



ELEMENTIA, S.A.B. DE C.V.

**Poniente 134 No. 719,
Col. Industrial Vallejo,
C.P. 02300,
Delegación Azcapotzalco, Ciudad de México, México
Tel. (55) 5728 5300**

**REPORTE ANUAL 2015
QUE SE PRESENTA DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL
APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y A OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO
POR EL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2015**

Valores de Elementia, S.A.B. de C.V. que Cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

Emisora	Elementia S.A.B. de C.V. (“Elementia”, la “Compañía”, la “Sociedad” o la “Emisora”
Tipo de Valor:	Acciones Ordinarias “I”
Serie:	Única, sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la emisora “*”
Clave de Cotización:	“ELEMENT”

Los Acciones Ordinarias con clave cotización “ELEMENT”, se encuentran inscritos en el Registro Nacional de Valores y son objeto de cotización en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V

La inscripción en el Registro no implica certificación sobre la bondad de los valores, solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el Reporte Anual, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

ÍNDICE

1) INFORMACIÓN GENERAL.....	3
a) Glosario de términos y definiciones.....	3
b) Resumen ejecutivo.....	7
c) Factores de riesgo.....	30
d) Otros valores.....	48
e) Destino de los fondos, en su caso.....	48
f) Documentos de carácter público.....	48
2) LA EMISORA.....	49
a) Historia y desarrollo de la emisora.....	49
b) Descripción del negocio.....	51
i) Actividad principal.....	51
ii) Canales de distribución.....	84
iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos.....	86
iv) Principales clientes.....	87
v) Legislación aplicable y situación tributaria.....	88
vi) Recursos humanos.....	91
vii) Desempeño ambiental.....	92
viii) Información de mercado.....	94
ix) Estructura corporativa.....	95
x) Descripción de sus principales activos.....	96
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales.....	98
xii) Acciones representativas del capital social.....	100
xiii) Dividendos.....	101
3) INFORMACIÓN FINANCIERA.....	103
a) Información financiera seleccionada.....	103
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación.....	107
c) Informe de créditos relevantes.....	108
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora.....	111
i) Resultados de la operación.....	116
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital.....	126
iii) Control interno.....	132
e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas.....	134
4) ADMINISTRACIÓN.....	136
a) Auditores externos.....	136
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés.....	136
c) Administradores y accionistas.....	139
d) Estatutos sociales y otros convenios.....	147
5) MERCADO DE CAPITALES.....	156
a) Estructura accionaria.....	156
b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores.....	156
c) Formador de mercado.....	157
6) PERSONAS RESPONSABLES.....	158
7) ANEXOS.....	160
(a) Estados financieros dictaminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013.....	160

1) INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de términos y definiciones

En el cuerpo de este Reporte Anual se incorporan algunos términos definidos para facilitar la lectura del mismo. Estos términos definidos se utilizan con mayúscula inicial en el cuerpo del Reporte Anual uniformemente, debiéndose interpretar conforme al significado que se les atribuye.

A continuación y para su pronta referencia, señalamos algunos de los términos definidos que se utilizan en este Reporte Anual y que consideramos de mayor relevancia, los cuales se utilizan indistintamente en forma singular o plural, según lo requiera el contexto:

“ <i>Acciones</i> ”	Significa las acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, Serie Única, representativas del capital social de la Emisora, materia o no de la Oferta Global.
“ <i>Adquisición Nacobre</i> ”	Significa la adquisición de las Subsidiarias Nacobre, empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de productos de cobre sus aleaciones, de conformidad con el contrato de compraventa de acciones de fecha 7 de noviembre de 2008, mismo que surtió efectos el 1 de junio de 2009.
“ <i>Asociación (Joint Venture)</i> ”	Significa la coinversión en ELC Tenedora Cementos con Financière Lafarge S.A.S., en la que Elementia participó con el 53% y Lafarge con el 47% en el capital social de ELC Tenedora Cementos cuyo efecto contable fue la adquisición de Lafarge Cementos. Esta asociación terminó el 16 de diciembre de 2014 al haberse cumplido la condición a que se encontraba sujeto el contrato de compraventa de acciones de fecha 19 de septiembre de 2014, por el cual la Compañía adquirió la participación no controladora de Lafarge en ELC Tenedora Cementos equivalente al 47% del capital social de esta última.
“ <i>ASTM</i> ”	Significa, por sus siglas en inglés, la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (<i>American Society for Testing and Materials</i>).
“ <i>Auditores Externos</i> ”	Significa Deloitte, Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited).
“ <i>BASC</i> ”	Significa, por sus siglas en inglés, la Alianza de Negocio para el Comercio Seguro (<i>Business Alliance for Secure Commerce</i>).
“ <i>Bono Internacional</i> ”	Significa los pagarés (<i>Senior Unsecured Notes</i>) emitidos por la Compañía en noviembre de 2014, por un monto de US\$425 millones con vencimiento en 2025 y que causarán intereses a una tasa anual de 5.500%.
“ <i>BX+</i> ”	Significa Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V., Grupo Financiero Ve por Más.
“ <i>Casa de Bolsa Inbursa</i> ”	Significa Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa.
“ <i>Cast and Roll</i> ”	Significa el proceso que utiliza la División Productos de Metal en la producción de tubería de cobre con el fin de mejorar el rendimiento del metal.
“ <i>Cátodo</i> ”	Significa la terminal negativa en una celda electrolítica donde el cobre es depositado durante el proceso de refinación electrolítica. El cobre así depositado, es referido como cátodo y es generalmente 99.99% puro.

“Certificados Bursátiles”	Significa los certificados bursátiles que pueden ser emitidos por la Emisora al amparo del Programa de CEBURES Elementia.
“CERTIMEX”	Significa Certificación Mexicana, S.C.
“CNBV”	Significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
“COMEX”	Significa Commodity Exchange Inc.
“CPVC”	Significa, por sus siglas en inglés, poli cloruro de vinilo clorado (<i>Chlorinated Polyvinyl Chloride</i>).
“CSTB”	Significa, por sus siglas en francés, Centro Científico y Técnico de Construcción (<i>Centre Scientifique et Technique du Batimen</i>).
“DOF”	Significa el Diario Oficial de la Federación.
“Dólar”, “Dólares” o “US\$”	Significa Dólares moneda de curso legal en los Estados Unidos.
“División Cemento”	Significa la empresa subsidiaria de Elementia y sus operaciones relacionadas con la producción y comercialización de cemento.
“División Construsistemas”	Significa las empresas subsidiarias de Elementia y sus operaciones relacionadas con la producción y comercialización de productos de Fibrocemento como láminas, tejas para techos, paneles, tableros, molduras y tuberías, entre otros, la producción y comercialización de poliestireno expandible y extruido utilizados en las industrias de la construcción, agricultura y alimenticia, así como la fabricación de materiales para techos y tinacos, principalmente de resinas de polipropileno, polietileno y policarbonato.
“División Productos de Metal”	Significa las empresas subsidiarias de Elementia y sus operaciones relacionadas con la producción y comercialización de productos de cobre y aleaciones de cobre utilizados en las industrias de la construcción, automotriz, farmacéutica, alimenticia, electrónica, agropecuaria y en la acuñación de monedas, entre las más importantes.
“EBITDA”	Por sus siglas en Inglés (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) significa la utilidad neta consolidada del año más o menos: pérdida por operaciones discontinuadas, impuesto a la utilidad (ISR), participación en resultados de asociadas, resultados cambiarios, ingresos por intereses, gastos por intereses, comisiones bancarias y depreciación y amortización.
“Estados Unidos”, “EUA” o “USA”	Significa los Estados Unidos de América.
“ELC Tenedora Cementos”	Significa ELC Tenedora Cementos, S.A.P.I. de C.V.
“Estatutos” o “Estatutos Sociales”	Significan los estatutos sociales vigentes de la Emisora a la fecha de este Reporte Anual, los cuales fueron aprobados en la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas de fecha 26 de junio de 2015.
“Fibraforte”	Significa Industrias Fibraforte, S.A.
“Fibrocemento”	Significa el proceso industrial mediante el cual se lleva a cabo el aglutinamiento de fibras sintéticas y naturales y otros minerales dentro de una matriz de cemento, utilizado en la fabricación de tejas para techos, tuberías, tubos, paneles, tableros y molduras, entre otros.
“Frigocel”	Significa Frigocel, S.A. de C.V.

“Grupo Carso”	Significa Grupo Carso, S.A.B. de C.V.
“Grupo Kaluz”	Significa Kaluz, S.A. de C.V.
“IMPI”	Significa el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.
“INEGI”	Significa el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
“INPC”	Significa el Índice Nacional de Precios al Consumidor.
“ISR”	Significa el Impuesto Sobre la Renta.
“IVA”	Significa el Impuesto al Valor Agregado.
“Lafarge”	Significa conjuntamente Lafarge, S.A. y Financière Lafarge, S.A.S.
“Lafarge Cementos”	Significa Lafarge Cementos, S.A. de C.V.
“LGSM”	Significa la Ley General de Sociedades Mercantiles.
“LMV”	Significa la Ley del Mercado de Valores.
“México”	Significa los Estados Unidos Mexicanos.
“Mexalit Industrial”	Significa Mexalit Industrial, S.A. de C.V.
“Nacobre”	Significa Nacional de Cobre, S.A. de C.V.
“NIIFs”	Significa las Normas Internacionales de Información Financiera (conocidas en inglés como las <i>International Financial Reporting Standards</i>).
“OSHA”	Significa, por sus siglas en inglés, la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (<i>Occupational Safety and Health Administration</i>).
“ONNCCE”	Significa la Organización Nacional de Normalización y Certificación de la Construcción y Edificación, S.C.
“Peso”, “Pesos”, “Ps.”, “Ps\$”, o “\$”	Significa pesos moneda de curso legal en los Estados Unidos Mexicanos.
“El Palmar”	Significa la planta de cemento construida en Santiago de Anaya, Estado de Hidalgo en México.
“Plycem”	Significa The Plycem Company Inc.
“PIB”	Significa el Producto Interno Bruto.
“Proceso Autoclave”	Significa una tecnología de curado que se basa en la utilización de alta presión y temperatura para acelerar la reacción química entre el cemento y la sílice en el proceso de fraguado, lo que permite la utilización de las fibras de celulosa como únicas fibras de refuerzo y la eliminación de la humedad de la matriz. Se logra una matriz muy estable en forma cristalina en comparación con otras tecnologías.
“PROFEPA”	Significa la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente.
“Programa de CEBURES Elementia”	Significa el Programa de Certificados Bursátiles con carácter revolvente establecido por la Emisora autorizado por la CNBV mediante oficio número 153/3778/2010 de fecha 24 de septiembre de 2010, por un monto de hasta Ps\$5,000’000,000.00 (cinco mil millones de Pesos

	00/100 M.N.).
“PTU”	Significa la participación de los trabajadores en las utilidades.
“PVA”	Significa alcohol polivinílico.
“RNV”	Significa el Registro Nacional de Valores que mantiene la CNBV.
“SEDESOL”	Significa la Secretaría de Desarrollo Social.
“SEMARNAT”	Significa la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
“Subsidiarias”	Tienen el significado que se les atribuye en las NIIFs.
“Subsidiarias Nacobre”	Significa conjuntamente Nacional de Cobre, S.A. de C.V., Aluminio Holdings, S.A. de C.V., Almexa Aluminio, S.A. de C.V. (estas dos últimas subsidiarias fueron vendidas en abril de 2012), Operadora de Inmuebles Elementia, S.A. de C.V., Grupo Aluminio, S.A. de C.V. (hasta su fusión en Elementia en noviembre de 2011), Productos Nacobre, S.A. de C.V. (hasta su fusión con Nacional de Cobre, S.A. de C.V., en agosto de 2011), Copper & Brass Internacional LLC, Industrializadora Conesa, S.A. de C.V. y Aluminio Conesa, S.A. de C.V. (estas dos últimas subsidiarias fueron vendidas en junio de 2011).
“Tenedora”	Significa Tenedora de Empresas de Materiales de Construcción, S.A. de C.V. (antes Industrias Nacobre, S.A. de C.V.).
“TIIE”	Significa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio que publique periódicamente el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación o cualquier tasa que la suceda o sustituya.
“TLCAN”	Significa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
“Trituradora”	Significa Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., dedicada a la fabricación de cemento y concreto.
“UE”	Significa la Unión Económica Europea.

b) Resumen Ejecutivo

La información contenida en este resumen fue seleccionada y obtenida de este Reporte Anual. El presente Reporte Anual, incluye una descripción de nuestro negocio y de nuestra información financiera detallada. Salvo que se especifique o el contexto requiera lo contrario, las referencias en este Reporte Anual a “Elementia”, “la Compañía”, “la Sociedad”, “la Emisora”, “nosotros”, y “nuestro(a)” se refieren a Elementia, S.A.B. de C.V. y sus Subsidiarias.

Nuestro negocio

Somos un fabricante y comercializador de productos y soluciones principalmente enfocados en la industria de materiales para la construcción, líder en América Latina en cuanto a capacidad instalada de acuerdo con estimaciones internas e información pública disponible. A través de nuestras divisiones regionales, México, Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica, fabricamos y comercializamos una amplia gama de productos, principalmente a base de cemento, Fibrocemento, plástico y cobre que se utilizan a lo largo de todas las etapas de la construcción, empezando con la obra negra, pasando por la obra gris y hasta la etapa de instalación de acabados interiores y exteriores, reparaciones y remodelaciones. Nuestro involucramiento en todas estas etapas y nuestra diversificación de productos nos permite mantener estrechas relaciones con nuestros clientes y distribuidores. Adicionalmente, estamos enfocados en clientes finales para aplicaciones industriales, en donde proveemos a nuestros clientes con productos especializados y de alto valor agregado. Nuestra red de distribuidores independientes, misma que comercializa y ofrece diversos productos y soluciones de nuestras tres divisiones, está conformada por más de 3,600 distribuidores independientes y clientes a lo largo de 45 países en los que vendemos que utilizan y ofrecen nuestros diversos productos y soluciones a una amplia base de clientes. Tenemos 28 plantas de producción situadas en nueve países del continente americano; específicamente, México, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y Perú.

Ofrecemos productos utilizados en todos los eslabones de la cadena de construcción.

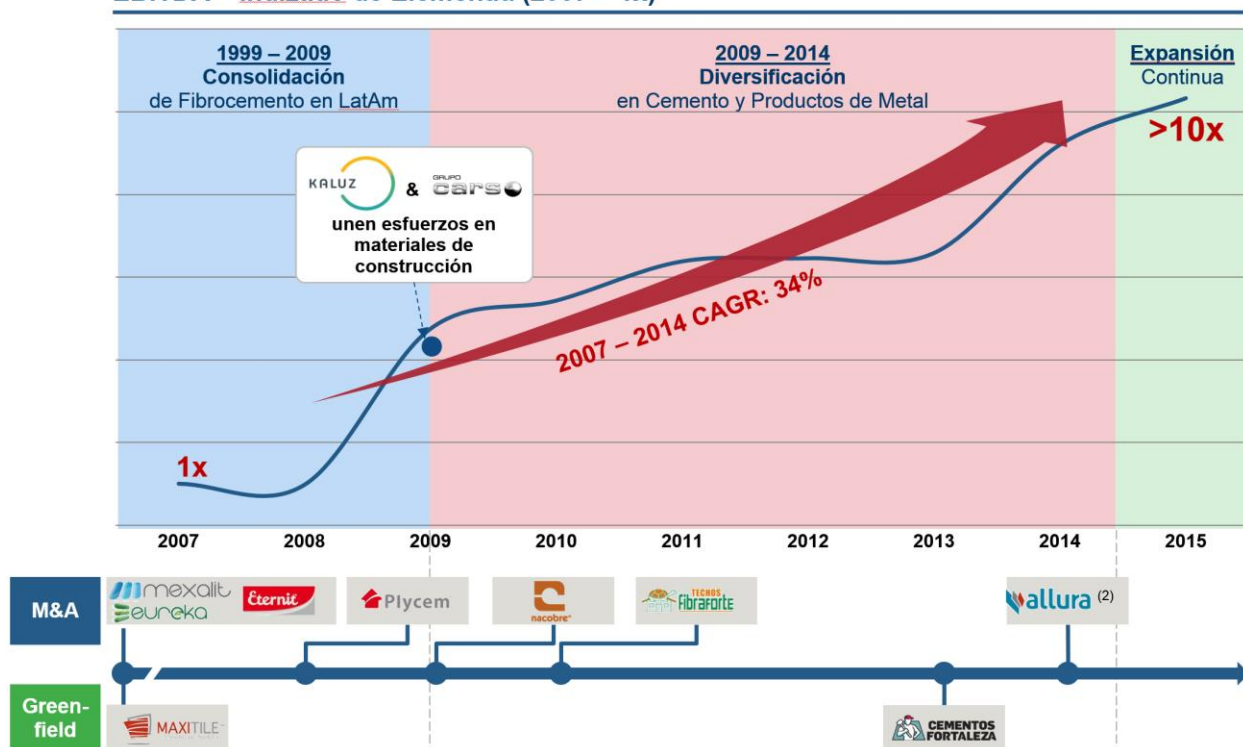


Nuestros principales mercados se encuentran en México y Estados Unidos, los cuales representan 59% y 22% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2015, respectivamente. A su vez los mercados de Centroamérica y Sudamérica representan 5% y 13% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2015, en Estados Unidos pretendemos expandir nuestras operaciones conforme al aumento progresivo esperado de demanda que cubriremos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte y Oregón y en caso de ser necesario con la reactivación de nuestra planta de Indiana, en Estados Unidos. Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en el mercado, tales como *Mexalit*, *Eureka*, *Allura*, *Maxitile*, *Plycem*, *Eternit*, *Duralit*, *Fibraforte*, *Nacobre* y *Fortaleza*,

que fue introducida al mercado mexicano en 2013 y nos convirtió en el nuevo participante dentro de la industria cementera mexicana en 65 años, permitiéndonos así ampliar nuestra gama de productos y con ello fortalecer nuestra presencia en el mercado. Creemos que el posicionamiento de nuestras marcas, aunado a la diversidad de soluciones que ofrecemos, nuestra eficiente red de distribuidores independientes (con presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción) y el enfoque en servicio al cliente, representan importantes ventajas competitivas que nos diferencia dentro de la industria de materiales para la construcción.

Nuestra estrategia de negocios, orientada a la continua optimización de procesos, a la integración de nuestras operaciones y al crecimiento, tanto orgánico como inorgánico, nos ha permitido crecer de una manera sostenida y disciplinada, manteniendo niveles de rentabilidad sólidos. En 2007, bajo las normas de información financiera en México nuestro EBITDA fue de Ps\$291 millones. En 2015, bajo NIIFs nuestro EBITDA fue de Ps\$3,002 millones, un incremento de nuestro EBITDA en más de 10 veces.

EBITDA⁽¹⁾ Indizado de Elementia (2007 = 1x)



⁽¹⁾ EBITDA del 2007 al 2011 con base en normas de información financiera en México y del 2012 al 2015 con base en NIIFs.

⁽²⁾ Adquisición de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation en EUA de Saint Gobain en 2014, e inicio de comercialización de productos bajo la marca Allura.

Operamos nuestros negocios a través de tres divisiones:

- **División Cemento.** Nuestra División Cemento se dedica principalmente a la producción, comercialización y venta de cemento gris, cemento blanco, mortero y concreto, brindando productos y asistencia técnica confiable a la industria de la construcción a través de nuestra red de distribuidores ubicados en 15 Estados de la región central de México.

Nuestra División Cemento inició operaciones en marzo de 2013 tras la puesta en marcha de nuestra planta de cemento “El Palmar” ubicada en Santiago de Anaya, Estado de Hidalgo, en México, con una capacidad aproximada de 1 millón de toneladas por año. Posteriormente, el 31 de julio de 2013, establecimos una Asociación (*Joint Venture*) con Lafarge, a través de la cual aportamos nuestra planta “El

Palmar” y Lafarge aportó sus operaciones en Tula y Vito, Estado de Hidalgo, en México. A cambio de nuestra aportación, recibimos la propiedad del 53% de dicha Asociación (*Joint Venture*), lo cual nos permitió ampliar nuestra capacidad instalada de 1 millón a 2 millones de toneladas. El 19 de septiembre de 2014, celebramos un contrato de compraventa de acciones por el cual acordamos adquirir la participación no controladora del 47% del capital social de dicha asociación, que era propiedad de Lafarge, por un precio total de US\$225 millones. Dicha adquisición surtió efectos el 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado un primer pago a Lafarge por US\$180 millones, convirtiéndonos, a partir de dicha fecha, en titulares, directa o indirectamente, del 100% de las acciones de dicha asociación, es decir ELC Tenedora Cementos y por lo tanto de la marca *Fortaleza*, consolidando nuestra posición en la industria cementera en México. En diciembre 2015 se realizó el segundo y último pago a Lafarge. Actualmente, la División Cemento opera tres plantas de cemento con una capacidad aproximada conjunta de 2 millones de toneladas por año, y dos plantas de concreto con una capacidad aproximada de 140 mil m³.

Al cierre de 2015, estimamos que nuestras operaciones cementeras alcanzaron 4% de participación de mercado en la región centro de México, donde operamos a través de 146 distribuidores y 50 clientes de granel. Asimismo, en 2015 vendimos aproximadamente 1.8 millones de toneladas de cemento, representando una capacidad utilizada mayor al 90% considerando 12 meses de operación. La utilización de la red de distribución desarrollada por nuestras Divisiones Construsistemas y Productos de Metal continua siendo fundamental ventaja competitiva que dicha red de distribución representa. Actualmente vendemos toda nuestra producción a clientes externos, pero tenemos la flexibilidad de utilizar parte de nuestra producción de cemento como insumo para la producción en la División Construsistemas. Debido a la conformación de nuestra red de distribuidores, nuestras operaciones no dependen de un número limitado de clientes importantes.

Una de nuestras principales estrategias es el crecimiento de la División Cemento, por lo que hemos aprobado realizar una inversión de aproximadamente de US\$250 millones ente 2015 y 2017 para expandir la capacidad de producción de nuestra planta de Tula, incrementando nuestra capacidad total de 2.0 a 3.5 millones de toneladas anuales. Al respecto, el pasado 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., celebramos con la francesa Fives FCB un contrato para el diseño, suministro, construcción, instalación y puesta en marcha (bajo la modalidad de “llave en mano”) de la nueva línea de producción en nuestra planta de Tula. Se espera que para mediados del año 2017 dicha expansión se haya concluido e inicie operaciones comerciales. Pretendemos que parte de dicha inversión provenga de los recursos netos de la Oferta Global.

La División Cemento contribuyó al crecimiento consolidado gracias a: (i) mantener una óptima utilización de la capacidad instalada así como la tendencia de recuperación en los precios promedio de venta soportadas por una mejor mezcla de productos y una estabilidad en la demanda de la zona central del país; y (ii) las iniciativas de eficiencia operativa acompañado de la disminución del costo de la energía eléctrica en las tres plantas.

En 2015, esta división tuvo ventas netas por Ps\$2,371 millones y EBITDA de Ps\$942 millones, representando 14% y 31% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

- **División Construsistemas.** A través de nuestra División Construsistemas fabricamos y comercializamos soluciones a base de Fibrocemento y plásticos para la industria de materiales ligeros para la construcción incluyendo techos ondulados, paneles, *siding*, sistemas constructivos y tuberías, así como depósitos de agua (o tinacos), entre otros. La División Construsistemas opera 20 plantas distribuidas en México, Estados Unidos, Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador, Costa Rica, El Salvador y Honduras. Distribuimos nuestros productos de la División Construsistemas utilizando marcas que, en algunos casos, tienen más de 80 años de presencia en los mercados en los que operamos, siendo las principales *Mexalit*, *Eureka*, *Eternit*, *Duralit*, *Fibraforte*, *Maxitile*, *Allura* y *Plycem*. Nuestros productos son distribuidos por nuestra red de cerca de 2,600 distribuidores independientes, mayoristas y minoristas, que nos permiten alcanzar

una amplia base de clientes en nuestros mercados objetivos, incluyendo los segmentos de autoconstrucción y de constructores para América Latina y Estados Unidos

Consideramos que los productos de la División Construsistemas están expuestos a tendencias que creemos favorecen su uso, tales como el cambio de sistemas de construcción tradicional a sistemas de construcción ligera y el reemplazo del desarrollo horizontal por desarrollo vertical en áreas urbanas. Consideramos que, debido a nuestro amplio portafolio de productos, calidad, marcas y red de distribución, estamos bien posicionados para continuar beneficiándonos de tales tendencias.

En enero de 2014, adquirimos los activos productivos del negocio de Fibrocemento de una subsidiaria de Saint-Gobain, expandiendo significativamente nuestra presencia en los Estados Unidos, el mercado de materiales de construcción ligera más grande a nivel mundial. Dicha adquisición nos dio acceso a una red de distribución a nivel nacional en Estados Unidos que consideramos estratégica para nuestros planes de crecimiento futuro y que beneficiará a la mayoría de nuestras divisiones. En 2014, derivado de iniciativas que implementamos para incrementar la rentabilidad de dicha operación, concentramos la producción en dos de las tres plantas adquiridas y consideramos que la capacidad instalada adicional con la que contamos (principalmente mediante la reactivación de la tercera planta) y la continua recuperación de la industria de vivienda en Estados Unidos, representan un alto potencial de crecimiento que requerirá una mínima inversión.

Dentro de la División Construsistemas continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y ofertas de valor, incluyendo: (i) la robotización de algunas de nuestras operaciones tales como Plycem Salvador y Costa Rica (este plan de automatización pretende incrementar la capacidad de horneo en 10%, reducir costos en un 5%, disminuir la plantilla de fabricación y mejorar condiciones ocupacionales); y, (ii) el desarrollo de productos de alto valor agregado que fabricamos en Plycem a los que les llamamos “La madera del futuro”. Ejemplo de esto sería el “Plydeck” un piso que simula un deck de madera pero que tiene las propiedades del Fibrocemento (resistencia a la humedad, bajo mantenimiento, durabilidad, entre otros).

En 2015, esta división tuvo ventas netas por Ps\$6,872 millones y EBITDA de Ps\$1,069 millones, representando 40% y 36% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

- **División Productos de Metal.** A través de nuestra División Productos de Metal producimos y comercializamos tubos, láminas en rollos y hojas, barras y perfiles, conexiones, alambres, piezas forjadas y maquinadas de cobre y sus aleaciones. Nuestros principales productos de valor agregado son conexiones, piezas forjadas y maquinadas, conectores, tapones, tubos preformados y ensamblados, colectores, retornos, acumuladores, mangueras flexibles para agua y gas, reguladores, válvulas, entre otros, principalmente de cobre y sus aleaciones, bajo las marcas *Nacobre* y *Cobrecel*. Vendemos nuestros productos principalmente a clientes en los sectores de la construcción e industrial. En 2015, aproximadamente el 50% de las ventas netas de la División Productos de Metal correspondieron al sector de la construcción y 50% al sector industrial.

A través de la División Productos de Metal, operamos tres plantas de producción en México verticalmente integradas, desde fundición hasta producto terminado, con una capacidad total de producción de aproximadamente 74 mil toneladas por año. Somos de los pocos fabricantes en América con un amplio portafolio de productos de cobre y sus aleaciones tales como, latón, latón con plomo, cuproníquel, alpacas, bronce al aluminio, entre otras. Todas ellas con un contenido de cobre mínimo del 60% y somos los únicos productores de tubería de aleación cobre-níquel en América y uno de los principales productores globales, de acuerdo con estimaciones internas. También somos uno de los principales proveedores del tubo de cobre-níquel para la industria militar en Estados Unidos; así como un proveedor estratégico para el acuñamiento de moneda en México y el más importante productor de latones especiales y de aleaciones especiales en láminas y hojas de cobre y sus aleaciones en América Latina, de

acuerdo con información proporcionada por nuestros clientes y conforme a ciertos reportes elaborados por compañías independientes como Urunet, Penta Transaction y CRU.

Nuestros productos son vendidos en México, Estados Unidos, América Latina y resto del mundo a través de más de 894 distribuidores y mediante ventas directas a consumidores finales. En 2015, 63% de nuestras ventas netas de la División Productos de Metal correspondieron a clientes en México, 22% en Estados Unidos, 14% en América Latina y 2% en resto del mundo. En esta división se cuenta con una estrategia comercial (*Cost Plus*) que permite que las variaciones en el costo de materias primas sean generalmente trasladadas al precio final de venta del producto, logrando así una estabilidad del margen nominal objetivo por tonelada. De esta manera se reduce el riesgo de las fluctuaciones del precio del cobre y los diferentes metales que se utilizan en las aleaciones. (zinc, níquel, plomo, entre otros)

Dentro de la División Productos de Metal continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y mejorar nuestra rentabilidad: (i) la adopción de nuevas tecnologías de producción, tales como el proceso de *Cast and Roll* para producción de tubería de cobre, la fundición continua de lingote de latón para la producción de barra, la mejora continua en el rendimiento de metal, implementación de proyectos LEAN Six Sigma y, (ii) desarrollo y mayor comercialización de productos de valor agregado.

La División Productos de Metal generó ventas netas de Ps\$7,486 millones y EBITDA de Ps\$975 millones durante el ejercicio 2015, representando un incremento del 4% y 14%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registradas durante el mismo periodo en 2014, atribuible al incremento en volumen de venta, al efecto de tipo cambiario, así como a una mayor venta de productos de valor agregado y a un mejor costo de producción derivado de las iniciativas de optimización de costos y de una mejora en el rendimiento del uso del metal. La División Productos de Metal representó el 44% de nuestras ventas netas totales del año 2015 y el 32% de nuestro EBITDA consolidada, por el mismo período que finalizó el 31 de diciembre de 2015

Las siguientes tablas muestran nuestras ventas netas y EBITDA por división y de manera porcentual respecto a nuestras ventas netas y EBITDA consolidadas por los periodos que se indican:

	Ventas netas			EBITDA		
	Millones de Pesos					
	Años terminados el 31 de diciembre			Años terminados el 31 de diciembre		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
División Metales	\$7,486	\$7,218	\$6,919	\$975	\$855	\$658
División Construsistemas	6,872	6,074	4,724	1,069	1,119	943
División Cemento	2,371	1,747	1,046	942	572	238
Eliminaciones y Holding ⁽¹⁾	245	292	240	16	129	74
Total	\$16,974	\$15,331	\$12,929	\$3,002	\$2,675	\$1,913

⁽¹⁾ Incluye ingresos por servicios corporativos, recuperación de gastos y rentas cobradas a sus subsidiarias; así como eliminaciones intercompañías.

	Ventas netas			EBITDA		
	Años terminados el 31 de diciembre			Años terminados el 31 de diciembre		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
División Metales	45%	47%	54%	32%	32%	35%
División Construsistemas	40%	40%	37%	36%	42%	49%
División Cemento	14%	11%	8%	31%	21%	12%
Eliminaciones y Holding ⁽¹⁾	1%	2%	1%	1%	5%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

⁽¹⁾ Incluye ingresos por servicios corporativos, recuperación de gastos y rentas cobradas a sus subsidiarias; así como eliminaciones Intercompañías.

Nuestras ventajas competitivas

Constantemente nos enfocamos en la generación de un valor superior para nuestros accionistas, clientes, proveedores, empleados, colaboradores y las comunidades en las que tenemos presencia, mediante el aprovechamiento de las siguientes ventajas competitivas:

Diversificación de Productos y Sectores de Mercado

A través de nuestras tres divisiones, contamos con un portafolio diversificado de productos que nos permiten tener presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción, participando en las distintas etapas de la construcción, desde la obra negra, pasando por la obra gris y hasta la etapa de instalación de acabados interiores y exteriores, reparaciones y remodelaciones, ofreciendo soluciones que nos permiten atender las necesidades y mantener una estrecha relación con una amplia gama de clientes y mercados. En particular, aproximadamente el 40% de las ventas de la División Productos de Metal, y por ende el 18% de nuestras ventas netas totales se destina a aplicaciones industriales, mitigando los ciclos de la industria de la construcción. Nuestro amplio portafolio de productos incluye cemento, mortero y concreto, así como materiales ligeros de construcción a base de Fibrocemento y plástico, como techos ondulados, paneles planos, tinacos y cisternas. Adicionalmente, proveemos soluciones integrales en productos de cobre y sus aleaciones como tubos, láminas, piezas forjadas y maquinadas, alambres y conexiones. Debido a dicha diversificación de productos y a nuestro enfoque en el segmento de la autoconstrucción, ningún cliente en particular representa más del 4% de nuestras ventas netas consolidadas.

Portafolio de Marcas Líderes y Reconocidas

Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en los mercados en los que operamos en el segmento de la autoconstrucción. Consideramos que el respaldo de nuestras marcas, aunado a nuestra red de distribuidores independientes y la calidad de nuestros productos es clave para nuestro crecimiento y constituye un factor difícil de replicar que nos diferencia dentro de la industria de materiales para la construcción. Consideramos que nuestras marcas se encuentran bien posicionadas entre consumidores y distribuidores, al grado de haberse convertido, en algunos casos, en categoría de producto dentro de su segmento (por ejemplo, Eternit, Duralit y Plycem) y que se asocian con características como alta calidad, excelente desempeño, alta confiabilidad y servicio. En Colombia, por ejemplo, a los techos ligeros se les llama de manera genérica “Eternit”.

Fortaleza, la marca de cemento que introdujimos al mercado en 2013, es una de las más jóvenes de nuestro portafolio y, con base en estimaciones internas de la Compañía, ha logrado un alto nivel de reconocimiento entre consumidores y distribuidores, evidenciado por una gran distribución y presencia en el mercado de cemento mexicano y por nuestra participación en el mercado de cemento en México de aproximadamente 5% en 2014.

Dichos resultados han sido fruto de nuestra estrategia de mercadotecnia que resalta los atributos del producto y el mensaje de la marca al mercado objetivo, la autoconstrucción, en especial buscando posicionarse como una marca preferida entre los albañiles.

Nacobre, marca insignia de nuestra División Productos de Metal, tiene fuerte presencia en más de 36 países y una participación de mercado en México, con base en estimaciones internas, del 65% dentro de nuestras categorías de productos clave. La marca *Nacobre* ha sido reconocida por la publicación FERREPRO (publicación especializada en la industria Ferretera) como el cuarto lugar de las marcas más influyentes del canal ferretero mexicano.

Entre las marcas de la Compañía con mayor trayectoria y presencia en los mercados en que operamos, se encuentran las siguientes:

Marca	Producto	Años en el Mercado	Zona Geográfica	Posición de Mercado ⁽¹⁾
<u>División Cemento</u>				
	Cemento	3	México	#5 en el mercado nacional
<u>División Construsistemas</u>				
	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas y tubos	74	México	#1 en techos de Fibrocemento
	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas de PVC, tinacos plásticos, pinturas y masillas	74	Colombia	Jugador #1 en productos de Fibrocemento en Colombia, Ecuador, Bolivia y Centroamérica
	Productos de Fibrocemento: techos y tejas.	39	Bolivia	#3 en tinacos en Colombia
	Productos de Fibrocemento techos paneles y tejas)	12 ⁽³⁾	Centroamérica	
	Productos planos (<i>siding</i> y techos de Fibrocemento)	2	Estados Unidos	Jugador #2 en productos de Fibrocemento ⁽²⁾
		16		
	Tinacos y cisternas polietileno, y láminas onduladas de polipropileno	81	México	#2 en tinacos
	Láminas onduladas de polipropileno.	26	Perú	#1 en techos plásticos
<u>División Productos de Metal</u>				
	Cobre y sus aleaciones (tubo, lámina, barra, conexión, entre otros)	66	México	#1 en México

⁽¹⁾ Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015. Información proporcionada con base en estimaciones internas.

⁽²⁾ Aproximadamente 11% de participación de mercado, por debajo del jugador principal quien tiene una participación de mercado aproximada del 80%.

⁽³⁾ Plycem es una empresa con 50 años de existencia.

Diversificación Geográfica y Presencia en Países con Fundamentos Macroeconómicos y Demográficos Favorables

Tenemos presencia a lo largo del continente americano, con 28 plantas de producción localizadas en 9 países distintos, lo que nos permite diversificar nuestra exposición a economías y monedas específicas y mitigar los efectos de cualquier desajuste de los mercados en los países o regiones en las que operamos. Adicionalmente, continuamos nuestra diversificación geográfica a través de clientes en más de 45 países a los que exportamos nuestra gama de productos. En 2015, 59% de nuestras ventas correspondieron a clientes en México, 22% a clientes en Estados Unidos, 5% a clientes en la región de Centroamérica y 13% a clientes en la región de Sudamérica. Asimismo, en 2015, 59% de nuestras ventas se generaron en Pesos, 24% en Dólares, 8% en pesos colombianos y 10% en otras monedas, principalmente de los países de Latinoamérica en los que se opera.



Consideramos que la mayoría de los países en que operamos tienen buenas perspectivas de crecimiento a futuro, fundamentadas en factores como el incremento en inversión extranjera, pública y privada, mayores niveles de consumo, una mayor proporción de población económicamente activa, una creciente clase media y entornos inflacionarios controlados.

Creemos que la creciente clase media continuará siendo un importante factor para el incremento en la demanda por materiales de construcción en los países en los que operamos. En México, por ejemplo, la clase media se incrementó en más de 11 millones de personas, al pasar de 30% de la población total en el 2000 a 36% de la población total en 2012, de acuerdo a estadísticas del INEGI. Asimismo, otros países de América Latina como Colombia y Perú también han experimentado crecimiento en la clase media durante la última década.

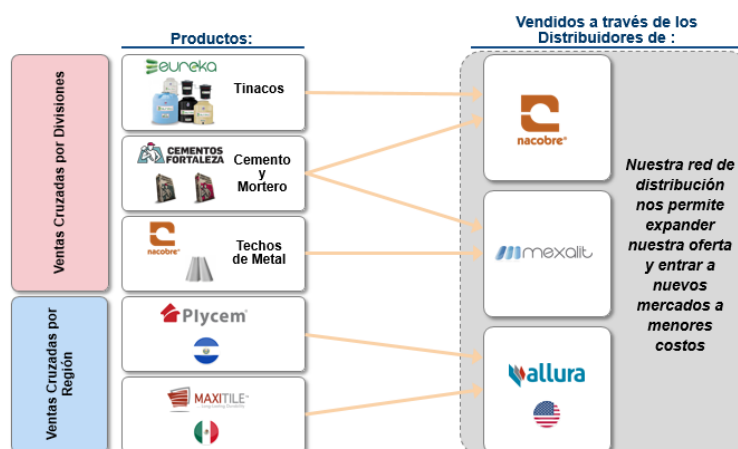
Otros factores que consideramos impulsarán el crecimiento del sector de la construcción en los países en los que operamos, son: (i) el déficit de vivienda en América Latina, donde aproximadamente el 37% de las viviendas carecen de infraestructura y condiciones adecuadas para la construcción, de acuerdo a reportes del Banco Interamericano de Desarrollo, (ii) la recuperación en la edificación de vivienda en Estados Unidos, (iii) el cambio de sistemas de construcción tradicional a sistemas de construcción ligera y (iv) el reemplazo del desarrollo horizontal por desarrollo vertical en áreas urbanas. Adicionalmente, diversos países de América Latina, tales como México, Colombia, Perú y Ecuador, han anunciado importantes planes nacionales de infraestructura que podrían incrementar la demanda por materiales de construcción.

Amplia Red de Distribución que Abarca Nuestras Tres Divisiones Permitiendo la Venta Cruzada y la Comercialización de Productos Complementarios

Hemos desarrollado una amplia red de distribución que vincula nuestras tres divisiones compuesta por más de 3,600 distribuidores independientes y clientes, 9 centros de distribución, 11 almacenes (ubicados en Guadalajara, Puebla, Ciudad Juárez, Monterrey, Ciudad de México, Celaya y San Luis Potosí en México; en Savannah, Georgia, Oakland, California en Estados Unidos; en Lima, Perú y en Cochabamba, Bolivia) un centro de distribución en Laredo Texas, Estados Unidos y una oficina de ventas ubicada en Houston, Texas que pretendemos expandir conforme al aumento progresivo esperado de demanda que cubriremos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte y Oregón, en Estados Unidos. Consideramos que la alta calidad y diversidad de nuestros productos, así como nuestro enfoque en la innovación y el servicio al cliente, nos ha permitido construir relaciones de largo plazo con nuestros distribuidores, muchos de los cuales han crecido con nosotros y ofrecen nuestros productos de manera exclusiva. A través de nuestra red de distribuidores independientes, podemos ofrecer una amplia gama de productos para el mercado de la construcción, permitiéndonos hacer ventas cruzadas y comercializar productos complementarios. Para expandir la red de distribución seguimos trabajando en mejorar el servicio y hacer que nuestros distribuidores conozcan nuestra gama de productos. Adicionalmente, consideramos que los distribuidores independientes aprecian nuestra capacidad de proveer varios productos integrados en soluciones adecuadas a las necesidades particulares de los clientes finales de la cadena de construcción, a diferencia de la mayoría de nuestros competidores que proveen un solo tipo de productos. No obstante que continuamente nos enfocamos en integrar y lograr sinergias entre nuestras divisiones, actualmente mantenemos fuerzas de venta especializadas e independientes para cada una de ellas, con el objetivo de eventualmente contar con una fuerza de ventas multiproducto.



La siguiente tabla muestra un ejemplo de los esfuerzos que estamos realizando para contar con una fuerza de ventas multiproducto:



Mediante nuestra red de distribuidores independientes, hemos logrado ampliar nuestra oferta de productos a costos incrementales mínimos, lo que nos ha permitido mantener flexibilidad operativa y penetrar nuevos mercados de manera rápida y eficiente. Ejemplo de ello es nuestra División Cemento, la cual inició operaciones en 2013 y ha logrado una amplia penetración de mercado a través de la utilización de la red de distribución previamente existente de las divisiones de Construsistemas y Productos de Metal.

A través de la adquisición del negocio de Fibrocemento en Estados Unidos de una subsidiaria de Saint-Gobain en 2014, expandimos significativamente nuestra presencia en dicho país a una red de 97 distribuidores independientes con cobertura a nivel nacional que consideramos estratégica para nuestros planes de crecimiento futuro. Dicha red de distribución nos permite comercializar a lo largo de los Estados Unidos no solamente los productos que fabricamos dentro del país, sino también aquellos que producimos en nuestras plantas en México y Latinoamérica, creando oportunidades importantes para expandir nuestra oferta de productos en Estados Unidos.

Consideramos que nuestra red de distribuidores independientes también nos permite otorgar un mejor servicio a clientes de gran escala que tienen un amplio alcance geográfico y nos permite identificar oportunidades y responder rápidamente a las necesidades de nuestros clientes. Así mismo, muchos de nuestros distribuidores, que van desde pequeñas casas de materiales, grandes detallistas y hasta constructoras, han ido creciendo con nosotros convirtiéndose en nuestros socios estratégicos, entre otras razones porque conocen con detalle nuestros productos.

La siguiente tabla muestra el número aproximado de distribuidores independientes y clientes con los que contamos por cada división:

División	Región	Distribuidores	Clientes
Cemento	México	146	50
Construsistemas	México	1,138	238
Construsistemas	Centroamérica	229	9
Construsistemas	EUA	91	0
Construsistemas	Sudamérica	1,182	616
Productos de Metal	México y EUA	894	487
Subtotales		3,680	1,400
Total		5,080	

Exitosa Historia de Crecimiento Orgánico e Inorgánico Soportado en Nuestra Disciplina Financiera

El crecimiento de la Compañía durante las últimas décadas se ha dado en tres etapas:

Primera Etapa: 1999- 2009 (Consolidación): Iniciamos con la integración a nuestra División Construsistemas de los productores y comercializadores más destacados de Fibrocemento y plástico en las regiones comprendidas por México, Centroamérica y Sudamérica.

Segunda Etapa 2009 – 2014 (Diversificación): Posteriormente, como segundo eje de crecimiento, concretamos la Adquisición Nacobre formando la División Productos de Metal con la finalidad de tener presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción, robustecer nuestro perfil de generación de flujo de efectivo y diversificarnos al entrar al mercado de la industria. Igualmente incursionamos en el mundo del cemento a partir de 2010, con el inicio de la construcción de nuestra planta “El Palmar”, con la finalidad de formar parte en la industria mexicana del cemento y consolidar nuestra presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción.

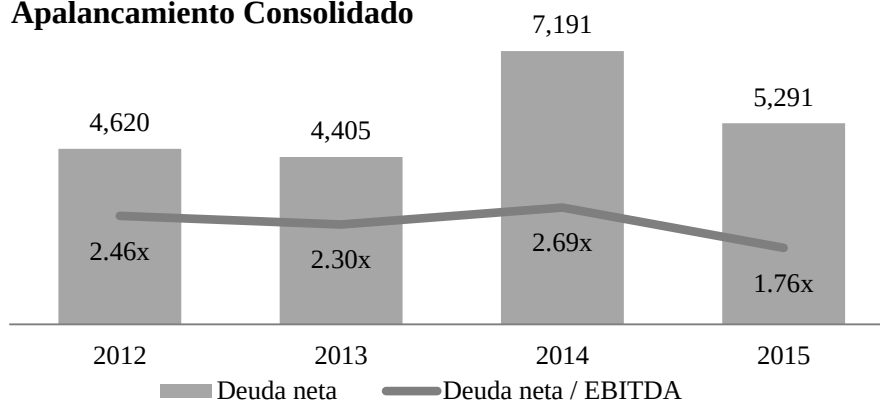
Tercera Etapa 2015 (Expansión): Nuestro foco principal de crecimiento fue la División Cemento y expandirnos en el mercado de los Estados Unidos en la División Construsistemas.

Lo anterior, lo hemos logrado a través del desarrollo y la exitosa aplicación por parte del equipo directivo de la metodología operativa que hoy llamamos “*Quinto Elemento*” que busca potenciar los resultados de las divisiones mediante la integración de las operaciones y la eficiencia y unificación de sus procesos, la administración de las operaciones por medio de SAP, así como contar con equipos adecuados que integren operaciones rápidamente. Algunos ejemplos de los beneficios que hemos obtenido al aplicar nuestra metodología “*Quinto Elemento*” para integrar adquisiciones incluyen: (i) el incremento en rentabilidad de Plycem, la cual registró pérdidas por US\$3 millones en 2007, año en que fue adquirida por nosotros, y que registró una utilidad de US\$12 millones en 2014; (ii) las eficiencias operativas obtenidas en el negocio de Fibrocemento en Estados Unidos que adquirimos de una subsidiaria de Saint Gobain en 2014, resultando en un incremento en la utilidad bruta de dicho negocio de US\$14 millones, pasando de presentar pérdidas a generar utilidades en tan sólo un año bajo nuestra operación; (iii) el incremento sustancial en el margen de EBITDA en nuestra División Cemento en el primer trimestre de 2015, una vez concluida la adquisición de la participación no controladora de Lafarge en 2014 nuestro margen de EBITDA pasó del 29% al 40%; y (iv) acciones en Eternit como la inversión en tecnología para mejorar la calidad, la reestructura del personal y la integración vertical en materias primas como sílice y bicarbonato de calcio, como resultado de lo anterior, se incrementó el EBITDA de US\$1 millón a US\$17 millones de 1999 a 2014.

De igual manera, a través de la aplicación del “*Quinto Elemento*” hemos logrado incrementar nuestra participación en los mercados doméstico e internacional de manera orgánica a través del aprovechamiento de sinergias (por ejemplo, logramos incrementar nuestra participación de mercado de tinacos en México, pasando de 12% en 2012 a 16% en 2014, como resultado de la sinergia lograda con Nacobre la cual nos dio acceso al canal ferretero), la incursión en nuevas categorías de productos (techos plásticos), el desarrollo de productos de mayor valor agregado, destacando las inversiones estratégicas realizadas en (i) la optimización de procesos de producción en las Divisiones de Construsistemas y Productos de Metal; (ii) la innovación de productos y procesos tales como la tecnología de fundición y planchado (*Cast and Roll*) en la División Productos de Metal; y (iii) expansiones de capacidad operativa.

Nuestro enfoque en crecimiento está acompañado de una disciplina financiera y de una constante evaluación de nuestros niveles de liquidez y de apalancamiento. Buscamos mantener niveles adecuados de liquidez y fuentes de financiamiento para aprovechar las futuras oportunidades de inversión. Nuestra política interna apunta a mantener una relación deuda neta a EBITDA cercana a 2.00x en el mediano plazo. Al 31 de diciembre de 2015, tenemos una relación deuda neta a EBITDA de 1.76x considerando la emisión del Bono Internacional a finales de 2014, el pago del CEBUR en Octubre del 2015 conforme a su fecha de vencimiento, y la Oferta Pública Inicial (IPO por sus siglas en inglés) realizada en junio del 2015 por un monto de 3,930 millones de pesos incluyendo la sobreasignación del 15%, siendo que dicha relación al 31 de diciembre de 2014 fue de 2.69x,

Apalancamiento Consolidado



Equipo Directivo Experimentado y Sólida Base de Accionistas

Nuestros principales directivos tienen un promedio de más de 20 años de experiencia en la industria de materiales para la construcción y han sido clave en el desarrollo e implementación de las estrategias de negocio que han resultado en nuestro sólido desempeño operativo y financiero, así como en la integración de las diferentes adquisiciones que hemos realizado (12 operaciones de fusiones y adquisiciones exitosas realizadas en los últimos 15 años). Consideramos que nuestro equipo directivo también ha demostrado ser altamente capaz para responder de manera oportuna y eficiente a los retos que se han presentado derivados de la reciente crisis económica mundial. Mantenemos un esfuerzo constante por desarrollar talento internamente, lo cual consideramos que nos ha permitido formar un sólido equipo de operadores altamente capaces a través de una extensiva capacitación interna y desarrollar aquellos ejecutivos que consideramos conformarán nuestras futuras generaciones de directivos.

Nos beneficiamos del apoyo de nuestros principales accionistas, quienes detentan un amplio historial de creación de valor en distintas zonas geográficas e industrias. Nuestros principales accionistas son Grupo Kaluz y Tenedora, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso. Grupo Kaluz y Grupo Carso se encuentran dentro de los más representativos, experimentados y respetados grupos empresariales en México y en América Latina. Grupo Kaluz, el cual es controlado por la familia del Valle, opera un grupo diversificado de compañías en las ramas industrial y petroquímica, incluyendo a Mexichem, S.A.B. de C.V. Grupo Kaluz tiene presencia a nivel global, con negocios en América, Europa, Asia y África. La familia del Valle participa también de manera relevante en los sectores inmobiliario (a través de su división Kaluz Inmobiliaria) y financiero, incluyendo a Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más, Byline Bancorp Inc. y Byline Bank. Por su parte, la familia Slim controla a Grupo Carso y a un grupo diversificado de compañías en los sectores de telecomunicaciones, finanzas, industrial, minero, menudeo e infraestructura, incluyendo a América Móvil S.A.B. de C.V., Grupo Financiero Inbursa S.A.B. de C.V., Minera Frisco, S.A.B. de C.V., Grupo Sanborns S.A.B. de C.V., Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina, S.A.B. de C.V., entre otras.

Nuestras Estrategias Clave

Nuestro objetivo es alcanzar un crecimiento sostenido y disciplinado en ventas, utilidad y participación de mercado, a través del desarrollo y oferta de soluciones integrales para la industria de materiales para la construcción. Nos enfocamos en alcanzar dicho objetivo a través de un crecimiento orgánico e inorgánico, así como la maximización de eficiencias operativas, la innovación y el enfoque en mantener altos estándares de calidad.

Principal Enfoque de Crecimiento en la División Cemento

Pretendemos enfocar nuestros esfuerzos de crecimiento en la División Cemento durante los años inmediatos siguientes. Habiendo alcanzado la utilización de capacidad optima en el sistema, estamos en el proceso de incrementar la capacidad de producción de nuestra planta Tula en 1.5 millones de toneladas anuales, lo que implicará una inversión aproximada de US\$250 millones, para lograr una capacidad aproximada conjunta en la División Cemento de 3.5 millones de toneladas por año. Al respecto, el pasado 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora, celebramos con una sociedad francesa denominada Fives FCB un contrato para el diseño, suministro, construcción, instalación y puesta en marcha (bajo la modalidad de “llave en mano”) de la nueva línea para la producción de 3,300 toneladas diarias de clínker en nuestra planta de Tula. Se espera que para mediados del año 2017 dicha expansión se haya concluido e inicie operaciones comerciales. Consideramos que esta inversión nos permitiría incrementar nuestra participación de mercado en el sector del cemento en México.

Adicionalmente estamos analizando posibles alternativas en nuestra operación, logística, distribución y comercialización para fortalecer el crecimiento de esta división, así como potenciales expansiones, adquisiciones y/o construcción y desarrollo de nuevas instalaciones (*greenfields/ brownfields*).

Crece Orgánica e Inorgánicamente a través de Fusiones y Adquisiciones

Estamos llevando a cabo distintas acciones enfocadas a la ampliación de nuestra capacidad productiva en función de la demanda. En nuestra División Cementos, estamos en el proceso de incrementar la capacidad de producción de nuestra planta Tula en 1.5 millones de toneladas anuales y con esto mantener nuestra participación en el mercado ante el crecimiento de la demanda y lograr ventas incrementales de aproximadamente 2 a 3 puntos del mercado. En nuestra División Construsistemas, en particular por cuanto a nuestros activos productivos ubicados en Estados Unidos, concentramos la producción en dos de las tres plantas adquiridas y consideramos que la capacidad adicional instalada con la que contamos, principalmente mediante la reactivación de la tercera planta nos permitirá adaptarnos eficientemente a las necesidades del mercado para cubrir el crecimiento potencial de la demanda de nuestros productos. Estamos también realizando una inversión de cerca de US\$19 millones para reubicar y ampliar nuestra planta de Fibraforte en Perú, con lo que estimamos que nuestra capacidad aumentará en un 42% y por ende podríamos alcanzar una producción de 13,613 toneladas por año a partir del cuarto trimestre de 2016. El enfoque del proyecto comprende consolidar el mercado local y aumentar nuestra cobertura en el mercado de exportación a Chile, Uruguay, Ecuador, Bolivia y Brasil. La nueva planta estará ubicada en la localidad de Chilca, Perú, en un terreno de 45,284 m². Adicionalmente, concluimos el proceso de robotización de nuestras operaciones en la región Centroamérica, si bien durante el tercer y cuarto trimestres del 2015 tuvimos efectos negativos atribuibles principalmente a la curva de aprendizaje, esperamos que a partir del primer trimestre del 2016 se refleje en crecimiento para los resultados de la región. En nuestra División Productos de Metal esperamos aprovechar los beneficios de las inversiones de capital realizadas durante los últimos años, incluyendo la optimización del consumo de materias primas y la mejora de nuestros índices, enfocándonos en una mejora continua, perfeccionando los niveles de inventario, e incrementado la venta de productos de mayor valor agregado, así como la puesta en marcha del equipo *Cast and Roll* para la fabricación de tubería de cobre con mejores rendimientos de metal.

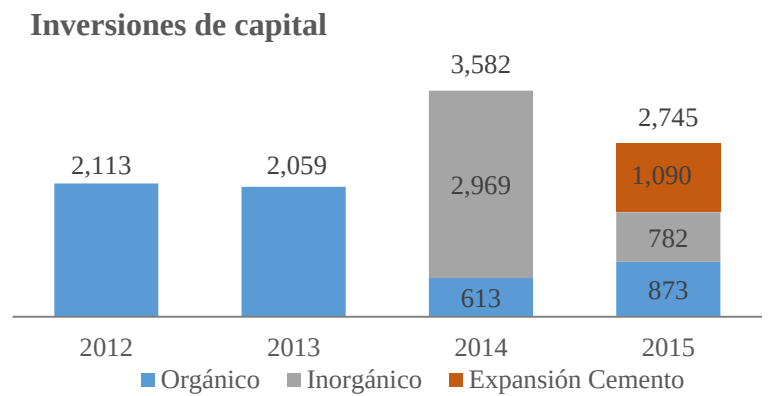
En virtud de lo anterior pretendemos llevar a cabo y continuaremos llevando a cabo lo siguiente:

- *División Cemento.* Incrementar hasta aproximadamente 80% nuestras ventas de sacos de 50kg, para mejorar aún más nuestros márgenes, continuando nuestro enfoque en el segmento de la autoconstrucción. Pretendemos seguir incrementando la eficiencia de las operaciones mediante el incremento del uso de combustibles alternos como es el caso de nuestra planta de Tula en donde el 35% de los combustibles fósiles son remplazados por estos.
- *División Construsistemas.* Fortalecer nuestra posición como un relevante proveedor de soluciones en sistemas constructivos a través del desarrollo de nuevos productos y soluciones de alta especialidad y valor agregado, para poder capitalizar las oportunidades que las tendencias hacia la construcción ligera generen. Nos enfocaremos al desarrollo de los mercados de construcción urbana y ecológica con soluciones nuevas e innovadoras, así como el desarrollo de nuevos productos que agreguen valor al consumidor evitando gastos en mantenimiento y adaptaciones. En los Estados Unidos, pretendemos impulsar nuestra participación de

mercado a través de nuestro negocio de Fibrocemento consolidando el negocio actual y sumando productos de valor agregado a nuestro portafolio (*Plydeck*, losa de entepiso, entre otros). Adicionalmente, continuaremos realizando expansiones de capacidad para adaptarnos eficientemente a las necesidades del mercado y cubrir el incremento potencial de la demanda de nuestros productos. Asimismo, de forma continua estamos analizando oportunidades para eliminar dependencias de terceros durante nuestro proceso productivo. Hasta el momento, hemos integrado verticalmente diversas materias primas, como por ejemplo sílice y carbonato de calcio, con molinos en varias de nuestras operaciones de Construsistemas, reciclado de polipropileno que utilizamos para producir techos plásticos en Perú, además de que contamos con la opción de poder utilizar el cemento que fabricamos en el momento que más nos convenga. Hemos podido generar energía en nuestra planta de Honduras, a través de centrales de biomasa.

- *División Productos de Metal.* Enfocarnos en oferta de soluciones innovadoras de valor agregado para nuestros clientes (actualmente, aproximadamente el 65% de nuestra manufactura en productos de metal son producidos a la medida según especificaciones de nuestros clientes). Tenemos la capacidad de ofrecer nuevas aleaciones de metales conforme a los requerimientos de nuestros clientes a través de innovaciones tecnológicas y la adaptación de tecnologías de procesamiento, tales como nuevas aleaciones para la acuñación de moneda, fabricación de tubos para submarinos nucleares, de intercambiadores de calor, de tubos capilares y de tubos para la industria petrolera, entre otros. Asimismo, seguiremos realizando inversiones estratégicas en tecnología tales como fundición (*Cast and Roll*), prensas de forjado y nuevos perfiles de acero, así como mejorar nuestras capacidades de producción (mediante el incremento en nuestra capacidad de producción en productos de valor agregado, entre otros) y nuestra red de distribuidores independientes para aumentar nuestra penetración y participación en mercados clave.

En resumen, continuaremos buscando el crecimiento de la participación de mercado en nuestras divisiones mediante la incursión en nuevas categorías de productos así como el desarrollo de productos de mayor valor agregado. Asimismo, seguiremos analizando nuevas oportunidades para llevar a cabo fusiones y adquisiciones, según dichas oportunidades se vayan presentando.



Fortalecer Nuestra Posición Competitiva por medio de Una Continua Optimización de Procesos y de la Innovación en Productos y Soluciones

Pretendemos continuar aplicando el “*Quinto Elemento*” con miras a seguir incrementando nuestra rentabilidad y seguir integrando exitosa y eficientemente adquisiciones a nuestra plataforma.

“*Quinto Elemento*” es la metodología operativa que hemos desarrollado con base en nuestra amplia trayectoria y experiencia para estandarizar procesos y lograr una mejora continua en nuestras operaciones, ya sea a través de la incorporación de nuevos negocios, del desarrollo de nuevos productos o de la optimización de negocios existentes. Dicha metodología se basa, entre otros, en los siguientes aspectos:

1. La implementación estandarización y optimización de procesos;
2. La integración de las nuevas operaciones y/o adquisiciones en los sistemas de información y control;
3. La incorporación, desarrollo e implementación de mejores prácticas;
4. La materialización de las sinergias; y
5. El establecimiento de la gestión estratégica.

Mediante la implementación del “*Quinto Elemento*” hemos logrado (i) una optimización continua de procesos, consumos, costos, márgenes e inventarios a lo largo de nuestras divisiones; (ii) la reducción de recursos, costos y tiempos de producción (*lean manufacturing*); (iii) la automatización de procesos en algunas de nuestras plantas; (iv) el incremento en uso de materiales reciclados; (v) la modernización de tecnologías y equipos a través de inversiones; y (vi) la integración de tecnologías de la información (TI) y sistemas de control, principalmente a través del sistema SAP.

Pretendemos continuar aplicando el “*Quinto Elemento*” con miras a incrementar nuestra rentabilidad y seguir expandiendo nuestra plataforma de manera orgánica y a través de la incorporación de nuevos negocios. Las iniciativas que estamos implementando incluyen el desarrollo de nuevas soluciones que atiendan a las necesidades de nuestros clientes y del mercado, tales como productos a base de aleaciones especiales de metales “hechas a la medida”, apoyándonos en nuestro departamento de desarrollo e ingeniería y en nuestros socios tecnológicos como el Centro de Investigación y Desarrollo Carso y el Centro Tecnológico de Concreto; la optimización de nuestros costos energéticos mediante la utilización combustibles alternos, tales como llantas y desechos industriales de nuestras operaciones en las 3 divisiones o bien utilizando coque con un mayor contenido de azufre del que hay mayor disponibilidad en México en la División Cemento; el aprovechamiento de nuestra escala y aquella de nuestros principales accionistas para obtener mejores precios sobre insumos, tal como lo hicimos con el contrato de suministro de energía eléctrica que firmamos con Iberdrola en 2015 y que estimamos representará ahorros de entre 5 y 15% sobre la tarifa que obtenemos de la Comisión Federal de Electricidad.

Utilizar Nuestra Red de Distribución para Maximizar Sinergias entre Divisiones y Comercializar Productos Complementarios Bajo Marcas Propias.

Consideramos que nuestra amplia red de distribuidores independientes con cobertura a lo largo de los países en los que operamos es difícil de replicar y constituye una de nuestras principales ventajas competitivas. La combinación de dicha red de distribución con nuestro amplio portafolio de productos crea importantes oportunidades para ampliar nuestra oferta de soluciones para la industria de la construcción y maximizar sinergias entre nuestras divisiones.

Pretendemos utilizar nuestra red de distribución para incrementar nuestra participación de mercado a través de la comercialización de nuestros productos en mercados en los que actualmente no tienen presencia, como por ejemplo la venta de productos a base de plástico como tinacos y cisternas en Estados Unidos; la introducción de nuevos productos que atiendan a las demandas del mercado; y la comercialización de productos complementarios fabricados por terceros, posiblemente bajo nuestras marcas, y que pudiera resultar en nuestra eventual integración hacia la fabricación de dichos productos. Nuestra entrada en la industria cementera en México, en la que logramos, de

acuerdo a estimaciones internas, una participación de mercado de aproximadamente el 4% en 2015 a tan sólo 3 años de haber lanzado nuestra marca *Fortaleza*, es un claro ejemplo de los beneficios que podemos obtener a través de la utilización de nuestra red de distribución para ampliar la oferta de productos de la Compañía.

Continuaremos buscando sinergias entre nuestras distintas divisiones, similares a las que ya hemos identificado y aprovechado, con el objeto de lograr una mejor estructura de costos y operaciones más eficientes. Dichos esfuerzos incluyen la utilización de nuestras bases de datos y tecnologías de la información para facilitar la venta cruzada y la gestión centralizada de funciones como tesorería, evaluación de líneas de crédito y cobranza, entre otros.

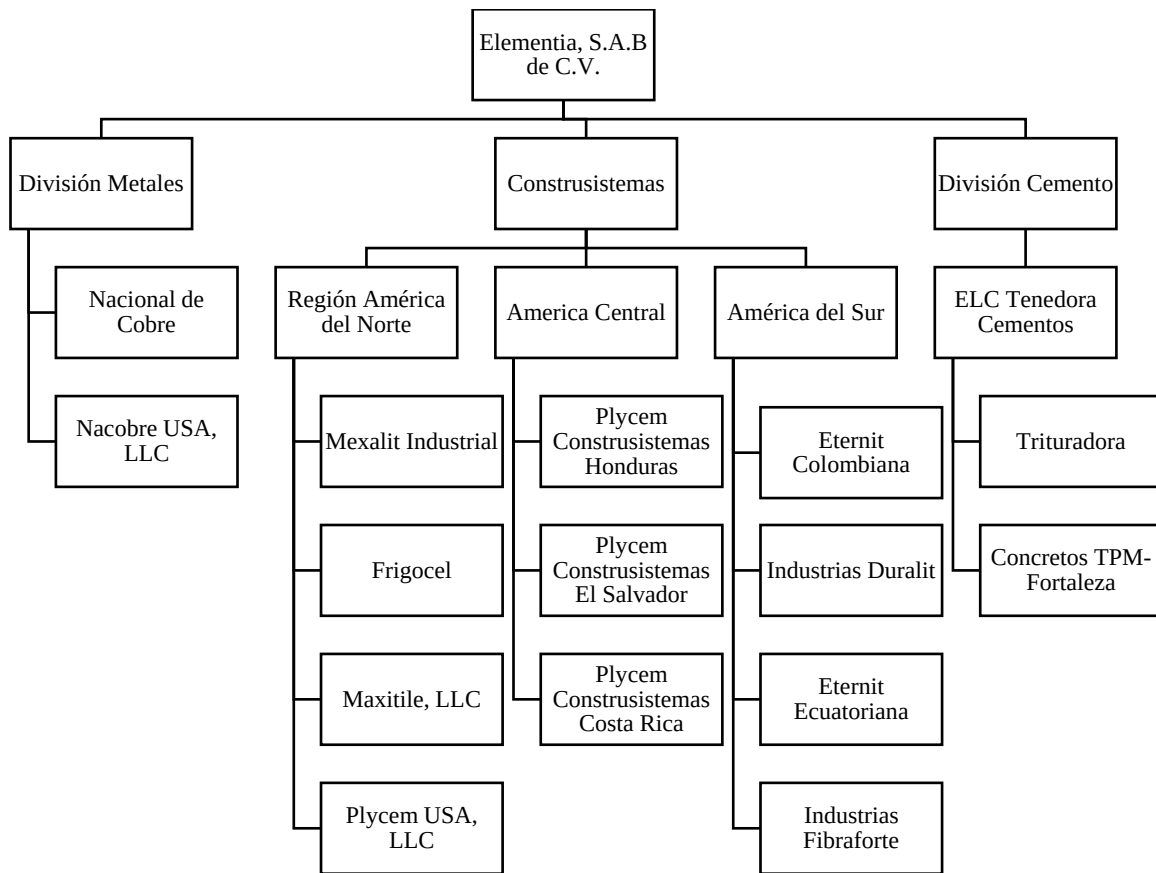
Tomando como base nuestra red de distribuidores independientes, pretendemos incrementar de manera importante la comercialización de productos complementarios de terceros, pudiendo ser bajo nuestras marcas, lo cual pudiera resultar en eventuales integraciones. Actualmente comercializamos productos que compramos de terceros aprovechando la fortaleza de nuestra red de distribuidores independientes, como por ejemplo productos cromados como llaves y accesorios de baño, válvulas para control de suministro de gas, láminas para techos fabricados con base en materiales reciclados y mangueras flexibles.

A través de la Compañía, centralizamos procesos clave que permiten la comunicación y coordinación de los esfuerzos de venta de las tres divisiones por medio de la red de distribución; algunos de estos procesos son tesorería, evaluación de líneas de crédito y cobranza. Mediante estos procesos y la base de datos centralizada, continuaremos optimizando el proceso de cobranza apoyando el capital de trabajo.

Nuestra estructura corporativa

Grupo Kaluz y miembros de la familia del Valle son dueños del 39.59% de nuestro capital social y Tenedora, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso, es dueño del 35.62%, mientras que las acciones remanentes (24.79%) son propiedad del público inversionista. Grupo Kaluz que es controlado por la familia del Valle y dirigido por Daniel Martínez-Valle (quien cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria y más de 5 años en Grupo Kaluz), es un consorcio mexicano con importantes inversiones en los sectores petroquímico industrial y financiero. Grupo Carso, el cual es controlado por la familia Slim, pertenece a uno de los mayores consorcios globales. Asimismo, la familia Slim participa en los sectores de menudeo, industrial, telecomunicaciones, manufactura, infraestructura y construcción.

Somos una compañía controladora que conduce sus negocios a través de sus subsidiarias. El siguiente cuadro muestra nuestra actual estructura corporativa y nuestras principales subsidiarias operativas



Nuestra historia

Nos constituimos de conformidad con la legislación mexicana el 28 de abril de 1952 en la Ciudad de México, D.F., con una duración inicial de 99 años bajo la denominación “Productos Mexalit, S.A” (actualmente la duración de la sociedad es indefinida). En 1979 la Sociedad cambió su denominación a Mexalit, S.A. y finalmente en febrero de 2009 a Elementia, S.A., como resultado de un esfuerzo de cambio de marca para reflejar nuestras recientes adquisiciones. El 13 de junio de 2011 se adoptó la modalidad de capital variable. En virtud de la Oferta Global, como se define en el presente documento, el 02 de Julio de 2015 se reforman integralmente nuestros estatutos sociales y como resultado de ello, a partir de esa fecha es Elementia S.A.B. de C.V.

El nombre comercial de la Compañía es “Elementia” y nuestras oficinas se encuentran localizadas en Poniente 134, No. 719, Col. Industrial Vallejo, C.P. 02300, Del. Azcapotzalco, Ciudad de México, México. con número telefónico +52 55 5728 5300.

Desde 1952, cuando iniciamos nuestro negocio como productores de techos de Fibrocemento, hemos crecido a través del aumento de nuestra capacidad de producción y adquiriendo a otros productores de Fibrocemento y de otros productos de Norteamérica, Centroamérica y de Sudamérica.

A través de numerosas adquisiciones realizadas entre 2001 y 2009, hemos expandido nuestra oferta de productos en lo que ahora es nuestra División Construsistemas. Entre 2000 y 2008 se adquirieron los negocios de Eternit Colombiana, Eternit Pacífico, Eternit Atlántico, Eureka Servicios Industriales, Eternit Ecuatoriana, Industrias Duralit y Plycem, importantes participantes en la industria de la manufactura de techos de Fibrocemento y tinacos en las regiones de Sudamérica y de Centroamérica. Continuando con nuestra expansión, en 2006 se construyó la planta

de Nuevo Laredo, México en donde se elaboran los productos que se comercializan principalmente en los Estados Unidos a través de la marca Allura. A través de estas adquisiciones y de inversiones en el capital hemos logrado una mayor diversificación en la oferta de productos de Fibrocemento a través de la División Construsistemas.

En 2009 iniciamos el proyecto de la construcción de la planta “El Palmar”, resultando en la creación de nuestra División Cemento. A partir de ese mismo año hemos continuado expandiendo nuestro portafolio de productos y nuestra presencia geográfica a través de varias adquisiciones estratégicas. El 1 de junio de 2009 adquirimos las Subsidiarias Nacobre dedicadas a la fabricación y distribución de productos de cobre y aluminio, sentando las bases para lo que es ahora nuestra División Productos de Metal. Como resultado de la adquisición, Grupo Carso, la controladora final de Subsidiarias Nacobre, indirectamente adquirió el 49% del capital social de la Compañía, tenencia accionaria que a la fecha se ha reducido a 35.62%. Durante 2011 y 2012 vendimos nuestra participación en las Subsidiarias Nacobre dedicadas a la producción de productos de aluminio, por lo que actualmente las Subsidiarias Nacobre solo producen y distribuyen productos de cobre, sus aleaciones y acero. El 8 de diciembre de 2009, adquirimos Frigocel y Frigocel Mexicana, S.A de C.V. en México, ambas dedicadas a la manufactura de productos plásticos y el 22 de julio de 2010 adquirimos Fibrforte, compañía peruana dedicada a la fabricación de techos de polipropileno y policarbonato que se utilizan principalmente en la industria de la construcción. A través de estas adquisiciones hemos fortalecido nuestra División Construsistemas.

En 2012, decidimos discontinuar nuestra línea de tubería A.C. de Fibrocemento de la planta de Chihuahua, México de Mexalit Industrial, S.A. de C.V. y al día de hoy dicha planta sólo produce tinacos y cisternas. En el segundo semestre de 2013, nuestra subsidiaria Trituradora abrió nuestra nueva planta de cemento “El Palmar”. El 8 de enero de 2013, celebramos una Asociación (Joint Venture) con Lafarge para la producción de cemento en México, la cual surtió efectos el 31 de julio de 2013. Durante la duración de dicha Asociación (Joint Venture) mantuvimos una participación del 53% mientras que Lafarge mantuvo el 47% restante. Sin embargo, con fecha 19 de septiembre de 2014 celebramos un contrato de compraventa de acciones para la adquisición del restante 47% del capital social de la Asociación (Joint Venture) propiedad de Lafarge, dicho contrato surtió efectos el pasado 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado el primer pago de los US\$180 millones, por lo que a partir de dicha fecha somos titulares, directa o indirectamente, del 100% de las acciones de ELC Tenedora Cementos; en diciembre del 2015 se realizó el segundo y último pago por esta adquisición. Durante el 2013, comenzamos operaciones en un segundo Proceso Autoclave en Colombia, incrementando nuestra producción anual de láminas de Fibrocemento en 1,200 toneladas. Asimismo, transferimos nuestras operaciones de cobre de nuestra planta en Toluca, Estado de México, México a nuestra planta en Celaya, Guanajuato, México, como parte de nuestro proceso de integración. El 31 de enero de 2014, nuestra subsidiaria Plycem USA LLC, antes Plycem USA Inc, adquirió los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation, una filial de Saint-Gobain y uno de los principales fabricantes de materiales de construcción en Estados Unidos. A través de esta transacción adquirimos diversos activos relacionados con el negocio de Fibrocemento y fortalecimos nuestra cobertura y presencia en Estados Unidos.

A través de nuestra Fundación nos consideramos una compañía socialmente responsable al promover la participación en proyectos sustentables en nuestras comunidades. Lo anterior a través del apoyo en vivienda, a centros comunitarios (escuelas, clínicas y otros), así como en desastres naturales. Adicionalmente utilizamos sistemas para seguir estándares nacionales e internacionales en materia de responsabilidad ambiental y social, y para evaluar nuestro desempeño en dichas materias, como el Global Reporting Initiative (GRI) en materia de sustentabilidad.

Acontecimientos recientes.

En noviembre de 2014, emitimos el Bono Internacional por un monto de US\$425 millones con vencimiento en 2025 y que devenga intereses a una tasa anual del 5.500%. El Bono Internacional vence el 15 de enero de 2025, a menos de que sea previamente amortizado. Los intereses serán pagados por periodos semestrales con vencimiento en los días 15 de enero y 15 de julio de cada año, empezando el 15 de julio de 2015. Utilizamos aproximadamente (i) US\$180 millones de los recursos obtenidos del Bono Internacional para realizar el primer pago pactado por la adquisición de la participación no controladora de Lafarge en la Asociación (Joint Venture), (ii) US\$160 millones de

los recursos obtenidos del Bono Internacional se destinaron al pago anticipado de ciertos pasivos bancarios, y (iii) el pago del Certificado Bursátil con vencimiento en octubre del 2015.

El 11 de junio de 2015 la Superintendencia de Sociedades de Colombia nos notificó la Resolución 300-001931 del cuatro de junio de 2015 en la que nos autorizó a llevar a cabo la fusión de Eternit Colombiana, S.A., Eternit Atlántico, S.A. y Eternit Pacífico, S.A., por lo que el 22 de julio de 2015 se celebró la asamblea de fusión por absorción subsistiendo como sociedad fusionante Eternit Colombiana, S.A.

El 19 de septiembre de 2014, celebramos un contrato de compraventa de acciones por el cual acordamos adquirir la participación no controladora de 47% del capital social de la Asociación (Joint Venture), que era propiedad de Lafarge, por un precio total de US\$225 millones. Dicha adquisición surtió efectos el pasado 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado un primer pago a Lafarge por US\$180 millones, por lo que a partir de dicha fecha somos titulares, directa o indirectamente, del 100% de las acciones de dicha asociación, es decir ELC Tenedora Cementos y por lo tanto de la marca Fortaleza, consolidando nuestra posición en la industria cementera en México. El segundo y último pago a Lafarge fue realizado el 16 de diciembre de 2015 por US\$45 millones.

El 10 de julio de 2015, llevamos a cabo una oferta inicial global consistente en (i) una oferta pública primaria de suscripción y pago de acciones en los Estados Unidos Mexicanos, a través de la Bolsa Mexicana de Valores, y (ii) simultáneamente una oferta de suscripción y pago de acciones en los Estados Unidos de América (US Securities Act of 1993 o la “Ley de Valores de los EU”), y en otras jurisdicciones distintas a México conforme a la Regulación S (Regulation S) de la Ley de Valores y de EU y cualquier otra legislación aplicable en los mercados en que se lleve a cabo dicha oferta (“Oferta Global”). Los recursos que obtuvimos una vez concluida la Oferta Global, fue de Ps\$3,930 millones. Los recursos se utilizarán principalmente para realizar la ampliación de la capacidad instalada de la División Cemento.

En septiembre del 2015 Elementia inició la expansión de la capacidad de producción de lámina plástica opaca y translúcida en Fibrforte® Perú para el mercado de techos ligeros capaz de utilizar 100% polipropileno reciclado como materia prima.

En octubre del 2015 se realizó el pago del Certificado Bursátil (CEBUR: ELEMENT 10) por 3,000 millones de pesos a la fecha de su vencimiento. Los recursos netos utilizados de caja equivalen a aproximadamente \$2,300 millones incluyendo el costo de la cobertura que se tenía contratada.

En octubre del 2015, Elementia concluye la reestructura de línea de crédito revolvente ampliándola de 300 a 500 millones de dólares, así mismo se amplió el perfil de vencimiento en 2 años; la vigencia se amplió del 2018 al 2020 y se redujo la tasa aplicable en cerca de 110 puntos base; pasó de 250 bps a 142.5 bps.

Eventos Subsecuentes - Primer trimestre 2016

En marzo de 2016, Juan Francisco Sánchez Kramer asume de manera interina el puesto de Director de Administración y Finanzas de Elementia.

Información General.

El nombre comercial de nuestra compañía es Elementia y nuestras oficinas corporativas principales se encuentran localizadas en Poniente 134 No. 719, Colonia Industrial Vallejo, C.P. 02300, Del. Azcapotzalco, Ciudad de México, México y nuestro número telefónico es +52 (55) 5728-5300.

RESUMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA Y OTRA INFORMACIÓN

Las siguientes tablas muestran un resumen de la información financiera consolidada y de otra información, la cual deriva de nuestros estados financieros consolidados preparados de acuerdo con las NIIFs. La información financiera para los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 fue obtenida de los estados financieros consolidados auditados, incluidos más adelante en este reporte anual.

La información financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2013 puede ser no comparable con los años terminados al 31 de diciembre de 2014 y 2015, considerando la Asociación (*Joint Venture*) en julio 2013 y la adquisición de los activos del negocio de Fibrocementos de CertainTeed Corporation en enero 2014.

La información financiera consolidada que se señala a continuación, deberá ser leída en conjunto con nuestros estados financieros anuales auditados consolidados y sus notas los cuales son parte del presente reporte anual. Así mismo este resumen de información deberá leerse en conjunto con las explicaciones vertidas en la sección “Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora”.

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Estado de Resultados:			
Operaciones Continuas:			
Ventas netas	16,974	15,331	12,929
Costo de ventas	12,517	11,683	9,908
Utilidad bruta	4,457	3,648	3,021
Gastos de operación	2,685	2,228	2,125
Otros ingresos netos ⁽¹⁾	(78)	(184)	(301)
Pérdida cambiaria	1,239	192	49
Ingresos por intereses	(148)	(80)	(46)
Gastos por intereses	706	506	421
Comisiones bancarias	103	117	48
Participación en resultados de asociadas	-	-	(4)
Utilidad (Pérdida) antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas	(50)	869	729
Impuestos a la utilidad	(62)	246	177
Utilidad de operaciones continuas	12	623	552
Operaciones discontinuas: ⁽²⁾			
Pérdida en operaciones discontinuas, neta	-	93	60
Utilidad neta consolidada	12	530	492
Participación no controladora	10	50	4
Utilidad neta consolidada atribuible a participación controladora	2	480	488

⁽¹⁾ Ver Nota 20 de nuestros estados financieros consolidados para más detalles.

⁽²⁾ Ver Nota 23 de nuestros estados financieros consolidados para más detalles.

	Año terminado al 31 de diciembre de ⁽²⁾		
	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos, excepto por montos por acción)		
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria (en miles de Pesos):			
Por operaciones continuas.....	0.0038	0.8909	0.8531
Por operaciones discontinuas.....	-	(0.1447)	(0.0936)
Utilidad básica por acción.....	0.0038	0.7462	0.7595
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles).....	428,132	642,594	642,594
EBITDA ⁽¹⁾	3,002	2,675	1,913

⁽¹⁾ El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este reporte anual porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías.

⁽²⁾ Cifras considerando la división (Split) de Acciones aprobada mediante Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de fecha 26 de junio de 2015. La división (Split) fue aplicada retroactivamente a todos los periodos presentados. Promedio ponderado de acciones en circulación y utilidad por acción como se muestra en esta tabla no coincide con nuestros estados financieros anuales incluidos en este Reporte Anual, dado que la división (Split) se llevó a cabo después de la emisión de dichos estados financieros.

	Al 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Estado de posición financiera:			
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo.....	3,103	3,193	1,973
Instrumentos financieros derivados.....	-	-	10
Cuentas por cobrar, Neto	3,411	3,150	3,506
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	27	2	41
Inventarios, Neto.....	2,881	2,471	2,251
Pagos anticipados.....	286	176	307
Total de activo circulante	9,708	8,992	8,088
Activo a largo plazo:			
Inmuebles, maquinaria y equipo - Neto	17,098	15,711	14,608
Activo por beneficios a los empleados al retiro ..	252	328	289
Activos intangibles y otros activos – Neto.....	3,129	3,194	3,185
Cuentas por cobrar de partes relacionadas	30	54	54
Total de activo a largo plazo	20,509	19,287	18,136
Total de activo	30,217	28,279	26,224
Pasivo circulante:			
Documentos por pagar a instituciones financieras y porción circulante del pasivo a largo plazo.....	52	3,102	193
Cuentas por pagar a proveedores	2,725	2,482	2,663
Financière Lafarge, S.A.S.	-	662	-
Beneficios directos a empleados	15	17	31
Provisiones.....	606	619	421
Impuestos y gastos acumulados	247	145	168
Cuentas por pagar a partes relacionadas.....	36	156	173
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	28	-	-
Porción circulante de impuestos por pagar por beneficios en consolidación	1	1	171
Anticipos de clientes	241	96	158
Instrumentos financieros derivados.....	14	146	-
Total de pasivo circulante.....	3,965	7,426	3,978
Pasivo a largo plazo:			
Préstamos a largo plazo.....	8,342	7,282	6,185
Cuentas por pagar a partes relacionadas a largo plazo.....	-	-	18
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	73	-	-
Impuestos diferidos	932	1,155	1,080
Impuesto sobre la renta por pagar a largo plazo.....	359	129	-
Impuesto por pagar por beneficios en consolidación	679	679	513
Otros pasivos a largo plazo	1	1	14
Total de pasivo a largo plazo.....	10,386	9,246	7,810
Total de pasivo.....	14,351	16,672	11,788
Total de capital contable.....	15,866	11,607	14,436
Total de pasivo y capital contable.....	30,217	28,279	26,224

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Ps\$, excepto por rotación de días y volumen de ventas)		

Otros Conceptos e Indicadores:

Adquisición de propiedades, planta y equipo	(1,963)	(613)	(2,059)
Depreciación y amortización del ejercicio	1,153	1,071	715
Rotación de cuentas por cobrar (en días)	46	46	61
Rotación de cuentas por pagar (en días)	79	78	98
Rotación de Inventarios (en días)	84	74	87
Volumen consolidado de ventas (en miles de toneladas)	2,762	2,422	1,507

El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este reporte anual porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías. Las siguientes tablas concilian el rubro de utilidad consolidada neta con el EBITDA.

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
Conciliación de EBITDA consolidado	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Utilidad neta consolidada	\$12	\$530	\$492
Más (Menos):			
Pérdida en operaciones discontinuas, Neta	-	93	60
Impuestos a la utilidad	(62)	246	177
Participación en resultados de asociadas	-	-	(4)
Gastos financieros netos ⁽¹⁾	1,899	735	473
Depreciación y amortización para el periodo	1,153	1,071	715
EBITDA	\$3,002	\$2,675	\$1,913

⁽¹⁾ Representa el neto de ingresos por intereses, gastos por intereses, comisiones bancarias y la pérdida (utilidad) cambiaria.

	Año terminado al 31 de diciembre de, ⁽²⁾	
Conciliación de EBITDA consolidado	2007	
	(en millones de Pesos)	
Utilidad neta consolidada	\$ 89	
Más (Menos):		
Utilidad en operaciones discontinuas, Neta		(61)
Impuestos a la utilidad		56
Participación en resultados de asociadas		-
Gastos financieros netos ⁽¹⁾		70
Depreciación y amortización para el periodo		137
EBITDA	\$ 291	

⁽¹⁾ Representa el neto de ingresos por intereses, gastos por intereses, comisiones bancarias y la pérdida (utilidad) cambiaria.

⁽²⁾ Cifras con base en las normas de información financiera en México aplicables y vigentes en 2007. La presente información se incluye para efectos de la conciliación del EBITDA en 2007 y mostrar el crecimiento en el EBITDA durante el período 2007 a 2015 en más de 10 veces.

c) Factores de riesgo

Invertir en nuestras Acciones implica riesgos. Usted debe considerar cuidadosamente los riesgos que se describen a continuación, así como la información adicional contenida en este Reporte Anual, antes de tomar la decisión de adquirir nuestras Acciones. Cualquiera de los riesgos que se describen a continuación puede afectar significativamente nuestras operaciones, los planes de negocio, la condición financiera o los resultados de las operaciones. En tales casos, el precio o la liquidez de nuestras Acciones podría reducirse y usted perdería parte o la totalidad de su inversión. Los riesgos descritos a continuación corresponden a los que actualmente creemos que podrían afectarnos adversamente. Los riesgos adicionales que actualmente desconocemos o no consideramos relevantes a esta fecha, podrían de igual manera afectar de forma adversa nuestras operaciones, resultados y condición financiera.

(i) Factores de riesgo relacionados a nuestro negocio.

Las industrias en las que operamos son altamente competitivas y cualquier competencia adicional podría afectar negativamente nuestra condición financiera.

En algunos de los mercados en los que participamos existe un alto grado de competencia. Competimos con varios fabricantes, grandes y pequeños, de materiales de construcción, muchos de los cuales son más grandes que nosotros en términos de capacidad de producción y ventas y tienen mayores recursos financieros. Por lo general competimos en calidad, precio, rendimiento del producto, ventas, servicio y en apoyo comercial. Adicionalmente competimos con un gran número de distribuidores de materiales de construcción.

También enfrentamos competencia por parte de productores nacionales y transnacionales de materiales alternos en nuestras distintas divisiones de producción, tal es el caso de productores de techos de acero galvanizado, plástico, cartón o fibrobitumen, paneles de cemento y yeso en nuestra División Construsistemas, así como productos similares al plástico fabricados con diferentes resinas y productores de tuberías de polipropileno, CPVC y de otros plásticos en la División Productos de Metal. En México, la creciente competencia entre productores nacionales y transnacionales y en materiales alternativos de construcción, podrían afectar adversamente nuestro negocio, nuestros resultados de operación y nuestra condición financiera.

Es posible que no podamos concretar o integrar exitosamente las adquisiciones hechas o futuras, cuestión que podría afectar adversamente nuestros resultados de operación y nuestra condición financiera.

Como parte de nuestra estrategia, hemos adquirido y tenemos la intención de continuar adquiriendo, negocios adicionales en México y en el extranjero. Ver “Descripción del Negocio” y “Resumen Ejecutivo”. No podemos predecir si se realizarán, ni el momento en que podrían realizarse dichas adquisiciones adicionales, ni la probabilidad de que una transacción adicional sea completada en términos y condiciones favorables para nosotros. Nuestra capacidad para continuar expandiéndonos exitosamente a través de adquisiciones depende de muchos factores, incluyendo la disponibilidad de potenciales prospectos y nuestra capacidad para identificar, negociar, financiar y cerrar las adquisiciones. Aún y cuando se completen futuras adquisiciones, las mismas implican riesgos, entre los que se encuentran los siguientes:

- no lograr los resultados esperados;
- incapacidad para integrar exitosamente las operaciones, servicios y productos de cualquier compañía adquirida o, la imposibilidad de lograr sinergias previstas y/o economías de escala;
- obligaciones o responsabilidades no previstas;
- no lograr planear o administrar efectivamente las adquisiciones;
- riesgos relacionados con competencia económica y otros requisitos regulatorios;
- falta de atención por parte de nuestra administración; y
- la incapacidad para retener o contratar personal clave para los negocios adquiridos.

Si no somos capaces de integrar o administrar de manera exitosa los negocios adquiridos, no se obtendrán los ahorros, ingresos, sinergias y niveles de integración requeridos, o ser capaces de operar eficientemente los negocios, lo cual podría tener un efecto adverso en nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Asimismo, la aprobación por parte de la Comisión Federal de Competencia Económica o de otros organismos reguladores de competencia en los diferentes países en que pudiéramos tener la intención de realizar alguna adquisición, es un requisito para que podamos adquirir o vender negocios relevantes y para poder participar en coinversiones (joint ventures) relevantes. No podemos garantizar que la Comisión Federal de Competencia Económica o dichos organismos o autoridades equivalentes en otras jurisdicciones, autorizarán las coinversiones propuestas o adquisiciones futuras, o que autorizarán las transacciones sin imponer condiciones o requerir que desinvertamos parte de nuestro negocio, cuestión que podría afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Nuestro negocio está sujeto a riesgos generalmente asociados con las operaciones de negocios internacionales.

Nos dedicamos a la producción y a otras actividades comerciales a lo largo de México, Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica. Nuestras principales plantas de producción se encuentran en América Latina y Estados Unidos. Como resultado de esto, nuestro negocio se encuentra sujeto a riesgos generalmente asociados con la producción y operaciones de negocios internacionales, incluyendo:

- regulaciones gubernamentales aplicables a las operaciones de producción, comprendiendo regulaciones ambientales;
- cambios en las condiciones sociales, políticas y económicas;
- retrasos en el transporte;
- la escasez o cortes de energía y otros servicios públicos;
- disparidad en la conversión de moneda y volatilidad de los mercados de divisas;
- mano de obra calificada limitada y cambios en las condiciones de trabajo;
- cambios en la administración y sus políticas;
- lineamientos y políticas en relación con las inversiones extranjeras y la competencia; y
- cambios en impuestos y otras leyes y regulaciones.
- desastres naturales.

Algunos de los países en los que operamos, han sido sujetos de inestabilidades políticas y sociales por lo que la interrupción de operaciones en nuestras plantas en el extranjero podría ocurrir en el futuro. Nuestras ventas podrían verse afectadas de forma adversa por algunos de los factores anteriores, así como por regulaciones gubernamentales aplicables a la importación, exportación o venta de nuestros productos y medidas de proteccionismo comercial, requisas o expropiaciones.

Nuestras operaciones dependen de los sectores de materiales de construcción e infraestructura. Una reducción en las actividades de dichos sectores podría afectar de modo adverso nuestras operaciones.

En 2015, nuestras ventas netas totales derivaron principalmente de las ventas a los sectores de materiales de construcción e infraestructura en México, Estados Unidos y América Latina. Una caída en el sector de materiales de construcción en los países en los que operamos, o un cambio negativo en los factores económicos y demográficos que influyan en el sector de materiales de construcción, todos los cuales han ocurrido en el pasado, pueden tener un efecto adverso importante sobre nuestros resultados de operación, flujos de efectivo y condición financiera.

De manera similar, nuestro desempeño histórico ha estado parcialmente ligado al gasto del sector público en infraestructura y proyectos de vivienda y a nuestra capacidad de participar exitosamente en las licitaciones de dichos contratos. El gasto del sector público, generalmente ha dependido de la salud relativa de la economía de los países en los que operamos. Una baja en el gasto del sector público o un cambio negativo en los factores económicos y demográficos que afectan a esta industria, podrían generar un efecto adverso en nuestros negocios, condición financiera y resultados de operación.

La falta de desarrollo de nuevos productos y tecnologías de producción y la falta de capacidad para operar eficientemente puede dañar nuestra posición competitiva.

Nuestros clientes requieren avances continuos en calidad y desempeño, por lo que necesitamos desarrollar y comercializar productos que cubran las necesidades del mercado de forma oportuna para seguir siendo competitivos. En caso de que aparezcan nuevas tecnologías a las que no tuviésemos acceso o que no podamos producir o proveer productos que cubran las necesidades del mercado de forma oportuna y a precios competitivos, nuestros resultados de operación podrían verse significativamente afectados de forma adversa. Asimismo, si nuestros productos dejan de ser adquiridos (por ejemplo, en caso de que nuevas tecnologías o productos de valor agregado sean desarrollados) los costos de la investigación y desarrollo o los gastos de inversión relacionados con ciertos productos podrían no ser recuperados, lo cual podría afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera. A pesar de que gastamos una parte de nuestros recursos en investigación y desarrollo, no podemos asegurar que el dinero y los recursos designados serán suficientes para mantener las más avanzadas tecnologías.

Aumentos en el precio y disminución en la disponibilidad de materias primas podrían afectar adversamente nuestra condición financiera.

Nuestros resultados de operación se ven significativamente afectados por el costo y disponibilidad de nuestras materias primas, incluyendo el cobre (y cobre reciclado), resinas de celulosa y de plástico. Los precios del cobre están sujetos a condiciones del mercado, a la demanda de otros fabricantes de materiales de construcción, tanto mexicanos como extranjeros, a costos de transportación y a los precios del mercado internacional. Todos estos factores se encuentran fuera nuestro control. A pesar de que actualmente somos capaces de trasladar el costo de estas materias primas a los clientes, es posible que en un futuro no podamos trasladar a nuestros clientes precios más altos del cobre, u otros costos de materia prima que sean significativos y que cambian de forma repentina, y no es posible garantizar que podremos continuar trasladando dichos costos a nuestros clientes en el futuro. Adicionalmente, tenemos celebradas operaciones con instrumentos financieros derivados (como forwards y contratos de futuros) para cubrir los riesgos financieros asociados con la exposición a los precios de los metales. Sin embargo, nuestra estrategia de cobertura puede resultar insuficiente o no ser exitosa.

Aunque tenemos fuertes relaciones comerciales con los proveedores de resinas plásticas, el precio de estas resinas está denominado en Dólares y depende de dos hidrocarburos derivados del petróleo, benceno, etileno y otros derivados del gas natural. Por lo tanto, el precio de estas resinas depende del precio del petróleo, el gas natural y las fluctuaciones del tipo de cambio. A pesar de que generalmente somos capaces de trasladar los aumentos en los precios de estas resinas a nuestros clientes finales, no existen garantías de que en el futuro seremos capaces de trasladar costos más altos a nuestros clientes.

El acceso confiable y la calidad consistente en el suministro de la celulosa de Estados Unidos, Canadá y Chile son críticos para la producción de materiales de construcción de Fibrocemento. Los principales proveedores de fibra de celulosa se encuentran en Chile y Canadá. Garantizamos el suministro por medio de negociaciones basadas en pronósticos anuales, con revisiones trimestrales, cuidando los inventarios de acuerdo a los ciclos logísticos. Esta materia prima al ser de una especificación particular, está sujeta a los volúmenes de producción de las fábricas, aún y cuando su disponibilidad en el mercado es limitada, existen pocas industrias que consumen con esta especificación. Aunque esta materia prima se encuentra disponible fácilmente a los precios vigentes en el mercado mundial, no existe garantía de que estos materiales estarán disponibles oportunamente en el futuro.

Cualquier aumento en los precios de la materia prima, que no pueda ser transmitido a nuestros clientes, que no pueda ser transmitido rápidamente o mitigado a través de instrumentos financieros derivados, o una reducción de la disponibilidad de tales materias primas debido a la escasez en el mercado o conflictos con los proveedores, pueden afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. Además, no podemos asegurar que no habrá un impacto negativo en nuestra condición financiera y rentabilidad en caso de incremento de costos.

El mantenimiento y mejora de nuestra capacidad productiva requiere inversiones significativas, sin poder asegurar que se alcance el retorno esperado sobre estas inversiones.

Actualmente estamos considerando planes de expansión y de mejora en instalaciones existentes. Ver “Resumen Ejecutivo”. Existe la posibilidad de que no obtengamos el rendimiento esperado sobre nuestras inversiones, particularmente si se presentan ciertos eventos adversos, incluyendo cambios en los mercados de nuestros productos, proyecciones inexactas, incluyendo proyecciones en relación con las futuras demandas del mercado, las proyecciones con base en las cuales se hubiesen adoptado las decisiones relacionadas con la oportunidad o la forma de dichas inversiones resultasen inexactas, o bien que no se puedan obtener recursos suficientes para hacer cualesquiera gastos de inversión necesarios. Lo anterior podría tener un efecto material adverso sobre nuestros resultados de operación, incluyendo costos por el deterioro de activos. Asimismo, existe la posibilidad de que los actuales proyectos no sean concluidos de manera oportuna o en su totalidad, debido a factores tales como la incapacidad de obtener financiamiento, cambios regulatorios, falta de cumplimiento o disponibilidad de los contratistas y subcontratistas y problemas de logística lo cual podría impedir o dificultar la implementación de nuestra estrategia de negocios, lo que a su vez podría afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Nuestra falta de capacidad para administrar efectivamente nuestro crecimiento podría afectar adversamente nuestro negocio y resultados de operación.

Hemos experimentado un rápido crecimiento en nuestras operaciones y en la plantilla de empleados, lo que ha requerido y seguirá requiriendo un gran esfuerzo por la administración con respecto a nuestra infraestructura administrativa, operativa y financiera. Prevemos que para continuar expandiendo el alcance de nuestras operaciones y el tamaño de nuestra base de clientes, se requerirá de crecimiento adicional. Nuestro continuo éxito dependerá en parte de la capacidad de nuestros ejecutivos clave para gestionar eficazmente este crecimiento, incluyendo causar que los empleados continúen desempeñándose de acuerdo con nuestros estándares y especificaciones.

Para administrar de manera efectiva nuestro negocio y crecimiento habremos de continuar mejorando nuestros controles internos, sistemas de información tecnológica, procedimientos operacionales, financieros y administrativos y en general, mapear y mejorar nuestros diferentes procesos. Adicionalmente, nuevas contrataciones de personal incrementarán nuestro gasto, lo cual podría impedir el crecimiento en ventas netas en el corto plazo. En caso de que seamos incapaces de administrar de manera eficiente nuestro plan de crecimiento, nuestros gastos podrían incrementarse más de lo esperado, las ventas netas podrían disminuir o crecer a un ritmo menor que el anticipado y podríamos no ser capaces de implementar nuestra estrategia de negocio, lo cual podría impactar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

La imposibilidad para obtener el capital adecuado para financiar adquisiciones o expansiones podría demorar o impedir la puesta en marcha de nuestra estrategia comercial.

Se espera que la expansión y continuo desarrollo de nuestras operaciones requiera de gastos de inversión significativos y gastos operativos, incluyendo requerimientos de capital de trabajo, el cual es posible que no se pueda obtener en términos aceptables o de ninguna forma. Existe la posibilidad de que no generemos suficiente flujo de efectivo de las operaciones para cumplir con los requisitos de efectivo. Asimismo, los requisitos de capital pueden variar de manera importante respecto de aquellos planeados actualmente en caso de que, por ejemplo, los ingresos no alcancen los niveles esperados, o tengamos necesidad de incurrir en gastos de inversión no previstas para mantener nuestra posición competitiva. De ser éste el caso, se puede requerir financiamiento adicional más pronto de lo previsto, o se tendrían que demorar algunos de los nuevos planes de desarrollo y expansión, o se dejarían de aprovechar oportunidades de mercado. Es posible que no podamos obtener financiamiento de capital o de deuda en un futuro y aún en caso de obtenerse, podría no ser en términos favorables o en condiciones que sean competitivas a aquellas que puedan obtener nuestros competidores. Es probable que los instrumentos de préstamo futuros, tales como líneas de crédito, contengan diversas obligaciones de hacer y no hacer y pueden requerir que otorguemos garantías sobre activos. Lo anterior podría limitar nuestra capacidad de obtención de financiamiento adicional para realizar adquisiciones y destinar fondos a gastos de inversión y para financiar nuestra estrategia. La incapacidad de obtener capital adicional en términos satisfactorios podría retrasar o impedir la expansión de nuestras

operaciones y la toma de oportunidades disponibles, lo cual podría afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

La falta de capacidad para atender los pedidos de los clientes podría afectar adversamente nuestra posición competitiva y podría tener un efecto negativo en nuestros resultados de operación.

La falta de capacidad para atender los pedidos de nuestros clientes podría afectar adversamente nuestra posición competitiva y podría tener un efecto negativo en nuestros resultados de operación. Si por alguna razón no podemos continuar con nuestra expansión y crecimiento de plantas, nuestra capacidad para comercializar y vender nuestros productos en el mercado será limitada por la capacidad de producción de nuestras 28 plantas existentes. Si de manera reiterada no somos capaces de satisfacer las demandas de nuestros clientes, este hecho tendrá un impacto en nuestra imagen y es probable que nos afecte negativamente en negocio y resultados de operación

Dependemos de las ventas y distribución de productos por parte de nuestra red de distribuidores independientes. Si las ventas de dichos distribuidores son bajas o le dan preferencia a los productos de la competencia, nuestros resultados de operación y condición financiera podrían afectarse adversamente.

La mayoría de nuestras ventas de productos son hechas a través de distribuidores independientes, quienes venden dichos productos en los mercados comercial, industrial y de venta al menudeo. Cualquier baja significativa en las ventas de nuestros distribuidores independientes podría afectar adversamente las ventas de nuestros productos vendidos a través de dichos distribuidores. Los distribuidores independientes de venta al menudeo también comercializan otros productos que compiten directamente con los nuestros. Existe el riesgo que nuestros distribuidores independientes le den prioridad a los productos de la competencia y/o formen alianzas con ellos. Si un número importante de nuestros distribuidores independientes deja de comprar o promocionar nuestros productos, nuestras operaciones y condición financiera podrían verse adversamente afectadas. Desarrollar nuestra propia red de distribución es costoso y no puede suceder rápidamente como un medio para sustituir a nuestros distribuidores actuales.

El aumento en los precios o la escasez en el suministro de la energía eléctrica y combustibles podrían afectar adversamente nuestros resultados de operación.

Consumimos cantidades importantes de energía eléctrica, gas y combustible en nuestra operación, cuyo costo ha fluctuado significativamente en años recientes. Los costos de energía y gas se ven afectados por diversos factores, incluyendo el clima, la mezcla del producto y el aumento en precios durante las horas pico de demanda. Nuestra condición financiera o resultados de operación podrían ser significativamente afectados por futuros incrementos en los costos de energía y combustibles o por la escasez en el suministro de electricidad y combustible.

Dependemos de un número limitado de proveedores

Dependemos de un número limitado de proveedores clave para cubrir nuestras necesidades de materias primas. Por ejemplo, obtenemos nuestras materias primas, [**como la fibra de crisotilo utilizada en la producción de materiales por la División Construsistemas, de proveedores en Colombia, Brasil, Rusia, China y Kazajistán, entre otros**]. Si alguno de los principales proveedores incumple o se retrasa en la entrega, podríamos enfrentarnos a un acceso limitado a las materias primas, mayores costos y retrasos originados por la necesidad de obtener materias primas de otros proveedores. Cualquier situación similar podría afectar adversamente nuestra producción, ventas netas, negocio, resultado de operación y condición financiera.

Los conflictos laborales podrían afectar nuestros resultados de operación.

Tenemos celebrados 21 contratos colectivos de trabajo con distintos sindicatos. Casi todos estos contratos colectivos de trabajo son renegociados cada año, excepto por el contrato colectivo de trabajo en Colombia que se renegocia cada tres años. Aproximadamente el 64% de nuestros empleados en total están representados por los sindicatos. La imposibilidad de negociar exitosamente las renovaciones podría tener un efecto adverso en nuestro negocio y resultados de operación. Asimismo, en caso de que se enfrenten situaciones financieras adversas, podríamos tener dificultades para cumplir con las condiciones establecidas en dichos contratos, lo cual podría tener un impacto negativo en nuestro negocio y resultados de operación.

Ocasionalmente experimentamos presiones por parte de los sindicatos para incrementar los beneficios de nuestros empleados, lo cual podría repercutir en nuestros resultados. De igual forma, no podemos garantizar que las relaciones con los trabajadores sindicalizados estarán exentas de disputas individuales o colectivas. Una disputa colectiva acompañada de una interrupción temporal o huelga prolongada de nuestros trabajadores podría tener un impacto negativo en nuestro negocio y resultados de operación y podrían expandirse a las diferentes plantas en las que operamos.

Nuestro éxito depende de nuestra capacidad de retener cierto personal clave y nuestra capacidad de contratar personal clave adicional.

Dependemos del desempeño de nuestros ejecutivos y empleados clave. En particular, nuestros funcionarios de primer nivel tienen experiencia considerable en nuestro negocio y la pérdida de cualquiera de ellos, o la pérdida de nuestra capacidad para atraer y retener o reemplazar suficientes funcionarios calificados adicionales, podría afectar negativamente nuestra capacidad para continuar operando eficientemente, implementar nuestra estrategia de negocios u obtener resultados de operación que sean consistentes con los retornos anteriores.

Nuestro éxito futuro también depende de nuestra capacidad continua para identificar, contratar, capacitar y conservar personal calificado de ventas, de mercadotecnia, operaciones y administración. La competencia por dicho personal calificado es intensa. Si somos incapaces de atraer, integrar o conservar dicho personal calificado, nuestros negocios, condición financiera y resultados de operación, podrían verse afectados adversamente.

Podemos no tener la capacidad de proteger el prestigio de nuestras marcas y nuestros derechos de propiedad intelectual.

Nuestras ventas netas derivan de las ventas de productos bajo marcas propias. Dichas marcas son activos clave del negocio. El mantener el prestigio de estas marcas es esencial para el éxito futuro. La pérdida de prestigio podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, en el resultado de operaciones y en la condición financiera. Hemos obtenido patentes y también hemos presentado solicitudes para solicitar patentes relacionadas con nuestros productos, incluyendo el Maxi-Therm para techos de Fibrocemento, los multiconectores para tinacos y el proceso de fabricación de la fibra mineral, los cuales consideramos distinguen nuestros productos de aquellos de nuestros competidores. No podemos asegurar que mantendremos el valor de nuestras marcas ni que nuestras solicitudes de patentes serán exitosas o que no vayan a ser impugnadas.

Nuestras principales marcas y patentes son registradas en México y en los países en los que se utilizan dichas marcas o patentes. Aún y cuando ejercemos nuestros derechos contra aquellos terceros infractores, no podemos asegurar que las acciones que ejerzamos para proteger nuestros derechos de propiedad intelectual sean las adecuadas para prevenir la imitación de nuestros productos o el uso de nuestros sistemas y procesos de producción por terceras personas o para evitar que otros busquen bloquear la venta de nuestros productos con fundamento en la violación por parte de nosotros a sus marcas y derechos de propiedad intelectual. Si un competidor infringe el uso de nuestras marcas, el ejercicio de nuestros derechos podría ser costoso y podría desviar recursos que, de otra manera, serían utilizados para operar y desarrollar el negocio. Aunque se tiene la intención de defender de forma activa las marcas y patentes que manejamos, no se puede asegurar el éxito en hacer cumplir estos derechos de propiedad intelectual. Ver “Descripción del Negocio”.

Fallas inesperadas en nuestros equipos pueden ocasionar reducciones o caídas en los procesos de producción.

Interrupciones en la capacidad de producción podrían aumentar el costo de producción y reducir nuestras ventas y ganancias durante el período en que esto ocurra. Las plantas están sujetas al riesgo de pérdidas catastróficas debido a acontecimientos imprevistos. Nuestros procesos de fabricación dependen de equipos clave y dichos equipos podrían reducir su capacidad de producción o caer en inactividad por fallas imprevistas. En el futuro se podría experimentar inoperatividad o reducción en nuestra capacidad productiva en nuestras plantas debido a fallas de equipos. Interrupciones inesperadas en la capacidad de producción de la Compañía podría afectar adversamente nuestro negocio, productividad y condición financiera. Más aun, cualquier interrupción en nuestra capacidad de producción podría requerir gastos de inversión significativos para remediar el problema, lo que reduciría la cantidad de efectivo disponible para las operaciones. Nuestro seguro podría no cubrir dichas pérdidas. Adicionalmente, la interrupción de

nuestras operaciones por un largo plazo, podría dañar nuestra reputación y resultar en una pérdida de clientes, lo cual podría afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y el resultado de operaciones.

Los desastres naturales, los riesgos de producción y otros eventos podrían afectar adversamente nuestro negocio.

Los desastres naturales, tales como lluvias torrenciales, huracanes y terremotos, pueden impedir la realización de nuestras operaciones, dañar nuestra infraestructura o afectar adversamente nuestras plantas de producción. También podríamos estar sujetos a actos de vandalismo o disturbios civiles, los cuales podrían afectar nuestra infraestructura y/o nuestras redes de distribución. Cualquiera de estos eventos puede incrementar nuestros gastos de inversión para las reparaciones.

Nuestras operaciones están sujetas a riesgos, tales como fuego, explosiones y otros accidentes, asociados con el uso de químicos y el almacenamiento y transportación de nuestros productos. Estos riesgos pueden causar lesiones a nuestro personal y la pérdida de vida, daños severos o destrucción de nuestros bienes y equipo, así como daños ambientales. Un accidente grave a cualquiera de nuestras plantas o almacenes puede forzarnos a suspender nuestras operaciones de manera temporal y resultar en costos de reparación, sanciones administrativas o multas y pérdidas de ventas de manera importante.

A pesar de que tenemos aseguradas nuestras plantas contra daños causados por desastres naturales, accidentes u otros eventos similares y daños consecuenciales resultantes, si ocurren pérdidas no podemos asegurar que dichas pérdidas causadas por daños a nuestras plantas no excederán los límites asegurados o que sean cubiertas por nuestras pólizas. Los daños que excedan significativamente los límites asegurados o que no estén previstos o cubiertos por nuestras pólizas pueden resultar en un efecto material adverso en nuestro negocio, resultados de la operación, condiciones financieras y perspectivas. Asimismo, aunque recibamos pagos del seguro como resultado de un desastre natural, nuestras instalaciones podrían sufrir interrupciones en la producción mientras completamos las reparaciones, lo cual podría afectar materialmente y de forma adversa nuestro negocio, resultados de operación, condiciones financieras y proyecciones.

Estamos sujetos a estrictas leyes y reglamentos ambientales que podrían generarnos costos significativos.

Estamos sujetos a diversas leyes y reglamentos que protegen la salud, el medio ambiente y la seguridad, las cuales regulan entre otros aspectos, la producción, almacenamiento, manejo, uso, reparación, desecho y transporte de materiales peligrosos, la emisión y descarga de materiales peligrosos en el suelo, la atmósfera o el agua, así como la salud y seguridad de nuestros empleados. Requerimos de ciertos permisos de autoridades gubernamentales para realizar ciertas operaciones y además hemos obtenido voluntariamente certificaciones de organizaciones nacionales e internacionales para algunas de nuestras plantas de producción. No podemos garantizar que hemos estado o siempre estaremos en cumplimiento con dichas leyes, reglamentos, permisos y certificaciones. Si violamos o no cumplimos con estas leyes, reglamentos y permisos podríamos ser multados, ser objeto de un procedimiento administrativo o penal, la clausura de nuestras instalaciones o de cualquier otra manera sancionados por organismos reguladores. Bajo ciertas leyes ambientales, podríamos ser responsables por los costos relacionados con cualquier contaminación en las instalaciones pasadas, presentes o de nuestros sucesores, así como en los lugares de depósito de residuos de terceros. También podríamos ser responsables por todas aquellas consecuencias que pudieran derivar de la exposición humana a sustancias peligrosas u otro tipo de daños ambientales.

Las leyes ambientales son complejas, cambian frecuentemente y han pasado a ser más estrictas con el tiempo; asimismo, algunos gobiernos interpretan las leyes aplicables más estrictamente que otros. Si bien hemos presupuestado recursos para futuros requerimientos de capital y para gastos operativos para mantener el cumplimiento de las leyes ambientales, no podemos asegurar que las leyes ambientales no cambiarán, serán sujetas a interpretaciones más estrictas por las autoridades o se volverán aún más estrictas en el futuro. Cambios o adiciones a leyes o reglamentos existentes, o una ejecución o aplicación más estricta de dichas leyes o reglamentos podrían forzarnos a realizar gastos de inversión considerables o a operar de diferente manera, que podrían afectar nuestra rentabilidad, condición financiera y resultados de operación, e incluso obligarnos a reformular procesos. En virtud de lo anterior, no podemos asegurar que los costos para el cumplimiento con la legislación ambiental, de salud y seguridad actual y futura y para el cumplimiento de nuestras responsabilidades pasadas o futuras por desechos de, o

exposición a sustancias peligrosas no afectaran adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación. Ver “Descripción del negocio”.

Algunos de nuestros productos de Fibrocemento contienen fibra de crisotilo

Algunos de nuestros productos de Fibrocemento que fabricamos en la División Construsistemas en México y Sudamérica, contienen fibra de crisotilo, la cual es una forma de asbesto. El asbesto (incluyendo el asbesto crisotilo) es una de las 113 sustancias incluidas en la lista de sustancias cancerígenas de la Agencia Internacional para la Investigación del Cáncer (International Agency for Research on Cancer). Consecuentemente, nuestro uso de fibra de crisotilo está sujeta a varios estándares para la salud y seguridad en los países en los que operamos. Los estándares de seguridad y salud nacionales e internacionales, podrían llegar a ser más estrictos en el futuro, lo que nos obligaría a hacer importantes gastos de capital adicionales para poder utilizar fibra sintética en su lugar, así como enfrentar incrementos en nuestros costos operativos. Nuestro uso de fibra de crisotilo podría limitar la comercialización o demanda de nuestros productos de Fibrocemento y, por lo tanto, afectar negativamente nuestra perspectiva de crecimiento. Algunos de nuestros clientes, incluyendo ciertos clientes en México, Colombia, Bolivia y Ecuador, se abstienen de comprar productos que contienen fibra de crisotilo. En los Estados Unidos no está prohibido comercializar productos que contienen fibra de crisotilo, sin embargo, los productos que fabricamos y/o comercializamos en ese país no contienen dicha fibra al igual que todos los productos que fabricamos en Centroamérica. Somos capaces de sustituir la fibra de crisotilo por otras fibras como la de celulosa, polipropileno o PVA, pero nuestro uso de fibra de crisotilo, en general, sigue siendo significativo. Dicha sustitución significaría dejar de fabricar algunos de nuestros productos como es la tubería de Fibrocemento en México. Este uso de fibra de crisotilo también nos pone en riesgo de ser sujetos a litigios en el futuro, en los cuales podríamos vernos materialmente afectados en nuestra condición financiera o resultados de operación por sentencias o resoluciones adversas. Ver “Factores de Riesgo – Factores de Riesgo Relacionados a Nuestro Negocio - Podríamos estar sujetos a reclamaciones y posibles responsabilidades relacionadas con los productos que fabricamos o distribuimos o con nuestras operaciones” y “Descripción del negocio - Procedimientos legales”.

Podríamos estar sujetos a reclamaciones y posibles responsabilidades relacionadas con los productos que fabricamos o distribuimos o con nuestras operaciones.

Hemos estado sujetos y tenemos el riesgo de en el futuro estar expuestos a reclamaciones derivadas de nuestros productos, en caso de que se alegue que el uso de los mismos cause una lesión u otro efecto adverso. Actualmente, contamos con un seguro en contra de responsabilidad civil por defectos en nuestros productos, pero podríamos estar imposibilitados para obtener dicha cobertura en el futuro en términos aceptables, o dicho seguro podría no otorgar la cobertura adecuada contra los potenciales reclamos. La defensa de éste tipo de reclamaciones es costosa y puede distraer a directivos y empleados de la Compañía por meses o incluso años, independientemente del resultado de las mismas. De igual forma, dichas reclamaciones pueden afectar adversamente nuestra reputación, lo que podría resultar en la pérdida de clientes. Una defensa de responsabilidad civil por productos defectuosos no exitosa podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, en su condición financiera y resultados de su operación y nos podrían sujetar a acciones colectivas que resultan costosas y de difícil defensa. Ver “Descripción del Negocio - Procedimientos Legales”.

La cobertura de nuestros seguros podría ser insuficiente para cubrir los daños en los que podríamos incurrir.

La cobertura de nuestros seguros podría ser insuficiente para cubrir los daños en los que podríamos incurrir, si el importe de los daños supera la cobertura de la póliza o pólizas de seguro o si los daños no están cubiertos por dicha póliza o pólizas. Asimismo, no podemos asegurar que podremos mantener la cobertura de seguros actual o que podremos contratar los seguros al mismo costo al que actualmente se tienen. Las pérdidas no aseguradas podrían provocar un gasto imprevisto significativo y derivar en un efecto adverso en nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Ocasionalmente nos involucramos en operaciones de cobertura, que pueden no tener éxito y pueden resultar en pérdida para nosotros.

Usamos instrumentos financieros derivados para mitigar la volatilidad de los precios de ciertas materias primas utilizadas en nuestros procesos de producción, como el níquel, cobre y zinc y en transacciones financieras que

celebramos ocasionalmente. Nuestras operaciones de coberturas de materiales podrían causar la pérdida del beneficio de obtener materia prima a precios bajos si dichos precios se encuentran por debajo de la posición de nuestra cobertura y el flujo de efectivo de coberturas de materiales podría verse afectado por el precio de mercado de las materias primas, las cuales no se encuentran bajo nuestro control. Similarmente, nuestras operaciones de cobertura financiera podrían causar la pérdida del beneficio de una disminución en las tasas de interés. Adicionalmente, no podemos asegurar que estaremos protegidos adecuadamente por nuestras operaciones de cobertura o que dichas operaciones de cobertura no resultarán en pérdidas significativas que afecten nuestro negocio, condición financiera y resultado de operaciones.

Mantenemos una deuda que podría impactar significativamente nuestra estrategia de desarrollo.

Al 31 de diciembre de 2015, nuestro endeudamiento total era de Ps\$8,393 millones y nuestro capital contable era de Ps\$15,866 millones. Nuestro nivel de deuda y los términos y condiciones en que está contratada la misma, puede tener consecuencias importantes, entre ellas:

- limitar la capacidad de utilizar nuestro flujo de efectivo u obtener financiamiento adicional para capital de trabajo, gastos de inversión, adquisiciones u otros propósitos corporativos generales futuros;
- restringir nuestra posibilidad de pago de dividendos;
- restringir nuestra posibilidad de realizar ciertos pagos;
- restringir nuestra posibilidad de incurrir en deuda adicional;
- restringir nuestra posibilidad de usar los recursos obtenidos de la venta de activos como consideremos conveniente;
- requerir una parte sustancial del flujo de efectivo de las operaciones para hacer pagos de la deuda, particularmente en caso de incumplimiento de cualquiera de nuestros otros instrumentos de deuda;
- requerir de nuestro flujo de efectivo como medio para efectuar pagos anticipados en lugar de utilizar dichos recursos para gastos de inversión y operaciones;
- aumentar nuestra vulnerabilidad a los efectos de condiciones económicas e industriales adversas, incluyendo el aumento en las tasa de interés, fluctuaciones del tipo de cambio de divisas y la volatilidad del mercado;
- limitar la flexibilidad para planear o reaccionar ante cambios en nuestro negocio y de condiciones de la industria;
- limitar la capacidad para llevar a cabo adquisiciones adicionales; y
- colocarnos en desventaja competitiva en comparación con nuestros competidores menos apalancados.

No podemos garantizar que continuaremos generando suficiente flujo de efectivo en cantidades suficientes para cubrir nuestras deudas, cumplir con nuestros requisitos de capital de trabajo y de gastos de inversión o llevar a cabo nuestros planes de expansión. En la medida en que no podamos generar suficiente flujo operativo de efectivo, o ante la imposibilidad de solicitar préstamos o financiamientos adicionales, probablemente requeriremos vender activos, reducir gastos de inversión, refinanciar la totalidad o una parte de nuestra deuda existente u obtener financiamiento adicional a través de emisiones de capital o de deuda, los cuales podrían impactar en nuestro crecimiento y nuestros resultados de operación y condición financiera. En dichos casos, no podemos garantizar que obtendremos el refinanciamiento de nuestras deudas, que se vendan activos u obtener el financiamiento adicional en términos aceptables para nosotros. Adicionalmente, nuestra capacidad para incurrir en deuda adicional estará limitada conforme a lo establecido en nuestros contratos de crédito y en el Bono Internacional. Ver “Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora”.

En el caso de que cambios en la deuda financiera generen un incumplimiento a los términos de los contratos de crédito, del Bono Internacional y demás instrumentos que documentan la deuda asumida, se podría generar, entre otras circunstancias, limitaciones a nuestra capacidad para hacer adquisiciones futuras o celebrar otras operaciones (incluyendo operaciones de financiamiento futuro o el refinanciamiento de nuestro adeudo) o, inclusive, el acreedor respectivo pudiese exigir de manera anticipada el pago del financiamiento correspondiente, lo que podría tener un impacto negativo en las operaciones, resultados de operación y perspectivas.

Somos parte en varios contratos de crédito y hemos emitido deuda en la BMV y en otros mercados de valores internacionales, para lo cual nos hemos comprometido a cumplir con los convenios restrictivos y mantener ciertas razones financieras. Si no somos capaces de satisfacer nuestros compromisos o mantener las razones financieras establecidas en esos acuerdos, nuestra deuda podría acelerarse y convertirse inmediatamente en exigible y pagadera, requiriéndonos y a nuestras subsidiarias reestructurar dichas deudas, lo cual es probable que impacte nuestra flexibilidad y que tenga un impacto adverso en nuestra condición financiera y resultado de operación. No podemos garantizar que vamos a seguir cumpliendo con dichos convenios y las razones financieras.

Somos una sociedad controladora y no tenemos activos importantes distintos a las acciones de nuestras subsidiarias.

Somos una sociedad controladora y llevamos a cabo nuestras operaciones a través de una serie de subsidiarias operativas y sociedades controladoras operativas. En consecuencia, dependemos de los resultados de operación de nuestras compañías subsidiarias. Nuestra capacidad de pagar dividendos y cubrir los pagos de deuda y otras obligaciones, depende de la generación del flujo de efectivo de nuestras subsidiarias y de su capacidad de poner a nuestra disposición dicho efectivo en forma de pagos de intereses, pagos de deudas, pago de dividendos y reembolsos de capital, entre otros. Todos los activos utilizados para prestar servicios administrativos y técnicos, así como las diversas concesiones son propiedad de nuestras subsidiarias. Como resultado, no tenemos activos relevantes distintos a las acciones de dichas subsidiarias. Los dividendos o pagos que se decidieran llevar a cabo estarán sujetos a la disponibilidad del efectivo proporcionado por nuestras subsidiarias. Las transferencias de efectivo de las subsidiarias a nosotros pueden estar limitadas adicionalmente por requisitos corporativos y legales, incluyendo haber absorbido pérdidas de ejercicios sociales anteriores, en términos de la deuda subordinada o por consecuencias fiscales adversas, entre otros. Como resultado, si nuestras subsidiarias no pagan dividendos u otras distribuciones, podríamos no tener fondos suficientes para cumplir con nuestras obligaciones o pagar dividendos, lo que podría afectar nuestra condición financiera y el precio de mercado de las Acciones.

Como sociedad controladora, nuestra capacidad para cumplir con los requerimientos de nuestros acreedores depende de los pagos que recibamos de nuestras subsidiarias y de nuestra capacidad de participar en la distribución de sus ingresos. En algunos casos, nuestro derecho y, por lo tanto, el de nuestros acreedores a participar en la distribución de los ingresos de nuestras subsidiarias, puede estar subordinado a las pretensiones de algunos acreedores de nuestras subsidiarias, conforme a los acuerdos financieros y la legislación aplicables. Al 31 de diciembre de 2015, nuestras subsidiarias Trituradora y ELC Tenedora Cementos de manera conjunta, mantienen el 9% de la deuda consolidada de la Compañía.

Nuestra presentación de EBITDA podría no ser comparable con medidas e indicadores utilizados por otras compañías.

El EBITDA no es una medida reconocida bajo las NIIFs y no tiene un significado estandarizado. Incluimos el EBITDA en el presente Reporte Anual porque consideramos que puede ser útil para ciertos inversionistas, como una medida complementaria de nuestro desempeño financiero y de nuestra capacidad para pagar nuestra deuda y financiar los gastos de capital. El EBITDA no debe ser interpretado como un sustituto del ingreso neto, flujo de efectivo derivado de operaciones o de otras medidas de nuestra liquidez o desempeño financiero bajo las NIIFs. Nuestra presentación de EBITDA podría no ser comparable con medidas e indicadores similares utilizados por otras compañías ya sea en México o en otras jurisdicciones.

Las adquisiciones y desinversiones efectuadas pudieren afectar la comparabilidad de nuestra información financiera.

La información financiera de los ejercicios 2013, 2014 y 2015, contenida en el presente Reporte Anual pudiera no ser comparable en virtud de las adquisiciones y desinversiones realizadas por la Compañía durante dichos períodos. Ver “Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora”.

(ii) Factores de riesgo relacionados con México y con otros países donde operamos.

Cambios negativos en la economía mexicana podrían afectarnos adversamente.

La mayoría de nuestros clientes son empresas o individuos mexicanos y al 31 de diciembre de 2015 el 75% de nuestros activos y el 59% de nuestras operaciones estaban localizadas en México. Por estas razones, nuestras operaciones, negocios, resultados de operación y condición financiera dependen del nivel de actividad económica en México. Nuestras ventas netas son afectadas de manera significativa por el nivel de actividad económica en México y el poder adquisitivo general de las compañías e individuos mexicanos. En términos de lo anterior, bajas en la capacidad de gasto de nuestros clientes mexicanos podría tener efectos negativos en nuestras ventas netas, condición financiera y resultados de operación. Desaceleraciones económicas en México podrían, y en el caso de la actual desaceleración, han tenido consecuencias adicionales que impactan nuestro negocio. También enfrentamos riesgos asociados con el impacto de las desaceleraciones económicas sufridas por terceros como proveedores, instituciones financieras y otras partes con las que hacemos negocios. Si dichas partes experimentan efectos negativos en sus negocios debido a la desaceleración económica, esto podría afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Históricamente las tasas de inflación mexicana han sido extremadamente altas, aunque han disminuido en los últimos años. En 2015, 2014 y 2013 la inflación anual de México, según la misma se mide en términos de los cambios al INPC, fue de 2.1%, 4.1% y 4.0%, respectivamente. Asimismo, a pesar de que el PIB de México ha incrementado a tasas de 2.5%, 2.1% y 1.4% en 2015, 2014 y 2013, respectivamente, el crecimiento del PIB en el futuro puede ser lento o estancarse. El índice de confianza del consumidor llegó a su nivel más bajo en ocho años en octubre de 2009, cuando registró 77.0 puntos, posteriormente cerrando el año en 80.1 puntos. Durante el periodo 2011-2015, existió una mejora constante en el índice de confianza del consumidor que a fin de dicho periodo fue de 93.0 puntos. El entorno de recesión global tiene un impacto en el consumo. Como consecuencia, el poder adquisitivo del consumidor puede seguir disminuyendo y la demanda de nuestros productos, por tanto, puede disminuir. La disminución en la demanda podría afectar nuestras operaciones en la medida en que no seamos capaces de reducir nuestros costos y gastos en respuesta a la caída de la demanda. Estos factores podrían dar lugar a una disminución en las ventas netas y podrían afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

México puede continuar sufriendo un periodo de violencia y criminalidad lo cual podría afectar nuestras operaciones.

México ha experimentado recientemente periodos de violencia y crimen por las actividades relacionadas al crimen organizado. En respuesta, el gobierno mexicano ha implementado varias medidas de seguridad y ha fortalecido su policía y fuerzas militares. A pesar de estos esfuerzos, el crimen organizado (especialmente el relacionado con el narcotráfico) continúa existiendo en México. Esas actividades, su posible crecimiento y la violencia asociada a ellas pueden tener impacto negativo en la economía mexicana o en nuestras futuras operaciones. La situación política y social en México puede afectar adversamente la economía, que como consecuencia puede tener efectos materiales adversos en nuestro negocio, condición financiera, resultados de operación y perspectivas.

Los sucesos políticos y económicos en países de América Latina en los que operamos podrían afectarnos adversamente.

Nuestras estrategias de negocio, resultados de operación y condición financiera podrían verse afectadas adversamente por cambios en las políticas gubernamentales de México y de otros países de América Latina en los que tenemos presencia y por otros sucesos políticos que afecten a esos países, así como cambios en las disposiciones legales o prácticas administrativas, que están fuera de nuestro control. De manera enunciativa, éstas podrían incluir:

- regulación gubernamental aplicable a la fabricación o distribución de nuestros productos o insumos;
- existencia e interpretación de leyes y reglamentos ambientales y responsabilidades y obligaciones derivadas de su aplicación;
- políticas relacionadas con inversión extranjera;
- complicaciones en medios de transporte o vías de comunicación;
- escasez o cortes en el suministro de energía y otros servicios o en la disponibilidad de materias primas, incluyendo el petróleo y gas;
- restricciones para la conversión de moneda o devaluación de moneda;
- nacionalización o expropiación de activos;

- restricciones para la repatriación de fondos; y
- limitaciones en la oferta de personal calificado.

De igual forma, los índices recientes de crecimiento del PIB en algunos de estos países pueden no continuar, y los sucesos futuros que afectan sus economías podrían menoscabar nuestra capacidad para continuar nuestro plan de operaciones, o podrían afectar adversamente nuestro negocio, resultados de operación o condición financiera.

Los países en los que operamos han estado expuestos a inestabilidad política y social en el pasado. La incertidumbre social y política, así como la inestabilidad y otros acontecimientos sociales o políticos adversos que influyen en dichos países podrían afectar nuestro negocio, nuestros resultados de operación y nuestra condición financiera, así como el precio de mercado de nuestras Acciones.

En el pasado, algunos países de América Latina en los que operamos han experimentado altas tasas de inflación. El regreso a tasas de inflación más altas puede afectar de manera adversa nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera. Así mismo, los países en los que operamos han devaluado en diversas ocasiones y por diversas circunstancias su moneda en el pasado y podrían hacerlo en el futuro. Estas medidas y otras que pueden tomar dichos países podrían afectar en forma adversa y significativa nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera.

Las políticas del gobierno federal, estatal o municipal en México podrían afectar adversamente nuestros resultados de operación y condición financiera.

Nos constituimos en México y una parte significativa de nuestros activos y operaciones están localizadas en México. Como consecuencia de lo anterior, estamos sujetos a riesgos de carácter político, legal y regulatorio específicamente en México. El gobierno federal mexicano ha ejercido y sigue ejerciendo una influencia significativa sobre la economía mexicana. Derivado de lo anterior, las acciones y políticas del gobierno federal mexicano relacionadas con la economía y con las entidades de la administración pública federal, influyen en la actividad de las instituciones financieras. Esto podría tener un impacto significativo en las entidades del sector privado en general y en particular sobre nosotros, así como en las condiciones del mercado, los precios y los rendimientos de los valores en México. Asimismo, los gastos del gobierno en vivienda e infraestructura afectan nuestros resultados ya que dependemos de estos sectores.

No podemos asegurar que el desarrollo de futuras políticas gubernamentales federales, estatales y municipales en México, sobre las cuales no tenemos control alguno, no tendrán un impacto desfavorable en nuestro negocio, resultados de operación o condición financiera. La incertidumbre social y política, así como la inestabilidad en México y otros acontecimientos sociales o políticos adversos que influyen en México podrían afectar nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera, así como el precio de mercado de nuestras Acciones. Acontecimientos políticos en México podrían afectar significativamente la economía mexicana y, consecuentemente, nuestras operaciones. Cambios significativos en las leyes, políticas públicas y regulaciones podrían afectar la situación económica y política de México y, en consecuencia, afectar adversamente nuestro negocio.

Una depreciación del Peso frente al Dólar u otras divisas podría afectar de manera negativa nuestro negocio y resultados de operación.

El valor del Peso y otras monedas de América Latina con relación al Dólar y otras divisas ha estado y puede estar sujeto a fluctuaciones significativas derivadas de crisis en los mercados internacionales, crisis en México, especulación y otras circunstancias.

Para consolidar los estados financieros de subsidiarias extranjeras, dichos estados financieros se traducen de la moneda local a la moneda en que presentamos los mismos, lo anterior conforme a la siguiente metodología: (i) el tipo de cambio en vigor al cierre del estado de posición financiera para todos los activos y pasivos y (ii) tipos de cambio históricos para capital contable, así como ventas netas, costos y gastos. Los efectos de conversión se registran en otros ingresos (pérdida) dentro del capital contable. Los efectos de conversión son reclasificados de capital a utilidad o pérdida en la venta parcial o total de la inversión.

Los ajustes a la plusvalía y al valor razonable generados en la adquisición de una entidad extranjera son tratados como activos y pasivos de la operación y se convierten al tipo de cambio vigente al momento de la transacción.

Las transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente en la fecha de la transacción. Los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera se convierten a Pesos al tipo de cambio vigente a la fecha del estado de posición financiera. Las fluctuaciones cambiarias se registran como un componente del resultado del financiamiento neto en el estado de resultados a excepción de las diferencias de tipo de cambio procedentes de préstamos en moneda extranjera correspondientes a activos en construcción que califiquen como capitalización de intereses, las cuales se incluyen en el costo de dichos activos considerando como un ajuste al costo de los intereses de esos préstamos denominados en moneda extranjera. Las pérdidas no monetarias calculadas en su valor razonable en moneda extranjera se retraducen al tipo de cambio prevaleciente en la fecha en la cual el valor fue determinado. Los registros de los conceptos no monetarios que son calculados en términos de los costos históricos en moneda extranjera no se traducen.

Al 31 de diciembre de 2015 mantuvimos pasivos denominados en Dólares u otras divisas por un importe de US\$542 millones. En consecuencia, cualquier depreciación significativa del Peso frente al Dólar u otras divisas podría afectar nuestra liquidez, condición financiera o resultados operativos. Igualmente, de darse una depreciación significativa del Peso frente al Dólar u otras divisas, dicha depreciación podría tener un efecto de alza en las tasas de interés, lo que podría afectar nuestros resultados operativos y financieros.

Un aumento en la inflación podría incrementar los costos de nuestra operación.

Altos niveles de inflación podrían causar que los costos de nuestra operación aumenten mientras que los precios que se cobran por nuestros productos, debido al entorno competitivo, podrían no aumentar. La mayoría de los gastos de nuestra operación se basan en contratos de corto plazo que pueden estar sujetos a presiones inflacionarias. Durante la mayor parte de la década de los ochentas y durante 1995, México experimentó periodos con niveles inflacionarios muy altos. La inflación ha causado incrementos en las tasas de interés, devaluaciones del Peso y durante la década de los ochentas un control significativo sobre el tipo de cambio y los precios por parte del gobierno. Un retorno a dichos altos niveles inflacionarios podría afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.

Las acciones y políticas del gobierno mexicano relacionadas con la economía, el entorno regulatorio y el contexto social o político, las empresas propiedad o controladas por el estado, las instituciones financieras fondeadas, influenciadas o controladas por el estado podrían tener un significativo impacto en las entidades del sector privado en general y en nosotros en particular, así como en las condiciones de mercado, precios y retornos en los valores mexicanos. Dichas acciones involucran, entre otras medidas, aumentos en tasas de interés, cambios en políticas de impuestos, control de precios, devaluación monetaria, controles de capital, límites en importes y otras acciones. Nuestro negocio, los resultados de operaciones, condiciones financieras y pago de dividendos podrían verse afectados de manera adversa por cambios de políticas gubernamentales o regulaciones que incluyan o afecten nuestra administración, operaciones y régimen fiscal.

A partir de 2013, el Congreso mexicano ha aprobado varias reformas en materia laboral, educativa, de telecomunicaciones, de endeudamiento de los gobiernos estatales, transparencia, financiera, fiscal y de energía. No podemos predecir si éstos u otros posibles cambios en la política gubernamental y económica de México afectarían adversamente las condiciones económicas en México o el sector en el que operamos y por lo tanto tener un efecto adverso sobre nosotros.

No podemos asegurar que los futuros cambios en las políticas gubernamentales y económicas de México no afectarían de manera adversa nuestro negocio, resultados de operación y condición financiera. No puede haber ninguna garantía en cuanto a si el gobierno va a hacer cambios a sus medidas políticas, sociales, económicas o de otro tipo, estos cambios podrían tener un efecto material negativo en nuestro negocio, resultados de operación, condición financiera o perspectivas o afectar negativamente al precio de mercado de nuestras Acciones.

Altas tasas de interés en México podrían aumentar nuestros costos de operación y financieros.

Históricamente, México ha tenido altos niveles de tasas de interés nominales y reales. La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio, o TIIE a 28 días, fue en promedio de 3.32%, 3.51% y 4.27% para 2015, 2014 y 2013, respectivamente, según el Banco de México. No podemos asegurar que las tasas de interés se mantendrán en sus niveles actuales. Por lo tanto, si en el futuro contratamos deuda denominada en Pesos o a tasas de interés variable, dichas tasas de interés podrían ser más altas que las actuales. Ver la nota 17.a. de nuestros estados financieros consolidados para más detalles. Un incremento en la tasa de interés que pagamos en nuestras deudas, podría afectar adversamente nuestra condición financiera y resultados de operación.

Nos financiamos bajo diferentes esquemas. Si la tasa de interés es variable, se pactan swaps de tasas de interés para reducir la exposición al riesgo de la volatilidad en las tasas y en consecuencia el esquema de pago de intereses se convierte de variable líquida fijo. Ver “Factores de Riesgo”. Al 31 de diciembre de 2015, teníamos contratados financiamientos cuyos intereses se fijan en función de las tasas de interés LIBOR (London InterBank Offered Rate) y TIIE en el orden de Ps\$1,420 millones.

Las leyes de competencia económica en México y en otros países en los que operamos pueden limitar nuestra capacidad para expandir operaciones.

En México, la Ley Federal de Competencia Económica y las disposiciones relacionadas podrían afectar adversamente la capacidad para adquirir y vender empresas o activos, así como para llevar a cabo operaciones o asociaciones (joint ventures). La aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica en México puede ser requerida para llevar a cabo adquisiciones, desinversiones o asociaciones significativas. No lograr obtener las aprobaciones de la autoridad en materia de competencia económica podría limitar nuestra capacidad para completar una transacción, condicionar dicha transacción o resultar en la exigencia de tener que desinvertir en ciertos activos. No se puede garantizar que las autoridades en materia de competencia económica de México o de cualesquiera de los países en los que se lleven a cabo adquisiciones en el futuro, aprobarán todas o cualquiera de las adquisiciones que están bajo revisión o que se presenten en el futuro o de que lo harán en condiciones satisfactorias o bajo condiciones que no den lugar a la obligación de desinvertir activos. Cualquier decisión desfavorable o condicionada de cualquier autoridad en materia de competencia, podría tener un impacto adverso y significativo en nuestra posibilidad de crecimiento, incluyendo adquisiciones para integrar nuestros negocios.

El incumplimiento de las leyes por nuestra parte o la emisión de regulaciones gubernamentales más estrictas podrían afectarnos de manera negativa.

Estamos sujetos a diversas leyes y regulaciones federales, estatales y municipales en los países en los que operamos, incluyendo aquellos relativos a fabricación, uso y manejo de materiales peligrosos, protección ambiental, protección a la salud, laboral, fiscal, protección civil y protección al consumidor. Con el fin de implementar proyectos, requerimos obtener, conservar y renovar de manera regular permisos, licencias y autorizaciones de diversas autoridades gubernamentales. En todo momento buscamos cumplir con estas leyes y regulaciones. En caso de no cumplir con tales disposiciones, nos haríamos sujetos a la imposición de multas, penalizaciones, cierres de plantas, cancelación de licencias, revocación de autorizaciones o concesiones u otras restricciones en la capacidad para operar, lo que podría tener un impacto adverso en nuestros resultados de operación y condición financiera.

No podemos asegurar que no se adoptarán o llegarán a ser aplicables normas nuevas, más estrictas e incluso prohibitivas, o que no tendrán lugar interpretaciones más estrictas de leyes y reglamentos existentes. Cualquiera de dichos sucesos podría requerir que incurramos en costos adicionales para cumplir en lo posible con estos nuevos requerimientos, lo que implicaría incrementar nuestro costo de operación, y podría afectar de manera adversa y significativa nuestras operaciones.

Sucesos en otros países podrían afectar adversamente la economía mexicana, la cotización de mercado de las Acciones y otros valores, así como nuestros resultados de operación.

El valor de mercado de los valores de empresas mexicanas se ve afectado por condiciones económicas y de mercado en países desarrollados y otros países de mercados emergentes. Aunque las condiciones económicas en esos países pueden diferir de manera significativa de las condiciones económicas en México, las condiciones económicas adversas pueden expandirse regionalmente, o las reacciones de los inversionistas a sucesos en cualquiera de estos otros países podrían tener un efecto adverso en el valor de mercado de los valores de emisoras mexicanas. En años

recientes, por ejemplo, los precios de los valores de deuda y de capital mexicanos algunas veces han sufrido caídas sustanciales como resultado de sucesos en otros países.

Asimismo, la relación directa entre las condiciones económicas en México y los Estados Unidos se ha intensificado en años recientes debido al TLCAN y se ha aumentado la actividad económica entre los dos países. Como resultado, una baja en la economía de los Estados Unidos, la terminación del TLCAN y otros eventos relacionados podrían tener un efecto adverso significativo en la economía mexicana, lo que a su vez, podría afectar nuestra condición financiera y resultados de operación. Estos eventos podrían tener un efecto adverso importante en nuestras operaciones e ingresos, lo que podría afectar nuestra liquidez y el precio de mercado de nuestras Acciones.

(iii) Factores de Riesgo relacionados con las Acciones y la Oferta

Antes de la Oferta Global no había habido mercado público alguno para nuestras Acciones. A pesar de que hemos solicitado el listado de nuestras Acciones para su cotización en la BMV, un mercado activo respecto de las mismas pudiera no desarrollarse en la BMV y en otros mercados, o si se desarrolla, pudiera no mantenerse. El mercado de valores en México es sustancialmente más pequeño, menos líquido, más volátil, tiene una base de inversionistas institucionales más baja y está más concentrado que los principales mercados de valores internacionales como el de los Estados Unidos. Estas características del mercado pudieran limitar sustancialmente la capacidad de los tenedores de nuestras Acciones para venderlas, o venderlas a un precio y en el tiempo que dichos tenedores de Acciones quisieran venderlas, y esto puede afectar negativamente al precio de mercado y liquidez de nuestras Acciones, así como la posibilidad de que los tenedores de nuestras Acciones recuperen el monto invertido en nuestras Acciones.

El precio de mercado de las Acciones puede fluctuar de manera significativa.

El precio por Acción podría no ser indicativo de los precios que prevalecerán en el mercado para nuestras Acciones. Los precios de operación futuros de las Acciones podrían ser volátiles y podrían estar sujetos a amplias fluctuaciones en respuesta a diversos factores, incluyendo los siguientes:

- cambios en la valuación de mercado de sociedades que ofrecen productos similares;
- condiciones económicas, regulatorias, políticas y de mercado en México, Estados Unidos y otros países;
- condiciones o tendencias de la industria;
- surgimiento de innovaciones tecnológicas que podrían hacer los productos y servicios menos atractivos u obsoletos, o económicamente inviables;
- la introducción de nuevos productos y servicios por nosotros o por nuestros competidores;
- los resultados de operación trimestrales y anuales históricos y estimados;
- variaciones entre los resultados reales o estimados y las expectativas de los analistas e inversionistas;
- anuncios por la Emisora o terceros y sucesos que afecten las operaciones;
- percepciones de los inversionistas de nosotros o de los servicios que prestamos;
- cambios en las estimaciones financieras o económicas por los analistas de valores;
- eventos ambientales, percepciones del consumidor acerca de asuntos ambientales y cumplimiento de, o responsabilidades derivadas de leyes ambientales;
- disposiciones o prohibiciones en materia regulatoria, tales como aquellas relativas a fabricación, uso y manejo de materiales peligrosos, protección ambiental, protección a la salud, laborales, fiscales, en materia de protección civil y protección al consumidor, así como las interpretaciones de dichas disposiciones, la existencia de litigios, incluyendo acciones colectivas en relación con tales disposiciones, o multas, suspensiones y otras sanciones en relación con dichas disposiciones.
- regulaciones que afecten a México o al mercado de valores mexicano;
- regulaciones e interpretaciones de las mismas que afecten nuestra capacidad para llevar a cabo adquisiciones o asociaciones, incluyendo disposiciones en materia de competencia, o nuestras actividades en el curso ordinario;
- el anuncio de operaciones o compromisos de capital significativos efectuados por nosotros;
- devaluaciones de divisas e imposición de controles de capital;

- altas o bajas de personal clave; o
- ventas futuras de las Acciones.

Muchos de estos factores están fuera de nuestro control. Además, el mercado de valores y, en particular, los mercados de los valores de empresas en México y América Latina han experimentado fluctuaciones extremas de precios y volúmenes que a menudo no han estado relacionadas, o han sido desproporcionadas en relación con el desempeño operativo de estas empresas. Varios factores de mercado e industria podrían afectar de manera importante y adversa el precio de las Acciones, independientemente del desempeño operativo real.

Si se emiten acciones adicionales en el futuro el inversionista puede sufrir una dilución y los precios de operación para las Acciones podrían disminuir.

Como parte de nuestra estrategia comercial, se pueden financiar adquisiciones futuras o requerimientos corporativos y otros gastos emitiendo capital social adicional. Emisiones de capital social podrían dar como resultado la dilución de la participación de nuestros inversionistas. Además, las emisiones futuras de acciones o ventas por los accionistas de control, o el anuncio de que se pretenden hacer dicha emisión o venta, podrían tener como resultado una disminución en el precio de mercado de las Acciones.

Las futuras ofertas de valores con mejor grado de prelación a nuestras Acciones pueden limitar nuestra operación y flexibilidad financiera y pueden afectar de manera adversa el precio de mercado y diluir el valor de nuestras Acciones.

Si en un futuro decidimos emitir valores de deuda senior con mejor grado de prelación respecto de nuestras Acciones o de otra manera incurrir en endeudamiento adicional, es posible que estos valores de deuda o endeudamiento se rijan por un acta de emisión u otro instrumento que contenga obligaciones que restrinjan nuestra flexibilidad operativa, limiten nuestra capacidad de hacer distribuciones a los tenedores de nuestras Acciones o limiten nuestra habilidad para contratar deuda, realizar adquisiciones o incurrir en gastos de capital, incluyendo cualesquiera pagos de dividendos. Adicionalmente, cualquier valor convertible o canjeable que emitamos en el futuro, podría tener derechos, preferencias o privilegios incluso respecto a distribuciones más favorables que los de nuestras Acciones, pudiendo resultar en la dilución de los tenedores de nuestras Acciones. Debido a que nuestra decisión de emitir valores en una futura oferta o de otra forma emitir deuda dependerá de las condiciones del mercado y otros factores ajenos a nuestro control, no podemos predecir o estimar el monto, momento o naturaleza de nuestras futuras ofertas o financiamientos, cualquiera de los cuales puede reducir el precio de mercado de nuestras Acciones y diluir el valor de éstas.

Los accionistas principales y sus partes relacionadas, podrían tener intereses que difieran de aquellos de los accionistas minoritarios.

Actualmente principales accionistas siguen siendo Grupo Kaluz, miembros de la familia del Valle y Tenedora (indirectamente controlada por Grupo Carso), que serán propietarios de manera conjunta, al haber participado en la Oferta en México como se describe en el Prospecto respectivo, de aproximadamente el 75.2% del capital social con derecho a voto. Estos accionistas han celebrado un convenio entre accionistas (ver “Descripción Del Capital Social y Estatutos Sociales”) que regula (i) derechos de suscripción preferente; (ii) posibles cesiones de derechos de suscripción de acciones entre afiliadas o a terceros; (iii) opción de compra de acciones recíproca entre los actuales accionistas principales en el caso de enajenación de acciones respecto de bloques iguales o superiores al 5%; y (iii) voto conjunto para (a) la designación del número de consejeros que corresponda a cada uno de los bloques de los accionistas de control y (b) para ciertos asuntos relevantes entre los que están aumento o reducción de capital, reformas de estatutos sociales, fusión, pago de dividendos, inversiones y desinversiones relevantes.

Si estos accionistas votaran de la misma manera, como se prevé en el convenio entre accionistas, tendrían la capacidad para determinar el resultado de prácticamente todos los asuntos sometidos a la votación de la asamblea general de accionistas, incluyendo la elección de la mayoría de los consejeros. Los intereses de dichos accionistas podrían no ser consistentes con los intereses de los accionistas minoritarios, incluyendo los intereses de cualquier participante en la Oferta Global.

Disposiciones en nuestros Estatutos Sociales pueden hacer una toma de control más difícil, lo que puede obstaculizar la capacidad de los tenedores de nuestras Acciones para beneficiarse de un cambio de control o para cambiar a la administración y al Consejo de Administración.

Las disposiciones de nuestros Estatutos Sociales y de la LMV pueden hacer más difícil y costoso para un tercero buscar una oferta de adquisición o un intento de toma de control. Los tenedores de nuestras Acciones podrían intentar participar en una o más transacciones de este tipo, pero pueden no tener éxito en ello. Nuestros Estatutos Sociales contienen disposiciones que, entre otras, requieren la aprobación del Consejo de Administración previo a que cualquier persona o grupo de personas adquieran, de manera directa o indirecta, 8% o más de nuestras Acciones. Conforme a lo establecido en la LMV y en nuestros Estatutos Sociales, si una persona o grupo de personas intenta adquirir el 30% o más de nuestras Acciones, será necesario que realice una oferta pública de adquisición para adquirir las Acciones correspondientes y si su intención es adquirir el control de la Compañía deberán realizar una oferta pública de adquisición para adquirir el 100% de nuestras Acciones. El Consejo de Administración deberá opinar sobre el precio a ser ofrecido en cualquier oferta pública, cuya opinión podrá estar basada en la opinión de un asesor financiero.

En caso de que cualquier persona o grupo de personas adquiera la titularidad de Acciones que representen el 8% o más de nuestro capital social sin la autorización previa del Consejo de Administración, la Compañía no reconocerá dichas adquisiciones ni registrará al adquirente como accionista para efectos del ejercicio de los derechos que correspondan a las Acciones adquiridas.

Estas disposiciones podrán impedir de manera substancial, la posibilidad de cualquier tercero de controlarnos y operar en detrimento de los accionistas que deseen beneficiarse de cualquier prima pagada por la venta de sus acciones en cualquier cambio de control en relación con una oferta pública. Ver “Descripción del Capital Social y Estatutos Sociales”.

La legislación mexicana podrá imponernos restricciones respecto al pago de dividendos.

Según lo establecido por las leyes mexicanas y por nuestros Estatutos Sociales, nosotros y nuestras subsidiarias sólo podemos decretar y pagar dividendos con base en estados financieros previamente aprobados por la asamblea general de accionistas, siempre y cuando se hayan creado las reservas legales y estatutarias, se hayan pagado las pérdidas de los ejercicios fiscales anteriores y que la asamblea general de accionistas haya aprobado el pago de dividendos. El monto de los dividendos debe ser aprobado por la asamblea general de accionistas y todas las pérdidas de años anteriores deben estar totalmente pagadas o absorbidas y todas las reservas deben estar debidamente constituidas y registradas. No podremos distribuir dividendos hasta en tanto no se restituyan nuestras pérdidas acumuladas. La capacidad de nuestras subsidiarias para hacernos pagos correspondientes a dividendos y por otros conceptos, se encuentra limitada por la legislación mexicana y por las restricciones aplicables incluidas en ciertos contratos, incluyendo contratos que documenten deudas. En caso que dichas limitaciones financieras no sean cumplidas, no se reciba una dispensa o se lleve a cabo la modificación de dichas limitaciones financieras, no se podrán pagar dividendos respecto de nuestras Acciones, incluyendo Acciones que se coloquen como parte de la Oferta. Ver “Dividendos y Política de Dividendos”.

Los requerimientos aplicables a una compañía pública podrían restringir nuestros recursos, distraer la atención de la administración y afectar nuestra capacidad de atraer y retener a miembros calificados del Consejo de Administración.

Como compañía pública en México, incurrimos en gastos significativos legales, contables y otros en los que no habíamos incurrido como compañía privada, incluyendo costos asociados a los requerimientos de reportes aplicables a compañías públicas. Los gastos en que incurren compañías públicas por reportar y en propósitos de gobierno corporativo generalmente se han incrementado. Consideramos que estas reglas y regulaciones incrementen nuestros costos de cumplimiento legal y financiero y que provoquen que algunas actividades consuman mayor tiempo, aunque actualmente no podemos estimar con certeza estos costos. Las referidas leyes y regulaciones también podrían provocar una mayor dificultad y costo para nosotros en la obtención de ciertos tipos de seguros, incluyendo los de responsabilidad para consejeros y directivos, obligándonos a aceptar pólizas con menores límites y coberturas o a incurrir en costos sustancialmente mayores para obtener iguales o similares coberturas. Éstas leyes y

regulaciones también podrían dificultarnos el atraer y retener personas calificadas para actuar como miembros de nuestro Consejo de Administración, de nuestros Comités o como nuestros directivos, además de distraer la atención de nuestra administración. Asimismo, si somos incapaces de satisfacer nuestras obligaciones como empresa pública, podríamos estar sujetos a la cancelación del listado de nuestras Acciones de la BMV, hacernos acreedores a multas, sanciones y a otro tipo de acciones regulatorias y posibles litigios civiles.

Posible incumplimiento de los requisitos aplicables a una empresa listada en la BMV podría provocar la cancelación de dicho listado y de la inscripción de sus acciones en el RNV.

Como empresa cuyas acciones se encuentran listadas en la BMV, seremos sujetos de diversos requisitos, entre ellos, los de reportes periódicos y el mantenimiento de ciertos requisitos mínimos de bursatilidad a fin de mantener dicho listado en el mercado bursátil. En caso de que dejemos de satisfacer nuestras obligaciones como empresa pública o los requisitos mínimos para continuar listados en la BMV, podríamos ser objetos de la cancelación del listado de nuestras Acciones de dicha BMV así como de cancelación de las mismas en el RNV o bien sujetos a multas, sanciones y/u otras acciones administrativas o regulatorias

d) Otros valores

La Compañía ha emitido un Bono Internacional, es decir, los pagarés (*Senior Unsecured Notes*) emitidos por la Compañía en noviembre de 2014, por un monto de US\$425 millones a ser pagados en 2025 y que generarán intereses a una tasa anual de 5.500%. Dicho Bono Internacional cuenta con la garantía de diversas subsidiarias de la Compañías, Nacional de Cobre S.A. de C.V., Mexalit Industrial S.A. de C.V., Frigocel S.A. de C.V. y ELC Tenedora de Cementos S.A.P.I. de C.V. A la fecha la Compañía se encuentra al corriente en la entrega de reportes que la legislación extranjera aplicable le requiere sobre eventos relevantes e información periódica.

e) Destino de los fondos

Los recursos que obtuvimos de la Oferta Global, fue de Ps\$3,930 millones. Los recursos se utilizarán principalmente para realizar la ampliación de la capacidad instalada de la División Cemento.

f) Documentos de Carácter Público

Este Reporte Anual se encuentra a disposición de los inversionistas en nuestra página electrónica de internet en la dirección www.elementia.com.

Así mismo, los inversionistas podrán obtener copia del Reporte Anual, solicitándola por escrito a la atención de Juan Francisco Sánchez Kramer, quien es la persona encargada de las relaciones con los inversionistas y podrá ser localizada en las oficinas de la Emisora ubicadas en Poniente 134, No. 719, Col. Industrial Vallejo, C.P. 02300, Del. Azcapotzalco, Ciudad de México, México, en el teléfono +52 55-4124-1133 o mediante correo electrónico a la dirección jsanchezk@elementia.com.

Nuestra página de Internet es: www.elementia.com. La información sobre Elementia contenida en dicha página de Internet no es parte ni objeto de este Reporte Anual, ni de ningún otro documento utilizado por Elementia en relación con cualquier oferta pública de valores.

2) LA EMISORA

a) Historia y desarrollo de Elementia

Nos constituimos de conformidad con la legislación mexicana el 28 de abril de 1952 en la Ciudad de México, D.F., con una duración inicial de 99 años bajo la denominación “Productos Mexalit, S.A” (actualmente la duración de la sociedad es indefinida). En 1979 la Sociedad cambió su denominación a Mexalit, S.A. y finalmente en febrero de 2009 a Elementia, S.A., como resultado de un esfuerzo de cambio de marca para reflejar nuestras recientes adquisiciones. El 13 de junio de 2011 se adoptó la modalidad de capital variable. En virtud de la Oferta Global, como se define en el presente documento, el 02 de Julio de 2015 se reforman integralmente nuestros estatutos sociales y como resultado de ello, a partir de esa fecha es Elementia S.A.B. de C.V.

El nombre comercial de la Compañía es “Elementia” y nuestras oficinas se encuentran localizadas en Poniente 134, No. 719, Col. Industrial Vallejo, C.P. 02300, Del. Azcapotzalco, Ciudad de México, México. con número telefónico +52 55 5728 5300.

Desde 1952, cuando iniciamos nuestro negocio como productores de techos de Fibrocemento, hemos crecido a través del aumento de nuestra capacidad de producción y adquiriendo a otros productores de Fibrocemento y de otros productos de Norteamérica, Centroamérica y de Sudamérica.

A través de numerosas adquisiciones realizadas entre 2001 y 2009, hemos expandido nuestra oferta de productos en lo que ahora es nuestra División Construsistemas. Entre 2000 y 2008 se adquirieron los negocios de Eternit Colombiana, Eternit Pacífico, Eternit Atlántico, Eureka Servicios Industriales, Eternit Ecuatoriana, Industrias Duralit y Plycem, importantes participantes en la industria de la manufactura de techos de Fibrocemento y tinacos en las regiones de Sudamérica y de Centroamérica. Continuando con nuestra expansión, en 2006 se construyó la planta de Nuevo Laredo, México en donde se elaboran los productos que se comercializan principalmente en los Estados Unidos a través de la marca Allura. A través de estas adquisiciones y de inversiones en el capital hemos logrado una mayor diversificación en la oferta de productos de Fibrocemento a través de la División Construsistemas.

En 2009 iniciamos el proyecto de la construcción de la planta “El Palmar”, resultando en la creación de nuestra División Cemento. A partir de ese mismo año hemos continuado expandiendo nuestro portafolio de productos y nuestra presencia geográfica a través de varias adquisiciones estratégicas. El 1 de junio de 2009 adquirimos las Subsidiarias Nacobre dedicadas a la fabricación y distribución de productos de cobre y aluminio, sentando las bases para lo que es ahora nuestra División Productos de Metal. Como resultado de la adquisición, Grupo Carso, la controladora final de Subsidiarias Nacobre, indirectamente adquirió el 49% del capital social de la Compañía, tenencia accionaria que a la fecha se ha reducido a 35.62%. Durante 2011 y 2012 vendimos nuestra participación en las Subsidiarias Nacobre dedicadas a la producción de productos de aluminio, por lo que actualmente las Subsidiarias Nacobre solo producen y distribuyen productos de cobre, sus aleaciones y acero. El 8 de diciembre de 2009, adquirimos Frigocel y Frigocel Mexicana, S.A de C.V. en México, ambas dedicadas a la manufactura de productos plásticos y el 22 de julio de 2010 adquirimos Fibrforte, compañía peruana dedicada a la fabricación de techos de polipropileno y policarbonato que se utilizan principalmente en la industria de la construcción. A través de estas adquisiciones hemos fortalecido nuestra División Construsistemas.

En 2012, decidimos discontinuar nuestra línea de tubería A.C. de Fibrocemento de la planta de Chihuahua, México de Mexalit Industrial, S.A. de C.V. y al día de hoy dicha planta sólo produce tinacos y cisternas. En el segundo semestre de 2013, nuestra subsidiaria Trituradora abrió nuestra nueva planta de cemento “El Palmar”. El 8 de enero de 2013, celebramos una Asociación (Joint Venture) con Lafarge para la producción de cemento en México, la cual surtió efectos el 31 de julio de 2013. Durante la duración de dicha Asociación (Joint Venture) mantuvimos una participación del 53% mientras que Lafarge mantuvo el 47% restante. Sin embargo, con fecha 19 de septiembre de 2014 celebramos un contrato de compraventa de acciones para la adquisición del restante 47% del capital social de la Asociación (Joint Venture) propiedad de Lafarge, dicho contrato surtió efectos el pasado 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado el primer pago de los US\$180 millones, por lo que a partir de dicha fecha somos titulares, directa o indirectamente, del 100% de las acciones de ELC Tenedora Cementos. Durante el 2013, comenzamos operaciones en un segundo Proceso Autoclave en Colombia, incrementando nuestra producción anual de láminas de Fibrocemento en 1,200 toneladas. Asimismo, transferimos nuestras operaciones de cobre de nuestra planta en Toluca, Estado de México, México a nuestra planta en Celaya, Guanajuato, México, como parte de nuestro proceso de integración. El 31 de enero de 2014, nuestra subsidiaria Plycem USA LLC, antes Plycem USA Inc, adquirió los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation, una filial de Saint-Gobain y uno de los principales fabricantes de materiales de construcción en Estados Unidos. A través de esta transacción adquirimos diversos activos relacionados con el negocio de Fibrocemento y fortalecimos nuestra cobertura y presencia en Estados Unidos.

A través de nuestra Fundación nos consideramos una compañía socialmente responsable al promover la participación en proyectos sustentables en nuestras comunidades. Lo anterior a través del apoyo en vivienda, a centros comunitarios (escuelas, clínicas y otros), así como en desastres naturales. Adicionalmente utilizamos sistemas para seguir estándares nacionales e internacionales en materia de responsabilidad ambiental y social, y para evaluar nuestro desempeño en dichas materias, como el Global Reporting Initiative (GRI) en materia de sustentabilidad.

Acontecimientos recientes

En noviembre de 2014, emitimos el Bono Internacional por un monto de US\$425 millones con vencimiento en 2025 y que devenga intereses a una tasa anual del 5.500%. El Bono Internacional vence el 15 de enero de 2025, a menos de que sea previamente amortizado. Los intereses serán pagados por periodos semestrales con vencimiento en los días 15 de enero y 15 de julio de cada año, empezando el 15 de julio de 2015. Utilizamos aproximadamente (i) US\$180 millones de los recursos obtenidos del Bono Internacional para realizar el primer pago pactado por la adquisición de la participación no controladora de Lafarge en la Asociación (Joint Venture), (ii) US\$160 millones de los recursos obtenidos del Bono Internacional se destinaron al pago anticipado de ciertos pasivos bancarios, y (iii) el pago del Certificado Bursátil con vencimiento en octubre del 2015.

El 11 de junio de 2015 la Superintendencia de Sociedades de Colombia nos notificó la Resolución 300-001931 del cuatro de junio de 2015 en la que nos autorizó a llevar a cabo la fusión de Eternit Colombiana, S.A., Eternit Atlántico, S.A. y Eternit Pacífico, S.A., por lo que el 22 de julio de 2015 se celebró la asamblea de fusión por absorción subsistiendo como sociedad fusionante Eternit Colombiana, S.A.

El 19 de septiembre de 2014, celebramos un contrato de compraventa de acciones por el cual acordamos adquirir la participación no controladora de 47% del capital social de la Asociación (Joint Venture), que era propiedad de Lafarge, por un precio total de US\$225 millones. Dicha adquisición surtió efectos el pasado 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado un primer pago a Lafarge por US\$180 millones, por lo que a partir de dicha fecha somos titulares, directa o indirectamente, del 100% de las acciones de dicha asociación, es decir ELC Tenedora Cementos y por lo tanto de la marca Fortaleza, consolidando nuestra posición en la industria cementera en México. El segundo y último pago a Lafarge fue realizado el 16 de diciembre de 2015 por US\$45 millones.

El 10 de julio de 2015, llevamos a cabo una oferta inicial global consistente en (i) una oferta pública primara de suscripción y pago de acciones en los Estados Unidos Mexicanos, a través de la Bolsa Mexicana de Valores, y (ii)

simultáneamente una oferta de suscripción y pago de acciones en los Estados Unidos de América (US Securities Act of 1993 o la “Ley de Valores de los EU”), y en otras jurisdicciones distintas a México conforme a la Regulación S (Regulation S) de la Ley de Valores y de EU y cualquier otra legislación aplicable en los mercados en que se lleve a cabo dicha oferta (“Oferta Global”). Los recursos que obtuvimos una vez concluida la Oferta Global, fue de Ps\$3,930 millones. Los recursos se utilizarán principalmente para realizar la ampliación de la capacidad instalada de la División Cemento.

En septiembre del 2015 Elementia inició la expansión de la capacidad de producción de lámina plástica opaca y translúcida en Fibraforte® Perú para el mercado de techos ligeros capaz de utilizar 100% polipropileno reciclado como materia prima.

En octubre del 2015 se realizó el pago del Certificado Bursátil (CEBUR: ELEMENT 10) por 3,000 millones de pesos a la fecha de su vencimiento. Los recursos netos utilizados de caja equivalen a aproximadamente \$2,300 millones incluyendo el costo de la cobertura que se tenía contratada.

En noviembre del 2015, Elementia concluye la reestructura de línea de crédito revolviente ampliándola de 300 a 500 millones de dólares, así mismo se amplió el perfil de vencimiento en 2 años; la vigencia se amplió del 2018 al 2020 y se redujo la tasa aplicable en cerca de 110 puntos base; pasó de 250 bps a 142.5 bps.

Eventos Subsecuentes - Primer trimestre 2016

En marzo de 2016, Juan Francisco Sánchez Kramer asume de manera interina el puesto de Director de Administración y Finanzas de Elementia.

b) Descripción del negocio

Somos un fabricante y comercializador de productos y soluciones principalmente enfocados en la industria de materiales para la construcción, líder en América Latina en cuanto a capacidad instalada de acuerdo con estimaciones internas e información pública disponible. A través de nuestras divisiones regionales, México, Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica, fabricamos y comercializamos una amplia gama de productos, principalmente a base de cemento, Fibrocemento, plástico y cobre que se utilizan a lo largo de todas las etapas de la construcción, empezando con la obra negra, pasando por la obra gris y hasta la etapa de instalación de acabados interiores y exteriores, reparaciones y remodelaciones. Nuestro involucramiento en todas estas etapas y nuestra diversificación de productos nos permite mantener estrechas relaciones con nuestros clientes y distribuidores. Adicionalmente, estamos enfocados en clientes finales para aplicaciones industriales, en donde proveemos a nuestros clientes con productos especializados y de alto valor agregado; el sector industrial representa cerca del 24% de nuestras ventas. Nuestra red de distribuidores independientes, misma que comercializa y ofrece diversos productos y soluciones de nuestras tres divisiones, está conformada por más de 3,600 distribuidores independientes y clientes a lo largo de 45 países en los que vendemos que utilizan y ofrecen nuestros diversos productos y soluciones a una amplia base de clientes. Tenemos 28 plantas de producción situadas en nueve países del continente americano; específicamente, México, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y Perú.

i) Actividad principal

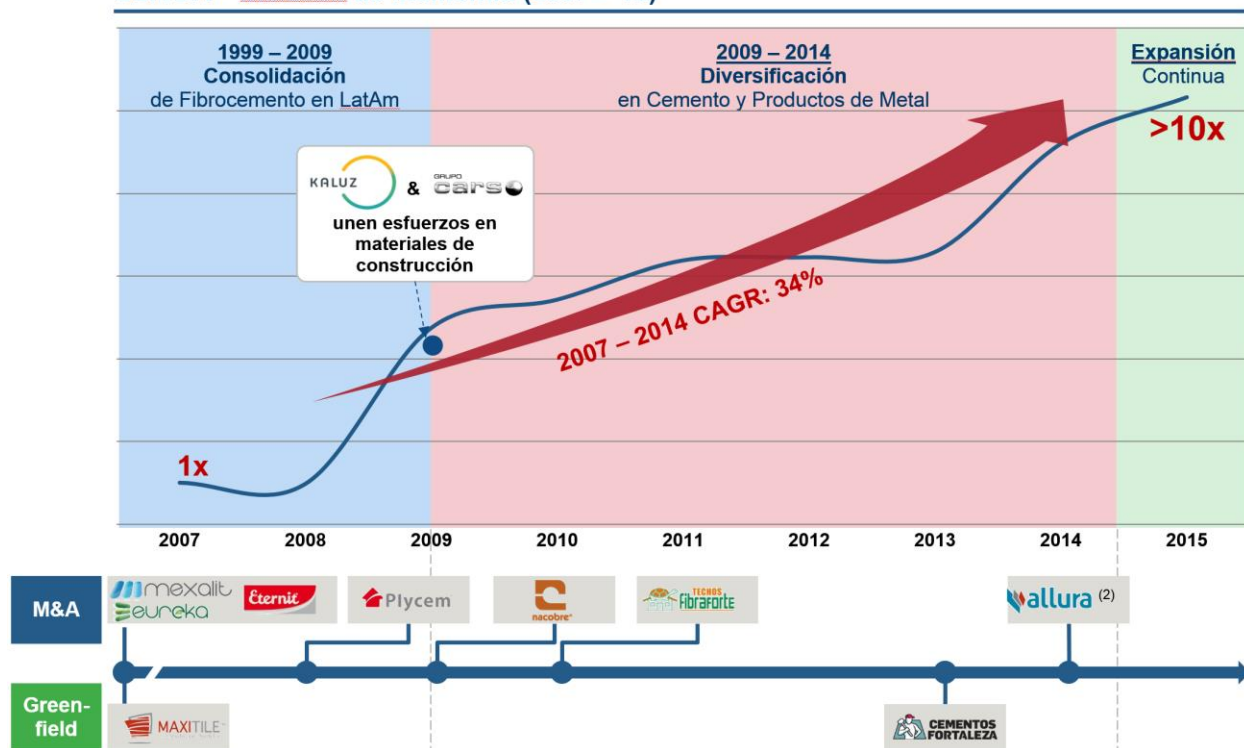
Ofrecemos productos utilizados en todos los eslabones de la cadena de construcción.



Nuestros principales mercados se encuentran en México y Estados Unidos, los cuales representan 59% y 22% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2015, respectivamente. A su vez los mercados de Centroamérica y Sudamérica representan 5% y 13% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2015, respectivamente, aunque también exportamos productos a más de 45 países a través de 9 centros de distribución, 11 almacenes, y una oficina de ventas ubicada en Houston, Texas que pretendemos expandir conforme al aumento progresivo esperado de demanda que cubriremos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte y Oregón y en caso de ser necesario con la reactivación de nuestra planta de Indiana, en Estados Unidos. Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en el mercado, tales como *Mexalit*, *Eureka*, *Allura*, *Maxitile*, *Plycem*, *Eternit*, *Duralit*, *Fibraforte*, *Nacobre* y *Fortaleza*, que fue introducida al mercado mexicano en 2013 y nos convirtió en el nuevo participante dentro de la industria cementera mexicana en 65 años, permitiéndonos así ampliar nuestra gama de productos y con ello fortalecer nuestra presencia en el mercado. Creemos que el posicionamiento de nuestras marcas, aunado a la diversidad de soluciones que ofrecemos, nuestra eficiente red de distribuidores independientes (con presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción) y el enfoque en servicio al cliente, representan importantes ventajas competitivas que nos diferencia dentro de la industria de materiales para la construcción.

Nuestra estrategia de negocios, orientada a la continua optimización de procesos, a la integración de nuestras operaciones y al crecimiento, tanto orgánico como inorgánico, nos ha permitido crecer de una manera sostenida y disciplinada, manteniendo niveles de rentabilidad sólidos. En 2007, bajo las normas de información financiera en México nuestro EBITDA fue de Ps\$291 millones. En 2015, bajo NIIFs nuestro EBITDA fue de Ps\$3,002 millones, un incremento de nuestro EBITDA en más de 10 veces. Durante el 2015 generamos ventas netas de Ps\$16,974 millones y EBITDA de Ps\$3,002 millones, representando un incremento del 11% y 12%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registradas durante el 2014.

EBITDA⁽¹⁾ Indizado de Elementia (2007 = 1x)



⁽¹⁾ EBITDA del 2007 al 2011 con base en normas de información financiera en México y del 2012 al 2014 con base en NIIFs.

⁽²⁾ Adquisición de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation en EUA de Saint Gobain en 2014, e inicio de comercialización de productos bajo la marca Allura.

Operamos nuestros negocios a través de tres divisiones:

- División Cemento.** Nuestra División Cemento se dedica principalmente a la producción, comercialización y venta de cemento gris, cemento blanco, mortero y concreto, brindando productos y asistencia técnica confiable a la industria de la construcción a través de nuestra red de distribuidores ubicados en 15 Estados de la región central de México.

Nuestra División Cemento inició operaciones en marzo de 2013 tras la puesta en marcha de nuestra planta de cemento “El Palmar” ubicada en Santiago de Anaya, Estado de Hidalgo, en México, con una capacidad aproximada de 1 millón de toneladas por año. Posteriormente, el 31 de julio de 2013, establecimos una Asociación (*Joint Venture*) con Lafarge, a través de la cual aportamos nuestra planta “El Palmar” y Lafarge aportó sus operaciones en Tula y Vito, Estado de Hidalgo, en México. A cambio de nuestra aportación, recibimos la propiedad del 53% de dicha Asociación (*Joint Venture*), lo cual nos permitió ampliar nuestra capacidad instalada de 1 millón a 2 millones de toneladas. El 19 de septiembre de 2014, celebramos un contrato de compraventa de acciones por el cual acordamos adquirir la participación no controladora del 47% del capital social de dicha asociación, que era propiedad de Lafarge, por un precio total de US\$225 millones. Dicha adquisición surtió efectos el pasado 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado un primer pago a Lafarge por US\$180 millones, convirtiéndonos, a partir de dicha fecha, en titulares, directa o indirectamente, del 100% de las acciones de dicha asociación, es decir ELC

Tenedora Cementos y por lo tanto de la marca *Fortaleza*, consolidando nuestra posición en la industria cementera en México. Actualmente, la División Cemento opera tres plantas de cemento con una capacidad aproximada conjunta de 2 millones de toneladas por año, y dos plantas de concreto con una capacidad aproximada de 140 mil m³.

Al cierre de 2015, estimamos que nuestras operaciones cementeras alcanzaron 4% de participación de mercado en la región centro de México, donde operamos a través de 146 distribuidores y 50 clientes de granel. Asimismo, en 2015 vendimos aproximadamente 1.8 millones de toneladas de cemento, representando una capacidad utilizada mayor al 90% considerando 12 meses de operación. La utilización de la red de distribución desarrollada por nuestras Divisiones Construsistemas y Productos de Metal continua siendo fundamental ventaja competitiva que dicha red de distribución representa. Actualmente vendemos toda nuestra producción a clientes externos, pero tenemos la flexibilidad de utilizar parte de nuestra producción de cemento como insumo para la producción en la División Construsistemas. Debido a la conformación de nuestra red de distribuidores, nuestras operaciones no dependen de un número limitado de clientes importantes.

Una de nuestras principales estrategias es el crecimiento de la División Cemento, por lo que hemos aprobado realizar una inversión de aproximadamente de US\$250 millones durante los próximos 2 años (2016 y 2017) para expandir la capacidad de producción de nuestra planta de Tula, incrementando nuestra capacidad total de 2.0 a 3.5 millones de toneladas anuales. Al respecto, el pasado 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., celebramos con la francesa Fives FCB un contrato para el diseño, suministro, construcción, instalación y puesta en marcha (bajo la modalidad de “llave en mano”) de la nueva línea para la producción en nuestra planta de Tula. Se espera que para mediados del año 2017 dicha expansión se haya concluido e inicie operaciones comerciales. Pretendemos que parte de dicha inversión provenga de los recursos netos de la Oferta Global.

La División Cemento contribuyó al crecimiento consolidado gracias a: (i) mantener una óptima utilización de la capacidad instalada así como la tendencia de recuperación en los precios promedio de venta soportadas por una mejor mezcla de productos y una estabilidad en la demanda de la zona central del país; y (ii) las iniciativas de eficiencia operativa acompañado de la disminución del costo de la energía eléctrica en las tres plantas.

En 2015, esta división tuvo ventas netas por Ps\$2,371 millones y EBITDA de Ps\$942 millones, representando 14% y 31% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

- **División Construsistemas.** A través de nuestra División Construsistemas fabricamos y comercializamos soluciones a base de Fibrocemento y plásticos para la industria de materiales ligeros para la construcción incluyendo techos ondulados, paneles, *siding*, sistemas constructivos y tuberías, así como depósitos de agua (o tinacos), entre otros. La División Construsistemas opera 20 plantas distribuidas en México, Estados Unidos, Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador, Costa Rica, El Salvador y Honduras. Distribuimos nuestros productos de la División Construsistemas utilizando marcas que, en algunos casos, tienen más de 80 años de presencia en los mercados en los que operamos, siendo las principales *Mexalit*, *Eureka*, *Eternit*, *Duralit*, *Fibraforte*, *Maxitile*, *Allura* y *Plycem*. Nuestros productos son distribuidos por nuestra red de cerca de 2,600 distribuidores independientes, mayoristas y minoristas, que nos permiten alcanzar una amplia base de clientes en nuestros mercados objetivos, incluyendo los segmentos de autoconstrucción y de constructores para América Latina y Estados Unidos

Consideramos que los productos de la División Construsistemas están expuestos a tendencias que creemos favorecen su uso, tales como el cambio de sistemas de construcción tradicional a sistemas de construcción ligera y el reemplazo del desarrollo horizontal por desarrollo vertical en áreas urbanas.

Consideramos que, debido a nuestro amplio portafolio de productos, calidad, marcas y red de distribución, estamos bien posicionados para continuar beneficiándonos de tales tendencias.

En enero de 2014, adquirimos los activos productivos del negocio de Fibrocemento de una subsidiaria de Saint-Gobain, expandiendo significativamente nuestra presencia en los Estados Unidos, el mercado de materiales de construcción ligera más grande a nivel mundial. Dicha adquisición nos dio acceso a una red de distribución a nivel nacional en Estados Unidos que consideramos estratégica para nuestros planes de crecimiento futuro y que beneficiará a la mayoría de nuestras divisiones. En 2014, derivado de iniciativas que implementamos para incrementar la rentabilidad de dicha operación, concentramos la producción en dos de las tres plantas adquiridas y consideramos que la capacidad instalada adicional con la que contamos (principalmente mediante la reactivación de la tercera planta) y la continua recuperación de la industria de vivienda en Estados Unidos, representan un alto potencial de crecimiento que requerirá una mínima inversión.

Dentro de la División Construsistemas continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y ofertas de valor, incluyendo: (i) la robotización de algunas de nuestras operaciones tales como Plycem Salvador y Costa Rica (este plan de automatización pretende incrementar la capacidad de horneado en 10%, reducir costos en un 5%, disminuir la plantilla de fabricación y mejorar condiciones ocupacionales); y, (ii) el desarrollo de productos de alto valor agregado que fabricamos en Plycem a los que les llamamos “La madera del futuro”. Ejemplo de esto sería el “Plydeck” un piso que simula un deck de madera pero que tiene las propiedades del Fibrocemento (resistencia a la humedad, bajo mantenimiento, durabilidad, entre otros).

En 2015, esta división tuvo ventas netas por Ps\$6,872 millones y EBITDA de Ps\$1,069 millones, representando 40% y 36% respectivamente del total consolidado por dicho periodo

- **División Productos de Metal.** A través de nuestra División Productos de Metal producimos y comercializamos tubos, láminas en rollos y hojas, barras y perfiles, conexiones, alambres, piezas forjadas y maquinadas de cobre y sus aleaciones. Nuestros principales productos de valor agregado son conexiones, piezas forjadas y maquinadas, conectores, tapones, tubos preformados y ensamblados, colectores, retornos, acumuladores, mangueras flexibles para agua y gas, reguladores, válvulas, entre otros, principalmente de cobre y sus aleaciones, bajo las marcas *Nacobre* y *Cobrecel*. Vendemos nuestros productos principalmente a clientes en los sectores de la construcción e industrial. En 2015, aproximadamente el 50% de las ventas netas de la División Productos de Metal correspondieron al sector de la construcción y 50% al sector industrial.

A través de la División Productos de Metal, operamos tres plantas de producción en México verticalmente integradas, desde fundición hasta producto terminado, con una capacidad total de producción de aproximadamente 74 mil toneladas por año. Somos de los pocos fabricantes en América con un amplio portafolio de productos de cobre y sus aleaciones tales como, latón, latón con plomo, cuproníquel, alpacas, bronce al aluminio, entre otras. Todas ellas con un contenido de cobre mínimo del 60% y somos los únicos productores de tubería de aleación cobre-níquel en América y uno de los principales productores globales, de acuerdo con estimaciones internas. También somos uno de los principales proveedores del tubo de cobre-níquel para la industria militar en Estados Unidos; así como un proveedor estratégico para el acuñamiento de moneda en México y el más importante productor de latones especiales y de aleaciones especiales en láminas y hojas de cobre y sus aleaciones en América Latina, de acuerdo con información proporcionada por nuestros clientes y conforme a ciertos reportes elaborados por compañías independientes como Urunet, Penta Transaction y CRU.

Nuestros productos son vendidos en México, Estados Unidos, América Latina y resto del mundo a través de más de 894 distribuidores y mediante ventas directas a consumidores finales. En 2015, 63% de nuestras ventas netas de la División Productos de Metal correspondieron a clientes en México, 22% en Estados Unidos, 14% en América Latina y 2% en resto del mundo. En esta división se cuenta con una

estrategia comercial (*Cost Plus*) que permite que las variaciones en el costo de materias primas sean generalmente trasladadas al precio final de venta del producto, logrando así una estabilidad del margen nominal objetivo por tonelada. De esta manera se reduce el riesgo de las fluctuaciones del precio del cobre y los diferentes metales que se utilizan en las aleaciones. (zinc, níquel, plomo, entre otros)

Dentro de la División Productos de Metal continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y mejorar nuestra rentabilidad: (i) la adopción de nuevas tecnologías de producción, tales como el proceso de *Cast and Roll* para producción de tubería de cobre, la fundición continua de lingote de latón para la producción de barra, la mejora continua en el rendimiento de metal, implementación de proyectos LEAN Six Sigma y, (ii) desarrollo y mayor comercialización de productos de valor agregado.

La División Productos de Metal generó ventas netas de Ps\$7,485 millones y EBITDA de Ps\$975 millones durante el ejercicio 2015, representando un incremento del 4% y 14%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registradas durante el mismo periodo en 2014, atribuible al incremento en volumen de venta, al efecto de tipo cambiario, así como a una mayor venta de productos de valor agregado y a un mejor costo de producción derivado de las iniciativas de optimización de costos y de una mejora en el rendimiento del uso del metal. La División Productos de Metal representó el 45% de nuestras ventas netas totales del año 2015 y el 33% de nuestra EBITDA consolidado, por el mismo período que finalizó el 31 de diciembre de 2015

Las siguientes tablas muestran nuestras ventas netas y EBITDA por división y de manera porcentual respecto a nuestras ventas netas y EBITDA consolidadas por los periodos que se indican:

	Ventas netas			EBITDA		
	Millones de Pesos					
	Años terminados el 31 de diciembre			Años terminados el 31 de diciembre		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
División Metales	\$7,486	\$7,218	\$6,919	\$975	\$855	\$658
División Construsistemas	6,872	6,074	4,724	1,069	1,119	943
División Cemento		1,747	1,046	942	572	238
	2,371					
Eliminaciones y Holding ⁽¹⁾	245	292	240		129	74
				16		
Total	\$16,974	\$15,331	\$12,929	\$3,002	\$2,675	\$1,913

⁽²⁾ Incluye ingresos por servicios corporativos, recuperación de gastos y rentas cobradas a sus subsidiarias; así como eliminaciones intercompañías.

	Ventas netas			EBITDA		
	Años terminados el 31 de diciembre			Años terminados el 31 de diciembre		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
División Metales	45%	47%	54%	32%	32%	35%
División Construsistemas	40%	40%	37%	36%	42%	49%
División Cemento	14%	11%	8%	31%	21%	12%
Eliminaciones y Holding ⁽¹⁾	1%	2%	1%	1%	5%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

⁽²⁾ Incluye ingresos por servicios corporativos, recuperación de gastos y rentas cobradas a sus subsidiarias; así como eliminaciones intercompañías.

Nuestras ventajas competitivas

Constantemente nos enfocamos en la generación de un valor superior para nuestros accionistas, clientes, proveedores, empleados, colaboradores y las comunidades en las que tenemos presencia, mediante el aprovechamiento de las siguientes ventajas competitivas:

Diversificación de Productos y Sectores de Mercado

A través de nuestras tres divisiones, contamos con un portafolio diversificado de productos que nos permiten tener presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción, participando en las distintas etapas de la construcción, desde la obra negra, pasando por la obra gris y hasta la etapa de instalación de acabados interiores y exteriores, reparaciones y remodelaciones, ofreciendo soluciones que nos permiten atender las necesidades y mantener una estrecha relación con una amplia gama de clientes y mercados. En particular, aproximadamente el 40% de las ventas de la División Productos de Metal, y por ende el 18% de nuestras ventas netas totales se destina a aplicaciones industriales, mitigando los ciclos de la industria de la construcción. Nuestro amplio portafolio de productos incluye cemento, mortero y concreto, así como materiales ligeros de construcción a base de Fibrocemento y plástico, como techos ondulados, paneles planos, tinacos y cisternas. Adicionalmente, proveemos soluciones integrales en productos de cobre y sus aleaciones como tubos, láminas, piezas forjadas y maquinadas, alambres y conexiones. Debido a dicha diversificación de productos y a nuestro enfoque en el segmento de la autoconstrucción, ningún cliente en particular representa más del 4% de nuestras ventas netas consolidadas.

Portafolio de Marcas Líderes y Reconocidas

Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en los mercados en los que operamos en el segmento de la autoconstrucción. Consideramos que el respaldo de nuestras marcas, aunado a nuestra red de distribuidores independientes y la calidad de nuestros productos es clave para nuestro crecimiento y constituye un factor difícil de replicar que nos diferencia dentro de la industria de materiales para la construcción. Consideramos que nuestras marcas se encuentran bien posicionadas entre consumidores y distribuidores, al grado de haberse convertido, en algunos casos, en categoría de producto dentro de su segmento (por ejemplo, Eternit, Duralit y Plycem) y que se asocian con características como alta calidad, excelente desempeño, alta confiabilidad y servicio. En Colombia, por ejemplo, a los techos ligeros se les llama de manera genérica “Eternit”.

Fortaleza, la marca de cemento que introdujimos al mercado en 2013, es una de las más jóvenes de nuestro portafolio y, con base en estimaciones internas de la Compañía, ha logrado un alto nivel de reconocimiento entre consumidores y distribuidores, evidenciado por una gran distribución y presencia en el mercado de cemento mexicano y por nuestra participación en el mercado de cemento en México de aproximadamente 5% en 2014. Dichos resultados han sido fruto de nuestra estrategia de mercadotecnia que resalta los atributos del producto y el mensaje de la marca al mercado objetivo, la autoconstrucción, en especial buscando posicionarse como una marca preferida entre los albañiles.

Nacobre, marca insignia de nuestra División Productos de Metal, tiene fuerte presencia en más de 36 países y una participación de mercado en México, con base en estimaciones internas, del 65% dentro de nuestras categorías de productos clave. La marca *Nacobre* ha sido reconocida por la publicación FERREPRO (publicación especializada en la industria Ferretera) como el cuarto lugar de las marcas más influyentes del canal ferretero mexicano.

Entre las marcas de la Compañía con mayor trayectoria y presencia en los mercados en que operamos, se encuentran las siguientes:

Marca	Producto	Años en el Mercado	Zona Geográfica	Posición de Mercado ⁽¹⁾
<u>División Cemento</u>				
	Cemento	2	México	#5 en el mercado nacional
<u>División Construsistemas</u>				
	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas y tubos	74	México	#1 en techos de Fibrocemento
	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas de PVC, tinacos plásticos, pinturas y masillas	74	Colombia	Jugador #1 en productos de Fibrocemento en Colombia, Ecuador, Bolivia y Centroamérica
	Productos de Fibrocemento: techos y tejas.	39	Bolivia	#3 en tinacos en Colombia
	Productos de Fibrocemento techos paneles y tejas)	12 ⁽³⁾	Centroamérica	
	Productos planos (siding y techos de Fibrocemento)	2	Estados Unidos	Jugador #2 en productos de Fibrocemento ⁽²⁾
		16		
	Tinacos y cisternas polietileno, y láminas onduladas de polipropileno	81	México	#2 en tinacos
	Láminas onduladas de polipropileno.	26	Perú	#1 en techos plásticos
<u>División Productos de Metal</u>				
	Cobre y sus aleaciones (tubo, lámina, barra, conexión, entre otros)	66	México	#1 en México

⁽¹⁾ Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015. Información proporcionada con base en estimaciones internas.

⁽²⁾ Aproximadamente 11% de participación de mercado, por debajo del jugador principal quien tiene una participación de mercado aproximada del 80%.

⁽³⁾ Plycem es una empresa con 50 años de existencia.

Diversificación Geográfica y Presencia en Países con Fundamentos Macroeconómicos y Demográficos Favorables

Tenemos presencia a lo largo del continente americano, con 28 plantas de producción localizadas en 9 países distintos, lo que nos permite diversificar nuestra exposición a economías y monedas específicas y mitigar los efectos de cualquier desajuste de los mercados en los países o regiones en las que operamos. Adicionalmente, continuamos nuestra diversificación geográfica a través de clientes en más de 45 países a los que exportamos nuestra gama de productos. En 2015, 59% de nuestras ventas correspondieron a clientes en México, 22% a clientes en Estados Unidos, 5% a clientes en la región de Centroamérica y 13% a clientes en la región de Sudamérica. Asimismo, en 2015, 59% de nuestras ventas se generaron en Pesos, 24% en Dólares, 8% en pesos colombianos y 10% en otras monedas, principalmente de los países de Latinoamérica en los que se opera.



Consideramos que la mayoría de los países en que operamos tienen buenas perspectivas de crecimiento a futuro, fundamentadas en factores como el incremento en inversión extranjera, pública y privada, mayores niveles de consumo, una mayor proporción de población económicamente activa, una creciente clase media y entornos inflacionarios controlados.

Creemos que la creciente clase media continuará siendo un importante factor para el incremento en la demanda por materiales de construcción en los países en los que operamos. En México, por ejemplo, la clase media se incrementó en más de 11 millones de personas, al pasar de 30% de la población total en el 2000 a 36% de la población total en 2012, de acuerdo a estadísticas del INEGI. Asimismo, otros países de América Latina como Colombia y Perú también han experimentado crecimiento en la clase media durante la última década.

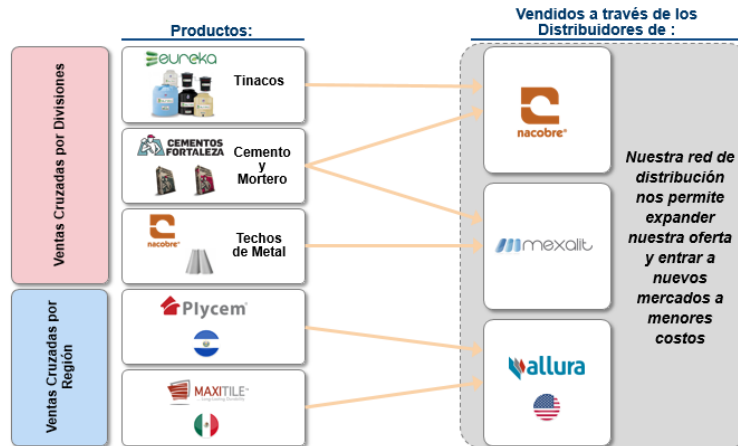
Otros factores que consideramos impulsarán el crecimiento del sector de la construcción en los países en los que operamos, son: (i) el déficit de vivienda en América Latina, donde aproximadamente el 37% de las viviendas carecen de infraestructura y condiciones adecuadas para la construcción, de acuerdo a reportes del Banco Interamericano de Desarrollo, (ii) la recuperación en la edificación de vivienda en Estados Unidos, (iii) el cambio de sistemas de construcción tradicional a sistemas de construcción ligera y (iv) el reemplazo del desarrollo horizontal por desarrollo vertical en áreas urbanas. Adicionalmente, diversos países de América Latina, tales como México, Colombia, Perú y Ecuador, han anunciado importantes planes nacionales de infraestructura que podrían incrementar la demanda por materiales de construcción. Por ejemplo, en 2013, México publicó su Plan Nacional de Infraestructura que contempla inversiones por aproximadamente US\$596 mil millones destinadas a más de 740 proyectos a desarrollarse entre 2014 y 2018 en áreas que incluyen energía, desarrollo urbano, vivienda, telecomunicaciones y transportes, infraestructura de aguas, turismo y salud.

Amplia Red de Distribución que Abarca Nuestras Tres Divisiones Permitiendo la Venta Cruzada y la Comercialización de Productos Complementarios

Hemos desarrollado una amplia red de distribución que vincula nuestras tres divisiones compuesta por más de 5,000 distribuidores independientes y clientes, 9 centros de distribución, 11 almacenes y una oficina de ventas ubicada en Houston, Texas que pretendemos expandir conforme al aumento progresivo esperado de demanda que cubriremos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte y Oregón, en Estados Unidos. Consideramos que la alta calidad y diversidad de nuestros productos, así como nuestro enfoque en la innovación y el servicio al cliente, nos ha permitido construir relaciones de largo plazo con nuestros distribuidores, muchos de los cuales han crecido con nosotros y ofrecen nuestros productos de manera exclusiva. A través de nuestra red de distribuidores independientes, podemos ofrecer una amplia gama de productos para el mercado de la construcción, permitiéndonos hacer ventas cruzadas y comercializar productos complementarios. Para expandir la red de distribución seguimos trabajando en mejorar el servicio y hacer que nuestros distribuidores conozcan nuestra gama de productos. Adicionalmente, consideramos que los distribuidores independientes aprecian nuestra capacidad de proveer varios productos integrados en soluciones adecuadas a las necesidades particulares de los clientes finales de la cadena de construcción, a diferencia de la mayoría de nuestros competidores que proveen un solo tipo de productos. No obstante que continuamente nos enfocamos en integrar y lograr sinergias entre nuestras divisiones, actualmente mantenemos fuerzas de venta especializadas e independientes para cada una de ellas, con el objetivo de eventualmente contar con una fuerza de ventas multiproducto.



La siguiente tabla muestra un ejemplo de los esfuerzos que estamos realizando para contar con una fuerza de ventas multiproducto:



Mediante nuestra red de distribuidores independientes, hemos logrado ampliar nuestra oferta de productos a costos incrementales mínimos, lo que nos ha permitido mantener flexibilidad operativa y penetrar nuevos mercados de manera rápida y eficiente. Ejemplo de ello es nuestra División Cemento, la cual inició operaciones en 2013 y ha logrado una amplia penetración de mercado a través de la utilización de la red de distribución previamente existente de las divisiones de Construsistemas y Productos de Metal.

A través de la adquisición del negocio de Fibrocemento en Estados Unidos de una subsidiaria de Saint-Gobain en 2014, expandimos significativamente nuestra presencia en dicho país a una red de 97 distribuidores independientes con cobertura a nivel nacional que consideramos estratégica para nuestros planes de crecimiento futuro. Dicha red de distribución nos permite comercializar a lo largo de los Estados Unidos no solamente los productos que fabricamos dentro del país, sino también aquellos que producimos en nuestras plantas en México y Latinoamérica, creando oportunidades importantes para expandir nuestra oferta de productos en Estados Unidos.

Consideramos que nuestra red de distribuidores independientes también nos permite otorgar un mejor servicio a clientes de gran escala que tienen un amplio alcance geográfico y nos permite identificar oportunidades y responder rápidamente a las necesidades de nuestros clientes. Así mismo, muchos de nuestros distribuidores, que van desde pequeñas casas de materiales, grandes detallistas y hasta constructoras, han ido creciendo con nosotros convirtiéndose en nuestros socios estratégicos, entre otras razones porque conocen con detalle nuestros productos.

La siguiente tabla muestra el número aproximado de distribuidores independientes y clientes con los que contamos por cada división:

División	Región	Distribuidores	Clientes
Cemento	México	146	50
Construsistemas	México	1,138	238
Construsistemas	Centroamérica	229	9
Construsistemas	EUA	91	0
Construsistemas	Sudamérica	1,182	616
Productos de Metal	México y EUA	894	487
Subtotales		3,680	1,400
Total		5,080	

Exitosa Historia de Crecimiento Orgánico e Inorgánico Soportado en Nuestra Disciplina Financiera

El crecimiento de la Compañía durante las últimas décadas se ha dado en tres etapas:

Primera Etapa: 1999- 2009 (Consolidación): Iniciamos con la integración a nuestra División Construsistemas de los productores y comercializadores más destacados de Fibrocemento y plástico en las regiones comprendidas por México, Centroamérica y Sudamérica.

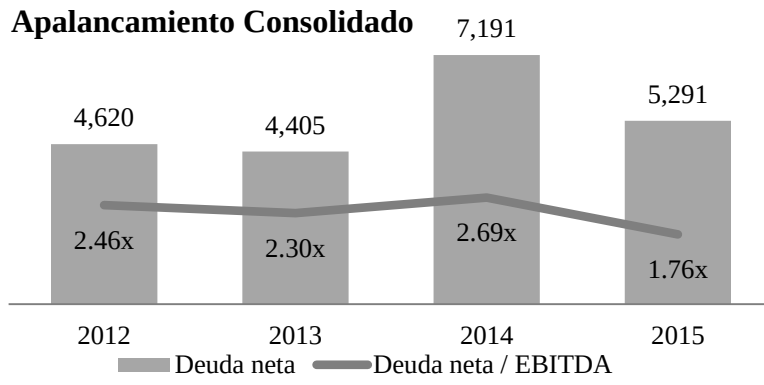
Segunda Etapa 2009 – 2014 (Diversificación): Posteriormente, como segundo eje de crecimiento, concretamos la Adquisición Nacobre formando la División Productos de Metal con la finalidad de tener presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción, robustecer nuestro perfil de generación de flujo de efectivo y diversificarnos al entrar al mercado de la industria. Igualmente incursionamos en el mundo del cemento a partir de 2010, con el inicio de la construcción de nuestra planta “El Palmar”, con la finalidad de formar parte en la industria mexicana del cemento y consolidar nuestra presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción.

Tercera Etapa 2015 (Expansión): Nuestro foco principal de crecimiento será la División Cemento y expandirnos en el mercado de los Estados Unidos.

Lo anterior, lo hemos logrado a través del desarrollo y la exitosa aplicación por parte del equipo directivo de la metodología operativa que hoy llamamos “*Quinto Elemento*” que busca potenciar los resultados de las divisiones mediante la integración de las operaciones y la eficiencia de sus procesos, así como contar con equipos adecuados que integren operaciones rápidamente. Algunos ejemplos de los beneficios que hemos obtenido al aplicar nuestra metodología “*Quinto Elemento*” para integrar adquisiciones incluyen: (i) el incremento en rentabilidad de Plycem, la cual registró pérdidas por US\$3 millones en 2007, año en que fue adquirida por nosotros, y que registró una utilidad de US\$12 millones en 2014; (ii) las eficiencias operativas obtenidas en el negocio de Fibrocemento en Estados Unidos que adquirimos de una subsidiaria de Saint Gobain en 2014, resultando en un incremento en la utilidad bruta de dicho negocio de US\$14 millones, pasando de presentar pérdidas a generar utilidades en tan sólo un año bajo nuestra operación; (iii) el incremento sustancial en el margen de EBITDA en nuestra División Cemento en el primer trimestre de 2015, una vez concluida la adquisición de la participación no controladora de Lafarge en 2014 nuestro margen de EBITDA pasó del 29% al 40%; y (iv) acciones en Eternit como la inversión en tecnología para mejorar la calidad, la reestructura del personal y la integración vertical en materias primas como sílice y bicarbonato de calcio, como resultado de lo anterior, se incrementó el EBITDA de US\$1 millones a US\$17 millones de 1999 a 2014.

De igual manera, a través de la aplicación del “*Quinto Elemento*” hemos logrado incrementar nuestra participación en los mercados doméstico e internacional de manera orgánica a través del aprovechamiento de sinergias (por ejemplo, logramos incrementar nuestra participación de mercado de tinacos en México, pasando de 12% en 2012 a 16% en 2014, como resultado de la sinergia lograda con Nacobre la cual nos dio acceso al canal ferretero), la incursión en nuevas categorías de productos (techos plásticos), el desarrollo de productos de mayor valor agregado, destacando las inversiones estratégicas realizadas en (i) la optimización de procesos de producción en las Divisiones de Construsistemas y Productos de Metal; (ii) la innovación de productos y procesos tales como la tecnología de fundición y planchado (*Cast and Roll*) en la División Productos de Metal; y (iii) expansiones de capacidad operativa.

Nuestro enfoque en crecimiento está acompañado de una disciplina financiera y de una constante evaluación de nuestros niveles de liquidez y de apalancamiento. Buscamos mantener niveles adecuados de liquidez y fuentes de financiamiento para aprovechar las futuras oportunidades de inversión. Nuestra política interna apunta a mantener una relación deuda neta a EBITDA de hasta 2.00x en el mediano plazo. Al 31 de marzo de 2015, tenemos una relación deuda neta a EBITDA de 2.66x considerando la reciente emisión del Bono Internacional a finales de 2014, siendo que dicha relación al 31 de diciembre de 2014 fue de 2.69x, y prevemos alcanzar los objetivos de nuestra política interna de manera sostenida hacia mediados de 2016 una vez realizada la Oferta Global.



Equipo Directivo Experimentado y Sólida Base de Accionistas

Nuestros principales directivos tienen un promedio de más de 20 años de experiencia en la industria de materiales para la construcción y han sido clave en el desarrollo e implementación de las estrategias de negocio que han resultado en nuestro sólido desempeño operativo y financiero, así como en la integración de las diferentes adquisiciones que hemos realizado (12 operaciones de fusiones y adquisiciones exitosas realizadas en los últimos 15 años). Consideramos que nuestro equipo directivo también ha demostrado ser altamente capaz para responder de manera oportuna y eficiente a los retos que se han presentado derivados de la reciente crisis económica mundial. Mantenemos un esfuerzo constante por desarrollar talento internamente, lo cual consideramos que nos ha permitido formar un sólido equipo de operadores altamente capaces a través de una extensiva capacitación interna y desarrollar aquellos ejecutivos que consideramos conformarán nuestras futuras generaciones de directivos.

Nos beneficiamos del apoyo de nuestros principales accionistas, quienes detentan un amplio historial de creación de valor en distintas zonas geográficas e industrias. Nuestros principales accionistas son Grupo Kaluz y Tenedora, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso. Grupo Kaluz y Grupo Carso se encuentran dentro de los más representativos, experimentados y respetados grupos empresariales en México y en América Latina. Grupo Kaluz, el cual es controlado por la familia del Valle, opera un grupo diversificado de compañías en las ramas industrial y petroquímica, incluyendo a Mexichem, S.A.B. de C.V. Grupo Kaluz tiene presencia a nivel global, con negocios en América, Europa, Asia y África. La familia del Valle participa también de manera relevante en los sectores inmobiliario (a través de su división Kaluz Inmobiliaria) y financiero, incluyendo a Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más, Byline Bancorp Inc. y Byline Bank. Por su parte, la familia Slim controla a Grupo Carso y a un grupo diversificado de compañías en los sectores de telecomunicaciones, finanzas, industrial, minero, menudeo e infraestructura, incluyendo a América Móvil S.A.B. de C.V., Grupo Financiero Inbursa S.A.B. de C.V., Minera Frisco, S.A.B. de C.V., Grupo Sanborns S.A.B. de C.V., Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina, S.A.B. de C.V., entre otras.

Nuestras Estrategias Clave

Nuestro objetivo es alcanzar un crecimiento sostenido y disciplinado en ventas, utilidad y participación de mercado, a través del desarrollo y oferta de soluciones integrales para la industria de materiales para la construcción. Nos enfocamos en alcanzar dicho objetivo a través de un crecimiento orgánico e inorgánico, así como la maximización de eficiencias operativas, la innovación y el enfoque en mantener altos estándares de calidad.

Principal Enfoque de Crecimiento en la División Cemento

Pretendemos enfocar nuestros esfuerzos de crecimiento en la División Cemento durante los años inmediatos siguientes, toda vez que conforme al plan de negocios de la Compañía la planta de El Palmar deberá alcanzar su máxima capacidad de producción en los próximos años. En consecuencia, estamos en el proceso de incrementar la

capacidad de producción de nuestra planta Tula en 1.5 millones de toneladas anuales, lo que implicará una inversión aproximada de US\$250 millones, para lograr una capacidad aproximada conjunta en la División Cemento de 3.5 millones de toneladas por año. Al respecto, el pasado 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora, celebramos con una sociedad francesa denominada Fives FCB un contrato para el diseño, suministro, construcción, instalación y puesta en marcha (bajo la modalidad de “llave en mano”) de la nueva línea para la producción de 3,300 toneladas diarias de clínker en nuestra planta de Tula. Se espera que para mediados del año 2017 dicha expansión se haya concluido e inicie operaciones comerciales. Consideramos que esta inversión nos permitiría incrementar nuestra participación de mercado en el sector del cemento en México.

Adicionalmente estamos analizando posibles alternativas en nuestra operación, logística, distribución y comercialización para fortalecer el crecimiento de esta división, así como potenciales expansiones, adquisiciones y/o construcción y desarrollo de nuevas instalaciones (*greenfields/ brownfields*).

Crece Orgánica e Inorgánicamente a través de Fusiones y Adquisiciones

Estamos llevando a cabo distintas acciones enfocadas a la ampliación de nuestra capacidad productiva en función de la demanda. En nuestra División Cementos, estamos en el proceso de incrementar la capacidad de producción de nuestra planta Tula en 1.5 millones de toneladas anuales y con esto mantener nuestra participación en el mercado ante el crecimiento de la demanda y lograr ventas incrementales de aproximadamente 2 a 3 puntos del mercado. En nuestra División Construsistemas, en particular por cuanto a nuestros activos productivos ubicados en Estados Unidos, concentramos la producción en dos de las tres plantas adquiridas y consideramos que la capacidad adicional instalada con la que contamos, principalmente mediante la reactivación de la tercer planta nos permitirá adaptarnos eficientemente a las necesidades del mercado mediante el incremento en la utilización de dicha capacidad instalada para cubrir el crecimiento potencial de la demanda de nuestros productos. Estamos también realizando una inversión de cerca de US\$19 millones para reubicar y ampliar nuestra planta de Fibraforte en Perú, con lo que estimamos que nuestra capacidad aumentará en un 42% y por ende podríamos alcanzar una producción de 13,613 toneladas por año a partir del segundo trimestre de 2016. El enfoque del proyecto comprende consolidar el mercado local y aumentar nuestra cobertura en el mercado de exportación a Chile, Uruguay, Ecuador, Bolivia y Brasil. La nueva planta estará ubicada en la localidad de Chilca, Perú, en un terreno de 45,284 m². En nuestra División Productos de Metal esperamos aprovechar los beneficios de las inversiones de capital realizadas durante los últimos años, incluyendo la optimización del consumo de materias primas y la mejora de nuestros índices, enfocándonos en una mejora continua, perfeccionando los niveles de inventario, e incrementado la venta de productos de mayor valor agregado, así como la puesta en marcha del equipo *Cast and Roll* para la fabricación de tubería de cobre con mejores rendimientos de metal.

En virtud de lo anterior pretendemos llevar a cabo y continuaremos llevando a cabo lo siguiente:

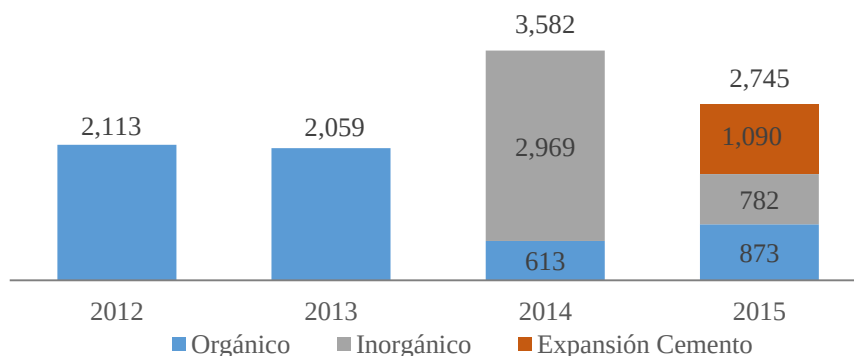
- *División Cemento.* Incrementar hasta aproximadamente 80% nuestras ventas de sacos de 50kg, para mejorar aún más nuestros márgenes, continuando nuestro enfoque en el segmento de la autoconstrucción. Pretendemos seguir incrementando la eficiencia de las operaciones mediante el incremento del uso de combustibles alternos como es el caso de nuestra planta de Tula en donde el 35% de los combustibles fósiles son remplazados por estos.
- *División Construsistemas.* Fortalecer nuestra posición como un relevante proveedor de soluciones en sistemas constructivos a través del desarrollo de nuevos productos y soluciones de alta especialidad y valor agregado, para poder capitalizar las oportunidades que las tendencias hacia la construcción ligera generen. Nos enfocaremos al desarrollo de los mercados de construcción urbana y ecológica con soluciones nuevas e innovadoras, así como el desarrollo de nuevos productos que agreguen valor al consumidor evitando gastos en mantenimiento y adaptaciones. En los Estados Unidos, pretendemos impulsar nuestra participación de mercado a través de nuestro negocio de Fibrocemento consolidando el negocio actual y sumando productos de valor agregado a nuestro portafolio (*Plydeck*, losa de entepiso, entre otros). Adicionalmente, continuaremos realizando expansiones de capacidad para adaptarnos eficientemente a las necesidades del mercado y cubrir el incremento potencial de la demanda de nuestros productos. Asimismo, de forma

continúa estamos analizando oportunidades para eliminar dependencias de terceros durante nuestro proceso productivo. Hasta el momento, hemos integrado verticalmente diversas materias primas, como por ejemplo sílice y carbonato de calcio, con molinos en varias de nuestras operaciones de Construsistemas, reciclado de polipropileno que utilizamos para producir techos plásticos en Perú, además de que contamos con la opción de poder utilizar el cemento que fabricamos en el momento que más nos convenga. Hemos podido generar energía en nuestra planta de Honduras, a través de centrales de biomasa.

- **División Productos de Metal.** Enfocarnos en oferta de soluciones innovadoras de valor agregado para nuestros clientes (actualmente, aproximadamente el 65% de nuestra manufactura en productos de metal son producidos a la medida según especificaciones de nuestros clientes). Tenemos la capacidad de ofrecer nuevas aleaciones de metales conforme a los requerimientos de nuestros clientes a través de innovaciones tecnológicas y la adaptación de tecnologías de procesamiento, tales como nuevas aleaciones para la acuñación de moneda, fabricación de tubos para submarinos nucleares, de intercambiadores de calor, de tubos capilares y de tubos para la industria petrolera, entre otros. Asimismo, seguiremos realizando inversiones estratégicas en tecnología tales como fundición (*Cast and Roll*), prensas de forjado y nuevos perfiles de acero, así como mejorar nuestras capacidades de producción (mediante el incremento en nuestra capacidad de producción en productos de valor agregado, entre otros) y nuestra red de distribuidores independientes para aumentar nuestra penetración y participación en mercados clave.

En resumen, continuaremos buscando el crecimiento de la participación de mercado en nuestras divisiones mediante la incursión en nuevas categorías de productos así como el desarrollo de productos de mayor valor agregado. Asimismo, seguiremos analizando nuevas oportunidades para llevar a cabo fusiones y adquisiciones, según dichas oportunidades se vayan presentando.

Inversiones de capital



Fortalecer Nuestra Posición Competitiva por medio de Una Continua Optimización de Procesos y de la Innovación en Productos y Soluciones

Pretendemos continuar aplicando el “*Quinto Elemento*” con miras a seguir incrementando nuestra rentabilidad y seguir integrando exitosa y eficientemente adquisiciones a nuestra plataforma.

“*Quinto Elemento*” es la metodología operativa que hemos desarrollado con base en nuestra amplia trayectoria y experiencia para estandarizar procesos y lograr una mejora continua en nuestras operaciones, ya sea a través de la incorporación de nuevos negocios, del desarrollo de nuevos productos o de la optimización de negocios existentes. Dicha metodología se basa, entre otros, en los siguientes aspectos:

1. La implementación estandarización y optimización de procesos;
2. La integración de las nuevas operaciones y/o adquisiciones en los sistemas de información y control;
3. La incorporación, desarrollo e implementación de mejores prácticas;

4. La materialización de las sinergias;
5. El establecimiento de la gestión estratégica; y
6. La introducción de “*E Factor*” en los negocios adquiridos o creados.

Mediante la implementación del “*Quinto Elemento*” hemos logrado (i) una optimización continua de procesos, consumos, costos, márgenes e inventarios a lo largo de nuestras divisiones; (ii) la reducción de recursos, costos y tiempos de producción (*lean manufacturing*); (iii) la automatización de procesos en algunas de nuestras plantas; (iv) el incremento en uso de materiales reciclados; (v) la modernización de tecnologías y equipos a través de inversiones; y (vi) la integración de tecnologías de la información (TI) y sistemas de control, principalmente a través del sistema SAP.

Pretendemos continuar aplicando el “*Quinto Elemento*” con miras a incrementar nuestra rentabilidad y seguir expandiendo nuestra plataforma de manera orgánica y a través de la incorporación de nuevos negocios. Las iniciativas que estamos implementando incluyen el desarrollo de nuevas soluciones que atiendan a las necesidades de nuestros clientes y del mercado, tales como productos a base de aleaciones especiales de metales “hechas a la medida”, apoyándonos en nuestro departamento de desarrollo e ingeniería y en nuestros socios tecnológicos como el Centro de Investigación y Desarrollo Carso y el Centro Tecnológico de Concreto; la optimización de nuestros costos energéticos mediante la utilización combustibles alternos, tales como llantas y desechos industriales de nuestras operaciones en las 3 divisiones o bien utilizando coque con un mayor contenido de azufre del que hay mayor disponibilidad en México en la División Cemento; el aprovechamiento de nuestra escala y aquella de nuestros principales accionistas para obtener mejores precios sobre insumos, tal como lo hicimos con el contrato de suministro de energía eléctrica que firmamos con Iberdrola en 2015 y que estimamos representará ahorros de entre 5 y 15% sobre la tarifa que obtenemos de la Comisión Federal de Electricidad.

Utilizar Nuestra Red de Distribución para Maximizar Sinergias entre Divisiones y Comercializar Productos Complementarios Bajo Marcas Propias.

Consideramos que nuestra amplia red de distribuidores independientes con cobertura a lo largo de los países en los que operamos es difícil de replicar y constituye una de nuestras principales ventajas competitivas. La combinación de dicha red de distribución con nuestro amplio portafolio de productos crea importantes oportunidades para ampliar nuestra oferta de soluciones para la industria de la construcción y maximizar sinergias entre nuestras divisiones.

Pretendemos utilizar nuestra red de distribución para incrementar nuestra participación de mercado a través de la comercialización de nuestros productos en mercados en los que actualmente no tienen presencia, como por ejemplo la venta de productos a base de plástico como tinacos y cisternas en Estados Unidos; la introducción de nuevos productos que atiendan a las demandas del mercado; y la comercialización de productos complementarios fabricados por terceros, posiblemente bajo nuestras marcas, y que pudiera resultar en nuestra eventual integración hacia la fabricación de dichos productos. Nuestra entrada en la industria cementera en México, en la que logramos, de acuerdo a estimaciones internas, una participación de mercado de aproximadamente el 4% en 2015 a tan sólo 2 años de haber lanzado nuestra marca *Fortaleza*, es un claro ejemplo de los beneficios que podemos obtener a través de la utilización de nuestra red de distribución para ampliar la oferta de productos de la Compañía.

Continuaremos buscando sinergias entre nuestras distintas divisiones, similares a las que ya hemos identificado y aprovechado, con el objeto de lograr una mejor estructura de costos y operaciones más eficientes. Dichos esfuerzos incluyen la utilización de nuestras bases de datos y tecnologías de la información para facilitar la venta cruzada y la gestión centralizada de funciones como tesorería, evaluación de líneas de crédito y cobranza, entre otros.

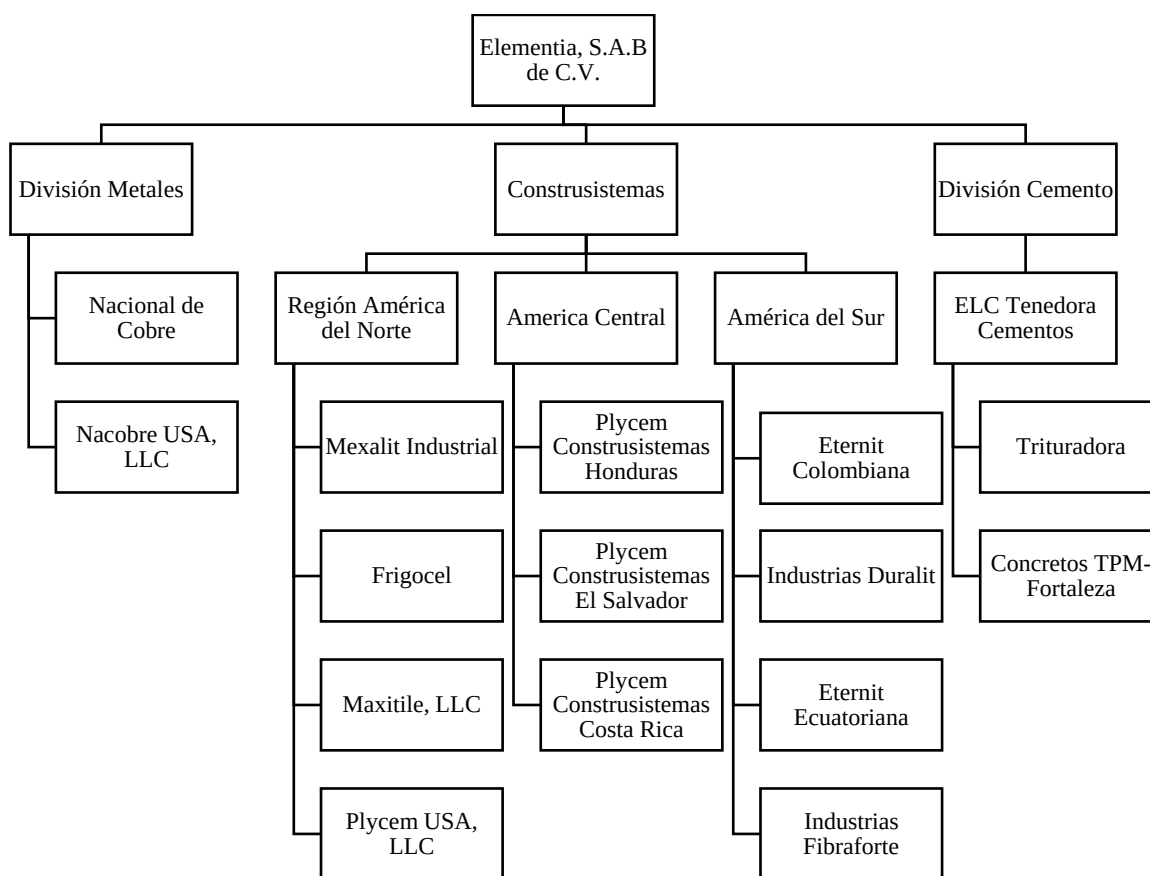
Tomando como base nuestra red de distribuidores independientes, pretendemos incrementar de manera importante la comercialización de productos complementarios de terceros, pudiendo ser bajo nuestras marcas, lo cual pudiera resultar en eventuales integraciones. Actualmente comercializamos productos que compramos de terceros aprovechando la fortaleza de nuestra red de distribuidores independientes, como por ejemplo productos cromados como llaves y accesorios de baño, válvulas para control de suministro de gas, láminas para techos fabricados con base en materiales reciclados y mangueras flexibles.

A través de la Compañía, centralizamos procesos clave que permiten la comunicación y coordinación de los esfuerzos de venta de las tres divisiones por medio de la red de distribución; algunos de estos procesos son tesorería, evaluación de líneas de crédito y cobranza. Mediante estos procesos y la base de datos centralizada, continuaremos optimizando el proceso de cobranza apoyando el capital de trabajo.

Nuestra estructura corporativa

Grupo Kaluz y miembros de la familia del Valle son dueños del 39.59% de nuestro capital social y Tenedora, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso, es dueño del 35.62%, mientras que las acciones remanentes (24.79%) son propiedad del público inversionista. Grupo Kaluz que es controlado por la familia del Valle y dirigido por Daniel Martínez-Valle (quien cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria y más de 5 años en Grupo Kaluz), es un consorcio mexicano con importantes inversiones en los sectores petroquímico e industrial y financiero. Grupo Carso, el cual es controlado por la familia Slim, pertenece a uno de los mayores consorcios globales. Asimismo, la familia Slim participa en los sectores de menudeo, industrial, telecomunicaciones, manufactura, infraestructura y construcción.

Somos una compañía controladora que conduce sus negocios a través de sus subsidiarias. El siguiente cuadro muestra nuestra actual estructura corporativa y nuestras principales subsidiarias operativas



División Cemento

General

Durante el 2013, nuestra planta de cemento “El Palmar” ubicada en Santiago de Anaya, Estado de Hidalgo comenzó operaciones. El costo de construcción fue de US\$315 millones. Comenzamos la distribución del cemento en el mercado mexicano bajo la marca comercial Fortaleza, con el objetivo de satisfacer la demanda en el sector de la autoconstrucción de la región central de México. La planta tiene una capacidad de producción aproximada de un millón de toneladas por año. Con la puesta en marcha de una nueva planta de cemento, se espera que la capacidad de utilización se refuerce a lo largo de un período de tiempo y, durante el 2015, la planta de El Palmar siguió aumentando la producción.

En 2013, Elementia y Lafarge celebraron una Asociación (*Joint Venture*) para la producción de cemento en México. De conformidad con el acuerdo de Asociación (*Joint Venture*), todas las acciones del capital social de Trituradora y Lafarge Cementos fueron transferidas a ELC Tenedora Cementos y Elementia asumió el control del 53% de las acciones, con Financière Lafarge, S.A.S. manteniendo el 47%. Este acuerdo de Asociación (*Joint Venture*) pretendía permitirnos abarcar entre el 4% y el 5% del mercado nacional con apoyo en el lanzamiento de la nueva marca *Fortaleza* y la campaña de mercadotecnia implementada. La combinación de activos cementeros permite producir aproximadamente dos millones de toneladas de cemento por año. Con fecha 19 de septiembre de 2014, celebramos el contrato de compraventa de acciones por el cual, contra el pago de US\$225 millones, acordamos adquirir el 47% de las acciones propiedad de Lafarge en la Asociación (*Joint Venture*). El pasado 16 de diciembre de 2014, al haberse cumplido la condición a que dicho contrato estaba sujeto, consistente en la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica, surtió plenos efectos convirtiéndonos tras haber realizado el pago inicial de US\$180 millones, directa o indirectamente, en titulares del 100% de las acciones de ELC Tenedora Cementos, la cual a través de su marca *Fortaleza* consolida nuestra posición relevante en la industria cementera en México.

En 2015, esta división tuvo ventas netas por Ps\$2,371 millones y EBITDA de Ps\$942 millones, representando 14% y 31% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

Productos

La División Cemento produce un portafolio de productos incluyendo:

- Cemento Compuesto Portland CPC30R, cemento de resistencia rápida clase 30, apto para la construcción de elementos estructurales, en situaciones donde no hay requisitos especiales, lo que demuestra un buen desempeño con respecto a la configuración, rendimiento y resistencia. Cumple con los estándares de calidad de cemento mexicano establecidos en la NMX-C-414-ONNCCE.
- Cemento Compuesto Portland CPC40, cemento de resistencia clase 40, adecuado para la construcción de elementos y estructuras de hormigón, lo que demuestra un buen rendimiento con respecto a la creación y la producción, destacándose por su resistencia inicial y final. Cumple con los estándares de calidad de cemento mexicano establecidos en la NMX-C-414-ONNCCE.
- Cemento Blanco Ordinario Portland CPO30R, cemento resistente clase 30, apto para la fabricación de (i) cemento blanco o claro, (ii) los adhesivos cerámicos y (iii) los fregaderos, tejas y mosaicos. Cumple con los estándares de calidad de cemento mexicano establecidos en la NMX-C-414-ONNCCE.
- Mortero o cemento de albañilería, apto para trabajos de albañilería relacionados con la industria de la construcción. Cumple con los estándares de calidad de cemento mexicano establecidos en la NMX-C-021-ONNCCE.
- Concreto premezclado, enfocado a la producción y comercialización de concretos estructurales para el mercado de construcción habitacional, comercial e infraestructura urbana. Cumple con los estándares de calidad de concreto mexicano establecidos en la NMX-C-155-ONNCCE.

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas y las ventas netas de nuestros principales productos de cemento para los periodos indicados.

	Año terminado el 31 de diciembre de					
	2015		2014		2013	
	Volumen	Ventas Netas	Volumen	Ventas Netas	Volumen	Ventas Netas
	(en miles de toneladas y millones de Pesos)					
Cemento Gris	1,524	1,803	1,278	1,400	688	737
Cemento Blanco	139	280	105	202	38	70
Mortero	189	173	165	138	92	74
Otros (Concreto)		115	-	7	-	165
Total	1,852	2,371	1,548	1,747	818	1,046

Materias primas y Proveedores

La principal materia prima utilizada en el proceso de producción de cemento es la piedra caliza, que representa aproximadamente el 80% del volumen. El mineral de hierro, arcilla, yeso y puzolana también se utilizan en la producción de cemento.

La mayoría de las materias primas que utilizamos en nuestra División Cemento las obtenemos de minas y campos propiedad de Elementia. Estas minas y campos están totalmente integradas con las instalaciones de nuestra División Cemento. Estimamos que tenemos suficientes recursos para mantener una capacidad de producción similar a la actual por más de 50 años.

Las principales fuentes de energía utilizadas para transformar las materias primas en clinker y el clinker en el cemento son la energía eléctrica y el coque de petróleo.

Además de la piedra caliza que se obtiene a partir de nuestras propias canteras, nuestros principales proveedores de materias primas son la Comisión Federal de Electricidad, IMI Fuels, L.C. y Mondi México, S. de R.L. de C.V.

Plantas

Nuestra División Cemento opera tres plantas de cemento: El Palmar, Tula y Vito, todas ellas localizadas en Hidalgo, México. El Palmar fue terminada e inaugurada en 2013 por Elementia, mientras que Tula (terminada en 2006) y Vito (terminada en 1946, con renovaciones en los 80s) fueron aportadas, en su momento, por Lafarge. Así mismo operamos dos plantas de concreto ubicadas en la ciudad de México las cuales iniciaron operaciones en 2015.

Nuestros Productos

Cemento: Producimos cemento mediante un proceso químico estrictamente controlado gracias a la tecnología de vanguardia con que cuentan nuestras plantas, el cual inicia con la extracción y trituración de piedra caliza. La caliza junto con otras materias primas son pre-homogenizadas, un proceso que consiste en combinar diferentes tipos de arcilla y piedra caliza. Después se alimenta a un molino, el cual tritura los diversos materiales para después ser alimentado al horno. Las materias primas son calcinadas a alta temperatura en un horno, para producir el clinker. El clinker es el producto intermedio utilizado en la elaboración de cemento.

Concreto premezclado: El concreto premezclado resulta de la mezcla de: cemento, agregados finos y gruesos, aditivos y agua. Desarrollamos el concreto premezclado de acuerdo a las necesidades específicas de nuestros clientes y sus proyectos.

Nuestras Plantas de Cemento y Concreto

La siguiente tabla muestra ubicación, tamaño, capacidad instalada y años en operación al 31 de diciembre del 2015:

	Ubicación	Capacidad Instalada (tons)	Años en operación
Planta El Palmar	Santiago de Anaya, Hidalgo, México	1,008,000	2
Planta Tula	Tula, Hidalgo, México	720,000	9
Planta Vito	Vito, Hidalgo, México	288,000	69

	Ubicación	Capacidad Instalada (m ³)	Años en operación
Planta Polanco	Polanco, Ciudad de México	64,800	1
Planta Vallejo	Vallejo, Ciudad de México	75,600	1

Red de distribución

Al cierre de 2015 contábamos con una red de 146 distribuidores y 50 clientes de granel cubriendo aproximadamente 500 kilómetros a través de 15 Estados de México. Nuestra red de distribuidores de cemento llega al mercado con más de 500 puntos de venta.

División Construsistemas

General

Nuestra División Construsistemas fabrica y comercializa soluciones a base de Fibrocemento y plástico para la industria de materiales ligeros para la construcción incluyendo techos ondulados, paneles, *sidings*, sistemas constructivos y tuberías, entre otros productos y transforma poliestireno (GPPS HIPS y EPS) utilizando los procesos de extrusión termoformado, expansión y moldeo, polietileno (rotomoldeado e inyectado), productos de polipropileno y productos de policloruro de vinilo en una amplia variedad de medidas, colores, dimensiones, densidades y capacidades. Los productos de esta división se venden a clientes en la industria de materiales de construcción e infraestructura. Nuestra División Construsistemas se divide en cuatro regiones: México, Estados Unidos, Sudamérica y Centroamérica.

Fabricamos y comercializamos los productos de la División Construsistemas a través de las siguientes subsidiarias:

Región de México:

- Mexalit Industrial, S.A. de C.V. (México)
- Frigocel, S.A. de C.V. (México)

Región Estados Unidos:

- Maxitile LLC (Estados Unidos)
- Plycem USA LLC (Estados Unidos)

Región de Centroamérica:

- Plycem Construsistemas Honduras S.A. de C.V. (Honduras)
- Plycem Construsistemas El Salvador, S.A. de C.V. (El Salvador)
- Plycem Construsistemas Costa Rica S.A. (Costa Rica)

Región de Sudamérica:

- Eternit Colombiana S.A. (Colombia)
- Eternit Ecuatoriana S.A. (Ecuador)
- Industrias Duralit S.A. (Bolivia)
- Industrias Fibraforte, S.A. (Perú)

Esta división cuenta con 20 plantas de producción en 9 países, los cuales son México, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Honduras, El Salvador, Bolivia, Perú y Estados Unidos. Nuestros productos de Construsistemas, se venden a través de aproximadamente 3,500 distribuidores y clientes. Esta división tuvo ventas netas totales por Ps\$6,872 millones y EBITDA de Ps\$1,069 millones en el año 2015, representando 40% y 36%, respectivamente, de nuestro total consolidado para dicho año.

Nuestros ingresos de ventas han seguido generalmente las tendencias de la industria de la construcción. Históricamente nuestra División Construsistemas ha tenido ventas más altas durante el verano y ventas más bajas durante el invierno, lo que refleja la estacionalidad de la actividad de construcción.

El 19 de diciembre de 2013, firmamos un acuerdo de adquisición con la división de productos externos Saint Gobain para adquirir los activos del negocio de Fibrocemento de su afiliada, CertainTeed Corporation, uno de los principales fabricantes de materiales de construcción en Estados Unidos. El 31 de enero de 2014, se concluyó la adquisición de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation. Posteriormente renombramos este negocio bajo nuestra nueva marca *Allura*. Esperamos que esta adquisición refuerce nuestra presencia en los Estados Unidos. Estas plantas complementarán geográficamente las operaciones de nuestra planta de Nuevo Laredo, la cual está enfocada en el mercado de Estados Unidos.

De conformidad con el acuerdo de adquisición relacionado con los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation, nosotros no seremos responsables entre otras cosas, (i) de cualquier obligación que surja de o esté relacionada con, las reclamaciones hechas por cualquier persona debido a, o atribuibles a la exposición real o supuesta al asbesto que haya ocurrido antes de la compra, o (ii) de cualquier obligación relacionada con el medio ambiente, o que surja de, eventos o circunstancias que ocurran o existentes con anterioridad a la consumación del contrato, incluyendo todas las responsabilidades relacionadas con las leyes ambientales, de salud y de seguridad.

Estamos en proceso de reubicar y ampliar la planta de Fibraforte en Perú, lo que nos permitirá incrementar la capacidad de producción en aproximadamente un 42%, logrando cerca de 13,613 toneladas por año. Estimamos que las obras quedarán concluidas durante el primer semestre de 2016. El enfoque del proyecto comprende consolidar el mercado local y aumentar nuestra cobertura en el mercado exportación (Chile, Uruguay, Ecuador, Bolivia y Brasil). La nueva planta estará ubicada en la localidad de Chilca, en un terreno de 45,284 m², realizando una inversión total aproximada de US\$19 millones.

Productos

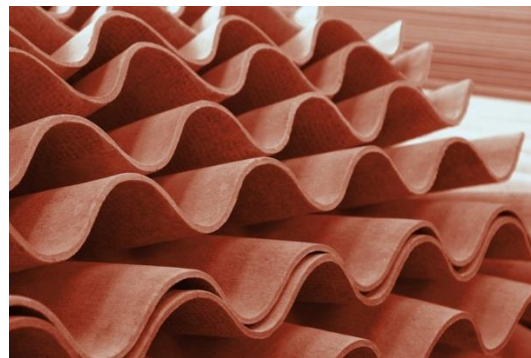
Los principales productos de Fibrocemento que producimos en esta división son los siguientes:

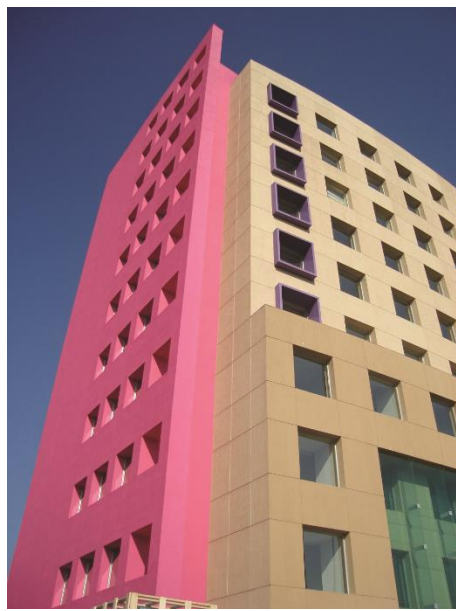
- *Láminas onduladas para techos de Fibrocemento*; utilizadas principalmente en la industria de la construcción residencial y las mismas pueden ser usadas como adorno decorativo. Estas láminas para techo son rentables, versátiles y una solución arquitectónica. Producimos distintos tamaños y tipos de láminas onduladas, para diferentes usos. Producimos los tipos más comunes de láminas usados en el mercado (P3, P4, P7, P10 y conducto C90), en varias longitudes que van desde 1.22 metros a 3.66 metros con un ancho de 0.91 a 1.1 metros y un grosor de 4 a 6 milímetros. Producimos láminas para el negocio de construcción local y el mercado de exportación, y nuestro sistema de gestión ha sido certificado sobre la base de los requisitos especificados en ISO 9001:2008.
- *Techos o plafones de lámina plana de Fibrocemento*; utilizados principalmente en la industria de la construcción residencial y comercial. Producimos láminas planas en longitudes de 0.61, 1.22, y 2.44 metros; con un ancho de 1.22 metros y un grosor de 4 a 20 milímetros. Fabricamos láminas planas con distintas especificaciones mecánicas locales y/o ASTM, tales como ISO 8336 y ASTM C-1186.
- *Tablones de Fibrocemento*; utilizados principalmente en la industria de la vivienda y la construcción siendo resistentes al clima y mejoran la calidad estética de las fachadas y los diseños arquitectónicos modernos. Estos productos cuentan con un alto nivel de estabilidad dimensional, resistencia y durabilidad. Los tablones se venden en una variedad de tamaños y formas y pueden ser usados para interiores y exteriores.
- *Molduras*; utilizadas principalmente en la industria de la construcción residencial y comercial. Se producen en diferentes formas y tamaños y pueden ser utilizadas para esquinas, fachadas, ventanas, puertas, revestimiento de columnas, recubrimientos, grecas, molduras decorativas y otros diseños arquitectónicos no estructurales para añadir elementos decorativos a los hogares y edificios. Se fabrican molduras con distintas especificaciones mecánicas locales y/o ASTM, tales como ISO 8336 y ASTM C-1186.
- *Paneles de Fibrocemento para paredes internas y externas y para pisos*; utilizados principalmente en la industria de la construcción residencial y comercial. Producimos, paneles de 2.44, con un ancho de 1.22 metros y un grosor que va de 6.0 a 20.0 milímetros. Los paneles son versátiles y se pueden utilizar en una amplia gama de edificios y tipos de construcción. Nuestros paneles ofrecen resistencia a la humedad, son inmunes a los insectos perforadores de madera, soportan cargas, son incombustibles y están disponibles en diferentes acabados. Se fabrican paneles con distintas especificaciones mecánicas locales y/o ASTM, tales como ISO 8336 y ASTM C-1186.
- *Tubería de Fibrocemento* utilizada principalmente en la industria de la construcción e infraestructura para el transporte de líquidos y agua. Producimos tuberías en clases “A” y “B” en longitudes de 5 metros, anchos de 1.07 metros y grosores desde 2.4 a 27.4 centímetros para las tuberías clase “A” y de 2.8 a 16.7 centímetros para las tuberías clase “B”. Nuestras tuberías de Fibrocemento son producidas con las especificaciones mecánicas locales y ASTM, tales como NMX-C-012-ONNCCE-2007 y NMX-C-039-ONNCCE-2004.
- *Rollos de plástico de poliestireno* utilizados principalmente en la industria alimenticia. Vendemos el poliestireno en rollo y el cliente produce sus propios envases o pots termoformados inyectando el producto al interior del envase formado y posteriormente realizando el proceso de sellado. Producimos estos rollos con diferentes especificaciones locales y mecánicas de acuerdo a las características que necesita el cliente. Estos productos son elaborados mediante extrusión.
- *Hoja de plástico de poliestireno* utilizada principalmente en stands publicitarios. Producimos la hoja de acuerdo a los requerimientos de cada cliente. Estos productos son elaborados mediante el proceso de extrusión.

- *Productos de poliestireno desechables* tales como vasos y platos utilizados principalmente para el consumo masivo, que se venden bajo la marca *Festy*. Estos productos son elaborados mediante extrusión y termoformado.
- *Casetón, bovedilla, placa, tira para panel, medias cañas y molduras de poliestireno expansible* utilizados principalmente en la industria de la construcción. Fabricamos dichos productos en diferentes densidades y especificaciones de acuerdo a los requerimientos del producto y su uso, dependiendo si se utiliza como material de relleno, de aislamiento térmico, de aislamiento acústico, empaque o uso decorativo. Estos productos son elaborados utilizando los procesos de expansión, moldeo y corte.
- *Paneles para cámaras de refrigeración* utilizados principalmente en el sector industrial. Producimos paneles para cámaras de refrigeración industriales para aislamiento térmico. Se fabrican paneles con diferentes especificaciones de acuerdo a las características de la cámara de refrigeración del cliente. Estos productos son elaborados usando los procesos de expansión, moldeo, corte e incorporación de lámina metálica.
- *Charolas o semilleros* utilizados principalmente en la industria agrícola, principalmente en invernaderos. Producimos charolas y semilleros con diferentes especificaciones dependiendo de los requerimientos del cliente. Estos productos son elaborados utilizando los procesos de expansión y moldeo.
- *Láminas de polipropileno*, utilizados en la industria de la construcción. En México en el cuarto trimestre de 2013, invertimos en equipo moderno de extrusión y termoformado para iniciar la producción de láminas onduladas de polipropileno. Asimismo, realizamos la inversión en un equipo de inyección para producir tapas para tinacos.
- *Tinacos y cisternas de polietileno*, utilizados principalmente en la industria de la vivienda para el almacenamiento de agua. Fabricamos tinacos y cisternas en una variedad de tamaños, yendo de una capacidad de 450 litros a 10,000 litros. Fabricamos tinacos y cisternas con diferentes especificaciones mecánicas nacionales y/o de la ASTM como NMX-C-374-ONNCCE-2000.

También fabricamos una gama de productos de Fibrocemento basada en especificaciones dadas por los clientes, tales como sistemas de construcción ligera y accesorios para la remodelación, así como una gama de productos de ahorro de energía tales como láminas de Fibrocemento Maxi- Therm.

A continuación se muestran algunas imágenes de nuestros productos de la División Construsistemas:





La siguiente tabla muestra los volúmenes de ventas e ingresos de los principales productos de Fibrocemento para los ejercicios que se mencionan:

	TOTAL CONSTRUSISTEMAS					
	Dic-15		Dic-14		Dic-13	
	Volumen	Ventas	Volumen	Ventas	Volumen	Ventas
NACIONAL						
Láminas, Tejas y Moldeados	422	2,625	422	2,619	363	2,230
Paneles	129	958	129	841	105	717
Trims/Sidings	200	1,686	179	1,345	66	477
Tinacos	6	302	23	848	20	743
Otros	26	773	1	53	5	156
Subtotal Nacional	782	6,344	754	5,706	559	4,323

EXPORTACIÓN

Láminas, Tejas y Moldeados	21	168	22	135	33	177
Paneles	30	228	34	213	37	205
Trims/Sidings	9	88	-	-	-	-
Tinacos	-	-	-	1	-	-
Otros	-	44	-	19	-	19
Subtotal Extranjero	60	528	56	368	70	401
Total	842	6,872	810	6,074	629	4,724

Materias Primas y Proveedores

Las principales materias primas utilizadas en la fabricación de los productos de la División Construsistemas son cemento, agua desmineralizada, carbonato de calcio, sílice (arena), crisotilo, otras fibras naturales/sintéticas, alúmina, pigmentos minerales, poliestireno cristal, la resina de poliestireno de alto impacto, la resina de poliestireno expandible, la resina de polipropileno y la resina de polietileno, dependiendo del tipo de producto.

Las materias primas utilizadas en los productos de la División Construsistemas se adquieren de un gran número de proveedores y no dependemos de un solo proveedor para ninguno de dichos productos.

Los principales proveedores son: (i) de fibra de crisotilo Sama- Mineração de Amianto, Ltda., JSC Ural asbest y Minera Las Brisas, S.A.; (ii) de cemento Cemex, S.A.B. de C.V., Holcim México, S.A. de C.V. y Cementos Argos, S.A. para México, Centroamérica y Sudamérica y Giant Cement Company para Estados Unidos; (iii) de fibra de celulosa Arauco y Constitución, S.A., Canfor Pulp and Paper S.A., Domtar Paper Company LLC y GP Cellulose International Marketing S.R.L.; (iv) de resina de poliestireno cristal y resina de poliestireno de alto impacto Styrolution Mexicana, S.A. de C.V., Resirene, S.A. de C.V. y Polímeros Nacionales S.A. de C.V.; (v) de resina de poliestireno expandible Poliestireno y Derivados, S.A. de C.V.; (vi) de resina de polietileno Polímeros Mexicanos, S.A. de C.V. y Polímeros Nacionales S.A. de C.V.; (vii) de resina de polipropileno Polímeros Nacionales, S.A. de C.V., Polipetrosur, S. de R.L. de C.V. y Arperma Plásticos, S.A. de C.V.; y (viii) fibra de PVA Kinoshita Fishing Net MFG. CO., LTD.

Cemento. Actualmente no tenemos ningún contrato a largo plazo firmado para el suministro de cemento, sin embargo, se negocian y acuerdan los precios año con año y se obtienen descuentos y precios especiales para proyectos específicos de exportación y de infraestructura para el gobierno. Esta materia prima es fácilmente accesible en el mercado mundial y muestra una baja volatilidad en los años recientes.

Fibra de crisotilo. En las regiones de México y Sudamérica, la fibra de crisotilo se utiliza en la fabricación de ciertos productos de Fibrocemento que se comercializan localmente. Los productos que se exportan a los Estados Unidos son fabricados a partir de otras fibras como la fibra de celulosa y PVA y nunca hemos exportado productos fabricados usando crisotilo a los Estados Unidos. La fibra de crisotilo es adquirida de proveedores situados en Colombia, Brasil y Rusia. Utilizamos la fibra de crisotilo de conformidad con las regulaciones locales de salud y seguridad de los países en los que operamos así como con estándares internacionales como *the Responsible Use of Chrysotile Asbestos* (el Uso Responsable del Crisotilo de Asbesto). Esta materia prima es de difícil acceso en el mercado y los precios de la misma se han incrementado aproximadamente un 36% durante los últimos 3 años, derivado del déficit en la producción de la fibra. Tenemos celebrado un contrato de suministro con JSC Uralbest que garantiza el volumen requerido.

Fibra de celulosa. La disponibilidad del material en el mercado, los precios competitivos que podemos obtener gracias al volumen que nuestra división consume, así como el aseguramiento de calidad, son factores importantes que nos permiten tener acceso a proveedores en Chile, Estados Unidos y Canadá. No tenemos contratos de suministro con nuestros proveedores de fibra de celulosa, sin embargo, los pedidos de la misma se realizan de conformidad con la necesidad que van teniendo las plantas de producción. Normalmente los pedidos se colocan con dos meses de anticipación. El suministro de ésta materia prima es fácilmente accesible a precios prevalecientes en el mercado mundial.

Fibra de PVA. Adquirimos la fibra de PVA de proveedores ubicados en Asia. La fibra de PVA se utiliza en la fabricación de productos de Fibrocemento. Aunque actualmente el precio de esta materia prima es superior a la fibra mineral, existen diversas fuentes de suministro a nivel mundial.

Sílice. Se obtiene de proveedores locales en las distintas regiones en donde se utiliza la sílice. Tradicionalmente negociamos el precio de dicha materia prima sobre una base anual y actualmente en México nos integramos verticalmente a una mina de sílice ubicada en Nuevo Laredo, Tamaulipas. La sílice es un material de fácil acceso con un gran número de proveedores disponibles. En algunas de nuestras plantas, hemos invertido en molinos de sílice para la disminución del costo del material.

Resina de poliestireno y polietileno. Tenemos acceso a las materias primas (resinas) sin restricción ya que tenemos una fuerte relación de negocios con los proveedores de poliestireno y polietileno, quienes tienen excedente de su capacidad instalada y tenemos acceso a estos productos como cliente preferencial. El precio está denominado en Dólares y depende de dos hidrocarburos que derivan del petróleo: el benceno y el etileno. Por tanto, su precio depende de las fluctuaciones del petróleo, del gas natural y del tipo de cambio. Sin embargo, generalmente tenemos la capacidad de trasladar los incrementos en costos de las materias primas a nuestro cliente final.

Resina de polipropileno. La resina de polipropileno es el polímero termoplástico, parcialmente cristalino, que se obtiene de la polimerización del propileno (o propano). Perteneció al grupo de las poliolefinas y es utilizado en una amplia variedad de aplicaciones que incluyen empaques para alimentos, textiles, equipo de laboratorio, componentes automotrices y películas transparentes. El polipropileno tiene gran resistencia contra diversos solventes químicos, así como contra bases y ácidos. Los principales proveedores incluyen Polipropileno del Caribe (Cartagena, Colombia), Muehlstein (Estados Unidos, Asia) y Petroquim (Chile). En los últimos años ha habido una sobre oferta en el mercado, aunque su precio se ha visto afectado por el precio de mercado del petróleo. El polipropileno virgen está ampliamente disponible en el mercado, sin embargo, el suministro de polipropileno reciclado es limitado por la especificación que se requiere.

Plantas

Nuestras operaciones de fabricación de los productos de la División Construsistemas se encuentran ubicadas en distintos países, incluyendo Estados Unidos, México, Perú, El Salvador, Costa Rica, Honduras, Colombia, Ecuador y Bolivia, lo que nos convierte en un productor integrado con una plataforma realmente regional.

Calidad del Producto

Las plantas de producción de los productos de la División Construsistemas cuentan con un departamento de control de calidad responsable de asegurarse de que las materias primas y el producto terminado cumplan con las especificaciones correspondientes, logrando elaborar productos con un valor de marca significativo. Asimismo, se encargan de supervisar el proceso de producción. Adicionalmente estos departamentos supervisan los procesos de producción. Todos los métodos de pruebas se basan en normas internacionales tales como la *American Society for Testing and Materials* (ASTM), y en México (NMX).

Nuestras plantas de fabricación de esta división cuentan con u operan bajo certificaciones nacionales e internacionales incluyendo certificaciones de la ISO para la gestión de calidad (ISO-9001), del medio ambiente y la seguridad (ISO-14001) y de la OSHA para la salud ocupacional y gestión de la seguridad (OSHAS-18000). Además, algunas de nuestras plantas de producción están certificadas por ONNCCE, CONAGUA, CERTIMEX, *International Code Council* (CSTB) y la *Bussines Alliance for Secure Commerce* (BASC). Por otra parte, la PROFEPA ha concedido a algunas de nuestras plantas de fabricación en México la certificación de *Industria Limpia*, la cual certifica que nuestras plantas cumplen con las leyes ambientales mexicanas.

Plantas de Producción en la División Construsistemas.	Certificaciones
Santa Clara	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, Industria Limpia, NMX-C-012, NMX-C-039, NMX-C-374, NOM-006-CONAGUA, ICC, CSTB,

Plantas de Producción en la División Construsistemas.	Certificaciones
	Pacto Global Incluir en Santa Clara: NOM-001-CONAGUA, NOM-013-CONAGUA y NMX-C-027
Guadalajara	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OSHAS 18001:2007, Industria Limpia, NMX-C-374, NOM-006-CONAGUA, Pacto Global
Nuevo Laredo	ISO 9001:2008, ICC
Villahermosa	ISO 9001:2008, Pacto Global, NMX-C-374 y NOM-006 CONAGUA
Carolina del Norte	ISO 18001 (expirado)
Indiana	N/A
Cartago	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001, INTE ISO 8336, Certificado de Conformidad UL Láminas planas, ICC-ES ESR-1219 2015
San Pedro Sula	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001, INTE ISO 8336, Certificado de Conformidad UL Láminas planas,
El Salvador	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001, INTE ISO 8336, Certificado de Conformidad UL Láminas onduladas y planas,
Eternit Colombiana	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OSHAS 18001:2007, BASC Versión 4-2012. Pacto Global de Naciones Unidas. Verificación de gases de efecto invernadero
Eternit Ecuatoriana	ISO 9001:2008, Pacto Global de Naciones Unidas. NTE INEN 1320:2014
Duralit Bolivia	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OSHAS 18001:2007, BASC Versión 4-2012. Pacto Global de Naciones Unidas. IBNORCA NB 673:2010
Expansión La Luz	NOM-018, Pacto Global
Extrusión Cuamatla	Pacto Global
Industrias Fibraforte	ISO 9001:2008. Pacto Global
Chihuahua	Pacto Global
Monterrey	Pacto Global

Procesos Industriales

Nuestra División Construsistemas ofrece el más amplio portafolio de soluciones para sistemas de construcción ligera de Fibrocemento. Nuestras plantas de producción de la División Construsistemas tiene líneas de producción para la fabricación de láminas para techos, *sidings*, tuberías y paneles.

El proceso de fabricación comienza con la mezcla de materias primas. Posteriormente, las líneas de producción extienden la mezcla por medio de rodillos para formar placas de cemento que posteriormente darán forma al producto deseado. Dichas placas se someten a diferentes procesos:

- *Autoclavado*, el cemento se cura de manera acelerada a alta presión y temperatura.
- *Carbonatación*, se acelera la curación del cemento pero sin llegar al cocido final.
- *Natural*, el cemento fragua por si solo a la sombra.
- *Pintura*, el producto se lleva a una línea de pintura.

Adicionalmente, nuestra División Construsistemas fabrica productos de plástico. Para estos propósitos, la División Construsistemas adquiere una diversidad de materias primas y a través de los procesos de transformación de rotomoldeo, extrusión, termoformado, expansión e inyección, obtiene y comercializa, entre sus principales productos se encuentran: depósitos (tinacos, cisternas, tanques), laminados (láminas y rollos), desechables (vasos y platos), aligeramiento y asilamiento (bloques, caja, placa, losa, y paneles de enfriamiento para las cámaras) y empaquetado (plántulas y viveros forestales) productos usados principalmente en las industrias de la construcción, alimentación, publicidad, agricultura, decoración y refrigeración. Estos productos son fabricados y distribuidos a través de diez plantas localizadas en México (cinco), Colombia (tres), Bolivia (una) y Perú (una).

- *Proceso de extrusión*. Utilizamos resina de poliestireno (GPPS y HIPS) como materia prima para la fabricación de laminados de plástico (rollos y hojas). La resina de poliestireno alimenta a una máquina extrusora que proporciona calor y fricción de trabajo mecánico. Como resultado de este proceso, se obtiene una materia suave que pasa por un cabezar o dado y unos rodillos que le dan el espesor adecuado y las características físicas al producto. En el caso de las hojas, éstas se cortan en las dimensiones y colores deseados para obtener el producto final y en el caso del rollo, se embobina y empaca para su entrega.
- *Proceso de expansión*. Utilizamos la perla de poliestireno (EPS) como materia prima para la fabricación de bloque de polietileno expansible. La perla de poliestireno expansible se introduce a una máquina de preexpansión, que agrega agitación, presión y temperatura. El producto obtenido se enfría en silos para posteriormente alimentar un molde que mediante vapor de agua y presión funde el material para formar un bloque sólido moldeado, este bloque pasa por un proceso de corte por el cual se producen diversos productos conforme a la medida de las necesidades de los clientes como casetones, molduras, placas, tiras para panel, bovedillas, entre otros.
- *Proceso de extrusión tejas plásticas PVC o polipropileno*. El proceso de fabricación de láminas onduladas de polipropileno y PVC para techos consiste en: (i) alimentar a la extrusora con la materia prima; (ii) extruir y obtener el laminado controlando el espesor con los rodillos; (iii) termoformar el laminado para obtener el ondulado requerido; y (iv) de acuerdo a longitudes estándares se realiza el corte automático de la plancha.
- *Proceso de rotomoldeo*. El proceso de fabricación de tinacos plásticos consiste en: (i) pesaje, mezcla y homogenización de sus compuestos; (ii) cocción: adición de mezcla en un molde metálico rotatorio hasta lograr fundido y formación del tanque; (iii) enfriamiento y desmolde: baja de temperatura y extracción del tanque formado; (iv) rebabado e impresión: eliminación de excedentes de materia plástica en el tanque y el rotulado del mismo con las marcas y referencias del producto final.

División Productos de Metal

General

Nuestra División Productos de Metal fabrica una variedad de productos de cobre y de aleación de cobre tales como láminas en rollo y hojas, barras y perfiles, alambres, tubos, conexiones, piezas forjadas y maquinadas; los cuales participan en diferentes sectores de mercado tales como: construcción, aire acondicionado y refrigeración, automotriz, eléctrica, electrónica, acuñación de moneda, municiones, línea blanca, artesanías, petroquímica, intercambiadores de calor, industria textil, llaves y cerrajería, entre otros. Establecimos nuestra División Productos de Metal en junio de 2009 tras la Adquisición de Nacobre. Fabricamos nuestros productos en tres plantas ubicadas en México y los distribuimos a través de seis almacenes en México y un centro de distribución ubicado en Laredo, Texas. Contamos con una oficina de ventas en Houston, Texas, para atender los mercados de Estados Unidos y Canadá. Desde nuestra oficina central en Ciudad de México, comercializamos nuestros productos a más de 36 países en el mundo. La División Productos de Metal tuvo ventas netas por Ps\$7,485 millones y EBITDA de Ps\$975 millones en 2015, lo que representa el 45% y 33%, respectivamente, de nuestros totales consolidados para el año.

Los ingresos por la venta de productos de metal, generalmente, no se ven afectados por la estacionalidad, aunque tienden a realizar un seguimiento de las actividades del sector de materiales de construcción. En adición, debido a que nuestros productos de metal son vendidos a costo más un sobre precio, por lo general somos capaces de ajustar los precios para mantener nuestros márgenes independientemente de la volatilidad de los precios internacionales del cobre.

Productos

Nuestra División Productos de Metal fabrica una variedad de productos de cobre y sus aleaciones, los cuales son usados por nuestros clientes en el proceso de producción de sus productos finales. Consideramos que tenemos una ventaja competitiva frente a nuestros competidores debido a nuestras rigurosas normas de calidad y a un sólido conocimiento técnico, que nos permite desarrollar productos de alto valor agregado y con márgenes más altos. Creemos tener una posición líder en el mercado nacional de los productos que fabricamos. Somos uno de los principales fabricantes del mundo de tubos de cuproníquel, productos que son altamente especializados y vendidos a clientes del sector petroquímico, energético y naval, entre otros, principalmente en los Estados Unidos y Europa.

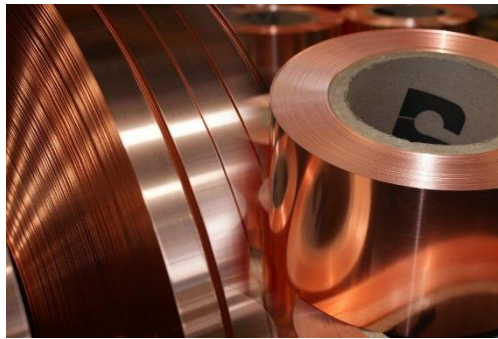
Cobre

Fabricamos distintos productos de cobre y sus aleaciones tales como: láminas en rollos y hojas, barras y perfiles, alambres, tubos, conexiones, piezas forjadas y maquinadas los cuales participan en diferentes sectores de mercado tales como: construcción, aire acondicionado y refrigeración, automotriz, eléctrica, electrónica, acuñación de moneda, municiones, línea blanca, artesanías, petroquímica, intercambiadores de calor, industria textil, llaves y cerrajería, entre otros. Nuestros productos de cobre se utilizan principalmente en el sector de construcción e industrial. Nuestros principales productos de cobre incluyen:

- *Tubos*, los cuales son utilizados principalmente en la construcción, refrigeración y aire acondicionado, en las industrias del sector eléctrico, petroquímica, transportación de agua y gas en distintas presiones y temperaturas. Producimos varios tamaños de tubos de cobre, que en su diámetro van 0.072” a 10”. Fabricamos tubos de cobre apegados a distintas especificaciones nacionales e internacionales, incluyendo las especificaciones mecánicas de la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (*American Society for Testing and Materials*, o “ASTM”), NOM, EN, DIN, JIS y MIL-T.



- *Láminas en rollos y hojas.* Producimos una gran variedad de productos laminados planos, utilizando aleaciones a base de cobre, que son utilizadas principalmente en la industria electrónica, automotriz, decorativa, eléctrica, municiones, llaves y de acuñación de moneda. Fabricamos estos productos en diversos calibres con un ancho de hasta 36 pulgadas, todo ello en cumplimiento con normas tales como ASTM, NOM, etc.



- *Sólidos,* tales como barras y perfiles, utilizadas principalmente en la industria manufacturera y automotriz, en formas redondas, cuadradas, hexagonales y especiales bajo diferentes normas locales y/o de la ASTM, tales como ASTM B-455, ASTM B-152 y ASTM B-187.



- *Alambres,* utilizados principalmente en la industria electrónica, de telecomunicaciones, eléctrica, textil, de instrumentos musicales y de productos personales. Producimos varios tipos de alambres, incluyendo el

cuadrado, el semicircular, plano, redondo y alambre electro-erosión. Somos fabricantes de alambres bajo normas locales y/o de la ASTM, incluyendo ASTM-B-134, ASTM-B-206 y ASTM-B-187.



- *Conexiones*, utilizadas principalmente en el sector construcción y equipo original. Producimos varios tipos de conexiones de cobre y latón; roscables y soldables para agua, gas y uso industrial; así como válvulas para el sector construcción. Fabricamos conexiones bajo distintas normas locales y/o de ASTM.



La siguiente tabla muestra los volúmenes de ventas y ventas netas de nuestros principales productos de cobre para el ejercicio 2015.

Año terminado el 31 de diciembre de

	2015		2014		2013	
	<u>Volumen</u>	<u>Ventas Netas</u>	<u>Volumen</u>	<u>Ventas Netas</u>	<u>Volumen</u>	<u>Ventas Netas</u>
	(en miles de toneladas y millones de Pesos)					
México y Estados Unidos						
Tubos	21	\$2,681	21	\$2,610	22	\$2,791
Láminas	17	1,719	19	1,883	15	1,417
Sólidos.....	8	614	8	596	8	633
Alambres	4	410	4	382	3	363
Conexiones	4	773	4	664	4	733
Otros	4	147	0	21	0	54
Subtotal	57	\$6,343	54	\$6,156	52	\$5,991
Exportaciones						
Tubos	8	\$897	7	\$780	5	\$644
Láminas	2	197	2	232	2	223
Sólidos	0	11	0	21	0	22
Alambres	0	31	0	25	0	32
Conexiones	0	6	0	4	0	7
Subtotal	10	\$1,142	9	\$1,062	8	\$928
Total	67	\$7,485	64	\$7,218	60	\$6,919

Materias Primas y Proveedores

Las principales materias primas utilizadas en la fabricación de nuestros productos de metal son cobre, níquel, zinc y plomo, que en conjunto representaron aproximadamente el 83% del costo de venta de esta división en 2015. Tenemos dos fuentes de materias primas para nuestros productos de metal: metal virgen recién refinado y metal reciclado, los cuales obtenemos de proveedores mexicanos.

Ningún proveedor representó en lo individual más del 15% del importe total de las materias primas de metal que adquirimos en 2015 y no dependemos de proveedor alguno en lo individual. Nuestros principales proveedores de metal reciclado son Jose Luis Millán Mortero, Comercial Kovy S.A de C.V., Recuperaciones Industriales Internacionales, S.A. de C.V., SMS FMX Metal Trade S. de R.L. de C.V.; sin embargo, obtenemos metal reciclado de un gran número de proveedores. Nuestros principales proveedores de metal virgen refinado (Cátodos) son Recuperaciones Industriales Internacionales, S.A. de C.V., Industrial Minera México, S.A. de C.V., Cobre de México, S.A. de C.V., Operadora de Minas e Instalaciones, Vale Américas Inc. y Gerald Metals México, S. de R.L. de C.V.

Nuestros productos de la División Productos de Metal se venden por el método *cost plus*, lo que implica que los clientes absorben el riesgo de la volatilidad de los precios de las materias primas.

Plantas

Nuestros productos son fabricados en 3 plantas ubicadas en Ciudad de México, San Luis Potosí y Celaya, las cuales se encuentran ubicadas en México.

Calidad del Producto

Las plantas de nuestra División Productos de Metal tienen departamentos de control de calidad, los cuales son responsables de asegurar el cumplimiento con las especificaciones de las materias primas y productos finales y supervisar el proceso de producción. Todos nuestros métodos de prueba se basan en normas internacionales, tales como la ASTM, así como las normas mexicanas elaboradas por comités técnicos bajo la dirección de agencias federales mexicanas o “NMX”.

Nuestros productos de la División Productos de Metal cumplen con los estándares técnicos y de calidad requeridos en los mercados nacionales y extranjeros. Los estándares y especificaciones aplicables varían de acuerdo con el tipo de producto y son establecidos por diversas instituciones y asociaciones locales e internacionales, así como especificaciones propias de nuestros clientes. Nuestras plantas cuentan con certificaciones ISO para la gestión de calidad (ISO-9001). Por otra parte, la PROFEPA ha concedido a algunas de nuestras plantas la certificación de Industria Limpia, la cual certifica que los procesos de fabricación cumplen con las leyes ambientales mexicanas. Nuestras plantas de la División Productos de Metal tienen las siguientes certificaciones:

Plantas en la División Productos de Metal	Certificaciones
Vallejo	Industria Limpia, ISO 9001:2008 (Gestión de Calidad), ISO 14401:2004 (Gestión ambiental)
Celaya	ISO 9001:2008 (Gestión de Calidad), ISO 14001:2004 (Gestión ambiental)
San Luis Potosí	ISO 9001:2008 (Gestión de Calidad)

Procesos de Manufactura

Utilizamos diferentes procesos de fabricación que van desde la fundición del metal, hasta la extrusión o laminación del mismo para llegar al producto final que puede ser en rollo, en cinta, en tubo o de conformidad con las especificaciones del cliente.

Proceso de Fundición: En esta parte del proceso la materia prima, ya sea en forma virgen o reciclada, se funde para obtener bloques o *cakes*, tochos, alambrón, rollos y tubo madre hechos de cobre y sus aleaciones. Existen dos tipos de fundición:

- Fundición de colada continua
- Fundición semi-continua.

Proceso de Laminación: En esta parte del proceso, el bloque o *cake* que se obtiene del proceso de fundición de la materia prima se somete a altas temperaturas y se pasa por rodillos que lo deforman y lo convierten en lámina o bobina. La lámina o bobina es sumergida en sustancias químicas para eliminar el óxido y a la misma se le aplica fuerza y tensión en frío para adelgazarla en los diferentes espesores requeridos.

Proceso de Extrusión: En esta parte del proceso, el *tocho* que se obtiene del proceso de fundición de la materia prima se somete a altas temperaturas y se coloca en una prensa de extrusión donde se le aplica presión para generar barra o tubo, posteriormente se adelgaza el tubo en ancho y en espesor de pared a través de un método de estiramiento.

El proceso de la fabricación de tuberías de cobre y sus aleaciones incluye la fundición y la extrusión del metal para obtener tuberías de agua, tubos para aire acondicionado y refrigeración, tubos capilares y conexiones, entre otros productos.

Subsidiarias

Elementia es una sociedad controladora que lleva a cabo sus negocios a través de sus subsidiarias. La siguiente tabla contiene una lista de las principales subsidiarias directas e indirectas de Elementia al 31 de diciembre de 2015, indicando el porcentaje del capital social que en cada una de ellas detenta Elementia directa o indirectamente:

País y entidad	2015	2014	2013	Actividad
México:				
Mexalit Industrial, S.A de C. V. (Mexalit Industrial)	100%	100%	100%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento para la industria de la construcción.
Distribuidora Promex, S. A. de C. V. y Subsidiarias (Promex)	100%	100%	100%	Inversión en acciones y la comercialización de productos de fibrocemento y tubería de concreto.
Mexalit Servicios Administrativos, S.A. de C.V. (Mexalit Servicios)	100%	100%	100%	Servicios administrativos.
Nacobre Servicios, S.A. de C.V.) (Nacobre Servicios)	100%	100%	100%	Servicios administrativos.
Compañía Mexicana de Concreto Pretensado Comecop, S.A. de C.V. (Comecop)	99.96%	99.96%	99.96%	Fabricación y comercialización de tubería de concreto.
Nacional de Cobre, S.A. de C.V. (Nacobre)	100%	100%	100%	Fabricación de productos de cobre para la industria de la construcción
Operadora de Inmuebles Elementia, S.A. de C.V. (Operadora)	99.99%	99.99%	99.99%	Arrendamiento de activos.
Frigocel, S. A. de C. V. y subsidiaria (Frigocel)	100%	100%	100%	Fabricación y distribución de productos de plástico.
ELC Tenedora de Cementos, S. A. P. I. de C. V. y Subsidiarias (ELC) (2)	100%	100%	53%	Tenedora de acciones.
GEBA Fibrocementos Holding, S.A. de C.V.(anteriormente General de Bebidas y Alimentos, S.A.) y Subsidiarias (GEBA)	100%	100%	100%	Tenedora de acciones.
Colombia:				
Eternit Colombiana, S.A (1) (Colombiana)	94.42%	93.41%	93.41%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento.
Estados Unidos de América:				
Elementia USA, Inc. y Subsidiarias (3)	100%	100%	100%	Comercialización de productos para la industria de la construcción y metales.
Costa Rica y América Central:				
The Plycem Company, Inc. y Subsidiarias (Plycem y subsidiarias)	99.93%	99.93%	99.93%	Inversión en acciones de Entidades en Centroamérica y a la producción de sistemas de construcción livianos (construsistemas) en Latinoamérica.
Perú:				
Industrias Fibraforte, S.A. (Fibraforte)	100%	100%	100%	Fabricación de coberturas ligeras de polipropileno y policarbonato.
Ecuador:				
Eternit Ecuatoriana, S.A. (Ecuatoriana)	100%	100%	100%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento.

- (1) Fusionada en 2015 con Eternit Atlántico, S.A. y Eternit Pacífico, S.A., subsistiendo como entidad fusionante; dicha transacción generó una variación en la tenencia accionaria derivado de la dilución de la participación no controladora así como la compra de 199,836 acciones por un importe de \$4,973 de participación no controladora.
- (2) Como se menciona en la Nota 2f, el 16 de diciembre de 2014, Elementia llevó a cabo la adquisición del 47% de las acciones representativas del capital social de su subsidiaria ELC, que eran propiedad de Financière Lafarge, S.A.S. (Lafarge), para alcanzar una participación directa e indirecta en ELC del 100%.
- (3) El 30 de noviembre de 2014, se aprobó aportar la totalidad de las acciones de Copper & Brass International Corp., y Maxititle Inc., para constituir Elementia USA, Inc.

Otorgamos financiamientos a algunas de nuestras subsidiarias para necesidades de inversión o de capital de trabajo. Estos financiamientos se documentan en términos y condiciones similares a los usados por nosotros para financiamiento o en términos y condiciones de mercado. Asimismo, a través de nuestras subsidiarias proporcionamos servicios de asistencia técnica, servicios financieros y de tesorería, legales, contables, fiscales, estudios económicos, recursos humanos y planeación corporativa a otras de nuestras subsidiarias.

ii) Canales de distribución

Comercializamos nuestros productos a través de una extensa red de distribución de más de 3,600 distribuidores independientes y usuarios finales que integran una amplia red de puntos de venta de nuestros productos apoyada por seis centros de distribución en México operados por nosotros.

Nuestros distribuidores constituyen no solamente una pieza importante en nuestra estrategia de distribución, sino que los consideramos uno de nuestros grupos de clientes más importantes. Además de potenciar nuestra capacidad de penetración en los mercados en los que tenemos presencia, nuestros distribuidores nos permiten conocer las necesidades de los consumidores finales de nuestros productos.

Los distribuidores independientes constituyen el principal canal de distribución para nuestros productos. Nuestros distribuidores asociados han sido cuidadosamente seleccionados con base en su capacidad de impulsar las ventas de nuestros productos, ofrecer altos niveles de servicio al cliente y cumplir con otros factores de rendimiento. A pesar de que no celebramos acuerdos de distribución con nuestros distribuidores independientes, tenemos una estricta política de crédito y les solicitamos a los mismos que documenten su capacidad crediticia y de prestación de garantías en forma de pagarés. Utilizamos transporte propio, así como el servicio de terceros para el transporte de todos nuestros productos desde las plantas de fabricación a los centros de distribución, distribuidores independientes y clientes.

Consideramos que el uso de distribuidores independientes nos otorga un alto nivel de flexibilidad operativa pues nos permite penetrar en mercados clave y expandir nuestro alcance geográfico sin necesidad de utilizar recursos propios para el establecimiento de una red de distribución. Esto también nos permite servir a clientes más grandes con un amplio alcance geográfico en virtud de que dichos distribuidores independientes tienen desarrollada una red de distribución formal y estructurada con sus propios centros de distribución. Adicionalmente, esto nos permite alcanzar un mayor número de clientes, algunos de los cuales prefieren visitar directamente el centro de distribución para comprar sus productos. Apoyamos a nuestra red de distribuidores independientes con programas de mercadotecnia y promoción, que incluye la entrega de productos muestra, bibliografías sobre ventas, videos de productos y otros materiales de venta y promoción.

Creemos que la distribución de nuestros productos a través de nuestros 9 centros de distribución, 11 almacenes y una oficina de ventas ubicada en Houston, Texas y a través de la red de distribución de Plycem a lo largo de los Estados Unidos, nos permite construir relaciones con los clientes de largo plazo; observar la evolución en las preferencias de los clientes locales; asegurar la disponibilidad del producto a través de una logística integrada entre las instalaciones de fabricación y distribución; ofrecer a nuestros clientes “un solo punto de venta” de los productos que necesita; y dirigir nuestros esfuerzos de mercadotecnia.

División Cemento

Nuestra División Cemento, distribuye sus productos mediante una extensa red cubriendo aproximadamente 500 kilómetros a través de 15 Estados de México habitados por aproximadamente 74 millones de personas. Nuestra red de distribuidores independientes de cemento llega al mercado con más de 500 puntos de venta, a través de cerca de 120 distribuidores.

División Construsistemas

Comercializamos nuestros productos de la División Construsistemas por medio de más de 2,600 distribuidores, los cuales manejan sus propias redes de distribución, y a más de 800 clientes. Contamos con oficinas de ventas en nuestras plantas de fabricación en todo México y América Latina, 9 centros de distribución y una oficina de ventas en Estados Unidos.

Ubicación	Formato
Houston, Texas	Oficina de Ventas
Medellín, Colombia	Centro de Distribución
Arequipa, Perú	Centro de Distribución
Chiclayo, Perú	Centro de Distribución
Guayaquil, Ecuador	Centro de Distribución
Cuenca, Ecuador	Centro de Distribución
Roaring River, USA	Centro de Distribución
Nuevo Laredo, México	Centro de Distribución
White City, USA	Centro de Distribución
Monterrey, México	Centro de Distribución

División Productos de Metal

Comercializamos nuestros productos de cobre y de aleación de cobre a través de una extensa red de distribución conformada por cerca de 900 distribuidores y 500 clientes. Tenemos una oficina de ventas ubicadas en Estados Unidos.

Los productos de la División Productos de Metal los distribuimos a través de siete almacenes. Nuestros almacenes se encuentran ubicados estratégicamente dentro México en las siguientes ciudades:

Ubicación	Formato
Monterrey	Almacén
Guadalajara	Almacén
Puebla	Almacén
Juárez	Almacén

Ubicación	Formato
Tijuana	Almacén
Laredo, Texas USA	Almacén
Ciudad de México	Almacén

También comercializamos nuestros productos de cobre en los mercados de Estados Unidos y Canadá a través de nuestra oficina en Estados Unidos, localizada en Houston, Texas.

iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Patentes

Contamos con 28 patentes registradas, 2 en México y 26 en el extranjero y 3 solicitudes de patentes en proceso ante el IMPI. También hemos solicitado el registro de dichas patentes en aquellas jurisdicciones en donde las mismas se utilizan. Dichas patentes están relacionadas con diversos sistemas y procesos, los cuales consideramos que distinguen a nuestros productos de los de nuestros competidores.

Marcas

El fuerte reconocimiento de nuestras marcas, es crucial para el desarrollo de nuestro negocio. Tenemos registradas aproximadamente 1,170 marcas en México y en el extranjero, de las cuales 394 se encuentran registradas ante el IMPI y 776 se encuentran registradas internacionalmente en las distintas jurisdicciones en las que operamos. Nuestras marcas mexicanas tienen una vigencia de 10 años, renovables por periodos iguales. A la fecha todas nuestras marcas se encuentran vigentes o en periodo de renovación.

A continuación se presenta una tabla con las principales marcas y productos comercializados bajo las mismas:

Marca	Producto
Elementia	Razón Social
<u>División Cemento</u>	
Fortaleza	Cemento
<u>División Construsistemas</u>	
Mexalit.....	Productos de Fibrocemento: láminas, tejas y tubos
Eternit	Lámina ondulada de Fibrocemento, accesorios y tejas de PVC
Duralit.....	Productos de Fibrocemento, accesorios y tinacos
Plycem	Productos de Fibrocemento
Allura.....	Láminas para paredes de Fibrocemento
Eureka.....	Tinacos y láminas onduladas de polietileno y polipropileno
Fibraforte	Láminas onduladas de polipropileno
Frigocel.....	Poliestireno, platos y vasos desechables de plástico y láminas de poliestireno.
<u>División Productos de Metal</u>	
Cobrecel.....	Productos y conexiones de cobre.
Nacobre.....	Cobre y productos de aleación de cobre

Consideramos que dada la importante asociación de nuestras marcas con nuestra imagen corporativa, las mismas son importantes para el desarrollo de nuestro negocio.

iv) Principales clientes

Creemos que nuestros distribuidores constituyen no solamente una pieza importante en nuestra estrategia de distribución, sino que los consideramos uno de nuestros grupos de clientes más importantes que además de potenciar nuestra capacidad de penetración en los mercados en los que operamos, nos proporcionan valiosa información sobre las necesidades de nuestros consumidores finales.

En 2015, de nuestros diez mayores clientes ninguno de ellos en lo individual representó más del 4% de dichas ventas. Nuestros productos son exportados a más de 45 países en América, Europa y Asia.

Proporcionamos financiamiento comercial a nuestros clientes, mediante un proceso de crédito interno, el cual es aplicable para cada una de las divisiones del grupo Elementia. Para iniciar dicho proceso, se requiere la solicitud de Crédito del cliente, así como su documentación cualitativa y cuantitativa, durante el proceso se determina mediante un análisis la capacidad de pago del cliente con la cual se otorga el monto de la línea, de igual forma se detecta el riesgo de cada una de las solicitudes para requerir o no el uso de garantías reales que avalen la línea otorgada. De forma general se otorga a los clientes un plazo de 30 a 60 días.

División Cemento

Nuestra División Cemento comenzó a operar en 2013 y se centra principalmente en el mercado de la autoconstrucción. La mayor parte de nuestras ventas en la División Cemento se realizan a través de nuestra red de distribuidores ubicados en 15 Estados de la región central de México.

División Construsistemas

La mayoría de nuestras ventas se hacen a través de distribuidores independientes que revenden los productos a los clientes en los mercados comercial, industrial y al menudeo. Algunas de las ventas se realizan directamente a clientes industriales. Adicionalmente, vendemos productos de revestimiento, remodelación y recubrimiento a las empresas que trabajan en grandes proyectos de construcción para el gobierno, hoteles y centros comerciales. Por lo que respecta a los productos de plástico los fabricamos en México, Colombia, Bolivia y Perú, comercializándolos principalmente en dichos mercados. La venta de estos productos se realiza de manera directa al cliente industrial, al consumidor final y a distribuidores independientes, que posteriormente revenden los productos en los mercados comerciales, de materiales de construcción y al menudeo.

Región de México.

En 2015, el 27% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en México, mientras que en 2014 y 2013, los productos vendidos por esta división en México representaron el 29% y el 28%, respectivamente.

La mayoría de nuestras ventas en México, se realizan a través de distribuidores independientes, que posteriormente revenden los productos en los mercados comerciales, industriales y al menudeo. Adicionalmente vendemos tuberías y accesorios hechos a la medida a compañías que trabajan en proyectos de infraestructura para conducción agua potable y drenaje. Algunas de las ventas son realizadas directamente a clientes industriales.

Región de Estados Unidos.

En 2015, el 29% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en Estados Unidos, mientras que en 2014 y 2013, los productos vendidos por esta división en Estados Unidos representaron el 25% y el 13%, respectivamente.

La mayoría de nuestras ventas en Estados Unidos, se realizan a través de distribuidores independientes, que posteriormente revenden los productos en los mercados comerciales, industriales y al menudeo

Región de Centroamérica.

En 2015, el 12% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en Centroamérica, mientras que en 2014 y 2013, los productos vendidos por esta división en Centroamérica representaron el 11% y el 14%, respectivamente.

La mayoría de nuestras ventas en Centroamérica, se realizan a través de distribuidores independientes, que posteriormente revenden los productos en los mercados comerciales, industriales y al menudeo. Adicionalmente productos de remodelación a compañías que trabajan en grandes proyectos para el gobierno, hoteles y centros comerciales. Algunas de las ventas son realizadas directamente a clientes industriales.

Región Sudamérica.

En 2014, el 33% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en Sudamérica, mientras que en 2013 y 2012, los productos vendidos por esta división en Sudamérica representaron el 34% y el 45%, respectivamente.

La mayoría de nuestras ventas se realizan a través de distribuidores independientes, que posteriormente revenden los productos en los mercados comerciales, industriales, vivienda y al menudeo.

División Productos de Metal

En el año de 2015, el 55% de nuestros productos de metal fueron vendidos en México, 28% en Estados Unidos, y 17% en Otros Países.

En esta división, generalmente no se establecen contratos a largo plazo con ninguno de nuestros clientes y las ventas las realizamos principalmente con base a órdenes de compra de distribuidores independientes o clientes, lo que nos permite responder a los cambios en los precios del metal y mitigar los riesgos de la volatilidad de dichos precios. Una parte importante de nuestras ventas locales se realizan a través de distribuidores independientes que posteriormente revenden los productos en los mercados de construcción, industriales y al menudeo. El resto de las ventas se realizan de manera directa a usuarios finales. Esta mezcla también es aplicable para nuestros mercados de exportación.

v) Legislación aplicable y situación tributaria

En México, la Secretaría de Economía regula nuestros productos y estamos sujetos a continuas auditorías de nuestros procesos y prácticas, incluyendo de nuestras instalaciones.

Como una sociedad con valores inscritos en el RNV y que se listan en la BMV, estamos sujetos a leyes y reglamentos adicionales, tales como la LMV. Para más información relacionada con la regulación que afecta a las sociedades con valores registrados en el RNV, consulte la sección “El Mercado de Valores en México”.

En México, algunas de las principales leyes que nos aplican y a nuestras operaciones son las relativas al comercio, el gobierno corporativo y la regulación ambiental, tales como el Código de Comercio, la Ley General de Sociedades Mercantiles, la LMV, la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, la Ley de Aguas Nacionales y la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos. Asimismo, nos son aplicables, entre otras, las siguientes leyes: la Ley Federal de Protección al Consumidor, la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Seguro Social, la Ley Federal de Derechos, la Ley Aduanera, la Ley Minera, la Ley General de Salud y la Ley de la Propiedad Industrial.

En Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú, algunas de las principales leyes que nos aplican y a nuestras operaciones son las relativas al desarrollo de actividades comerciales, la estructura societaria y corporativa de las compañías, el régimen laboral, contable y cambiario, el cumplimiento de obligaciones fiscales nacionales y locales, y la regulación ambiental, dichas normas son de distinta índole y se encuentran dispersas en dichas legislaciones, enunciamos entre otras las siguientes: la Constitución Política de Colombia, la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, Constitución Política del Perú, Constitución Política del Ecuador, el Código Civil, el Código de Comercio, el Régimen de Cambios Internacionales e Inversión Extranjera de cada país, el Estatuto Tributario nacional y local, el Arancel de Aduanas, el Régimen Contable de cada País, las NIIFs, el Código Laboral, el Estatuto del Consumidor, la regulación ambiental y minera. Asimismo, son aplicables normas de carácter internacional por convenios, acuerdos o tratados suscritos por dichos países.

En Colombia, algunas de las principales leyes que nos aplican son la Ley 99 por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, Resolución 941 por la cual se crea el Subsistema de Información sobre Uso de Recursos Naturales Renovables, Decreto 2811 por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente y Ley 373 por la cual se establece el programa para el uso eficiente y ahorro del agua.

En Costa Rica, algunas de las principales leyes que nos aplican son Ley de Aguas, Ley General de Salud, Ley Orgánica del Ambiente, Ley para la Gestión Integral de Residuos, Ley Forestal y Ley de Uso, Manejo y Conservación de Suelos

Consideramos que nos encontramos, en términos generales, en cumplimiento de la legislación que nos es aplicable.

Regulación en materia de competencia económica.

Estamos sujetos a leyes y reglamentos en materia de competencia que rigen a nuestro negocio y adquisiciones. A la fecha de este Reporte Anual, consideramos que estamos en cumplimiento de dichas leyes y reglamentos y ninguna de nuestras recientes adquisiciones está siendo revisada por la Comisión Federal de Competencia Económica en México u otros organismos o autoridades en materia económica de las demás jurisdicciones en que operamos. La aprobación por la Comisión Federal de Competencia Económica en México o por otras autoridades en materia económica de jurisdicciones distintas a México, puede ser necesaria para que celebremos importantes adquisiciones, ventas o contratos de asociación (joint ventures) en un futuro. La falta de aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica en México o de otras autoridades en materia económica de las demás jurisdicciones en que operamos, puede derivar en la imposición de multas o a la obligación de desinvertir o vender activos. En la medida en que las oportunidades para expandir nuestro negocio continúen, es posible que nos enfrentemos a un mayor escrutinio por parte de los reguladores de competencia de los países en los que operamos. Ver “Factores de Riesgo”. Adicionalmente, nuestras operaciones podrían estar sujetas a investigaciones en caso de reclamaciones de terceros o si las autoridades consideraran que operamos en contravención a las leyes de competencia.

Contratos Relevantes

El 29 de octubre de 2015 la Compañía como acreditada suscribió un contrato de apertura de crédito simple a plazo por la cantidad de Ps\$3,290 millones y la renovación de un crédito simple revolvente de PS\$4,935 millones con diferentes bancos.

El 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora, celebramos con la francesa Fives FCB un contrato para el diseño, suministro, construcción, instalación y puesta en marcha (bajo la modalidad de “llave en mano”) de la nueva línea para la producción de 3,300 toneladas diarias de Clinker en nuestra planta de Tula.

El 25 de junio de 2015, Mexalit Industrial firmó un contrato abierto de adquisición y distribución con la SEDESOL, derivado del Procedimiento de Licitación Pública Nacional Mixta N° LA-020000999-N57_2015, conforme a la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, mediante fallo de fecha 12 de junio de 2015, en el que la subsidiaria se obligó a llevar a cabo el suministro de un mínimo de 105,000 y máximo 117,000 paquetes de 31.72 m² de área útil de láminas de fibrocemento, para techos fijos, contrato que estuvo vigente del 15 de junio hasta el 31 de diciembre de 2015

El 31 de julio de 2014, Mexalit Industrial firmó un contrato de adquisición y distribución con la SEDESOL, derivado del Procedimiento de Adjudicación Directa, una vez que la SEDESOL declaró desierta la Licitación Pública Nacional Mixta a Plazos Reducidos conforme a la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, mediante fallo de fecha 03 de julio de 2014, en el que la subsidiaria se obligó a llevar a cabo el suministro de 142,406 paquetes de 31.72 m2 de área útil de láminas de fibrocemento, para techos fijos, contrato que estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2014.

Con fecha 19 de septiembre de 2014 celebramos un contrato de compraventa de acciones para la adquisición del restante 47% del capital social de la Asociación (Joint Venture) propiedad de Lafarge, mismo que ya fue ejecutado y liquidado en su totalidad, por lo que somos titulares directa o indirectamente al 100% de las acciones de ELC Tenedora Cementos.

El 8 de enero de 2013, Trituradora y ELC Tenedora Cementos, ambas subsidiarias de la Entidad, firmaron con Lafarge, S.A., Financière Lafarge, S.A.S. y Lafarge Cementos, S.A. de C.V. (Lafarge) (entidades dedicadas a la fabricación y comercialización de cemento) el contrato denominado: “Acuerdo de Coinversión” a través del cual, entre otras cosas, se acordó la creación de una alianza estratégica entre las empresas para la producción de cemento en México. Derivado de lo anterior, Elementia absorbe con el 53% de la participación accionaria, así como el control, y Financière Lafarge, S.A.S. conserva el 47%. La unión les permitirá abarcar entre 4% y 5% del mercado nacional, reforzado por el lanzamiento de la imagen y la campaña publicitaria de Cementos Fortaleza (marca de la Compañía). La combinación de activos cementeros de las dos entidades les permitirá producir cerca de dos millones de toneladas de cemento al año. Esta operación generó un crédito mercantil del orden de \$1,150 millones de pesos.

El 21 de marzo de 2013 la Compañía liquidó en forma anticipada los créditos que tenía contratados con diferentes bancos (Club Deal Crédito) por un monto aproximado de \$2,592 millones, mismos que fueron sustituidos por un nuevo crédito bajo un esquema denominado Crédito Sindicado 2013, con mejores condiciones de tasas de interés en el mediano plazo, mejor perfil de vencimiento, que permite tener mayor flexibilidad en el manejo de la deuda financiera en el largo plazo, contrato que fue modificado el 29 de octubre de 2015 a fin de convenir y reconocer (i) la incorporación de ELC Tenedora como fiador conforme al mismo, (ii) sustituir al Agente Administrativo, y (iii) se modificó y reexpresó el contrato.

El 18 de diciembre de 2013 Plycem USA, LLC, subsidiaria de Elementia, celebró un contrato de compraventa con CertainTeed Corporation a través del cual adquirió diversos activos que le permitirán fortalecer e incrementar la presencia comercial y su capacidad de producción en el negocio de fibrocemento en Estados Unidos de Norteamérica, entre los que se encuentran los siguientes:

Planta de Roaring River ubicada en Carolina del Norte.

Planta de Terra Haute ubicada en Indiana.

Planta de White City ubicada en Oregón.

Cuatro patentes en Estados Unidos de Norteamérica.

Dos solicitudes de patentes en Estados Unidos de Norteamérica y una en Canadá.

Tres marcas en Estados Unidos de Norteamérica y cuatro en Canadá.

Todos los activos inherentes a las plantas, tales como maquinaria, equipos y herramientas.

El 17 de Diciembre de 2013, Elementia S.A. de C.V. vendió 42,500,000 acciones serie B Clase II (“Acciones”) de la empresa Grupo Cuprum, S.A.P.I. de C.V. (“Cuprum”), las cuales representaban el 20% del capital social de Cuprum con un valor de \$584 millones de pesos, conforme a lo siguiente:

21,250,000 Acciones a Gek, S.A.P.I de C.V.

21,250,000 Acciones a Tenedora de Empresas de Materiales de Construcción, S.A. de C.V.

El 17 de diciembre de 2013, Nacional de Cobre S.A. de C.V. (“Nacobre”) y Operadora de Inmuebles Elementia, S.A. de C.V. (“Operadora de Inmuebles”), ambas subsidiarias de Elementia, le vendieron a Inmuebles General, S.A.

de C.V., cuatro inmuebles ubicados en el Estado de México, los cuales en su totalidad suman 125,127.88 M2. El valor de la operación fue de \$330,000,000 (Trescientos Treinta Millones de Pesos 00/100 M.N.).

El 20 diciembre 2013, Elementia realizó un pago anticipado de \$1,700 millones de Pesos de los préstamos que se tienen contratados con diferentes bancos bajo el esquema de Crédito Sindicado.

El 27 de febrero de 2012, una de sus subsidiarias firmó, un contrato de servicios de medios y patrocinio publicitario con el Club Pachuca para llevar actividades de publicidad y promoción consistentes, entre otras cosas, en la colocación del logotipo y nombre de Cementos Fortaleza en el uniforme de juego de los equipos de fútbol Pachuca y León, dicho contrato se dio por terminado el pasado 31 de diciembre de 2013 y se sustituyó por un nuevo contrato con mejores condiciones comerciales para la Subsidiaria, dentro de las que se contempla que se pagará en 2014 al Club Pachuca como contraprestación por los servicios de actividades promocionales la cantidad total de \$10.0 millones de pesos y la posibilidad de un bono único de \$500 mil pesos por cada uno de los equipos de fútbol antes señalados, en caso de que lleguen a Clasificar en la Liguilla durante el torneo clausura 2014, y un pago de \$13.0 millones de pesos, por lo que corresponde al periodo comprendido entre el 1 de enero y el 30 de junio de 2015. Adicionalmente existe un nuevo contrato correspondiente a los torneos apertura 2015, clausura y apertura 2016, clausura y apertura 2017 y clausura 2018 en el que se establece como contraprestación la cantidad total de \$40 millones de pesos a pagarse anualmente durante los tres años de vigencia del contrato.

vi) Recursos humanos

Al 31 de marzo de 2015, teníamos 5,992 empleados, de los cuales todos eran empleados de tiempo completo. Aproximadamente el 64% de los empleados eran sindicalizados y 36% eran no sindicalizados. Teníamos celebrados 21 contratos colectivos de trabajo con distintos sindicatos y confederaciones obreras. Los contratos colectivos de trabajo suelen ser renegociados cada año, excepto por el contrato colectivo de trabajo Colombia, que se renegocia cada tres años. Consideramos que somos proactivos en la creación y el fomento de un clima positivo de relaciones y que históricamente hemos tenido buena relación con los sindicatos y los empleados. No hemos tenido ninguna huelga en las plantas que haya afectado nuestras operaciones. Ver “Factores de Riesgo”.

Además de los empleados de tiempo completo, mantenemos contratos con empresas mediante los cuales aseguramos los servicios de empleados temporales. Al 31 de diciembre de 2015 teníamos aproximadamente 226 empleados temporales en el área de producción. Al 31 de diciembre de 2014 teníamos 275 empleados temporales.

La siguiente tabla muestra la distribución de nuestros empleados por división al 31 de diciembre de 2015, sin incluir los empleados temporales:

	Sindicalizados	No sindicalizados	Total
División			
Cemento.....	198	262	460
Construsistemas	1,430	1,313	2,743
Productos de Metal	2,160	510	2,670
Corporativo.....	0	119	119
Total	3,788	2,204	5,992

La siguiente tabla muestra la distribución de nuestros empleados, incluyendo los empleados temporales de producción por país:

	Al 31 de diciembre de	
Empleados⁽¹⁾	2015	2014
Bolivia	201	204
Colombia	697	611
Costa Rica.....	225	215
Ecuador.....	123	162
El Salvador	184	229
Honduras.....	144	176

Empleados⁽¹⁾	Al 31 de diciembre de	
	2015	2014
México.....	4,211	4,221
Perú.....	160	148
Estados Unidos	273	18
Total	6,218	5,984

⁽¹⁾ Incluye empleados temporales de producción.

En todas las jurisdicciones en las que operamos, proporcionamos a los empleados las prestaciones estándar que las leyes aplicables establecen.

vii) Desempeño ambiental

Estamos sujetos a varias leyes y regulaciones ambientales relativas a, entre otras cosas, la generación, almacenamiento, manejo, uso y recuperación, desecho, tratamiento y transporte de materiales y residuos tóxicos, así como la emisión y descarga de materiales peligrosos en el suelo, el aire o el agua, y la salud y seguridad de nuestros empleados.

Dichas regulaciones ambientales también nos requieren obtener permisos de las autoridades gubernamentales para algunas de nuestras operaciones. Estas autoridades pueden modificar o revocar permisos y pueden fortalecer y hacer cumplir las a través de multas o medidas cautelares. No podemos asegurar que hemos estado o estaremos en cumplimiento total con estas leyes, regulaciones y permisos que se requieren. Si violamos o no cumplimos con estas leyes, regulaciones y permisos que se requieren, podemos ser multados o sancionados. Las autoridades ambientales bajo el esquema de auditorías de inspección y como resultado de las mismas, pueden iniciar procedimientos administrativos y penales en contra de aquellas empresas que incumplan la legislación ambiental. Dichas autoridades, tienen facultad para clausurar instalaciones, revocar licencias ambientales e imponer sanciones y multas. Estos estándares nos exponen al riesgo de tener que incurrir en costos sustanciales y responsabilidades ambientales.

También podemos ser considerados responsables como consecuencia de la exposición humana a los materiales peligrosos o de otros daños ambientales. México permite la presentación de acciones colectivas por responsabilidades ambientales. Ciertas leyes ambientales evalúan la responsabilidad actual o anterior de propietarios o titulares de bienes inmuebles para el costo de remoción o eliminación de materiales peligrosos. Las leyes ambientales con frecuencia imponen responsabilidad aun cuando el propietario u operador no tuvieron conocimiento, o no fueran responsables por la liberación de sustancias peligrosas. Las personas que se ocupen de la eliminación o el tratamiento de residuos o sustancias peligrosas también pueden ser responsables por el costo de retiro y eliminación de dichas sustancias, incluso si esta persona nunca fue dueño u operador de cualquiera de las instalaciones de eliminación y tratamiento. No podemos asegurar que los costos derivados del cumplimiento con las leyes de salud, ambientales y de seguridad, actuales y futuras, así como nuestras responsabilidades derivadas de las publicaciones pasadas o futuras o de la exposición a materiales peligrosos no afectará adversamente nuestro negocio, resultados de operación o condición financiera. Ver “Factores de Riesgo”.

Los sistemas de gestión vigentes en nuestras plantas de fabricación cumplen con los estándares nacionales e internacionales, incluyendo, la norma ISO-9001 de gestión de calidad, ISO-14001 de gestión ambiental y la de seguridad en el trabajo OSHAS-18000 gestión de salud ocupacional. Además, muchas de las plantas de producción de la Emisora están certificadas por ONNCCE, CONAGUA, CERTIMEX, Consejo Internacional de Códigos (*International Code Council*), CSTB y la BASC. Adicionalmente, la PROFEPA ha concedido a muchas de nuestras plantas de fabricación en México la certificación de *Industria Limpia*, la cual certifica el cumplimiento total con las leyes ambientales mexicanas.

Nuestros procesos de fabricación incorporan ciertos materiales peligrosos, que cuando se les permite flotar en el aire en altas concentraciones pueden ser tóxicos para los empleados. Derivado de ello hemos incorporado controles y procedimientos de seguridad en nuestros procesos de fabricación diseñados para maximizar la seguridad de nuestros

empleados y los alrededores de nuestras plantas de fabricación. Tenemos un programa completo para capacitar a los empleados en el manejo correcto de estos materiales peligrosos, así como de prevención de contaminación y control, gestión de recursos naturales y de residuos. Cada una de las plantas tiene un gerente de medio ambiente, seguridad y salud quien es responsable de la aplicación y cumplimiento de los controles y procedimientos de seguridad.

Por ejemplo, algunos de nuestros productos de Fibrocemento contienen fibra de Crisotilo, la cual es una forma de asbesto. El asbesto (incluyendo el asbesto de crisotilo) es una de las sustancias consideradas por la Agencia Internacional para la Investigación del Cáncer (*International Agency for Research on Cancer*) como cancerígena. Nuestro uso de fibra de crisotilo está sujeto a varios estándares para la salud y seguridad en los países en los que operamos. Actualmente operamos debajo de los niveles de exposición permitidos en cada uno de los países en los que producimos productos que contienen asbesto, y no producimos en o exportamos a los Estados Unidos ningún producto que contenga asbesto. Hemos implementado medidas extensivas para minimizar el riesgo del asbesto en nuestros procesos de producción: únicamente utilizamos asbesto para la producción de ciertos productos y cada planta en la que el asbesto es usado presenta diseños avanzados e ingeniería de control para minimizar la exposición al asbesto. Como resultado, los sistemas y procedimientos en cada planta están certificados como óptimos para limitar los riesgos de salud y seguridad por organizaciones nacionales e internacionales. Debido a estos sistemas y procedimientos, no creemos que nuestros procesos de producción supongan un riesgo de salud o de seguridad inaceptable para nuestros empleados. Sin embargo, nuestros empleados que trabajan con fibra de crisotilo tienen derecho a la indemnización de los trabajadores por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social en caso de lesiones o enfermedades sufridas en el transcurso de su empleo. Dichos empleados también tendrían el derecho de iniciar una acción colectiva en nuestra contra. Nuestros productos terminados que son producidos utilizando fibra de crisotilo no suponen un riesgo inaceptable para nuestros clientes porque contienen un porcentaje muy bajo de fibras de crisotilo y dichas fibras están contenidas en el interior de los productos en lugar de estar sueltas en el aire, debido a la densidad de los productos terminados.

En México, el uso del crisotilo de asbesto está regulado por varias normas y regulaciones, como la NOM 125-SSA1, la cual se hace cumplir por diversas instituciones y autoridades gubernamentales como la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios. En Colombia, el Ministerio de Salud y Protección Social regula el uso, manejo, utilización, manipulación y mecanismos de control de riesgos del asbesto.

Adicionalmente, generamos residuos de ciertos productos que son clasificados como no peligrosos pero que deben ser manejados y desechados de conformidad con las leyes ambientales aplicables. Entre dichas leyes estamos sujetos a la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, la Ley de Aguas Nacionales, la Ley General para la Prevención y Gestión Integral de Residuos, y sus respectivos reglamentos. La SEMARNAT, la PROFEPA y la CONAGUA son las principales autoridades gubernamentales responsables de supervisar, vigilar y de hacer cumplir las leyes y reglamentos en materia ambiental en México. Las autoridades locales y municipales también nos regulan en asuntos relacionados con desechos no peligrosos, uso de suelo y descargas de aguas residuales al alcantarillado y/o drenaje urbano.

Las nuevas empresas adquiridas, se incluyen de inmediato en los planes de gestión medioambiental, incluyendo capacitación, políticas corporativas cumplimiento de todas las leyes aplicables en materia ambiental.

Cada año, todas nuestras instalaciones llevan a cabo proyectos de mejora del medio ambiente. Entre los proyectos más destacados realizados durante el 2015 se encuentran los siguientes:

- En el 2015 la planta de cemento el Palmar realizó en conjunto con la COPARMEX y el Centro Eco turístico Grutas de Xoxafi, el primer estudio florístico de la región del Valle del Mezquital. Dicho estudio consistió en realizar un levantamiento biológico de las especies de flora y arbustos para conocer sus usos medicinales, comerciales y culturales que los habitantes de la región practican con la especies biológicas. El estudio fue respaldado por la PROFEPA y la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- En nuestra planta de Vallejo, en CDMX, México, implementamos y obtuvimos la distinción de la Secretaría del Medio Ambiente de la Ciudad de México en el programa industrial “sello verde”, el cual se

otorga a las empresas que tienen un cumplimiento legal y de sustentabilidad destacado; por esto otorgó la Secretaría de finanzas de la Ciudad de México un 5% de descuento sobre el impuesto sobre nómina debido a la certificación.

- En nuestra planta de Vallejo, en CDMX, México, implementamos un programa de ahorro de energía eléctrica. De un consumo de 50,816,774 kw/hr en el 2014 a un consumo de 47,229,663 kw/hr en 2015, obteniendo una mejoría del 7% equivalente a 3,587,111 kw/hr, generando un ahorro por precio del energético de Ps\$20.3 millones en el año.
- En nuestra planta de San Luis, se disminuyó el consumo de gas natural en 1.47 GJ/Ton, con un total de 36,500 GJ y un ahorro anual de 7,513,000 pesos; se disminuyó el consumo de agua del pozo en 8% respecto al 2014, ahorrando 0.1 m3 por tonelada de producto terminado, equivalente a 9,597 m3; se implementó un plan para la recuperación de aceites gastados, enviando a reciclaje 15,600 lts. que fueron reutilizados en la Planta.
- En nuestra Planta Celaya, Guanajuato, se instalaron los equipos siguientes: Scruber para lavado de vapores de las tinas de decapado, sistema de captación de vapores, integrado por filtros, motores, ventiladores, tuberías y campanas de captación, optimización del sistema de captación de humos y polvos para la Fundición Continua y Hornos Coreles, (5 módulos para la fundición Continua y 2 módulos para hornos coreles).
- En el Salvador el Proyecto Vivero y huerto Plycem. Técnica del Huerto Urbano la cual fue creada para su aplicación en las ciudades como una forma alternativa de producción y distribución de alimentos que aprovecha los recursos locales disponibles para generar productos de autoconsumo.
- En Honduras. Proyecto Aprovechamiento de Recurso (Agua). Circuito cerrado de aguas (reúso de agua planta de tratamiento en el proceso de producción) ahorro del 40% de agua de pozo en el proceso de producción. También se incluye aguas del curado secundario logrando un aprovechamiento máximo del recurso.
- En Honduras Proyecto Disminución de generación de desechos. Implementación de sistema para reprocesar los lodos generados en la producción y que sean utilizados en el proceso como materia prima. Incorporación de lodos residuales a proceso de producción con objeto de reducir el costo por el consumo de materias primas y costo por disposición del residuo.
- En Honduras. Registro de transferencia de contaminantes (RETC). Un RETC es un inventario o base de datos con información ambiental de sustancias químicas o contaminantes que son liberados a la atmósfera, al agua y al suelo o transferidas fuera de su lugar de origen para su posterior tratamiento o eliminación, Plycem participo en el cálculo y medición de sus contaminantes, permitiendo definir el nivel base para la reducción de emisiones y contaminantes, demostrando cumplimiento ambiental.
- En Costa Rica durante el 2015 se terminó el proyecto de instalación de la NORIA que es un equipo que permite reciclar los lodos de fibrocemento gracias a que los mantiene en continuo movimiento y los filtra para dosificarlos controladamente al proceso productivo lo cual ha significado que incrementemos el % de reciclado en la mezcla y así disminuir la huella de carbono del producto.

viii) Información de mercado

En algunos de los mercados en los que operan la Emisora y sus subsidiarias, existe un alto grado de competencia. Por ejemplo, competimos con fabricantes en el mercado mexicano del cemento donde somos el más reciente jugador. Por lo general se compete en precio, rendimiento del producto, ventas, servicio y en apoyo comercial. En nuestra División Construsistemas competimos con varios fabricantes, grandes y pequeños.

Elementia también enfrenta competencia de materiales alternos en sus distintas divisiones de producción (i) en la División Construsistemas con productos como la madera al natural y sus derivados, el vinil, el estuco, la mampostería, el yeso, platos, vasos y envases de cartón; (ii) en la División Productos de Metal con productos como el poliestireno y las tuberías de polipropileno de plástico. Asimismo, la Compañía enfrenta competencia en México por parte de competidores extranjeros. A pesar de esto, la Compañía considera que las barreras de entrada aplicables a dichos competidores son relevantes dado los altos costos en el transporte.

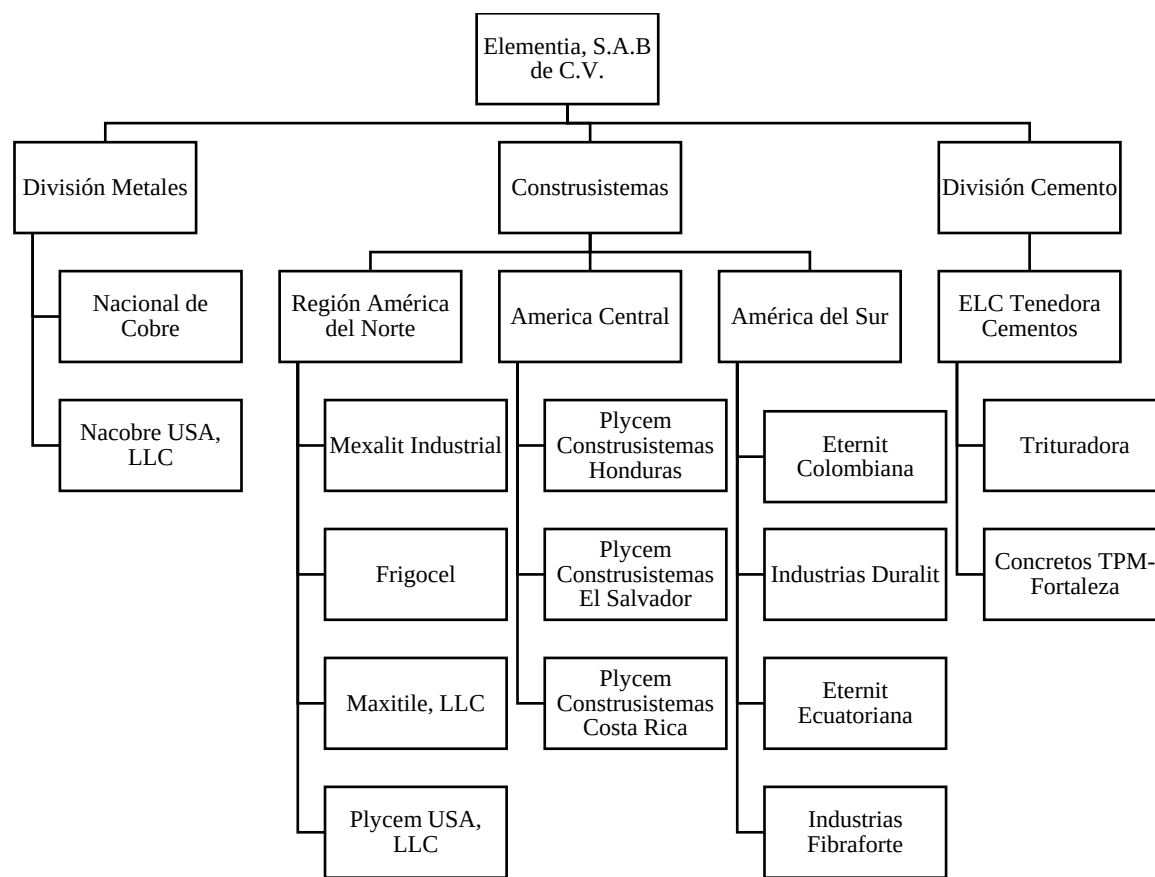
Algunos de nuestros competidores más importantes incluyen: Cemex, Cementos Moctezuma, Cementos Cruz Azul, James Hardie, Etex, Rotoplas, Mueller Industries, Inc., KME, IUSA, Olin Brass, entre otros.

Ver “Descripción del Negocio”.

[ix\) Estructura corporativa](#)

Grupo Kaluz y miembros de la familia del Valle son dueños del 39.59% de nuestro capital social y Tenedora, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso, es dueño del 35.62%, mientras que las acciones remanentes (24.79%) son propiedad del público inversionista. Grupo Kaluz que es controlado por la familia del Valle y dirigido por Daniel Martínez-Valle (quien cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria y más de 5 años en Grupo Kaluz), es un consorcio mexicano con importantes inversiones en los sectores petroquímico e industrial y financiero. Grupo Carso, el cual es controlado por la familia Slim, pertenece a uno de los mayores consorcios globales. Asimismo, la familia Slim participa en los sectores de menudeo, industrial, telecomunicaciones, manufactura, infraestructura y construcción.

Somos una compañía controladora que conduce sus negocios a través de sus subsidiarias. El siguiente cuadro muestra nuestra actual estructura corporativa y nuestras principales subsidiarias operativas



x) Descripción de sus principales activos

Nuestros principales activos incluyen las siguientes plantas de producción:

División y Plantas	Estimación de capacidad máxima instalada ⁽¹⁾				Productos	Certificaciones
	País	Año de inicio de operación	capacidad máxima instalada ⁽¹⁾	Porcentaje utilizado 2015		
División Cemento						
El Palmar	México	2013	1'008,000	95%	Cemento gris,	N/A Industria Limpia Auditada (PROFEPA)
Tula.....	México	2006	720,000	92%	Cemento gris	

División y Plantas	País	Año de inicio de operación	Estimación de capacidad máxima instalada ⁽¹⁾	Porcentaje utilizado 2015	Productos	Certificaciones
Vito	México	1944	156,000	89%	Cemento Blanco	Industria Limpia
			132,000	74%	Cemento Gris	Auditada (PROFEPA)
Polanco.....	México	2015	64,800	87%	Concreto	N/A
Vallejo.....	México	2015	75,600	49%	Concreto	N/A
División Construsistemas:						
Santa Clara.....	México	1954	177,600	68%	Láminas, tejas, paneles y tubería de Fibrocemento y tinacos y cisternas de polietileno.	ISO9001:2008, ISO14001:2004, Industria Limpia, NMX-C-012, NMX-C-039, NMX-C-374, NOM-006-CONAGUA, ICC, CSTB, Pacto Global
Guadalajara.....	México	1960	99,600	42%	Tinacos y cisternas de polietileno, lámina ondulada y teja de Fibrocemento.	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007, Industria Limpia, NMX-C-374, NOM-006-CONAGUA, ICC, Pacto Global
Nuevo Laredo	México	2006	72,000	63%	Muro exterior de Fibrocemento	ISO 9001-2008, ICC
Villahermosa.....	México	1977	46,080	45%	Láminas y tejas de Fibrocemento y tinacos, cisternas y fosas sépticas de polietileno	ISO 9001-2008; Pacto Global
Monterrey	México	2013	780	7%	Tinacos de polietileno	Pacto Global
Chihuahua	México	1962	648	25%	Tinacos de polietileno	Pacto Global
Expansión La Luz	México	1983	4,080	41%	Productos de la construcción, poliestireno expandido, tabique para cimbra, placas, rellenos, tiras de panel, molduras, paneles para cámaras de refrigeración y semilleros.	NOM-018, Pacto Global
Extrusión Cuamatla....	México	1980	9,240	57%	Planta de poliestireno industrial para productos laminados y termoformados, rollos, láminas, vasos, platos y contenedores industriales	Pacto Global
Carolina del Norte.....	Estados Unidos	1997	119,900	77%	Muros exteriores de Fibrocemento	ISO 14001 (expirado)
Oregón	Estados Unidos	1999	135,300	37%	Muros Exteriores de Fibrocemento	ISO 14001 (expirado)
Indiana	Estados Unidos	2008	258,500	0%	N/A	N/A
Cartago.....	Costa Rica	1964	63,000	74%	Tablones de Fibrocemento para pisos de losa, paredes, techos, tablones de Fibrocemento para fachadas y paredes exteriores, paneles, molduras de Fibrocemento y plafones para techo.	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001

División y Plantas	País	Año de inicio de operación	Estimación de capacidad máxima instalada ⁽¹⁾	Porcentaje utilizado 2015	Productos	Certificaciones
San Pedro Sula.....	Honduras	1980	52,000	70%	Paneles para interiores y exteriores, bajo pisos, plafón, bases para techo y molduras.	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001
El Salvador	El Salvador	1986	63,000	96%	Láminas de Fibrocemento para techos y paredes, esquineros, perfiles y accesorios para techos.	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001
Eternit Colombiana	Colombia	1942	152,532	68%	Teja para techos de Fibrocemento, paneles para plafón, piso Proceso Autoclave de Fibrocemento, láminas de Fibrocemento, pintura, tinacos de plástico, teja traslúcida de PVC	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007, BASC Versión 4-2012
Eternit Pacífico	Colombia	1945	82,596	76%	Teja para techos de Fibrocemento, láminas y paneles para plafones para techo y pinturas	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007 (Bureau Veritas) y BASC V4-2012 (WBO)
Eternit Atlántico.....	Colombia	1944	80,000	84%	Teja para techos de Fibrocemento, láminas y paneles para plafones para techo, pinturas y tinacos de plástico	Bureau Veritas, ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18000, BASC V4 del 2012
Eternit Ecuatoriana	Ecuador	1978	73,000	46%	Láminas de Fibrocemento liso y ondulado, tejas, accesorios, y canaletas, tubería de drenaje, tragaluces y pinturas.	INEN 1320 Type III, INEN 1320 Type IV, ISO 9001, ISO14001, OSHAS:18001
Duralit Bolivia	Bolivia	1977	84,000	78%	Láminas de Fibrocemento liso y ondulado, tejas, tinacos de plástico, fosas sépticas y pinturas.	ISO 9001:2000, IBNORCA (<i>Instituto Boliviano de Normalización y Calidad</i>) <i>Certificado de Sello de Producto</i> NB 673:2010, <i>Certificado de Aprobación</i> . Renovado el 02/07/2011
Industrias Fibraforte	Perú	1993	9,613	100%	Láminas de polipropileno y policarbonato	ISO 9001:2000 ICONTEC
División Productos de Metal:						
Vallejo	México	1950	21,600	87%	Láminas y barras de cobre y hoja de cobre	<i>Industria Limpia</i> , ISO 9001:2008, ISO 14401:2004

División y Plantas	Estimación de capacidad máxima instalada ⁽¹⁾				Productos	Certificaciones
	País	Año de inicio de operación	capacidad máxima instalada ⁽¹⁾	Porcentaje utilizado 2015		
Celaya	México	1982	18,000	87%	Alambre de cobre, barras de cobre, perfiles de cobre, alambres redondos, conectores y válvulas para agua y gas, reguladores, cable flexible, conectores industriales, maquinaria de equipos originales y piezas forjadas	ISO9001:2008; UL certificación pigtail; Sistemas de Gestión Ambiental ISO 14001:2004
San Luis Potosí	México	1980	31,000	95%	Cobre y aleaciones de cobre, tuberías, tubos y conexiones	ISO 9001:2000; Industria Limpia.

⁽¹⁾ En toneladas por año.

La depreciación de los inmuebles, maquinaria, mobiliario y equipo se calcula por el método de línea recta, con base en las vidas útiles, estimadas por la administración de la Compañía. Las tasas anuales de depreciación de los principales grupos de activos se mencionan a continuación:

Activo	Año promedio de vida útil
Edificios	30 y 60 años
Maquinaria y equipo	10-30 años
Equipo de transporte	4 y 5 años
Mobiliario y equipo de oficina	10 años
Equipo de cómputo	3 años

Los gastos de mantenimiento y reparación menores se registran en los resultados cuando se incurren.

xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

En el curso ordinario de nuestro negocio, somos parte de diversos procesos administrativos y judiciales en materia civil, laboral y fiscal. Algunos de estos procesos, denuncias o investigaciones pendientes pudieran tener efectos adversos en nuestra condición operativa o financiera o en los resultados de la Compañía.

- i. Nacobre, una de nuestras subsidiarias, ha sido parte de una investigación de “anti-dumping” iniciada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos (U.S. Department of Commerce, DOC) en relación con ciertos productos de cobre de China y México. Como resultado de dicha investigación, en 2010 se estableció una cuota compensatoria a razón del 27.16% sobre el valor declarado de nuestras exportaciones a Estados Unidos. El 31 de diciembre de 2011, en su primera revisión, el DOC formalmente comenzó a revisar todas las ventas de Nacobre realizadas durante el periodo comprendido entre el 22 de noviembre de 2010 y el 31 de octubre de 2011. Después de la primera revisión, el DOC concluyó que durante el período revisado, no había pruebas suficientes del margen de “dumping” promedio ponderado contemplado con respecto a las ventas de Nacobre que fueron objeto de la revisión. El 30 de diciembre de 2012, en su segunda revisión, el DOC formalmente comenzó a revisar todas las ventas de Nacobre realizadas durante el periodo comprendido entre el 01 de noviembre de 2011 y el 31 de octubre de 2012. El 30 de junio de 2014, como resultado de la segunda revisión, el DOC determinó un margen de “dumping” de 0.58% tasa que actualmente se está aplicando. En 2015, se inició el proceso de revisión por el periodo noviembre 2013 a octubre 2014, sin embargo el solicitante retiró su solicitud, por lo que la autoridad en Estados Unidos de América suspendió el proceso hasta en tanto la ITC (United States International Trade Commission) emita una resolución al respecto. Al 31 de diciembre de 2015 no se ha emitido la resolución por parte del ITC.

- ii. El 22 de mayo de 2013, la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá, o "CBSA", inicio una investigación "anti-dumping" sobre las importaciones de Tubería de Cobre Procedente de Brasil, Grecia, China, Corea y México durante el periodo del 1 de mayo de 2012 al 30 de abril de 2013. El 20 de agosto de 2013, la CBSA emitió una resolución preliminar en la que se determinó un margen de "dumping" estimado de 17.6% por Nacobre. El 18 de noviembre de 2013, la CBSA emitió una resolución final que determinó un margen de "dumping" del 23.5% por Nacobre y fijó los precios de mercado para las exportaciones futuras, las cuales permanecerán en vigencia hasta que la CBSA inicie una nueva investigación. Nuevas investigaciones, normalmente se llevan a cabo sobre cantidades anuales de exportación y cambio de precios, siendo difícil predecir cuándo será llevada a cabo una nueva investigación.
- iii. El 13 de septiembre de 2014 nuestras subsidiarias Eternit Colombiana y Eternit Pacífico, junto con otros terceros, fueron vinculadas a un proceso de "Acción Popular", iniciado 9 años antes por presuntos afectados a causa del crisotilo, que se sigue el juzgado 39 Administrativo de Bogotá en Colombia en contra de la mina que nos provee de dicha fibra (Minera Bricolsa SAS, antes Minera Las Brisas) y de dos autoridades colombianas por supuesta vulneración al ambiente y equilibrio ecológico por la explotación y comercialización de asbesto por parte de la minera.

El 15 de enero de 2015 las empresas presentaron la contestación de demanda.

El 24 de abril de 2015, Eternit Atlántico fue vinculada al mismo proceso y la contestación de esta última se presentó el 15 de mayo de 2015.

En el caso de Eternit Colombiana, Eternit Pacífico y Eternit Atlántico las pretensiones reclamadas son el responder por los eventuales daños a los derechos e intereses colectivos. De resultar el fallo favorable a los demandantes, en opinión de nuestros asesores locales encargados del asunto, dichas pretensiones podrían implicar muchas variantes, incluyendo la orden de suspender el uso del crisotilo así como el pago de indemnizaciones por los eventuales daños causados a la comunidad.

Actualmente el proceso se encuentra aún en primera instancia. El Juez del conocimiento fijó una audiencia de conciliación en el mes de febrero, la cual no se celebró debido a que el demandante no acudió a la misma. Actualmente estamos a la espera de que el Juez se pronuncie respecto de las pruebas ofrecidas. Una vez admitidas, se estima un aproximado de 2 años para que se desahogue la totalidad de las mismas.

Después del fallo de primera instancia, habría la posibilidad de una segunda instancia que se realizaría ante el Tribunal Contencioso Administrativo, quien es el órgano colegiado encargado de dictar el fallo, sin embargo, dicho fallo podría ser sujeto de una revisión por el Consejo de Estado, máxima autoridad de lo contencioso administrativo en Colombia y el cual decidiría el asunto en definitiva. En opinión de los asesores legales encargados de la defensa de este asunto, el proceso será largo y de resultado difícil de predecir.

- iv. Adicionalmente, ha sido iniciado ante el Tribunal Contencioso Administrativo de Cundinamarca, Colombia, Sección Primera, Subsección A un proceso consistente en una demanda formulada contra varias entidades públicas y privadas en Colombia, entre ellas Eternit Colombiana, S.A. para que se declare su responsabilidad en los daños a la salud y en la vida supuestamente sufridos por varias personas que actúan como grupo ("Acción de Grupo") y para que, como consecuencia de esa declaración, se condene a las demandadas a pagar daños y perjuicios.

En este proceso se interpuso un recurso de reposición contra la notificación, alegando la caducidad del derecho para formular acción de grupo y oponiéndonos al decreto de medidas cautelares solicitadas por el actor. El recurso de reposición nos fue negado por lo que hace a la caducidad, y nos fue otorgado por lo que hace a las medidas cautelares. Actualmente existe un recurso por defecto en el procedimiento pendiente de resolverse, así como un recurso que interpuso la parte actora en contra de la resolución que nos fue favorable respecto de las medidas cautelares.

En la actualidad, el costo de la indemnización reclamada asciende a una suma cercana a US\$1 millón. Sin embargo, en un litigio de esta naturaleza es difícil anticipar los posibles incrementos en la cuantía de la contingencia (que podría ser significativa), así como el tiempo de resolución.

La Compañía ha procedido a realizar las reservas necesarias por los posibles gastos que pudieran derivar de este proceso.

- v. Asimismo, existe un proceso de “Acción de Tutela” iniciado por cierta persona física en contra del Ministerio de Salud, Municipio de Sibaté, Gobernación de Cundinamarca, Colombia que se sigue ante el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, Sección Cuarta, Subsección B, en el que la demandante pretende que la autoridad ambiental local tome las medidas pertinentes para la eliminación de partículas de asbesto existentes en el sitio. El pasado 8 de mayo de 2015 el demandado (Ministerio de Salud, Municipio de Sibaté, Gobernación de Cundinamarca) interpuso un recurso de impugnación en el caso. Esta pretensión podría provocar que la autoridad local iniciara acciones administrativas en contra de Eternit Colombiana, S.A. por ser el presunto generador de residuos peligrosos en el evento de que prosperen las pretensiones de la demandante, lo que podría dar lugar a la imposición de multas o sanciones en contra de Eternit Colombiana, S.A.

Actualmente Eternit Colombiana, S.A. no es parte de este proceso, sin embargo, en opinión de los asesores legales encargados del asunto, es altamente posible que más adelante en este proceso se involucre a Eternit Colombiana, S.A., caso en el cual se planteará la defensa correspondiente.

La Compañía ha procedido a realizar las reservas necesarias por los posibles gastos que pudieran derivar de este proceso.

A la fecha del presente Reporte Anual no nos encontramos en ninguno de los supuestos establecidos en los Artículos 9 y 10 de la Ley de Concursos Mercantiles ni hemos sido declarados en concurso mercantil.

La Compañía mantiene juicios de carácter mercantil, fiscal, laboral, penal y de otras índoles. Estos procesos son generados en el curso normal del negocio y son comunes en la industria en la cual los negocios participan. La Compañía considera que dichos juicios no tendrían un impacto material adverso en su situación financiera consolidada. De acuerdo al criterio del Anexo “N” de la Circular Única de Emisoras referente a la revelación de procesos judiciales que puedan tener un impacto significativo sobre los que puedan representar un costo o beneficio al menos de 10% de los activos de la Emisora.

Conforme a lo antes mencionado, a la fecha del presente Reporte Anual no se encuentra vigente algún proceso judicial, administrativo o arbitral relevante, que pudiera tener un efecto material adverso sobre los resultados de la Compañía

xii) Acciones representativas del capital social

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable. Cualquier aumento o disminución en la parte mínima fija de capital social debe ser aprobado por una asamblea general extraordinaria de accionistas y consecuentemente se debe reformar los Estatutos Sociales a fin de reflejar dicha modificación. Cualquier aumento o disminución de la parte variable de nuestro capital debe ser aprobada por una asamblea general ordinaria de accionistas sin que sea necesario reformar los Estatutos de la Compañía.

Nuestro capital social nominal es de Ps\$5,552,864,530.34 total íntegramente suscrito y pagado representado por 873’743,820 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, Serie Única, del cual el capital social mínimo fijo asciende a la cantidad de Ps\$229,112,173.84, representado por 281’954,244 acciones Serie Única, ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, íntegramente suscritas y pagadas. La parte variable de nuestro capital social es ilimitada y se encuentra representada por acciones sin valor nominal.

Todas nuestras acciones pertenecen a una serie única y otorgan a sus tenedores los mismos derechos corporativos y económicos.

En los últimos tres años, el capital social de Elementia ha sido aumentado en la siguiente forma (sin considerar la división (Split) de Acciones aprobada en la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas de fecha 26 de junio de 2015):

Fecha	Capital social inicial	Capital social final	Acciones inicial	Acciones final	Precio de suscripción por acción
13/07/2012	\$458'224,454.94	\$1,040'769,492.64	25'632,210	27'420,510	\$325.75353
20/12/2012	\$1,040'769,492.64	\$1,623'314,530.34	27'420,510	29'208,810	\$325.75353

Ambos aumentos de capital, quedaron suscritos y pagados por todos los accionistas en las proporciones que a ellos correspondió, conforme al derecho de preferencia ejercido. El precio de suscripción por acción fue, en ambos casos, de Ps\$325.75353 sin ningún descuento o condición especial otorgada a los accionistas suscriptores.

Salvo por lo que se señala en el cuadro anterior, en los últimos tres años, no han sido emitidas acciones nuevas representativas de nuestro capital social, distintas de las Acciones de la Oferta Global, excepto por la división (Split) de acciones acordada por la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas celebrada el 26 de junio de 2015, la cual resolvió, entre otros asuntos, emitir 22 nuevas acciones por cada una de las anteriormente emitidas, precisamente como acto preparatorio para la Oferta Global.

En los últimos tres ejercicios sociales, ninguna proporción del capital social ha sido pagada en especie.

Inmediatamente después de la Oferta Global la Compañía tiene 873'743,820 Acciones en circulación.

Cambios en el Capital Social y Derechos de Preferencia por Aumentos de Capital

Salvo por la adquisición de nuestras acciones propias de conformidad con las reglas establecidas en la LMV, todo aumento y disminución de la parte fija o variable del capital social debe ser aprobado por la mayoría de los accionistas presentes en una asamblea general extraordinaria o una asamblea general ordinaria, respectivamente. Conforme a las últimas modificaciones a la LGSM, hemos reformado nuestros Estatutos Sociales, a efecto de que la asamblea que decreta el respectivo aumento de capital determine si nuestros accionistas gozarán del derecho de preferencia para suscribir las nuevas acciones que se emitan, o si dicho derecho es ampliado, modificado o negado. No podrán emitirse nuevas acciones hasta en tanto el anterior aumento de capital haya sido totalmente suscrito y pagado. Sólo las acciones completamente pagadas podrán ser amortizadas o canceladas, a menos que se acuerde lo contrario por una asamblea general extraordinaria de accionistas. Cualquier amortización o cancelación de acciones se efectuará entre los accionistas en proporción a su porcentaje de participación.

xiii) Dividendos

El Consejo de Administración y Director General de la Compañía deben presentar los estados financieros del ejercicio fiscal anterior a la asamblea general ordinaria de accionistas para su aprobación. Una vez que la asamblea de accionistas apruebe dichos estados financieros, deberán determinar la distribución de las utilidades netas del ejercicio fiscal anterior. De conformidad con la legislación mexicana aplicable y nuestros Estatutos Sociales, antes de pagar cualquier dividendo, debemos separar cuando menos el 5% (cinco por ciento) de nuestras utilidades netas para constituir una reserva legal, hasta que el importe de dicha reserva sea equivalente al 20% (veinte por ciento) del capital social. Además, a discreción de la asamblea general de accionistas, podrán separarse otras cantidades para constituir otros fondos extraordinarios, especiales o adicionales que se estimen convenientes, o para la creación o incremento de reservas generales o especiales, incluyendo una reserva para la adquisición de Acciones propias. En

su caso, el saldo de las utilidades podrá distribuirse como dividendos.

3) INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información financiera seleccionada

Las siguientes tablas muestran un resumen de la información financiera consolidada y de otra información, la cual deriva de nuestros estados financieros consolidados preparados de acuerdo con las NIIFs. La información financiera para los años terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 fue obtenida de los estados financieros consolidados auditados, incluidos más adelante en este reporte anual.

La información financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2013 puede ser no comparable con los años terminados al 31 de diciembre de 2014 y 2015, considerando la Asociación (*Joint Venture*) en julio 2013 y la adquisición de los activos del negocio de Fibrocementos de CertainTeed Corporation en enero 2014.

La información financiera consolidada que se señala a continuación, deberá ser leída en conjunto con nuestros estados financieros anuales auditados consolidados y sus notas los cuales son parte del presente reporte anual. Así mismo este resumen de información deberá leerse en conjunto con las explicaciones vertidas en la sección “Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora”.

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Estado de Resultados:			
Operaciones Continuas:			
Ventas netas.....	16,974	15,331	12,929
Costo de ventas.....	12,517	11,683	9,908
Utilidad bruta	4,457	3,648	3,021
Gastos de operación.....	2,685	2,228	2,125
Otros ingresos netos ⁽¹⁾	(78)	(184)	(301)
Pérdida cambiaria	1,239	192	49
Ingresos por intereses	(148)	(80)	(46)
Gastos por intereses	706	506	421
Comisiones bancarias	103	117	48
Participación en resultados de asociadas	-	-	(4)
Utilidad (Pérdida) antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas.....	(50)	869	729
Impuestos a la utilidad.....	(62)	246	177
Utilidad de operaciones continuas.....	12	623	552
Operaciones discontinuas: ⁽²⁾			
Pérdida en operaciones discontinuas, neta	-	93	60
Utilidad neta consolidada.....	12	530	492
Participación no controladora.....	2	50	4
Utilidad neta consolidada atribuible a participación controladora.....	10	480	488

⁽¹⁾ Ver Nota 20 de nuestros estados financieros consolidados para más detalles.

⁽²⁾ Ver Nota 23 de nuestros estados financieros consolidados para más detalles.

	Año terminado al 31 de diciembre de ⁽²⁾		
	2015	2014	2013

	(en millones de Pesos, excepto por montos por acción)		
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria (en miles de Pesos):			
Por operaciones continuas.....	0.0038	0.8909	0.8531
Por operaciones discontinuas	-	(0.1447)	(0.0936)
Utilidad básica por acción.....	0.0038	0.7462	0.7595
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles)	428,132	642,594	642,594
EBITDA⁽¹⁾	3,002	2,675	1,913

⁽¹⁾ El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este reporte anual porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías.

⁽²⁾ Cifras considerando la división (Split) de Acciones aprobada mediante Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de fecha 26 de junio de 2015. La división (Split) fue aplicada retroactivamente a todos los periodos presentados. Promedio ponderado de acciones en circulación y utilidad por acción como se muestra en esta tabla no coincide con nuestros estados financieros anuales o intermedios incluidos en este Reporte Anual, dado que la división (Split) se llevó a cabo después de la emisión de dichos estados financieros.

	Al 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Estado de posición financiera:			
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo.....	3,103	3,193	1,973
Instrumentos financieros derivados.....	-	-	10
Cuentas por cobrar, Neto	3,411	3,150	3,506
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	27	2	41
Inventarios, Neto.....	2,881	2,471	2,251
Pagos anticipados.....	286	176	307
Total de activo circulante	9,708	8,992	8,088
Activo a largo plazo:			
Inmuebles, maquinaria y equipo - Neto	17,098	15,711	14,608
Activo por beneficios a los empleados al retiro ...	252	328	289
Activos intangibles y otros activos - Neto.....	3,129	3,194	3,185
Cuentas por cobrar de partes relacionadas	30	54	54
Total de activo a largo plazo	20,509	19,287	18,136
Total de activo	30,217	28,279	26,224
Pasivo circulante:			
Documentos por pagar a instituciones financieras y porción circulante del pasivo a largo plazo	52	3,102	193
Cuentas por pagar a proveedores	2,725	2,482	2,663
Financière Lafarge, S.A.S.	-	662	-
Beneficios directos a empleados	15	17	31
Provisiones.....	606	619	421
Impuestos y gastos acumulados	247	145	168
Cuentas por pagar a partes relacionadas	36	156	173
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	28	-	-
Porción circulante de impuestos por pagar por beneficios en consolidación	1	1	171
Anticipos de clientes	241	96	158
Instrumentos financieros derivados.....	14	146	-
Total de pasivo circulante	3,965	7,426	3,978
Pasivo a largo plazo:			
Préstamos a largo plazo	8,342	7,282	6,185
Cuentas por pagar a partes relacionadas a largo plazo	-	-	18
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	73	-	-
Impuestos diferidos.....	932	1,155	1,080
Impuesto sobre la renta por pagar a largo plazo	359	129	-
Impuesto por pagar por beneficios en consolidación	679	679	513
Otros pasivos a largo plazo	1	1	14
Total de pasivo a largo plazo.....	10,386	9,246	7,810
Total de pasivo	14,351	16,672	11,788
Total de capital contable	15,866	11,607	14,436
Total de pasivo y capital contable.....	30,217	28,279	26,224

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Ps\$, excepto por rotación de días y volumen de ventas)		
Otros Conceptos e Indicadores:			
Adquisición de propiedades, planta y equipo.....	(1,963)	(613)	(2,059)
Depreciación y amortización del ejercicio	1,153	1,071	715
Rotación de cuentas por cobrar (en días)	46	46	61
Rotación de cuentas por pagar (en días).....	79	78	98
Rotación de Inventarios (en días).....	84	74	87
Volumen consolidado de ventas (en miles de toneladas)	2,762	2,422	1,507

El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este reporte anual porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías. Las siguientes tablas concilian el rubro de utilidad consolidada neta con el EBITDA:

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
Conciliación de EBITDA consolidado	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Utilidad neta consolidada	\$12	\$530	\$492
Más (Menos):			
Pérdida en operaciones discontinuas, Neta	-	93	60
Impuestos a la utilidad	(62)	246	177
Participación en resultados de asociadas	-	-	(4)
Gastos financieros netos ⁽¹⁾	1,899	735	473
Depreciación y amortización para el periodo..	1,153	1,071	715
EBITDA	\$3,002	\$2,675	\$1,913

⁽¹⁾ Representa el neto de ingresos por intereses, gastos por intereses, comisiones bancarias y la pérdida (utilidad) cambiaria.

	Año terminado al 31 de diciembre de, ⁽²⁾	
Conciliación de EBITDA consolidado	2007	
	(en millones de Pesos)	
Utilidad neta (pérdida) consolidada	\$	89
Más (Menos):		
Utilidad en operaciones discontinuas, Neta...		(61)
Impuestos a la utilidad		56
Participación en resultados de asociadas		-
Gastos financieros netos ⁽¹⁾		70
Depreciación y amortización para el periodo		137
EBITDA	\$	291

⁽¹⁾ Representa el neto de ingresos por intereses, gastos por intereses, comisiones bancarias y la pérdida (utilidad) cambiaria.

⁽²⁾ Cifras con base en las normas de información financiera en México aplicables y vigentes en 2007. La presente información se incluye para efectos de la conciliación del EBITDA en 2007 y mostrar el crecimiento en el EBITDA durante el periodo 2007 a 2015 en más de 10 veces.

b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación

Las siguientes tablas muestran nuestros volúmenes de ventas y ventas netas por división, región y destino por los períodos que se presentan. La información por división presentada a continuación difiere de aquella presentada en la Nota 25 de nuestros estados financieros dictaminados incluidos en otras secciones de este documento, como consecuencia del criterio utilizado para eliminar transacciones intercompañías.

Ventas por Divisiones

	Ventas netas en millones de Pesos			Ventas netas en %		
	Años terminados el 31 de diciembre			Años terminados el 31 de diciembre		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
División Metales	\$7,486	\$7,218	\$6,919	45%	47%	53%
División Construsistemas	6,872	6,074	4,724	40%	40%	37%
División Cemento	2,371	1,747	1,046	14%	11%	8%
Eliminaciones y Holding ⁽¹⁾	245	292	240	1%	2%	2%
Total	\$16,974	\$15,331	\$12,929	100%	100%	100%

Ventas por Región

Las tablas que se muestran a continuación contienen las ventas netas por región para los periodos que se mencionan, en cifras y en porcentajes.

	Año terminado al 31 de diciembre de			Año terminado al 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)			(% del total de ventas netas)		
Estados Unidos ⁽¹⁾	3,658	3,253	2,355	22%	21%	18%
México ⁽¹⁾	9,985	9,014	7,527	59%	59%	59%
Centroamérica ⁽²⁾	795	698	683	5%	5%	5%
Sudamérica ⁽³⁾	2,239	2,074	2,124	13%	14%	16%
Eliminaciones y Holding	297	292	240	1%	1%	2%
Total	16,974	15,331	12,929	100%	100%	100%

⁽¹⁾ Incluye los resultados de la División Cementos, de la División Construsistemas y de la División Productos de Metal en México.

⁽²⁾ Incluye los resultados de la División Construsistemas y de la División Productos de Metal en Estados Unidos.

⁽³⁾ Incluye los resultados de la región de Centroamérica de la División Construsistemas que contempla Costa Rica, El Salvador y Honduras.

⁽⁴⁾ Incluye los resultados de la región Sudamérica de la División Construsistemas, que contempla Bolivia, Colombia y Ecuador.

Ventas por Destino

A continuación se presentan las ventas nacionales y de exportación en forma consolidada, el importe y la participación porcentual respecto de las ventas totales:

	Año terminado al 31 de diciembre de,								
	Volumen ⁽²⁾	2015 Ventas Netas ⁽⁴⁾	%	Volumen ⁽²⁾	2014 Ventas Netas ⁽⁴⁾	%	Volumen ⁽¹⁾	2013 Ventas Netas ⁽²⁾	%
Nacionales ⁽¹⁾	2,673	14,593	86%	2,352	13,103	85%	1,429	10,979	83%
Exportaciones	88	2,136	13%	70	1,936	13%	78	1,710	15%
Eliminaciones y Holding.....	-	245	1%	-	292	2%	-	240	2%
Total	2,761	16,974	100%	2,422	15,331	100%	1,507	12,929	100%

(1) Incluye productos vendidos localmente dentro de cada país donde son fabricados o producidos.

(2) Miles de toneladas.

(3) Millones de Pesos.

c) Informe de créditos relevantes

La siguiente tabla presenta nuestra deuda al 31 de diciembre de 2015 y al 31 de diciembre de 2014 en Pesos salvo por lo que se indique de manera distinta. Para la columna que muestra la deuda al 31 de diciembre de 2015, se ha aplicado el tipo de cambio publicado por el Banco de México, como la tarifa para solventar obligaciones denominadas en Dólares pagaderas en México a dicha fecha, el cual fue de Ps\$17.2065 por Dólar.

	31 de diciembre de 2015 (en miles de Pesos)	31 de diciembre de 2014
Bono Internacional por US\$425 millones. El Bono Internacional vence el 15 de enero de 2025, a menos de que sea previamente amortizado. Los intereses serán pagados por periodos semi- anuales con vencimiento en los días 15 de enero y 15 de julio de cada año, empezando el 15 de julio de 2015.	P\$s7'312,763	P\$s6'255,150
Banco HSBC PLC Sucursal España HSBC (Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V.) pagares en USD causando intereses semestrales a la tasa fija del 3.05% (tramo A) y tasa Libor a 6 meses más 1.3 puntos porcentuales (tramo B), pagaderos a un plazo máximo de 10 años a partir de la fecha de arranque del proyecto. Elementia, S. A de C. V. y Subsidiarias participa en la garantía como avales.	P\$s770,059	P\$s746,514
Crédito sindicado con Banco Banamex, BBVA Bancomer, HSBC, Santander y Scotiabank (Elementia, S. A. B de C. V.) pagarés a la tasa TIIE aplicable a cada periodo de intereses (mensual) más 1.425 puntos porcentuales, el capital pagadero desde enero 2018 en amortizaciones trimestrales hasta octubre 2020. Nacional de Cobre, S. A de C. V., Mexalit Industrial, S. A de C. V., Frigocel, S.A. de C.V. y ELC Tenedora de Cementos S.A.P.I. de C.V. entidades subsidiarias participan como fiadores..	P\$s650,000	-

Certificados bursátiles (CEBUR) por \$3,000,000 que causan intereses mensuales a la tasa TIIE más 2.75 puntos base. El vencimiento de capital es el 22 de octubre de 2015.	-	Pes\$3,000,000
--	---	----------------

Banco HSBC (ELC Tenedora de Cementos, S.A.P.I. de C.V.) pagares a la tasa TIIE aplicable a cada periodo de intereses (trimestral) más 1.5 puntos porcentuales, con vencimiento en 2018. Elementia, S.A.B. de CV., Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V. y Lafarge Cementos, S.A. de C.V. participan como avales.	-	Pes\$650,000
--	---	--------------

Banco BX+ (Elementia, S.A.B. de C.V.). Crédito de cuenta corriente mediante pagares a la tasa TIIE aplicable a cada periodo de intereses (mensual) más 1.5 puntos porcentuales, con vencimiento en 2014. Mexalit Industrial, S.A. de CV., participa como aval.	-	Pes\$50,000
--	---	-------------

Deuda Total	Pes\$8'732,822	Pes\$10'701,664
--------------------	-----------------------	------------------------

Menos- Préstamos bancarios y porción circulante de la deuda a corto plazo	<u>Pes\$102,674</u>	<u>Pes\$3'137,826</u>
Gastos por colocación de la deuda a corto plazo	<u>Pes\$(50,973)</u>	<u>Pes\$(35,643)</u>
Deuda a corto plazo, excluyendo gastos por colocación	<u>Pes\$51,701</u>	<u>Pes\$3'102,183</u>
Deuda a largo plazo	Pes\$8,630,148	Pes\$7'563,838
Menos- Gastos por colocación de la deuda a largo plazo	<u>Pes\$(288,434)</u>	<u>Pes\$(281,635)</u>
Deuda a largo plazo, excluyendo vencimiento circulante y gastos por colocación	<u>Pes\$8'341,714</u>	<u>Pes\$7'282,203</u>

Estamos al corriente en todos los pagos de principal e intereses derivados de nuestros créditos y pasivos.

Bono Internacional

En noviembre de 2014 emitimos el Bono Internacional por US\$425 millones. El Bono Internacional vence el 15 de enero de 2025, a menos de que sea previamente amortizado. Los intereses serán pagados por periodos semi- anuales con vencimiento en los días 15 de enero y 15 de julio de cada año, empezando el 15 de julio de 2015. Los términos y condiciones del Bono Internacional, sujeto a ciertas excepciones, limitan nuestra capacidad y la capacidad de las subsidiarias restringidas de:

- incurrir en endeudamiento adicional;
- pagar dividendos con cargo al capital social o amortizar, recomprar o retirar capital social o deudas subordinadas;
- realizar inversiones;
- crear enlaces;
- crear cualquier limitación consensual sobre las capacidades de las subsidiarias restringidas para el pago de dividendos, realizar préstamos o transferir sus bienes;
- celebrar transacciones con afiliadas;
- vender activos; y,
- consolidar, fusionar o transferir activos.

Todos estos acuerdos, limitaciones y restricciones están sujetas a una serie de requisitos y excepciones significativas, como se establece en el Bono Internacional.

A nuestra elección, a partir del 15 de enero de 2020, podremos amortizar, en todo o en parte, el Bono Internacional, a los precios de amortización establecidos en el Bono Internacional, más los intereses devengados y no pagados, en su caso, más los montos adicionales pagaderos en la fecha de amortización. Antes del 15 de enero de 2020 podremos amortizar, en todo o en parte, el Bono Internacional mediante el pago de la cantidad principal de los bonos, más la prima correspondiente y los intereses devengados y no pagados. Antes del 15 de enero de 2018 también podremos amortizar hasta el 35% del Bono Internacional con los recursos de ciertas ofertas de acciones. Si se produce un cambio de control, se nos puede obligar a adquirir el Bono Internacional de los tenedores. Asimismo, sólo podremos amortizar el Bono Internacional en su totalidad, a un precio equivalente al 100% de su valor nominal en circulación, más las cantidades adicionales a pagarse y los intereses devengados y no pagados, en el caso de que ocurran ciertos cambios en las leyes fiscales mexicanas aplicables al Bono Internacional.

De acuerdo con los términos de los contratos relacionados con el Bono Internacional, podremos, de tiempo en tiempo, emitir bonos adicionales de la misma serie que los emitidos anteriormente, en una fecha futura.

Operaciones de Refinanciamiento

El 21 marzo de 2013 anunciamos el repago de nuestro crédito sindicado por la cantidad de Ps\$2,592 millones, a través de su refinanciamiento con un nuevo crédito sindicado en la cantidad de aproximadamente Ps\$3,730 millones.

El 19 de diciembre de 2014 pagamos anticipadamente la totalidad del saldo remanente del citado crédito sindicado por la cantidad de Ps\$2,030 millones. Asimismo el 22 de diciembre de 2014 liquidó el préstamo que tenía contratado con HSBC por un monto de Ps\$120 millones. Lo anterior derivado de los recursos obtenidos en la emisión del Bono Internacional.

El 22 de octubre de 2015 se liquidaron de acuerdo a su vencimiento los Certificados Bursátiles (CEBUR) por Ps\$3,000 millones con los recursos obtenidos de la colocación del Bono Internacional en noviembre de 2014.

El 28 de diciembre de 2015 se liquidó la deuda con Banco HSBC por \$650,000 a través de un refinanciamiento con un nuevo crédito sindicado. El nuevo crédito tiene una tasa de interés y perfil de vencimiento más favorables, resultando en una mayor flexibilidad financiera.

Restricciones relacionadas con la deuda

Algunos de los instrumentos de deuda contienen cláusulas restrictivas cuyo incumplimiento podría hacer exigible el pago de los mismos en forma anticipada, entre ellas la limitación al pago de dividendos, con limitación en el incurrir en endeudamiento adicional, limitación de pagos restringidos, limitación de gravámenes, limitaciones a las transacciones con afiliadas, cumplimiento de ciertas razones financieras, aseguramiento de los activos dados en garantía, limitaciones en la fusiones, consolidaciones y venta o disposición de los activos, la prohibición de adquisición de pasivos contingentes o cualquier otro pasivo contractual.

La siguiente tabla muestra nuestras razones financieras al 31 de diciembre de 2015 y al 31 de diciembre de 2014.

Razones Financieras de los Créditos	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014
Índice de Apalancamiento	1.76	2.69
Índice de Cobertura de Intereses	4.25	5.28
Capital Contable Consolidado (millones de Pesos)	Ps\$15,866	Ps\$11,607

Crédito Sindicado. Estamos obligados a mantener las siguientes razones financieras consolidadas:

- Índice de Cobertura de Intereses, sobre bases consolidadas, mayor de 3.0 veces a 1.0;
- Índice de Deuda Neta a EBITDA Consolidado (a) menor de 3.5 veces a 1.0 a partir de la fecha de cierre al e incluyendo el 29 de octubre de 2016; (b) menor de 3.3 veces a 1.0 desde e incluyendo el 30 de octubre de 2016 al e incluyendo el 29 de octubre de 2017; y (c) menor de 2.75 veces a 1,0 desde e incluyendo el 30 de octubre de 2017 al e incluyendo la fecha de vencimiento; y
- Capital Contable consolidado no menor de Ps\$11,606 millones, dicha suma podrá ser ajustada para reflejar el efecto neto por ventas o disposiciones permitidas conforme al crédito sindicado 2015.

El crédito sindicado 2015 también establece diversas obligaciones de hacer y de no hacer que restringen algunas de nuestras actividades. A la fecha del presente Reporte Anual estamos en cumplimiento de las razones financieras y obligaciones asumidas.

d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora

Somos un fabricante y comercializador de productos y soluciones principalmente enfocados en la industria de materiales para la construcción, líder en América Latina en cuanto a capacidad instalada de acuerdo con estimaciones internas e información pública disponible. A través de nuestras divisiones regionales, México, Estados Unidos, Centroamérica y Sudamérica, fabricamos y comercializamos una amplia gama de productos, principalmente a base de cemento, Fibrocemento, plástico y cobre que se utilizan a lo largo de todas las etapas de la construcción, empezando con la obra negra, pasando por la obra gris y hasta la etapa de instalación de acabados interiores y exteriores, reparaciones y remodelaciones. Nuestro involucramiento en todas estas etapas y nuestra diversificación de productos nos permite mantener estrechas relaciones con nuestros clientes y distribuidores. Adicionalmente, estamos enfocados en clientes finales para aplicaciones industriales, en donde proveemos a nuestros clientes con productos especializados y de alto valor agregado; el sector industrial representa cerca del 24% de nuestras ventas. Nuestra red de distribuidores independientes, misma que comercializa y ofrece diversos productos y soluciones de nuestras tres divisiones, está conformada por más de 3,680 distribuidores independientes y clientes a lo largo de 45 países en los que vendemos que utilizan y ofrecen nuestros diversos productos y soluciones a una amplia base de clientes. Tenemos 28 plantas de producción situadas en nueve países del continente americano; específicamente, México, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y Perú.

Ofrecemos productos utilizados en todos los eslabones de la cadena de construcción.



Nuestros principales mercados se encuentran en México y Estados Unidos, los cuales representan 59% y 22% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2015, respectivamente. A su vez los mercados de Centroamérica y Sudamérica representan 5% y 13% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2015, respectivamente, aunque también exportamos productos a más de 45 países a través de 9 centros de distribución, 11 almacenes, y una oficina de ventas ubicada en Houston, Texas que pretendemos expandir conforme al aumento progresivo esperado de demanda que cubriremos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte y Oregón y en caso de ser necesario con la reactivación de nuestra planta de Indiana, en Estados Unidos. Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en el mercado, tales como *Mexalit*, *Eureka*, *Allura*, *Maxitile*, *Plycem*, *Eternit*, *Duralit*, *Fibraforte*, *Nacobre* y *Fortaleza*, que fue introducida al mercado mexicano en 2013 y nos convirtió en el nuevo participante dentro de la industria cementera mexicana en 65 años, permitiéndonos así ampliar nuestra gama de productos y con ello fortalecer nuestra presencia en el mercado. Creemos que el posicionamiento de nuestras marcas, aunado a la diversidad de soluciones que ofrecemos, nuestra eficiente red de distribuidores independientes (con presencia a lo largo de la cadena de valor de la industria de la construcción) y el enfoque en servicio al cliente, representan importantes ventajas competitivas que nos diferencia dentro de la industria de materiales para la construcción.

Nuestra estrategia de negocios, orientada a la continua optimización de procesos, a la integración de nuestras operaciones y al crecimiento, tanto orgánico como inorgánico, nos ha permitido crecer de una manera sostenida y disciplinada, manteniendo niveles de rentabilidad sólidos. En 2007, bajo las normas de información financiera en México nuestro EBITDA fue de Ps\$291 millones. En 2015, bajo NIIFs nuestro EBITDA fue de Ps\$3,002 millones, un incremento de nuestro EBITDA en más de 10 veces. Durante el 2015 generamos ventas netas de Ps\$16,974 millones y EBITDA de Ps\$3,002 millones, representando un incremento del 11% y 12%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registrados durante el 2014.

Eventos significativos y factores que afectan la comparabilidad de la información financiera por cada periodo reportado.

Adquisiciones y Disposiciones

El 8 de enero de 2013, las empresas Trituradora y ELC Tenedora Cementos ambas subsidiarias de Elementia, acordaron una Asociación (*Joint Venture*) con Lafarge (empresa dedicada a la producción y comercialización de cemento), que comprende, entre otros, el acuerdo para la producción de cemento en México. Conforme a la Asociación (*Joint Venture*) el capital social de cada una de Trituradora y Lafarge Cementos se transmitió a ELC Tenedora Cementos y Elementia adquirió la participación del 53% de este negocio conjunto, lo que le proporcionó el control de la Asociación (*Joint Venture*) y Lafarge mantuvo una participación del 47%. Esta transacción generó un crédito mercantil por aproximadamente Ps\$1,150 millones. La Asociación (*Joint Venture*) estuvo sujeta al cumplimiento de diversas condiciones contenidas en el propio acuerdo, que fue firmado el 31 de julio de 2013. En esa misma fecha fueron firmados diversos anexos al acuerdo y tuvo lugar la asamblea de accionistas de ELC Tenedora Cementos que dio origen a la Asociación (*Joint Venture*). El 1 de agosto de 2013 se iniciaron operaciones y el resultado de la Asociación (*Joint Venture*) se incluyó en los estados financieros consolidados de la Compañía. Posteriormente, con fecha 19 de septiembre de 2014 celebramos cierto contrato de compraventa de acciones para la adquisición del 47% restante de la Asociación (*Joint Venture*) propiedad de Lafarge, el cual surtió plenos efectos el pasado 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y una vez realizado el primer pago por US\$180 millones de la contraprestación total de US\$225 millones. El 16 de diciembre de 2015, se llevó a cabo el pago final por US\$45 millones a Financiere Lafarge, S.A.S.

El 17 de diciembre de 2013, la Compañía vendió las 42,500,000 acciones, equivalente a Ps\$584 millones que poseía de Grupo Cuprum, S.A.P.I. de C.V., las cuales representaban el 20% del capital de dicha compañía. La venta fue efectuada a Tenedora y Controladora GEK, S.A.P.I. de C.V., en la misma proporción (50% y 50%).

El 19 de diciembre de 2013, la Compañía firmó un acuerdo de adquisición con la división de productos externos de Saint Gobain para adquirir los activos del negocio de Fibrocemento de su afiliada, CertainTeed Corporation, uno de los principales productores de materiales de construcción en Norteamérica. El 31 de enero de 2014 se completó la adquisición de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation. Elementia considera que esta adquisición reforzará su presencia en los Estados Unidos, ya que la integración de las 3 plantas de producción incrementará su presencia y crecimiento en ese país.

Principales factores que afectan nuestra condición financiera y resultados de operación

Optimización de operaciones.

La Compañía durante los últimos años ha realizado inversiones para incrementar su capacidad, y para modernizar y hacer más eficientes sus procesos de producción, lo cual ha generado ahorros importantes a Elementia.

En 2013 la Compañía concluyó con la construcción y puesta en marcha de su planta de cemento “El Palmar”, con la cual inició operaciones en dicho año y dio origen a la División Cementos; con esto, se consolidó esta división sumando las sinergias de las tres plantas que actualmente la conforman. Las inversiones realizadas en esta división para el año de 2014 ascendieron a Ps\$115 millones. Asimismo en el 2015 se iniciaron las operaciones de concreto.

De igual forma la Compañía ha realizado inversiones en la División Construsistemas, adquiriendo negocios en Latinoamérica y con la adquisición de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation, una subsidiaria de Saint-Gobain en enero del 2014. Esta adquisición expandió significativamente nuestra presencia en el mercado de los Estados Unidos, lo cual nos ha permitido fortalecer nuestra presencia a través de sus marcas y la calidad de sus productos. Asimismo, hemos fortalecido esta división a través de las adquisiciones que se han hecho en los últimos cinco años de las operaciones de Frigocel y Frigocel Mexicana en México y de Fibrforte en Perú. Aunado a lo anterior, de manera consistente esta división ha realizado inversiones en las plantas de producción atendiendo la necesidad de modernizar y ampliar sus líneas de producción y con la finalidad de obtener ganancias una vez realizadas dichas inversiones.

La División Productos de Metal sobresale por las importantes inversiones en maquinaria y equipo realizadas en los últimos años. Ha mejorado y modernizado procesos de producción en las plantas, prueba de ello es el proceso en la colada continua, que implica el tener una fundición del metal constante, 24 horas los 365 días del año. Dicha división realizó inversiones durante el año 2014 por Ps\$310 millones.

Mejoramiento de procesos

Elementia se distingue por la mejora continua en sus procesos, no sólo en la parte de producción, sino también en las áreas de ventas, logística, compras y administración, entre otras. Prueba de ello han sido las inversiones que ha realizado a partir del 2011 al adoptar SAP como sistema de ERP, con lo cual ha podido integrar la operación, comercialización y distribución de productos, así como la administración y reporte de los mismos, logrando con esto tener información confiable y oportuna para toma de decisiones.

Condiciones Macroeconómicas Mundiales

El negocio de la Compañía es afectado por las condiciones económicas de varias industrias, incluyendo la de materiales de la construcción, manufactura, infraestructura, automotriz y refrigeración. La Compañía tiene operaciones de manufactura y distribución en varios países de América, entre ellos México, Colombia, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y los Estados Unidos. Como resultado de lo anterior, las actividades de la Compañía, su negocio, su condición financiera y sus resultados de operación dependen en

gran medida de las condiciones económicas generales y del entorno financiero en cada uno de los países en los que opera.

Los países que más contribuyen a los resultados de operación de la Compañía son México, Estados Unidos y Colombia. En 2015, las ventas de estos países representaron 59%, 22% y 8%, respectivamente, de las ventas consolidadas. Anteriormente, las economías de estos países, han sido afectadas por diversos factores adversos entre los que se encuentran:

- Los ciclos económicos de cada uno de dichos países en los sectores comercial, de materiales de la construcción, automotriz, agrícola, industrial, entre otros.
- La incertidumbre con respecto a las condiciones políticas, sociales y económicas futuras, particularmente durante el año inmediatamente anterior a las elecciones presidenciales y legislativas;
- La volatilidad e incertidumbre con respecto a los mercados globales de crédito y de capitales;
- La potencial devaluación de las monedas locales con respecto al Dólar o al Euro, y la potencial imposición de restricciones cambiarias; y
- Considerables incrementos en la inflación y tasas de interés en estos países.

Adicionalmente, en años recientes, países como Colombia, Ecuador y Bolivia han experimentado un crecimiento significativo en la industria de la vivienda similar al que ha venido experimentando México.

Estrategia de precios

Los productos de metal de la Compañía se venden a su costo más un margen. La estrategia de precios de la Compañía consiste en mantener fuertes márgenes durante las distintas etapas de los ciclos productivos relevantes y ajustar periódicamente los precios de los productos para compensar cualquier disparidad a corto plazo entre el precio de las principales materias primas y el precio de los productos terminados.

Con respecto a las exportaciones de la División Productos de Metal, en ocasiones la Compañía celebra operaciones financieras derivadas (como *forwards* y contratos de futuros) para mitigar los riesgos financieros asociados con los precios de ciertos productos del metal tales como cobre, zinc y níquel. Estas operaciones no son de naturaleza especulativa y se basan en las necesidades reales de los clientes de la Compañía, para lo cual celebra contratos de futuros. Los instrumentos de cobertura contratados relacionados con el cobre cotizan principalmente en el COMEX y los relativos a zinc y níquel cotizan principalmente en el *London Metal Exchange*.

Por ejemplo, cuando un cliente envía una orden de compra para los productos de la Compañía afectados por el precio de los metales relevantes, la Compañía solicita a COMEX una cotización del precio de dichos metales y la Compañía le proporciona al cliente un precio del producto basado en la cotización de COMEX más un margen. Si el cliente está de acuerdo con el precio indicado, la Compañía celebra el contrato COMEX. La Compañía revisa diariamente la posición de sus contratos contra el precio diario del metal y, en su caso, hace los ajustes correspondientes a sus cuentas cuando es necesario.

Ventas en moneda extranjera

La moneda de presentación en la cual Elementia prepara sus estados financieros consolidados es el Peso, sin embargo, las ventas netas de la Compañía se generan y denominan en diversas monedas. Con respecto a las operaciones en Dólares, se incluyen las ventas netas realizadas en sus operaciones en Estados Unidos, Ecuador y El Salvador, que representaron el 24% y 23% al cierre de 2015 y 2014, respectivamente. Las ventas netas generadas y denominadas en Pesos representaron el 59% y el 59% de las ventas consolidadas al cierre de 2015 y 2014, respectivamente. Asimismo, el 8% y el 8% de sus ventas netas fueron denominadas en pesos colombianos al cierre de 2015 y 2014, respectivamente, y 3% y 3% de las ventas netas fueron denominadas en colones costarricenses, al cierre de 2015 y 2014, respectivamente. Las ventas generadas denominadas en otras monedas representaron el 6% y 7% de las ventas consolidadas en al cierre de 2015 y 2014, respectivamente.

Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 60% y 62% al cierre de 2015 y 2014, respectivamente.

Impacto de las fluctuaciones en las monedas extranjeras

Las fluctuaciones en el tipo de cambio respecto al Peso exponen a la Compañía a un riesgo cambiario. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, de la deuda total de la Compañía, el 93% y el 65%, respectivamente, estaba denominada en Dólares, mientras que el 7% y el 35%, respectivamente, estaban denominada en Pesos. Los gastos por intereses de la deuda de la Compañía denominados en Dólares se expresan en Pesos en los estados financieros de la misma y varían de conformidad con la fluctuación del tipo de cambio. Tomando en consideración que el Peso es su moneda funcional, la Compañía está expuesta a un riesgo de conversión de moneda extranjera, a la depreciación de sus resultados o a un incremento en el gasto por intereses sobre una base del Peso. La Compañía registra ganancias o pérdidas cambiarias con respecto al Dólar que están denominadas en una posición monetaria neta de los activos y pasivos y se modifica cuando el Peso se aprecia o se deprecia en relación con el Dólar. Los resultados por operaciones cambiarias representaron una pérdida en los años terminados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 de Ps\$1,239 millones, Ps\$192 millones, y Ps\$49 millones, respectivamente.

i) Resultados de la operación

A 31 de diciembre de 2015, comparados con el mismo periodo de 2014.

El siguiente cuadro muestra cierta información financiera respecto de los resultados de las operaciones consolidadas para los períodos indicados.

	Año Terminado al 31 de Diciembre		
	2015	2014	% de Cambio
	(millones de Pesos)		
Ventas netas.....	Ps\$ 16,974	Ps\$ 15,331	11%
Costo de ventas.....	12,517	11,683	7%
Utilidad bruta	4,457	3,648	22%
Gastos de operación.....	2,685	2,228	20%
Otros ingresos, neto ⁽¹⁾	(78)	(184)	(58)%
Pérdida (utilidad) cambiaria, neta.....	1,239	192	546%
Ingresos por intereses.....	(148)	(80)	85%
Gastos por intereses.....	706	506	40%
Comisiones bancarias.....	103	118	(12)%
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas	(50)	869	(106)%
Impuestos a la utilidad.....	(62)	246	(125)%
Utilidad de operaciones continuas.....	12	623	(98)%
Pérdida en operaciones discontinuas, neta.....		93	(100)%
Utilidad neta consolidada	12	530	(98)%
EBITDA⁽²⁾.....	Ps\$ 3,002	Ps\$ 2,675	12%

(1) Ver Nota 20 de nuestros estados financieros consolidados para más detalles.

(2) El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este Reporte Anual porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituta de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías.

Ventas netas

Las ventas netas consolidadas al 31 de diciembre de 2015 ascendieron a Ps\$16,974 millones, es decir, un incremento de 11% comparado con las ventas netas de Ps\$15,331 millones durante el mismo periodo de 2014. Esta variación se debió al crecimiento consistente de las ventas en todas nuestras divisiones.

El volumen de ventas consolidado por el año terminado al 31 de diciembre de 2015 fue de 2,761 mil toneladas, lo que representa un aumento del 14% con respecto al mismo periodo del año anterior. Por cada una de las divisiones de negocio, los volúmenes mostraron el siguiente comportamiento: en la División Cemento 1,852 mil toneladas, 20% adicionales, la diferencia del volumen contra 2014 se debe principalmente a que en el segundo trimestre de 2015 se llegó a un nivel óptimo de utilización de capacidad; en la División Construsistemas se vendieron 842 mil toneladas, un incremento de 4% principalmente por el mayor volumen vendido en Estados Unidos; y en la División Productos de Metal 67 mil toneladas, 5% adicionales debido a una mayor venta de tubería de cobre y aleaciones, así como por la venta de lámina de acero, la cual inició en 2015. Como porcentaje de las ventas netas, en el año terminado al 31 de diciembre de 2015 la División Cemento representó el 14%, la División Construsistemas el 40% y la División Productos de Metal representó

el 44%, mientras que en el año terminado al 31 de diciembre de 2014, la División Cemento representó el 11%, la División Construsistemas el 40% y la División Productos de Metal representó el 47%. La Compañía espera continuar teniendo crecimientos constantes en todas sus divisiones, mediante un crecimiento orgánico y/o posibles adquisiciones que se presenten en el futuro.

Las ventas netas por división de negocios al 31 de diciembre de 2015 fueron de Ps\$2,371 millones para la División Cemento, de Ps\$6,872 millones para la División Construsistemas y de Ps\$7,486 millones para la División Productos de Metal, registrando un incremento en comparación con las ventas netas registradas en el mismo periodo del año 2014 que ascendieron a Ps\$624 millones en la División Cemento, Ps\$798 millones en la División Construsistemas y Ps\$268 millones en la División Productos de Metal. El incremento en ventas netas de la División Cemento al 31 de diciembre de 2015, se debe principalmente al incremento en volumen del 20% en línea con el incremento de la utilización de capacidad instalada así como un mayor precio de venta. En la División Construsistemas, las ventas netas se incrementaron debido a un aumento en el volumen principalmente en Estados Unidos, compensando la baja de volumen de venta en México y Centroamérica. En cuanto a la División Productos de Metal, el aumento se debe a un incremento en el volumen de ventas del 5% con respecto al mismo periodo de 2014 y la mejor mezcla de productos en el portafolio, lo que compensó la baja del valor del precio de los metales, principalmente el cobre que para el periodo de diciembre 2015 contra diciembre de 2014 tuvo una baja del (20%).

Costo de ventas

El costo de ventas al 31 de diciembre de 2015 fue de Ps\$12,518 millones, incrementándose en un 7%, lo que representan Ps\$835 millones más, comparados con los Ps\$11,683 millones registrados en el mismo periodo de 2014. El incremento en el costo de ventas se debió principalmente al incremento del volumen vendido por la operación de la División Cemento al 31 de marzo de 2015, cuyos costos variables incrementan o disminuyen con relación al volumen en cuanto a materias primas, mano de obra, combustibles, energía y gastos de fabricación. El costo de ventas en relación a las ventas netas mejoró en dos puntos porcentuales, representando un 74% al 31 de diciembre de 2015 y un 76% para el mismo periodo de 2014, lo anterior como consecuencia del mejor margen de utilidad que tienen los productos de la División Cemento. Adicionalmente, la Compañía puede llegar a tener cambios significativos en su costo de ventas por la paridad Peso – Dólar y/o por fluctuaciones en el precio del metal, lo cual se repercutiría proporcionalmente en las ventas netas.

Utilidad bruta

El incremento de la capacidad instalada utilizada en la División Cemento originó el aumento de volumen y ventas netas con respecto a otras divisiones, permitieron que la utilidad bruta al 31 de diciembre de 2015 fuera de Ps\$4,456 millones incrementándose en un 22% en comparación con la utilidad bruta registrada en el mismo periodo de 2014, siendo ésta de Ps\$3,648 millones. El margen con respecto a las ventas netas ha mejorado al 31 de diciembre de 2015 siendo éste de 22% en comparación con el 21% registrado en el mismo periodo de 2014. La Compañía tiene un mejor margen bruto atribuible principalmente a la División Cemento.

Gastos de operación

Los gastos de operación acumulados (entre ellos gastos de venta, gastos de distribución, gastos de mercadotecnia y gastos de administración) al 31 de diciembre de 2015 fueron de Ps\$2,685 millones, representando un incremento del 20%, es decir Ps\$457 millones, en comparación con los gastos de operación en el mismo periodo de 2014 que ascendieron a Ps\$2,228 millones. Esto debido principalmente a un mayor número de empleados y un incremento en gastos de mercadotecnia y ventas.

Otros ingresos, neto

Para el año terminado al 31 de diciembre de 2015, se registraron otros ingresos netos por Ps\$78 millones, disminuyendo con respecto a los Ps\$184 millones generados en el mismo periodo de 2014. Esta disminución

se debe principalmente a la ganancia en la compra de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation reconocida en el primer trimestre de 2014.

Resultado de financiamiento - neto

El resultado de financiamiento - neto al 31 de diciembre de 2015 fue de Ps\$1,900 millones, una variación de Ps\$1,165 millones respecto a los Ps\$735 millones para el mismo periodo de 2014. Lo anterior se debe a:

- i) la pérdida cambiaria, neta por \$1,239 millones al cierre de 2015, originada principalmente por la devaluación frente al dólar, afectando a la Compañía, por la posición pasiva neta en dólares. El resultado cambiario-neto a diciembre de 2014 fue una pérdida de \$192 millones.
- ii) al incremento de los gastos por intereses dado que el Bono Internacional se contrató en noviembre de 2014.

La siguiente tabla muestra el resultado de financiamiento – neto por los periodos que se presentan a continuación:

	Año terminado		
	2015	2014	% de Cambio
	(en millones de Pesos)		
Ingresos por intereses	(148)	(80)	85%
Gastos por intereses	706	506	40%
Comisiones bancarias	103	117	(-12)%
Pérdida cambiaria, neta	1,239	192	545%
Total resultado de financiamiento – neto	1,900	735	158%

Impuesto a la utilidad

El ISR causado y diferido ascendió a la cantidad de Ps(\$62) millones al 31 de diciembre de 2015, una disminución de Ps\$308 millones en relación con el ISR causado y diferido de Ps\$246 millones registrado para el mismo período de 2014. Esta disminución es consecuencia del incremento en el resultado de financiamiento neto ocasionado principalmente por la pérdida cambiaria.

Utilidad neta consolidada

La utilidad neta consolidada acumulada al 31 de diciembre de 2015 fue de Ps\$12 millones, que en comparación con los Ps\$530 millones del mismo periodo del año anterior, representa una disminución de Ps\$518 millones. Lo anterior es debido principalmente al efecto cambiario sobre la posición de deuda en Dólares de la Compañía.

EBITDA

El EBITDA al 31 de diciembre de 2015 mostró un incremento en 12% al pasar de Ps\$2,675 en 2014 a Ps\$3,002 millones para el mismo periodo de 2015. El margen EBITDA a ventas netas se mantuvo en 18% para los dos periodos terminados al 31 de diciembre de 2015 y 2014. La tendencia de crecimiento de EBITDA en la división Cemento continuará apoyando al balance entre las tres divisiones.

Resultados por División al 31 de diciembre de 2015, comparados el mismo periodo de 2014.

	División Metales			División Construsistemas			División Cemento		
	Año concluido el 31 de diciembre de			Año concluido el 31 de diciembre de			Año concluido el 31 de diciembre de		
	2015	2014	(% de cambio)	2015	2014	(% de cambio)	2015	2014	(% de cambio)
	(millones de Pesos)			(millones de Pesos)			(millones de Pesos)		
Ventas Netas	7,486	7,218	4%	6,872	6,074	13%	2,371	1,747	36%
Utilidad de operación	485	393	23%	723	817	-12%	638	291	119%
EBITDA ⁽¹⁾	975	855	14%	1,069	1,119	-4%	942	572	65%
Margen EBITDA	13%	12%		16%	18%		40%	33%	

⁽¹⁾ El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este Reporte porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías.

División Cemento

Las ventas netas acumuladas del ejercicio 2015 ascendieron a \$2,371 millones, en comparación con los \$1,747 millones del mismo periodo de 2014, representando un incremento de 36%. Lo anterior derivado de la mezcla en incremento del precio promedio y volumen de ventas en 13% y 20%, respectivamente, en comparación al mismo periodo de 2014.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2015 de la División Cemento ascendió \$638 millones, incrementándose un 119% en comparación con los \$291 millones para el mismo periodo del 2014.

El EBITDA generado acumulado a diciembre de 2015 fue de \$942 millones, lo que significó un aumento de \$370 millones o 65% respecto al mismo periodo del 2014, originado por el incremento en volumen y precio de ventas, así como por la optimización de costos de producción y menores costos de energía eléctrica. Dado lo anterior, el margen EBITDA se incrementó en 7 puntos porcentuales para ubicarse en 40% a diciembre de 2015.

División Construsistemas

En la División Construsistemas las ventas netas acumuladas al 31 de diciembre 2015 ascendieron a \$6,872 millones, 13% de incremento en relación a los \$6,074 millones registrados en el mismo periodo de 2014; el incremento del volumen de ventas del 4%, principalmente en Estados Unidos y el incremento de 9% en el precio promedio de ventas compensaron parcialmente el impacto de la curva de aprendizaje en la robotización de las operaciones de la región Centroamérica.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2015 de la División Construsistemas ascendió \$723 millones, disminuyó en 12% en comparación con los \$817 millones para el mismo periodo del 2014.

El EBITDA de 2015 fue de \$1,069 millones que en comparación con los \$1,119 del mismo periodo de 2014, fue menor en un 4%. Aun cuando el incremento de volumen en Estados Unidos compensó parcialmente la disminución de la región de Centroamérica, el margen de operación en dicho país es menor que en las otras regiones por lo que el margen EBITDA a ventas netas fue de 16% para el periodo al 31 de diciembre de 2015, en comparación con el 18% del mismo periodo del 2014.

División Productos de Metal

Al 31 de diciembre de 2015, la División reportó ventas netas acumuladas por \$7,486 millones, superiores en 4% a las reportadas en el mismo periodo de 2014. La mejor mezcla de productos con enfoque a productos de mayor valor, el incremento en el volumen de ventas así como el efecto del tipo cambiario, compensaron la baja de valor en el precio de los metales, principalmente del cobre, cuya cotización internacional promedio de enero-diciembre 2015 fue de US\$2.51/libra, en comparación con el precio del mismo periodo de 2014 que fue de US\$3.12/libra, lo que representa una disminución del 20%. A pesar de la contracción del precio de referencia, la contribución marginal en dólares por tonelada se incrementó en 5% contra el año de 2014 confirmando la estrategia comercial; sin embargo, el rápido descenso del precio internacional del cobre en el trimestre tuvo como consecuencia un impacto de más de USD\$1.2 millones en los resultados de la División por revaluación de inventarios.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2015 de la División Construsistemas ascendió \$485 millones, se incrementó en 23% en comparación con los \$393 millones para el mismo periodo del 2014.

El EBITDA acumulado al cuarto trimestre de 2015 ascendió a \$975 millones, mientras que el mismo periodo de 2014 registró \$855 millones, mostrando un incremento de 14%. Este incremento en el EBITDA se debe adicionalmente al incremento de volumen, el cual está acompañado de mayor venta de productos de mayor valor agregado, a un mejor costo de producción derivado de iniciativas de optimización en el rendimiento del uso del metal. El margen de EBITDA se incrementó en un punto porcentual, para ubicarse en un 13%, como resultado de lo anterior.

Análisis comparativo del ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2014 comparado con el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2013.

El siguiente cuadro muestra cierta información financiera respecto de los resultados de las operaciones consolidadas para los períodos indicados.

	Ejercicio concluido el 31 de diciembre de,		
	2014	2013	% de Cambio
	(millones de Pesos)		
Ventas netas.....	Ps\$ 15,331	Ps\$ 12,929	19%
Costo de ventas.....	11,683	9,908	18%
Utilidad bruta	3,648	3,021	21%
Gastos de operación.....	2,228	2,125	5%
Otros ingresos, neto ⁽¹⁾	(184)	(301)	-39%
Pérdida cambiaria, neta	192	49	292%
Ingresos por intereses	(80)	(46)	74%
Gastos por intereses.....	506	421	20%
Comisiones bancarias	117	48	144%
Participación en resultados de asociadas	-	(4)	-100%
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas.....	869	729	19%
Impuestos a la utilidad.....	246	177	39%
Utilidad de operaciones continuas.....	623	552	13%
Operaciones discontinuas:			
Pérdida en operaciones discontinuas, neta.....	93	60	55%
Utilidad neta consolidada	Ps\$ 530	Ps\$ 492	8%
EBITDA⁽²⁾	Ps\$ 2,675	Ps\$ 1,913	40%

⁽¹⁾ Ver Nota 20 de nuestros estados financieros consolidados para más detalles.

⁽²⁾ El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este Reporte porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías.

Ventas netas

Durante el año terminado al 31 de diciembre de 2014, las ventas netas ascendieron a Ps\$15,331 millones, es decir, un incremento de 19% comparado con las ventas netas de Ps\$12,929 millones durante el mismo periodo de 2013. Esta variación se debió principalmente al aumento de las ventas de la División Cemento, así como a los incrementos de volumen en la División Construsistemas y en la División Productos de Metal; compensando en parte la caída del precio internacional del cobre que fue de un 6.6% durante el ejercicio 2014.

El volumen de ventas consolidado al 31 de diciembre de 2014 fue de 2,422 mil toneladas, lo que representa un aumento del 61% con respecto al mismo período del año anterior. Por cada una de las divisiones de negocio, los volúmenes mostraron el siguiente comportamiento: en Cemento 1,548 mil toneladas, 89% adicionales, la diferencia del volumen contra 2013 es por el inicio de operaciones de la planta “El Palmar” y la consolidación de la Asociación (*Joint Venture*) con Lafarge, la cual inició en agosto de 2013; en Construsistemas se vendieron 810 mil toneladas, un incremento de 29% principalmente por el mayor volumen

vendido en la región Norte (Estados Unidos) por la inclusión de la marca *Allura*; y en Productos de Metal 64 mil toneladas, 7% adicionales. Como porcentaje de las ventas netas, al 31 de diciembre de 2014 la División Cemento representó el 11%, la División Construsistemas el 40% y la División Productos de Metal representó el 47%, mientras que al 31 de diciembre de 2013, la División Cemento representó el 8%, la División Construsistemas el 37% y la División Productos de Metal representó el 54%.

Las ventas netas por división de negocios al 31 de diciembre de 2014 fueron de Ps\$1,747 millones para Cemento, Ps\$6,074 millones para Construsistemas y de Ps\$7,218 millones para Productos de Metal, en comparación con las ventas netas registradas en el mismo periodo del año 2013 que ascendieron a Ps\$1,046 millones en Cemento, Ps\$4,724 millones en Construsistemas y Ps\$6,919 millones en Productos de Metal. En División Cemento, el incremento en las ventas netas al 31 de diciembre de 2014 se debe principalmente al inicio de operaciones de la planta “El Palmar” y a la consolidación de la adquisición de Lafarge. En la División Construsistemas, las ventas netas se incrementaron por un aumento del 29% del volumen manteniéndose el precio promedio de los productos. En cuanto al incremento en ventas netas de la División Productos de Metal, se originó por un incremento en el volumen de ventas del 7% con respecto al mismo periodo de 2013.

Costo de ventas

El costo de ventas al 31 de diciembre de 2014 fue de Ps\$11,683 millones, incrementándose en un 18%, lo que representan Ps\$1,775 millones más, comparados con los Ps\$9,908 millones registrados en el mismo periodo de 2013. El incremento en el costo de ventas se debió principalmente a: (i) el incremento del volumen vendido por la operación de la División Cemento al 31 de diciembre de 2014, cuyos costos variables incrementan o disminuyen con relación al volumen en cuanto a materias primas, mano de obra, combustibles, energía y gastos de fabricación; y (ii) por la expansión en las operaciones en los Estados Unidos de marzo a diciembre 2014, principalmente de nuestra marca *Allura*. El costo de ventas en relación a las ventas netas mejoró ligeramente, representando un 76% para el año terminado al 31 de diciembre de 2014 y un 77% para el mismo periodo de 2013, lo anterior por el mejor margen de utilidad que tienen los productos de la División Cemento. Adicionalmente, la Compañía puede llegar a tener cambios significativos en su costo de ventas por la paridad Peso – Dólar y/o por fluctuaciones en el precio del metal, lo cual repercutiría proporcionalmente en las ventas netas.

Utilidad bruta

La incorporación de la División Cemento, sus mejores márgenes y el consecuente incremento de volumen y ventas netas con respecto a otras divisiones, permitieron que la utilidad bruta en el año terminado al 31 de diciembre de 2014 fuera de Ps\$3,648 millones incrementándose en un 21% en comparación con la utilidad bruta registrada en el mismo periodo de 2013, siendo ésta de Ps\$3,021 millones. El margen con respecto a las ventas netas ha mejorado en el año terminado al 31 de diciembre de 2014 siendo éste de 24% en comparación con el 23% registrado en el mismo periodo de 2013. La Compañía tiene un mejor margen bruto principalmente por crecimiento en el volumen en la División Cemento. El crecimiento con respecto al periodo del año anterior no podrá ser replicado a menos que se realice una nueva adquisición o se invierta en incrementar la capacidad.

Gastos de operación

Los gastos de operación acumulados (entre ellos gastos de venta, gastos de distribución, gastos de mercadotecnia y gastos de administración) al 31 de diciembre de 2014 fueron de Ps\$2,228 millones, representando un incremento del 5%, es decir Ps\$103 millones, en comparación con los gastos de operación en el mismo periodo de 2013 que ascendieron a Ps\$2,125 millones. Este incremento se debe principalmente a que la División Cemento operó por doce meses completos en 2014, comparado con los aproximadamente seis

meses de operación en 2013, aunado al incremento en los gastos de la División Construsistemas debido a la incorporación de operaciones en los Estados Unidos. Este incremento se compensó parcialmente por la reducción en los gastos de operación en la División Productos de Metal.

Otros ingresos, neto

Para el 31 de diciembre de 2014, se registraron otros ingresos netos por Ps\$184 millones, los cuales se integran principalmente por la ganancia extraordinaria de Ps\$435 millones por la compra de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation compensado por gastos de litigio, gasto de retiro de activos y otros. Al 31 de diciembre de 2013, los otros ingresos corresponden principalmente a ganancia en venta de inmuebles, maquinaria y equipo y a recuperación de impuestos a favor.

Resultado de financiamiento – neto

El resultado de financiamiento – neto del periodo terminado al 31 de diciembre de 2014 fue de Ps\$735 millones, una variación de Ps\$263 millones respecto a los Ps\$472 millones para el mismo periodo de 2013. Lo anterior se debe a: (i) el incremento del gasto por intereses de Ps\$85 millones, principalmente por la emisión del Bono Internacional y a la capitalización de los intereses en el año 2013 por la construcción de la planta cementera “El Palmar”, los cuales quedaron incluidos como parte del activo; esta capitalización concluyó el 30 de junio de 2013; (ii) a la pérdida cambiaria, neta registrada por Ps\$192 millones, originada principalmente por la devaluación del peso mexicano respecto al dólar existente en diciembre de 2014, correspondiente por la posición neta en dólares que Elementia mantiene al cierre de este año; la pérdida cambiaria neta de 2013 fue de Ps\$49 millones; y (iii) el registro de los gastos por comisiones de Ps\$117 millones provenientes la mayoría de la deuda que fue pre-pagada y que tuvo que amortizarse en su totalidad en diciembre de 2014, las comisiones que se generaron en el 2013 ascendieron a Ps\$48 millones.

La siguiente tabla muestra el resultado de financiamiento – neto por los periodos que se presentan a continuación:

	Ejercicios terminados al 31 de diciembre de		
	2014	2013	% de Cambio
	(en millones de Pesos)		
Ingresos por intereses	(80)	(46)	74%
Gastos por intereses	506	421	20%
Comisiones bancarias	117	48	144%
Pérdida cambiaria, neta	192	49	292%
Total resultado de financiamiento – neto	735	472	56%

Impuesto a la utilidad

El ISR causado y diferido ascendió a la cantidad de Ps\$246 millones en el año terminado el 31 de diciembre de 2014, un incremento de Ps\$69 millones en relación con el ISR causado y diferido de Ps\$177 millones registrado para el mismo periodo de 2013. Este aumento es consecuencia del incremento en la utilidad antes de impuestos del periodo 2014, por la mejor operación de las divisiones.

Utilidad neta consolidada

La utilidad neta consolidada acumulada en el año terminado al 31 de diciembre de 2014 fue de Ps\$530 millones, un incremento del 8%, equivalente a Ps\$38 millones adicionales, respecto a la utilidad neta consolidada del mismo periodo de 2013 que ascendió a Ps\$492 millones. Lo anterior es resultado de un año completo de operaciones de la División Cemento, según se describe anteriormente.

EBITDA

El EBITDA generado en el año terminado al 31 de diciembre de 2014 fue de Ps\$2,675 millones, lo que significó un incremento de Ps\$762 millones o un 40% con respecto al mismo período de 2013. El margen EBITDA a ventas netas fue de 17% al 31 de diciembre de 2014, en comparación con el margen del 15% del mismo periodo de 2013. Lo anterior se generó por el mayor margen de EBITDA en nuestras tres divisiones. Cabe mencionar que durante 2014 se tuvieron eventos extraordinarios que afectaron el EBITDA tanto positiva como negativamente.

Resultados por División en el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2014, comparados con el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2013.

	División Cemento			División Construsistemas			División Productos de Metal		
	Año concluido el 31 de diciembre de			Año concluido el 31 de diciembre de			Año concluido el 31 de diciembre de		
	2014	2013		2014	2013		2014	2013	
	(millones de Pesos)		(% de cambio)	(millones de Pesos)		(% de cambio)	(millones de Pesos)		(% de cambio)
Ventas Netas	1,747	1,046	67%	6,074	4,724	29%	7,218	6,919	4%
Utilidad de operación.....	291	101	188%	817	714	14%	393	332	18%
EBITDA ⁽¹⁾	572	238	140%	1,119	943	19%	855	658	30%
Margen EBITDA	33%	23%		18%	20%		12%	10%	

⁽¹⁾ El EBITDA no es una medida financiera reconocida por las NIIFs. El EBITDA está incluido en este Reporte porque se considera que para ciertos inversionistas es útil como una medición complementaria para evaluar el desempeño financiero, la capacidad de pago de deuda y la capacidad de financiamiento de capitalizaciones. El EBITDA no debe ser considerado como sustituto de la utilidad neta, del flujo de caja derivado de la operación ni de otras razones financieras o de liquidez. La presentación del EBITDA puede no ser comparable con las medidas utilizadas por otras compañías.

División Cemento

Las ventas netas acumuladas del ejercicio 2014 ascendieron a \$1,747 millones, en comparación con los \$1,046 millones del mismo periodo de 2013, representando un incremento de 67%. Lo anterior, debido al incremento en el volumen de ventas en 89% con respecto al mismo periodo de 2013. A partir de octubre de 2014 se inició con la operación del negocio de concreto premezclado.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2014 de la División Cemento ascendió \$291 millones, incrementándose un 188% equivalente a \$190 millones, en comparación con los \$101 millones para el mismo periodo del 2013. Esto como resultado del crecimiento de volumen reflejado en las ventas netas por la consolidación de la operación del negocio de Cemento.

El EBITDA generado en el periodo acumulado a diciembre 2014 fue de \$572 millones, lo que significó un aumento de \$334 millones o de un 140% respecto al año 2013, originado por el incremento en volumen de ventas mencionado anteriormente.

Durante el ejercicio 2014, el margen de operación respecto de las ventas netas fue de 17% incrementándose en siete puntos porcentuales respecto del mismo periodo de 2013; asimismo, el margen EBITDA se incrementó en diez puntos porcentuales para ubicarse en un 33%, por las razones mencionadas anteriormente.

División Construsistemas

Las ventas netas acumuladas por el periodo de doce meses terminados el 31 de diciembre 2014 ascendieron a \$6,074 millones, 29% de incremento o \$1,350 millones en comparación con los \$4,724 millones registrados en el mismo periodo de 2013, como consecuencia de un mayor volumen de ventas. El volumen de ventas acumuladas a diciembre 2014 de la División Construsistemas fue 29% superior al mismo periodo de 2013, principalmente por el mayor volumen vendido en Estados Unidos por la inclusión de la marca *Allura* y por el incremento en la red de distribución y el contrato de venta con Gobierno en México; así como el incremento en volumen de ventas de tinacos y techos, realizadas en México y Sudamérica.

La División Construsistemas para el cierre de 2014 registró una utilidad de operación de \$817 millones, incrementándose en un 14% equivalente a \$103 millones, en comparación con la utilidad de operación registrada en 2013 de \$714 millones, lo anterior como resultado del crecimiento del volumen reflejado en las ventas netas y mejores márgenes respecto a los costos. El margen de operación a ventas netas fue de 13% para el año 2014, en comparación con el margen de 15% respecto al año 2013. Lo anterior es por un menor margen operativo en los Estados Unidos, en donde el margen de operación es menor que en otras regiones de esta división.

El EBITDA por el período enero-diciembre de 2014 ascendió a \$1,119 millones, lo que significó un incremento de \$176 millones, un 19% superior al del mismo período de 2013, consecuencia del mayor volumen de ventas derivado de la incorporación de las operaciones de la marca *Allura* en los Estados Unidos. El margen EBITDA a ventas netas fue de 18% para el año 2014, en comparación con el margen del 20% respecto del mismo periodo del 2013.

División Productos de Metal

Para el cierre del ejercicio 2014, la División Productos de Metal reportó ventas netas por \$7,218 millones superiores a las reportadas en el mismo periodo de 2013 por \$6,919 millones, lo que representa un incremento del 4%. Lo anterior, es una mezcla de incremento de volumen e incremento en el tipo de cambio, parcialmente compensado por la baja de valor en el precio de los metales, principalmente del cobre, cuya cotización internacional promedio de enero – diciembre 2014 fue de US\$3.12 por libra, en comparación con el precio del mismo periodo de 2013 que fue de US\$3.34 por libra, lo que representa una disminución del 6.6% en el precio del metal, afectando a la baja el precio promedio de venta de nuestros productos en 2%.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2014 de la División Productos de Metal se incrementó en un 18% equivalente a \$61 millones respecto de los \$332 millones para el mismo periodo de 2013 lo anterior, a causa de la reducción del costo de ventas por una mejor eficiencia en el aprovechamiento del metal, por una mejora en el proceso de producción al haberse implementado el proceso de fundición continua, 24 horas 365 días, así como a la sinergia por el cierre de la planta de Toluca, Estado de México, México transfiriendo esta operación a la planta de Celaya, Guanajuato, México, teniendo una disminución importante en los gastos de operación de esta división.

El EBITDA en el periodo acumulado a diciembre 2014 ascendió a \$855 millones, mientras que el acumulado a diciembre de 2013 registró \$658 millones, lo que representa un incremento del 30% equivalente a \$197 millones. Este incremento en el EBITDA se debe principalmente al incremento de volumen, a la eficiencia del costo de producción y a las sinergias en costos y gastos entre las plantas de Toluca y de Celaya, como se mencionó anteriormente.

Durante el ejercicio 2014, el margen de operación se mantuvo en un 5% y el margen del EBITDA se incrementó en dos puntos porcentuales, para ubicarse en un 12%, por las razones mencionadas anteriormente.

ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital

Nuestra liquidez y condición financiera está y continuará siendo afectada por una variedad de factores, incluyendo:

- Nuestra habilidad para generar flujos de efectivo provenientes de nuestras operaciones;
- Nuestro nivel de endeudamiento y los intereses que tenemos que pagar respecto a dicho endeudamiento;
- Modificaciones a los tipos de cambio que afectarán nuestra generación de flujos de efectivo provenientes de nuestras operaciones denominadas en Dólares;
- Nuestros requerimientos de inversiones de capital; y
- Las principales fuentes de financiamiento consisten en líneas de crédito bancarias, en aumentos al capital social realizados por nuestros accionistas, emisión de acciones o deuda. Hemos generado flujos de efectivo por nuestras operaciones en el curso ordinario de nuestros negocios y hemos recurrido a la contratación de créditos y emisiones de capital que se colocan y cotizan en la BMV y a aumentos de capital por parte de nuestros accionistas.

En adición a la colocación por US\$425 millones obtenidos bajo la emisión del Bono Internacional, tenemos acceso a financiamiento de largo plazo hasta por Ps\$500 millones de dólares a través de líneas comprometidas con instituciones financieras y posibilidad de realizar una nueva emisión de acciones.

Al 31 de diciembre de 2015, el pasivo con costo se integró por Ps\$52 millones de pasivos de corto plazo y por Ps\$8,341 millones en pasivos de largo plazo. Al 31 de diciembre de 2014, el pasivo con costo se integró por Ps\$3,102 millones en pasivos de corto plazo y Ps\$7,282 millones en pasivos de largo plazo.

En noviembre de 2014 emitimos el Bono Internacional por un monto de US\$425 millones. Conforme a los términos de los contratos relacionados con el Bono Internacional, podremos, de tiempo en tiempo, emitir bonos adicionales de la misma serie que los emitidos anteriormente, en una fecha futura. Tenemos la intención de celebrar contratos de cobertura (*hedging arrangements*) con respecto al Bono Internacional.

La siguiente tabla muestra nuestras razones de liquidez a las fechas señaladas.

Al 31 de diciembre de:			
Razones de Liquidez	2015	2014	2013
Activo circulante / pasivo corto plazo	2.44	1.19	2.03
Activo circulante - inventarios / pasivo corto plazo	1.72	0.86	1.47
Activo circulante / pasivo total	0.67	0.54	0.69
Activo disponible ⁽¹⁾ / pasivo corto plazo	0.78	0.43	0.50

⁽¹⁾ Activos líquidos incluyen efectivo y equivalentes de efectivo

Flujo de Efectivo

Fuentes y Uso de Efectivo

La siguiente tabla muestra nuestros flujos de efectivo por los períodos que se indican:

	Por los años concluidos el 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
	(en millones de Pesos)		
Flujo de efectivo generado por (utilizado en) actividades operativas.....	2,259	1,788	1,592
Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en) las actividades de inversión.....	(1,649)	(944)	(278)
Flujo neto de efectivo generado por (utilizado) en las actividades de financiamiento.....	(533)	415	(1,272)

Flujo de efectivo generado por (utilizado en) actividades operativas

El incremento en el flujo neto de efectivo proveniente de actividades operativas al 31 de diciembre de 2015 a Ps\$2,259 millones de los Ps\$1,788 millones generados en actividades operativas en el mismo periodo de 2014, se debió principalmente a un incremento del 12% en la EBITDA y un aumento de Cuentas por Cobrar e Inventarios de Ps\$261 y Ps\$410 millones, respectivamente.

El incremento en el flujo neto de efectivo proveniente de actividades operativas al 31 de diciembre de 2014 a Ps\$1,788 millones de los Ps\$1,592 millones generados en actividades operativas en el mismo periodo de 2013, se debió principalmente a un incremento del 40% en la EBITDA y una disminución de cartera de clientes de Ps\$358 millones.

Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en) las actividades de inversión

Los flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión al 31 de diciembre de 2015 y 2014 fue de Ps\$(1,649) millones y Ps\$(944) millones, respectivamente, y representan al 31 de diciembre de 2015 las inversiones realizadas en propiedades, maquinaria y equipo en la ampliación de la línea de cemento en Tula, Hidalgo y otros proyectos menores. En 2014 se da principalmente debido a la adquisición de los activos del negocio de Fibrocemento de CertainTeed Corporation en los Estados Unidos.

En diciembre de 2013 el monto asciende a Ps\$(278) millones por las inversiones en propiedades, maquinaria y equipo de las divisiones y mayormente por la inversión de la construcción de la planta de cemento “El Palmar”, así como desinversiones en inmuebles.

Flujo neto de efectivo generado por (utilizado) en las actividades de financiamiento

El flujo neto de efectivo utilizado por las actividades de financiamiento al 31 de diciembre de 2015 ascendió a Ps\$(533) millones y principalmente representa el pago de préstamos, la compra de la participación minoritaria en la división cementos e intereses pagados y al incremento del capital por la emisión de acciones derivado de la Oferta Global.

El flujo neto de efectivo en actividades de financiamiento en los años 2014 y 2013 ascendió a Ps\$415 y a Ps\$(1,272) millones, respectivamente. Representaron, en 2014, principalmente la obtención de créditos bancarios netos, la colocación del Bono Internacional y el pago de algunos préstamos por Ps\$2,030 millones, el pago por la adquisición del 47% de la participación no controladora de Lafarge Cementos y por los

intereses pagados. Con respecto a 2013, se originaron principalmente por la reestructura del crédito sindicado, sustituyéndolo por otro crédito de un monto superior con mejores condiciones en cuanto a plazo y tasa de interés, así como el pago de préstamos con partes relacionadas.

Obligaciones Contractuales y Gastos de Capital

Obligaciones Contractuales

Nuestras obligaciones contractuales consisten principalmente en nuestra deuda. Adicionalmente, tenemos algunos compromisos en firme con nuestras partes relacionadas. Ver “Operaciones con Partes Relacionadas”.

El vencimiento de la porción a largo plazo de nuestra deuda al 31 de diciembre de 2015 se muestra en la siguiente tabla.

	Vencimiento de la Deuda	
	(en millones de Pesos)	
A ser pagadas de:		
2017	Ps\$	103
2018		103
2019 y posteriormente.....		8,424
Total	Ps\$	8,630

La siguiente tabla muestra el desglose de nuestras obligaciones de pago según su plazo de vencimiento al 31 de diciembre de 2015:

Al	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
	(en millones de Pesos)		
31 de diciembre de 2015	Ps\$103	Ps\$8,630	Ps\$8,733

Políticas que Rigen la Tesorería

La tesorería de la Compañía mantiene como política la premisa de mantener finanzas sanas con liquidez suficiente para garantizar las inversiones necesarias que le permitan contar con la tecnología más eficiente y moderna de producción a bajos costos y alta calidad. Debido a la naturaleza de nuestras operaciones, mantenemos cuentas bancarias y de inversión tanto en moneda nacional de acuerdo a los países en que operamos y en Dólares.

A continuación se describen brevemente algunas de las políticas y procedimientos de control interno más importantes:

- procedimientos para captación de recursos incluyendo créditos, cobranza por ventas, envíos, trasposos, comercio internacional, entre otros;
- procedimientos para el control de las cuentas por cobrar, esto es, su origen, gestión de cobro y registro;
- procedimientos para la administración y registro del flujo de efectivo y cuentas por pagar provenientes de proveedores; y

- normatividad para la realización de inversiones, transferencias electrónicas y emisión de cheques, definiendo los niveles de autorización y documentos de soporte requeridos.

Por lo que se refiere a instrumentos financieros derivados, utilizamos técnicas de valuación que incluyen información que no siempre se basa en un mercado observable para estimar el valor razonable de ciertos instrumentos financieros. La Nota 17 de nuestros estados financieros auditados incluye información detallada sobre los supuestos clave considerados en la determinación del valor razonable de nuestros instrumentos financieros, así como el análisis detallados de sensibilidad sobre esos supuestos. Nuestra administración considera que las técnicas de valuación y los supuestos utilizados son apropiados para determinar el valor razonable de nuestros instrumentos financieros.

Nuestras políticas para el uso de instrumentos financieros derivados, limitan la contratación de los mismos para fines exclusivos de cobertura. Utilizamos instrumentos financieros para cubrir determinadas exposiciones asociadas con posibles variaciones o fluctuaciones inusuales en el precio de los metales que pudieran afectar el valor de nuestros activos o pasivos o flujo de efectivo futuro. Específicamente utilizamos las coberturas para los cambios en los precios del cobre, zinc y níquel.

La materia prima principal para la elaboración de productos en nuestra División Productos de Metal es el cobre. El precio del cobre puede presentar variaciones importantes. Dada su importancia en nuestro costo de producción, hemos celebrado contratos de precio fijo para cubrir el flujo de efectivo con ciertos clientes y nuestro inventario. Nuestro objetivo para el uso de instrumentos de cobertura es obtener un nivel de precio de dichos metales que permita mantener un costo de producción predecible, para alcanzar los niveles de rentabilidad establecidos en nuestro plan estratégico. La Compañía utiliza futuros y *swaps* de cobertura de compra y venta de algunos metales.

El 20 de septiembre de 2013, se contrató un instrumento financiero derivado de *swap* de tasa de interés para administrar el riesgo de la deuda bancaria a largo plazo. Para este instrumento de cobertura, la Compañía tiene como objetivo administrar la tasa de interés, para alcanzar los niveles de rentabilidad establecidos en nuestro plan estratégico, este Swap se canceló el 15 de octubre de 2015.

Hasta octubre de 2013, la División Cemento utilizó contratos *forwards* de divisas para cubrir parcialmente los riesgos financieros por fluctuación cambiaria para las compras de un derivado de petróleo, aunque fueron contratados con fines de cobertura desde una perspectiva económica ya que los contrataba con su anterior entidad tenedora. En este momento gracias a la diversificación de los negocios de la Compañía no ha sido necesario contratar *forwards* ya que se cuenta con una cobertura natural.

La Compañía a través del área de finanzas, determina los montos y objetivos sobre posiciones primarias para las cuales se cree conveniente la contratación de un instrumento derivado de la cobertura, con el fin de mitigar los posibles riesgos generados por transacciones asociadas con la posición primaria, para lo cual se consideran las condiciones de mercado.

La negociación con instrumentos derivados se realiza sólo con instituciones que se estiman de reconocida solvencia y principalmente con aquellas con las que se mantiene una relación de negocio. Cabe mencionar que los instrumentos derivados que utiliza la Compañía son de uso común en los mercados y por lo tanto pueden ser cotizados con dos o más instituciones financieras para asegurar las mejores condiciones de contratación. Los instrumentos de cobertura contratados relacionados con el cobre, se cotizan principalmente en el COMEX, los relativos a zinc y níquel se cotizan principalmente en el *London Metal Exchange*.

Para la obtención del cálculo o valuación de los instrumentos financieros derivados, la Compañía tiene como política obtener la valuación de la contraparte con quien se pactó el instrumento financiero derivado, así como en algunos casos, obtener la valuación de un tercero independiente, buscando que sea este último una

institución de prestigio y reconocida en el mercado. Adicionalmente, el área de administración de riesgos de la Compañía realiza el análisis y revisión de la valuación de los instrumentos.

La contratación y el uso de instrumentos financieros derivados, se realiza de acuerdo a las políticas internas establecidas. Previo a la celebración de cualquier contrato de este tipo, el área de finanzas de la Compañía determina junto con el cliente, el monto y los objetivos sobre posiciones primarias para los cuales se cree conveniente la contratación de un instrumento derivado de cobertura. La evaluación y la definición se presentan al cliente para que este último la evalúe y apruebe. Al final del plazo establecido el cliente se responsabiliza sobre la decisión de dicho contrato para la posterior entrega de su pedido.

Conforme a la normatividad vigente, Elementia tiene la obligación de contar con un auditor externo independiente que dictamine sus estados financieros anuales.

Descripción genérica sobre técnicas de valuación

La Compañía cuenta con un área la cual continuamente calcula y evalúa la posición existente de las coberturas antes mencionadas. Se considera que debido a la simplicidad de estos instrumentos y al objetivo que es tener un precio fijo o bien un precio máximo para el insumo, la valuación de estos instrumentos generalmente representa el valor intrínseco del instrumento respectivo.

El valor razonable se determina utilizando prácticas de mercado aceptadas. La valuación para ambos instrumentos de cobertura, es realizada por la contraparte y validada por el área de administración de riesgos de la Compañía.

La efectividad de la cobertura se mide en los cambios en el valor razonable o flujo de efectivo del instrumento de cobertura dentro de cierto rango. Para efectos de cumplimiento de las normas de información financiera, la evaluación de la eficiencia de los instrumentos financieros derivados es medida por la Compañía de manera mensual.

Para el registro contable, la Compañía aplica las disposiciones del IAS 39 “*Instrumentos financieros*”. La IAS 39 establece las características que los instrumentos financieros deben reunir para ser considerados como derivados, y las condiciones para que dichos instrumentos sean considerados como de cobertura, definiendo el concepto de efectividad y señalando las reglas de valuación y el tratamiento contable de los cambios en su valor.

La Compañía reconoce todos los activos o pasivos que surgen de las operaciones con instrumentos financieros derivados en el balance general a valor razonable. Debido a que los derivados son contratados con la finalidad de cubrir riesgos y cumplen con todos los requisitos de cobertura, se documenta su designación al inicio de la operación de cobertura, y documentamos el objetivo, características, reconocimiento contable y como se llevará a cabo la medición de la efectividad, aplicables a esa operación.

Fuentes de Liquidez

La responsabilidad final respecto de la administración del riesgo de liquidez es del Consejo de Administración, el cual ha establecido políticas apropiadas para el control de dicho riesgo, a través del monitoreo del capital de trabajo, permitiendo a la administración la atención de nuestros requerimientos de fondeo de corto, mediano y largo plazo. Mantenemos reservas de efectivo y líneas de crédito disponibles, monitoreando permanentemente nuestras proyecciones y flujo real de efectivo, reconciliando los perfiles de vencimiento de nuestros activos financieros y obligaciones financieras.

Exposición, riesgos y contingencias

Los riesgos identificados son los relacionados con las variaciones en el precio de mercado de los *commodities*. Dada la relación directa que existe entre las posiciones primarias y los instrumentos de cobertura, y que estos últimos no tienen elementos contractuales de opción que pudieran afectar la efectividad de la cobertura, no preveemos, a esta fecha, ningún riesgo de que estas coberturas difieran del objetivo con el que fueron contratadas.

El riesgo aceptado por la Compañía es pagar el precio de la cobertura pactada, ante un escenario en el cual el precio en el mercado fuera menor que el pactado en nuestro contrato de cobertura, la contingencia para la Compañía implicaría que una parte del costo de producción fuera mayor que el de mercado o el de nuestra competencia. Un riesgo adicional sería el escenario en el cual la demanda en el consumo de este *commodity* fuera menor a los consumos pactados en nuestro contrato de cobertura, escenario en el cual la efectividad se vería afectada.

Cabe mencionar que en las coberturas contratadas por la Compañía, el riesgo se limita a pagar, como máximo, el precio pactado.

Información cuantitativa

El monto que representan los instrumentos financieros derivados celebrados por la Compañía, no es significativo. Al 31 de diciembre de 2015, el valor razonable de los instrumentos financieros derivados que teníamos contratados los cuales están registrados como un pasivo fue de aproximadamente Ps\$15 millones de pesos, una cifra menor al 0.05% de nuestros activos totales, menor al 0.10% de nuestros pasivos totales, menor al 0.09% de nuestro capital total y menor al 0.08% de nuestras ventas anuales (por el año terminado al 31 de diciembre de 2015).

Al 31 de diciembre de 2014, el valor razonable de los instrumentos financieros derivados que teníamos contratados, los cuales se registran como un pasivo, fueron de aproximadamente Ps\$146 millones de pesos, una cifra menor al 0.52% de nuestros activos totales, menor al 0.88% de nuestros pasivos totales, menor al 1.26% de nuestro capital total y menor al 0.95% de nuestras ventas anuales (por el año terminado al 31 de diciembre de 2014).

Al 31 de diciembre de 2013, el valor razonable de los instrumentos financieros derivados que teníamos contratados, que están registrados como activos, fueron de aproximadamente Ps\$10 millones, una cifra menor al 0.04% de nuestros activos totales, menor al 0.08% de nuestros pasivos totales, menor al 0.07% de nuestro capital total y menor al 0.08% de nuestras ventas anuales (por el año terminado al 31 de diciembre de 2013).

La Compañía ha tenido llamadas de margen al 31 de diciembre de 2015 por 1 millón de Dólares

La siguiente tabla resume nuestros instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2015:

Resumen de Instrumentos Financieros Derivados
Cifras en miles de pesos al 31 de diciembre de 2015.

Instrumento	Designado como	Monto ('000)	<u>Nocional</u>		Pasivo	<u>Valuación al 31 de diciembre de 2015</u>	
			Unidad	Vencimiento		Utilidad integral	
Futuros de cobre	Cobertura / Compra	2,608	Toneladas	Ene a Dic 2016	Ps\$	(13,9	Ps\$ (9,793)
Futuros de cobre	Cobertura / Venta	(1,055)	Toneladas	Feb 2016		9	6
Futuros de zinc	Cobertura / Compra	425	Toneladas	Ene a Sep 2016		(553	(387)

Futuros de níquel	Cobertura / Compra	36	Toneladas	Ene 2016	<u>21</u>	<u>15</u>
Total al 31 de diciembre de 2015				Ps\$		Ps\$ (10,159)
<i>Análisis de Sensibilidad</i>						

Al tratarse de instrumentos financieros derivados cuya única finalidad es la de cobertura no aplica análisis de sensibilidad.

Para información respecto a la administración de riesgos, incluyendo el uso de instrumentos financieros derivados, ver las Notas 17 y 18 de nuestros estados financieros consolidados.

El plazo de crédito promedio sobre la venta de bienes es de 30 y 60 días. No se hace ningún cargo por intereses. La Entidad reserva el 100% de todas las cuentas a crédito que se consideran como incobrables.

Para aceptar cualquier nuevo cliente, la Entidad cuenta con un área de evaluación de riesgo crediticio, la cual solicita información “cualitativa y cuantitativa considerando un modelo de análisis Fundamental para evaluar la capacidad de pago del cliente potencial, definiendo los límites de crédito por cliente. Los límites atribuidos a los clientes se revisan mensualmente a través del Comité de Crédito establecido en la Entidad. Ningún cliente representa más del 5% del saldo total de las cuentas por cobrar a clientes.

Las cuentas por cobrar a clientes incluyen los montos que están vencidos al final del periodo sobre el que se informa, para los cuales la Entidad no ha reconocido estimación alguna para cuentas incobrables debido a que no ha habido cambio significativo en la calidad crediticia y los importes aún se consideran recuperables. La Entidad mantiene colaterales para saldos de clientes que se clasifiquen como alto riesgo, en el caso de clientes con nivel de bajo riesgo, no se considera un colateral para estos saldos no existen mejoras crediticias, ni tiene el derecho legal de compensarlos contra algún monto que adeude la Entidad a la contraparte.

La Entidad da seguimiento al cumplimiento de pago de sus clientes, sobre los cuales puede o no existir colaterales, esto de acuerdo al análisis de crédito efectuado, para todos los clientes se solicita como mínimo un Pagaré en el cual debe firmar el principal accionista del negocio como aval, en caso de retraso de acuerdo a las políticas, se suspende la utilización de su línea de crédito para compras futuras y en mayores retrasos se ejercen acciones extrajudiciales y judiciales tendientes a recuperar el saldo y en caso de no lograrlo se cancela el crédito y la cuenta

iii) Control interno

Elementia cuenta con un Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Entre las funciones del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias se mencionan las siguientes: evaluar los sistemas de control interno y auditoría interna para identificar cualquier deficiencia importante; dar seguimiento a las medidas correctivas o preventivas que se adopten en caso de que hubiera algún incumplimiento con los lineamientos y políticas operativas y de contabilidad, así como asuntos legales y de tecnología; evaluar el desempeño de los auditores externos; describir y evaluar los servicios de los auditores externos no relacionados con la auditoría; revisar los estados financieros; evaluar los efectos que resulten de cualquier modificación a las políticas contables aprobadas durante el ejercicio fiscal; dar seguimiento a las medidas adoptadas en relación con las observaciones de accionistas, consejeros, directivos relevantes, empleados o terceras personas sobre contabilidad, sistemas de control interno y auditorías interna y externa, así como atender cualquier reclamo relacionado con irregularidades en la administración, incluyendo métodos anónimos y confidenciales para el manejo de reportes expresados por empleados; vigilar el cumplimiento de los acuerdos de las asambleas generales de accionistas y del Consejo de Administración.

Adicionalmente, contamos con procedimientos de auditoría interna a cargo de la Dirección de Auditoría Interna cuya finalidad consiste en apoyar a la administración en la examinación y evaluación de procesos internos para mitigar los riesgos y ubicar posibilidades para mejorar dichos procesos acorde a los lineamientos de Normas Internacionales de Auditoría. La Dirección de Auditoría Interna le reporta directamente al Comité de Auditoría.

Los procedimientos de auditoría interna aseguran que:

- Los recursos se encuentran protegidos de manera adecuada;
- La información relevante financiera, gerencial y operativa resulte exacta, confiable y oportuna;
- Las acciones de los empleados concuerden con las políticas, las normas, los procedimientos, las leyes aplicables y la honestidad;
- Los recursos se adquieran a un precio económico y se utilicen de manera eficiente;
- Se concreten los planes y programas y se alcancen sus objetivos;
- Se fomente la calidad y la mejora continua en los procesos de control;
- Verificar que los empleados no entren en conflicto de intereses y con ello no cumplan adecuadamente con sus deberes y responsabilidades de manera objetiva; y
- Procurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por los accionistas.

La Dirección de Auditoría Interna está autorizada para:

- Acceder a todas las funciones, registros, propiedades y personal, de acuerdo con la Dirección General;
- Asignar recursos, definir agendas, seleccionar temas, determinar alcances de trabajo y aplicar las técnicas requeridas para cumplir los objetivos de auditoría; y
- Pedir la colaboración necesaria del personal de cada departamento o división de la Compañía en la cual se efectúen las auditorías.

La Dirección de Auditoría Interna no está autorizada para:

- Involucrarse de ninguna forma en la toma de decisiones de temas operativos; ni
- Ejercer actos de autoridad con respecto a empleados, excepto por los propios empleados de la Dirección de Auditoría Interna.

La ejecución de los procedimientos de auditoría interna se lleva a cabo de la siguiente manera:

- Mediante un plan de trabajo previamente aprobado por el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias;
- Las visitas son aleatorias e imprevistas;
- Al final de la visita se convoca una junta donde se comunica al director de cada división los hallazgos y las recomendaciones por parte de Dirección de Auditoría Interna;
- El Director de cada división de negocio informa por escrito (dentro de los 30 días siguientes a la discusión del informe) a la Dirección de Auditoría Interna, las acciones correctivas y la fecha de compromiso para su realización;
- Del informe definitivo se entrega copia al Director General, al Director de cada Región y a la Dirección General de Administración y Finanzas; y
- La Dirección de Auditoría Interna da seguimiento y evalúa el cumplimiento del plan de acción presentado por el director de la división de negocios correspondiente.

e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas

Hemos identificado las siguientes políticas como críticas para la operación de nuestro negocio, así como para el entendimiento del resultado de nuestras operaciones. La preparación de nuestros estados financieros consolidados requiere que hagamos estimaciones y asunciones que afectan nuestros activos y contingencias reportadas, la revelación de activos contingentes y de pasivos a la fecha de nuestros estados financieros y las cantidades reportadas de ingresos y gastos durante el período. Los resultados reales pueden diferir de los estimados. Consideramos que las siguientes políticas contables, utilizadas en la preparación de nuestros estados financieros consolidados, implican estimaciones y consideraciones significativas.

Reservas de inventario y cuentas por cobrar

Utilizamos estimaciones para determinar las reservas de inventarios y cuentas por cobrar. Los factores que consideramos para la determinación de las reservas de inventarios son los volúmenes de producción y venta y los movimientos en la demanda de algunos productos. Los factores que consideramos en la estimación de cuentas de cobro dudoso son principalmente el riesgo de la situación financiera del cliente, cuentas no garantizadas y, retrasos considerables en la cobranza de acuerdo a los límites de crédito establecidos.

Inmuebles, maquinaria y equipo

Revisamos la vida útil estimada de inmuebles, maquinaria y equipo al final de cada periodo anual. El grado de incertidumbre relacionado con las estimaciones de las vidas útiles está relacionado con los cambios en el mercado y la utilización de los activos por los volúmenes de producción y desarrollo tecnológicos.

Mediciones de valor razonable de inmuebles, maquinaria y equipo

Algunas de las clases de activos fijos se miden a su valor razonable en los estados financieros consolidados. Al estimar el valor razonable de un activo, utilizamos los datos de mercado observables en la medida en que estén disponibles. Contratamos un valuador calificado independiente para llevar a cabo la valuación. Trabajamos de manera conjunta con el valuador calificado independiente para establecer las técnicas de valuación y los datos de entrada apropiados para el modelo.

Deterioro de activos de larga duración

El valor en libros de los activos no circulantes se revisa por deterioro en caso de que existan situaciones o cambios en las circunstancias que indiquen que el valor en libros no es recuperable. Si existen indicios de deterioro, se lleva a cabo una revisión para determinar si el valor en libros excede de su valor de recuperación y se encuentra deteriorado. Al efectuar las pruebas de deterioro de los activos, hacemos estimaciones en el valor en uso asignado a nuestros inmuebles, maquinaria y equipo, crédito mercantil, activos intangibles y otros activos, así como a las unidades generadoras de efectivo, en el caso de ciertos activos. Los cálculos del valor en uso requieren que determinemos los flujos de efectivo futuros que deberían surgir de las unidades generadoras de efectivo y una tasa de descuento apropiada para calcular el valor actual. Utilizamos proyecciones de flujos de efectivo de ingresos utilizando estimaciones de condiciones de mercado, determinación de precios, y volúmenes de producción y venta.

Valuación de instrumentos financieros

Usamos técnicas de valuación para los instrumentos financieros derivados, que incluyen información que no siempre se basa en un mercado observable, para estimar el valor razonable de ciertos instrumentos financieros. La Nota 17 de los estados financieros consolidados auditados, muestra la información detallada sobre los supuestos clave considerados en la determinación del valor razonable de los instrumentos financieros, así como análisis detallados de sensibilidad sobre esos supuestos. Consideramos que las técnicas de valuación y los supuestos utilizados son apropiados para determinar el valor razonable de los instrumentos financieros.

Contingencias

Por la naturaleza de nuestras operaciones, estamos sujetos a transacciones o eventos contingentes sobre los cuales utilizamos juicio profesional en el desarrollo de estimaciones de probabilidad de ocurrencia, los factores que se consideran en estas estimaciones son la situación legal actual a la fecha de la estimación y, la opinión de nuestros asesores legales.

Activo por beneficios de los empleados al retiro

Utilizamos supuestos para la determinación de los beneficios al retiro de los empleados, utilizando supuestos para calcular la mejor estimación de estos beneficios en forma anual. Dichas estimaciones, al igual que los supuestos, son establecidos en conjunto con actuarios independientes. Estos supuestos incluyen las hipótesis demográficas, las tasas de descuento y los aumentos esperados en las remuneraciones y permanencia futura, entre otros. Aunque se estima que los supuestos usados son los apropiados, un cambio en los mismos podría afectar el valor de los activos (pasivos) por beneficios al personal y el estado de utilidad integral en el periodo en que ocurra.

La obligación por beneficios definidos se descuenta a una tasa establecida en las tasas de mercado de bonos gubernamentales al final del periodo que se informa. Se requiere utilizar el juicio profesional al establecer los criterios para los bonos que se deben de incluir sobre la población de la que se deriva la curva de rendimiento. Los criterios más importantes que consideramos para la selección de los bonos incluyen el tamaño de la emisión de los bonos gubernamentales, su calificación y la identificación de los bonos atípicos que se excluyen.

Pérdidas fiscales

Revisamos los activos y pasivos por impuestos diferidos los cuales se valúan empleando las tasas fiscales que se esperan aplicar en el periodo en el que el pasivo se pague o el activo se realice, basándose en las tasas y leyes fiscales que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas al final del periodo sobre el que se informa.

4) ADMINISTRACIÓN

a) Auditores externos

Los estados financieros de la Emisora por los ejercicios sociales concluidos al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 fueron auditados por el despacho Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, el cual le presta a la Emisora servicios de auditoría externa.

El proceso de selección de los auditores externos de la Emisora se encomienda al Consejo de Administración quien los selecciona considerando diversos factores y con la opinión previa del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. El cambio de auditores externos de la Emisora derivó de un proceso de concurso en el que la Compañía consideró la mejor opción de entre diversos despachos para la prestación de los servicios.

En los últimos tres ejercicios, los auditores externos de la Emisora no han emitido opinión con salvedad u opinión negativa ni se han abstenido de emitir opinión con relación a los estados financieros auditados de la misma.

El despacho Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., prestó los servicios de auditoría financiera y auditoría fiscal. Adicionalmente prestó servicios profesionales por revisiones intermedias durante el año, derivado de la emisión en mercados internacionales y asesoría en materia de precios de transferencia y seguridad social, entre otros durante el ejercicio de 2015. El monto pagado por dichos servicios fue de Ps\$17,757 (miles de pesos).

b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés

En el curso ordinario del negocio, celebramos transacciones con ciertas afiliadas y partes relacionadas. La siguiente tabla muestra las operaciones efectuadas con partes relacionadas, en el curso normal de negocio, durante 2015, 2014 y 2013:

	Años terminados al 31 de diciembre de		
	2015	2014	2013
(en miles de Pesos)			
Ingresos por:			
Ventas	\$ 46,958	\$ 5,674	\$ 6,668
Venta de acciones	—	—	582,818
Venta de activos fijos.....	106,103	—	156,533
Arrendamientos.....	—	238	1,490
Impuestos corporativos	66,278	66,278	74,351
Penas convencionales.....	—	—	18,664
Servicios	2,887	67	80
Total	\$ 222,226	\$ 72,257	\$ 840,604
Gastos por:			
Asistencia técnica recibida.....	\$ 83,221	\$ 187,072	\$ 130,267
Compra de materiales	183,053	202,392	60,594

Años terminados al 31 de diciembre de			
	2015	2014	2013
	(en miles de Pesos)		
Manejo y envío	—	—	79
Intereses pagados	3,043	4,230	54
Implementación SAP	—	13,728	22,991
Donativos	—	9,630	—
Arrendamientos	2,778	747	6,333
Servicios de pago de nómina	—	—	7,763
Construcción de plantas	—	—	79,941
Seguros	—	15,038	8,592
Otros	19,853	—	—
Servicios pagados	41,211	36,033	37,713
Arrendamiento Financiero	6,843	—	—
Comisiones	1,499	—	—
Total	\$ 341,501	\$ 468,870	\$ 354,327

Nuestras partes relacionadas son: Kaluz, S.A. de C.V., Fundación Kaluz, A.C., Inmobiliaria Patriotismo, S.A., Grupo Carso, S.A.B. de C.V., Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V., Mexichem Guatemala, S.A., Mexichem Perú, S.A., Operadora Cicsa, S.A. de C.V., Grupo Gelser, S.A. de C.V. Logtec, S.A. de C.V., Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V., PAM PAM, S.A. de C.V., Mexichem Soluciones Integrales, S.A. de C.V., Nacional de Conductores Eléctricos, S.A. de C.V., Mexichem Compuestos, S.A. de C.V., Mexichem Colombia, S.A.S, Mexichem Honduras, S.A., Mexichem El Salvador, S.A., Mexichem Costa Rica, S.A., Mexichem Ecuador, S.A., Mexichem Flour Comercial, S.A., Mexichem Resinas Colombia, S.A., Mexichem, S.A.B. de C.V., Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Teléfonos del Noreste, S.A. de C.V., Mexichem Comercial, S.A. de C.V., Grupo Financiero Inbursa, S.A. de C.V., Acatunel, S.A. de C.V., Administración Integral de Alimento, S.A. de C.V., Arneses Eléctricos Automotrices, S.A. de C.V., Carso Eficentrum, S.A. de C.V., Construcciones Urvitec, S.A. de C.V., Conticon, S.A. de C.V., Controladora GEK, S.A.P.I. de C.V., Cordaflex, S.A. de C.V., Lafarge, S.A., Lafarge Francia, SAU, y Banco Ve por Más, S.A.

También hemos realizado otras operaciones, principalmente (i) operaciones de factoraje, con Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más y Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V., Grupo Financiero Ve por Más; y (ii) operaciones de arrendamientos con Arrendadora Ve por Más, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Sociedad Regulada. Dichas transacciones han sido realizadas en condiciones y valores de mercado.

Realizamos negocios con partes relacionadas bajo distintos acuerdos contractuales. La siguiente tabla muestra los importes por pagar y por cobrar de las partes relacionadas:

Años terminados al 31 de diciembre de			
	2015	2014	2013
	(en miles de pesos)		
Cuentas por cobrar de partes relacionadas:			
Inmuebles General, S.A. de C.V.....	\$ -	\$ -	\$ 40,000
Arrendadora Ve por Mas, S. A. de C. V..	1,976	-	-
Banco Ve por Mas, S. A...	15,290	-	-
Mexichem Guatemala, S. A..	499	-	-
Operadora CICSA, S. A. de C. V.....	8,783	-	-
Controladora Gek, S. A.....	67	-	-
Grupo Gelser, S. A. de C. V.....	210	-	-
Otros	613	2,120	944
Total corto plazo	\$ 27,438	\$ 2,120	\$ 40,944
Cuenta por cobrar a largo plazo principalmente			
Grupo Carso⁽¹⁾	\$ 29,781	\$ 53,703	\$ 53,851

Años terminados al 31 de diciembre de		
2015	2014	2013
(en miles de pesos)		

Cuentas por pagar de partes relacionadas:

Grupo Kaluz.....	\$ 2,164	\$ 6,852	\$ 6,926
Inmobiliaria Patriotismo, S.A.	25	-	460
Grupo Carso, S. A. B. de C. V. ⁽²⁾	27,803	125,965	125,980
Cobre de México, S.A. de C.V.	-	-	394
Mexichem Fluor, S. A. de C. V.	-	25	-
PAM PAM, S.A. de C.V.	-	577	-
Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V.	17	535	624
Mexichem Fluor Comercial, S. A. de C. V.	2,001	625	-
Telgua, El Salvador, Honduras y Nicaragua	-	-	24
Nacional de Conductores Eléctricos, S.A. de C.V.	-	-	50
Mexichem Soluciones Integrales	179	15	-
Mexichem Compuestos, S.A. de C.V.	799	-	-
Mexichem Colombia, S.A.S.	-	-	147
Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V. ⁽³⁾ ...	2,585	21,602	20,598
Mexichem Honduras, S.A.	27	-	46
Mexichem Costa Rica, S.A.	-	70	74
Mexichem, S.A.B. de C.V.	-	-	1,455
Cordaflex, S.A. de C.V.	-	-	2,580
Logtec, S.A. de C.V.	-	-	99
Otros Kaluz.....	17	1	13,901
Total corto plazo	\$ 35,617	\$ 156,267	\$ 173,358
Cuentas por pagar a largo plazo Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V. ⁽³⁾	\$ -	\$ -	\$ 18,075
Cuentas por pagar por arrendamiento financiero Arrendadora Ve por Mas, S. A. de C. V.			
Corto plazo.....	\$ 28,415	-	-
Largo plazo.	72,763	-	-
Total por pagar por arrendamiento financiero ⁽⁴⁾	\$ 101,178	\$ -	\$ -

⁽¹⁾ La cuenta por cobrar a largo plazo a Arrendadora Ve por Mas, S.A. de C.V. por \$1,978 al 31 de diciembre de 2015 corresponde a intereses por cobrar; y a Grupo Carso, S.A.B. de C.V. por \$27,803, \$53,703 y \$53,851 al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente, corresponde a impuesto al activo que Productos Nacobre, S.A. de C.V., Grupo Aluminio, S.A. de C.V. y Almexa Aluminio, S.A. de C.V. le pagaron a Grupo Carso por la participación mayoritaria en la consolidación fiscal hasta el 2009, misma que al dejar de consolidar, tenían el derecho de recuperar en el futuro, conforme recupere el impuesto al activo minoritario.

⁽²⁾ La cuenta por pagar a Grupo Carso, S.A.B. de C.V. corresponde impuesto al activo por \$27,803 al 31 de diciembre de 2015, e incluye \$120,129 al 31 de diciembre de 2014 y 2013.

⁽³⁾ La cuenta por pagar a Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V. corresponde al uso de licencias SAP de forma indefinida las cuales se facturaron totalmente en febrero 2012 y fueron pagadas en su totalidad en 2015. El saldo por pagar corresponde a mantenimiento de licencias.

⁽⁴⁾ Corresponde al pasivo por contratos de arrendamiento financiero de ollas revolvedoras con Arrendadora Ve Por Más, S.A. de C.V. los cuales fueron contratados a una tasa equivalente a THIE A 28 días más 3.5% y con un vencimiento en 2018.

Hemos celebrado y pretendemos seguir celebrando transacciones con nuestros consejeros, funcionarios, accionistas principales y sus respectivas afiliadas o subsidiarias o partes relacionadas. Los términos de estas transacciones son típicamente negociados por uno o más de nuestros empleados que no son partes relacionadas, tomando en cuenta las mismas consideraciones de negocios que aplicarían a cualquier operación

con un tercero no relacionado y están sujetas al cumplimiento del precio de mercado correspondiente a la transacción en cuestión. Consideramos que éstos acuerdos son mínimo, igual de benéficos a aquellos que obtendríamos de terceros no relacionados, siempre y cuando haya terceros que pudieren prestar servicios comparables.

Se tenía un contrato para la prestación de servicios de desarrollo de negocios con Grupo Kaluz y Grupo Carso, por medio del cual nos han prestado servicios de consultoría respecto a asuntos económicos, financieros, comerciales, de negociación y de estrategia de negocios. Bajo dicho contrato hemos pagado a Grupo Kaluz y a Grupo Carso un honorario mensual hasta julio 2015 equivalente al 0.54% y 0.46%, respectivamente, de las ventas netas mensuales consolidadas del mes inmediato anterior más IVA. A partir de la Oferta Global se eliminó el pago de dicho honorario a Grupo Kaluz y a Grupo Carso conforme a dicho contrato. Toda contratación de servicios entre la Compañía y sus partes relacionadas que pudieran darse en el futuro se hará conforme a condiciones de mercado y con el conocimiento y opinión favorable, en su caso, del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

c) Administradores y accionistas

Nuestro Consejo de Administración está integrado por 11 consejeros propietarios, los cuales fueron designados por la asamblea general de accionistas. Más del 35% de los miembros del Consejo de Administración son Consejeros Independientes. Los miembros actuales de nuestro Consejo de Administración fueron designados por la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada con fecha 26 de junio de 2015 quienes tomaron posesión del cargo el 20 de julio de 2015, por un término de un año y podrán ser reelectos por periodos sucesivos de un año.

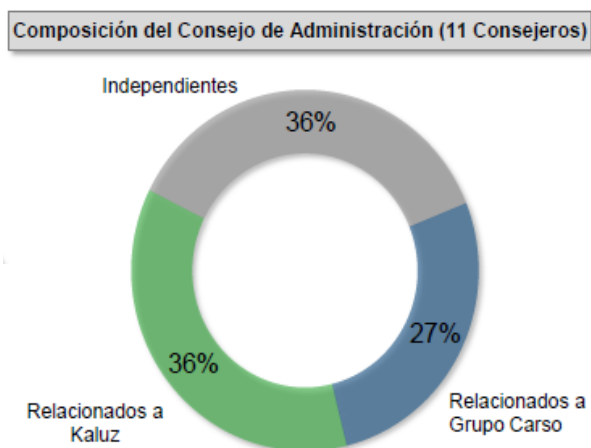
Conforme a nuestros Estatutos Sociales, el Consejo de Administración cuenta con las más amplias facultades para realizar todas las operaciones inherentes al objeto social de la Compañía, salvo las reservadas expresamente a la asamblea general de accionistas. En particular, nuestro Consejo de Administración diseña y aprueba todas las políticas de la Compañía.

A continuación se incluye una lista de los nombres de nuestros consejeros, su ocupación principal y su experiencia:

Nombre	Cargo	Edad	Miembro desde:
Francisco Javier del Valle Perochena	Presidente y Consejero	46	2000
Antonio del Valle Perochena	Consejero	47	2000
Eduardo Domit Bardawil	Consejero	52	2012
Jaime Ruiz Sacristán	Consejero	66	2007
Eugenio Clariond Rangel ⁽¹⁾	Consejero	48	2014
Divo Milán Haddad ⁽¹⁾	Consejero	60	2014
José Kuri Harfush ⁽¹⁾	Consejero	67	2009
Gerardo Kuri Kaufmann	Consejero	31	2009
Alfonso Salem Slim	Consejero	54	2009
Antonio Gómez García	Consejero	55	2009
Juan Rodríguez Torres ^(1 y 3)	Consejero	76	2014
Juan Pablo del Río Benítez	Secretario ⁽²⁾	48	2009
Santiago Bernard Covelo	Pro Secretario ⁽²⁾	42	2014

⁽¹⁾ Son miembros independientes del Consejo de Administración.

- (2) No son miembros del Consejo de Administración.
 (3) Experto financiero.



A continuación se presenta una breve biografía de cada uno de los miembros de nuestro Consejo de Administración.

Francisco Javier del Valle Perochena, es el Presidente del Consejo de Administración, ha sido miembro de este consejo desde el año 2000 y cuenta con más de 25 años de experiencia en la industria. Francisco Javier del Valle Perochena es Licenciado en Administración de empresas por la Universidad Anáhuac, tiene una maestría en economía y negocios por la misma universidad y un AD-2 en Alta Dirección por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Actualmente es el Director General de Controladora GEK, S.A.P.I. de C.V. y es miembro de los consejos de administración de Mexichem, S.A.B. de C.V., Grupo Kaluz, Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más y Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V. El señor Francisco Javier del Valle Perochena es hermano del señor Antonio del Valle Perochena y sobrino de Jaime Ruíz Sacristán.

Antonio del Valle Perochena, es Consejero Propietario y ha sido miembro de este consejo desde el año 2000. Antonio del Valle Perochena es licenciado en administración de empresas por la Universidad Anáhuac, tiene un AD-2 en Alta Dirección por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE), actualmente es Presidente del Consejo de Grupo Kaluz y de Grupo Financiero Ve por Más, S.A. de C.V. Asimismo es miembro de los consejos de administración de Mexichem, S.A.B. de C.V., Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V., Grupo Financiero Ve por Más y Arrendadora Ve por Más, S.A. de C.V., SOFOM, E.R., Grupo Financiero Ve por Más, Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V., Byline Bancorp Inc. y Byline Bank. El señor Antonio del Valle Perochena es hermano del señor Francisco Javier del Valle Perochena y sobrino del señor Jaime Ruíz Sacristán.

Eduardo Domit Bardawil ha sido miembro de nuestro Consejo de Administración desde 2012. Es Ingeniero Civil por la Universidad Anáhuac y tiene una Maestría en Administración de Empresas por el Instituto Tecnológico Autónomo de México. El señor Eduardo Domit Bardawil es cuñado de los señores Francisco Javier y Antonio del Valle Perochena.

Jaime Ruiz Sacristán, es Consejero Propietario y ha sido miembro de este consejo desde 2007. Es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac y tiene una maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Northwestern (1974). Desde el 1 de enero de 2015, es Presidente del Consejo de Administración de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., Mexder, Mercado Mexicano de Derivados, S.A. de C.V., Indeval y de otras empresas que integran el Grupo Bolsa Mexicana de Valores. Fue

Presidente de la Asociación de Banqueros de México y es también es Presidente del Consejo de Administración de Banco Ve por Más, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más, asimismo, es consejero de Grupo Financiero Ve por Más, S.A. de C.V., Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V., Grupo Financiero Ve por Más, Arrendadora Ve por Más, S.A. de C.V., SOFOM, E.R., Grupo Financiero Ve por Más, Mexichem, S.A.B. de C.V., Grupo Kaluz, Byline Bancorp Inc. y Byline Bank. El señor Jaime Ruíz Sacristán es tío de los señores Antonio y Francisco Javier del Valle Perochena.

Eugenio Clariond Rangel, es Consejero Propietario. Eugenio Clariond Rangel es Ingeniero Químico y de Sistemas por el TEC de Monterrey, tiene un Master en Administración de Negocios por la Universidad de Texas en Austin y participó en el Programa Internacional de Administración del IPADE, en Florida. Se ha desempeñado en diversos cargos en empresas industriales entre los que destacan: Gerente General de Stahl; Gerente de Planeación y Proyectos de IMSALUM; Director de Operaciones de Grupo Cuprum, S.A.P.I. de C.V., actualmente ocupa la Dirección General de dicha sociedad. Ha ocupado diversos cargos en Empresas, Instituciones y Asociaciones Empresariales, Académicas y Sociales, destacando: Presidente de la Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León (CAINTRA); Vicepresidente de la Confederación de las Cámaras Industriales (CONCAMIN); Presidente del IMEDAL (Instituto Mexicano del Aluminio A.C.); Miembro del Comité Ejecutivo y del Consejo de la Asociación de Aluminio en Estados Unidos, “The Aluminum Association”; Vicepresidente y Consejero del COMCE (Consejo Mexicano de Comercio Exterior del Noreste); Miembro del Consejo de COPARMEX Nuevo León; Consejero y miembro del Comité de Crédito del Banco Ve por Más (BX+); Miembro del Consejo de Mexichem, S.A.B. de C.V.; Presidente de la Comisión de Finanzas, Recaudación de Fondos y Relaciones Institucionales del Consejo Estatal de Flora y Fauna Silvestre de Nuevo León, A.C.; Miembro del Consejo de XIGNUX, S.A. de C.V.; Miembro del Consejo de la Universidad de Monterrey (UEM); Miembro de los consejos de PROITESM y Supera, A.C.

Divo Milán Haddad, es Consejero Propietario. Divo Milán Haddad Licenciado en Derecho por la Universidad Iberoamericana con Maestría en Administración por la misma institución. Tiene un diplomado en Securities regulation transnational business problems negotiation por la Universidad de Harvard. También ha realizado estudios de alta dirección de empresas II en el IPADE. Actualmente, es Director General de Grupo C.N.I., Investigación Estratégica, Pro-Invest, Promotora Eco, S.A. de C.V., Servicios de Comercio Electrónico, S.A. de C.V., Dab-Invest, Dimmag, S.A. de C.V. (empresa Panameña). Asimismo, es consejero de: Inmobiliaria del Norte (Presidente), Grupo C.N.I. (Presidente), New Dawn Mining, Pro-Invest, Netcapital, Plus Mil (Presidente), Mexichem, S.A.B. de C.V., Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más, Círculo de Crédito, Grupo Financiero Ve por Más, S.A. de C.V., Grupo Kaluz.

José Kuri Harfush, es Consejero Propietario y ha sido miembro de este consejo desde 2009. José Kuri Harfush es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac y tiene una maestría en Administración de Empresas por la misma institución. Actualmente es Director General de Janel, S.A. de C.V., y es miembro de los consejos de administración de Grupo Carso, S.A.B. de C.V., Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Grupo Financiero Inbursa, S.A.B. de C.V., Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa; Banco Inbursa, Seguros Inbursa, S.A., Grupo Financiero Inbursa, y de Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina, S.A.B. de C.V. (IDEAL). El señor José Kuri Harfush es padre del señor Gerardo Kuri Kaufmann.

Gerardo Kuri Kaufmann, es Consejero Propietario y ha sido miembro de este consejo desde 2009. Gerardo Kuri Kaufmann es Ingeniero Industrial por la Universidad Anáhuac. Tiene 31 años de edad. De 2008 a 2010 fungió como Director de Compras de Carso Infraestructura y Construcción, S.A. de C.V. A partir de la constitución de Inmuebles Carso, S.A.B. de C.V., asumió la Dirección General de la misma. Adicionalmente se desempeña como miembro de los Consejos de Administración de Minera Frisco, S.A.B. de C.V., Fomento de Construcciones y Contratas, S.A., Cementos Portland Valderrivas, S.A., y Operadora de Sites Mexicanos, S.A. de C.V.

Alfonso Salem Slim, es Consejero Propietario y ha sido miembro de este consejo desde 2009. Alfonso Salem Slim es Ingeniero Civil por la Universidad Anáhuac en 1984. A lo largo de su carrera, ha actuado como

Director de Expansión de Sanborns Hermanos S.A. de C.V., Director General de Centro Comercial Carso, Director de Bienes Raíces de Inbursa, Director General de Hoteles Calinda, Director General de Grupo PC Constructores, Director General de IDEAL y, actualmente es el Vicepresidente del Consejo de Administración de IDEAL y Presidente de Inmuebles Carso, S.A.B. de C.V. También ha participado como miembro del Consejo de Administración de las siguientes compañías: Grupo Carso, S.A.B. de C.V., IDEAL, Carso Infraestructura y Construcción, S.A.B. de C.V., Inmuebles Carso, S.A.B. de C.V., SEARS Operadora México, S.A. de C.V., Grupo Gigante S.A.B. de C.V., Gas Natural, Fundación del Centro Histórico de la Ciudad de México, A.C.

Antonio Gómez García, es Consejero Propietario y ha sido miembro de este consejo desde 2009. Es Ingeniero Industrial por la Universidad Iberoamericana. Actualmente es Director General de Grupo Carso, Carso Infraestructura y Construcción, S.A.B. de C.V., y de Grupo Condumex, y es miembro de los consejos de administración de Grupo Carso, Grupo Idesa, S.A. de C.V. y Grupo Frisco, S.A.B. de C.V.

Juan Rodríguez Torres, es Consejero Propietario. Es Ingeniero Civil y tiene estudios completos de maestría en la planificación e investigación operativa en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). También ha realizado estudios de administración en el IPADE y tiene un diplomado en concreto pretensado en París, Francia. En la actualidad es miembro de varios consejos de administración, tales como Fomento de Construcciones y Contratas, S.A. (incluyendo algunos de sus Comités), Minera Frisco, S.A.B. de C.V., Grupo Sanborns, S.A.B. de C.V., Procorp, Inmobiliaria Baita, S.A. de C.V. y es miembro del Consejo Consultivo de Banamex-Citi.

Juan Pablo del Río Benítez, es Secretario del Consejo de Administración desde 2009. Juan Pablo del Río Benítez es licenciado en Derecho por la Universidad Anáhuac, actualmente es socio de DRB Consultores Legales, S.C., y es miembro de la Barra Mexicana Colegio de Abogados desde 2002.

Principales Funcionarios

A continuación se establecen los nombres de nuestros actuales directivos, ocupación principal y experiencia, incluyendo otros cargos directivos, y sus años de servicio en su actual posición. Nuestros directivos son elegidos por el Consejo de Administración por tiempo indefinido.

Nombre	Puesto	Edad	Años en la Compañía
Fernando Benjamín Ruiz Jacques	Director General	43	8
Juan Francisco Sánchez Kramer	Director Interino de Administración y Finanzas	46	2
	Director de Relaciones con Inversionistas		
Santiago Bernard Covelo	Director Jurídico	42	3
Luis Antonio García Lima	Director de Auditoría Interna	45	2
Jaime Emilio Rocha Font	Director de la División Cemento	47	1
Gustavo Arce del Pozo	Director de la División Productos de Metal	53	29

A continuación se presenta una breve biografía de cada uno de los principales directivos de la Compañía.

Fernando Benjamín Ruiz Jacques, es nuestro Director General. Es Ingeniero Civil por la Universidad Iberoamericana y tiene una Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de California en Berkeley, así como una Maestría en Finanzas de la Universidad Anáhuac. Tiene 8 años de experiencia en

nuestra empresa y 19 años de experiencia en la industria de la construcción y distribución. Previo a ser nuestro Director General fue Director de la División Construsistemas hasta febrero de 2015.

Juan Francisco Sánchez Kramer es nuestro Director interino de Administración y Finanzas (a partir del 11 de marzo de 2016) y de Relaciones con Inversionistas. Tiene más de 21 años de experiencia en la industria, incluyendo tres años con Mexichem y más de seis años con Grupo Kaluz. Su experiencia también incluye la Dirección de áreas como las Ventas, Planificación Estratégica, Planificación Financiera, Desarrollo Empresarial, Cadena de Suministro y Relaciones con los Inversionistas. El Sr. Sánchez Kramer es Ingeniero por la Universidad del Valle de México y tiene posgrados de administración en la Universidad Iberoamericana y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Santiago Bernard Covelo es nuestro Director Jurídico. Es licenciado en Derecho con Maestría en Derecho Civil, ambos por la Universidad La Salle; cuenta con un Diplomado en Arbitraje Internacional por la Escuela Libre de Derecho y la International Chamber of Commerce, un Diploma de la Escuela de Negocios de la Universidad de Yale por el Programa Administración para Abogados, y un Diploma de la Escuela de Negocios de la Universidad de Yale por el Programa Gobierno Corporativo. Cuenta con más de 20 años de trayectoria profesional, principalmente en empresas de los sectores farmacéutico, comercio ("retail") y telecomunicaciones.

Luis Antonio García es nuestro es Director de Auditoría Interna, Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad La Salle, con 25 años de experiencia en el área Financiera principalmente en Auditoría Interna pero también en Finanzas, Administración, Contraloría y Control Interno en diferentes Compañías de Servicios, Consultoría, Electrónica, Iluminación, Equipos Médicos, Cuidado Personal, Retail, Manufactura, de Consumo y Farmacéutica a nivel nacional como internacional. Las Compañías donde ha laborado son Ernst & Young, Productos de Maíz - Unilever, Philips Mexicana, Avon Cosmetics, Carnot Laboratorios, entre otras.

Jaime Emilio Rocha Font es nuestro Director General de la División Cemento, Ingeniero Civil egresado de la Universidad Católica de Chile y cuenta con Postgrados en Administración y Negocios de entidades como IMD, IPADE y ULB. Tiene 23 años de experiencia en la industria del cemento y anteriormente se desempeñó en diferentes puestos de alta dirección en Holcim. También es miembro de asociaciones como Canacem y ANTP.

Gustavo Arce del Pozo es nuestro Director General de la División Productos de Metal. Es Licenciado en Administración con 27 años de trayectoria en la Compañía, ha trabajado en diversas posiciones en el área comercial atendiendo mercado nacional e internacional del aluminio, cobre y aleaciones de cobre.

Comités

Conforme a nuestros Estatutos Sociales y a la LMV, la supervisión de nuestra administración y operaciones, así como de las sociedades que controlamos, está encabezada por nuestro Consejo de Administración, con la asistencia del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de conformidad con la LMV.

Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

El Comité de Auditoría y Prácticas Societarias debe estar integrado por al menos tres miembros independientes del Consejo de Administración. Nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias está integrado por Juan Rodríguez Torres, Eugenio Clariond Rangel y Divo Milán Haddad. Nuestro Director General, Director Corporativo de Administración y Finanzas, Director de Auditoría y el socio o socios de la persona moral que realice la auditoría externa son invitados permanentes de este comité.

Las funciones del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, según se establecen en nuestros Estatutos Sociales y derivan de la LMV, son las siguientes:

- En materia de prácticas societarias:
 - emitir su opinión al Consejo de Administración sobre los asuntos que le correspondan conforme a la LMV y a nuestros Estatutos Sociales;
 - expresar su opinión respecto a operaciones con partes relacionadas;
 - solicitar la opinión de expertos independientes en los casos en que lo considere conveniente, incluyendo las relativas a operaciones entre partes relacionadas, para el adecuado desempeño de sus funciones o cuando así lo disponga la LMV o cuando lo considere apropiado;
 - convocar a asambleas generales de accionistas e incluir en el orden los puntos que estime pertinentes;
 - apoyar al Consejo de Administración en la elaboración de los informes anuales, así como el reporte del Consejo de Administración emitido con relación al informe del Director General concerniente a los estados financieros;
 - opinar y aprobar los paquetes de emolumentos o remuneraciones integrales de los principales funcionarios de la Compañía;
 - opinar respecto de las dispensas para que terceros, funcionarios o partes relacionadas aprovechen oportunidades de negocio que correspondan a la Compañía o a las personas morales que ésta controle o en las que tenga una influencia significativa;
 - las demás establecidas en la LMV o previstas en nuestros Estatutos Sociales, acordes con las funciones que la LMV le asigna; y

- En materia de auditoría:
 - emitir su opinión al Consejo de Administración sobre los asuntos que le correspondan conforme a la LMV y a nuestros Estatutos Sociales;
 - discutir los estados financieros de la Sociedad con las personas responsables de su elaboración y revisión, y con base en ello recomendar o no al Consejo de Administración su aprobación;
 - informar al Consejo de Administración la situación que guarda el sistema de control interno y auditoría interna de la Sociedad o de las personas morales que ésta controle, incluyendo las irregularidades que, en su caso, detecte;
 - elaborar la opinión a que se refiere el artículo 28, fracción IV, inciso c) de la LMV y someterla a la consideración del Consejo de Administración, para su posterior presentación a la asamblea general de accionistas, apoyándose del dictamen del auditor externo. Dicha opinión deberá señalar: (i) si las políticas y criterios contables y de información seguidas por la Sociedad son adecuados y suficientes considerando las circunstancias particulares; (ii) si dichas políticas y criterios han sido aplicados consistentemente en la información presentada por el Director General; y (iii) Si como consecuencia de lo anterior, la información presentada por el Director General refleja en forma razonable la situación financiera y los resultados de la Sociedad;
 - apoyar al Consejo de Administración en la elaboración del informe anual, así como el informe de dicho Consejo con respecto al reporte presentado por el Director General en relación con los estados financieros;
 - vigilar que las operaciones a que hacen referencia los artículos 28, fracción III y 47 de la LMV, se lleven a cabo de conformidad con los supuestos ahí establecidos, así como a las políticas derivadas de los mismos (incluyendo las relacionadas con el uso de activos, nuestros estados financieros y nuestras políticas de contabilidad);
 - emitir su opinión al Consejo de Administración respecto a las funciones de auditoría externa;

- evaluar el desempeño de nuestro auditor externo, y analizar el dictamen, opiniones, reportes o informes que elabore y suscriba el auditor externo. El comité podrá reunirse con el auditor externo cuando lo estime conveniente;
- expresar una opinión en beneficio del Consejo de Administración, con respecto a transacciones que excedan el 5% de los activos consolidados de la Compañía;
- solicitar la opinión de expertos independientes en los casos en que lo juzgue conveniente, para el adecuado desempeño de sus funciones o cuando así lo establezca la LMV;
- solicitar a los directivos relevantes y demás empleados de la Sociedad o de las personas morales que ésta controle reportes relativos a la elaboración de información financiera, y cualquier otra información que considere necesaria para el cumplimiento de sus funciones;
- investigar los posibles incumplimientos de operaciones, lineamientos y políticas de operación, sistema de control interno, auditoría interna y registro contable, ya sea de la propia Sociedad o de las personas morales que ésta controle;
- recibir observaciones formuladas por accionistas, consejeros, directivos relevantes, empleados y, en general, de cualquier tercero, respecto de los asuntos a que se refiere el inciso anterior, así como realizar las acciones que a su juicio resulten procedentes en relación con tales observaciones;
- solicitar reuniones periódicas con los directivos relevantes, así como la entrega de cualquier tipo de información relacionada con el control interno y auditoría interna de la Sociedad o sociedades controladas;
- informar al Consejo de Administración de las irregularidades significativas detectadas con motivo del ejercicio de sus funciones y, en su caso, de las acciones correctivas adoptadas o propuestas;
- convocar a asambleas generales de accionistas y solicitar que se inserten en el orden del día de dichas asambleas los puntos que estime pertinentes;
- vigilar que el Director General dé cumplimiento a los acuerdos de las asambleas generales de accionistas y del Consejo de Administración; y
- vigilar que se establezcan mecanismos y controles internos que permitan verificar que los actos y operaciones de la Sociedad y de las personas morales que ésta controle, cumplan con la legislación aplicable, así como implementar metodologías que posibiliten revisar el cumplimiento de lo anterior.

Contamos con un Código de Conducta cuyo objetivo es hacer del conocimiento de quienes conformamos la Compañía, sus empresas filiales y subsidiarias, los lineamientos de conducta a seguir, considerando las exigencias de la Sociedad con la finalidad de mejorar la calidad de nuestro servicio, garantizar el cumplimiento de leyes y disposiciones de las autoridades y establecer normas de comportamiento adecuadas dentro de la organización. Estos lineamientos incluyen los valores universales de Buena Fe, Discreción, Eficacia, Eficiencia, Honestidad, Imparcialidad, Integridad, Transparencia en el Actuar, Vocación de Servicio, Prudencia y Sencillez.

Prestaciones y Compensación de Directivos y Consejeros

El importe total pagado como compensación a nuestros directivos relevantes durante el 2015 fue de Ps\$51 millones. Cada uno de los miembros de nuestro Consejo de Administración, recibió Ps\$35 mil netos por asistir a cada sesión del Consejo de Administración, excepto por el Presidente del Consejo de Administración, quien recibió Ps\$70 mil netos por asistir a cada sesión.

Tenemos un plan de pensiones que beneficia a nuestros empleados. La compensación bajo el plan de pensiones se basa en años de servicio y en el salario del empleado respectivo. La Compañía hace contribuciones anuales al plan de pensiones, para beneficio de nuestros empleados. El importe total previsto o acumulado para planes de pensiones para directivos relevantes asciende a Ps\$10 millones.

El plan de incentivos para empleados se basa en un esquema de remuneración variable ligado al cumplimiento de objetivos de ventas y EBITDA. Los cuales son pagados trimestralmente, que compensen el cumplimiento de los objetivos y puede representar un pago de hasta 20 días de salario por trimestre. Adicionalmente para el grupo directivo existe un incentivo anual ligado al cumplimiento efectivo de ventas y EBITDA, y puede representar un pago de hasta 90 días de salario.

Por otro lado, se implementó un plan de opción de compra de acciones de la Compañía para directores y gerentes de la Compañía y/o sus subsidiarias. Conforme a dicho plan, los beneficiarios tuvieron la opción de adquirir acciones de Elementia a precio de mercado, a través de préstamos sin intereses a los respectivos empleados elegibles a cubrirse mediante descuentos vía nómina, pudiendo adquirir hasta un máximo de acciones que resulten en la cantidad equivalente a tres meses de sueldo base para gerentes y seis meses de sueldo base para directores. Bajo dicho plan se podrán liberar a los beneficiarios hasta una tercera parte de las Acciones que les hubiesen sido asignadas, una vez que éstas hayan sido liquidadas, de una manera anual.

ACCIONISTAS PRINCIPALES

La siguiente tabla refleja la tenencia accionaria de nuestro capital social a la fecha del presente Reporte Anual y después de la Oferta Global:

Nombre del accionista	Número	%
Grupo Kaluz y familia del Valle Perochena ⁽¹⁾	345,893,709	39.59%
Tenedora ⁽²⁾	311,245,792	35.62%
Otros (Público Inversionista)	216,604,319	24.79%
Total	873'743,820	100.00%

⁽¹⁾ Grupo Kaluz es una sociedad controlada, directa o indirectamente, por los miembros de la familia del Valle Perochena quienes con posterioridad a la Oferta Global poseen 11.57% considerando las Opciones de Sobreasignación, pero, ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

⁽²⁾ Tenedora es una subsidiaria indirecta de Grupo Carso, la cual es a su vez, controlada de manera directa o indirecta por el señor Carlos Slim Helú y por los hermanos Slim Domit

Las siguientes personas son accionistas que ejercen influencia significativa en la Compañía, al tener la titularidad de derechos que les permiten ejercer el voto respecto de al menos el 20% del capital social de la Compañía, incluyendo el ejercicio total de las Opciones de Sobreasignación:

<u>Accionista</u>	Tenencia de Acciones (%)
Grupo Kaluz y familia del Vale Perochena ⁽¹⁾	39.59%
Tenedora	35.62%

⁽¹⁾ Grupo Kaluz es una sociedad controlada, directa o indirectamente, por los miembros de la familia del Valle Perochena quienes después de la Oferta Global en su conjunto poseen el 11.57% de nuestras acciones, pero, ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

Las siguientes personas ejercen el control en la Compañía:

<u>Accionista</u>	Tenencia de Acciones (%)
Grupo Kaluz y familia del Vale Perochena ⁽¹⁾	39.59%
Tenedora	35.62%

- (1) Grupo Kaluz es una sociedad controlada, directa o indirectamente, por los miembros de la familia del Valle Perochena quienes después de la Oferta Global en su conjunto poseen el 11.57% de nuestras acciones, pero, ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

Los señores Francisco Javier y Antonio del Valle Perochena, son miembros del Consejo de Administración de la Emisora y mantienen, de manera conjunta, directamente acciones que representan el 4.64% del capital social de la Compañía.

Como resultado de la Oferta Global, entró en vigor un convenio entre accionistas que celebraron los accionistas que ejercen el control (Grupo Kaluz, miembros de la familia del Valle y Tenedora) de la Compañía. Dicho convenio regula: (i) derechos de suscripción preferente; (ii) posibles cesiones de derechos de suscripción de acciones entre afiliadas o a terceros; (iii) una opción de compra de acciones recíproca entre los actuales accionistas principales, en el caso de enajenaciones de acciones respecto de bloques iguales o superiores al 5%; y (iv) voto conjunto para (a) la designación del número de consejeros que corresponda a cada uno de los bloques de los accionistas de control y (b) para ciertos asuntos relevantes, entre los que están aumentos o reducciones de capital, reforma de estatutos sociales, fusión, pago de dividendos, inversiones y desinversiones relevantes.

Teníamos un contrato vigente para la prestación de servicios de desarrollo de negocios con Grupo Kaluz y Grupo Carso, por medio del cual nos prestaban servicios de consultoría respecto a asuntos económicos, financieros, comerciales, de negociación y de estrategia de negocios. Bajo dicho contrato se pagó a Grupo Kaluz y a Grupo Carso un honorario mensual equivalente al 0.54% y 0.46%, respectivamente, de las ventas netas mensuales consolidadas del mes inmediato anterior más IVA. A partir de la Oferta Global se eliminó el pago de dicho honorario a Grupo Kaluz y a Grupo Carso. Toda contratación de servicios entre la Compañía y sus partes relacionadas que pudieran darse en el futuro se hará conforme a condiciones de mercado y con el conocimiento y opinión favorable, en su caso, del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

d) Estatutos sociales y otros convenios

A continuación se señala una descripción de nuestro capital social y un breve resumen de las cláusulas importantes de nuestros Estatutos Sociales y la legislación mexicana, después de dar efecto a la Oferta Global. Esta descripción está calificada en su totalidad por referencia a nuestros Estatutos Sociales y a la legislación mexicana que se encuentran disponibles en la página de internet de la BMV.

General

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable constituida conforme a las leyes mexicanas. Nos constituimos el 28 de abril de 1952 como “Productos Mexalit, S.A.” de conformidad con la legislación mexicana. En 1979 la Sociedad cambió su denominación a Mexalit S.A. y finalmente en febrero de 2009 a Elementia, S.A. como resultado de un esfuerzo de cambio de marca para reflejar nuestras recientes adquisiciones. El 13 de junio de 2011, se adoptó la modalidad de capital variable, por lo que la denominación de la Sociedad a esa fecha era Elementia, S.A. de C.V. En virtud de la Oferta Global el 02 de Julio de 2015 se protocolizó una asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas a través de la cual se resolvió (i) la aprobación de reforma de nuestros Estatutos Sociales a fin de adoptar el régimen de sociedad anónima bursátil de capital variable así como para adoptar ciertas disposiciones de la LMV que le aplican como una sociedad con valores inscritos en el RNV y (ii) modificación de la denominación social de la sociedad a Elementia, S.A.B. de C.V. Nuestro domicilio social se encuentra en la Ciudad de México. Se presentaron copias de los Estatutos ante la CNBV y la BMV y están disponibles para consulta en las oficinas de la BMV y en su sitio web, <http://www.bmv.com.mx>. Nuestras oficinas están localizadas en Poniente 134, No. 719, Col. Industrial Vallejo, C.P. 02300, Del. Azcapotzalco, Ciudad de México, México.

Mantenemos un registro de acciones y, de conformidad con la legislación mexicana, sólo reconocemos a aquellos accionistas que estén inscritos en nuestro registro de acciones como nuestros accionistas. Nuestros accionistas podrán mantener sus acciones en forma de títulos físicos o a través de anotaciones en cuentas con instituciones participantes en el Indeval como depositarios. Las cuentas pueden ser mantenidas en el Indeval por casas de bolsa, bancos y otras instituciones autorizadas por la CNBV. La propiedad de las acciones se refleja a través de certificaciones del Indeval, complementadas con certificaciones emitidas por cada participante del Indeval.

Duración

Los Estatutos de la Compañía establecen que la Sociedad tendrá una duración indefinida.

Objeto Social

De conformidad con nuestros Estatutos Sociales, nuestro objeto social comprende, entre otros participar en el capital social de todo tipo de sociedades y entidades, tanto nacionales como extranjeras, así como participar en su administración, reestructuración o liquidación. Somos una sociedad tenedora de acciones que no tiene operaciones independientes, sino que opera a través de subsidiarias.

Capital Social y Derechos de Voto

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable. Cualquier aumento o disminución en la parte mínima fija de capital social debe ser aprobado por una asamblea general extraordinaria de accionistas y consecuentemente se debe reformar los Estatutos Sociales a fin de reflejar dicha modificación. Cualquier aumento o disminución de la parte variable de nuestro capital debe ser aprobada por una asamblea general ordinaria de accionistas sin que sea necesario reformar los Estatutos de la Compañía.

Nuestro capital social nominal es de Ps\$5,552,864,530.34 total íntegramente suscrito y pagado representado por 873'743,820 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, Serie Única, del cual el capital social mínimo fijo asciende a la cantidad de Ps\$229,112,173.84, representado por 281'954,244 acciones Serie Única, ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, íntegramente suscritas y pagadas. La parte variable de nuestro capital social es ilimitada y se encuentra representada por acciones sin valor nominal.

Todas nuestras acciones pertenecen a una serie única y otorgan a sus tenedores los mismos derechos corporativos y económicos.

En los últimos tres años, el capital social de Elementia ha sido aumentado en la siguiente forma (sin considerar la división (Split) de Acciones aprobada en la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas de fecha 26 de junio de 2015):

Fecha	Capital social inicial	Capital social final	Acciones inicial	Acciones final	Precio de suscripción por acción
13/07/2012	\$458'224,454.94	\$1,040'769,492.64	25'632,210	27'420,510	\$325.75353
20/12/2012	\$1,040'769,492.64	\$1,623'314,530.34	27'420,510	29'208,810	\$325.75353

Ambos aumentos de capital, quedaron suscritos y pagados por todos los accionistas en las proporciones que a ellos correspondió, conforme al derecho de preferencia ejercido. El precio de suscripción por acción fue, en ambos casos, de Ps\$325.75353 sin ningún descuento o condición especial otorgada a los accionistas suscriptores.

Salvo por lo que se señala en el cuadro anterior, en los últimos tres años, no han sido emitidas acciones nuevas representativas de nuestro capital social, distintas de las Acciones de la Oferta Global, excepto por la división (Split) de acciones acordada por la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas celebrada el 26 de junio de 2015, la cual resolvió, entre otros asuntos, emitir 22 nuevas acciones por cada una de las anteriormente emitidas, precisamente como acto preparatorio para la Oferta Global.

En los últimos tres ejercicios sociales, ninguna proporción del capital social ha sido pagada en especie.

Inmediatamente después de la Oferta Global la Compañía tiene 873'743,820 Acciones en circulación.

Cambios en el Capital Social y Derechos de Preferencia por Aumentos de Capital

Salvo por la adquisición de nuestras acciones propias de conformidad con las reglas establecidas en la LMV, todo aumento y disminución de la parte fija o variable del capital social debe ser aprobado por la mayoría de los accionistas presentes en una asamblea general extraordinaria o una asamblea general ordinaria, respectivamente. Conforme a las últimas modificaciones a la LGSM, hemos reformado nuestros Estatutos Sociales, a efecto de que la asamblea que decreta el respectivo aumento de capital determine si nuestros accionistas gozarán del derecho de preferencia para suscribir las nuevas acciones que se emitan, o si dicho derecho es ampliado, modificado o negado. No podrán emitirse nuevas acciones hasta en tanto el anterior aumento de capital haya sido totalmente suscrito y pagado. Sólo las acciones completamente pagadas podrán ser amortizadas o canceladas, a menos que se acuerde lo contrario por una asamblea general extraordinaria de accionistas. Cualquier amortización o cancelación de acciones se efectuará entre los accionistas en proporción a su porcentaje de participación.

Asambleas de Accionistas y Quórum

De conformidad con nuestros Estatutos Sociales, las asambleas de accionistas pueden ser ordinarias, extraordinarias y especiales. Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto que no esté reservado expresamente para la asamblea extraordinaria y para la aprobación de cualquier tipo de operaciones celebradas por la Compañía o cualquier sociedad o entidad controlada por la Compañía que, en un ejercicio fiscal, exceda del 20% de los activos consolidados de la Compañía de acuerdo con los estados financieros trimestrales más recientes publicados. Las asambleas generales ordinarias se celebrarán cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio fiscal para aprobar, entre otras cuestiones, el informe anual del Director General respecto a los estados financieros y el informe de nuestro Consejo de Administración relacionado con el informe, aprobar el informe del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, la designación o ratificación de los miembros del Consejo de Administración, el decreto de dividendos, el monto máximo de dinero que podrá ser asignado y utilizado para la recompra de acciones, y la elección del presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

Son asambleas generales extraordinarias las que se reúnen para considerar cualquiera de los asuntos a que se refiere el artículo 182 de la LGSM, y el artículo 53 y 18 de la LMV, tales como cambio del objeto social, la fusión, escisión, transformación, disolución o liquidación de la Sociedad, modificaciones de los Estatutos, la cancelación de registro de nuestras acciones en el RNV, autorizar o modificar las disposiciones incluidas en los Estatutos Sociales en relación con el cambio de control, y cualquier otro asunto que de conformidad con los Estatutos deba ser aprobado por una asamblea extraordinaria.

Son asambleas especiales de accionistas las que reúnen a los accionistas de una determinada serie o clase para considerar cualquier asunto que afecte a dichos accionistas pero no a los accionistas de otras series o clases.

De conformidad con nuestros Estatutos, el quórum para que la asamblea general ordinaria de accionistas se considere legalmente instalada en virtud de primera convocatoria si a ella concurren accionistas que representen el 50% (cincuenta por ciento) más una de las acciones con derecho a voto en la misma y sus resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de la mayoría de las acciones presentes o representadas en la asamblea. Las asambleas general ordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas cualquiera que sea el número de acciones representadas en la asamblea, y sus resoluciones serán válidamente adoptadas por mayoría de votos respecto de las acciones presentes.

De conformidad con la LGSM y nuestros Estatutos Sociales, los siguientes asuntos, entre otros, deben ser considerados en una asamblea general extraordinaria de accionistas:

- extensión de la duración de la Compañía;
- disolución anticipada y liquidación;
- aumento o disminución del capital social fijo;
- cambio de nacionalidad;
- cualquier cambio en el objeto social;
- emisión de acciones de la Compañía;
- emisión de acciones preferentes;
- la amortización de acciones con utilidades retenidas;
- la emisión de obligaciones convertibles en acciones de la Compañía;
- cualquier fusión, escisión o transformación;
- cualquier otra modificación a los Estatutos Sociales;
- cancelación del registro de nuestras acciones en el RNV y otro mercado nacional o extranjero en el que se encuentren registradas nuestras acciones;
- la amortización de las acciones de la Compañía;
- la decisión de la Compañía de demandar a cualquiera de los consejeros o miembros de cualquier comité por responsabilidad;
- cualquier modificación a nuestros Estatutos Sociales; y

- cualesquier otros asuntos que la legislación aplicable o los Estatutos Sociales requieren un quórum especial.

El quórum mínimo requerido para una asamblea extraordinaria de accionistas en primera convocatoria es del 75% de las acciones con derecho a voto en la misma y sus resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de al menos el 50% más una de las acciones representativas del capital social; las asambleas extraordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas con al menos el 50% más una de las acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas cuando sean adoptadas por el voto favorable de las acciones que representen al menos el 50% más una de dicho capital social. Las resoluciones se tomarán y serán válidas en asambleas especiales de accionistas si se aprueban por el voto de accionistas que representen cuando menos el cincuenta por ciento más una de las acciones de la serie que corresponda representadas.

Las convocatorias para las asambleas de accionistas deberán publicarse en el sistema electrónico establecido por la Secretaría de Economía para dicho propósito. Dicha convocatoria deberá ser publicada con cuando menos 15 días naturales de anticipación a la fecha establecida para la asamblea. De conformidad con la legislación mexicana, nuestros Estatutos Sociales exigen que toda la información sobre los asuntos que se someterán a la determinación de la asamblea deberá estar puesta a disposición de los accionistas a partir del momento en que se publique la convocatoria.

Derechos de los Accionistas Minoritarios

Conforme a la LMV y la Ley General de Sociedades Mercantiles, nuestros Estatutos Sociales establecen protecciones para los accionistas minoritarios. Estos derechos de protección de accionistas minoritarios permiten:

- A tenedores de al menos 5%. Los accionistas tenedores de cuando menos el 5% de las acciones en circulación de la Compañía, tienen derecho de iniciar acciones legales por la violación por parte de los consejeros, miembros de comités, secretarios y demás funcionarios de la sociedad a su deber de diligencia y de lealtad. Esta acción podrá ser ejercitada únicamente para el beneficio de la Sociedad. Las acciones iniciadas por este concepto prescriben en 5 años. A manera de exclusión de responsabilidad para los consejeros, miembros de comités y funcionarios, la LMV señala que las responsabilidades derivadas por la violación al deber de diligencia y de lealtad no se exigirán si el consejero o el miembro del comité actuó de buena fe y si (i) cumplió con las leyes y Estatutos Sociales aplicables a la emisora, (ii) la decisión fue tomada con base en la información proporcionada por los funcionarios, auditores externos o terceros expertos, cuya capacidad y credibilidad no son objeto de duda razonable, (iii) seleccionó la alternativa más adecuada de buena fe y cualquier efecto negativo de dicha decisión no era razonablemente previsible, y (iv) los actos se realizaron en cumplimiento de resoluciones aprobadas en la asamblea de accionistas, siempre que tales resoluciones no contravengan la legislación aplicable.
- A tenedores de al menos 10%. Los accionistas que en lo individual o en conjunto sean titulares de, cuando menos, el 10% de las acciones en circulación de la Sociedad con derecho a voto, incluso limitados o restringidos, tienen derecho a designar y remover en asamblea general de accionistas a un miembro del Consejo de Administración (por cada 10% del capital social), requerir al Presidente del Consejo de Administración o de los comités que lleven a cabo las funciones en materia de prácticas societarias y de auditoría a que se convoque una asamblea general de accionistas, y solicitar que se aplace por una sola vez, por tres días naturales y sin necesidad de nueva convocatoria, la votación de cualquier asunto respecto del cual no se consideren suficientemente informados.
- A tenedores de al menos 20%. Los tenedores del 20% de las acciones con derecho a voto, incluso limitado o restringido, podrán oponerse judicialmente a las resoluciones que sean adoptadas por la

asamblea general de accionistas y solicitar la suspensión de dichos acuerdos, si dicha acción es ejercida dentro de los 15 días siguientes a la celebración de la asamblea en la que la resolución hubiese sido adoptada, siempre que (i) el acuerdo impugnado sea violatorio de la ley o de los Estatutos Sociales; (ii) los accionistas opositores no hubiesen asistido a la asamblea o habiendo asistido hubiesen votado en contra de la resolución que se impugna; y (iii) los accionistas opositores otorguen fianza para asegurar el pago de los daños que pudieran ocasionarse por la suspensión en caso de que los tribunales resuelvan en contra de los accionistas opositores.

Información a los Accionistas

El Consejo de Administración es responsable de presentar la siguiente información a la asamblea general ordinaria de accionistas: (i) presentar los estados financieros preparados por nuestro Director General, (ii) informes del comité de auditoría y prácticas societarias previamente sometidos y aprobados por el Consejo de Administración, (iii) los principales resultados de su revisión de los estados financieros de la Sociedad, (iv) dictamen del auditor externo, (v) opinión del Consejo de Administración respecto del informe del Director General con relación a nuestros estados financieros, (vi) un informe en que se expliquen las principales políticas y criterios contables utilizados en la elaboración de los estados financieros de la Sociedad, y (vii) el informe sobre las operaciones y actividades en las que hubiere intervenido conforme a lo previsto en la LMV.

Nuestros estados financieros anuales auditados y nuestros estados financieros trimestrales no auditados deben darse a conocer de conformidad con las disposiciones generales de la LMV y las normas de carácter general emitidas por la CNBV, y deben estar a disposición del público en el sitio web de la BMV. También se nos exige presentar un informe anual ante la BMV, el que también debe estar disponible en el sitio web de la BMV.

Nombramiento de Consejeros

La LMV establece que los consejos de administración de sociedades anónimas bursátiles deben de estar integrados por un máximo de 21 miembros de los cuales al menos el 25% deberán ser “independientes”. La asamblea general de accionistas es responsable del nombramiento de consejeros y sus respectivos suplentes, los cuales en el caso de los consejeros independientes también deben de ser calificados como independientes, teniendo la CNBV la facultad de cuestionar la independencia de cualquier consejero.

Nuestro Consejo de Administración está compuesto por 11 consejeros propietarios, que fueron designados en la asamblea general de accionistas de fecha 26 de junio de 2015 tomando posesión el 20 de julio de 2015. El 36% de los miembros del consejo lo conforman consejeros que cumplen la definición de independiente contenida en la LMV.

De conformidad con la legislación mexicana y nuestros Estatutos, cualquier accionista o grupo de accionistas que posea el 10% o más de nuestras acciones, tiene derecho a designar un consejero. La elección de un consejero efectuada por los accionistas minoritarios únicamente podrá ser revocada a partir de la revocación del nombramiento de todos los demás miembros del consejo.

En términos del artículo 24 de la LMV, los Consejeros permanecerán en el cargo un año y continuarán en el desempeño de sus funciones aun cuando hubiere concluido el plazo para el que hubieren sido designados o por renuncia al cargo, hasta por un plazo de 30 (treinta) días naturales, a falta de la designación del sustituto o cuando éste no tome posesión de su cargo, sin estar sujetos a lo dispuesto en el artículo 154 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

El Consejo de Administración podrá designar directamente Consejeros provisionales, propietarios o suplentes, sin intervención de la asamblea general de accionistas, cuando se actualice alguno de los supuestos señalados en el párrafo anterior, cuando hubiesen dejado su cargo por cualquier causa o en el caso del artículo 155 de la Ley General de Sociedades Mercantiles. La asamblea general de accionistas de la Sociedad ratificará dichos nombramientos o designará a los Consejeros sustitutos en la asamblea de accionistas inmediata siguiente.

El Consejo de Administración deberá reunirse al menos cuatro veces cada ejercicio fiscal y en cualquier momento en que sea convocado por su presidente, el comité de auditoría y prácticas societarias, o el 25% o más de los consejeros.

El quórum de asistencia necesario para celebrar válidamente una sesión del Consejo de Administración es de al menos la mayoría de los consejeros. Las resoluciones del Consejo de Administración requieren del voto favorable de la mayoría de los consejeros presentes en dicha sesión. El presidente del Consejo de Administración tiene voto de calidad en caso de empate.

Facultades del Consejo de Administración

Los Estatutos establecen que el Consejo de Administración tiene, entre otras cosas, la facultad de determinar las estrategias de negocios, así como la función de vigilar la administración de la Sociedad y sus subsidiarias. Este amplio poder incluye el nombramiento y revocación del Director General, así como la determinación de las políticas de remuneración del Director General y otros funcionarios. El Consejo de Administración tiene la facultad de establecer planes de compensación para los ejecutivos y consejeros, así como para tomar decisiones respecto a cualquier otro asunto en donde puedan tener un interés personal.

Adquisición de Acciones Propias

La recompra de acciones de la Sociedad debe realizarse con cargo a nuestro capital contable, si las acciones recompradas son mantenidas en nuestra posesión, o con cargo a nuestro capital social, si las acciones recompradas son convertidas en acciones de tesorería. La asamblea general ordinaria de accionistas deberá aprobar, cada año, el monto máximo de dinero a ser asignado a la recompra de acciones, con la única limitante de que la sumatoria de los recursos que puedan destinarse a ese fin, en ningún caso exceda el saldo total de las utilidades netas, incluyendo las utilidades retenidas. Las acciones recompradas no pueden ser representadas en las asambleas generales de accionistas y los derechos económicos y de voto que les correspondan no serán ejercidos durante el periodo en que las acciones sean de nuestra propiedad.

De conformidad con la LMV y nuestros Estatutos Sociales, estamos facultados para adquirir las acciones representativas de nuestro capital social a través de la BMV a precios de mercado.

Estipulaciones de cambio de control

Se requiere la aprobación del Consejo de Administración previo a que cualquier persona o grupo de personas adquieran, de manera directa o indirecta, 8% o más de nuestras Acciones (en el entendido que para la aprobación de una adquisición por parte de competidores directos o indirectos de la Compañía o sus empresas subsidiarias o afiliadas, requerirá de una aprobación de cuando menos el 85% del total de los consejeros).

Asimismo, se requiere la aprobación previa y por escrito del Consejo de Administración para celebrar contratos, convenios o cualesquier actos jurídicos, orales o escritos, a través del cual se adopten mecanismos o acuerdos de voto, para su ejercicio en una o más de nuestras asambleas de accionistas, cuando el número de

votos implicados es igual o mayor al 8% de nuestro capital social. No se entenderá como convenio de esta naturaleza el acuerdo que realicen accionistas en lo individual o en conjunto para (i) la designación de consejeros de minoría o el ejercicio de otros derechos de minoría conforme a la LMV; (ii) requerir al presidente del Consejo de Administración o a el presidente de el o los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias que se convoque a una asamblea de accionistas; y (iii) solicitar que se aplace por una sola vez, por tres días naturales y sin necesidad de nueva convocatoria, la votación de cualquier asunto respecto del cual no se consideren suficientemente informados. Dichos convenios estarán sujetos a lo dispuesto en la LMV y no serán oponibles a la Sociedad en perjuicio de los demás accionistas o de los intereses patrimoniales o de negocios de la Sociedad.

Adicionalmente, si una persona o grupo de personas intenta adquirir, de manera directa o indirecta, el 30% o más de nuestras acciones, es necesario que realice una oferta pública para adquirir las Acciones correspondientes y, si su intención es adquirir el control de la Compañía deberán realizar una oferta pública para adquirir el 100% de nuestras Acciones conforme a lo establecido en el artículo 98 de la LMV.

Cualquier adquisición de Acciones o celebración de convenios de voto en contravención a los procedimientos antes descritos, establecidos en los Estatutos Sociales, resultará en que el comprador o las partes de dichos convenios, no tendrán derechos corporativos o de voto alguno (incluyendo el derecho de asistir a una asamblea) respecto de los valores adquiridos o involucrados en dichos convenios de voto. Cualquier transmisión en violación a lo aquí establecido, no se inscribirá o será cancelada en nuestro libro de registro de acciones.

Dividendos

El Consejo de Administración y Director General de la Compañía deben presentar los estados financieros del ejercicio fiscal anterior a la asamblea general ordinaria de accionistas para su aprobación. Una vez que la asamblea de accionistas apruebe dichos estados financieros, deberán determinar la distribución de las utilidades netas del ejercicio fiscal anterior. De conformidad con la legislación mexicana aplicable y nuestros Estatutos Sociales, antes de pagar cualquier dividendo, debemos separar cuando menos el 5% (cinco por ciento) de nuestras utilidades netas para constituir una reserva legal, hasta que el importe de dicha reserva sea equivalente al 20% (veinte por ciento) del capital social. Además, a discreción de la asamblea general de accionistas, podrán separarse otras cantidades para constituir otros fondos extraordinarios, especiales o adicionales que se estimen convenientes, o para la creación o incremento de reservas generales o especiales, incluyendo una reserva para la adquisición de Acciones propias. En su caso, el saldo de las utilidades podrá distribuirse como dividendos.

Amortización

De conformidad con nuestros Estatutos Sociales, las acciones representativas de nuestro capital social están sujetas a ser amortizadas en relación a (i) una reducción del capital social, y (ii) una amortización con utilidades retenidas, que en cualquier caso deberán ser aprobadas por nuestros accionistas. En relación con la reducción del capital, la amortización de acciones se realizará a prorrata entre los accionistas, pero en ningún caso, el precio del reembolso será inferior al valor en libros de dichas acciones, determinado conforme a nuestros últimos estados financieros aprobados en la asamblea general ordinaria de accionista o por medio de una oferta realizada en la BMV a los precios de mercado, de conformidad con la Ley General de Sociedades Mercantiles, la LMV y nuestros Estatutos Sociales.

Compra de acciones por nuestras subsidiarias.

Nuestras subsidiarias u otras sociedades controladas por nosotros, no podrán adquirir, directa o indirectamente, acciones representativas de nuestro capital social.

Conflicto de interés.

Conforme a la ley mexicana, cualquier accionista que tenga un interés contrario al de la Sociedad, deberá abstenerse de discutir y votar sobre el asunto en cuestión. Cualquier accionista que vote en una operación en la que tiene un conflicto de interés, puede ser responsable por los daños y perjuicios que cause, sólo si la operación no hubiera sido aprobada sin el voto de dicho accionista.

Cualquier miembro del Consejo de Administración que tenga un interés contrario al de la Sociedad, deberá revelar tal interés y abstenerse de cualquier deliberación y votar sobre el asunto en cuestión. El incumplimiento por cualquier miembro del Consejo de Administración de tales obligaciones, puede dar lugar a la declaratoria de responsabilidad de los daños y perjuicios.

Jurisdicción

Nuestros Estatutos Sociales establecen que, cualquier controversia entre nosotros y nuestros accionistas, o entre nuestros accionistas, se someterá a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México.

Derecho de Separación

En caso de aprobarse por nuestros accionistas un cambio en nuestro objeto social, nacionalidad o la transformación a otro tipo de sociedad, cualquier accionista con derecho a voto que hubiere votado en contra de la aprobación de estos asuntos en la asamblea general de accionistas, tendrá derecho de separarse de la Compañía y obtener el reembolso de sus Acciones, conforme al valor en libros, siempre y cuando el accionista ejerza dicho derecho dentro de los 15 (quince) días siguientes a la asamblea en la que se haya aprobado el cambio.

Cancelación de la Inscripción en el RNV

En caso de cancelación de la inscripción en el RNV de las Acciones, ya sea a solicitud de la Compañía o por resolución adoptada por la CNBV, la Compañía deberá cumplir aquellos requisitos establecidos en la LMV, incluyendo el lanzamiento de una oferta pública de compra y el establecimiento del fideicomiso respectivo por un periodo mínimo de seis meses. Si la cancelación es solicitada por la Compañía, de conformidad con la LMV y nuestros Estatutos Sociales, debe ser aprobada por el 95% (noventa y cinco por ciento) de nuestros accionistas en una asamblea general extraordinaria de acciones.

Disolución y Liquidación

La sociedad se disolverá en caso de que sobrevenga cualquiera de los hechos señalados en la Ley General de Sociedades Mercantiles. En caso de disolución seremos liquidados y nuestros accionistas nombrarán a uno o más liquidadores en una asamblea general extraordinaria de accionistas para terminar nuestros asuntos. Las acciones totalmente pagadas representativas del capital social y en circulación, tendrán derecho a participar por igual en todas las distribuciones de la liquidación.

Convenio entre Accionistas

Como resultado de la Oferta Global, entró en vigor un convenio entre accionistas que celebraron los accionistas de control (Grupo Kaluz, miembros de la familia del Valle y Tenedora) de la Compañía. Dicho convenio regula: (i) derechos de suscripción preferente; (ii) posibles cesiones de derechos de suscripción de acciones entre afiliadas o a terceros; (iii) opción de compra de acciones recíproca entre los actuales accionistas principales en el caso de enajenación de acciones respecto de bloques iguales o superiores al 5%;

y (iii) voto conjunto para (a) la designación del número de consejeros que corresponda a cada uno de los bloques de los accionistas de control y (b) para ciertos asuntos relevantes entre los que están aumento o reducción de capital, reformas de estatutos sociales, fusión, pago de dividendos, inversiones y desinversiones relevantes.

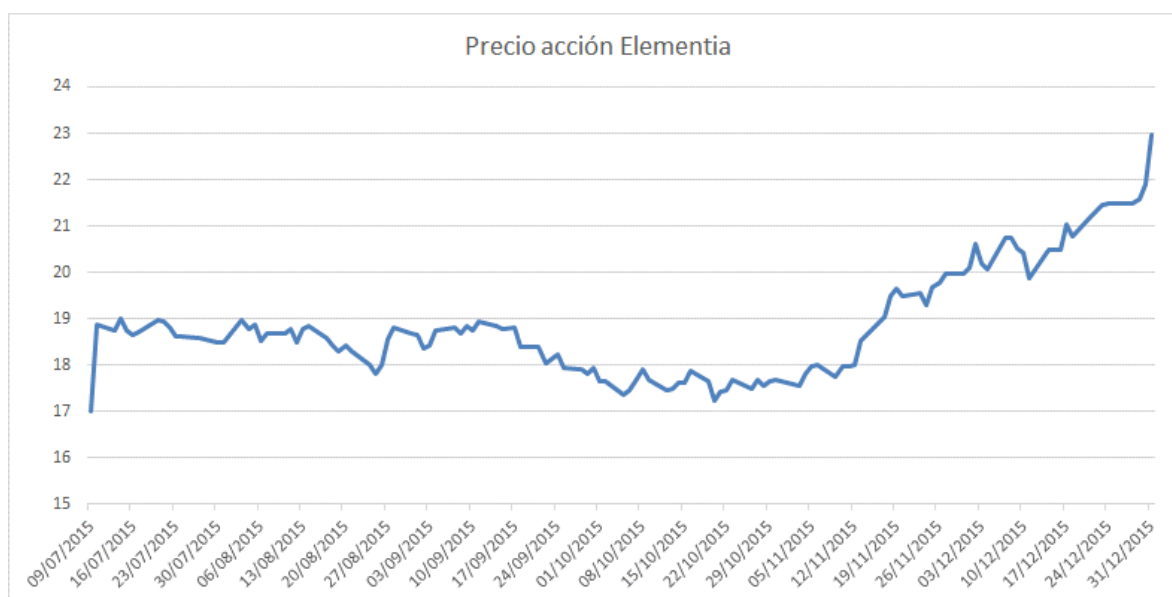
5) MERCADO DE CAPITALES

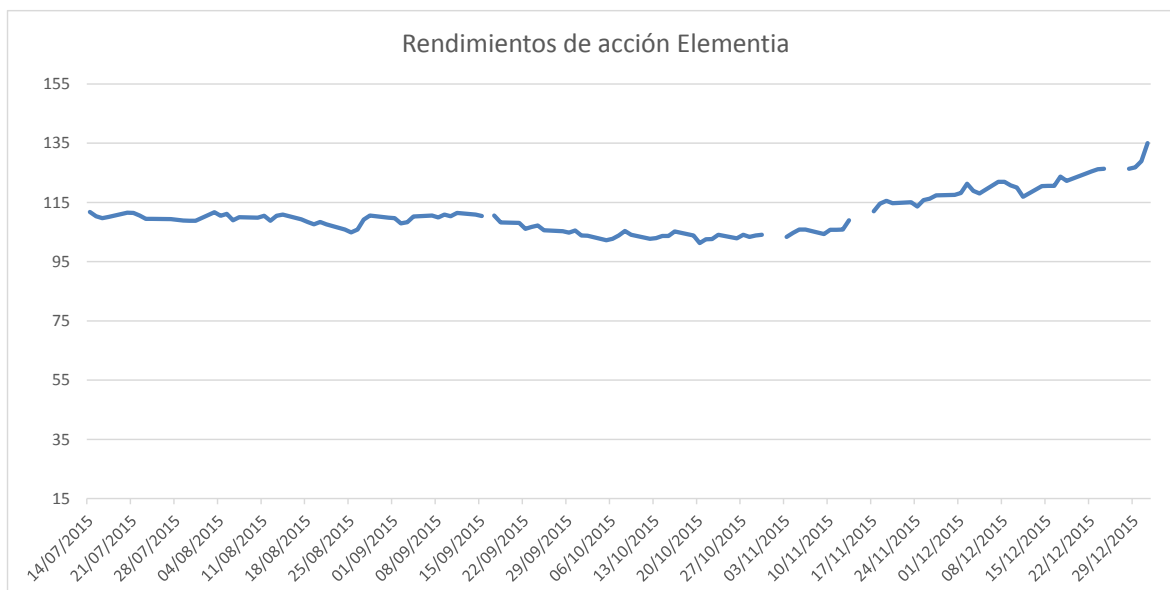
a) Estructura accionaria

Ver "Acciones representativas del capital social"

b) Comportamiento de la acción en el mercado de valores

Los siguientes cuadros muestran el comportamiento de la acción en cuanto a precio y en base 100 comparado contra el IPC (MEXBOL) y Dow Jones (W1TECN durante 2015





c) Formador de mercado

El servicio de Formador de mercado fue contratado a Casa de Bolsa Credit Suisse (Mexico) S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (Mexico).

Los valores se identifican con Tipo de valor: **I**, clave de cotización (Emisora y Serie): **ELEMENT, SERIE ***, Código ISIN / CUSIP: **MX01EL080005**

El contrato tiene vigencia de seis meses iniciando el 20 de agosto de 2015, se solicitó la extensión de este contrato renovando la vigencia del 1 de marzo de 2016 al 1 de septiembre de 2016.

El formador de mercado tiene el objeto de incrementar la liquidez de los valores, así como promover la estabilidad y continuidad de los precios de los mismos, el formador de mercado tiene presencia operativa sobre los Valores durante cada Sesión de Remate de Mercado de Capitales administrado por la bolsa.

El Formador de Mercado tiene la obligación de satisfacer durante al menos el 80% de la duración de la etapa de mercado continuo de cada Sesión de Remate en las Posturas los parámetros operativos de importe mínimo y diferencial máximo de precios establecidos en el presente Contrato de Servicios de Formación de Mercado, siendo el importe mínimo \$200,000.00 (doscientos mil Pesos 00/100 M.N.) y el diferencial máximo 1% entre las posturas de compra y venta ("spread").

El impacto de la actuación del formador de mercado y desempeño de la compañía han aumentado la bursatilidad, Elementia empezó a operar en el lugar 84 de la tabla de bursatilidad de la BMV. Cuando comenzamos con el servicio de formador de mercado (Agosto 2015), la emisora se encontraba en el lugar 81, con un total de número de operaciones de 5,387. En Enero de 2016, Elementia se encontraba en el lugar 68 y el número de operaciones se incrementó a 41,472. Esto equivale a un incremento de 13 lugares en el índice de bursatilidad.

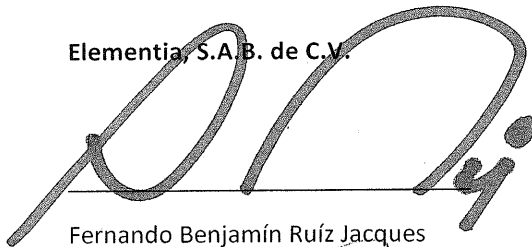
6) PERSONAS RESPONSABLES

Director General, Director Corporativo de Administración y Finanzas y Director Jurídico de la Emisora

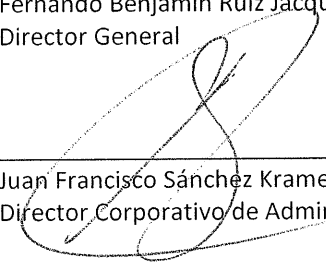
Ciudad de México, a 29 de abril de 2016.

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que en el ámbito de las respectivas funciones, preparamos la información relativa a la Emisora contenida en el presente Reporte Anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Reporte Anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Elementia, S.A.B. de C.V.



Fernando Benjamín Ruíz Jacques
Director General



Juan Francisco Sánchez Kramer
Director Corporativo de Administración y Finanzas



Santiago Bernard Covelo
Director Jurídico

Ciudad de Mexico a 27 de abril del 2016

Al Consejo de Administración de
Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
Poniente 134 No 719,
Colonia Industrial Vallejo, 02300,
Azcapotzalco
Ciudad de México

Estimados Señores:

El suscrito manifiesta, bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la "Emisora") al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 y por los años que terminaron en esas fechas, contenidos en el Anexo [a] del presente reporte anual, fueron dictaminados con fecha 11 de marzo de 2016, de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría.

Asimismo, manifiesto que he leído el presente reporte anual y, basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tengo conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados, señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este reporte anual, o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, el suscrito no fui contratado para realizar, y no realicé, procedimientos adicionales con el objeto de expresar una opinión respecto de la otra información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros dictaminados.

Atentamente



C.P.C. Jorge Omar Esquivel Romero
Representante legal
Socio Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited



C.P.C. Julio C. Fuentes Cortes
Auditor Externo
Socio de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

7) ANEXOS

Estados financieros dictaminados, opiniones e informes del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, en su caso.

INFORME ANUAL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y PRÁCTICAS SOCIETARIAS Abril 2015 – Abril 2016

México, D.F. a 18 de abril de 2016.

Al Consejo de Administración de Elementia, S.A.B. de C.V.

En mi carácter de Presidente del Comité de Auditoría de Elementia, S.A.B. de C.V., informo lo siguiente:

Durante el ejercicio se llevaron a cabo sesiones del Comité en las siguientes fechas: 20 de abril, 20 de julio y 19 de octubre de 2015 y 22 de febrero y 18 de abril de 2016; a las cuales, asistieron los miembros del Comité, Auditores Externos e Internos y los funcionarios de Elementia que fueron requeridos. Las actividades y resoluciones acordadas fueron documentadas en las actas respectivas.

Me permito rendir el informe de actividades correspondiente al ejercicio social como sigue:

I. Operaciones con partes relacionadas

Se revisaron las operaciones con partes relacionadas verificando que se llevaran a cabo de acuerdo con las políticas previamente aprobadas por el Comité y no se observaron movimientos atípicos.

II. Evaluación del Sistema de Control interno

Hemos revisado las evaluaciones realizadas por Auditoría Interna, Auditoría Externa y la Dirección General, en consecuencia, se ha definido mejorar el Sistema de Control Interno en Elementia para reforzar el cumplimiento con los objetivos de la Administración y brindar mayor seguridad para prevenir o detectar errores e irregularidades materiales en el curso normal de sus operaciones; dicho sistema se encuentra en proceso de consolidación y estandarización en todas las áreas y actividades de la compañía y sus subsidiarias.

III. Evaluación de la función de Auditoría Interna

El Comité de Auditoría se ha mantenido atento a las necesidades del área de Auditoría Interna para que cuente con los recursos humanos y materiales necesarios para el adecuado desempeño de su función. Al respecto, se dio seguimiento a los programas de trabajo y actividades establecidas durante el ejercicio 2015. Asimismo, los miembros del Comité se han reunido con el Director de Auditoría Interna sin la presencia de otros funcionarios de la empresa para recibir y discutir la información que se ha considerado conveniente.

IV. Evaluación del desempeño de Auditoría Externa.

Se continuó utilizando los servicios de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Deloitte) como Auditores Externos de la Sociedad. Los honorarios correspondientes al ejercicio 2015 fueron debidamente revisados y aprobados.

Se recibieron por parte del Auditor Externo los Estados Financieros Dictaminados al 31 de diciembre de 2015.

Asimismo, se evaluaron las labores de los Auditores Externos Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Deloitte) y del Socio encargado, las cuales se consideraron satisfactorias. Los señores Auditores Externos confirmaron su independencia.

Los miembros del Comité se han reunido con el Auditor Externo sin la presencia de los funcionarios de la empresa, y se obtuvo colaboración plena para recibir información adicional sobre los asuntos tratados en los casos en los que les fue solicitado.

V. Información Financiera

Los Estados Financieros de la Sociedad se discutieron durante las sesiones del comité con los ejecutivos responsables de su elaboración y revisión sin que existieran observaciones graves a la información presentada.

De la misma manera, se revisaron y discutieron los Estados Financieros Dictaminados correspondientes al ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2015, los cuales fueron aprobados por este Comité.

VI. Hechos Significativos

En las diversas sesiones se revisó el informe relativo al avance en implementación del sistema SAP.

Asimismo, se informó que el año 2015 fue un año trascendental para Elementia. No solamente se completó con éxito la Oferta Pública Inicial en la Bolsa de Valores mexicana, recaudando un total de Ps. 3.93 mil millones a través de la participación de inversionistas locales y extranjeros, sino que también se continuaron creando las bases para el plan estratégico que se le ha llamado **EL PODER DE LA UNIDAD**. Las tres divisiones, Cemento, Metales y Construsistemas, en conjunto forman los componentes esenciales de la cadena de valor de construcción, desde los componentes estructurales hasta los acabados, y la misión es el de asegurar que el todo sea mayor que la suma de sus partes..

Elementia cuenta con una oferta de producto única y bien balanceada que le da una ventaja competitiva en construcción, en una industria altamente fragmentada. El concepto de **EL PODER DE LA UNIDAD** se centra en desarrollar y hacer crecer una plataforma de materiales de construcción con una cartera de producto integral, marcas líderes, una extensiva red de distribución y capacidades de comercialización a lo largo de las principales etapas de construcción. El enfoque de proporcionar una solución total para este vital segmento económico es que es esencial que se cumpla con el objetivo de crecimiento rentable para crear valor para nuestros accionistas y esto se logra al centramos en 3 pilares: *concentración, ejecución y disciplina*.

VII. Políticas Contables

Se revisaron y aprobaron las principales políticas contables seguidas por Elementia, en términos de la información recibida con motivo de nuevas regulaciones.

Las políticas y criterios contables y de información seguidas por Elementia se consideran adecuados y suficientes.

VIII. Informe del Director General

Se recibió y aprobó el informe del Director General en relación a las actividades del ejercicio 2015.

IX. Reporte Legal

Periódicamente se recibió el reporte de los abogados respecto del estatus que guardan los asuntos y litigios actuales.

X. Propuesta

De acuerdo con el trabajo realizado, se recomienda al Consejo de Administración que someta los Estados Financieros Dictaminados de Elementia, por el año social terminado el 31 de diciembre de 2015, a la aprobación de la Asamblea de Accionistas.

Atentamente,



Juan Rodríguez Torres
Presidente del Comité de Auditoría

**Elementia, S. A. B. de C. V. y
Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C. V.)**

Estados financieros consolidados por los
años que terminaron el 31 de diciembre
de 2015, 2014 y 2013 e Informe de los
auditores independientes del 11 de
marzo de 2016

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C. V.)

Informe de los auditores independientes y estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013

Contenido	Página
Informe de los auditores independientes	1
Estados consolidados de posición financiera	3
Estados consolidados de resultados y otros resultados integrales	4
Estados consolidados de cambios en el capital contable	6
Estados consolidados de flujos de efectivo	7
Notas a los estados financieros consolidados	9



Galaz, Yamazaki,
Ruiz Urquiza, S.C.
Paseo de la Reforma 489
Piso 6
Colonia Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
México

Tel: +52 (55) 5080 6000
Fax: +52 (55) 5080 6001
www.deloitte.com/mx

Informe de los auditores independientes al Consejo de Administración y Accionistas de Elementia, S. A. B. de C. V.

Informe de los Auditores Independientes sobre los estados financieros consolidados

Hemos auditado los estados financieros consolidados adjuntos de Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la “Entidad”), los cuales comprenden los estados consolidados de posición financiera al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, y los estados consolidados de resultados y otros resultados integrales, de cambios en el capital contable y de flujos de efectivo correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

Responsabilidad de la Administración en relación con los estados financieros consolidados

La Administración de la Entidad es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, así como del control interno que la administración de la Entidad considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados libres de errores importantes debido a fraude o error.

Responsabilidad de los auditores independientes

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados adjuntos con base en muestras auditorías. Hemos llevado a cabo muestras auditorías de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría. Dichas normas requieren que cumplamos los requisitos de ética, así como que planeemos y realicemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable sobre si los estados financieros consolidados están libres de errores importantes.

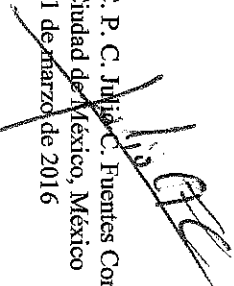
Una auditoría requiere en la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluida la evaluación de riesgos de error importante en los estados financieros consolidados debido a fraude o error. Al efectuar dicha evaluación del riesgo, el auditor considera el control interno relevante para la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados por parte de la Entidad, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Entidad. Una auditoría también incluye la evaluación de lo adecuado de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables efectuadas por la administración, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros consolidados en su conjunto.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Elementia, S. A. B. de C. V., y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, así como sus resultados consolidados y sus flujos de efectivo consolidados correspondientes a los ejercicios terminados en dichas fechas, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited


C. P. C. Julia C. Fuentes Cortés
Ciudad de México, México
11 de marzo de 2016

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C. V.)

Estados consolidados de posición financiera

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013
(En miles de pesos)

Activos	Notas	2015	2014	2013
Activo circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	6	\$ 3,102,904	\$ 3,193,247	\$ 1,972,934
Instrumentos financieros derivados		-	-	9,810
Cuentas por cobrar – Neto	7	3,411,030	3,149,647	3,506,269
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	21	27,438	2,120	40,944
Inventarios – Neto	8	2,880,852	2,470,768	2,250,371
Pagos anticipados		<u>285,927</u>	<u>176,408</u>	<u>307,098</u>
Total de activo circulante		9,708,151	8,992,190	8,087,426
Activo a largo plazo:				
Inmuebles, maquinaria y equipo – Neto	10	17,098,484	15,710,642	14,608,087
Activo neto por beneficios a los empleados al retiro	16	251,663	328,025	289,261
Activos intangibles y otros activos - Neto	9	3,128,884	3,194,333	3,185,292
Cuentas por cobrar a partes relacionadas a largo plazo	21	<u>29,781</u>	<u>53,703</u>	<u>53,851</u>
Total de activo a largo plazo		<u>20,508,812</u>	<u>19,286,703</u>	<u>18,136,491</u>
Total de activo		<u>\$ 30,216,963</u>	<u>\$ 28,278,893</u>	<u>\$ 26,223,917</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Pasivo y capital contable	Notas	2015	2014	2013
Pasivo circulante:				
Documentos por pagar a instituciones financieras y porción circulante del pasivo a largo plazo	13	\$ 51,701	\$ 3,102,183	\$ 192,533
Cuentas por pagar a proveedores	12	2,724,994	2,482,003	2,663,274
Financière Lafarge, S.A.S.	2	-	662,310	-
Beneficios directos a empleados		15,013	17,106	30,742
Provisiones	15	605,936	619,269	420,815
Impuestos y gastos acumulados		246,809	143,877	168,792
Cuentas por pagar a partes relacionadas	21	35,617	156,267	173,358
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	21	28,415	-	-
Porción circulante de los impuestos por pagar por beneficios en consolidación	14	955	839	170,948
Anticipos de clientes		240,775	96,233	157,863
Instrumentos financieros derivados	18	<u>14,513</u>	<u>146,147</u>	<u>-</u>
Total de pasivo circulante		3,964,728	7,426,234	3,978,325
Pasivo no circulante:				
Documentos por pagar a instituciones financieras y préstamos a largo plazo	13	8,341,714	7,282,203	6,185,182
Cuentas por pagar a partes relacionadas a largo plazo		-	-	18,075
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	21	72,763	-	-
Impuestos diferidos	14	932,067	1,154,799	1,079,537
Impuesto sobre la renta por pagar a largo plazo	14	358,718	129,172	-
Impuestos por pagar por beneficios en consolidación	14	679,116	679,119	512,845
Otros pasivos a largo plazo		<u>1,325</u>	<u>607</u>	<u>14,087</u>
Total de pasivo no circulante		<u>10,385,703</u>	<u>9,245,900</u>	<u>7,809,726</u>
Total de pasivo		14,350,431	16,672,134	11,788,051
Compromisos y contingencias (Nota 24)				
Capital contable:				
Capital social	19	5,846,853	2,012,905	2,012,905
Prima en emisión de acciones		4,598,877	4,598,877	4,598,877
Utilidades acumuladas		3,990,628	3,988,986	3,608,669
Resultado por conversión de entidades extranjeras		1,146,776	915,227	1,132,766
Valuación de instrumentos financieros derivados de cobertura		(10,159)	(102,303)	6,867
Superávit por revaluación de inmuebles, maquinaria y equipo		518,164	360,232	84,549
Pérdida actuarial		<u>(288,331)</u>	<u>(217,672)</u>	<u>(209,247)</u>
Capital contable de la participación controladora		15,802,808	11,556,252	11,235,386
Capital contable de la participación no controladora		<u>63,724</u>	<u>50,507</u>	<u>3,200,480</u>
Total de capital contable		<u>15,866,532</u>	<u>11,606,759</u>	<u>14,435,866</u>
Total de pasivo y capital contable		<u>\$ 30,216,963</u>	<u>\$ 28,278,893</u>	<u>\$ 26,223,917</u>

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C. V.)

Estados consolidados de resultados y otros resultados integrales

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013
(En miles de pesos, excepto utilidad por acción)

	Notas	2015	2014	2013
Operaciones continuas:				
Ventas netas	25	\$ 16,973,899	\$ 15,330,819	\$ 12,929,454
Costo de ventas	22	12,517,463	11,682,516	9,908,158
Utilidad bruta		4,456,436	3,648,303	3,021,296
Gastos de operación	22	2,684,786	2,228,092	2,124,788
Otros ingresos - Neto	20	(77,742)	(183,542)	(301,347)
Pérdida cambiaria - Neta		1,239,137	191,650	48,583
Ingresos por intereses		(148,255)	(80,107)	(45,455)
Gastos por intereses		705,764	505,906	420,585
Comisiones bancarias		103,264	117,540	49,282
Participación en resultados de asociada		-	-	(4,220)
(Pérdida) utilidad antes de impuestos a la utilidad		(50,518)	868,764	729,080
Impuestos a la utilidad	14	(62,275)	245,863	177,443
Utilidad antes de las operaciones discontinuas		11,757	622,901	551,637
Operaciones discontinuas:				
Pérdida por operaciones discontinuas - Neto	23	-	92,977	60,134
Utilidad neta consolidada del año		11,757	529,924	491,503
Otras partidas de utilidad integral netos de impuestos a la utilidad:				
<i>Partidas que no se reclasificarán a la utilidad o pérdida</i>				
Pérdida actuarial		(70,659)	(8,425)	(64,202)
Ajuste por revaluación de inmuebles, maquinaria y equipo		157,932	275,683	(175,730)
<i>Partidas que se reclasificarán a resultados en el futuro</i>				
Valuación de instrumentos financieros derivados		92,144	(109,170)	883
Resultado por conversión de entidades extranjeras		239,624	(217,539)	232,421
Total de otras partidas de la utilidad (pérdida) integral		419,041	(59,451)	(6,628)
Utilidad integral neta consolidada del año		\$ 430,798	\$ 470,473	\$ 484,875

(Continúa)

	Notas	2015	2014	2013
Utilidad neta consolidada aplicable a:				
Participación controladora	\$	1,642	\$ 479,487	\$ 488,018
Participación no controladora		<u>10,115</u>	<u>50,437</u>	<u>3,485</u>
		<u>11,757</u>	<u>529,924</u>	<u>491,503</u>
Utilidad integral consolidada aplicable a:				
Participación controladora	\$	412,608	\$ 420,036	\$ 480,739
Participación no controladora		<u>18,190</u>	<u>50,437</u>	<u>4,136</u>
		<u>430,798</u>	<u>470,473</u>	<u>484,875</u>
Utilidad básica por acción ordinaria:				
Por operaciones continuas	\$	<u>0.0038</u>	\$ <u>0.8909</u>	\$ <u>0.8531</u>
Por operaciones discontinuadas	\$	<u>-</u>	\$ <u>(0.1447)</u>	\$ <u>(0.0936)</u>
Utilidad básica por acción	\$	<u>0.0038</u>	\$ <u>0.7462</u>	\$ <u>0.7595</u>
Promedio ponderado de acciones en circulación		<u>428,132,016</u>	<u>642,593,820</u>	<u>642,593,820</u>
				(Concluye)

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C.V.)

Estados consolidados de cambios en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013
(En miles de pesos)

	Capital social	Capital suscrito no exhibido	Prima en emisión de acciones	Utilidades acumuladas	Otras partidas de la utilidad integral				Total de la participación controladora	Total de la participación no controladora	Total
					Resultado por conversión de entidades extranjeras	Valuación de instrumentos financieros derivados de cobertura	Superávit por revaluación de inmuebles, maquinaria y equipo	Pérdida actuarial			
Saldos al 1 de enero de 2013	\$ 2,012,905	\$ (5,825)	\$ 4,598,877	\$ 3,338,951	\$ 900,345	\$ 5,984	\$ 260,535	\$ (144,650)	\$ 10,967,122	\$ 21,795	\$ 10,988,917
Subscripción de capital	-	5,825	-	-	-	-	-	-	5,825	-	5,825
Pérdida en venta de acciones de asociada	-	-	-	(218,300)	-	-	-	-	(218,300)	-	(218,300)
Utilidad neta	-	-	-	488,018	-	-	-	-	488,018	3,485	491,503
Pérdida integral del año	-	-	-	-	232,421	883	(175,986)	(64,597)	(7,279)	651	(6,628)
Adquisición de participación no controladora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,174,549	3,174,549
Saldos al 31 de diciembre de 2013	2,012,905	-	4,598,877	3,608,669	1,132,766	6,867	84,549	(209,247)	11,235,386	3,200,480	14,435,866
Pérdida en compra de participación no controladora	-	-	-	(99,170)	-	-	-	-	(99,170)	-	(99,170)
Utilidad neta	-	-	-	479,487	-	-	-	-	479,487	50,437	529,924
Pérdida integral del año	-	-	-	-	(217,539)	(109,170)	275,683	(8,425)	(59,451)	-	(59,451)
Dilución de participación no controladora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,200,410)	(3,200,410)
Saldos al 31 de diciembre de 2014	2,012,905	-	4,598,877	3,988,986	915,227	(102,303)	360,232	(217,672)	11,556,252	50,507	11,606,759
Incremento por aportaciones de capital	3,833,948	-	-	-	-	-	-	-	3,833,948	-	3,833,948
Utilidad neta	-	-	-	1,642	-	-	-	-	1,642	10,115	11,757
Utilidad integral del año	-	-	-	-	231,549	92,144	157,932	(70,659)	410,966	8,075	419,041
Compra de participación no controladora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4,973)	(4,973)
Saldos al 31 de diciembre de 2015	\$ 5,846,853	\$ -	\$ 4,598,877	\$ 3,990,628	\$ 1,146,776	\$ (10,159)	\$ 518,164	\$ (288,331)	\$ 15,802,808	\$ 63,724	\$ 15,866,532

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C.V.)

Estados consolidados de flujos de efectivo

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013
(En miles de pesos)

	2015	2014	2013
Flujos de efectivo por actividades de operación:			
Utilidad neta consolidada	\$ 11,757	\$ 529,924	\$ 491,503
Impuestos a la utilidad reconocidos en resultados	(62,275)	245,863	177,443
Obligaciones laborales	(8,203)	(18,685)	(46,430)
Partidas relacionadas con actividades de inversión:			
Depreciación y amortización	1,152,801	1,071,167	715,748
Intereses a favor	(148,255)	(80,107)	(45,455)
Participación en los resultados de compañía asociada	-	-	(4,220)
Ganancia en venta de activo fijo	(11,464)	(1,813)	(215,092)
Ganancia por compra a precio de ganga	-	(434,605)	-
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:			
Intereses a cargo	705,764	505,906	420,585
Pérdida cambiaria no realizada	<u>1,183,832</u>	<u>448,242</u>	<u>-</u>
	2,823,957	2,265,892	1,494,082
Partidas relacionadas con actividades de operación:			
(Aumento) disminución en:			849
Instrumentos financieros derivados	-	-	(517,484)
Cuentas por cobrar – Neto	(261,383)	358,219	(44,242)
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	(25,318)	38,824	299,824
Inventarios – Neto	(410,084)	(92,425)	290,562
Pagos anticipados	(109,519)	130,690	-
Activo neto por beneficios a los empleados al retiro	(18,469)	(42,140)	(58,561)
Cuentas por cobrar a largo plazo	23,922	148	214,774
Aumento (disminución) en:			
Cuentas por pagar a proveedores	242,991	(181,271)	219,751
Cuentas por pagar a partes relacionadas	(120,651)	(35,166)	(54,947)
Provisiones	(13,333)	198,454	216,444
Anticipos de clientes	144,542	(61,630)	109,336
Impuestos, gastos acumulados y otros	320,973	(438,064)	(127,195)
Impuestos a la utilidad pagados	<u>(338,886)</u>	<u>(353,504)</u>	<u>(451,662)</u>
Flujos netos de efectivo generados por actividades de operación	2,258,742	1,788,027	1,591,551

(Continúa)

	2015	2014	2013
Flujos de efectivo por actividades de inversión:			
Adquisiciones de inmuebles, maquinaria y equipo	(1,963,109)	(613,324)	(2,059,324)
Bajas de inmuebles, maquinaria y equipo	177,007	32,389	882,000
Flujos netos de efectivo por la adquisición de negocio	-	(329,067)	260,026
Venta de inversiones de subsidiarias	-	-	582,818
Compra de participación no controladora	(4,973)	-	-
Adquisición de otros activos	(6,293)	(113,696)	-
Baja de otros activos	-	-	10,712
Intereses cobrados	148,255	80,107	45,455
Flujos netos de efectivo utilizados en actividades de inversión	(1,649,113)	(943,591)	(278,313)
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento:			
Préstamos bancarios obtenidos	513,426	5,804,284	5,196,369
Pago de préstamos	(3,802,675)	(2,243,461)	(5,201,050)
Flujos netos de efectivo por la compra de participación no controladora	(662,310)	(2,639,664)	-
Pago de préstamos a partes relacionadas	-	-	(852,934)
Intereses pagados	(510,785)	(505,906)	(420,585)
Incremento de capital	3,929,550	-	5,825
Flujos netos de efectivo (utilizados en) generados por actividades de financiamiento	(532,794)	415,253	(1,272,375)
Efectos de la variación en tipos de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo mantenidos en moneda extranjera	(167,178)	(39,376)	170,136
(Disminución) aumento neto en efectivo y equivalentes de efectivo	(90,343)	1,220,313	210,999
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del año	3,193,247	1,972,934	1,761,935
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	\$ 3,102,904	\$ 3,193,247	\$ 1,972,934
			(Concluye)

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias
(Subsidiaria de Kaluz, S. A. de C.V.)

Notas a los estados financieros consolidados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013
(En miles de pesos)

1. Actividades

Elementia, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la "Entidad" o "Elementia") es subsidiaria de Kaluz, S. A. de C. V., (la "Entidad Controladora"); constituida en México con una duración indefinida, con domicilio principal en Poniente 134 No 719, Industrial Vallejo, 02300, México, D.F. La Entidad se dedica a la fabricación y venta de productos de cemento filo-cemento, productos de cobre, cemento y productos de plástico, para la industria de la construcción.

2. Eventos significativos

- a. El 16 de diciembre de 2015, se llevó a cabo el pago final por USD\$45 millones (equivalentes a \$782 millones de pesos) a Financière Lafarge, S.A.S. por el 47% de las acciones en ELC Tenedora de Cementos, S.A.P.I. de C.V. (ELC) de conformidad con lo mencionado en el inciso f siguiente.
- b. El 22 de octubre de 2015 se liquidó en su totalidad de acuerdo a su vencimiento los Certificados bursátiles (CEBUR) que tenía Elementia por \$3,000,000 y que causaban intereses mensuales a la tasa TIE más 2.75 puntos base.
- c. Durante 2015, la Entidad inició el proyecto para expandir la capacidad de producción de la planta Tula de su división de cementos, ubicada en el Municipio de Atotonilco de Tula, Hidalgo, en el que se invertirán \$250 millones de dólares estadounidenses, aproximadamente. La inversión permitirá que las instalaciones de Cementos Fortaleza alcancen una capacidad de producción de 3.5 millones de toneladas anuales a partir de 2017, lo que representa un incremento de 1.5 millones de toneladas de cemento, respecto de la capacidad actual. Al 31 de diciembre se han invertido \$1,090 millones de pesos.
- d. El 10 de julio de 2015, Elementia llevó a cabo su primera colocación de acciones en el mercado público de México a través de la Bolsa Mexicana de Valores bajo el símbolo ELEMENT*, por \$3,929,550 cuyos recursos, fueron utilizados para el pago final por la adquisición de ELC, como se menciona en el inciso a y para el proyecto de expansión de la capacidad de producción en el segmento de cementos como se menciona en el inciso c anterior. Derivado de esta colocación la Entidad cambió el tipo de sociedad de S.A. de C.V. a S.A.B. de C.V.
- e. El 19 de diciembre de 2014, la Entidad liquidó anticipadamente en su totalidad la deuda que tenía contratada con varios bancos bajo el esquema de "Club Deal" en sus subsidiarias Nacional de Cobre, S.A. de C.V. (Nacobre) y Mexalit Industrial, S.A. de C.V. (Mexalit), por un monto de \$2,030,180. Asimismo el 22 de diciembre de 2014, ELC Tenedora Cementos, S.A.P.I. de C.V. (ELC), liquidó el préstamo que tenía contratado con HSBC México, S.A. ("HSBC") por un monto de \$120,000. Lo anterior por los recursos obtenidos por Elementia derivado de la colocación del bono internacional según se menciona en el inciso g siguiente.
- f. El 16 de diciembre de 2014, Elementia llevó a cabo la adquisición del 47% de las acciones representativas del capital social de su subsidiaria ELC, que eran propiedad de Financière Lafarge, S.A.S. (Lafarge), para alcanzar una participación directa e indirecta en ELC del 100%. El pago de la adquisición se acordó realizarlo en dos exhibiciones, el 80% a esta fecha de la transacción y el 20% restante a más tardar en un plazo de un año. El monto total de la contraprestación fue de \$225 millones de dólares generando una pérdida de \$99,170 la cual fue registrada en las utilidades acumuladas por tratarse de una transacción bajo entidades de control común. Esta transacción fue aprobada por la Comisión Federal de Competencia Económica el pasado 23 de octubre de 2014.

g. El 20 de noviembre de 2014, Elementia llevó a cabo la colocación de su primer Bono en los mercados internacionales a 10 años por \$425 millones de dólares, equivalentes a \$5,809,302, con un tipo de cambio de \$13.6738 por dólar americano, a una tasa de interés fija del 5.5% y con cupones pagaderos de forma semestral a partir de julio 2015; cuyos recursos, en parte fueron utilizados para la adquisición de la parte minoritaria de la asociación con Lafarge, así como para la liquidación anticipada de ciertos pasivos, como se menciona en los incisos e y f anteriores.

h. Con fecha 31 de enero de 2014, se adquirió el negocio de fibrocemento de Certain Teed Corporation (Certain Teed), uno de los principales fabricantes de materiales de construcción en Norteamérica. El monto de la contraprestación ascendió a \$25,151 miles de dólares estadounidenses equivalentes a \$329,067 generando una ganancia por compra a precio de ganga de \$434,605 la cual fue registrada dentro de otros ingresos en el estado de utilidad integral (Ver notas 11 y 20).

i. El 17 de diciembre de 2013, la Entidad vendió el 100% de las acciones que poseía de Grupo Cuprum, S.A.P.I. (Cuprum, entidad asociada), equivalentes al 20% de las acciones de dicha entidad, a Tenedora de Empresas de Materiales de Construcción, S.A. de C.V. y Controladora GEK, S.A.P.I. de C.V. (ambas partes relacionadas de la entidad), por la cantidad de USD\$45 millones (equivalentes a \$584 millones de pesos a esa fecha), generando una pérdida de \$218 millones, la cual se registró directamente en el capital contable de la Entidad en virtud de tratarse de una transacción entre partes bajo control común. La pérdida en la venta de acciones se originó principalmente por la diferencia entre el valor contable de la inversión y el precio de venta.

j. Con fecha 20 de marzo de 2013, la Entidad liquidó en forma anticipada los créditos sindicados que tenía contratados con diferentes bancos, por un monto de \$2,593,050 mismos que fueron sustituidos por un nuevo crédito bajo un esquema de “Crédito Sindicado”, con cinco diferentes bancos, mejores condiciones de tasas de interés, mejor perfil de vencimiento y mayor flexibilidad financiera por un monto aproximado de \$3,730,170.

k. El 8 de enero de 2013, la Entidad, Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V. (TPM) y ELC, ambas subsidiarias de la Entidad, firmaron con Lafarge, S.A., Financière Lafarge, S.A.S. y Lafarge Cements, S.A. de C.V. (ambas Lafarge) (entidades dedicadas a la fabricación y comercialización de cemento) el contrato denominado: “Acuerdo de Contribución” a través del cual, entre otras cosas, se acordó la creación de un negocio conjunto entre las empresas para la producción de cemento en México. Derivado de lo anterior, la Entidad absorbe con el 53% de la participación accionaria, así como el control de ELC, y Financière Lafarge, S.A.S. conserva el 47%. La unión les permitirá abarcar entre 4% y 5% del mercado nacional, reforzado por el lanzamiento de la campaña publicitaria de Cementos Fortaleza (marca de la Entidad). La combinación de activos industriales para producir cemento de las dos entidades les permitirá producir cerca de dos millones de toneladas de cemento al año. Esta operación generó un crédito mercantil de \$1,150 millones de pesos (Ver Nota 11).

La alianza estratégica estaba sujeta al cumplimiento de diversas condiciones contempladas en el Acuerdo de Contribución, mismas que se dieron por cumplidas el 31 de julio de 2013 (“Cierre de la Alianza Estratégica”), fecha en la que se firmaron diversos contratos anexos al Acuerdo de Coiversion y se celebraron las asambleas de accionistas correspondientes, a fin de que se transfiriera la totalidad de las acciones de Lafarge a ELC, subsidiaria de la Entidad.

3. Bases de presentación

a. Reformulación

Durante mayo 2015, la Entidad determinó cambiar la manera de reportar sus segmentos de operación internamente con el propósito de tomar decisiones sobre el desempeño y la asignación de recursos así como, reflejar su estrategia operativa. Como resultado de estos cambios, su segmento dedicado a la producción y comercialización de Plásticos ha sido absorbida por su segmento Construsistemas, asimismo, las operaciones de las Tenedoras y eliminaciones se separaron por presentación. Los segmentos quedaron como sigue: Cemento, Construsistemas y Metales. La Entidad restructuró en forma retrospectiva su información por divisiones por el año que terminó el 31 de diciembre de 2014 y 2013.

La Entidad decidió juntar los segmentos de plásticos y construsistemas derivado de individualmente no superaban el diez por ciento de los activos, ventas y utilidad. Además de que los procesos de ambos segmentos son similares.

La Entidad reformuló ciertos conceptos en el estado consolidado del flujos de efectivo y el estado consolidado de posición financiera por el año que terminó al 31 de diciembre de 2014 emitido el 14 de abril de 2015, de conformidad con la Norma Internacional de Contabilidad (IAS) 8 "Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores":

El cambio en el estado consolidado de flujos de efectivo principalmente es por el tratamiento de la compra de la participación no controladora. Los montos previamente reportados fueron: i) en los flujos netos de actividades de operación \$2,447,943 ii) en flujos netos de efectivo utilizados en actividades de inversión \$(3,583,255), y iii) en los flujos netos de efectivo utilizados en actividades de financiamiento \$2,395,001.

El cambio en el estado consolidado de posición financiera, principalmente es con respecto del tratamiento del Impuesto Sobre la Renta por el régimen de integración fiscal. Los montos previamente reportados fueron: i) en Impuestos y gastos acumulados \$273,049 y ii) en Impuesto sobre la renta por pagar \$0.

b. ***Modificaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS o IAS por sus siglas en inglés) y nuevas interpretaciones que son obligatorias a partir de 2015***

En el año en curso, la Entidad aplicó una serie de nuevas y modificadas IFRS emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) las cuales son obligatorias y entran en vigor a partir de los ejercicios que inicien en o después del 1 de enero de 2015.

Modificaciones a la IAS 19 Planes de Beneficios Definidos: Contribuciones de Empleados

La Entidad ha aplicado las modificaciones a esta norma por primera vez en este año. Antes de las modificaciones, la Entidad reconocía las contribuciones a los planes de beneficios definidos como una reducción del costo del servicio, cuando se pagaban las contribuciones a los planes, y se reconocían las contribuciones de los empleados especificados en los planes de beneficios definidos como una reducción del costo del servicio cuando se prestaban los servicios. Las modificaciones requieren que la Entidad contabilice las contribuciones de los empleados de la siguiente manera:

- Las contribuciones discretionales de los empleados se contabilizan como una reducción del costo del servicio al momento del pago a los planes.
- Las contribuciones de los empleados especificadas en los planes de beneficios definidos se contabilizan como la reducción del costo del servicio, sólo si tales contribuciones están vinculadas a los servicios. Específicamente, cuando el importe de dicha contribución depende del número de años de servicio, la reducción de costo del servicio se realiza mediante la asignación de las contribuciones a los períodos de servicio en la misma manera que la atribución de los beneficios. Por otro lado, cuando dichas contribuciones se determinan en base a un porcentaje fijo del salario (es decir, independiente del número de años de servicio), la Entidad reconoce la reducción del costo de los servicios en el período en que se prestan los servicios relacionados.

Estas modificaciones se han aplicado de forma retroactiva. La aplicación de estas modificaciones no ha tenido ningún impacto material en las revelaciones o los importes reconocidos en los estados financieros consolidados de la Entidad.

Mejoras Anuales a las IFRS Ciclo 2010 – 2012 y 2011 - 2013

La Entidad ha aplicado las modificaciones a las IFRS incluidas en las Mejoras Anuales a las IFRS ciclo 2010 a 2012 y 2011 - 2013 por primera vez en este año. Una de las mejoras anuales requiere que las entidades revelen juicios hechos por la administración en la aplicación de los criterios de agregación establecidas en el párrafo 12 de la IFRS 8 Segmentos de Operación. La Entidad ha agregado varios segmentos operativos en un solo segmento de operación e hizo las revelaciones requeridas en la Nota 3 a. de acuerdo con las emiendas. La aplicación de las demás modificaciones no ha tenido ningún impacto en las revelaciones o importes reconocidos en los estados financieros consolidados de la Entidad.

IFRS nuevas y modificadas emitidas pero no vigentes

La Entidad no ha aplicado las siguientes IFRS nuevas y revisadas que han sido emitidas pero que aún no han entrado en vigencia:

IFRS 9	Instrumentos Financieros
IFRS 14	Cuentas Regulatorias Diferidas
IFRS 15	Ingresos de Contratos con Clientes
IFRS 16	Arrendamientos
Modificaciones a la IFRS 11	Contabilización para Adquisiciones de Participación en Acuerdos Conjuntos
Modificaciones a la IAS 1	Iniciativa de Revelaciones
Modificaciones a la IAS 16 y la IAS 38	Aclaración de los Métodos Aceptables de Depreciación y Amortización
Modificaciones a la IAS 10 e IAS 28	Venta o aportación de bienes entre un inversionista y su asociada o negocio conjuntos
Modificaciones a la IFRS 10, IFRS 12 e IAS 28	Entidades de Inversión: aplicación de la Excepción de Consolidación
Modificaciones a las IFRS	Mejoras anuales a las IFRS Ciclo 2012-2014

IFRS 9, Instrumentos Financieros

La IFRS 9 emitida en noviembre de 2009 introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de activos financieros. La IFRS 9 fue posteriormente modificada en octubre de 2010 para incluir requerimientos para la clasificación y medición de pasivos financieros y para su baja, y en noviembre de 2014 para incluir nuevos requerimientos generales para contabilidad de coberturas. Otras modificaciones a la IFRS 9 fueron emitidas en julio de 2015 principalmente para incluir a) requerimientos de deterioro para activos financieros y b) modificaciones limitadas para los requerimientos de clasificación y medición al introducir la categoría de medición de "valor razonable a través de otros resultados integrales" ("FVTOCI", por sus siglas en inglés) para algunos instrumentos simples de deuda.

Los principales requerimientos de la IFRS 9 se describen a continuación:

- (1) La IFRS 9 requiere que todos los activos financieros reconocidos que estén dentro del alcance de IAS 39, *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición* sean medidos posteriormente a costo amortizado o a valor razonable. Específicamente, las inversiones de deuda en un modelo de negocios cuyo objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales y que tengan flujos de efectivo contractuales que sean exclusivamente pagos de capital e intereses sobre el capital en circulación generalmente se miden a costo amortizado al final de los periodos contables posteriores. Los instrumentos de deuda mantenidos en un modelo de negocios cuyo objetivo es alcanzado mediante la cobranza de los flujos de efectivo y la venta de activos financieros, y que tengan términos contractuales para los activos financieros que dan origen a fechas específicas para pagos únicamente de principal e intereses del monto principal, son generalmente medidos a FVTOCI. Todas las demás inversiones de deuda y de capital se miden a sus valores razonables al final de los periodos contables posteriores. Adicionalmente, bajo IFRS 9, las entidades pueden hacer la elección irrevocable de presentar los cambios posteriores en el valor razonable de una inversión de capital (que no es mantenida con fines de negociación) en otros resultados integrales, con ingresos por dividendos generalmente reconocidos en la (pérdida) utilidad neta del año.

- (2) En cuanto a los pasivos financieros designados a valor razonable a través de resultados, la IFRS 9 requiere que el monto del cambio en el valor razonable del pasivo financiero atribuible a cambios en el riesgo de crédito de dicho pasivo sea presentado en otros resultados integrales, salvo que el reconocimiento de los efectos de los cambios en el riesgo de crédito del pasivo que sea reconocido en otros resultados integrales crea o incrementara una discrepancia contable en el estado de resultados. Los cambios en el valor razonable atribuibles al riesgo de crédito del pasivo financiero no se reclasifican posteriormente al estado de resultados. Anteriormente, conforme a IAS 39, el monto completo del cambio en el valor razonable del pasivo financiero designado como a valor razonable a través de resultados se presentaba en el estado de resultado.
- (3) En relación con el deterioro de activos financieros, la IFRS 9 requiere sea utilizado el modelo de pérdidas crediticias esperadas, en lugar de las pérdidas crediticias incurridas como lo indica la IAS 39. El modelo de pérdidas crediticias incurridas requiere que la entidad reconozca en cada periodo de reporte las pérdidas crediticias esperadas y los cambios en el riesgo de crédito desde el reconocimiento inicial. En otras palabras, no es necesario esperar a que ocurra una afectación en la capacidad crediticia para reconocer la pérdida.

- (4) Los requerimientos de contabilidad de cobertura tiene tres mecanismos de contabilidad de coberturas disponibles actualmente en la IAS 39. Conforme a la IFRS 9, se ha introducido una mayor flexibilidad para los tipos de instrumentos para calificar en contabilidad de coberturas, específicamente ampliando los tipos de instrumentos que califican y los tipos de los componentes de riesgo de partidas no financieras que son elegibles para contabilidad de cobertura. Adicionalmente, las pruebas de efectividad han sido revisadas y remplazadas con el concepto de 'relación económica'. En adelante no será requerida la evaluación retrospectiva de la efectividad, y se han introducido requerimientos de revelaciones mejoradas para la administración de riesgos de la entidad.

La administración de la Entidad anticipa que la aplicación de la IFRS 9 no tendrá un impacto importante en los montos reportados con respecto a los activos y pasivos financieros de la Entidad. Sin embargo, no es práctico proporcionar un estimado razonable de dicho efecto hasta que se haya completado una revisión detallada.

IFRS 14, Cuentas regulatorias diferidas

IFRS 14, *Cuentas Regulatorias Diferidas*, emitida en enero de 2014 y es efectiva para periodos que inicien el 1 de enero de 2016, aunque se permite su adopción anticipada. La norma especifica la contabilización para los saldos de las cuentas regulatorias diferidas que surjan de una regulación tarifaria y está disponible solo para quienes por primera vez adoptan las IFRS cuando reconozcan los saldos de las cuentas regulatorias diferidas según sus principios contables anteriores.

IFRS 15 Ingresos de Contratos con Clientes

En mayo de 2014 se emitió la IFRS 15 que establece un solo modelo integral para ser utilizado por las entidades en la contabilización de ingresos provenientes de contratos con clientes. Cuando entre en vigor la IFRS 15 remplazará las guías de reconocimiento de ingresos actuales incluidos en la IAS 18 Ingresos, IAS 11 Contratos de Construcción, así como sus interpretaciones.

El principio básico de la IFRS 15 es que una entidad debe reconocer los ingresos que representen la transferencia prometida de bienes o servicios a los clientes por los montos que reflejen las contraprestaciones que la entidad espera recibir a cambio de dichos bienes o servicios. Específicamente, la norma introduce un enfoque de cinco pasos para reconocer los ingresos:

- Paso 1: Identificación del contrato o contratos con el cliente
- Paso 2: Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato;
- Paso 3: Determinar el precio de la transacción;
- Paso 4: Asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño en el contrato;
- Paso 5: Reconocer el ingreso cuando la entidad satisfaga la obligación de desempeño.

Conforme a IFRS 15, una entidad reconoce el ingreso cuando se satisface la obligación es decir, cuando el 'control' de los bienes o los servicios subyacentes de la obligación de desempeño ha sido transferido al cliente. Asimismo se han incluido guías en la IFRS 15 para hacer frente a situaciones específicas. Además, se incrementa la cantidad de revelaciones requeridas.

La administración de la Entidad estima que la aplicación de la IFRS 15 en el futuro podría tener algún efecto importante en los montos reportados y revelaciones hechas en los estados financieros consolidados de la Entidad. Sin embargo, no es práctico proporcionar un estimado razonable de dicho efecto hasta que la Entidad haya realizado una revisión detallada.

IFRS 16, Arrendamiento

La IFRS 16 *Arrendamientos*, fue publicada en enero de 2016 y sustituye a la IAS 17 *Arrendamientos*, así como las interpretaciones relacionadas. Esta nueva norma propicia que la mayoría de los arrendamientos se presenten en el estado de posición financiera para los arrendatarios bajo un modelo único, eliminando la distinción entre los arrendamientos operativos y financieros. Sin embargo, la contabilidad para los arrendadores permanece con la distinción entre dichas clasificaciones de arrendamiento. La IFRS 16 es efectiva para periodos que inicien a partir del 1 de enero de 2019 y se permite su adopción anticipada siempre que se haya adoptado la IFRS 15.

Bajo la IFRS 16, los arrendatarios reconocerán el derecho de uso de un activo y el pasivo por arrendamiento correspondiente. El derecho de uso se trata de manera similar a cualquier otro activo no financiero, con su depreciación correspondiente, mientras que el pasivo devengará intereses. Esto típicamente produce un perfil de reconocimiento acelerado del gasto (a diferencia de los arrendamientos operativos bajo la IAS 17 donde se reconocían gastos en línea recta), debido a que la depreciación lineal del derecho de uso y el interés decreciente del pasivo financiero, conllevan a una disminución general del gasto a lo largo del tiempo.

También, el pasivo financiero se medirá al valor presente de los pagos mínimos pagaderos durante el plazo del arrendamiento, descontados a la tasa de interés implícita en el arrendamiento siempre que pueda ser determinada. Si dicha tasa no puede determinarse, el arrendatario deberá utilizar una tasa de interés incremental de deuda.

Sin embargo, un arrendatario podrá elegir contabilizar los pagos de arrendamiento como un gasto en una base de línea recta en el plazo del arrendamiento, para contratos con término de 12 meses o menos, los cuales no contengan opciones de compra (esta elección es hecha por clase de activo); y para contratos donde los activos subyacentes tengan un valor que no se considere significativo cuando son nuevos, por ejemplo, equipo de oficina menor o computadoras personales (esta elección podrá hacerse sobre una base individual para cada contrato de arrendamiento).

La IFRS 16 establece distintas opciones para su transición, incluyendo aplicación retrospectiva o retrospectiva modificada donde el periodo comparativo no se reestructura.

La Entidad se encuentra en proceso de determinar los impactos potenciales que se derivarán en sus estados financieros consolidados por la adopción de esta norma, aunque por la naturaleza de sus operaciones no se esperaría un impacto significativo.

Modificaciones a la IFRS 11 Contabilización de Adquisición de Participaciones en Operaciones Conjuntas

Las modificaciones a la IFRS 11 proporcionan una guía de cómo contabilizar la adquisición de una operación conjunta que constituya un negocio como se define en la IFRS 3 *Combinaciones de Negocios*. Específicamente, las modificaciones establecen que deben aplicarse los requerimientos para la contabilización de combinación de negocios de la IFRS 3 y otras normas (por ejemplo, la IAS 12 *Impuesto a la Utilidad* referente al reconocimiento de impuestos diferidos en el momento de la adquisición e IAS 36 *Deterioro de Activos*, con respecto a la prueba de deterioro de una unidad generadora de efectivo a la que se ha atribuido crédito mercantil en una adquisición de una operación conjunta). Los mismos requerimientos deben aplicarse en la constitución de una operación conjunta si y solo si, un negocio existente es contribuido a la operación conjunta por una de las partes participantes de la operación conjunta.

Se requiere incluir también información relevante requerida por la IFRS 3 y otras normas relativas a la combinación de negocios.

Las modificaciones a la IFRS 11 se aplican de manera prospectiva a las adquisiciones de participación en operaciones conjuntas (en las cuales las actividades de las operaciones conjuntas constituyen un negocio como se ha definido en la IFRS 3), que ocurran desde el inicio de los periodos anuales el 1 de enero de 2016 o posteriormente. La administración de la Entidad no anticipa que la aplicación de estas modificaciones a la norma tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados de la Entidad, si este tipo de transacciones ocurriera.

Modificaciones a la IAS 1 Iniciativa de Revelaciones

Las modificaciones a la IAS 1 dan algunas orientaciones sobre cómo aplicar el concepto de materialidad en la práctica. Las modificaciones a la IAS 1 son efectivas para los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2016. La administración de la Entidad no prevé que la aplicación de estas modificaciones a la IAS 1 tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados de la Entidad.

Modificaciones a la IAS 16, IAS 38 Métodos Aceptables de Depreciación y Amortización

Las modificaciones a la IAS 16 prohíben a las entidades usar un método basado en ingresos para la depreciación de propiedad, planta y equipo. Las modificaciones a la IAS 38 introducen una presunción refutable que los ingresos no son una base apropiada para amortizar un activo intangible. La presunción solamente puede ser refutada en las siguientes dos circunstancias limitadas:

- a) Cuando el activo intangible se expresa como una medida del ingreso; o
- b) Cuando puedes ser demostrado que los ingresos y el consumo de los beneficios económicos del intangible están altamente correlacionados.

Las modificaciones aplican prospectivamente para periodos anuales que inician el 1 de enero de 2016 o posteriormente. Actualmente la Entidad utiliza el método de línea recta para la depreciación y amortización de su propiedad, planta y equipo y activos intangibles, respectivamente. La administración de la Entidad considera que el método de línea recta es el método más apropiado para reflejar el consumo de los beneficios económicos inherentes en los activos respectivos, por lo tanto, la administración de la Entidad no estima que la aplicación de estas modificaciones a la IAS 16 e IAS 38 tengan efectos importantes en los estados financieros consolidados de la Entidad.

Modificaciones a la IFRS 10 y la IAS 28 Venta o aportación de bienes entre un inversionista y su asociada o negocio conjunto

Las modificaciones de la IFRS 10 y la IAS 28 tratan de situaciones en las que hay una venta o aportación de activos entre un inversor y su asociada o negocio conjunto. Específicamente, las modificaciones establecen que las ganancias o pérdidas resultantes de la pérdida de control de una subsidiaria que no contenga un negocio en una transacción con una asociada o un negocio conjunto que se contabilicen utilizando el método de participación, se reconocen en el resultado de la entidad controladora sólo en la medida de la participación de los inversionistas no relacionados en esa asociada o negocio conjunto. Del mismo modo, las ganancias y pérdidas resultantes de la revaluación de las inversiones acumuladas en alguna subsidiaria antigua (que se ha convertido en una asociada o un negocio conjunto que se contabilicen utilizando el método de participación) a valor razonable se reconocen en el resultado del periodo de la anterior entidad controladora sólo a la medida de la participación de los inversores no relacionados en la nueva asociada o negocio conjunto.

Las enmiendas deben ser aplicadas de forma prospectiva a las transacciones que ocurren en periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2016. La administración de la Entidad no estima que la aplicación de estas modificaciones a la IFRS 10 y la IAS 28 puede tener un impacto en los estados financieros consolidados de la Entidad si este tipo de transacciones surgieran en el futuro.

Modificaciones a la IFRS 10, IFRS 12 y la IAS 28 Entidades de inversión: aplicación de la excepción de consolidación

Las modificaciones a la IFRS 10, IFRS 12 y la IAS 28 aclaran que la exención de la preparación de estados financieros consolidados está disponible para una entidad tenedora que es subsidiaria de una entidad de inversión, incluso si la entidad mide todas sus subsidiarias a valor razonable de acuerdo con IFRS 10. Las modificaciones también aclaran que el requisito para consolidar una subsidiaria que proporciona servicios relacionados con las actividades anteriores de inversión se aplican únicamente a las subsidiarias que no son las propias entidades de inversión.

La administración de la Entidad no prevé que la aplicación de estas modificaciones a la IFRS 10, IFRS 12 y la IAS 28 tendrá un impacto material en los estados financieros consolidados de la Entidad ya que la Entidad no es una entidad de inversión y no tiene ninguna entidad controladora, subsidiaria, asociada o negocio conjunto que califiquen como una entidad de inversión.

Mejoras anuales a las IFRS Ciclo 2012-2014

Las mejoras anuales a las IFRS Ciclo 2012-2014 incluyen varias IFRS que se resumen a continuación:

Las modificaciones de la IFRS 5 presentan una orientación específica en la IFRS 5 para cuando la entidad reclasifica un activo (o grupo para disposición) de mantenidos para la venta a mantenidos para distribuir a los propietarios (o viceversa). Las modificaciones aclaran que ese cambio se debe considerar como una continuación del plan original de los requisitos de eliminación y por lo tanto lo establecido en la IFRS 5 en relación con el cambio de plan de venta no es aplicable. Las enmiendas también aclaran la guía para cuando se interrumpe la contabilidad de activos mantenidos para su distribución.

Las modificaciones a la IFRS 7 proporcionan una guía adicional para aclarar si un contrato de servicio implica involucración continua en un activo transferido con el propósito de hacer las revelaciones requeridas en relación con los activos transferidos.

Las modificaciones de la IAS 19 aclaran que la tasa utilizada para descontar las obligaciones por beneficios post-empleo debe ser determinada en función de los rendimientos de mercado al final del periodo de presentación de informes sobre los bonos corporativos de alta calidad. La evaluación de la profundidad de un mercado para calificar bonos corporativos de alta calidad debe ser a nivel de la moneda (es decir, la misma moneda en que los beneficios deben ser pagados). Para las divisas que no existe un mercado amplio para tales bonos corporativos de alta calidad, se utilizarán los rendimientos de mercado al final del periodo de presentación del informe sobre bonos del gobierno denominados en esa moneda.

La administración de la Entidad no anticipa que la aplicación de estas enmiendas tendrá un efecto material en los estados financieros consolidados de la Entidad.

4. Principales políticas contables

a. *Declaración de cumplimiento*

Los estados financieros consolidados de la Entidad han sido preparados de acuerdo con las IFRS, y sus adecuaciones e interpretaciones emitidas por el Consejo Emisor de Normas de Contabilidad, IASB (por sus siglas en inglés).

b. *Bases de preparación*

Los estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico excepto por la revaluación de ciertos activos de largo plazo e instrumentos financieros a su valor razonable al cierre de cada periodo, como se explica en las políticas contables incluidas más adelante. Los estados financieros consolidados son preparados en pesos, moneda de curso legal de los Estados Unidos Mexicanos y son presentados en miles, excepto cuando así se indique.

i. Costo histórico

El costo histórico generalmente se basa en el valor razonable de la contraprestación entregada a cambio de bienes y servicios.

ii. Valor razonable

El valor razonable se define como el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en el mercado a la fecha de valuación independientemente de si ese precio es observable o estimado utilizando directamente otra técnica de valuación. Al estimar el valor razonable de un activo o un pasivo, la Entidad tiene en cuenta las características del activo o pasivo, si los participantes del mercado tomarían esas características al momento de fijar el precio del activo o pasivo en la fecha de medición. El valor razonable para propósito de medición y / o revelación de estos estados financieros consolidados se determina de forma tal, a excepción de las transacciones con pagos basados en acciones que están dentro del alcance de la IAS 17, y las modificaciones que tienen arrendamiento que están dentro del alcance de la IAS 17, y las modificaciones que tienen algunas similitudes con valor razonable, pero no es un valor razonable, tales como el valor neto de realización de la IAS 2 o el valor en uso de la IAS 36.

Además, para efectos de información financiera, las mediciones de valor razonable se clasifican en el Nivel 1, 2 ó 3 con base en el grado en que se incluyen datos de entrada observables en las mediciones y su importancia en la determinación del valor razonable en su totalidad, las cuales se describen de la siguiente manera:

- Nivel 1 Se consideran precios de cotización en un mercado activo para activos o pasivos idénticos que la entidad puede obtener a la fecha de la valuación ;
- Nivel 2 Datos de entrada observables distintos de los precios de cotización del Nivel 1, sea directa o indirectamente,
- Nivel 3 Considera datos de entrada no observables.

c. *Bases de consolidación de estados financieros*

Los estados financieros consolidados incluyen los de Elementía, S. A. B. de C. V. y los de sus subsidiarias en las que tiene control. El control se obtiene cuando la Entidad:

- Tiene poder sobre la inversión
- Está expuesto, o tiene los derechos, a los rendimientos variables derivados de su participación con dicha entidad, y
- Tiene la capacidad de afectar tales rendimientos a través de su poder sobre la entidad en la que invierte

La Entidad revalúa si controla una entidad si los hechos y circunstancias indican que hay cambios a uno o más de los tres elementos de control que se listaron anteriormente.

Cuando Elementía, tiene menos de la mayoría de los derechos de voto de una participada, tiene poder sobre la misma cuando los derechos de voto son suficientes para otorgarle la capacidad práctica de dirigir sus actividades relevantes, de forma unilateral.

Elementía, considera todos los hechos y circunstancias relevantes para evaluar si los derechos de voto en una participada son suficientes para otorgarle poder, incluyendo:

- El porcentaje de participación de la Entidad en los derechos de voto en relación con el porcentaje y la dispersión de los derechos de voto de los otros tenedores de los mismos;
- Los derechos de voto potenciales mantenidos por la Entidad por otros accionistas o por terceros;
- Los derechos derivados de otros acuerdos contractuales, y
- Todos los hechos y circunstancias adicionales que indican que la Entidad tiene, o no tiene, la capacidad actual de dirigir las actividades relevantes en el momento en que las decisiones deben tomarse, incluidas las tendencias de voto de los accionistas en las asambleas anteriores.

Las subsidiarias se consolidan desde la fecha en que su control se transfiere a la Entidad y se dejan de consolidar desde la fecha en la que se pierde el control. Las ganancias y pérdidas de las subsidiarias adquiridas o vendidas durante el año se incluyen en los estados consolidados de resultados y otros resultados integrales desde la fecha de adquisición o hasta la fecha de venta, según sea el caso.

La utilidad y cada componente de los otros resultados integrales se atribuyen a las participaciones controladoras y no controladoras. El resultado integral se atribuye a las participaciones controladoras y no controladoras aún si da lugar a un déficit en éstas últimas.

Cuando es necesario, se realizan ajustes a los estados financieros de las subsidiarias para alinear sus políticas contables de conformidad con las políticas contables de la Entidad.

Todos los saldos y operaciones entre las entidades de la Entidad se han eliminado en la consolidación.

Cambios en las participaciones de la Entidad en las subsidiarias existentes

Los cambios en las inversiones en las subsidiarias de la Entidad que no den lugar a una pérdida de control se registran como transacciones de capital. El valor en libros de las inversiones y participaciones no controladoras de la Entidad se ajusta para reflejar los cambios en las correspondientes inversiones en subsidiarias. Cualquier diferencia entre el importe por el cual se ajustan las participaciones no controladoras y el valor razonable de la contraprestación pagada o recibida se reconoce directamente en el capital contable y se atribuye a los propietarios de la Entidad.

Cuando la Entidad pierde el control de una subsidiaria, la ganancia o pérdida en la disposición se calcula como la diferencia entre (i) la suma del valor razonable de la contraprestación recibida y el valor razonable de cualquier participación retenida y (ii) el valor en libros anterior de los activos (incluyendo el crédito mercantil) y pasivos de la subsidiaria y cualquier participación no controladora. Los importes previamente reconocidos en otras partidas del resultado integral relativos a la subsidiaria se registran (es decir, se reclasifican a resultados o se transfieren directamente a otras partidas de capital contable según lo especifique/permita la IFRS aplicable) de la misma manera establecida para el caso de que se disponga de los activos o pasivos relevantes. El valor razonable de cualquier inversión retenida en la subsidiaria a la fecha en que se pierda el control se considera como el valor razonable para el reconocimiento inicial, según la IAS 39 o, en su caso, el costo en el reconocimiento inicial de una inversión en una asociada o negocio conjunto.

La participación de Elementía en el capital social de sus subsidiarias al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, se muestra a continuación.

País y entidad	2015	2014	2013	Actividad
México:				
Mexalit Industrial, S.A. de C. V. (Mexalit Industrial)	100%	100%	100%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento para la industria de la construcción.
Distribuidora Promex, S. A. de C. V. y Subsidiarias (Promex)	100%	100%	100%	Inversión en acciones y la comercialización de productos de fibrocemento y tubería de concreto.
Mexalit Servicios Administrativos, S.A. de C.V. (Mexalit Servicios)	100%	100%	100%	Servicios administrativos.
Nacobre Servicios, S.A. de C.V.) (Nacobre Servicios)	100%	100%	100%	Servicios administrativos.
Compañía Mexicana de Concreto Pretensado Comecop, S.A. de C.V. (Comecop)	99.96%	99.96%	99.96%	Fabricación y comercialización de tubería de concreto.
Nacional de Cobre, S.A. de C. V. (Nacobre)	100%	100%	100%	Fabricación de productos de cobre para la industria de la construcción
Operadora de Inmuebles Elementia, S.A. de C.V. (Operadora)	99.99%	99.99%	99.99%	Arrendamiento de activos.
Frigocel, S. A. de C. V. y subsidiaria (Frigocel)	100%	100%	100%	Fabricación y distribución de productos de plástico.
ELC Tenedora de Cementos, S. A. P. I. de C. V. y Subsidiarias (ELC) (2)	100%	100%	53%	Tenedora de acciones.
GEBFA Fibrocementos Holding, S.A. de C.V.(anteriormente General de Bebidas y Alimentos, S.A.) y Subsidiarias (GEBFA)	100%	100%	100%	Tenedora de acciones.
Colombia:				
Eternit Colombiana, S.A (1) (Colombiana)	94.42%	93.41%	93.41%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento.
Estados Unidos de América:				
Elementia USA, Inc. y Subsidiarias (3)	100%	100%	100%	Comercialización de productos para la industria de la construcción y metales.

País y entidad	2015	2014	2013	Actividad
Costa Rica y América Central				
The Plycem Company, Inc. y Subsidiarias (Plycem y subsidiarias)	99,93%	99,93%	99,93%	Inversión en acciones de Entidades en Centroamérica y a la producción de sistemas de construcción livianos (construistemas) en Latinoamérica.
Perú:				
Industrias Fibrarforte, S.A. (Fibrarforte)	100%	100%	100%	Fabricación de coberturas ligeras de polipropileno y policarbonato.
Ecuador:				
Elernit Ecuatoriana, S.A. (Ecuatoriana)	100%	100%	100%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento.
(1)	Fusionada en 2015 con Elernit Atlántico, S.A. y Elernit Pacífico, S.A., subsidiando como entidad fusionante; dicha transacción genero una variación en la tenencia accionaria derivado de la dilución de la participación no controladora así como la compra de 199,836 acciones por un importe de \$4,973 de participación no controladora.			
(2)	Como se menciona en la Nota 2f, el 16 de diciembre de 2014, Elementia llevó a cabo la adquisición del 47% de las acciones representativas del capital social de su subsidiaria EL C, que eran propiedad de Financière Lafarge, S.A.S. (Lafarge), para alcanzar una participación directa e indirecta en EL C del 100%.			
(3)	El 30 de noviembre de 2014, se aprobó aportar la totalidad de las acciones de Copper & Brass International Corp., y Maxitile Inc., para constituir Elementia USA, Inc.			

d. *Instrumentos financieros*

Los activos y pasivos financieros se reconocen cuando la Entidad se convierte en una parte de las disposiciones contractuales de los instrumentos.

Los activos y pasivos financieros se valúan inicialmente a su valor razonable. Los costos de la transacción que son directamente atribuibles a la adquisición o emisión de activos y pasivos financieros (distintos de los activos financieros a valor razonable con cambios en resultados) se suman o reducen del valor razonable de los activos o pasivos financieros, en su caso, en el reconocimiento inicial. Los costos de transacción directamente atribuibles a la adquisición de activos y pasivos financieros a su valor razonable con cambios en resultados se reconocen inmediatamente en resultados.

e. *Activos financieros*

Los activos financieros se clasifican en las siguientes categorías: activos financieros 'a valor razonable con cambios a través de resultados' ('FVTPL', por sus siglas en inglés), inversiones 'conservadas al vencimiento', activos financieros 'disponibles para su venta' ('AFS', por sus siglas en inglés) y 'préstamos y cuentas por cobrar'. La clasificación depende de la naturaleza y propósito de los activos financieros y se determina al momento del reconocimiento inicial. Todas las compras o ventas de activos financieros realizadas de forma habitual se reconocen y eliminan con base en la fecha de negociación. Las compras o ventas realizadas de forma habitual son aquellas compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de los activos dentro del marco de tiempo establecido por norma o costumbre en dicho mercado.

1. Método de la tasa de interés efectiva

El método de interés efectivo es un método para calcular el costo amortizado de un instrumento de deuda y de asignación del ingreso o costo financiero durante el periodo relevante. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta los ingresos futuros de efectivo estimados (incluyendo todos los honorarios y puntos base pagados o recibidos que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, costos de la transacción y otras primas o descuentos) durante la vida esperada del instrumento de deuda o, cuando es apropiado, un periodo menor, al valor en libros neto al momento del reconocimiento inicial.

Los ingresos se reconocen con base en al interés efectivo para instrumentos de deuda distintos a aquellos activos financieros clasificados como FVTPL.

2. Activos financieros a FVTPL

Los activos financieros se clasifican como FVTPL cuando se conservan para ser negociados o se designan como FVTPL.

Un activo financiero se clasifica como mantenido con fines de negociación si:

- Se compra principalmente con el objetivo de venderlo en un periodo corto; o
- En su reconocimiento inicial, es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados que la Entidad administra conjuntamente, y para la cual existe un patrón real reciente de toma de utilidades a corto plazo; o
- Es un derivado que no está designado y es efectivo como instrumento de cobertura.

Un activo financiero que no sea un activo financiero mantenido con fines de negociación o la contraprestación contingente que sería pagada por un adquirente como parte de una combinación de negocios podría ser designado como un activo financiero a valor razonable con cambios a través de resultados al momento del reconocimiento inicial si:

- Con dicha designación se elimina o reduce significativamente una inconsistencia de valuación o reconocimiento que de otra manera surgiría; o
- El activo financiero forma parte de un grupo de activos financieros, de pasivos financieros o de ambos, el cual se administra y su desempeño se evalúa sobre una base de valor razonable, de acuerdo con la estrategia documentada de administración de riesgos e inversión de la Entidad, y se provea internamente información sobre ese grupo, sobre la misma base;
- Forma parte de un contrato que contenga uno o más instrumentos derivados implícitos y la IAS 39 permita que la totalidad del contrato híbrido sea designado como de valor razonable con cambios a través de resultados.

Los activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados se registran a valor razonable, reconociendo en resultados cualquier utilidad o pérdida que surge de su revaluación. La utilidad o pérdida neta reconocida en los resultados incluye cualquier dividendo o interés obtenido del activo financiero y se incluye en el rubro de 'otros ingresos y gastos' en el estado de resultados y otros resultados integrales. El valor razonable se determina de la forma descrita en la Nota 17.

3. Inversiones conservadas al vencimiento

Inversiones conservadas al vencimiento son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables y fechas fijas de vencimiento que la Entidad tiene la intención y capacidad de conservar hasta su vencimiento. Con posterioridad al reconocimiento inicial, las inversiones conservadas hasta su vencimiento se valoran a costo amortizado utilizando el método de interés efectivo menos cualquier pérdida por deterioro.

4. Activos financieros disponibles para su venta

Los activos financieros disponibles para su venta son instrumentos financieros no derivados que se designan como disponibles para su venta o que no son clasificados como (a) préstamos y cuentas por cobrar, (b) inversiones mantenidas hasta el vencimiento o (c) activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados.

Las acciones y pagarés redimibles que cotizan en la bolsa de valores que mantiene la Entidad y que se negocian en un mercado activo, se clasifican como mantenidos para su venta y se registran a valor razonable al cierre de cada periodo que se presenta. La Entidad también tiene inversiones en acciones que no cotizan en la bolsa y que no se negocian en un mercado activo pero que se clasifican como activos financieros disponibles para su venta y se registran a valor razonable (debido a que la administración considera que se puede determinar el valor razonable confiablemente). El valor razonable se determina de la forma en que se describe en la Nota 10. Las ganancias y pérdidas que surgen de los cambios en el valor razonable se reconocen en otros resultados integrales y se acumulan en la reserva de revaluación de inversiones, con excepción de las pérdidas por deterioro, los intereses calculados a través del método de interés efectivo, y las ganancias y pérdidas en tipos de cambio, los cuales se reconocen en los resultados. En caso de que se disponga de una inversión o se determine su deterioro, la ganancia o pérdida acumulada previamente registrada en la reserva de revaluación de inversiones se reclasifica a los resultados.

Los dividendos sobre instrumentos de capital disponibles para su venta se reconocen en los resultados cuando se establece el derecho de la Entidad a recibir los dividendos.

El valor razonable de los activos monetarios disponibles para su venta denominados en moneda extranjera, se determina en esa moneda extranjera y se convierte al tipo de cambio de cierre al final del periodo que se informa. Las ganancias y pérdidas en cambio de moneda extranjera que se reconocen en los resultados, se determinan con base en el costo amortizado del activo monetario. Otras ganancias y pérdidas en cambio se reconocen en otros resultados integrales.

Inversiones de capital disponibles para su venta que no tengan un precio de mercado cotizado en un mercado activo y cuyo valor razonable no se pueda estimar confiablemente y los instrumentos derivados que estén vinculados con y deban ser liquidados mediante la entrega de tales inversiones en acciones no cotizadas se valúan a su costo menos las pérdidas por deterioro identificadas al final de cada período de reporte.

5. Préstamos y cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar a clientes, préstamos y otras cuentas por cobrar con pagos fijos o determinables, son activos financieros no derivados que no se negocian en un mercado activo. Los préstamos y cuentas por cobrar se valúan al costo amortizado usando el método de interés efectivo, menos cualquier deterioro.

Los ingresos por intereses se reconocen aplicando la tasa de interés efectiva, excepto por las cuentas por cobrar a corto plazo en caso de que el reconocimiento de intereses sea inmaterial.

6. Deterioro de activos financieros

Los activos financieros distintos a los activos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados, se sujetan a pruebas para efectos de deterioro al final de cada periodo de reporte. Se considera que los activos financieros están deteriorados, cuando existe evidencia objetiva que, como consecuencia de uno o más eventos que hayan ocurrido después del reconocimiento inicial del activo financiero, los flujos de efectivo futuros de la inversión han sido afectados.

Para los instrumentos de capital cotizados y no cotizados en un mercado activo clasificados como disponibles para su venta, un descenso significativo o prolongado del valor razonable de los valores por debajo de su costo, se considera evidencia objetiva de deterioro.

Para todos los demás activos financieros, la evidencia objetiva de deterioro podría incluir:

- Dificultades financieras significativas del emisor o contraparte;
- Incumplimiento en el pago de los intereses o el principal;
- Es probable que el prestatario entre en quiebra o en una reorganización financiera; o
- La desaparición de un mercado activo para el activo financiero debido a dificultades financieras.

Para ciertas categorías de activos financieros, como cuentas por cobrar a clientes, los activos que se sujetan a pruebas para efectos de deterioro y que no han sufrido deterioro en forma individual, se incluyen en la evaluación de deterioro sobre una base colectiva. Entre la evidencia objetiva de que una cartera de cuentas por cobrar podría estar deteriorada, se podría incluir la experiencia pasada de la Entidad con respecto a la cobranza, un incremento en el número de pagos atrasados en la cartera que superen el periodo de crédito promedio de 60 días, así como cambios observables en las condiciones económicas nacionales y locales que se correlacionen con el incumplimiento en los pagos.

Para los activos financieros que se registran al costo amortizado, el importe de la pérdida por deterioro que se reconoce es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros, descontados a la tasa de interés efectiva original del activo financiero.

Para los activos financieros que se contabilicen al costo, el importe de la pérdida por deterioro se calcula como la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos futuros de efectivo estimados, descontados a la tasa actual del mercado de cambio de un activo financiero similar. Tal pérdida por deterioro no se revertirá en los periodos posteriores.

El valor en libros del activo financiero se reduce por la pérdida por deterioro directamente para todos los activos financieros, excepto para las cuentas por cobrar a clientes, donde el valor en libros se reduce a través de una cuenta de estimación para cuentas de cobro dudoso. Cuando se considera que una cuenta por cobrar es incobrable, se elimina contra la estimación. La recuperación posterior de los montos previamente eliminados se convierte en un crédito contra la estimación. Los cambios en el valor en libros de la cuenta de la estimación se reconocen en los resultados.

Cuando se considera que un activo financiero disponible para la venta está deteriorado, las utilidades o pérdidas acumuladas previamente reconocidas en otros resultados integrales se reclasifican a los resultados del periodo.

Para activos financiero valuados a costo amortizado, si, en un periodo subsecuente, el importe de la pérdida por deterioro disminuye y esa disminución se puede relacionar objetivamente con un evento que ocurre después del reconocimiento del deterioro, la pérdida por deterioro previamente reconocida se reversa a través de resultados hasta el punto en que el valor en libros de la inversión a la fecha en que se reversó el deterioro no exceda el costo amortizado que habría sido si no se hubiera reconocido el deterioro.

Con respecto a los instrumentos de capital disponibles para su venta, las pérdidas por deterioro previamente reconocidas en los resultados no se reversan a través de los mismos. Cualquier incremento en el valor razonable posterior al reconocimiento de la pérdida por deterioro se reconoce en otros resultados integrales y acumulad en el rubro de reserva por revaluación de las inversiones. Con respecto a los instrumentos disponibles para su venta de deuda, las pérdidas por deterioro se reversan posteriormente a través de resultados si un aumento en el valor razonable de la inversión puede ser objetivamente relacionada con un evento que ocurre posterior al reconocimiento de la pérdida por deterioro.

7. Baja de activos financieros

La Entidad deja de reconocer un activo financiero únicamente cuando expiran los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero o cuando se transfieren de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero. Si la Entidad no transfiere ni retiene substancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad y continúa reteniendo el control del activo transferido, la Entidad reconocerá su participación en el activo y la obligación asociada por los montos que tendría que pagar. Si la Entidad retiene substancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero transferido, la Entidad continúa reconociendo el activo financiero y también reconoce un préstamo colateral por los recursos recibidos.

En la baja de un activo financiero en su totalidad, la diferencia entre el valor en libros del activo y la suma de la contraprestación recibida y por recibir y la ganancia o pérdida acumulada que haya sido reconocida en otros resultados integrales y resultados acumulados se reconocen en resultados.

En la baja de un activo financiero que no sea en su totalidad (por ejemplo, cuando la Entidad retiene una opción para recomprar parte de un activo transferido), la Entidad distribuye el importe en libros previo del activo financiero entre la parte que continúa reconociendo en virtud de su involucramiento continuo, y la parte que ya no reconoce sobre la base de los valores razonables relativos de dichas partes en la fecha de la transferencia. La diferencia entre el importe en libros imputable a la parte que ya no se reconoce y la suma de la contraprestación recibida por la parte no reconocida y cualquier ganancia o pérdida acumulada que le sea asignada que haya sido reconocida en otros resultados integrales se reconoce en el resultado del ejercicio. La ganancia o pérdida acumulada que haya sido reconocida en otros resultados integrales se distribuirá entre la parte que continúa reconociéndose y la parte que ya no se reconocen sobre la base de los valores razonables relativos de dichas partes.

f. *Efectivo y equivalentes de efectivo*

Consisten principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques e inversiones en valores a corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo o con vencimiento de hasta tres meses a partir de la fecha de adquisición y sujetos a riesgos poco significativos de cambios en valor. El efectivo se presenta a valor nominal y los equivalentes se valúan a su valor razonable; las fluctuaciones en su valor se reconocen en los resultados del periodo. Los equivalentes de efectivo están representados por inversiones en mesas de dinero y fondos de inversión.

g. *Inventarios y costo de ventas*

Se valúan al costo de adquisición o valor neto de realización (precio de venta estimado menos todos los costos necesarios para la venta), el menor. Se valúan a través de costos promedio incluyendo el costo de materiales, gastos directos y una porción apropiada de costos indirectos fijos y variables, que se incurren en la transformación de los mismos. Las reducciones al valor de los inventarios se componen por las reservas que representan el deterioro de inventarios.

La Entidad revisa el valor en libros de los inventarios, ante la presencia de algún indicio de deterioro que llegara a indicar que su valor en libros pudiera no ser recuperable, estimando el valor neto de realización, cuya determinación se basa en la evidencia más confiable disponible al momento en que se hace la estimación del importe en que se espera realizarlos. El deterioro se registra si el valor neto de realización es menor que el valor en libros. Los indicios de deterioro que se consideran son, entre otros, obsolescencia, baja en los precios de mercado, daño y compromisos de venta en firme.

h. Inmuebles, maquinaria y equipo

Los terrenos y edificios mantenidos para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, o para fines administrativos, se presentan en el estado consolidado de posición financiera a sus montos revaluados, calculando el valor razonable a la fecha de la revaluación, menos cualquier depreciación acumulada o pérdidas por deterioro acumuladas. Las revaluaciones se efectúan con suficiente frecuencia, de tal manera que el valor en libros no difiera en forma importante de lo que se habría calculado utilizando los valores razonables al final del periodo de reporte.

Cualquier aumento en la revaluación de dichos terrenos y edificios se reconoce en los otros resultados integrales y acumulados en capital, excepto si revierte una disminución en la revaluación del mismo activo previamente reconocido en resultados, en cuyo caso el aumento se acredita a resultados en la medida en que reduce el gasto por la disminución efectuada previamente. Una disminución del valor en libros que se originó de la revaluación de dichos terrenos y edificios, se registra en resultados en la medida que excede el saldo, si existe alguno, de la reserva de revaluación de propiedades relacionado con una revaluación anterior de ese activo.

Las propiedades que están en proceso de construcción para fines de producción, suministro o administración, se registran al costo menos cualquier pérdida por deterioro reconocida. El costo incluye honorarios profesionales y, en el caso de activos calificables, los costos por préstamos capitalizados conforme a la política contable de la Entidad. Dichas propiedades se clasifican a las categorías apropiadas de Inmuebles, maquinaria y equipo cuando estén completas para su uso planeado. La depreciación de estos activos, al igual que en otras propiedades, se inicia cuando los activos están listos para su uso planeado.

La depreciación de los edificios y maquinaria revaluados es reconocida en resultados. En caso de venta o retiro posterior de las propiedades revaluadas, el superávit de revaluación atribuible a la reserva de revaluación de propiedades restante es transferido directamente a las utilidades acumuladas.

Los terrenos no se deprecian.

El mobiliario y equipos se presentan al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida acumulada por deterioro.

La depreciación se reconoce para dar de baja el costo o la valuación de los activos, (distintos a las propiedades en construcción) menos su valor residual, sobre sus vidas útiles utilizando el método de línea recta. La vida útil estimada, el valor residual y el método de depreciación se revisan al final de cada año, y el efecto de cualquier cambio en la estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva. La depreciación se calcula conforme al método de línea recta con base en la vida útil remanente de los activos, como sigue:

	%	Años promedio de vidas útiles			
		de valor residual	Diciembre, 2015	Diciembre, 2014	Diciembre, 2013
Edificios	-		30 y 60	30 y 60	30 y 60
Maquinaria y equipo	-		10 a 30	10 a 30	10 a 30
Equipo de transporte	5		4 y 5	4 y 5	4 y 5
Equipo de cómputo	-		3	3	3
Mobiliario y equipo de oficina	-		10	10	10

La ganancia o pérdida que surge de la venta o retiro de una partida de inmuebles, maquinaria y equipo, se calcula como la diferencia entre los recursos que se reciben por ventas y el valor en libros del activo, y se reconoce en los resultados.

i. *Activos intangibles y otros activos*

1. Activos intangibles adquiridos de forma separada

Los activos intangibles con vida útil indefinida adquiridos de forma separada se reconocen al costo de adquisición menos la amortización acumulada y la pérdida acumulada por deterioro. La amortización se reconoce con base en el método de línea recta sobre su vida útil estimada. La vida útil estimada y el método de amortización se revisan al final de cada año, y el efecto de cualquier cambio en la estimación registrada se reconoce sobre una base prospectiva. Los activos intangibles con vida útil indefinida que se adquieren por separado se registran al costo menos las pérdidas por deterioro acumuladas.

2. Activos intangibles que se generan internamente - desembolsos por investigación y desarrollo

Los desembolsos originados por las actividades de investigación se reconocen como un gasto en el periodo en el cual se incurren.

Un activo intangible que se genera internamente como consecuencia de actividades de desarrollo (o de la fase de desarrollo de un proyecto interno) se reconoce si, y sólo si todo lo siguiente se ha demostrado:

- Técnicamente, es posible completar el activo intangible de forma que pueda estar disponible para su uso o venta;
- La intención de completar el activo intangible para usarlo o venderlo;
- La habilidad para usar o vender el activo intangible;
- La forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro;
- La disponibilidad de los recursos técnicos, financieros y otros recursos apropiados, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible; y
- La capacidad para valuar confiablemente, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

El monto que se reconoce inicialmente para un activo intangible que se genera internamente será la suma de los desembolsos incurridos desde el momento en que el activo intangible cumple las condiciones para su reconocimiento, establecidas anteriormente. Cuando no se puede reconocer un activo intangible generado internamente, los desembolsos por desarrollo se cargan a los resultados en el periodo en que se incurren.

Posterior al reconocimiento inicial, un activo intangible que se genera internamente se reconoce a su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

3. Activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios

Cuando se adquiere un activo intangible en una combinación de negocios y se reconocen separadamente del crédito mercantil, su costo inicial será su valor razonable en la fecha de adquisición.

Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible adquirido en una combinación de negocios se reconocerá por su costo menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro, sobre la misma base que los activos intangibles que se adquieren de forma separada.

4. Baja de activos intangibles

Un activo intangible se da de baja por venta, o cuando no se espera tener beneficios económicos futuros por su uso o disposición. Las ganancias o pérdidas que surgen de la baja de un activo intangible, medido como la diferencia entre los ingresos netos y el valor en libros del activo, se reconocen en resultados cuando el activo sea dado de baja.

j. *Deterioro del valor de los activos tangibles e intangibles excluyendo el crédito mercantil*

Al final de cada periodo, la Entidad revisa los valores en libros de sus activos tangibles e intangibles a fin de determinar si existen indicios de que estos activos han sufrido alguna pérdida por deterioro. Si existe algún indicio, se calcula el monto recuperable del activo a fin de determinar el alcance de la pérdida por deterioro. Cuando no es posible estimar el monto recuperable de un activo individual, la Entidad estima el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece dicho activo. Cuando se puede identificar una base razonable y consistente de distribución, los activos corporativos también se asignan a las unidades generadoras de efectivo individuales, o de lo contrario, se asignan a la Entidad más pequeño de unidades generadoras de efectivo para los cuales se puede identificar una base de distribución razonable y consistente.

Los activos intangibles con una vida útil indefinida o todavía no disponibles para su uso, se sujetan a pruebas para efectos de deterioro al menos cada año, y siempre que exista un indicio de que el activo podría haberse deteriorado.

El monto recuperable es el mayor entre el valor razonable menos el costo de venderlo y el valor de uso. Al evaluar el valor de uso, los flujos de efectivo futuros estimados se descuentan a su valor presente utilizando una tasa de descuento antes de impuestos que refleje la evaluación actual del mercado respecto al valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo para el cual no se han ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros.

Si se estima que el monto recuperable de un activo (o unidad generadora de efectivo) es menor que su valor en libros, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se reduce a su monto recuperable. Las pérdidas por deterioro se reconocen inmediatamente en resultados, salvo si el activo se registra a un monto revaluado, en cuyo caso se debe considerar la pérdida por deterioro como una disminución de la revaluación.

Posteriormente, cuando una pérdida por deterioro se revierte posteriormente, el valor en libros del activo (o unidad generadora de efectivo) se aumenta al valor estimado revisado a su monto recuperable, de tal manera que el valor en libros incrementado no excede el valor en libros que se habría determinado si no se hubiera reconocido una pérdida por deterioro para dicho activo (o unidad generadora de efectivo) en años anteriores. La reversión de una pérdida por deterioro se reconoce inmediatamente en resultados, a menos que el activo correspondiente se reconozca a un monto revaluado, en cuyo caso la reversión de la pérdida por deterioro se trata como un aumento en la revaluación.

k. *Activos mantenidos para su venta*

Los activos de larga duración y los grupos de activos en disposición se clasifican como mantenidos para su venta si su valor en libros será recuperado a través de su venta y no mediante su uso continuo. Se considera que esta condición ha sido cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo (o grupo de activos en disposición) está disponible para su venta inmediata en su condición actual sujeta únicamente a términos comunes de venta de dichos activos. La administración debe estar comprometida con la venta, misma que debe calificar para su reconocimiento como venta finalizada dentro un año a partir de la fecha de clasificación.

1. *Crédito mercantil*

El crédito mercantil que surge por la adquisición de un negocio se reconoce al costo determinado a la fecha de adquisición del negocio menos las pérdidas acumuladas por deterioro, si existieran.

Para fines de evaluar el deterioro, el crédito mercantil se asigna a cada unidad generadora de efectivo de la Entidad, que se espera será beneficiada por las sinergias de la combinación.

Las unidades generadoras de efectivo a las que se les ha asignado crédito mercantil se prueban por deterioro anualmente o con mayor frecuencia cuando existen indicios de que la unidad pueda estar deteriorada. Si el monto recuperable una unidad generadora de efectivo es menor a su valor en libros, la pérdida por deterioro se asigna primero para reducir el valor en libros de cualquier crédito mercantil asignado a la unidad y posteriormente a los otros activos de la unidad de manera prorrateada y con base en el valor en libros de cada activo dentro de la unidad. Cualquier pérdida por deterioro del crédito mercantil se reconoce directamente en resultados. Una pérdida por deterioro al crédito mercantil reconocida no se reversa en periodos posteriores.

Al disponer de la unidad generadora de efectivo relevante, el monto de crédito mercantil atribuible se incluye en la determinación de la utilidad o pérdida al momento de la disposición.

m. *Inversión en acciones de asociadas y negocios conjuntos*

Una asociada es una entidad sobre la cual la Entidad tiene influencia significativa. Influencia significativa es el poder de participar en decidir las políticas financieras y de operación de la entidad en la que se invierte, pero no implica un control o control conjunto sobre esas políticas.

Los resultados y los activos y pasivos de las asociadas o negocios conjuntos se incorporan a los estados financieros utilizando el método de participación, excepto si la inversión se clasifica como mantenida para su venta, en cuyo caso se contabiliza conforme a la IFRS 5, *Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuas*. Conforme al método de participación, las inversiones en asociadas o negocios conjuntos inicialmente se contabilizan en el estado consolidado de posición financiera al costo y se ajusta por cambios posteriores a la adquisición por la participación de la Entidad en la utilidad o pérdida y los resultados integrales de la asociada o negocio conjunto. Cuando la participación de la Entidad en las pérdidas de una entidad asociada o un negocio conjunto de la Entidad supera la participación de la Entidad en esa asociada o negocio conjunto (que incluye los intereses a largo plazo que, en sustancia, forman parte de la inversión neta de la Entidad en la asociada o negocio conjunto) la Entidad deja de reconocer su participación en las pérdidas. Las pérdidas adicionales se reconocen siempre y cuando la Entidad haya contraído alguna obligación legal o implícita o haya hecho pagos en nombre de la asociada o negocio conjunto.

Una inversión en una asociada o un negocio conjunto se registra utilizando el método de participación desde la fecha en que la participada se convierte en una asociada o un negocio conjunto. En la adquisición de la inversión en una asociada o negocio conjunto, el exceso en el costo de adquisición sobre la participación de la Entidad en el valor razonable neto de los activos y pasivos identificables en la inversión se reconoce como crédito mercantil, el cual se incluye en el valor en libros de la inversión. Cualquier exceso de participación de la Entidad en el valor razonable neto de los activos y pasivos identificables en el costo de adquisición de la inversión, después de la re-evaluación, luego de su re-evaluación, se reconoce inmediatamente en los resultados del periodo en el cual la inversión se adquirió.

Los requerimientos de IAS 39 se aplican para determinar si es necesario reconocer una pérdida por deterioro con respecto a la inversión de la Entidad en una asociada o un negocio conjunto. Cuando es necesario, se prueba el deterioro del valor en libros total de la inversión (incluyendo el crédito mercantil) de conformidad con IAS 36 Deterioro de Activos como un único activo, comparando su monto recuperable (mayor entre valor en uso y valor razonable menos costo de venta) contra su valor en libros. Cualquier pérdida por deterioro reconocida forma parte del valor en libros de la inversión. Cualquier reversión de dicha pérdida por deterioro se reconoce de conformidad con IAS 36 en la medida en que dicho monto recuperable de la inversión incrementa posteriormente.

La Entidad discontinúa el uso del método de participación desde la fecha en que la inversión deja de ser una asociada o un negocio conjunto, o cuando la inversión se clasifica como mantenida para la venta.

Cuando la Entidad lleva a cabo transacciones con su asociada o negocio conjunto, la utilidad o pérdida resultante de dichas transacciones con la asociada o negocio conjunto se reconocen en los estados financieros consolidados de la Entidad sólo en la medida de la participación en la asociada o negocio conjunto que no se relacione con la Entidad

II.

Combinación de negocios

Las adquisiciones de negocios se contabilizan utilizando el método de adquisición. La contraprestación transferida en una combinación de negocios se mide a valor razonable, el cual se calcula como la suma de los valores razonables de los activos transferidos por la Entidad, menos los pasivos incurridos por la Entidad con los anteriores propietarios de la empresa adquirida y las participaciones de capital emitidas por la Entidad a cambio del control sobre la empresa adquirida a la fecha de adquisición. Los costos relacionados con la adquisición generalmente se reconocen en el estado de resultados conforme se incurren.

A la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se reconocen a valor razonable con excepción de:

- i. Impuestos diferidos activos o pasivos y activos o pasivos relacionados con beneficios a empleados, que se reconocen y miden de conformidad con IAS 12 *Impuestos a la Utilidad* y IAS 19 *Beneficios para Empleados*, respectivamente;
- ii. Pasivos o instrumentos de capital relacionados con acuerdos de pagos basados en acciones de la empresa adquirida o acuerdos de pagos basados en acciones de la Entidad celebrados para reemplazar acuerdos de pagos basados en acciones de la empresa adquirida que se miden de conformidad con la IFRS 2 *Pagos basados en acciones* a la fecha de adquisición; y
- iii. Activos (o un grupo de activos para su disposición) que se clasifican como mantenidos para venta de conformidad con la IFRS 5 *Activos no Circulantes Conservados para Venta* y *Operaciones Discontinuas* que se miden de conformidad con dicha norma.

El crédito mercantil se mide como el exceso de la suma de la contraprestación transferida, el monto de cualquier participación no controladora en la empresa adquirida, y el valor razonable de la tenencia accionaria previa del adquirente en la empresa adquirida (si hubiere) sobre el neto de los montos de activos adquiridos identificables y pasivos asumidos a la fecha de adquisición. Si después de una revaluación el neto de los montos de activos adquiridos identificables y pasivos asumidos a la fecha de adquisición excede la suma de la contraprestación transferida, el monto de cualquier participación no controladora en la empresa adquirida y el valor razonable de la tenencia accionaria previa del adquirente en la empresa adquirida (si hubiere), el exceso se reconoce inmediatamente en el estado de resultados como una ganancia por compra a precio de ganga.

Las participaciones no controladoras que son participaciones accionarias y que otorgan a sus tenedores una participación proporcional de los activos netos de la Entidad en caso de liquidación, se pueden medir inicialmente ya sea a valor razonable o al valor de la participación proporcional de la participación no controladora en los montos reconocidos de los activos netos identificables de la empresa adquirida. La opción de medición se realiza en cada transacción. Otros tipos de participaciones no controladoras se miden a valor razonable o, cuando aplique, con base en a lo especificado por otra IFRS.

Cuando la contraprestación transferida por la Entidad en una combinación de negocios incluya activos o pasivos resultantes de un acuerdo de contraprestación contingente, la contraprestación contingente se mide a su valor razonable a la fecha de adquisición y se incluye como parte de la contraprestación transferida. Los cambios en el valor razonable de la contraprestación contingente que califican como ajustes del periodo de medición se ajustan retrospectivamente con los correspondientes ajustes contra crédito mercantil. Los ajustes del periodo de medición son ajustes que surgen de la información adicional obtenida durante el 'periodo de medición' (que no puede ser mayor a un año a partir de la fecha de adquisición) sobre hechos y circunstancias que existieron a la fecha de adquisición.

El tratamiento contable para cambios en el valor razonable de la contraprestación contingente que no califiquen como ajustes del periodo de medición depende de cómo se clasifique la contraprestación contingente. La contraprestación contingente que se clasifique como capital no se vuelve a medir en fechas de informe posteriores y su posterior liquidación se contabiliza dentro del capital. La contraprestación contingente que se clasifique como un activo o pasivo se vuelve a medir en fechas de informe posteriores de conformidad con IAS 39, o IAS 37, *Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes*, según sea apropiado, reconociendo la correspondiente ganancia o pérdida en el estado de resultados.

Cuando una combinación de negocios se logra por etapas, la participación accionaria previa de la Entidad en la empresa adquirida se remite al valor razonable a la fecha de adquisición y la ganancia o pérdida resultante, si hubiere, se reconoce en el estado de resultados. Los montos que surgen de participaciones en la empresa adquirida antes de la fecha de adquisición que han sido previamente reconocidos en otros resultados integrales se reclasifican al estado de resultados cuando este tratamiento sea apropiado si dicha participación se elimina.

Si el tratamiento contable inicial de una combinación de negocios está incompleto al final del periodo de informe en el que ocurre la combinación, la Entidad reporta montos provisionales para las partidas cuya contabilización esté incompleta. Dichos montos provisionales se ajustan durante el periodo de medición (ver arriba) o se reconocen activos o pasivos adicionales para reflejar la nueva información obtenida sobre los hechos y circunstancias que existieron a la fecha de adquisición y que, de haber sido conocidos, hubiesen afectado a los montos reconocidos a dicha fecha.

o.

Arrendamientos

Los arrendamientos se clasifican como financieros cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente a los arrendatarios todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Todos los demás arrendamientos se clasifican como operativos.

Los activos que se mantienen bajo arrendamientos financieros se reconocen como activos del grupo a su valor razonable, al inicio del arrendamiento, o si éste es menor, al valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento. El pasivo correspondiente al arrendador se incluye en el estado de situación financiera como en el rubro Cuentas por pagar por arrendamientos financieros.

Los pagos por arrendamiento se distribuyen entre los gastos financieros y la reducción de las obligaciones por arrendamiento a fin de alcanzar una tasa de interés constante sobre el saldo remanente del pasivo. Los gastos financieros se cargan directamente a resultados, a menos que puedan ser directamente atribuibles a activos calificables, en cuyo caso se capitalizan conforme a la política general de Elementita para los costos por préstamos. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurren.

Los pagos de rentas por arrendamientos operativos se cargan a resultados empleando el método de línea recta, durante el plazo correspondiente al arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto por reflejar más adecuadamente el patrón de los beneficios del arrendamiento para el usuario. Las rentas contingentes se reconocen como gastos en los periodos en los que se incurre.

p.

Transacciones en moneda extranjera

Al preparar los estados financieros de cada entidad, las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la Entidad (moneda extranjera) se reconocen utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones. Al final de cada periodo, las partidas monetarias denominadas en moneda extranjera se reconvierten a los tipos de cambio vigentes a esa fecha. Las partidas no monetarias registradas a valor razonable, denominadas en moneda extranjera, se reconvierten a los tipos de cambio vigentes a la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no-monetarias que se calculan en términos de costo histórico, en moneda extranjera, no se reconvierten.

Las diferencias en tipo de cambio en partidas monetarias se reconocen en los resultados del periodo, excepto cuando surgen por:

- Diferencias en tipo de cambio provenientes de préstamos denominados en monedas extranjeras relacionados con activos en construcción para uso productivo futuro, las cuales se incluyen en el costo de dichos activos cuando se consideran como un ajuste a los costos por intereses sobre dichos préstamos denominados en monedas extranjeras;
- Diferencias en tipo de cambio provenientes de transacciones relacionadas con coberturas de riesgos de tipo de cambio (ver Nota 3.a relacionado con las políticas contables para coberturas); y
- Diferencias en tipo de cambio provenientes de partidas monetarias por cobrar o por pagar a una operación extranjera cuya liquidación no está planeada ni es posible realizar el pago (formando así parte de la inversión neta en la operación extranjera), las cuales se reconocen inicialmente en otros resultados integrales y se reclasifican desde el capital contable a resultados en reembolso de las partidas monetarias.

La moneda funcional y de registro de la Entidad y todas sus subsidiarias es el peso mexicano, excepto por la subsidiaria cuyas monedas de registro y/o funcional son diferentes, se tienen principalmente las siguientes:

Subsidiaria	Moneda de registro	Moneda funcional	Moneda informe
Colombiana	Peso colombiano	Peso colombiano	Peso mexicano
Elementia USA y subsidiarias	Dólar estadounidense	Dólar estadounidense	Peso mexicano
Plycem y subsidiarias	Dólar estadounidense	Dólar estadounidense	Peso mexicano
Fibraforte	Soles	Soles	Peso mexicano
Ecuatoriana	Dólar estadounidense	Dólar estadounidense	Peso mexicano

Por lo tanto dichas subsidiarias se consideran como una operación extranjera bajo IFRS.

Al preparar los estados financieros de la entidad individual, las transacciones en moneda distinta a la moneda funcional de la entidad (moneda extranjera) son registradas utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se efectúan las operaciones.

g. *Costos por préstamos*

Los costos por préstamos atribuibles directamente a la adquisición, construcción o producción de activos calificables, los cuales requieren de un periodo de tiempo substancial hasta que están listos para su uso o venta, se adicionan al costo de esos activos durante ese tiempo hasta el momento en que estén listos para su uso o venta.

El ingreso que se obtiene por la inversión temporal de fondos de préstamos específicos pendientes de ser utilizados en activos calificables, se deduce de los costos por préstamos elegibles para ser capitalizados.

Todos los otros costos por préstamos se reconocen en los resultados durante el periodo en que se incurren.

i. *Beneficios a los empleados*

Beneficios a empleados por terminación y retiro

Las aportaciones a los planes de beneficios al retiro de contribuciones definidas se reconocen como gastos al momento en que los empleados han prestado los servicios que les otorgan el derecho a las contribuciones.

En el caso de los planes de beneficios definidos, que incluyen prima de antigüedad y pensiones, su costo se determina utilizando el método de crédito unitario proyectado, con valuaciones actuariales que se realizan al final de cada periodo sobre el que se informa. Las remediciones, que incluyen las ganancias y pérdidas actuariales, el efecto de los cambios en el piso del activo (en su caso) y el retorno del plan de activos (excluidos los intereses), se refleja de inmediato en el estado de posición financiera con cargo o crédito que se reconoce en otros resultados integrales en el periodo en el que ocurren. Las remediciones reconocidas en otros resultados integrales se reflejan de inmediato en las utilidades acumuladas y no se reclasifica a resultados. Costo por servicios pasados se reconoce en resultados en el periodo de la modificación al plan. Los intereses netos se calculan aplicando la tasa de descuento al inicio del periodo de la obligación el activo o pasivo por beneficios definidos. Los costos por beneficios definidos se clasifican de la siguiente manera:

- Costo por servicio (incluido el costo del servicio actual, costo de los servicios pasados, así como las ganancias y pérdidas por reducciones o liquidaciones).
- Los gastos o ingresos por interés netos.
- Remediciones

La Entidad presenta los dos primeros componentes de los costos por beneficios definidos como un gasto o un ingreso según la partida. Las ganancias y pérdidas por reducción del servicio se reconocen como costos por servicios pasados.

Las obligaciones por beneficios al retiro reconocidas en el estado consolidado de posición financiera, representan las pérdidas y ganancias actuales en los planes por beneficios definidos de la Entidad. Cualquier ganancia que surja de este cálculo se limita al valor presente de cualquier beneficio económico disponible de los reembolsos y reducciones de contribuciones futuras al plan.

Cualquier obligación por indemnización se reconoce al momento que la Entidad ya no puede retirar la oferta de indemnización y/o cuando la Entidad reconoce los costos de reestructuración relacionados.

Beneficios a los empleados a corto plazo y otros beneficios a largo plazo

Se reconoce un pasivo por beneficios que correspondan a los empleados con respecto a sueldos y salarios, vacaciones anuales y licencia por enfermedad en el periodo de servicio en que es prestado por el importe no descontado por los beneficios que se espera pagar por ese servicio.

Los pasivos reconocidos por los beneficios a los empleados a corto plazo se valúan al importe no descontado por los beneficios que se espera pagar por ese servicio.

Los pasivos reconocidos por otros beneficios a largo plazo se valúan al valor presente de las salidas de efectivo futuras estimadas que la Entidad espera hacer relacionadas con los servicios proveídos por los empleados a la fecha de reporte.

Participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU")

Con motivo de la *Reforma Fiscal 2014*, al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 la PTU se registra en los resultados del año en que se causa y se presenta en el rubro de gastos de operación en el estado consolidado de resultados y otros resultados integrales.

Como resultado de la Ley del Impuesto Sobre la Renta de 2014, al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la PTU se determina con base en la utilidad fiscal conforme a la fracción I del artículo 10 de la misma Ley.

Contribuciones de empleados o terceros a planes de beneficios definidos

Las contribuciones discretionales realizadas por empleados o terceros reducen el costo de servicio mediante el pago de estas contribuciones al plan.

Cuando los términos formales de los planes especifican que habrá contribuciones de los empleados o terceros, la contabilidad depende de si las contribuciones están vinculadas al servicio, de la siguiente manera:

- Si las contribuciones no están vinculadas a los servicios (por ejemplo, se requieren contribuciones para reducir un déficit que surge de las pérdidas en los activos del plan o de las pérdidas actuariales), que se reflejan en la nueva medición del pasivo (activo) neto por beneficios definidos.

- Si las contribuciones están vinculadas a los servicios, reducen los costos del servicio. Por la cantidad de contribución que depende del número de años de servicio, la entidad reduce el costo de servicio al atribuir las contribuciones a los períodos de servicio, utilizando el método de atribución requerido por la IAS 19 párrafo 70 por los beneficios brutos. Por la cantidad de la contribución que es independiente del número de años de servicio, la Entidad reduce el costo del servicio en el período en que el servicio es prestado.

1. Impuestos a la utilidad

El gasto por impuestos a la utilidad representa la suma de los impuestos a la utilidad causados y los impuestos a la utilidad diferidos.

1. Impuestos a la utilidad causados

El impuesto causado calculado corresponde al impuesto sobre la renta ("ISR") y se registra en los resultados del año en que se causa.

2. Impuestos a la utilidad diferidos

Los impuestos a la utilidad diferidos se reconoce sobre las diferencias temporales entre el valor en libros de los activos y pasivos incluidos en los estados financieros y las bases fiscales correspondientes utilizadas para determinar el resultado fiscal, la tasa correspondientes a estas diferencias y en su caso se incluyen los beneficios de las pérdidas fiscales por amortizar y de algunos créditos fiscales. El activo o pasivo por impuesto a la utilidad diferido se reconoce generalmente para todas las diferencias fiscales temporales. Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por todas las diferencias temporales deducibles, en la medida en que resulte probable que la Entidad disponga de utilidades fiscales futuras contra las que pueda aplicar esas diferencias temporales deducibles. Estos activos y pasivos no se reconocen si las diferencias temporales surgen del crédito mercantil o del reconocimiento inicial (distinto al de la combinación de negocios) de otros activos y pasivos en una operación que no afecta el resultado fiscal ni el contable.

Se reconoce un pasivo por impuestos diferidos por diferencias temporales gravables asociadas con inversiones en subsidiarias y asociadas, y participaciones en negocios conjuntos, excepto cuando la Entidad es capaz de controlar la reversión de la diferencia temporal y cuando sea probable que la diferencia temporal no se revertirá en un futuro previsible. Los activos por impuestos diferidos que surgen de las diferencias temporales asociadas con dichas inversiones y participaciones se reconocen únicamente en la medida en que resulte probable que habrán utilidades fiscales futuras suficientes contra las que se utilicen esas diferencias temporales y se espera que éstas se revertirán en un futuro cercano.

El valor en libros de un activo por impuestos diferidos debe someterse a revisión al final de cada período sobre el que se informa y se debe reducir en la medida que se estime probable que no habrán utilidades gravables suficientes para permitir que se recupere la totalidad o una parte del activo.

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se valúan empleando las tasas fiscales que se espera aplicar en el período en el que el pasivo se pague o el activo se realice, basándose en las tasas (y leyes fiscales) que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas al final del período sobre el que se informa.

La valuación de los pasivos y activos por impuestos diferidos refleja las consecuencias fiscales que se derivarían de la forma en que la Entidad espera, al final del período sobre el que se informa, recuperar o liquidar el valor en libros de sus activos y pasivos.

Para efectos de medir los pasivos y los activos por impuestos diferidos para las propiedades de inversión que utilizan el modelo del valor razonable, se estima que el valor en libros de dichas propiedades debe recuperarse en su totalidad a través de la venta, a menos que la presunción se rechace. La presunción puede rechazarse cuando la propiedad de inversión se deprecia y se mantiene dentro de un modelo de negocios cuyo objetivo es consumir sustancialmente todos los beneficios económicos incorporados a los bienes de inversión a través del tiempo, en lugar de a través de la venta. La administración de la Entidad revisó el portafolio de propiedades de inversión de la Entidad, y concluyó que ninguna de las inversiones inmobiliarias de la Entidad se celebró bajo un modelo de negocios cuyo objetivo es consumir sustancialmente todos los beneficios económicos incorporados a las características de la inversión a través del tiempo, en lugar de a través de la venta. Por lo tanto, la administración ha determinado que la presunción de “venta” que establecen las modificaciones de la IAS 12 no se refuta. En consecuencia, la Entidad no reconoció los impuestos diferidos sobre los cambios en el valor razonable de las inversiones inmobiliarias ya que la Entidad no está sujeto a ningún impuesto sobre la renta con base en los cambios en el valor razonable de las propiedades de inversión al momento de su venta.

Impuestos causados y diferidos

Los impuestos causados y diferidos se reconocen en resultados, excepto cuando se refieren a partidas que se reconocen fuera de los resultados, ya sea en los otros resultados integrales o directamente en el capital contable, respectivamente. Cuando surgen del reconocimiento inicial de una combinación de negocios el efecto fiscal se incluye dentro del reconocimiento de la combinación de negocios.

3. Impuestos al activo

El impuesto al activo (“TMFAC”) que se espera recuperar, se registra como un impuesto por cobrar.

s.

Provisiones

Las provisiones se reconocen cuando la Entidad tiene una obligación presente (ya sea legal o asumida) como resultado de un suceso pasado, es probable que la Entidad tenga que liquidar la obligación, y puede hacerse una estimación confiable del importe de la obligación.

El importe que se reconoce como provisión es la mejor estimación del desembolso necesario para liquidar la obligación presente, al final del período sobre el que se informa, teniendo en cuenta los riesgos y las incertidumbres que rodean a la obligación. Cuando se valúa una provisión usando los flujos de efectivo estimados para liquidar la obligación presente, su valor en libros representa el valor presente de dichos flujos de efectivo (cuando el efecto del valor del dinero en el tiempo es material).

Cuando se espera la recuperación de algunos o de todos los beneficios económicos requeridos para liquidar una provisión por parte de un tercero, se reconoce una cuenta por cobrar como un activo si es virtualmente cierto que se recibirá el desembolso y el monto de la cuenta por cobrar puede ser valuado confiablemente.

1. Garantías

Las provisiones para el costo esperado de obligaciones por garantías por la venta de bienes se reconocen a la fecha de la venta de los productos correspondientes, de acuerdo con la mejor estimación de la administración de los desembolsos requeridos para liquidar la obligación de la Entidad.

2. Pasivos contingentes adquiridos en una combinación de negocios

Los pasivos contingentes adquiridos en una combinación de negocios se valúan inicialmente a sus valores razonables, en la fecha de adquisición. Al final de los periodos de reporte subsecuentes, dichos pasivos contingentes se valúan al monto mayor entre el que hubiera sido reconocido de conformidad con la IAS 37 y el monto reconocido inicialmente menos la amortización acumulada reconocida de conformidad con la IAS 18, *Ingresos*.

t. Pasivos financieros e instrumentos de capital

1. Clasificación como deuda o capital

Los instrumentos de deuda y/o capital se clasifican como pasivos financieros o como capital de conformidad con la sustancia del acuerdo contractual y las definiciones de pasivo y capital.

2. Instrumentos de capital

Un instrumento de capital consiste en cualquier contrato que evidencie un interés residual en los activos de la Entidad luego de deducir todos sus pasivos. Los instrumentos de capital emitidos por la Entidad se reconocen por los recursos recibidos, neto de los costos directos de emisión.

La recompra de instrumentos de capital propio de la Entidad se reconocen y se deducen directamente en el capital. Ninguna ganancia o pérdida se reconoce en resultados en la compra, venta, emisión o amortización de los instrumentos de capital propio de la Entidad.

3. Pasivos financieros

Los pasivos financieros se clasifican como pasivos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados o como otros pasivos financieros.

4. Pasivos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados

Un pasivo financiero a valor razonable con cambios a través de resultados es un pasivo financiero que se clasifica como mantenido con fines de negociación o se designa como a valor razonable con cambios a través de resultados:

Un pasivo financiero se clasifica como mantenido con fines de negociación si:

- Se adquiere principalmente con el objetivo de recomprarlo en un futuro cercano; o
- Es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados que se administran conjuntamente, y para la cual existe evidencia de un patrón reciente de toma de utilidades a corto plazo; o
- Es un derivado que no ha sido designado como instrumento de cobertura y cumple las condiciones para ser efectivo.

Un pasivo financiero distinto a un pasivo financiero con fines de negociación puede ser designado como FVTPLI reconocimiento inicial si:

- Con ello se elimina o reduce significativamente alguna inconsistencia en la valuación o en el reconocimiento que de otra manera surgiría; o
- El rendimiento de un grupo de activos financieros, de pasivos financieros o de ambos, se administre y evalúe sobre la base de su valor razonable, de acuerdo con una estrategia de inversión o de administración del riesgo que la Entidad tenga documentada, y se provea internamente información sobre ese grupo, sobre la base de su valor razonable; o
- Forme parte de un contrato que contenga uno o más instrumentos derivados implícitos, y la IAS 39 *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición* permita que la totalidad del contrato híbrido (activo o pasivo) sea designado como a valor razonable.

Los pasivos financieros a valor razonable con cambios a través de resultados se registran a valor razonable, reconociendo cualquier ganancia o pérdida surgida de la remediación en el estado de resultados. La ganancia o pérdida neta reconocida en los resultados incluye cualquier interés obtenido del pasivo financiero y se incluye en la partida de 'otros ingresos y gastos' en el *estado de resultados y otros resultados integrales*. El valor razonable se determina de la forma descrita en la Nota 17.

5. Otros pasivos financieros

Otros pasivos financieros, (incluyendo los préstamos y cuentas por pagar), se valúan subsecuentemente al costo amortizado usando el método de tasa de interés efectiva.

El método de tasa de interés efectiva es un método de cálculo del costo amortizado de un pasivo financiero y de asignación del gasto financiero a lo largo del periodo pertinente. La tasa de interés efectiva es la tasa que descuenta exactamente los flujos de efectivo estimados a lo largo de la vida esperada del pasivo financiero o (cuando sea adecuado) en un periodo más corto con el importe neto en libros del pasivo financiero en su reconocimiento inicial.

6. Baja de pasivos financieros

La Entidad da de baja los pasivos financieros si, y solo si, las obligaciones de la Entidad se cumplen, cancelan o expiran. La diferencia entre el valor en libros del pasivo financiero dado de baja y la contraprestación pagada y por pagar se reconoce en resultados.

u. Instrumentos financieros derivados

Con el fin de cubrir los riesgos financieros derivados de las fluctuaciones en los precios de los tipos de cambios y algunos metales como el cobre, zinc y níquel, la Entidad utiliza selectivamente instrumentos financieros derivados tales como swap y futuros (contratos de futuros) sobre los instrumentos subyacentes. La Nota 18, incluye más detalles sobre los instrumentos financieros derivados.

Los derivados se reconocen inicialmente por su valor razonable a la fecha de los contratos de derivados se han celebrado y posteriormente se vuelven a medir a su valor razonable al cierre de cada ejercicio. La ganancia o pérdida resultante se reconoce en resultados inmediatamente a menos que se designe el derivado y sea eficaz como un instrumento de cobertura, en cuyo caso la oportunidad del reconocimiento en el resultado depende de la naturaleza de la relación de cobertura.

Derivados implícitos

Los derivados implícitos en otros instrumentos financieros o en otros contratos (contratos anfitriones) se tratan como derivados separados cuando sus riesgos y características no están estrechamente relacionados con los de los contratos anfitriones y cuando dichos contratos no se registran a su valor razonable con cambios a través de resultados.

La Entidad lleva a cabo la revisión de los contratos que se celebran para identificar derivados implícitos que deban separarse del contrato anfitrión para efectos de su valuación y registros contables. Cuando se identifica un derivado implícito en otros instrumentos financieros o en otros contratos (contratos anfitriones) se tratan como derivados separados cuando sus riesgos y características no están estrechamente relacionados con los de los contratos anfitriones y cuando dichos contratos no se registran a su valor razonable con cambios a través de resultados.

Un derivado implícito se presenta como activo o pasivo a largo plazo si la fecha de vencimiento restante del instrumento híbrido del cual es relativo, es de 12 meses o más y no se espera su realización o cancelación durante esos 12 meses. Otros derivados implícitos se presentan como activos o pasivos a corto plazo.

V.

Contabilidad de coberturas

La Entidad designa ciertos instrumentos de cobertura, los cuales incluyen derivados, derivados implícitos y no derivados con respecto al riesgo de moneda extranjera, ya sea como coberturas de valor razonable, coberturas de flujo de efectivo, o coberturas de la inversión neta en una operación extranjera. La cobertura del riesgo de moneda extranjera de un compromiso en firme se contabiliza como cobertura de flujos de efectivo.

Al inicio de la cobertura, la entidad documenta la relación entre el instrumento de cobertura y la partida cubierta, así como los objetivos de la administración de riesgos y su estrategia de administración para emprender diversas transacciones de cobertura. Adicionalmente, al inicio de la cobertura y sobre una base continua, se documenta si el instrumento de cobertura es altamente efectivo para compensar la exposición a los cambios en el valor razonable o los cambios en los flujos de efectivo de la partida cubierta.

La Nota 18, incluye detalles sobre el valor razonable de los instrumentos derivados usados para propósitos de cobertura.

- Coberturas de valor razonable

Los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como coberturas de valor razonable se reconocen de forma inmediata en los resultados, junto con cualquier cambio en el valor razonable del activo o pasivo cubierto que se atribuya al riesgo cubierto. El cambio en el valor razonable del instrumento de cobertura y el cambio en la partida cubierta atribuible al riesgo cubierto se reconocen en el rubro del estado de resultados relacionado con la partida cubierta.

La contabilización de coberturas se discontinúa cuando la Entidad revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura vence o se vende, termina, o se ejerce, o cuando deja de cumplir con los criterios para la contabilización de coberturas. El ajuste a valor razonable del valor en libros de la partida cubierta que surge del riesgo cubierto, se amortiza contra resultados a partir de esa fecha.

- Coberturas de flujo de efectivo

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como cobertura de flujo de efectivo se reconoce en otros resultados integrales y se acumulan bajo el título de reserva de flujos de efectivo cubiertos. Las pérdidas y ganancias relativas a la porción no efectiva del instrumento de cobertura, se reconoce inmediatamente en los resultados, y se incluye en el rubro "otros ingresos y gastos".

Los montos previamente reconocidos en los otros resultados integrales y acumulados en el capital contable, se reclasifican a los resultados en los periodos en los que la partida cubierta se reconoce en los resultados, en el mismo rubro de la partida cubierta reconocida. Sin embargo, cuando una transacción pronosticada que está cubierta da lugar al reconocimiento de un activo no financiero o un pasivo no financiero, las pérdidas o ganancias previamente acumuladas en el capital contable, se transfieren y se incluyen en la valuación inicial del costo del activo no financiero o del pasivo no financiero.

La contabilización de coberturas se discontinúa cuando la Entidad revoca la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura vence o se vende, termina, o se ejerce, o cuando deja de cumplir con los criterios para la contabilización de coberturas. Cualquier ganancia o pérdida acumulada del instrumento de cobertura que haya sido reconocida en el capital continuará en el capital hasta que la transacción pronosticada sea finalmente reconocida en los resultados. Cuando ya no se espera que la transacción pronosticada ocurra, la ganancia o pérdida acumulada en el capital, se reconocerá inmediatamente a los resultados.

W. *Reconocimiento de ingresos*

Los ingresos se calculan al valor razonable de la contraprestación cobrada o por cobrar, teniendo en cuenta el importe estimado de devoluciones de clientes, rebajas y otros descuentos similares.

- *Venta de bienes*

Los ingresos procedentes de la venta de bienes se reconocen cuando los bienes son entregados y se ha transferido su propiedad, cuando todas las condiciones siguientes son satisfechas:

- La Entidad ha transferido al comprador los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los bienes;
- La Entidad no retiene implicaciones en la gestión usualmente asociado con la propiedad ni el control sobre los bienes vendidos;
- El monto de los ingresos puede valorarse con certidumbre;
- Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad; y
- Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser valorados con fiabilidad.

- *Ingresos de los dividendos e ingresos por intereses* - El ingreso por dividendos de inversiones se reconoce una vez que se han establecido los derechos de los accionistas para recibir este pago, (siempre que sea probable que los beneficios económicos fueran para la Entidad y que el ingreso pueda ser valuado confiablemente).

Los ingresos por intereses se reconocen como se devengan y existe la probabilidad que los beneficios económicos fluyan hacia la Entidad y el importe de los ingresos pueda ser valuado confiablemente. Los ingresos por intereses se registran sobre una base periódica, con referencia al capital y a la tasa de interés efectiva aplicable.

- *Prestación de Servicios* - Los ingresos provenientes de contratos de servicios se reconocen por referencia al grado de avance para la terminación del contrato. El grado de avance para la terminación del contrato se determina de la siguiente manera:

- Los honorarios por servicios de instalación se reconocen como ingresos por referencia a la terminación de la instalación, determinado como la proporción del tiempo total estimado para instalar que haya transcurrido al finalizar el periodo;

- Los honorarios por servicio incluidos en el precio de los productos vendidos se reconocen por referencia a la proporción del costo total del servicio prestado para el producto vendido; y

Los ingresos provenientes de contratos se reconocen con base en las tarifas establecidas en la medida en que se incurran las horas de trabajo y los gastos directos.

- *Ingresos por arrendamiento* - Son reconocidos mensualmente conforme se prestan los servicios de arrendamiento y las cuotas de mantenimiento se reconocen en el período de la duración del contrato de arrendamiento del cual provienen.

x. *Utilidad por acción*

La utilidad básica por acción ordinaria se calcula dividiendo la utilidad neta consolidada de la participación controladora entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio y la utilidad básica por acción ordinaria por operaciones discontinuadas se calcula dividiendo el resultado por operaciones discontinuadas entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio.

5. **Juicios contables críticos y fuentes clave para la estimación de incertidumbres**

En la aplicación de las políticas contables descritas en la Nota 4, la administración de la Entidad realiza juicios, estimaciones y supuestos sobre algunos importes de los activos y pasivos de los estados financieros. Las estimaciones y supuestos correspondientes se basan en la experiencia histórica y otros factores que se consideran como relevantes. Los resultados reales podrían diferir de dichos estimados.

Las estimaciones y supuestos subyacentes se revisan sobre una base regular. Las revisiones a las estimaciones contables se reconocen en el período de la revisión y períodos futuros si la revisión afecta tanto al período actual como a períodos subsecuentes.

Los juicios contables críticos y fuentes clave de incertidumbre al aplicar las estimaciones efectuadas a la fecha de los estados financieros consolidados, y que tienen un riesgo significativo de derivar un ajuste en los valores en libros de activos y pasivos durante el siguiente período financiero son como sigue:

a. *Reservas de inventarios y cuentas por cobrar*

La Entidad utiliza estimaciones para determinar las reservas de inventarios y cuentas por cobrar. Los factores que considera la Entidad en las reservas de inventarios son los volúmenes de producción y venta y los movimientos en la demanda de algunos productos. Los factores que considera la Entidad en la estimación de cuentas de cobro dudoso son principalmente el riesgo de la situación financiera del cliente, cuentas no garantizadas y, retrasos considerables en la cobranza de acuerdo a los límites de crédito establecidos.

b. *Inmuebles, maquinaria y equipo*

El grado de incertidumbre relacionado con las estimaciones de las vidas útiles está relacionado con los cambios en el mercado y la utilización de los activos por los volúmenes de producción y desarrollo tecnológicos.

c. *Mediciones de valor razonable de inmuebles, maquinaria y equipo* -- Algunas de las clases de activos fijos de la Entidad se miden a su valor razonable en los estados financieros consolidados.

Al estimar el valor razonable de un activo, la Entidad utiliza los datos de mercado observables en la medida en que estén disponibles. La Entidad contrata un valuador calificado independiente para llevar a cabo la valuación. La Entidad trabaja de manera conjunta con el valuador calificado independiente para establecer las técnicas de valuación y los datos de entrada apropiados para el modelo.

d. *Deterioro de activos de larga duración*

El valor en libros de los activos no circulantes se revisa por deterioro en caso de que existan situaciones o cambios en las circunstancias que indiquen que el valor en libros no es recuperable. Si existen indicios de deterioro, se lleva a cabo una revisión para determinar si el valor en libros excede de su valor de recuperación y se encuentra deteriorado. Al efectuar las pruebas de deterioro de los activos, la Entidad requiere de efectuar estimaciones en el valor en uso asignado a sus inmuebles, maquinaria y equipo, crédito mercantil, activos intangibles y otros activos, así como a las unidades generadoras de efectivo, en el caso de ciertos activos. Los cálculos del valor en uso requieren que la Entidad determine los flujos de efectivo futuros que deberían surgir de las unidades generadoras de efectivo y una tasa de descuento apropiada para calcular el valor actual. La Entidad utiliza proyecciones de flujos de efectivo de ingresos utilizando estimaciones de condiciones de mercado, determinación de precios, y volúmenes de producción y venta.

e. *Valuación de instrumentos financieros*

La Entidad usa técnicas de valuación para sus instrumentos financieros derivados, que incluyen información que no siempre se basa en un mercado observable, para estimar el valor razonable de ciertos instrumentos financieros. La Nota 17 muestra información detallada sobre los supuestos clave considerados en la determinación del valor razonable de sus instrumentos financieros, así como análisis detallados de sensibilidad sobre esos supuestos. La administración de la Entidad considera que las técnicas de valuación y los supuestos utilizados son apropiados para determinar el valor razonable de sus instrumentos financieros.

f. *Contingencias*

Por la naturaleza de sus operaciones, la Entidad está sujeta a transacciones o eventos contingentes sobre los cuales utiliza juicio profesional en el desarrollo de estimaciones de probabilidad de ocurrencia, los factores que se consideran en estas estimaciones son la situación legal actual a la fecha de la estimación y, la opinión de los asesores legales.

g. *Activo por beneficios de los empleados al retiro*

Se utilizan supuestos para la determinación de los beneficios al retiro de los empleados, se utilizan supuestos para calcular la mejor estimación de estos beneficios en forma anual. Dichas estimaciones, al igual que los supuestos, son establecidos en conjunto con actuarios independientes. Estos supuestos incluyen las hipótesis demográficas, las tasas de descuento y los aumentos esperados en las remuneraciones y permanencia futura, entre otros. Aunque se estima que los supuestos usados son los apropiados, un cambio en los mismos podría afectar el valor de los activos (pasivos) por beneficios al personal y el estado de utilidad integral en el periodo en que ocurra.

La obligación por beneficios definidos de la Entidad se descuenta a una tasa establecida en las tasas de mercado de bonos gubernamentales al final del periodo que se informa. Se requiere utilizar el juicio profesional al establecer los criterios para los bonos que se deben de incluir sobre la población de la que se deriva la curva de rendimiento. Los criterios más importantes que consideran para la selección de los bonos incluyen el tamaño de la emisión de los bonos gubernamentales, su calificación y la identificación de los bonos atípicos que se excluyen.

h. *Pérdidas fiscales*

La Entidad revisa los activos y pasivos por impuestos diferidos los cuales se valían empleando las tasas fiscales que se esperan aplicar en el periodo en el que el pasivo se pague o el activo se realice, basándose en las tasas y leyes fiscales que hayan sido aprobadas o sustancialmente aprobadas al final del periodo sobre el que se informa.

6. **Efectivo y equivalentes de efectivo**

Para propósitos de los estados consolidados de flujos de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo incluyen efectivo y bancos e inversiones en instrumentos del mercado de dinero. El efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo sobre el que se informa como se muestra en el estado de flujos de efectivo, puede ser conciliado con las partidas relacionadas en el estado de posición financiera como sigue:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Efectivo	\$ 2,490,068	\$ 1,492,373	\$ 1,496,814
Equivalentes de efectivo -			
Fondos de inversión	<u>612,836</u>	<u>1,700,874</u>	<u>476,120</u>
	<u>\$ 3,102,904</u>	<u>\$ 3,193,247</u>	<u>\$ 1,972,934</u>

7. **Cuentas por cobrar - Neto**

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Clientes	\$ 2,500,943	\$ 2,349,623	\$ 2,620,355
Estimación para cuentas de cobro dudoso	<u>(164,774)</u>	<u>(205,358)</u>	<u>(238,728)</u>
	2,336,169	2,144,265	2,381,597
Impuestos por recuperar (principalmente impuesto al valor agregado, "IVA")	918,547	929,279	1,019,615
Otras cuentas por cobrar	<u>156,314</u>	<u>76,103</u>	<u>105,057</u>
	<u>\$ 3,411,030</u>	<u>\$ 3,149,647</u>	<u>\$ 3,506,269</u>

a. **Cuentas por cobrar a clientes**

El plazo de crédito promedio sobre la venta de bienes es de 30 y 60 días. No se hace ningún cargo por intereses. La Entidad reserva el 100% de todas las cuentas a crédito que se consideran como incobrables.

Para aceptar cualquier nuevo cliente, la Entidad cuenta con un área de evaluación de riesgo crediticio, la cual solicita información cualitativa y cuantitativa considerando un modelo de análisis Fundamental para evaluar la capacidad de pago del cliente potencial, definiendo los límites de crédito por cliente. Los límites atribuidos a los clientes se revisan mensualmente a través del Comité de Crédito establecido en la Entidad. Ningún cliente representa más del 5% del saldo total de las cuentas por cobrar a clientes.

Las cuentas por cobrar a clientes incluyen los montos que están vencidos al final del periodo sobre el que se informa, para los cuales la Entidad no ha reconocido estimación alguna para cuentas incobrables debido a que no ha habido cambio significativo en la calidad crediticia y los importes aún se consideran recuperables. La Entidad mantiene colaterales para saldos de clientes que se clasifiquen como alto riesgo, en el caso de clientes con nivel de bajo riesgo, no se considera un colateral para estos saldos no existen mejoras crediticias, ni tiene el derecho legal de compensarlos contra algún monto que adende la Entidad a la contraparte.

La Entidad da seguimiento al cumplimiento de pago de sus clientes, sobre los cuales puede o no existir colaterales, esto de acuerdo al análisis de crédito efectuado, para todos los clientes se solicita como mínimo un pagaré en el cual debe firmar el principal accionista del negocio como aval, en caso de retraso de acuerdo a las políticas, se suspende la utilización de su línea de crédito para compras futuras y en mayores retrasos se ejercen acciones extrajudiciales y judiciales tendientes a recuperar el saldo y en caso de no lograrlo se cancela el crédito y la cuenta.

b. *La estimación para cuentas de cobro dudoso es la siguiente:*

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Clientes nacionales	\$ 136,342	\$ 188,850	\$ 223,621
Clientes de exportación	<u>28,432</u>	<u>16,508</u>	<u>15,137</u>
	\$ <u>164,774</u>	\$ <u>205,358</u>	\$ <u>238,758</u>

c. *Cambio en la estimación para cuentas de cobro dudoso:*

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Saldo al inicio del año	\$ 205,358	\$ 238,758	\$ 176,853
Estimación del periodo	94,331	56,771	257,222
Cancelaciones y aplicaciones	<u>(134,915)</u>	<u>(90,171)</u>	<u>(195,317)</u>
Saldo al final del año	\$ <u>164,774</u>	\$ <u>205,358</u>	\$ <u>238,758</u>

Al determinar la recuperabilidad de una cuenta por cobrar, la Entidad considera cualquier cambio en la calidad crediticia del deudor a partir de la fecha en que se otorgó inicialmente el crédito hasta el final del periodo sobre el que se informa. La concentración del riesgo de crédito es limitada debido a que la base de clientes es grande e independiente.

8. **Inventarios**

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Materia prima y materiales auxiliares	\$ 868,950	\$ 709,458	\$ 613,152
Producción en proceso	572,451	544,765	464,274
Productos terminados	1,033,062	919,674	938,276
Mercancías en tránsito	77,773	74,273	65,562
Refacciones y otros inventarios	<u>449,003</u>	<u>393,798</u>	<u>302,564</u>
	3,001,239	2,641,968	2,383,828
Estimación para inventarios obsoletos y de lento movimiento	<u>(120,387)</u>	<u>(171,200)</u>	<u>(133,457)</u>
	\$ <u>2,880,852</u>	\$ <u>2,470,768</u>	\$ <u>2,250,371</u>

La estimación para obsolescencia y lento movimiento se determina con base en la experiencia de ejercicios anteriores por segmento y por planta, determinando el desplazamiento de los artículos en el mercado y se considera incrementar la reserva si los artículos no se desplazan hasta que se considera la totalidad del costo como pérdida por deterioro.

La estimación para merma de mercancía se determina con base en la experiencia de inventarios físicos que se realizan de manera cíclica, ajustando la misma con porcentajes variables en las diversas plantas.

Los movimientos en la estimación para obsolescencia, lento movimiento y merma de inventarios se presentan a continuación:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Saldo inicial	\$ 171,200	\$ 133,457	\$ 163,019
Estimación del periodo	53,400	84,258	287,990
Cancelaciones y aplicaciones	(104,213)	(46,515)	(317,552)
Saldo final	\$ 120,387	\$ 171,200	\$ 133,457

9. Activos intangibles y otros activos - neto

Los intangibles con vida definida y pagos anticipados a largo plazo y otros se integran como sigue:

Activos de vida indefinida:	Años de amortización	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
<u>Crédito mercantil (1)</u>	Indefinida	\$ 1,658,382	\$ 1,658,382	\$ 1,658,382
Canteras (2)	Indefinida	813,300	813,300	813,300
Cartera de clientes (3)	Indefinida	179,252	179,252	179,252
		2,650,934	2,650,934	2,650,934

Activos de vida definida:

<u>Derechos de distribución exclusiva</u>	2 años	164,517	164,517	164,517
Derechos de uso de marca (4)	Varías	85,543	88,204	80,438
Contratos de publicidad (5)	Varías	68,159	14,628	13,099
Implementación SAP	5 años	460,855	405,173	339,735
Contrato de no competencia (Fibraforte)	10 años	46,986	46,986	46,986
Licencias de software	2 años	90,721	96,036	79,092
Gastos de instalación	5 años	8,931	66,573	52,026
Amortización acumulada		(560,869)	(472,074)	(353,464)
		364,843	410,043	422,429
Pagos anticipados a largo plazo		78,590	96,774	81,938
Activos adjudicados		11,907	13,370	8,021
Depósitos en garantía		4,940	7,440	7,790
Otras inversiones en acciones(6)		6,693	10,323	11,118
Otros		10,977	5,449	3,062
		113,107	133,356	111,929
Inversión neta		\$ 3,128,884	\$ 3,194,333	\$ 3,185,292

- (1) Incluye el crédito mercantil generado por la adquisición de Fibraforte, S.A., Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., Frigocel, S.A. de C.V., Frigocel Mexicana, S.A. de C.V., Nacional de Cobre, S.A. de C.V., y Lafarge Cementos, S.A. de C.V.
- (2) Plantas de cemento "Tula" y "Vito" ubicadas en el Estado de Hidalgo, adquirida mediante el negocio conjunto descrita en la Nota 11.
- (3) Cartera de clientes, adquirida mediante el negocio conjunto descrita en la Nota 11.
- (4) Incluye la marca indefinida de Nacobre y marca indefinida de Fibraforte, ambos provenientes de adquisiciones, entre otros.

(5) El 27 de febrero de 2012, una de sus subsidiarias firmó, un contrato de servicios de medios y patrocinio publicitario con el Club Pachuca para llevar las actividades de publicidad y promoción, la cual consta en la colocación del logotipo y nombre de Cementos Fortaleza en el uniforme de juego de los equipos de los Tuzos del Pachuca y León. Club Pachuca está obligado a entregar a la Entidad reportes quincenales que incluirán datos específicos de cada una de las actividades promocionales. Las partes acuerdan que la subsidiaria pagará a Club Pachuca como contraprestación total por la realización de las actividades promocionales la cantidad de \$101,000 y será pagada de la siguiente manera: \$11,000 a la firma del contrato y a partir del 30 de junio de 2014 y hasta el 30 de junio del 2016 se llevarán a cabo pagos parciales.

(6) Otras inversiones en acciones de México, Colombia y Sudamérica.

Costo	Derechos de distribución exclusiva	Derecho de uso de marca	Contrato de publicidad	Implementación SAP	Contrato de no competencia	Licencia software	Gastos de instalación	Total
Saldos al 1 de enero de 2013	\$ 164,517	\$ 79,125	\$ 12,065	\$ 283,700	\$ 46,986	\$ 51,856	\$ 44,239	\$ 682,488
Otros (efecto de conversión)	-	(25)	880	(226)	-	(178)	(24)	427
Adquisiciones	-	-	-	16,642	-	-	52	16,694
Adquisiciones a través de combinaciones de negocios	-	1,338	154	39,619	-	27,414	7,759	76,284
Saldos al 31 de diciembre de 2013	\$ 164,517	\$ 80,438	\$ 13,099	\$ 339,735	\$ 46,986	\$ 79,092	\$ 52,026	\$ 775,893
Otros (efecto de conversión)	-	16	627	580	-	1,352	12,175	14,750
Adquisiciones	-	7,750	902	64,858	-	15,592	2,372	91,474
Saldo al 31 de diciembre de 2014	\$ 164,517	\$ 88,204	\$ 14,628	\$ 405,173	\$ 46,986	\$ 96,036	\$ 66,573	\$ 882,117
Otros (efecto de conversión)	-	(514)	2,494	3,834	-	3,536	7,206	16,556
Adquisiciones	-	431	1,489	51,848	-	11,720	-	65,488
Bajas y reclasificaciones	-	(2,578)	49,548	-	-	(20,571)	(64,848)	(38,449)
Saldo al 31 de diciembre de 2015	\$ 164,517	\$ 85,543	\$ 68,159	\$ 460,855	\$ 46,986	\$ 90,721	\$ 8,931	\$ 925,712
Amortización acumulada	Derechos de distribución exclusiva	Derecho de uso de marca	Contrato de publicidad	Implementación SAP	Contrato de no competencia	Licencia software	Gastos de instalación	Total
Saldos al 1 de enero de 2013	\$ (164,517)	\$ (14,274)	\$ -	\$ (59,158)	\$ (11,346)	\$ (8,571)	\$ (11,374)	\$ (269,240)
Otros (efecto de conversión)	-	(25)	-	(278)	-	(240)	(165)	(708)
Gasto por amortización	-	-	-	(64,361)	(4,700)	(10,535)	(3,920)	(83,516)
Saldos al 1 de diciembre de 2013	\$ (164,517)	\$ (14,299)	\$ -	\$ (123,797)	\$ (16,046)	\$ (19,346)	\$ (15,459)	\$ (353,464)
Otros (efecto de conversión)	-	(290)	-	(3,921)	-	(7,571)	(96)	(11,878)
Gastos por amortización	-	(4,714)	(45)	(73,299)	(4,699)	(21,390)	(2,585)	(106,732)
Saldo al 31 de diciembre de 2014	\$ (164,517)	\$ (19,303)	\$ (45)	\$ (201,017)	\$ (20,745)	\$ (48,307)	\$ (18,140)	\$ (472,074)
Otros (efecto de conversión)	-	82	(7)	(3,827)	-	26,512	5,545	28,305
Gastos por amortización	-	(458)	(52)	(80,865)	(4,701)	(34,688)	3,664	(117,100)
Saldo al 31 de diciembre de 2015	\$ (164,517)	\$ (19,679)	\$ (104)	\$ (285,709)	\$ (25,446)	\$ (56,483)	\$ (8,931)	\$ (560,869)

La amortización registrada en resultados fue de \$117,100, \$106,732 y \$83,516 en 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

10. Inmuebles, maquinaria y equipo - neto

a. Por el periodo terminado el 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013:

	Saldo al 31 de diciembre de 2014	Revaluaciones	Adquisiciones de negocios	Adquisiciones directas	Trasposos al activo	Bajas	Efecto por conversión	Saldo al 31 de diciembre de 2015
Inversión:								
Terreno	\$ 2,531,994	\$ 180,150	\$ -	\$ 3,553	\$ 12,947	\$ (29,590)	\$ 50,954	\$ 2,750,008
Edificio y construcciones	5,596,687	334,825	-	20,666	92,285	(11,432)	131,705	6,164,736
Maquinaria y equipo	16,066,400	233,790	-	68,167	701,296	(84,915)	170,751	17,155,489
Equipo de transporte	146,147	-	-	92,188	76,374	(85,878)	1,117	229,948
Mobiliario y equipo	70,989	-	-	4,245	13,648	(5,555)	2,288	85,615
Equipo de cómputo	195,249	-	-	5,471	7,034	(3,253)	4,799	209,300
Construcciones en proceso	<u>782,265</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>1,874,922</u>	<u>(903,584)</u>	<u>(4,660)</u>	<u>6,665</u>	<u>1,755,608</u>
Total inversión	25,389,731	748,765	-	2,069,212	-	(225,283)	368,279	28,350,704
Depreciación acumulada:								
Edificio y construcciones	(1,846,488)	(81,467)	-	(173,828)	-	4,834	(34,418)	(2,131,367)
Maquinaria y equipo	(7,567,737)	(441,681)	-	(804,406)	-	41,161	(32,850)	(8,805,513)
Equipo de transporte	(74,473)	-	-	(21,658)	-	8,276	(1,587)	(89,442)
Mobiliario y equipo	(47,149)	-	-	(6,544)	-	3,434	(2,026)	(52,285)
Equipo de cómputo	<u>(143,242)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(29,265)</u>	<u>-</u>	<u>2,035</u>	<u>(3,141)</u>	<u>(173,613)</u>
Total depreciación acumulada	(9,679,089)	(523,148)	-	(1,035,701)	-	59,740	(74,022)	(11,252,220)
Inversión neta	<u>\$ 15,710,642</u>	<u>\$ 225,617</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 1,033,511</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (165,543)</u>	<u>\$ 294,257</u>	<u>\$ 17,098,484</u>
	Saldo al 31 de diciembre de 2013	Revaluaciones	Adquisiciones de negocios	Adquisiciones directas	Trasposos al activo	Bajas	Efecto por conversión	Saldo al 31 de diciembre de 2014
Inversión:								
Terreno	\$ 2,291,849	\$ 108,339	\$ 47,101	\$ 10,629	\$ 66,626	\$ (5,478)	\$ 12,928	\$ 2,531,994
Edificio y construcciones	4,518,763	73,428	545,237	13,067	473,340	(609)	(26,539)	5,596,687
Maquinaria y equipo	14,666,176	132,310	456,530	55,042	509,967	(52,243)	298,618	16,066,400
Equipo de transporte	148,493	(12,999)	-	3,467	18,019	(6,402)	(4,431)	146,147
Mobiliario y equipo	63,437	-	-	3,089	4,310	(4,479)	4,632	70,989
Equipo de cómputo	184,359	-	-	1,681	2,331	(38)	6,916	195,249
Construcciones en proceso	<u>1,328,998</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>526,349</u>	<u>(1,074,593)</u>	<u>(6,501)</u>	<u>8,012</u>	<u>782,265</u>
Total inversión	23,202,075	301,078	1,048,868	613,324	-	(75,750)	300,136	25,389,731
Depreciación acumulada:								
Edificio y construcciones	(1,409,040)	(72,269)	-	(134,467)	-	576	(231,288)	(1,846,488)
Maquinaria y equipo	(6,982,687)	22,850	-	(781,271)	-	35,837	137,534	(7,567,737)
Equipo de transporte	(70,235)	14,441	-	(13,637)	-	4,299	(9,341)	(74,473)
Mobiliario y equipo	(38,488)	(1,318)	-	(7,059)	-	4,424	(4,708)	(47,149)
Equipo de cómputo	<u>(93,538)</u>	<u>(3,904)</u>	<u>-</u>	<u>(28,001)</u>	<u>-</u>	<u>38</u>	<u>(17,837)</u>	<u>(143,242)</u>
Total depreciación acumulada	(8,593,988)	(40,200)	-	(964,435)	-	45,174	(125,640)	(9,679,089)
Inversión neta	<u>\$ 14,608,087</u>	<u>\$ 260,878</u>	<u>\$ 1,048,868</u>	<u>\$ (351,111)</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ (30,576)</u>	<u>\$ 174,496</u>	<u>\$ 15,710,642</u>

	Saldo al 31 de diciembre de 2012	Revaluaciones	Adquisiciones de negocios	Adquisiciones directas	Traspasos al activo	Bajas	Efecto por conversión	Saldo al 31 de diciembre de 2013
Inversión:								
Terreno	\$ 2,545,425	\$ 161,786	\$ 181,957	\$ 31,178	\$ 80,975	\$ (592,008)	\$ (117,464)	\$ 2,291,849
Edificio y construcciones	3,835,241	102,407	512,008	58,157	736,916	(540,326)	(185,640)	4,518,763
Maquinaria y equipo	10,015,270	(260,701)	1,390,032	421,528	3,090,301	(25,593)	35,339	14,666,176
Equipo de transporte	268,155	(126,565)	4,636	10,234	3,287	(6,479)	(4,775)	148,493
Mobiliario y equipo	81,649	-	2,984	2,610	5,955	(1,195)	(28,566)	63,437
Equipo de cómputo	92,126	-	2,773	27,115	56,623	(4,195)	9,917	184,359
Construcciones en proceso	3,703,332	-	17,199	1,508,502	(3,974,057)	-	74,022	1,328,998
Total inversión	20,541,198	(123,073)	2,111,589	2,059,324	-	(1,169,796)	(217,167)	23,202,075
Depreciación acumulada:								
Edificio y construcciones	(2,001,879)	(177,488)	-	(39,227)	-	462,259	347,295	(1,409,040)
Maquinaria y equipo	(6,537,692)	169,405	-	(568,933)	-	30,799	(76,266)	(6,982,687)
Equipo de transporte	(46,581)	(22,319)	-	(6,432)	-	5,107	(10)	(70,235)
Mobiliario y equipo	(56,906)	-	-	(1,609)	-	1,153	18,874	(38,488)
Equipo de cómputo	(75,609)	-	-	(16,031)	-	3,570	(5,468)	(93,538)
Total depreciación acumulada	(8,718,667)	(30,402)	-	(632,232)	-	502,888	284,425	(8,593,988)
Inversión neta	\$ 11,822,531	\$ (153,475)	\$ 2,111,589	\$ 1,427,092	\$ -	\$ (666,908)	\$ 67,258	\$ 14,608,087

La depreciación registrada en resultados fue de \$1,035,701, \$964,435 y \$632,232 al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente y registrada en inventarios fue de \$52,862, \$53,131 y \$40,021 en 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

Durante los ejercicios 2015, 2014 y 2013, la Entidad no identificó indicios de deterioro.

b. *Valor razonable de los inmuebles, maquinaria y equipo*

El valor razonable de los terrenos se determinó a valor justo de mercado para uso continuado. Es la cantidad monetaria más probable que pueda obtener por comercializar un bien en un mercado competitivo y abierto, bajo todas las condiciones para una venta justa, entre comprador y un vendedor cada uno actuando prudentemente y debidamente informados, y suponiendo que dicha cantidad no está afectada por un estímulo indebido, implícita en esta definición en la consumación de una venta en una fecha determinada, los bienes se consideran instalados y para su uso continuado y seguirán operando donde se encuentran actualmente.

El valor razonable de los edificios y construcciones y maquinaria y equipo se determinó utilizando el método de costo que refleja el costo de un participante en el mercado para la construcción de bienes de utilidad y edad comparable, ajustada por su obsolescencia.

La jerarquía del valor de los inmuebles, maquinaria y equipo al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 es nivel 2.

11. **Combinación de negocios**

1. Certain Teed Corporation

a. *Adquisición de negocios*

Como se menciona en la Nota 2h, la Entidad adquirió el negocio de fibrocemento de CertainTeed, una entidad que opera en los Estados Unidos de América. Teniendo en cuenta que la operación se considera una adquisición de negocios, la contabilidad de la adquisición relacionada se aplicó a partir de la fecha de adquisición. La contraprestación pagada no incluye ninguna contraprestación contingente.

Pasos en la contabilidad de la adquisición:

- i.- Reconocer y medir los respectivos activos adquiridos y pasivos asumidos
- ii.- Determinar los respectivos activos intangibles o crédito mercantil, en su caso

b. Contraprestación transferida

La contraprestación pagada en efectivo fue de US\$25,151 equivalentes a \$329,067. Los activos adquiridos no incluyeron en efectivo o equivalentes de efectivo.

c. Pasivos adquiridos y activos asumidos en la fecha de adquisición

A continuación se presenta un análisis de la asignación del costo de adquisición de los valores razonables de los activos netos adquiridos.

	2014
Activos circulantes	\$ 127,632
Inmuebles, maquinaria y equipo – Neto	1,048,868
Cartera de clientes	1,597
Pasivos totales	<u>(414,425)</u>
Valor razonable de los activos netos	<u>\$ 763,672</u>

El deterioro reconocido en las cuentas por cobrar e inventarios, en el proceso de determinar el valor razonable, incluyen \$6,623 y \$ 137,775, respectivamente.

d. Determinación de la ganancia por compra a precio de ganga

	2014
Contraprestación pagada	\$ (329,067)
Valor razonable de activos netos	<u>763,672</u>
Ganancia por compra a precio de ganga	<u>\$ 434,605</u>

e. Efecto de las adquisiciones en los resultados de la Entidad

El resultado del ejercicio al 31 de diciembre de 2014, incluye una utilidad de operación de \$191,066, atribuibles al negocio adicional generado por CertainTeed. Los ingresos el 31 de diciembre de 2014, incluyen \$834,772, relacionados con CertainTeed.

2. Lafarge Cementos, S.A. de C.V.

a. Adquisición de negocios

Como se ha mencionado en la Nota 2k, el 8 de enero de 2013, la Entidad adquirió Lafarge Cementos, S.A. de C.V. Teniendo en cuenta que la operación se considera una adquisición de negocios, la contabilidad de la adquisición relacionada se aplicó a partir de la fecha de adquisición el 31 de julio de 2013 El precio de adquisición no incluye ninguna contraprestación contingente.

Pasos en la contabilidad de la adquisición:

- i.- Reconocer y medir los respectivos activos adquiridos y pasivos asumidos.
- ii.- Determinar los respectivos activos intangibles o crédito mercantil, en su caso.

b. *Pasivos adquiridos y activos asumidos en la fecha de adquisición*

A continuación se presenta un análisis de la asignación del costo de adquisición de los valores razonables de los activos netos adquiridos

	Julio 2013
Activos circulantes	\$ 408,200
Inmuebles, maquinaria y equipo - Neto	2,111,589
Activos mineros - neto	813,300
Cartera de clientes	179,252
Otros activos no circulantes	35,454
Pasivos circulantes	(1,051,915)
Pasivos circulantes y a largo plazo	<u>(237,755)</u>
Valor razonable de los activos netos	<u>\$ 2,258,125</u>

c. *Crédito mercantil determinado en adquisición*

	Julio 2013
Contraprestación pagada en acciones	\$ 3,409,000
Valor razonable de activos netos	<u>2,258,125</u>
Crédito mercantil	<u>\$ 1,150,875</u>

El crédito mercantil generado en la adquisición de Lafarge Cementos, S. A. de C. V. deriva del precio pagado, que incluía el beneficio de la captura de entre el 4% y el 5% del mercado mexicano, apoyado por el lanzamiento de una campaña de publicidad de la marca "Cementos Fortaleza". Esos beneficios son reconocidos por separado del fondo de comercio, ya que no cumplen los criterios de reconocimiento de activos intangibles identificables

d. *Flujos de efectivo netos por la adquisición*

	Julio 2013
Contraprestación transferida pagada en efectivo	\$ -
Menos: Saldos de efectivo y equivalentes adquiridos	<u>260,026</u>
	<u>\$ (260,026)</u>

e. *Efecto de las adquisiciones en los resultados de la Entidad*

El resultado del ejercicio al 31 de diciembre de 2013, prevé un beneficio neto de \$43,151 atribuible al negocio generado por Lafarge. Los ingresos el 31 de diciembre de 2013, incluyen \$319,488 relacionados con Lafarge.

12. **Pago bancario a proveedores**

Desde el 17 de mayo de 2010, la Entidad ha celebrado contratos de factoraje financiero en la modalidad a proveedores, con diversas instituciones bancarias. La operación consiste en comprar a dichos proveedores documentos a cargo de la Entidad, hasta por un monto de \$2,035,000 pesos y \$60,000 dólares estadounidenses Al 31 de diciembre de 2015, los proveedores han hecho uso de este instrumento por un importe de \$982,760 pesos y \$33,729 dólares estadounidenses mismos que la Entidad incluye dentro del rubro de proveedores en el balance general adjunto.

La integración por banco al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 se muestra a continuación:

2015						
	Santander (MXN)	HSBC (MXN)	Total (MXN)	HSBC (Dólares estadounidenses)	Deutsche Bank (Dólares estadounidenses)	Total (Dólares estadounidenses)
Límite	\$ 1,450,000	\$ 585,000	\$ 2,035,000	\$ 40,000	\$ 20,000	\$ 60,000
Importe utilizado	\$ 598,795	\$ 383,965	\$ 982,760	\$ 32,322	\$ 1,407	\$ 33,729
Disponble	\$ 851,205	\$ 201,035	\$ 1,052,240	\$ 7,678	\$ 18,593	\$ 26,271

La integración por banco al 31 de diciembre de 2014 se muestra a continuación:

2014						
	Santander (MXN)	HSBC (MXN)	Total (MXN)	Santander (Dólares estadounidenses)	HSBC (Dólares estadounidenses)	Total (Dólares estadounidenses)
Límite	\$ 1,450,000	\$ 585,000	\$ 2,035,000	\$ 40,000	\$ 40,000	\$ 80,000
Importe utilizado	\$ 1,020,230	\$ 116,812	\$ 1,137,042	\$ -	\$ 29,515	\$ 29,515
Disponble	\$ 429,770	\$ 468,188	\$ 897,958	\$ 40,000	\$ 10,485	\$ 50,485

La integración por banco al 31 de diciembre de 2013 se muestra a continuación:

2013						
	Banamex (MXN)	Santander (MXN)	HSBC (MXN)	Total (MXN)	HSBC (Dólares estadounidenses)	Total (Dólares estadounidenses)
Límite	\$ 1,087,000	\$ 1,200,000	\$ 1,000,000	\$ 3,287,000	\$ 650,000	\$ 650,000
Importe utilizado	\$ -	\$ 979,664	\$ 183,374	\$ 1,163,038	\$ 35,035	\$ 35,035
Disponble	\$ 1,087,000	\$ 220,336	\$ 816,626	\$ 2,123,962	\$ 614,965	\$ 614,965

13. Deuda a largo plazo

A las fechas que se indican los préstamos bancarios se integran como se muestra a continuación:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Bono Internacional (Senior Unsecured Notes) por \$425,000 miles de dólares estadounidenses que causan intereses a una tasa fija de 5.50% en forma semestral a partir de julio 2015, con vencimiento del capital a 10 años el 15 de enero de 2025; Nacobre, Mexalt, Frigoceel y ELC participan como avales.	\$ 7,312,763	\$ 6,255,150	\$ -

(Continúa)

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Banco HSBC PLC Sucursal España			
HSBC Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V.) pagares en dólares estadounidenses causando intereses semestrales a la tasa fija del 3.05% (tramo A) y a tasa Libor a 6 meses más 1.3 puntos porcentuales (tramo B), pagaderos a un plazo máximo de 10 años a partir de la fecha de arranque del proyecto. Elementia, S. A de C. V. y Subsidiarias participa en la garantía como avales.	770,059	746,514	761,414
Crédito sindicado con Banco Banamex, BBVA Bancomer, HSBC, Santander y Scotiabank (Elementia, S. A. B de C. V.) pagará a la tasa TIE aplicable a cada periodo de intereses (mensual) más 1.425 puntos porcentuales, el capital pagadero desde enero 2018 en amortizaciones trimestrales hasta octubre 2020. Nacional de Cobre, S. A de C. V., Mexalit Industrial, S. A de C. V., Frigocel, S.A. de C.V. y ELC Tenedora de Cementos S.A.P.I. de C.V. entidades subsidiarias participan como fadores.	650,000	-	-
Certificados bursátiles (CEBUR) por \$3,000,000 que causan intereses mensuales a la tasa TIE más 2.75 puntos base. El vencimiento de capital es el 22 de octubre de 2015. (1)	-	3,000,000	3,000,000
Banco HSBC (ELC Tenedora de Cementos, S.A.P.I. DE C.V.) pagará a la tasa TIE aplicable a cada periodo de intereses (trimestral) más 1.5 puntos porcentuales, con vencimiento en 2018. Elementia, S.A. de CV., Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. DE C.V. y Lafarge Cementos, S.A. de C.V. participan en la garantía hipotecaria como avales (2).	-	650,000	650,000
Banco BX+ (Elementia, S.A.B DE C.V.). Crédito de cuenta corriente mediante pagará a la tasa TIE aplicable a cada periodo de intereses (mensual) más 1.5 puntos porcentuales, con vencimiento en 2014. Mexalit Industrial, S.A. de CV, participa en la garantía hipotecaria como avales.	-	50,000	90,000 (Continúa)

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Crédito con Banco Santander, Banco Inbursa Banco HSBC, BBVA Bancomer y Banamex (Nacional de Cobre, S. A. de C. V. y Mexalit Industrial, S. A. de C. V.) pagarés a la tasa TME aplicable a cada periodo de intereses (mensual) más 1.5 puntos porcentuales, pagadero el capital a partir de junio 2015 y los intereses en amortizaciones mensuales a partir de abril 2013, con vencimiento en abril 2018. Elementia, S. A de C. V. y Frigocel, S. A de C. V. entidades subsidiarias participan en la garantía hipotecaria como avales.			
	-	-	2,030,170
Crédito simple correspondiente a Industrias Duralit, S. A. (subsidiaria en el extranjero) con Banco Bisa por USD\$ \$1.9 millones con vencimiento al 2014 a una tasa de 5.50% + TRE (tasa de referencia calculada por el Banco Central de Bolivia) promedio con pagos trimestrales.			
	-	-	<u>3,281</u>
Menos-	8,732,822	10,701,664	6,534,865
Préstamos bancarios y porción circulante de la deuda a corto plazo	102,674	3,137,826	192,533
Gastos por colocación de la deuda a corto plazo	<u>(50,973)</u>	<u>(35,643)</u>	-
Deuda a corto plazo	51,701	3,102,183	<u>192,533</u>
Deuda a largo plazo	8,630,148	7,563,838	6,342,332
Menos- Gastos por colocación de la deuda a largo plazo	<u>(288,434)</u>	<u>(281,635)</u>	<u>(157,150)</u>
Deuda a largo plazo, excluyendo vencimiento circulante	<u>\$ 8,341,714</u>	<u>\$ 7,282,203</u>	<u>\$ 6,185,182</u>
(Concluye)			
(1) Los vencimientos de la porción a largo plazo de este pasivo al 31 de diciembre de 2015 son:			
2017		\$ 102,674	
2018		102,674	
2019 en adelante		<u>8,424,800</u>	
		<u>\$ 8,630,148</u>	

Algunos de los contratos de préstamo contienen cláusulas restrictivas para la Entidad, que podrían hacer exigible el pago de los mismos en forma anticipada, las más significativas se refieren a la limitación al pago de dividendos, cumplimiento de ciertas razones financieras, no venta o disposición de los activos, la prohibición de adquisición de pasivos contingentes o cualquier otro pasivo contractual, así como obligaciones de hacer y no hacer. Al 31 de diciembre 2015 la Entidad cumple con las obligaciones financieras.

Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Entidad y algunas de sus subsidiarias funcionan como acreditadas, fiadoras, avales y/o garantes de los créditos, las subsidiarias se integran como sigue:

31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Elementia	Elementia	Elementia
Nacobre	Nacobre	Nacobre
Mexalit Industrial	Mexalit Industrial	Mexalit Industrial
Frigocel	Frigocel	Frigocel
ELC	ELC	Duralit
Trituradora	Trituradora	Trituradora
	Comecop	
	Plycem Company	

- (1) El 22 de octubre de 2015 se liquidaron de acuerdo a su vencimiento los Certificados bursátiles (CEBUR) por \$3,000,000 que causaban intereses mensuales a la tasa THIE más 2.75 puntos base, con los recursos obtenidos de la colocación del bono internacional en noviembre de 2014.
- (2) El 28 de diciembre de 2015 ELC Tenedora de Cementos, S.A.P.I. DE C.V. liquidó la deuda con Banco HSBC por \$650,000 que causaban intereses a la tasa THIE aplicable a cada periodo de intereses (trimestral) más 1.5 puntos.
- (3) El 19 de diciembre de 2014, la Entidad informó al público inversionista que liquidó anticipadamente en su totalidad la deuda que tenía contratada con varios bancos bajo el esquema de “Club Deal” en sus subsidiarias Nacional de Cobre, S.A. de C.V. y Mexalit Industrial, S.A. de C.V., por un monto de \$2,030,170. Asimismo el 22 de diciembre de 2014, ELC Tenedora Cementos, S.A.P.I. de C.V. liquidó el préstamo que tenía contratado con HSBC por un monto de \$120,000. Lo anterior derivado de los recursos obtenidos por Elementia derivado de la colocación del bono internacional.
- (4) Con fecha 21 de marzo de 2013, la Entidad informó al público inversionista que liquidó en forma anticipada los créditos sindicados que tenía contratados con diferentes bancos, por un monto de \$2,593,050, mismos que fueron sustituidos por un nuevo crédito bajo un esquema de “Crédito Sindicado”, con cinco diferentes bancos, mejores condiciones de tasas de interés, mejor perfil de vencimiento y mayor flexibilidad financiera por un monto aproximado de \$3,730,170.

14. Impuestos a la utilidad

El ISR se basa en la utilidad fiscal; la cual difiere de la ganancia reportada en el estado consolidado de resultados integrales, debido a las partidas de ingresos o gastos gravables o deducibles en otros años y partidas que nunca son gravables o deducibles. El pasivo de la Entidad por concepto de impuesto causado se calcula utilizando las tasas fiscales promulgadas o substancialmente aprobadas al final del periodo sobre el cual se informa por los países en donde se ubica la Entidad y sus subsidiarias.

La Entidad está sujeta al ISR cuya tasa es del 30%. La Entidad causó ISR en forma consolidada hasta 2014 con sus subsidiarias *mexicanas*. Debido a que se abrogó la Ley de ISR vigente hasta el 31 de diciembre de 2014, se eliminó el régimen de consolidación fiscal, por lo tanto la Entidad y sus subsidiarias tienen la obligación del pago del impuesto diferido determinado a esa durante los siguientes diez ejercicios a partir de 2014, como se muestra más adelante.

Al mismo tiempo en el que la Ley 2014 derogó el régimen de consolidación fiscal, se estableció una opción para calcular el ISR de manera conjunta en grupos de sociedades (nuevo régimen opcional para grupo de sociedades). El nuevo régimen permite para el caso de sociedades integradas poseídas directa o indirectamente en más de un 80% por una sociedad integradora, tener ciertos beneficios en el pago del impuesto (cuando dentro de la Entidad existan entidades con utilidades o pérdidas en un mismo ejercicio), que podrán diferir por tres años y enterar, en forma actualizada, a la fecha en que deba presentarse la declaración correspondiente al ejercicio siguiente a aquél en que se concluya el plazo antes mencionado.

La Entidad y sus subsidiarias optaron por adherirse a este nuevo régimen, por lo que han determinado el ISR del ejercicio 2015 como se describió anteriormente.

De conformidad con el inciso d) de la fracción XV del artículo noveno transitorio de la Ley 2014, y debido a que la Entidad al 31 de diciembre de 2013 tuvo el carácter de controladora y a esa fecha se encontraba sujeta al esquema de pagos contenido en la fracción VI del artículo cuarto de las disposiciones transitorias de la Ley del ISR publicadas en el diario oficial de la federación el 7 de diciembre de 2009, o el artículo 70-A de la Ley del ISR 2013 que se abrogó, deberá continuar enterando el impuesto que difirió con motivo de la consolidación fiscal en los ejercicios 2007 y anteriores conforme a las disposiciones citadas, hasta concluir su pago.

a. Los impuestos a la utilidad se integran de la siguiente manera:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
ISR corriente	\$ 338,886	\$ 353,504	\$ 844,669
ISR diferido	<u>(401,161)</u>	<u>(107,641)</u>	<u>(667,226)</u>
	<u>\$ (62,275)</u>	<u>\$ 245,863</u>	<u>\$ 177,443</u>

b. Las tasas de ISR aplicables en los países en donde opera la Entidad, se mencionan a continuación:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Costa Rica	30%	30%	30%
El Salvador	30%	30%	30%
Colombia	39%	34%	34%
Ecuador	22%	23%	23%
Estados Unidos de América	35%	35%	35%
Bolivia	25%	25%	25%
Perú	28%	30%	30%

c. Los impuestos a la utilidad y la conciliación de la tasa legal y la tasa efectiva expresadas en importes y como un porcentaje de la utilidad antes de impuestos a la utilidad, es como sigue:

	2015	%	2014	%	2013	%
Utilidad antes de impuestos	\$ (50,518)	(123)	\$ 868,764	28	\$ 729,080	24
Más (menos) efecto de diferencias permanentes:						
Gastos no deducibles	118,702	(70)	199,986	7	88,724	4
Ingresos no acumulables	(89,014)	53	(13,253)	-	(26,260)	(1)
Ajuste anual por inflación	163,698	(97)	247,156	9	127,413	5
Participación en resultados de asociada	-	-	-	-	(4,220)	-
Impuesto retenido Centro y Sudamérica (1)	9,671	(6)	29,530	1	-	-
Activación de pérdidas fiscales y otros	<u>(360,124)</u>	<u>242</u>	<u>(512,639)</u>	<u>(18)</u>	<u>(48,053)</u>	<u>(2)</u>
Total de partidas permanentes	<u>(157,067)</u>	<u>122</u>	<u>(49,220)</u>	<u>(2)</u>	<u>(137,604)</u>	<u>(6)</u>
Utilidad base de impuestos a la utilidad	<u>\$ (207,585)</u>	<u>30</u>	<u>\$ 819,544</u>	<u>30</u>	<u>\$ 591,476</u>	<u>30</u>

(1) Este importe corresponde a ISR retenido en el extranjero sobre los ingresos por servicios facturados a las partes relacionadas en Centro y Sudamérica, la legislación mexicana permite que cumpliendo ciertos requisitos dichas retenciones sean acreditadas contra el ISR de la Entidad, sin embargo al 31 de diciembre de 2015 y 2014 no se cumplieron dichos requisitos y por tanto se llevó a resultados como una carga tributaria adicional, ya que no existe probabilidad de que pueda recuperarse.

- d. Los efectos fiscales de las diferencias temporales que generaron activos (pasivos) de impuestos diferidos al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 son:

2015	Saldo inicial	Reconocido en los resultados	Reconocido en los otros resultados integrales	Reconocido directamente en el capital contable	Adquisiciones	Saldo final
ISR diferido activo:						
Pérdidas fiscales por amortizar	\$ 1,419,386	\$ 487,413	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,906,799
Estimación para cuentas de cobro dudoso	61,607	(12,175)	-	-	-	49,432
Provisiones	316,578	(134,830)	-	-	-	181,748
Anticipos de clientes	28,870	43,363	-	-	-	72,233
Participación en las utilidades de los trabajadores	2,378	9	-	-	-	2,387
Estimación para obsolescencia inventario	51,360	(15,244)	-	-	-	36,116
Intangibles y otros activos			-	-	-	
Otros activos	43,222	8,168	-	(40,972)	-	10,418
ISR diferido activo	1,923,401	376,704	-	(40,972)	-	2,259,133
ISR diferido (pasivo):						
Inmuebles, maquinaria y equipo	(2,709,855)	(29,729)	(67,685)	\$ -	\$ -	(2,807,269)
Inventarios, neto	(60,576)	(10,269)	-	-	-	(70,845)
Beneficios a los empleados	(52,156)	105,430	(30,282)	-	-	22,992
Instrumentos financieros derivados	43,844	-	(39,490)	-	-	4,354
Pagos anticipados	(52,922)	52,922	-	-	-	-
Intangibles y otros	(193,797)	(43,781)	-	-	-	(237,578)
Otros	(52,738)	(50,116)	-	-	-	(102,854)
	(3,078,200)	24,457	(137,457)	-	-	(3,191,200)
Impuesto sobre la renta diferido pasivo	\$ (1,154,799)	\$ 401,161	\$ (137,457)	\$ (40,972)	\$ -	\$ (932,067)
2014	Saldo inicial	Reconocido en los resultados	Reconocido en los otros resultados integrales	Reconocido directamente en el capital contable	Adquisiciones	Saldo final
ISR diferido activo:						
Pérdidas fiscales por amortizar	\$ 941,267	\$ 478,119	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,419,386
Estimación para cuentas de cobro dudoso	58,033	3,574	-	-	-	61,607
Provisiones	160,449	156,129	-	-	-	316,578
Anticipos de clientes	47,358	(18,488)	-	-	-	28,870
Anticipos fiscales	60,258	(60,258)	-	-	-	-
Participación en las utilidades de los trabajadores	3,409	(1,031)	-	-	-	2,378
Estimación para obsolescencia inventario	35,204	16,156	-	-	-	51,360
Intangibles y otros activos			-	-	-	
Otros activos	1,438	41,784	-	-	-	43,222
ISR diferido activo	1,307,416	615,985	-	-	-	1,923,401
ISR diferido (pasivo):						
Inmuebles, maquinaria y equipo	(1,981,108)	(366,981)	(361,766)	-	-	(2,709,855)
Inventarios, neto	(54,635)	(5,941)	-	-	-	(60,576)
Beneficios a los empleados	(134,396)	(49,836)	132,076	-	-	(52,156)
Instrumentos financieros derivados	(2,943)	-	46,787	-	-	43,844
Pagos anticipados	(27,115)	(25,807)	-	-	-	(52,922)
Intangibles y otros	(165,994)	(27,803)	-	-	-	(193,797)
Otros	(20,762)	(31,976)	-	-	-	(52,738)
	(2,386,953)	(508,344)	(182,903)	-	-	(3,078,200)
Impuesto sobre la renta diferido pasivo	\$ (1,079,537)	\$ 107,641	\$ (182,903)	\$ -	\$ -	\$ (1,154,799)

2013	Saldo inicial	Reconocido en los resultados	Reconocido en los otros resultados integrales	Reconocido directamente en el capital contable	Adquisiciones	Saldo final
ISR diferido activo:						
Pérdidas fiscales por amortizar	\$ 140,058	\$ 801,209	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 941,267
Estimación para cuentas de cobro dudoso	52,562	5,471	-	-	-	58,033
Provisiones	1,170	159,279	-	-	-	160,449
Anticipos de clientes	11,440	35,918	-	-	-	47,358
Anticipos fiscales	-	60,258	-	-	-	60,258
Participación en las utilidades de los trabajadores	(459)	3,868	-	-	-	3,409
Estimación para obsolescencia inventario	31,577	3,627	-	-	-	35,204
Activos intangibles	40,864	(40,864)	-	-	-	-
Otros activos	8,504	(7,066)	-	-	-	1,438
ISR diferido activo	285,716	1,021,700	-	-	-	1,307,416
ISR diferido (pasivo):						
Inmuebles, maquinaria y equipo	(1,313,068)	(512,009)	197,395	-	(353,426)	(1,981,108)
Inventarios, neto	(81,495)	26,860	-	-	-	(54,635)
Beneficios a los empleados	(168,710)	134,344	(100,030)	-	-	(134,396)
Exceso en el valor contable de las subsidiarias	(141,873)	141,873	-	-	-	-
Instrumentos financieros derivados	(2,565)	-	(378)	-	-	(2,943)
Pagos anticipados	(61,084)	33,969	-	-	-	(27,115)
Intangibles y otros	-	(165,994)	-	-	-	(165,994)
Otros	(7,245)	(13,517)	-	-	-	(20,762)
	(1,776,040)	(354,474)	96,987	-	(353,426)	(2,386,953)
Impuesto sobre la renta diferido pasivo	\$ (1,490,324)	\$ 667,226	\$ 96,987	\$ -	\$ (353,426)	\$ (1,079,537)

e. Los saldos del pasivo diferido por beneficios y desconsolidación fiscal, se integran como sigue:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Pasivo proveniente de pérdidas fiscales consolidadas	\$ 693,335	\$ 692,383	\$ 693,472
Menos: pagos parciales históricos	(13,264)	(12,425)	(9,679)
Pasivo proveniente de pérdidas fiscales consolidadas	680,071	679,958	683,793
Menos - pasivo por impuestos diferidos fiscal a corto plazo	(955)	(839)	(170,948)
Pasivo por impuestos diferidos fiscal a largo plazo	\$ 679,116	\$ 679,119	\$ 512,845

Dicho pasivo se pagará como sigue:

Año	
2017	\$ 955
2018	1,461
2019	122,819
2020 y posteriores	553,881
	\$ 679,116

Durante los ejercicios 2015, 2014 y 2013 no hubo ajustes o reclasificaciones de impuestos en las otras partidas del resultado integral.

- f. Los beneficios de las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar y por los que ya se ha reconocido parcialmente el activo por ISR diferido de acuerdo con la IAS 12, pueden recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Los años de vencimiento de las pérdidas fiscales de las entidades individuales, y sus montos actualizados al 31 de diciembre de 2015 son:

Año de vencimiento	Pérdidas fiscales por amortizar
2021	\$ 465,315
2022	2,050,085
2023	1,004,485
2024	928,815
2025	1,907,295
Total (1)(2)	<u>\$ 6,355,995</u>

- (1) Incluye los beneficios de las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar por compra venta de acciones.
- (2) No incluye los beneficios de las pérdidas fiscales obtenidas en subsidiarias en el extranjero por \$183,700.

15. Provisiones

Las principales provisiones que se presentan a continuación representan gastos devengados durante 2015, 2014 y 2013, o servicios contratados atribuibles al ejercicio, los cuales se espera sean liquidados en un plazo no mayor a un año. Los montos finales a ser pagados así como el calendario de las salidas de los recursos económicos, conllevan una incertidumbre por lo que podrían variar.

	2015			
	Saldo inicial	Incrementos	Aplicaciones	Saldo al cierre
Por relaciones laborales	\$ 118,352	\$ 1,610,230	\$ (1,556,861)	\$ 171,721
Por servicios	12,782	679,002	(678,723)	13,061
Por insumos o consumibles y energéticos	42,999	862,123	(861,109)	44,013
Por otros	445,136	3,154,576	(3,222,571)	377,141
	<u>\$ 619,269</u>	<u>\$ 6,305,931</u>	<u>\$ (6,319,264)</u>	<u>\$ 605,936</u>
	2014			
	Saldo inicial	Incrementos	Aplicaciones	Saldo al Cierre
Por relaciones laborales	\$ 150,325	\$ 1,621,795	\$ (1,653,768)	\$ 118,352
Por servicios	38,369	692,907	(718,494)	12,782
Por insumos o consumibles y energéticos	40,982	787,220	(785,203)	42,999
Por otros	191,139	3,053,257	(2,799,260)	445,136
	<u>\$ 420,815</u>	<u>\$ 6,155,179</u>	<u>\$ (5,956,725)</u>	<u>\$ 619,269</u>

2013

	Saldo inicial	Incrementos	Aplicaciones	Saldo al Cierre
Por relaciones laborales	\$ 109,126	\$ 1,087,865	\$ (1,046,666)	\$ 150,325
Por servicios	51,733	515,481	(528,845)	38,369
Por insumos o consumibles y energéticos	19,493	998,763	(977,274)	40,982
Por otros	24,019	1,000,992	(833,872)	191,139
	<u>\$ 204,371</u>	<u>\$ 3,603,101</u>	<u>\$ (3,386,657)</u>	<u>\$ 420,815</u>

16. Beneficios a empleados

a. *Planes de contribución definida*

En las subsidiarias mexicanas se realizan pagos sobre el salario integrado de sus trabajadores al plan de contribución definida por el concepto de Sistema de Ahorro para el Retiro establecido por ley.

En algunas subsidiarias de la Entidad se manejan planes de beneficios al retiro de contribución definida para todos los empleados que califican. Los activos de los planes se mantienen separados de los activos de la Entidad en fondos, bajo el control de fiduciarios. Si el empleado abandona el plan antes de que adquirieran totalmente las contribuciones, el importe a pagar por la Entidad se verá reducido por el monto de las contribuciones perdidas.

Los planes de beneficios de contribución definida se pagan mensualmente.

b. *Planes de beneficios definidos*

En algunas subsidiarias de la Entidad se tienen planes por beneficios definidos financiados para empleados calificables de sus subsidiarias. Los planes por beneficios definidos se administran por un fondo legalmente independiente de la Entidad. Existe junta directiva del fondo de pensiones que es responsable de la política de inversión en relación con los activos del fondo.

En las subsidiarias mexicanas de la Entidad se maneja un plan que cubre también primas de antigüedad, que consisten en un pago único de 12 días por cada año trabajado con base al último sueldo, limitado al doble del salario mínimo establecido por ley. El pasivo relativo y el costo anual de beneficios se calculan por actuario independiente conforme a las bases definidas en los planes, utilizando el método de crédito unitario proyectado.

La Entidad maneja planes de beneficios definidos para los empleados que califican en sus subsidiarias mexicanas. Conforme a estos planes, los empleados tienen derecho a beneficios al retiro final al cumplir la edad de retiro normal de 65 años de edad; con 10 años o más de servicios. También existe la opción de retiro anticipado cuando la suma de años laborados más la edad del trabajador suma 55 años; con 10 años o más de servicio. No se otorgan otros beneficios posteriores al retiro.

Los planes normalmente exponen a la Entidad a riesgos actuariales como: riesgo de inversión, de tipo de interés, de longevidad y de salario.

Riesgo de inversión

El valor presente del plan de la obligación por beneficios definidos se calcula utilizando una tasa de descuento que se determina en función de los rendimientos de los bonos corporativos de alta calidad; si el retorno de los activos del plan está por debajo de esta tasa, se originará un déficit en el plan. Actualmente, el plan cuenta con una inversión relativamente equilibrada en valores de renta variable, instrumentos de deuda e inmuebles. Debido al largo plazo de los pasivos del plan, la junta directiva del fondo de pensiones considera apropiado que una parte razonable de los activos del plan se invierta en valores de renta variable y otro parte en valores de renta fija.

Riesgo de tasa de interés

Una disminución en la tasa de interés aumentará el pasivo del plan, sin embargo, esté se compensará parcialmente por el incremento en el retorno de las inversiones de deuda del plan.

Riesgo de longevidad

El valor presente de las obligaciones por beneficios definidos se calcula en función de la mejor estimación de la mortalidad de los participantes del plan, tanto durante como después de su empleo. Un aumento de la esperanza de vida de los participantes del plan aumentará la obligación del plan.

Riesgo salarial

El valor presente de las obligaciones por beneficios definidos se calcula en base a los salarios futuros de los participantes del plan. Por lo tanto, un aumento en el salario de los participantes del plan aumentará la obligación del plan.

Las valuaciones actuariales más recientes de los activos del plan y del valor presente de la obligación por beneficios definidos fueron realizadas al 31 de diciembre de 2015 por actuarios independientes. El valor presente de la obligación por beneficios definidos y el costo laboral del servicio actual y el costo de servicios pasados fueron calculados utilizando el método de crédito unitario proyectado.

Los supuestos principales usados para propósitos de las valuaciones actuariales son las siguientes:

	2015 %	2014 %	2013 %
Descuento de las obligaciones por beneficios proyectados a su valor presente	6.75	8.00	8.00
Incremento de sueldos	4.50	4.50	4.50

En las entidades colombianas, el pasivo corresponde principalmente a las obligaciones legales y extralegales con sus empleados las cuales son ajustadas al cierre del ejercicio con base en lo dispuesto en los procedimientos legales y las normas laborales en vigor.

De acuerdo a las leyes laborales de cada país en donde la Entidad opera, se han registrado las provisiones necesarias para cubrir los montos relativos a los pagos por dichas obligaciones.

Los importes reconocidos en los resultados de estos planes de beneficios definidos, son:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Costo (ingreso) laboral	\$ 20,769	\$ 11,288	\$ (25,586)
Costo financiero	27,653	25,051	30,829
Rendimiento esperado de los activos del fondo	(56,625)	(55,024)	(51,673)
Ingreso neto del periodo	\$ (8,203)	\$ (18,685)	\$ (46,430)

El costo del servicio actual y el gasto financiero neto del año se incluyen en el gasto de beneficios a empleados en el estado de resultados, tanto en costo de ventas como en gastos de ventas y desarrollo como en gastos de administración.

La remediación del pasivo por beneficios definidos neto se incluye en los otros resultados integrales.

El importe incluido en los estados de posición financiera que surge de la obligación de la Entidad respecto a sus planes de beneficios definidos es el siguiente:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Obligación por beneficios definidos	\$ (390,012)	\$ (385,268)	\$ (408,038)
Valor razonable de los activos del plan	<u>641,675</u>	<u>713,293</u>	<u>697,299</u>
Activo neto proyectado	<u>\$ 251,663</u>	<u>\$ 328,025</u>	<u>\$ 289,261</u>

Cambios en el valor presente de la obligación por beneficios definidos en el periodo:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Valor presente de la obligación por beneficios definidos al inicio del periodo	\$ 385,268	\$ 408,038	\$ 510,815
Costo laboral	20,769	11,288	(25,586)
Costo financiero	27,653	25,051	30,829
Beneficios pagados	(49,217)	(47,219)	(46,571)
Costo de los servicios pasados	(9,714)	-	-
Adquisición/enajenación o escisión de negocios	-	-	(5,000)
Pérdidas actuariales	<u>15,253</u>	<u>(11,890)</u>	<u>(56,449)</u>

Valor presente de la
obligación por beneficios
definidos al final del
periodo

\$ <u>390,012</u>	\$ <u>385,268</u>	\$ <u>408,038</u>
-------------------	-------------------	-------------------

Cambios en el valor presente de los activos del plan en el periodo:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Valor razonable inicial de los activos del plan	\$ 713,293	\$ 697,299	\$ 749,883
Rendimiento esperado sobre los activos del plan	56,625	55,024	51,673
Pérdidas actuariales	(85,688)	-	(73,973)
Beneficios pagados	<u>(42,555)</u>	<u>(39,030)</u>	<u>(30,284)</u>
Valor razonable final de los activos del plan	<u>\$ 641,675</u>	<u>\$ 713,293</u>	<u>\$ 697,299</u>

Las principales categorías de los activos del plan, y la tasa de rendimiento esperada para cada categoría al final del periodo sobre el que se informa, son:

	Rendimiento esperado			Valor razonable de los activos del plan		
	2015 %	2014 %	2013 %	2015	2014	2013
Instrumentos de capital	11.2	10.7	11.50	\$ 212,744	\$ 237,009	\$ 226,496
Instrumentos de deuda	4.4	3.8	4.71	428,931	476,284	470,803
Rendimiento promedio ponderado	7.8	7.3	8.10	<u>\$ 641,675</u>	<u>\$ 713,293</u>	<u>\$ 697,299</u>

La tasa general esperada de rendimiento representa un promedio ponderado de los rendimientos esperados de las diversas categorías de los activos del plan. La evaluación de los directores sobre los rendimientos esperados se basa en las tendencias de rendimiento históricas y las predicciones de los analistas sobre el mercado para los activos sobre la vida de la obligación relacionada.

El rendimiento actual sobre los activos del plan asciende a \$56,625, \$55,024 y \$51,673, al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

La Entidad aún no ha cuantificado el monto de aportaciones que efectuará a los planes de beneficios definidos durante el ejercicio de 2016.

Las hipótesis actuariales significativas para la determinación de la obligación definida son la tasa de descuento, el incremento salarial esperado y la mortalidad. Los análisis de sensibilidad que a continuación se presentan se determinaron en base a los cambios razonablemente posibles de los respectivos supuestos ocurridos al final del periodo que se informa, mientras todas las demás hipótesis se mantienen constantes.

Si la tasa de descuento es de 1% más alta, la obligación por beneficio definido disminuiría en \$22,146. Si la tasa de descuento es de 1% más baja, la obligación por beneficio definido aumentaría en \$25,601.

El análisis de sensibilidad que se presentó anteriormente puede no ser representativo de la variación real de la obligación por beneficio definido, ya que es poco probable que el cambio en las hipótesis se produciría en forma aislada de uno a otra ya que algunos de los supuestos que se puede correlacionar.

No hubo cambios en los métodos e hipótesis utilizados en la preparación del análisis de sensibilidad de años anteriores.

No ha habido ningún cambio en el proceso seguido por la Entidad para administrar sus riesgos de periodos anteriores.

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave (y/o directivos relevantes de la Entidad) fueron como sigue:

	2015	2014	2013
Beneficios post retiro	\$ 9,603	\$ 15,166	\$ 41,696
Beneficios por terminación	<u>64</u>	<u>79</u>	<u>390</u>
Beneficios a corto y largo plazo	<u>\$ 9,667</u>	<u>\$ 15,245</u>	<u>\$ 42,086</u>

Los beneficios a empleados otorgados al personal gerencial clave y/o directivos relevantes de la Entidad fueron por conceptos de sueldos y honorarios, los cuales ascendieron a \$50,607, \$50,577 y \$43,401 en 2015, 2014 y 2013, respectivamente.

17. Instrumentos financieros

a. Administración del riesgo de tasa de interés

La Entidad se encuentra expuesta a riesgos en la tasa de interés debido a que obtiene préstamos a tasas de interés tanto fijas como variables. Este riesgo es manejado por la Entidad manteniendo una combinación apropiada entre los préstamos a tasa fija y a tasa variable. Las actividades de cobertura se evalúan regularmente para que se alineen con las tasas de interés y el apetito de riesgo de fondo; asegurando que se apliquen las estrategias de cobertura más rentables.

Las exposiciones de la Entidad por riesgo a tasas de interés de los pasivos financieros se encuentran principalmente en tasas de interés TIE y LIBOR sobre los pasivos financieros.

- Análisis de sensibilidad para las tasas de interés:

El siguiente análisis de sensibilidad ha sido determinado con base en la exposición a las tasas de interés de su deuda financiera total no cubierta sostenida en tasa variables, se prepara un análisis asumiendo que el importe del pasivo pendiente al final del período sobre el que se informa ha sido el pasivo pendiente para todo el año. La Entidad informa internamente al Consejo de Administración sobre el riesgo en las tasas de interés. Si las tasas de interés TIE y LIBOR tuvieran un incremento de 100 y 200 puntos base (BPS) respectivamente y todas las otras variables hubieran permanecido constantes, en 2015 los intereses hubieran aumentado de \$705,764 a \$793,092 con 100 BPS y a \$880,420 con 200 BPS, en 2014 de \$505,906 a \$609,750 con 100 BPS y a \$713,594 con 200 BPS y en 2013 de \$420,585 a \$482,437 con 100 BPS y a \$544,289 con 200 BPS.

Estas variaciones serían principalmente atribuibles a la exposición de la Entidad a las tasas de interés LIBOR y TIE sobre sus préstamos.

	2015		
	Máximo	Mínimo	Promedio
Tasa TIE 28	3.5525%	3.2780%	3.3166%
Tasa TIE 91	3.5860%	3.2885%	3.3418%
Tasa LIBOR 6 meses	0.8461%	0.3539%	0.4851%
	2014		
	Máximo	Mínimo	Promedio
Tasa TIE 28	3.8171%	3.2741%	3.5092%
Tasa TIE 91	3.8297%	3.2819%	3.5192%
Tasa LIBOR 6 meses	0.3628%	0.3194%	0.3295%
	2013		
	Máximo	Mínimo	Promedio
Tasa TIE 28	4.8475%	3.7765%	4.2745%
Tasa TIE 91	4.8700%	3.7722%	4.2767%
Tasa LIBOR 6 meses	0.5063%	0.3420%	0.4087%

b. Administración del riesgo cambiario

La moneda funcional de la Entidad es el peso mexicano. Debido a que la Entidad mantiene inversiones en subsidiarias en el extranjero, cuya moneda funcional no es el peso mexicano, se encuentra expuesta a un riesgo de conversión de moneda extranjera, la cobertura a este riesgo de conversión cambiaria se mitiga principalmente con la moneda funcional de cada una de las subsidiarias cuidando que los activos monetarios sean iguales o mayores a los pasivos monetarios. Algunas subsidiarias generan dólares estadounidenses y a su vez mantienen activos mayores que sus pasivos. La Entidad realiza un análisis de variación en los tipos de cambio el cual le sirve para identificar las oportunidades de venta en el mercado de los dólares en tesorería corporativa.

La siguiente tabla detalla la sensibilidad de la Entidad a un incremento y decremento de 10% en el peso contra dólares americanos. El 10% representa la tasa de sensibilidad utilizada cuando se reporta el riesgo cambiario internamente al personal clave de la administración, y representa la evaluación de la administración sobre el posible cambio razonable en las tasas de cambio. El análisis de sensibilidad incluye únicamente las partidas monetarias pendientes denominadas en moneda extranjera y ajusta su conversión al final del periodo para un cambio de 10% en las tasas de cambio. El análisis de sensibilidad incluye préstamos externos así como préstamos de las operaciones extranjeras dentro de la Entidad donde la denominación del préstamo se encuentra en una divisa distinta a la moneda del prestamista o del prestatario. Una cifra positiva (como se aprecia en el cuadro que sigue) indica un incremento en los resultados y otras partidas del capital contable capital donde el peso se fortalece en 10% contra dólares americanos. Si se presentara un debilitamiento de 10% en el peso con respecto a la divisa en referencia, entonces habría un impacto comparable sobre los resultados y los otros resultados integrales, y los saldos siguientes serían negativos.

	Efecto de incremento de tipo de cambio dólares estadounidenses			Efecto decremento de tipo de cambio dólares estadounidenses		
	2015	2014	2013	2015	2014	2013
Posición pasiva, neta (Miles de dólares estadounidenses)	(411,472)	(466,437)	(6,412)	(411,472)	(466,437)	(6,412)
Tipo de cambio proyectado +(-) 10%	18.9271	16.1898	14.3842	15.4858	13.3800	11.8877
Pérdida en resultados (Miles MXP)	\$ (7,787,972)	\$ (7,551,522)	\$ (92,231)	\$ (6,371,973)	\$ (6,240,927)	\$ (76,224)

Al 31 de diciembre de 2015 la posición en moneda extranjera por país se integra de la siguiente manera:

	Miles de dólares estadounidenses		
	México	Colombia	Costa Rica
Dólares estadounidenses:			
Activos monetarios	112,588	7,727	5,004
Pasivos monetarios	(532,948)	(3,871)	(1,329)
Posición (pasiva) activa, neta	(420,360)	3,856	3,675
		Miles de dólares estadounidenses	
		Costa Rica	Perú
Dólares estadounidenses:			
Activos monetarios		4,992	64
Pasivos monetarios		(1,835)	(1,864)
Posición activa (pasiva), neta		3,157	(1,800)

Al 31 de diciembre de 2014 la posición en moneda extranjera por país se integra de la siguiente manera:

	Miles de dólares estadounidenses		
	México	Colombia	Costa Rica
Dólares estadounidenses:			
Activos monetarios	75,028	7,575	5,186
Pasivos monetarios	(550,058)	(4,302)	(1,210)
Posición (pasiva) activa, neta	(475,030)	3,273	3,976
		Miles de dólares estadounidenses	
		Bolivia	Perú
Dólares estadounidenses:			
Activos monetarios		3,612	40
Pasivos monetarios		(928)	(1,380)
Posición activa (pasiva), neta		2,684	(1,340)

Al 31 de diciembre de 2013 la posición en moneda extranjera por país se integra de la siguiente manera:

	Miles de dólares estadounidenses		
	México	Colombia	Costa Rica
Dólares estadounidenses:			
Activos monetarios	45,511	12,779	6,843
Pasivos monetarios	(73,806)	(3,462)	(1,220)
Posición activa (pasiva), neta	(28,295)	9,317	5,623
Dólares estadounidenses:		Miles de dólares estadounidenses	
Activos monetarios		Bolivia	Perú
Pasivos monetarios		4,140	115
		(987)	(1,044)
Posición activa (pasiva), neta		3,153	(929)

Contratos forward de moneda extranjera

Como se observa en la Nota 18, es política de la Entidad suscribir contratos *forward* de moneda extranjera para cubrir pagos específicos en moneda extranjera. Sin embargo al 31 de diciembre de 2015 no existe ningún contrato.

c. ***Administración del riesgo de capital***

La Entidad administra su capital para asegurar que continuará como negocio en marcha, mientras que maximiza el rendimiento a sus accionistas a través de la optimización de los saldos de deuda y capital. La estructura de capital de Elementia se conforma de su deuda neta (principalmente préstamos bancarios, bono internacional e intercompañías detallados en las Notas 13 y 21) y capital contable de la Entidad (capital emitido, reservas de capital, utilidades acumuladas y participación no controladora detallados en Nota 19). La estructura del capital de la Entidad no está expuesta a ningún tipo de requerimiento de capital. La estrategia general de la Entidad no ha sido modificada en comparación con 2014.

La Entidad no está sujeto a requerimiento alguno impuesto externamente para la administración de su capital.

La administración de la Entidad revisa mensualmente la deuda neta y los costos por préstamos y su relación con el UAFIRDA (es a la utilidad neta consolidada del año más o menos: pérdida por operaciones discontinuadas, impuestos a la utilidad, participación en resultados de asociada, pérdida (utilidad) cambiaria, ingresos por intereses, gastos por intereses, comisiones bancarias y depreciación y amortización), esto lo realiza cuando presenta sus proyecciones financieras como parte del plan de negocio al Consejo de Administración y accionistas de la Entidad. La Entidad tiene una práctica de endeudamiento no mayor a 3.50 veces el UAFIRDA determinado como la proporción de la deuda neta e intereses y el capital.

El índice de endeudamiento neto del período sobre el que se informa es el siguiente:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Deuda con instituciones financieras - Neta	\$ 1,080,652	\$ 1,129,236	\$ 3,377,715
Bono Internacional (Senior Unsecured Notes)	7,312,763	6,255,150	-
Certificados bursátiles	-	3,000,000	3,000,000
Efectivo y equivalentes de efectivo	(3,102,904)	(3,193,247)	(1,972,934)
Deuda neta con instituciones financieras	5,290,511	7,191,139	4,404,781
UAFIRDA	3,002,193	2,674,920	1,913,603
Índice de endeudamiento	\$ 1.76	\$ 2.69	\$ 2.30

d. *Categorías de instrumentos financieros –*

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Activos financieros			
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 3,102,904	\$ 3,193,247	\$ 1,972,934
Instrumentos derivados en relaciones de coberturas	-	-	9,810
Cuentas por cobrar, y cuentas por cobrar a largo plazo	2,558,162	2,405,446	2,715,150
Inversiones en acciones en asociadas	6,693	10,323	11,118
Pasivos financieros			
A costo amortizado:			
Bono Internacional (Senior Unsecured Notes)	\$ 7,312,763	\$ 6,255,150	\$ -
Cuentas por pagar a proveedores	2,724,994	2,482,003	2,663,274
Deuda con instituciones financieras	1,080,652	1,129,236	3,377,715
Cuentas por pagar a partes relacionadas	35,617	156,267	173,358
Cuentas por pagar a partes relacionadas a largo plazo	-	-	18,075
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero a corto plazo	28,415	-	-
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero a largo plazo	72,763	-	-
Otros pasivos a largo plazo	1,325	607	14,087
Certificados bursátiles	-	3,000,000	3,000,000
A valor razonable:			
Instrumentos derivados en relaciones de coberturas	14,513	146,147	-

e. *Objetivos de la administración del riesgo financiero*

La función de Tesorería Corporativa de la Entidad ofrece servicios a los negocios, coordina el acceso a los mercados financieros nacionales e internacionales, supervisa y administra los riesgos financieros relacionados con las operaciones de la Entidad a través de los informes internos de riesgo, los cuales analizan las exposiciones por grado y la magnitud de los riesgos. Estos riesgos incluyen el riesgo de mercado (incluyendo el riesgo cambiario, riesgo en las tasas de interés a valor razonable y riesgo en los precios), riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de la tasa de interés del flujo de efectivo.

La Entidad busca minimizar los efectos de estos riesgos utilizando instrumentos financieros derivados para cubrir las exposiciones de riesgo. El uso de los derivados financieros se rige por la políticas de la Entidad aprobadas por el Consejo de Administración, las cuales proveen principios escritos sobre el riesgo cambiario, riesgo de las tasas de interés, riesgo de crédito, el uso de instrumentos financieros derivados y no derivados y la inversión de exceso de liquidez. Los auditores internos revisan periódicamente el cumplimiento con las políticas y los límites de exposición. La Entidad no suscribe o negocia instrumentos financieros, entre los que se incluye los instrumentos financieros derivados, para fines especulativos.

Al final del periodo sobre el que se informa, no existen concentraciones de riesgo de crédito significativas para los préstamos y cuentas por cobrar.

f.

Administración del riesgo de crédito

El riesgo de crédito, se refiere al riesgo de que una de las partes incumpla con sus obligaciones contractuales resultando de una pérdida financiera para la Entidad, y se origina principalmente sobre las cuentas por cobrar a clientes y sobre los fondos líquidos. El riesgo de crédito sobre el efectivo y equivalentes de efectivo e instrumentos financieros derivados, es limitado debido a que las contrapartes son bancos con altas calificaciones de crédito asignados por agencias calificadoras de crédito. La máxima exposición al riesgo crediticio está representada por su saldo en libros. La Entidad otorga crédito principalmente a clientes en México, previa evaluación de su capacidad crediticia, la cual constantemente evalúa y da seguimiento como corresponde según las políticas de crédito explicadas en la Nota 7.

Las cuentas por cobrar a clientes están compuestas por un gran número de clientes distribuidos a través de diversas industrias y áreas geográficas. La evaluación continua del crédito se realiza sobre la condición financiera de las cuentas por cobrar y no existen concentraciones de riesgo de crédito en su base de clientes ya que los saldos de estas cuentas por cobrar se encuentran representadas por aproximadamente 3,064 clientes en 2015, 2,980 en 2014 y 3,310 en 2013 los cuales no representan una concentración de riesgo en lo individual.

La Entidad mantiene garantías crediticias para cubrir sus riesgos de crédito asociados a los activos financieros. Dichas garantías están representadas por una póliza de seguro que cubre el 90% de cartera de los clientes de exportación y se encuentra vigente a partir del 1° de junio de 2013. La facturación asegurable estimada es de \$116,340,159 dólares estadounidenses con una tasa prima anual de 0.0701% sobre varios países y una prima estimada anual de \$81,561 dólares estadounidenses, y una prima mínima de \$70,311 dólares estadounidenses.

g.

Administración del riesgo de liquidez

La administración de la Entidad es la que tiene la responsabilidad final por la gestión de liquidez, quien ha establecido las políticas apropiadas para el control de ésta, a través del seguimiento del capital de trabajo, lo que permite que la gerencia pueda administrar los requerimientos de financiamiento a corto, mediano y largo plazo de la Entidad, manteniendo reservas de efectivo, disposición de líneas de crédito, monitoreando continuamente los flujos de efectivo, proyectados y reales, conciliando los perfiles de vencimiento de los activos y pasivos financieros.

La siguiente tabla detalla los vencimientos contractuales restantes de la Entidad para sus activos y pasivos financieros no derivados con períodos de reembolso acordados. La tabla ha sido diseñada con base en los flujos de efectivo proyectados no descontados de los activos y pasivos financieros con base en la fecha en la cual la Entidad deberá hacer los pagos y cobros. La tabla incluye tanto los flujos de efectivo de intereses proyectados como los desembolsos de capital de la deuda financiera incluidos en el balance y los intereses que se obtendrán de los activos financieros. En la medida en que los intereses sean a la tasa variable, el importe no descontado se deriva de las curvas en la tasa de interés al final del período sobre el que se informa. El vencimiento contractual se basa en la fecha mínima en la cual la Entidad deberá hacer el pago.

Los importes incluidos en la deuda con instituciones de crédito, incluyen instrumentos a tasa de interés fija y variable que se detallan en la Nota 13. Los pasivos financieros a tasa de interés variable están sujetos a cambio, si los cambios en las tasas de interés variable difieren de aquellos estimados de tasas de interés determinados al final del período sobre el que se informa se presenta a valor razonable.

La Entidad espera cumplir sus obligaciones con los flujos de efectivo de las operaciones y recursos que se reciben del vencimiento de activos financieros. Adicionalmente la Entidad tiene acceso a líneas de crédito revolventes por \$3,730,170 con diversas instituciones bancarias.

Al 31 de diciembre de 2015	Tasa de interés efectiva promedio Ponderada	3 meses	6 meses	1 año	Mas 1 año	Total
Préstamos con instituciones financieras Bono Internacional (Senior Unsecured Notes)	4.7867%	\$ 69,783	\$ 80,839	\$ 5,686	\$ 1,167,883	\$ 1,324,191
Cuentas por pagar a proveedores	5.5000%	-	-	-	6,735,078	6,735,078
Cuentas por pagar a partes relacionadas		2,724,994	-	-	-	2,724,994
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada)		35,617	-	-	-	35,617
por arrendamiento financiero		9,471	9,472	9,472	72,763	101,178
Otros pasivos a largo plazo		-	-	-	1,325	1,325
Total		\$ 2,839,865	\$ 90,311	\$ 15,158	\$ 7,977,049	\$ 10,922,383
Al 31 de diciembre de 2014	Tasa de interés efectiva promedio ponderada	3 meses	6 meses	1 año	Mas 1 año	Total
Préstamos con instituciones financieras Bono Internacional (Senior Unsecured Notes)	6.3103%	\$ 53,949	\$ 50,000	\$ 33,876	\$ 1,308,689	\$ 1,446,514
Certificados bursátiles	5.5000%	-	-	172,290	9,538,605	9,710,895
Cuentas por pagar a proveedores	6.3150%	43,507	43,507	3,078,026	-	3,165,040
Financière Lafarge, S.A.S		2,482,003	-	-	-	2,482,003
Cuentas por pagar a partes relacionadas		156,267	-	-	662,310	662,310
Otros pasivos a largo plazo		-	-	-	-	156,267
Total		\$ 2,735,726	\$ 93,507	\$ 3,284,192	\$ 11,510,211	\$ 17,623,636
Al 31 de diciembre de 2013	Tasa de interés efectiva promedio Ponderada	3 meses	6 meses	1 año	Mas 1 año	Total
Préstamos con instituciones financieras	6.3395%	\$ 43,565	\$ 49,558	\$ 743,281	\$ 3,160,384	\$ 3,996,788
Certificados bursátiles	7.4064%	44,178	50,471	101,908	3,176,207	3,372,764
Cuentas por pagar a proveedores		2,663,274	-	-	-	2,663,274
Cuentas por pagar a partes relacionadas		173,358	-	-	18,075	191,433
Otros pasivos a largo plazo		-	-	-	14,087	14,087
Total		\$ 2,924,375	\$ 100,029	\$ 845,189	\$ 6,368,753	\$ 10,238,346

h. Valor razonable de los instrumentos financieros

El valor razonable de los instrumentos financieros que se presentan abajo, ha sido determinado por la Entidad usando la información disponible en el mercado u otras técnicas de valuación que requieren de juicio para desarrollar e interpretar las estimaciones de valores razonables, asimismo utiliza supuestos que se basan en las condiciones de mercado existentes a cada una de las fechas del estado de posición financiera. Consecuentemente, los montos estimados que se presentan no necesariamente son indicativos de los montos que la Entidad podría realizar en un intercambio de mercado actual. El uso de diferentes supuestos y/o métodos de estimación podrían tener un efecto material en los montos estimados de valor razonable.

Los instrumentos financieros que se miden luego del reconocimiento inicial al valor razonable, agrupados en Niveles que abarcan del 1 al 3 con base en el grado al cual se observa el valor razonable son:

- Nivel 1: las valuaciones a valor razonable son aquellas derivadas de los precios cotizados (no ajustados) en los mercados activos para pasivos o activos idénticos;
- Nivel 2: las valuaciones a valor razonable son aquellas derivadas de indicadores distintos a los precios cotizados incluidos dentro del Nivel 1, que son observables para el activo o pasivo, bien sea directamente (es decir como precios) o indirectamente (es decir que derivan de los precios); y
- Nivel 3: las valuaciones a valor razonable son aquellas derivadas de las técnicas de valuación que incluyen los indicadores para los activos o pasivos, que no se basan en información observable del mercado (indicadores no observables)

Al 31 de diciembre de 2015, los pasivos financieros a valor razonable se detallan a continuación:

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Pasivos financieros a valor razonable				
Instrumentos financieros				
derivados de cobertura	\$ -	\$ 14,513	\$ -	\$ 14,513
Total	\$ -	\$ 14,513	\$ -	\$ 14,513

Al 31 de diciembre de 2014, los pasivos financieros a valor razonable se detallan a continuación:

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Pasivos financieros a valor razonable				
Instrumentos financieros				
derivados de cobertura	\$ -	\$ 146,147	\$ -	\$ 146,147
Total	\$ -	\$ 146,147	\$ -	\$ 146,147

Al 31 de diciembre de 2013, los activos financieros a valor razonable se detallan a continuación:

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Activos financieros a valor razonable				
Instrumentos financieros				
derivados de cobertura	\$ -	\$ (9,810)	\$ -	\$ (9,810)
Total	\$ -	\$ (9,810)	\$ -	\$ (9,810)

Excepto por lo que se menciona en la tabla abajo, la administración de la Entidad considera que los importes de efectivo y equivalentes de efectivo, así como las cuentas por cobrar y por pagar de terceros y partes relacionadas, y la porción circulante de préstamos bancarios se aproximan a su valor razonable porque tienen vencimientos a corto plazo. La deuda a largo plazo de la Entidad se registra a su costo amortizado y, consiste en deuda que genera intereses a tasas fijas y variables que están relacionadas a indicadores de mercado.

Para obtener y revelar el valor razonable de la deuda a largo plazo se utilizan los precios de cotización del mercado o las cotizaciones de los operadores para instrumentos similares. Para determinar el valor razonable de los otros instrumentos financieros se utilizan otras técnicas como la de flujos de efectivo estimados, considerando las fechas de flujo en las curvas inter-temporales de mercado y descontando dichos flujos con las tasas que reflejan el riesgo de la contraparte, así como el riesgo de la misma Entidad para el plazo de referencia.

Los importes en libros de los instrumentos financieros y sus valores razonables estimados al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013 son como sigue:

	31 de diciembre de 2015		31 de diciembre de 2014		31 de diciembre de 2013	
	Valor en libros	Valor razonable	Valor en libros	Valor razonable	Valor en libros	Valor razonable
Préstamos de instituciones financieras:						
Préstamos bancarios incluyendo porción circulante de la deuda a largo plazo	\$ 1,080,652	\$ 1,324,191	\$ 1,129,236	\$ 1,129,236	\$ 3,377,715	\$ 4,717,800
Bono Internacional (Senior Unsecured Notes)	7,312,763	6,735,078	6,255,150	6,079,022	-	-
Certificados bursátiles	-	-	3,000,000	3,042,641	3,000,000	3,044,280
	<u>\$ 8,393,415</u>	<u>\$ 8,059,269</u>	<u>\$ 10,384,386</u>	<u>\$ 10,250,899</u>	<u>\$ 6,377,715</u>	<u>\$ 7,762,080</u>

El valor razonable de las cuentas por cobrar y los pasivos a costo amortizado son valores razonables de jerarquía de Nivel 3. Durante el periodo no se observaron transferencias entre el Nivel 1, 2 y 3.

18. Instrumentos financieros derivados

El objetivo de la Entidad de celebrar contratos con instrumentos financieros derivados es: cubrir parcialmente los riesgos financieros por exposiciones en el tipo de cambio y tasas de interés, así como por exposiciones en los precios de algunos metales tales como cobre, zinc y níquel. La decisión de cubrir una posición, obedece a las condiciones del mercado, a la expectativa que se tenga sobre el mismo a una fecha determinada, así como al contexto económico nacional e internacional de los indicadores económicos que influyen en las operaciones de la Entidad. Los instrumentos de cobertura contratados relacionados con el cobre se cotizan principalmente en el Commercial Metal Exchange, los relativos a zinc y níquel se cotizan principalmente en el London Metal Exchange.

Las operaciones vigentes al 31 de diciembre de 2015, realizadas con futuros de cobertura se resumen a continuación:

Instrumento	Designado como	Nacional		Vencimiento	Valuación al 31 de diciembre de 2015		Utilidad (pérdida) en liquidación Costo de Ventas	Ingreso (costo) financiero
		Monto ('000)	Unidad		(Pasivo) Activo	Utilidad (pérdida) integral		
Futuros de cobre	Cobertura	2,608	Toneladas	Ene a Dic 2016	\$ (13,990)	\$ (9,793)	\$ 70,518	\$ 10,377
Futuros de cobre	Cobertura	(1,055)	Toneladas	Feb 2016	9	6	-	266
Futuros de zinc	Cobertura	425	Toneladas	Ene a Sept 2016	(553)	(387)	2,787	410
Futuros de níquel	Cobertura	36	Toneladas	Ene 2016	21	15	(108)	(16)
Total al 31 de diciembre de 2015					<u>\$ (14,513)</u>	<u>\$ (10,159)</u>	<u>\$ 73,197</u>	<u>\$ 11,037</u>

Al 31 de diciembre de 2015 no se tienen contratos vigentes de forwards y swap de divisas y/o tasas de interés. El 15 de octubre de 2015 se canceló el contrato referenciado en 2014.

Las operaciones vigentes al 31 de diciembre de 2014, realizadas con futuros de cobertura se resumen a continuación:

Instrumento	Designado como	Nacional		Vencimiento	Valuación al 31 de diciembre de 2014		Utilidad en liquidación Costo de Ventas	Ingreso financiero
		Monto ('000)	Unidad		Pasivo	Pérdida integral		
Futuros de cobre	Cobertura	2,211	Toneladas	Feb a Dic 2015	\$ (12,612)	\$ (8,828)	\$ 9,167	\$ 4,800
Futuros de zinc	Cobertura	193	Toneladas	Ene a Sep 2015	(366)	(256)	266	139
Futuros de níquel	Cobertura	1	Toneladas	Ene a Abr 2015	(417)	(292)	303	159
Total al 31 de diciembre de 2014					<u>\$ (13,395)</u>	<u>\$ (9,376)</u>	<u>\$ 9,736</u>	<u>\$ 5,098</u>

Las operaciones vigentes al 31 de diciembre de 2014, realizadas con forwards y swap de divisas y/o tasas de interés, se resumen a continuación

Instrumento	Designado como	Nacional		Vencimiento	Valuación al 31 de diciembre de 2014	
		Monto ('000)	Unidad		Pasivo	Utilidad integral
Swap sobre divisa (por los cuales la Entidad intercambia pesos por dólares) y tasa de interés fija preferencial del 4.05% (CCS)	Cobertura	1,500,000	Dólar americano	Octubre 2015	\$ (132,752)	\$ (92,927)
Total al 31 de diciembre de 2014					\$ (132,752)	\$ (92,927)

Las operaciones vigentes al 31 de diciembre de 2013, realizadas con futuros de cobertura se resumen a continuación:

Instrumento	Designado como	Nacional		Vencimiento	Valuación al 31 de diciembre de 2013		Utilidad (pérdida) en liquidación Costo de Ventas	Ingreso financiero
		Monto ('000)	Unidad		Activo	Utilidad integral		
Futuros de cobre	Cobertura	1,678	Toneladas	Feb a Dic 2014	\$ 9,188	\$ 6,432	\$ 32,480	\$ 2,141
Futuros de zinc	Cobertura	283	Toneladas	Ene a Dic 2014	603	422	2,132	141
Futuros de níquel	Cobertura	31	Toneladas	Ene a Feb 2014	19	13	67	4
Total al 31 de diciembre de 2013					\$ 9,810	\$ 6,867	\$ 34,679	\$ 2,286

19. Capital contable

a. Mediante Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas celebrada el 26 de junio de 2015 se aprobaron los siguientes puntos:

- Llevar a cabo una oferta inicial global de acciones ordinarias, nominativas, serie única, sin expresión de valor nominal representativas de la parte variable del capital de la sociedad, simultáneamente en México y Estados Unidos de América.
- Llevar a cabo una reforma integral de los Estatutos Sociales, y como consecuencia, la Sociedad cambió de régimen legal al de una sociedad anónima bursátil de capital variable adoptando la denominación de Elementia, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable (S.A.B. de C.V.).
- Llevar a cabo la división (split) de la totalidad de las acciones representativas del capital de la Compañía sin necesidad de efectuar un aumento del capital social, por lo que se emitieron 22 acciones por cada una de las acciones que se encontraban en circulación, sin que ello implicara alteraciones en el porcentaje de participación de los actuales accionistas. Por lo que se emitieron 642,593,820 acciones ordinarias, nominativas, de la serie única, sin expresión de valor nominal. Como resultado de lo anterior, los accionistas recibieron en canje 22 nuevas acciones por cada una de las acciones en circulación de las que eran propietarios, manteniéndose el importe del capital social pagado en la cantidad de \$1,623,315.

Para efectos de la utilidad básica por acción revelada en el estado de resultados se restructuro el promedio ponderado de acciones como si el Split se hubiera realizado el 1 de enero de 2013

- Aumentar el capital social en su parte variable que estará representado por 231,150,000 acciones ordinarias, nominativas de la Serie Única, sin expresión de valor nominal.
- Autorizar el plan de recompra de acciones por un máximo de \$750 millones.

- b. Como se menciona en el inciso en la Nota 2d, el 10 de julio de 2015 se llevó a cabo la colocación de acciones en la BMV emitiéndose 231,150,000 acciones (incluyendo la opción de sobreasignación equivalente a 30,150,000 acciones) a \$17 pesos por acción.

- c. Por lo mencionado en el inciso anterior, el capital social (neto de gastos de colocación e impuesto sobre la renta) al 31 de diciembre de 2015 se integra como sigue:

	Número de acciones 2015	Importe 2015
Capital fijo		
Serie Única	281,954,244	\$ 229,112
Capital variable		
Serie Única	<u>591,789,576</u>	<u>5,323,753</u>
Total histórico	873,743,820	5,552,865
Gastos de colocación netos de impuesto diferido	-	95,602
Actualización hasta 1998	-	389,590
Total	<u>873,743,820</u>	<u>\$ 5,846,853</u>

- d. El capital social al 31 de diciembre de 2014 y 2013, se integra como sigue:

	Número de acciones 2014	Importe 2014
Serie "A"	4,855,533	\$ 269,853
Serie "A" sub-serie "L"	10,917,191	606,736
Serie "B"	4,136,221	229,875
Serie "B" y sub-serie "L"	<u>9,299,865</u>	<u>516,851</u>
Total histórico	29,208,810	1,623,315
Actualización hasta 1998	-	389,590
Total	<u>29,208,810</u>	<u>\$ 2,012,905</u>

- e. En Asamblea General Ordinaria de Accionistas realizada el 20 de diciembre de 2012, se resolvió llevar a cabo un aumento de capital variable por \$582,545, mediante la emisión de 1,788,300 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal de la clase II, representativas de la parte variable del capital social de la sociedad a un precio de suscripción de \$325.75 pesos, cada una. El capital suscrito pendiente de exhibir al 31 de diciembre de 2012, por \$5,825, fue pagado el 17 de enero de 2013.

- f. Los saldos de las cuentas fiscales del capital contable, son:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Cuenta de capital de aportación	\$ 12,135,151	\$ 7,955,117	\$ 7,642,879
Cuenta de utilidad fiscal neta al cierre de 2013 (CUFIN)	<u>1,139,570</u>	<u>886,626</u>	<u>851,870</u>
	<u>\$ 13,274,721</u>	<u>\$ 8,841,743</u>	<u>\$ 8,494,749</u>

20. Otros ingresos - Neto

A continuación se presenta un análisis de los otros ingresos de la Entidad para operaciones continuas:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Ganancia por compra a precio de ganga (ver Nota 11)	\$ -	\$ (434,605)	\$ -
IMPAC no recuperado	(66,278)	60,140	(26,260)
Gastos por litigios	-	71,596	-
Gastos por desmantelamiento	-	41,992	-
Ganancia en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	(11,464)	(1,813)	(215,092)
Otros, principalmente depuraciones	-	79,148	(59,995)
	<u>\$ (77,742)</u>	<u>\$ (183,542)</u>	<u>\$ (301,347)</u>

21. Saldos y transacciones con partes relacionadas

- a. Las operaciones con partes relacionadas efectuadas en el curso normal de sus operaciones, fueron como sigue:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Ingresos por:			
Venta	\$ 46,958	\$ 5,674	\$ 6,668
Venta de acciones	-	-	582,818
Venta de activo fijo	106,103	-	156,533
Arrendamiento	-	238	1,490
IMPAC	66,278	66,278	74,351
Penalizaciones contractuales	-	-	18,664
Servicios	2,887	67	80
	<u>\$ 222,226</u>	<u>\$ 72,257</u>	<u>\$ 840,604</u>
Egresos por:			
Asistencia técnica pagada	\$ 83,221	\$ 187,072	\$ 130,267
Compra de materiales	183,053	202,392	60,594
Fletes	-	-	79
Intereses pagados	3,043	4,230	54
Implementación SAP	-	13,728	22,991
Donativos	-	9,630	-
Servicios de nómina	-	-	7,763
Arrendamiento	2,778	747	6,333
Construcción de planta	-	-	79,941
Seguros	-	15,038	8,592
Otros	19,853	-	-
Servicios pagados	41,211	36,033	37,713
Arrendamiento financiero	6,843	-	-
Comisiones	1,499	-	-
	<u>\$ 341,501</u>	<u>\$ 468,870</u>	<u>\$ 354,327</u>

Las partes relacionadas, se integran por Kaluz, S.A. de C.V., Fundación Kaluz, A.C., Inmobiliaria Patriotismo, S.A., Grupo Carso, S.A.B. de C.V., Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V., Mexichem Guatemala, S.A., Mexichem Perú, S.A., Operadora Ciesca, S.A. de C.V., Grupo Geiser, S.A. de C.V., Logtec, S.A. de C.V., Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V., PAM PAM, S.A. de C.V., Mexichem Soluciones Integrales, S.A. de C.V., Nacional de Conductores Eléctricos, S.A. de C.V., Mexichem Compuestos, S.A. de C.V., Mexichem Colombia, S.A.S, Mexichem Honduras, S.A., Mexichem El Salvador, S.A., Mexichem Costa Rica, S.A., Mexichem Ecuador, S.A., Mexichem Flour Comercial, S.A., Mexichem Resinas Colombia, S.A., Mexichem, S.A.B. de C.V., Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V., Mexichem Comercial, S.A. de C.V., Grupo Financiero Inbursa, S.A. de C.V., Acaturtel, S.A. de C.V., Administración Integral de Alimentos, S.A. de C.V., Arnases Eléctricos Automotrices, S.A. de C.V., Carso Eficentrum, S.A. de C.V., Construcciones Urvitec, S.A. de C.V., Conticon, S.A. de C.V., Controladora GEK, S.A.P.I. de C.V., Cordaflex, S.A. de C.V., Lafarge, S.A., Lafarge Francia, SAU, y Banco Ve por Más, S.A.

b. Los saldos por cobrar con partes relacionadas son:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Por cobrar:			
Arrendadora Ve Por Mas, S.A. de C.V.	\$ 1,976	\$ -	\$ -
Banco Ver Por Mas, S.A.	15,290	-	-
Mexichem Guatemala, S.A.	499	-	-
Operadora CIESA, S.A. de C.V.	8,783	-	-
Controladora GEK, S.	67	-	-
Grupo Geiser, S.A. de C.V.	210	-	-
Inmuebles General, S.A. de C.V.	-	-	40,000
Otros	613	2,120	944
	<u>\$ 27,438</u>	<u>\$ 2,120</u>	<u>\$ 40,944</u>

Cuentas por cobrar a largo plazo - La cuenta por cobrar a largo plazo a Arrendadora Ve Por Mas, S.A. de C.V. por \$1,978 al 31 de diciembre de 2015 corresponde a interés por cobrar y a Grupo Carso, S.A.B. de C.V. por \$27,803, \$53,703 y \$53,851 al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, respectivamente, corresponde al impuesto al activo que Productos Nacobre, S.A. de C.V., Grupo Aluminio, S.A. de C.V. y Alimexa Aluminio, S.A. de C.V. le pagaron a Grupo Carso por la participación mayoritaria en la consolidación fiscal hasta el 2009, misma que al dejar de consolidar, tenían el derecho de recuperar en el futuro, conforme recupere el impuesto al activo minoritario.

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Por pagar:			
Grupo Carso, S.A.B. de C.V.(2)	\$ 27,803	\$ 125,965	\$ 125,980
Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V. (1)	2,585	21,602	20,598
Kaluz, S.A. de C.V.	2,164	6,852	6,926
Mexichem Flour Comercial, S.A. de C.V.	2,001	625	-
Mexichem Compuestos, S.A. de C.V.	799	-	-

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Mexichem Soluciones Integrales, S.A. de C.V.	179	15	-
Otros Kaluz	17	-	13,901
Inmobiliaria Patriotismo, S.A.	25	-	460
Mexichem Honduras, S.A.	27	-	46
Pochecha Materias Primas, S.A. de C.V.	17	535	624
PAM PAM, S.A. de C.V.	-	577	-
Mexichem Costa Rica, S.A.	-	70	74
Mexichem Flour, S.A. de C.V.	-	25	-
Mexichem Perú, S.A.	-	1	-
Mexichem, S.A.B. de C.V.	-	-	1,455
Cordaflex, S.A. de C.V.	-	-	2,580
Logtec, S.A. de C.V.	-	-	99
Cobre de Mexico, S.A. de C.V.	-	-	394
Mexichem Colombia, S.A.S.	-	-	147
Telgua, El salvador, Honduras y Nicaragua	-	-	24
Nacional de Conductores Eléctricos, S.A. de C.V.	-	-	50
Total a corto plazo	<u>\$ 35,617</u>	<u>\$ 156,267</u>	<u>\$ 173,358</u>
Cuenta por pagar a largo plazo: Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V.(1)	\$ -	\$ -	\$ 18,075
Total a largo plazo	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 18,075</u>
Cuenta por pagar por arrendamiento financiero Arrendadora Ve Por Mas, S. A. de C. V.	\$ 28,415	\$ -	\$ -
Corto plazo	72,763	-	-
Largo plazo	-	-	-
Total por pagar por arrendamiento financiero	<u>\$ 101,178</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>

- (1) La cuenta por pagar a Mexichem Servicios Administrativos, S.A. de C.V. corresponde al uso de licencias SAP de forma indefinida las cuales se facturaron totalmente en febrero 2012 y fueron pagadas en su totalidad en 2015. El saldo por pagar corresponde a mantenimiento de licencias.
- (2) La cuenta por pagar a Grupo Carso, S.A.B. de C.V. corresponde impuesto al activo por \$27,803 al 31 de diciembre de 2015 e incluye \$120,129 al 31 de diciembre de 2014 y 2013.
- (3) Corresponde al pasivo por contratos de arrendamiento financiero de ollas revolvedoras con Arrendadora Ve Por Más, S.A. de C.V. los cuales fueron contratados a una tasa equivalente a TIE A 28 días más 3.5% y con un vencimiento en 2018.

22. Costos y gastos de operación por naturaleza

Concepto	2015	
	Costo de Ventas	Gastos de Operación
Sueldos y salarios	\$ 1,169,034	\$ -
Materia prima	9,115,566	-
Otros gastos de fabricación	375,424	-
Reparación y mantenimiento	341,355	-
Sueldos administración y venta	-	763,240
Diversos	-	869,321
Arrendamientos	-	48,017
Impuestos y derechos	-	3,489
PTU	-	16,506
Publicidad	-	162,580
Seguros	43,680	15,918
Servicios externos	524,681	600,637
Depreciación y amortización	947,723	205,078
	<u>\$ 12,517,463</u>	<u>\$ 2,684,786</u>

Concepto	2014	
	Costo de Ventas	Gastos de Operación
Sueldos y salarios	\$ 968,165	\$ -
Materia prima	8,968,558	-
Otros gastos de fabricación	187,553	-
Reparación y mantenimiento	338,422	-
Sueldos administración y venta	-	653,630
Diversos	-	734,680
Arrendamientos	-	44,249
Impuestos y derechos	-	32,154
PTU	-	17,259
Publicidad	-	116,294
Seguros	33,723	54,234
Servicios externos	277,817	412,703
Depreciación y amortización	908,278	162,889
	<u>\$ 11,682,516</u>	<u>\$ 2,228,092</u>

Concepto	2013	
	Costo de Ventas	Gastos de Operación
Sueldos y salarios	\$ 816,971	\$ -
Materia prima	7,792,030	-
Otros gastos de fabricación	271,939	-
Reparación y mantenimiento	355,350	-
Sueldos administración y venta	-	559,385
Diversos	-	678,102
Arrendamientos	-	33,595

Concepto	2013	
	Costo de Ventas	Gastos de Operación
Impuestos y derechos	-	29,343
PTU	-	21,982
Publicidad	-	76,644
Seguros	27,870	50,946
Servicios externos	148,590	454,451
Depreciación y amortización	495,408	220,340
	<u>\$ 9,908,158</u>	<u>\$ 2,124,788</u>

23. Operaciones discontinuadas

Hasta el 31 de diciembre de 2014 y 2013 Compañía Mexicana de Concreto Pretensado Comecop, S.A. de C.V., Gyropanel Industries, S.A. de C.V., la planta de Ahlura ubicada en Terra Haute y la planta de Nacional de Cobre, S.A. de C.V. ubicada en el estado de Toluca, estaban dentro de este rubro, a partir de 2015 y de acuerdo a la reestructura operativa y de segmentos del grupo se considera como una operación continua.

La información financiera condensada de operaciones discontinuadas se analiza como sigue:

	31 de diciembre de 2015	31 de diciembre de 2014	31 de diciembre de 2013
Estado de resultados integrales del año:			
Ventas netas	\$ -	\$ 113,421	\$ 115,974
Costo de ventas	-	(149,957)	(100,464)
Gastos de operación	-	(60,982)	(48,213)
Otros gastos - Neto	-	(9,032)	(28,893)
Gastos financieros - Neto	-	(2,675)	(3,077)
Impuestos a la utilidad	-	16,248	4,539
Pérdida neta por operaciones discontinuadas	<u>\$ -</u>	<u>\$ (97,977)</u>	<u>\$ (60,134)</u>

24. Contingencias y compromisos

- Al 31 de diciembre de 2015, 2014 y 2013, la Entidad es parte de una investigación antidumping, iniciada por el gobierno de los Estados Unidos de América, en contra de México y China; para determinar si existe una duda razonable de que la industria de tubería de cobre en dicho país ha sido lastimada materialmente en virtud de las importaciones realizadas por México y China. El 15 de noviembre de 2010 el gobierno de los Estados Unidos de América determinó aplicar un arancel del 27.16%. Posteriormente, en junio de 2013 el gobierno los Estados Unidos de América resolvió aplicar una tasa del 0%, sin embargo, esta resolución fue impugnada por los productores demandantes de ese país. La Entidad actualmente está aplicando la tasa del 0.58% como consecuencia de la segunda revisión, comprendida entre el 01 de noviembre de 2011 y el 31 de octubre de 2012. En 2015, se inició el proceso de revisión por el período noviembre 2013 a octubre 2014, sin embargo el solicitante retiró su solicitud, por lo que la autoridad en Estados Unidos de América suspendió el proceso hasta en tanto la TTC (United States International Trade Commission) emita una resolución al respecto.

- b. El 25 de junio de 2015, una de las subsidiarias de la Entidad mediante una licitación firmó un contrato para la adquisición y distribución de paquetes (105 mil) de 31.72 metros de área útil de lámina de fibrocemento, para techo fijos, a cargo de la Secretaría del Desarrollo Social (Secretaría de Gobierno Federal) (la Secretaría). Dicho proyecto representa ingresos brutos por un importe aproximado a \$486,780 más el Impuesto al Valor Agregado. El modelo de venta es realizado bajo un esquema de Libre a Bordo y se entrega conforme a las necesidades de la Secretaría, la cual será controlada por la unidad de Microrregiones. La Entidad se reservó el derecho de modificación de precios durante el proyecto y serán considerados fijos, hasta que se concluya la relación contractual, no se podrá agregar ningún costo extra y los precios serán inalterables. Se encuentra establecida una obligación de pagar una fianza del 10% a nombre de la Tesorería Federal. Para liberar esta fianza será requerido la manifestación escrita por La Secretaría.

En caso de que la Entidad presente atraso en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones pactadas, la Secretaría podrá aplicar una pena convencionales equivalente a 0.5% por cada día natural de atraso, sobre el monto de los bienes o servicios no entregados. Esta pena convencional no descarta que la Secretaría proceda a la rescisión del contrato, considerando la gravedad del atraso y los daños y perjuicios que es mismo podría ocasionar a los intereses de la Secretaría. La penalización tendrá como objeto resarcir los daños y perjuicios ocasionados a la Unidad de Microrregiones.

- c. El 1 de agosto de 2014 la Entidad firmó un contrato por la prestación de servicios de mediación mercantil para lámina de fibrocemento con Administradora Central de Materiales, S. de R. L. de C. V., el gasto por este concepto durante 2015 ascendió a un importe aproximado de \$152,000.

- d. De acuerdo con la Ley del ISR, las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas están sujetas a limitaciones y obligaciones fiscales, en cuanto a la determinación de los precios pactados, ya que éstos deberán ser equiparables a los que se utilizarían con o entre partes independientes en operaciones comparables.

25. Información por segmentos

La información por segmentos se presenta de acuerdo a los sectores productivos, los cuales están agrupados de acuerdo a la integración vertical de sus materias primas; con dicha segmentación se toman las decisiones operativas de la Entidad con el propósito de asignar los recursos y evaluar el rendimiento de cada segmento.

Los segmentos de operación de la Entidad se componen de los sectores operativos Construsistemas, Metales, Cemento y Tenedora. El sector de Construsistemas incluye la producción de Fibro-cemento y de plásticos comerciales e industriales, el sector de Metales incluye la producción de productos Cobre y el sector de Cemento incluye extracción, trituración y calcinación de minerales no metálicos para la producción de cemento y concreto, el sector Tenedoras representa los resultados de las entidades controladoras, los productos de los tres sectores son utilizados principalmente en la industria de la construcción.

A continuación se muestra un resumen de los rubros más importantes de los estados financieros consolidados por sector de operación de negocio:

	31 de diciembre de 2015					
	Construsistemas	Metales	Cementos	Tenedoras	Eliminaciones	Total
Ventas netas	\$ 6,871,872	\$ 7,485,427	\$ 2,371,332	\$ 514,454	\$ (269,186)	\$ 16,973,899
Costo de ventas	4,681,222	6,414,138	1,523,367	3,610	(104,874)	12,517,463
Gastos de operación	1,487,980	587,038	219,072	483,803	(93,107)	2,684,786
Otros (ingresos) gastos – Neto	<u>(20,064)</u>	<u>(1,126)</u>	<u>(9,476)</u>	<u>(65,008)</u>	<u>17,932</u>	<u>(77,742)</u>
	722,734	485,377	638,369	92,049	(89,137)	1,849,392
Resultado de financiamiento – Neto	(35,373)	191,002	110,892	1,633,384	5	1,899,910
Participación en los resultados de subsidiarias	-	-	-	997,779	(997,779)	-
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	758,107	294,375	527,477	(543,556)	(1,086,921)	(50,518)
Impuestos a la utilidad	226,028	67,851	100,262	(457,985)	1,569	(62,275)
Utilidad (pérdida) neta consolidada	<u>532,079</u>	<u>226,524</u>	<u>427,215</u>	<u>(85,571)</u>	<u>(1,088,490)</u>	<u>11,757</u>
Activo circulante	5,509,560	3,879,312	2,210,462	6,532,684	(8,423,867)	9,708,151
Inmuebles, maquinaria y equipo – Neto	5,911,658	3,951,409	7,303,534	67,980	(136,097)	17,098,484
Activo neto por beneficios a los empleados al retiro	(124,315)	401,764	(10,694)	(15,092)	-	251,663
Activos intangibles y otros activos – Neto	428,887	212,307	2,176,904	703,192	(392,406)	3,128,884
Cuentas por cobrar a partes relacionadas a largo plazo	-	-	1,978	1,419,211	(1,391,408)	29,781
Total activo	<u>11,725,790</u>	<u>8,444,792</u>	<u>11,682,184</u>	<u>8,707,975</u>	<u>(10,343,778)</u>	<u>30,216,963</u>
Total pasivo	<u>\$ 3,086,176</u>	<u>\$ 5,217,135</u>	<u>\$ 4,291,991</u>	<u>\$ 11,892,912</u>	<u>\$ (10,142,756)</u>	<u>\$ 14,345,458</u>

	31 de diciembre de 2014					
	Construsistemas	Metales	Cementos	Tenedoras	Eliminaciones	Total
Ventas netas	\$ 6,073,392	\$ 7,217,596	\$ 1,747,169	\$ 622,602	\$ (329,940)	\$ 15,330,819
Costo de ventas	4,145,992	6,525,852	1,235,939	104,841	(330,108)	11,682,516
Gastos de operación	1,123,552	400,115	200,276	155,402	348,747	2,228,092
Otros (ingresos) gastos– Neto	<u>(12,417)</u>	<u>(101,223)</u>	<u>20,415</u>	<u>189,848</u>	<u>(280,165)</u>	<u>(183,542)</u>
	816,265	392,852	290,539	172,511	(68,414)	1,603,753
Resultado de financiamiento – Neto	1,937	192,117	143,241	397,694	-	734,989
Participación en los resultados de subsidiarias	-	-	-	820,500	(820,500)	-
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	814,328	200,735	147,298	595,317	(888,914)	868,764
Impuestos a la utilidad	266,786	83,745	29,929	(134,597)	-	245,863
Pérdida en operaciones discontinuas	82,319	10,658	-	-	-	92,977
Utilidad (pérdida) neta consolidada	<u>465,223</u>	<u>106,332</u>	<u>117,369</u>	<u>729,914</u>	<u>(888,914)</u>	<u>529,924</u>
Activo circulante	5,705,778	5,602,322	906,224	11,747,061	(14,969,195)	8,992,190
Inmuebles, maquinaria y equipo – Neto	5,226,533	4,511,414	6,061,304	85,868	(174,477)	15,710,642
Activo neto por beneficios a los empleados al retiro	(119,256)	472,965	(6,760)	(18,924)	-	328,025
Activos intangibles y otros activos – Neto	342,401	249,930	2,185,782	15,714,788	(15,298,568)	3,194,333
Cuentas por cobrar a partes relacionadas a largo plazo	-	-	-	53,703	-	53,703
Total activo	<u>11,155,456</u>	<u>10,836,631</u>	<u>9,146,550</u>	<u>27,582,496</u>	<u>(30,442,240)</u>	<u>28,278,893</u>
Total pasivo	<u>\$ 5,549,867</u>	<u>\$ 7,550,470</u>	<u>\$ 2,380,100</u>	<u>\$ 16,601,663</u>	<u>\$ (15,409,966)</u>	<u>\$ 16,672,134</u>

	31 de diciembre de 2013					
	Construsistemas	Metales	Cementos	Tenedoras	Eliminaciones	Total
Ventas netas	\$ 4,724,318	\$ 6,918,911	\$ 1,045,812	\$ 534,732	\$ (294,319)	\$ 12,929,454
Costo de ventas	3,126,261	6,227,411	594,536	4,407	(44,457)	9,908,158
Gastos de operación	951,363	507,934	350,235	533,723	(218,467)	2,124,788
Otros (ingresos) gastos – Neto	(66,796)	(148,275)	-	(129,011)	42,735	(301,347)
	713,490	331,841	101,041	125,613	(74,130)	1,197,855
Resultado de financiamiento – Neto	19,099	334,955	66,985	51,956	-	472,995
Participación en los resultados de subsidiarias y asociadas	-	-	(50)	(766,999)	762,829	(4,220)
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	694,391	(3,114)	34,106	840,656	(836,959)	729,080
Impuestos a la utilidad	166,639	(46,194)	63,572	(38,694)	32,120	177,443
Pérdida en operaciones discontinuas	33,396	26,738	-	-	-	60,134
Utilidad (pérdida) neta consolidada	494,356	16,342	(29,466)	879,350	(869,079)	491,503
Activo circulante	6,320,641	6,414,718	724,543	7,889,601	(13,262,077)	8,087,426
Inmuebles ,maquinaria y equipo – Neto	3,449,952	4,548,497	6,221,895	553,192	(165,449)	14,608,087
Activo neto por beneficios a los empleados al retiro	(164,874)	482,934	(5,169)	(23,630)	-	289,261
Activos intangibles y otros activos – Neto	288,458	391,805	2,181,559	11,474,609	(11,151,139)	3,185,292
Cuentas por cobrar a partes relacionadas a largo plazo	-	-	-	53,851	-	53,851
Total activo	9,894,177	11,837,954	9,122,828	19,947,623	(24,578,665)	26,223,917
Total pasivo	\$ 5,228,517	\$ 6,747,006	\$ 2,393,958	\$ 10,837,797	\$ (13,419,227)	\$ 11,788,051

26. Aprobación de los estados financieros

Los estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión el 11 de marzo de 2016, por el Ing. Juan Francisco Sánchez Kramer, Director Corporativo de Administración y Finanzas, consecuentemente éstos no reflejan los hechos ocurridos después de esa fecha, y están sujetos a la aprobación de la Asamblea Ordinaria de Accionistas de la Entidad, quien puede decidir su modificación de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Sociedades Mercantiles.
