valor fundamental.

Para lograrlo, estructuramos el programa alrededor de tres pilares: excelencia operacional, consolidación del negocio de gestión de activos y aceleración del programa de readquisición de acciones.

A partir de esta llamada, incorporaremos el avance a esta hoja de ruta en nuestras presentaciones de resultados al mercado, haciendo seguimiento riguroso a las metas, hitos y resultados del programa, y les mostraremos cómo avanza su ejecución y cómo cada iniciativa contribuye a la creación de valor para nuestros accionistas.

La recepción inicial de ACE 1.0 fue positiva y confirma que el mercado valora y entiende la lógica del programa. Los analistas han destacado que ACE entrega un plan de trabajo claro para cerrar la brecha de valor que existe en Grupo Argos, con metas asociadas al crecimiento del Ebitda, dividendos, recompras y mejor visibilidad del portafolio. También han resaltado positivamente la evolución de Odinsa a Grupo Argos Asset Management y el rol más claro de Grupo Argos como asignador de capital. En la jornada posterior al anuncio, la acción ordinaria aumentó 6,0% y la preferencial 5,3%, reflejando una primera lectura favorable del mercado frente al programa. Desde el 5 de agosto a la fecha, la acción ordinaria ha crecido un 30% y la preferencial un 21%. Somos conscientes de que esta es una reacción inicial y un voto de confianza que se materializará en una mayor revelación de valor en la medida en la que se generen flujos de caja para Grupo Argos y sus accionistas.

Con este contexto, pasemos ahora a revisar los principales avances y resultados de nuestros negocios durante el segundo trimestre de 2026, para lo cual quiero darle la palabra a Felipe Aristizábal, CFO de Grupo Argos.

FELIPE ARISTIZÁBAL

Gracias Juan y buenos días para todos.

Los invito a pasar a la diapositiva 5 para comenzar con los resultados operacionales de nuestros negocios.

Resultados operacionales

Cementos Argos

Diapositiva 5 – CemArgos Cualitativo – Argos Latam

Cementos Argos logró avances relevantes durante el segundo trimestre en la construcción de las dos plataformas que marcarán la siguiente etapa de la compañía: Argos Materials y Argos Latam. Esta separación representa la evolución natural de la ruta que la compañía ha venido construyendo con disciplina a través de la separación de Argos USA, la combinación con Summit Materials y la posterior monetización de esa participación. Hoy, Argos aplica esa experiencia para desarrollar dos negocios con mayor foco, autonomía y capacidad para capturar su potencial de generación de valor.

Esta evolución también exige capacidades que permitan operar estructuras más simples, eficientes y escalables. En ese contexto, la reciente salida en vivo del ERP en Argos Latam representa un avance relevante. Más que un proyecto tecnológico de escala, ejecutado en tiempo y presupuesto, el inicio de operaciones del sistema consolida a Summa, nuestro centro de servicios digital, como un habilitador estratégico para el Grupo Empresarial Argos. Con más de 1.200 colaboradores y capacidades probadas para integrar operaciones, digitalizar procesos y desplegar soluciones de forma acelerada, Summa nos aporta flexibilidad para crecer, incorporar nuevos activos y capturar eficiencias.

En la misma línea y como lo anunciamos en el marco de ACE, en Argos Latam buscamos profundizar la rentabilidad e incrementar de manera orgánica el Ebitda en más de USD 75 millones durante los próximos 12 a 24 meses, llevando la generación de Ebitda desde niveles cercanos a USD 350 millones hasta aproximadamente USD 425 millones. Esta meta se apalanca en tres palancas: liderazgo en costos, crecimiento rentable de volúmenes y mayor captura de valor por tonelada marginal, acompañada de una gestión disciplinada de precios.

Colombia será el principal motor de ese crecimiento. Hoy representa entre 55% y 60% del Ebitda de Argos Latam y cuenta con una estructura de costos eficiente, que le da a la compañía una palanca operativa importante frente a la recuperación de la demanda. En 2025 vendimos cerca de 3,8 millones de toneladas de cemento en el país y este año esperamos alcanzar aproximadamente 4,2 millones. Hacia adelante, una recuperación sostenida del mercado podría llevar los despachos a niveles cercanos a 5 millones de toneladas. Con una contribución superior a USD 85 por cada tonelada marginal, el crecimiento de volúmenes, acompañado de una gestión disciplinada de precios, tiene una capacidad importante de convertirse directamente en Ebitda.

Durante el segundo trimestre vimos avances claros para alcanzar este objetivo. En Colombia continuó la recuperación de volúmenes, con crecimientos año a año de 5,5% en cemento y 15,9% en concreto, impulsados por vivienda, autoconstrucción e infraestructura. En Guatemala, los volúmenes se triplicaron frente al segundo trimestre de 2025 y ya se acercan a 10.000 toneladas mensuales, apalancados en exportaciones desde nuestra planta de Río Blanquito en Honduras. Esta es la primera fase de una estrategia de expansión en Guatemala donde tenemos las capacidades para seguir ganando escala en el mercado cementero más grande de Centroamérica a través del fortalecimiento de nuestra presencia comercial y de la consolidación de pequeños importadores.

En Venezuela también seguimos avanzando de manera disciplinada. Durante el trimestre superamos la meta inicial de 5.000 toneladas mensuales, completando una primera fase respecto al reingreso a este mercado a través de exportaciones terrestres. El siguiente paso es escalar el abastecimiento por vía marítima desde Cartagena, aprovechando su ubicación y competitividad; y, en una tercera etapa, aspiramos a reconstruir una presencia local relevante, sujeta a la evolución de las condiciones del país y a la eventual materialización de los derechos asociados los activos que le fueron expropiados sin compensación a la compañía.

En paralelo, Argos Latam sigue extendiendo el modelo de “De la Mina al Mercado” y “Luz Verde” a toda la región, centrado en fortaleza de marca, asesoría técnica y autoservicio digital a través de Argos One. En Colombia, este enfoque permitió incrementar el ROCE del 8% al 15% durante los últimos cinco años. La prioridad ahora es replicar esas capacidades en las demás geografías, con foco en confiabilidad operacional, optimización de red, fortaleza comercial y disciplina de capital.

Diapositiva 6 – CemArgos Avances– Argos Materials

En Argos Materials, durante el trimestre consolidamos un equipo directivo con experiencia específica en agregados, materiales de construcción, operaciones y M&A. Este equipo está

liderado por Jason Teter, CEO, quien cuenta con una amplia trayectoria en la industria de materiales de construcción en Estados Unidos y a quien ya habíamos presentado previamente al mercado; Kendall Gregory, CFO, con más de 10 años de experiencia financiera en los sectores de materiales de construcción, manufactura e industria, incluyendo posiciones directivas en Hood Industries y CRH; Chad Weems, COO, con amplia experiencia en operaciones e ingeniería en el negocio de agregados en Estados Unidos y 11 años de trayectoria en Martin Marietta; y Juan Camilo Martínez, Country Manager en República Dominicana, quien ha liderado áreas de estrategia en Cementos Argos y de M&A y estrategia corporativa en Grupo Argos, y ha tenido un papel relevante en la estructuración de Argos Materials. Este equipo tendrá bajo su responsabilidad ejecutar el plan de negocio y desarrollar las capacidades operativas, comerciales y financieras necesarias para escalar la plataforma en Estados Unidos.

Adicionalmente, resaltamos que durante este trimestre se completó exitosamente el tercer envío de prueba a Tampa, cumpliendo con los estándares de calidad esperados y validando la confiabilidad de la cadena logística hacia Estados Unidos. La plataforma avanza además en ingeniería, permisos, ampliación de capacidad de cantera en República Dominicana y aseguramiento de capacidad portuaria.

En paralelo, Argos Materials continúa evaluando oportunidades de M&A con disciplina, buscando activos que aporten valor estratégico y financiero a la plataforma. Los fundamentales de demanda en los mercados objetivo se mantienen atractivos, apalancados en infraestructura y en nuevas fuentes de consumo como centros de datos.

Diapositiva 7 – CemArgos Resultados

En los resultados operacionales del trimestre, Cementos Argos registró una recuperación en volúmenes y mantuvo una dinámica positiva en ingresos y Ebitda. Los volúmenes de cemento alcanzaron 2,3 millones de toneladas, con un crecimiento de 2% frente al segundo trimestre de 2025, mientras que los volúmenes de concreto llegaron a 637.000 metros cúbicos, aumentando 19% año a año. Los ingresos se ubicaron en COP 1,3 billones, creciendo 2% frente al mismo periodo del año anterior y el EBITDA alcanzó COP 279.000 millones.

En Colombia la demanda continuó mostrando una recuperación relevante, especialmente en el segmento *retail* y de autoconstrucción. Los volúmenes locales de cemento crecieron apoyados en proyectos como el Túnel de Oriente, el Metro de la 80, Quora y otras iniciativas de infraestructura. Los ingresos en Colombia crecieron 4% y el Ebitda alcanzó COP 201.000 millones, con un incremento del 13% año a año.

En Centroamérica los volúmenes de cemento aumentaron 20,8%. Panamá continúa mostrando señales de recuperación, impulsada por vivienda e infraestructura, mientras que en Honduras se observan señales tempranas de recuperación de la demanda, después de un inicio de año retador.

En el Caribe, los volúmenes de cemento permanecieron estables y los ingresos crecieron 2,1%. La operación de República Dominicana se normalizó durante el trimestre y alcanzó en junio el mayor volumen de despachos registrado para ese mes. Además, como resultado de

la fortaleza del programa de seguros, la compañía ya recuperó USD 1 millón asociado al siniestro que reportamos en nuestra llamada de resultados anterior y espera recuperar USD 3,5 millones adicionales durante el segundo semestre.

En conjunto, estos resultados reflejan una compañía que avanza simultáneamente en la ejecución de su transformación estratégica y en la consolidación de una rentabilidad sostenible en sus operaciones.

Celsia

Diapositiva 8 – Celsia Cualitativo

En Celsia, nos gustaría empezar por compartirles mayor detalle respecto a las metas de eficiencia y desapalancamiento que hacen parte de ACE 1.0

En primer lugar, buscaremos una expansión del margen Ebitda desde 30,9% en 2025 hacia niveles superiores al 40% al cierre de 2028, una meta que se soporta en tres fuentes: entre 500 y 600 puntos básicos por excelencia operacional, entre 200 y 300 puntos básicos por consolidación de inversiones y entre 100 y 200 puntos básicos por asignación disciplinada de capital.

La ruta de eficiencia operacional la viene recorriendo el negocio a través de ReimaginarC, que a cierre de junio alcanzó COP 62.860 millones de ahorros, equivalentes al 84% de la meta de COP 74.900 millones definida para 2026.

Por otra parte, respecto al endeudamiento, ACE definió una meta de disminución de COP 1 billón durante los próximos 12 meses. A junio, la deuda neta cerró junio en COP 4,85 billones y el indicador deuda neta sobre Ebitda se ubicó en 3,22 veces, frente a 3,56 veces un año atrás. Durante el trimestre se realizaron amortizaciones netas de deuda por COP 224.000 millones.

En esta línea, BRC Ratings ratificó por cuarto año consecutivo la calificación AAA de los bonos ordinarios de Celsia S.A. y Fitch Ratings confirmó la máxima calificación nacional AAA de Celsia Colombia, con perspectiva estable. Estas calificaciones indican que la mejora de rentabilidad y el desapalancamiento se están ejecutando mientras preservamos la solidez financiera de la compañía.

Frente al fenómeno de El Niño, Celsia hoy cuenta con capacidad de generación hídrica, respaldo térmico y contratos de energía firme en comercialización. Los embalses se ubican alrededor de 82%, la compañía cuenta con respaldo térmico de El Tesorito y Merilétrica, mantiene contratos de suministro de gas que se han cumplido con normalidad y conserva un nivel de contratación cercano al 70%, lo que le da mayor flexibilidad para capturar precios en el mercado spot sin comprometer el suministro a sus clientes. Esta coyuntura podría extenderse hasta el primer trimestre de 2027, dependiendo de su intensidad y duración.

Pero más allá de la coyuntura, el sistema eléctrico colombiano enfrenta un reto estructural por los rezagos acumulados durante el último cuatrienio en nueva capacidad de generación

y transmisión. Con esto en mente, consideramos que el país debe avanzar en la agilización de las consultas previas, en la recuperación de un sistema regulatorio estable, en garantizar la aceleración de los proyectos de transmisión y distribución, asegurar el respaldo hidráulico y térmico, recuperar la oferta nacional de gas y garantizar la liquidez de toda la cadena, poniéndose al día con los subsidios y obligaciones.

Valoramos las señales del nuevo gobierno orientadas a acelerar nuevos proyectos y consideramos fundamental que se traduzcan en decisiones que permitan incorporar oportunamente los megavatios que requiere el país. Celsia y Grupo Argos Asset Management seguirán aportando desde su capacidad de inversión, operación y desarrollo de proyectos.

Diapositiva 9 – Celsia Resultados

En los resultados del trimestre, Celsia registró ingresos por COP 1,35 billones, con un crecimiento del 3% frente al segundo trimestre de 2025. El Ebitda consolidado fue de COP 382.000 millones, con un margen del 28,3%.

La generación de energía alcanzó 1.053 GWh, con una reducción de 19% frente al mismo periodo del año anterior, explicada, en parte, por la decisión de llevar los embalses a niveles más altos antes de la llegada de El Niño. La comercialización alcanzó 1.048 GWh, con un crecimiento del 10%, impulsada por una mayor demanda.

Al desagregar los ingresos, la generación de energía aportó COP 330.000 millones, la comercialización alcanzó COP 814.000 millones, creciendo 8,4%, el uso y conexión de redes aportó COP 146.000 millones y otros servicios operacionales sumaron COP 59.800 millones.

En el semestre, el Ebitda acumuló COP 756.000 millones, con un margen de 28,8%. En una lectura proforma, excluyendo los costos asociados a la transformación operativa, el margen acumulado alcanzaría 31,2%. La ganancia neta del trimestre cerró en COP 82.500 millones y la utilidad atribuible a los propietarios de la controladora fue de COP 43.700 millones.

En las plataformas de inversión, C2 Energía ya cuenta con una capacidad instalada de 580 MWp y durante el trimestre sus ingresos crecieron 65,1%, mientras el Ebitda aumentó 75,8%, con un margen del 87,5%. Atera firmó el contrato Comayagua 2 con Argos Honduras, con 23 MW solares y 80 MW de almacenamiento con baterías. Caoba mantuvo un margen Ebitda superior al 84% y El Tesorito continúa cumpliendo al 100% su obligación de energía firme.

Estos avances son relevantes por su contribución operativa y porque consolidan capacidades que podrían integrarse progresivamente al modelo de gestión de activos definido en ACE a través de Grupo Argos Asset Management, manteniendo a Celsia enfocada en su operación como *utility* puro.

Odinsa

Diapositiva 10 – Odinsa Cualitativo

Pasemos ahora a Odinsa. La evolución que anunciamos en el marco de ACE hacia Grupo Argos Asset Management representa la ampliación de capacidades que la compañía ha construido durante más de una década en originación, estructuración, gestión de activos y relacionamiento con inversionistas institucionales.

Esta evolución decidimos ejecutarla en Odinsa porque es hoy el vehículo idóneo de la organización para escalar este modelo, en tanto administra activos estratégicos de infraestructura, cuenta con experiencia en vehículos con capital de terceros, tiene un pipeline propietario cercano a USD 6.000 millones y ha demostrado capacidad para estructurar, financiar y operar proyectos complejos. La calificación AAA obtenida durante el trimestre refuerza la solidez financiera de la compañía, que será clave y otorgará confianza en el proceso de levantamiento de capital que liderará la compañía vinculando capital de socios institucionales locales y globales.

Bajo la estructura presentada en ACE, Grupo Argos concentrará el rol de asignación de capital y, sujeto a las aprobaciones corporativas y regulatorias correspondientes, tendrá directamente las participaciones en las plataformas operativas para acercar la caja a la holding. Adicionalmente, actuará como LP ancla, acompañado por Macquarie Asset Management, que hoy es socia en las participaciones de las plataformas y ha demostrado su interés por profundizar su inversión. Por su parte, Grupo Argos Asset Management será el único gestor de activos del grupo empresarial, responsable de originar oportunidades, estructurar proyectos, gestionar activos y levantar capital local e internacional.

La plataforma contempla verticales en vías, aeropuertos, aguas, energía y rentas inmobiliarias, además de otras oportunidades de infraestructura que cumplan con los criterios de retorno del portafolio. El objetivo es reducir capas, evitar redundancias y crecer con una mayor participación de capital de terceros.

En esta línea, durante el segundo trimestre del año Odinsa siguió avanzando en el proceso de adquisición de TICSa y en la preparación de su integración al portafolio. La prioridad es combinar capacidades de estructuración, operación y desarrollo comercial para consolidar una plataforma especializada en tratamiento, reúso y soluciones hídricas, capturando la tesis de valor que soportó la transacción. Esperamos que durante este mes de agosto se de el cierre efectivo de esta operación, de tal forma que a partir de septiembre TICSa se consolide en los estados financieros.

En el frente operativo, en el trimestre el tráfico aeroportuario creció 3,6% año a año, los ingresos de las concesiones viales crecieron 19% y Odinsa alcanzó un Ebitda consolidado de COP 38.912 millones.

Adicionalmente, el pipeline de iniciativas privadas continúa avanzando en estructuración con proyectos estratégicos como El Dorado Max, el nuevo aeropuerto de Cartagena, Conexión Centro y la Perimetral de la Sabana. Vemos una oportunidad concreta para movilizar capital privado hacia infraestructura esencial, ampliar capacidad y mejorar la conectividad del país sin presionar las finanzas públicas.

Diapositiva 11 – Odinsa Resultados Vías

En la vertical de vías, las concesiones registraron un tráfico promedio diario de 110.000 vehículos, manteniéndose estable frente al segundo trimestre de 2025. En tráfico total, las concesiones movilizaron cerca de 10 millones de vehículos durante el trimestre.

Los ingresos alcanzaron COP 372.000 millones, creciendo 21% año a año. El Ebitda se ubicó en COP 154.000 millones y la utilidad neta alcanzó COP 51.000 millones, creciendo 120% frente al segundo trimestre de 2025.

En Autopistas del Café, el tráfico promedio diario fue de 38.260 vehículos, con una contracción de 2%, explicada por las dinámicas sociales coyunturales en la zona de influencia durante el periodo electoral. No obstante, los ingresos crecieron 9%. En el Túnel de Oriente, el tráfico total alcanzó 3,4 millones de vehículos, creciendo 2% y los ingresos aumentaron 52%, impulsados por las actividades constructivas de la segunda etapa. En Pacífico 2, el tráfico creció 6% y los ingresos aumentaron 5%, evidenciando una demanda estable y sostenida en el corredor. Por su parte, la Malla Vial del Meta registró un tráfico de 2,3 millones de vehículos, con crecimiento del 1%, aunque su desempeño continúa afectado por la imposibilidad de recaudo en el peaje La Libertad.

Diapositiva 12 – Odinsa Resultados Aeropuertos

En aeropuertos, el tráfico total alcanzó 12,6 millones de pasajeros durante el segundo trimestre de 2026, con un crecimiento del 3,6% frente al mismo periodo del año anterior.

Los ingresos aeroportuarios se ubicaron en USD 198 millones, creciendo 12% año a año, el Ebitda alcanzó USD 89 millones, con un incremento del 10% y la utilidad neta fue de USD 39 millones, aumentando 18%.

En Opain, El Dorado movilizó 11,3 millones de pasajeros, con un crecimiento del 4% frente al segundo trimestre de 2025. El tráfico doméstico alcanzó 7 millones de pasajeros y el internacional 4,3 millones, creciendo 7%. Los ingresos se ubicaron en COP 518.000 millones, mientras que el Ebitda alcanzó COP 173.000 millones y la utilidad neta fue de COP 84.000 millones, creciendo 35%.

En Quiport, el Aeropuerto Mariscal Sucre movilizó 1,31 millones de pasajeros. Los ingresos alcanzaron USD 57 millones, creciendo 10%, el Ebitda se ubicó en USD 42 millones, con un incremento del 8% y la utilidad neta fue de USD 14,7 millones, con una disminución del 14%, explicada por la finalización del beneficio impositivo de zona franca en noviembre de 2025.

Negocio de Desarrollo Urbano

Diapositiva 13 – NDU

En el Negocio de Desarrollo Urbano, la prioridad que anunciamos en el marco de ACE es acelerar la monetización de activos y aumentar la generación de caja, al tiempo que avanzamos en su separación de Grupo Argos para facilitar una lectura más clara de su desempeño y habilitar oportunidades de revelación de valor.

En esta línea, durante el segundo trimestre iniciamos una convocatoria para un nuevo proyecto urbanístico multiestrato en Barranquilla, sobre 14,4 hectáreas útiles. En julio, el proceso recibió una demanda equivalente a 7 veces el área ofrecida, una señal contundente del valor, la ubicación y la capacidad de rotación de nuestro banco de tierras, además del apetito de inversión que hay en Barranquilla. Este resultado reafirma que contamos con un banco de tierras valorado en más de USD 500 millones, que ha generado más de COP 400.000 millones de flujo de caja en los últimos cinco años y que ha atraído inversiones por más de COP 4 billones para la ciudad. Esperamos firmar durante el segundo semestre promesas de compraventa por aproximadamente COP 226.000 millones, con flujos de caja estimados de COP 48.000 millones en 2026 y COP 115.000 millones en 2027, con lo cual seguimos demostrando la capacidad del negocio para capturar la valorización de la tierra y convertirla en caja.

En el trimestre el negocio presentó resultados superiores a los del mismo periodo del año anterior, tanto en el estado de resultados como en el flujo de caja. Durante el segundo trimestre, los ingresos de flujo de caja alcanzaron COP 52.067 millones, creciendo 99% frente al mismo periodo de 2025, y el flujo de caja neto fue positivo en COP 23.140 millones. Este desempeño permitió cerrar el trimestre con un flujo de caja neto positivo por COP 23.140 millones, incluso después del pago del impuesto predial y del cumplimiento de todas las obligaciones con los clientes. En el acumulado a junio, el flujo de caja neto fue positivo en COP 4.695 millones, frente a un flujo negativo de COP 47.900 millones en el mismo periodo de 2025.

En el estado de resultados, los ingresos del PyG fueron de COP 54.220 millones, creciendo 123% año a año. Los ingresos por venta de lotes alcanzaron COP 43.527 millones, con un incremento de 363%, y el Ebitda fue de COP 17.843 millones. Estos resultados reflejan principalmente la activación de cláusulas contractuales, la escrituración de dos lotes en Barranquilla y el reconocimiento contable de ingresos diferidos asociados al cumplimiento de obligaciones de urbanismo correspondientes a ventas de periodos anteriores.

Pactia

Diapositiva 14 – Pactia

En Pactia, quiero comenzar por el evento más relevante desde la perspectiva de ACE. El 31 de julio el fondo firmó el acuerdo con Mallplaza para vender los ocho centros comerciales Gran Plaza por COP 1,18 billones. Esta es la primera monetización de un activo maduro y estabilizado que materializamos en el marco del tercer pilar del programa.

La transacción se pactó a un valor cercano al valor en libros de los activos, que ascendía a COP 1,22 billones. Esta referencia es importante porque demuestra la capacidad de monetizar activos institucionales cerca de su valor contable y convertir ese valor en liquidez. Para los inversionistas del fondo, la operación representa liquidez por COP 689.000 millones durante el segundo semestre.

Después del pago de deuda y los costos de la transacción, Grupo Argos recibirá aproximadamente COP 260.000 millones. Estos recursos aumentan la flexibilidad para

ejecutar nuestra agenda de asignación de capital, incluida la aceleración del programa de readquisición de acciones bajo la premisa de que estas operaciones generen retornos sustancialmente superiores al costo de capital.

La venta también contribuye a la optimización de la estructura financiera de Pactia. Estimamos que el *loan-to-value* podría ubicarse por debajo de 20% al cierre de 2026 y que el indicador de cobertura de intereses podría alcanzar 3,1 veces en 2027. Finalmente, la monetización evidencia la capacidad del fondo para desarrollar, estabilizar y salir de un portafolio institucional de activos inmobiliarios destinados a la renta en menos de 10 años.

En los resultados operativos del trimestre, Pactia registró un ingreso bruto efectivo de COP 116.000 millones, creciendo 3% año a año, y un Ebitda de COP 67.000 millones, con un incremento del 22%. En mismos activos, durante el primer semestre el ingreso bruto efectivo creció 6% y el Ebitda aumentó 22%.

La ocupación del portafolio no hotelero cerró en 96,3%. Durante el primer semestre se renovaron contratos por 93.000 metros cuadrados y se colocaron nuevos contratos por 24.000 metros cuadrados. Comercio y logística presentaron crecimiento, mientras que el segmento hotelero estuvo afectado por menor RevPAR durante el trimestre.

Resultados financieros consolidados y separados

Diapositiva 15 – Separador

Pasamos ahora a los resultados financieros de Grupo Argos. Antes de entrar en las cifras, es importante tener en cuenta que durante 2025 el portafolio experimentó transformaciones relevantes, entre ellas la monetización de la inversión en Estados Unidos y la escisión con Grupo Sura, que afectan la comparabilidad entre periodos. Por esta razón, además de las cifras reportadas, presentaremos una lectura sobre una base comparable que permite aislar los principales efectos extraordinarios y entender con mayor claridad la evolución recurrente de los negocios. En esta línea, para el segundo trimestre de 2026 los resultados separados que presentaremos excluyen el efecto de la venta de acciones de Celsia realizada en el marco de su programa de recompras, a la vez que en los consolidados no se tuvo en cuenta el efecto de la venta de las pequeñas centrales hidroeléctricas.

Diapositivas 16 y 17 – Resultados separados

En los resultados separados proforma, los ingresos acumulados a junio se ubicaron en COP 387.000 millones, el EBITDA alcanzó COP 261.000 millones y la utilidad neta fue de COP 174.000 millones. Con estos resultados, el margen EBITDA se ubicó en 67%, reflejando la capacidad de generación operacional de caja de Grupo Argos en esta nueva etapa de mayor foco, eficiencia y disciplina en la asignación de capital.

Los gastos de estructura aumentaron 4% frente a junio de 2025, principalmente por los costos asociados a la transformación operativa y estructural de la compañía. Estos esfuerzos

hacen parte de la evolución hacia un holding más eficiente, con estructuras más simples y una mayor capacidad para asignar capital.

Diapositivas 18 y 19 – Resultados consolidados

A nivel consolidado, sobre la base comparable, los ingresos acumulados a junio alcanzaron COP 5,4 billones y el EBITDA se ubicó en COP 1,4 billones, manteniendo un margen EBITDA cercano al 26%. Esta lectura permite observar con mayor claridad el desempeño recurrente de los negocios, aislando los principales efectos extraordinarios que afectan la comparación frente al primer semestre de 2025.

La variación en el EBITDA se explica principalmente por mayores gastos de estructura no recurrentes asociados a los procesos de transformación operativa y estructural que vienen adelantando Celsia y Odinsa. Sobre esta misma base comparable, la utilidad neta consolidada alcanzó COP 362.000 millones y la utilidad de la controladora COP 161.000 millones.

Al mismo tiempo, continuamos viendo avances en disciplina financiera. Los gastos por intereses alcanzaron COP 659.000 millones, disminuyendo 11% frente al primer semestre de 2025, principalmente por la amortización de deuda y por el efecto de la diferencia en cambio. Este comportamiento complementa la evolución de la estructura de capital que detallaremos más adelante y contribuye a fortalecer la capacidad financiera de la organización.

Estructura de capital

Diapositiva 20 – Deuda consolidada

Al cierre de junio, la deuda bruta consolidada se ubicó en COP 9,8 billones, disminuyendo 14% frente a junio de 2025. Por segmento, se compone principalmente de COP 5,2 billones en energía, COP 2,8 billones en cemento, COP 1,6 billones en Grupo Argos y COP 215.000 millones en concesiones.

La deuda neta consolidada se ubicó en COP 674.000 millones. Adicionalmente, los gastos financieros netos se redujeron 24%, pasando de COP 1,1 billones a COP 803.000 millones. Esta posición ofrece capacidad para ejecutar la estrategia sin comprometer la disciplina financiera de la organización.

Diapositiva 21 – Deuda separada de Grupo Argos

En la holding, la deuda bruta cerró junio en COP 1,6 billones, con una disminución de 15,2% frente a junio de 2025. La deuda neta se ubicó en COP 1,1 billones, con una reducción de 30,4%.

La estructura de fondeo está compuesta por 59% en bancos y 41% en bonos. El 61% de la deuda está referenciada a IBR y el 39% a IPC. La vida media se ubicó en 3,1 años y el costo de la deuda fue de 11,8% al cierre de junio.

La deuda bruta sobre el portafolio fue de 7,5%, muy por debajo del límite de 18% asociado a la calificación AAA. La deuda bruta sobre dividendos fue de 2,1 veces y la deuda bruta sobre Ebitda ajustado de 1,2 veces, también por debajo de los niveles máximos asociados a la calificación.

Estos indicadores confirman la solidez de la posición financiera separada de Grupo Argos y la flexibilidad con la que cuenta la compañía para seguir ejecutando su estrategia de asignación de capital y gestión activa del portafolio.

Diapositiva 22 – Flujo de caja

En cuanto al flujo de caja separado, Grupo Argos inició el año con una caja de COP 611.971 millones y cerró junio de 2026 con una caja de COP 525.386 millones.

Durante el semestre, la compañía recibió dividendos por COP 296.484 millones y pagó dividendos por COP 246.535 millones. El Negocio de Desarrollo Urbano aportó ingresos de caja por COP 93.848 millones, mientras que los egresos asociados a este negocio fueron de COP 47.334 millones.

Los egresos propios de Grupo Argos ascendieron a COP 36.760 millones. La compañía también registró impuestos por COP 88.513 millones e intereses netos por COP 45.470 millones.

La caja final mantiene una composición conservadora y rentable. Incluye inversiones en CDT AAA por COP 385.582 millones, garantías en dólares por aproximadamente USD 23,6 millones e inversiones en dólares por cerca de USD 2,7 millones. La rentabilidad de las inversiones temporales en pesos fue de 13,4%, mientras que las inversiones en dólares tuvieron una rentabilidad cercana a 3,85%.

En conjunto, la compañía mantiene una posición de liquidez robusta y suficiente para atender sus compromisos financieros, preservar flexibilidad estratégica y continuar ejecutando su agenda de generación de valor.

Diapositiva 23 – Calificación crediticia

Finalmente, Fitch Ratings y S&P ratificaron la calificación AAA de Grupo Argos, con perspectiva estable. Las principales compañías del portafolio también cuentan con calificaciones en los niveles más altos de la escala local.

S&P destacó la sólida posición de negocio de Grupo Argos, reflejo de su fortaleza estructural y de la coherencia de su estrategia empresarial. La calificadora resaltó que las inversiones en segmentos de alto crecimiento y retornos atractivos continuarán siendo pilares para la

sostenibilidad financiera de la organización. Por su parte, Fitch destacó que las calificaciones reflejan una estructura de capital sólida, con métricas crediticias que se mantendrán saludables durante el periodo proyectado.

Esta ratificación confirma la calidad de los activos de Grupo Argos, la fortaleza de su estructura de capital y la capacidad de la compañía para seguir ejecutando su estrategia de crecimiento rentable.

JUAN ESTEBAN CALLE

Cierre

Gracias Felipe.

Ya presentados los resultados, me parece importante poderles contar qué estamos haciendo frente a la tragedia que ocurrió en Colombia con el terremoto del 10 de agosto. Como respuesta a la crisis, Grupo Argos y sus empresas están desplegando ayudas humanitarias para los colaboradores que resultaron afectados e inició un proceso para la rehabilitación o reconstrucción de sus viviendas. Además, estamos adelantando los pagos a los proveedores en el Chocó, Eje Cafetero y Valle del Cauca, con el fin de aportar liquidez para que puedan afrontar la coyuntura y analizamos medidas adicionales. Finalmente, anunciamos que la Fundación Grupo Argos y el artista Nicky Jam se unieron para lanzar Adopta un Hogar, campaña con la que donarán COP 13.000 millones para la reconstrucción de viviendas, con el propósito de aportar al bienestar de las familias más afectadas. El objetivo es vincular a personas y empresas para que logremos sumar COP 26.000 millones y podamos multiplicar el impacto. Esta iniciativa se suma a los esfuerzos que durante los últimos días han realizado los colaboradores y familiares del Grupo Empresarial Argos y la Fundación, que han sumado aportes por más de COP 1.000 millones que están siendo usados para proveer más de 70.000 litros agua e insumos de primera necesidad en el Chocó, Eje Cafetero y Valle del Cauca.

Para quienes deseen unirse, habilitamos el sitio web www.adoptaunhogar.com donde podrán postularse como voluntarios y hacer sus donaciones económicas.

Finalmente, antes de cerrar, quiero reiterar que Grupo Argos avanza en una etapa de mayor foco, eficiencia y disciplina, con una base de activos de alta calidad y con negocios que operan en sectores esenciales para el desarrollo económico y social de la región.

Durante el trimestre, Cementos Argos avanzó en la construcción de sus plataformas Argos Materials y Argos Latam, al tiempo que mostró recuperación de volúmenes y crecimiento en ingresos y Ebitda. Celsia continuó ejecutando su plan de desapalancamiento y expansión de márgenes, preparándose además para enfrentar la coyuntura climática. Odinsa fortaleció su rol como gestor de activos de infraestructura, alcanzó la calificación crediticia AAA y siguió avanzando en su vertical hídrica y en su pipeline de proyectos. El Negocio de Desarrollo Urbano mejoró significativamente su flujo de caja y Pactia anunció una transacción relevante para la monetización de activos y la optimización de su estructura de capital.

A esto se suma que el pasado 12 de agosto la acción preferencial de Grupo Argos fue incluida en el índice MSCI Small Cap, ampliando la visibilidad frente a inversionistas locales e internacionales y fortaleciendo su posicionamiento dentro del mercado de capitales. La inclusión representa un avance importante en el marco de ACE y en el posicionamiento de Grupo Argos en los mercados de capitales internacionales.

Los resultados que recorrimos hoy son consistentes con el programa y con la hoja de ruta que hemos definido para cerrar la brecha entre el valor fundamental de Grupo Argos y el valor que hoy reconoce el mercado.

Con esto terminamos la presentación de resultados del segundo trimestre de 2026. Carolina, podemos abrir ahora el espacio para preguntas.

CAROLINA ARANGO (Q&A)

Muchas gracias. Ahora le damos paso a las preguntas.

Les recuerdo que pueden hacerlas en la sección de Q&A habilitada en la plataforma de Zoom.

CAROLINA ARANGO (cierre)

No teniendo más preguntas, agradecemos nuevamente a todos por acompañarnos en esta llamada de resultados del segundo trimestre de 2026.

La presentación y la información financiera del periodo se encuentran disponibles en nuestro sitio web, en la sección de Relación con Inversionistas.

Les deseamos un muy buen día.