[411000-AR] Datos generales - Reporte Anual

Reporte Anual:	Anexo N
Oferta pública restringida:	No
Tipo de Instrumento:	Acciones
Emisora extranjera:	No

Elementia, S. A. B. de C. V.

Lago Zúrich No. 245, piso 20 torre Falcon
Col. Ampliación Granada,
C.P. 11529,
Delegación Miguel Hidalgo, Ciudad de México, México

Serie [Eje]	serie
Especificación de las características de los títulos en circulación [Sinopsis]	
Clase	unica
Serie	Unica
Tipo	Ordinaria
Número de valores	1,092,179,775
Bolsas donde están registrados	Bolsa Mexicana de Valores
Clave de pizarra de mercado origen	ELEMENT*
Tipo de operación	
Observaciones	

Clave de cotización:

ELEMENT

La mención de que los valores de la emisora se encuentran inscritos en el Registro:

Los títulos se encuentran inscritos en el Registro Nacional de Valores

Leyenda artículo 86 de la LMV:

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

Leyenda Reporte Anual CUE:

Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado

Periodo que se presenta:

2017

Índice

[411000-AR] Datos generales - Reporte Anual....1

[412000-N] Portada reporte anual....2

[413000-N] Información general....6

Glosario de términos y definiciones:....6

Resumen ejecutivo:....10

Factores de riesgo:....35

Otros Valores:....53

Cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el registro:....53

Destino de los fondos, en su caso:....53

Documentos de carácter público:....53

[417000-N] La emisora....55

Historia y desarrollo de la emisora:....55

Descripción del negocio:....57

Actividad Principal:....58

Canales de distribución:....92

Patentes, licencias, marcas y otros contratos:....95

Principales clientes:....96

Legislación aplicable y situación tributaria:....98

Recursos humanos:....101

Desempeño ambiental:....102

Información de mercado:....105

Estructura corporativa:....106

Descripción de los principales activos:....107

Procesos judiciales, administrativos o arbitrales:....111

Acciones representativas del capital social:....113

Dividendos:....115

[424000-N] Información financiera 116

Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación: 116

Informe de créditos relevantes: 117

Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora: 121

Resultados de la operación: 128

Situación financiera, liquidez y recursos de capital: 137

Control Interno: 140

Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas: 141

[427000-N] Administración 144

Auditores externos de la administración: 144

Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés: 144

Administradores y accionistas: 147

Estatutos sociales y otros convenios: 160

[429000-N] Mercado de capitales 168

Estructura accionaria: 168

Comportamiento de la acción en el mercado de valores: 168

[431000-N] Personas responsables 171

[432000-N] Anexos 172

[413000-N] Información general

Glosario de términos y definiciones:

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:

"*Acciones*"	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.
"*Adquisición Nacobre*"	Significa la adquisición de las Subsidiarias Nacobre, empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de productos de cobre y 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.
"Asociación (Joint Venture)"	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.
"Adquisición Giant"	Significa que el 26 de octubre de 2016, Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró un contrato de suscripción de acciones con Uniland, tenedor de las acciones de Giant Cement Holding Inc ("Giant"), conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant, contra el pago de la cantidad de US$220 millones.
"*ASTM*"	Significa, por sus siglas en inglés, la Sociedad Americana para Pruebas y Materiales (*American Society for Testing and Materials).*
"*Auditores Externos*"	Significa Deloitte, Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited).
"*BASC*"	Significa, por sus siglas en inglés, la Alianza de Negocio para el Comercio Seguro (*Business Alliance for Secure Commerce*).

"Bono Internacional"	Significa los pagarés (*Senior Unsecured Notes*) emitidos por la Compañía en noviembre de 2014, por un monto de US$425 millones con vencimiento en 2025 y que causarán intereses a una tasa anual de 5.500%.
"*BX+*"	Significa Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V., Grupo Financiero Ve por Más.
"*Casa de Bolsa Inbursa*"	Significa Inversora Bursátil, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, Grupo Financiero Inbursa.
"*Cátodo*"	Significa la terminal negativa en una celda electrolítica donde el cobre es depositado durante el proceso de refinación electrolítica. El cobre así depositado, es referido como cátodo y es generalmente 99.99% puro.
"*CERTIMEX*"	Significa Certificación Mexicana, S.C.
"*CNBV*"	Significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
"*COMEX*"	Significa Commodity Exchange Inc.
"CONDUMEX"	Significa Condumex, S.A. de C.V. (antes Tenedora de Empresas de Materiales de Construcción, S.A. de C.V.)
"CPVC"	Significa, por sus siglas en inglés, poli cloruro de vinilo clorado (*Chlorinated Polyvinyl Chloride*).
"*CSTB*"	Significa, por sus siglas en francés, Centro Científico y Técnico de Construcción (*Centre Scientifique et Technique du Batimen*).
"*DOF*"	Significa el Diario Oficial de la Federación.
"*Dólar*", "*Dólares*" o "*US$*"	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, aire acondicionado, refrigeración farmacéutica, alimenticia, electrónica, llaves, cerrajería y en la acuñación de monedas, entre las más importantes.
"*EBITDA"*	Por sus siglas en inglés (Earnings Before Interest, Taxes, Depresiation and Amortization) significa la utilidad neta consolidada del año más o menos: pérdida por operaciones descontinuadas, 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.
"Fortaleza USA"	Significa Fortaleza USA LLC
"Giant"	Significa Giant Cement Holding, Inc.
"*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.
"Indeval"	Significa Instituto Central para el Depósito de Valores
"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 *International Financial Reporting Standards*).
"O*SHA*"	Significa, por sus siglas en inglés, la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (*Occupational Safety and Health Administration*).
"*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.
"*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), Nacobre USA, LLC (antes 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).
"Terminal de Cemento"	Significa el lugar en donde se despacha y/o envasa el cemento; en algunos casos además hay molienda de cemento.
"*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.
"Uniland"	Significa Uniland Acquisition Corporation
"Convert"	Significa la deuda que tenía "Giant" con GSO, teniendo GSO las acciones de "Giant" en garantía y que tenía un costo financiero del 10% mas 20% del EBITDA generado
"Celulosa"	Membrana celular de plantas vegetales y hongos (madera, algodón,

	cáñamo, etc.)
"PVA"	Alcohol polivinílico ó Acetato de polivinilo por sus siglas en ingles Polyvinyl Alcohol.

Resumen ejecutivo:

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.

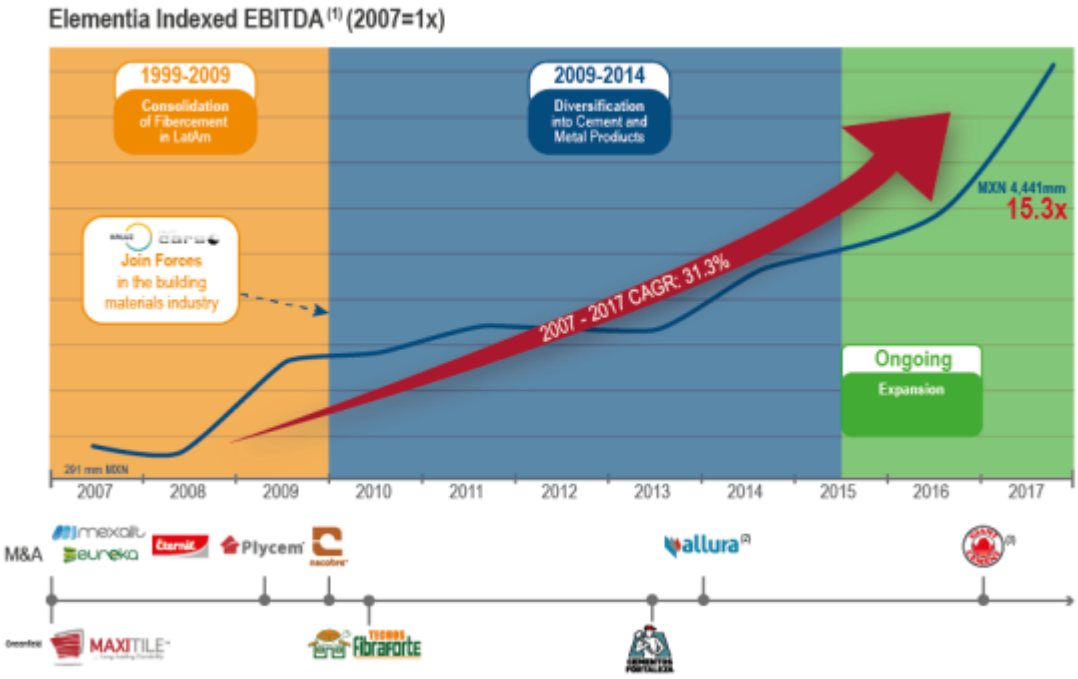
Nuestro negocio

Elementia es una empresa líder que ofrece soluciones constructivas innovadoras que redefinen el concepto de evolución constructiva. Cuenta con una plataforma integral de más de 4,000 productos y de 6,700 colaboradores con presencia operativa en nueve países y una amplia red de distribuidores.
Nuestra avanzada tecnología en rotomoldeo Eureka® resguarda el recurso más importante con el que contamos: el agua; el cual corre a través de sistemas de tubería Nacobre®. Los más de 65 años de experiencia de Nacobre® permiten que las instalaciones de gas puedan ser utilizadas cumpliendo altos estándares de calidad.
Con Cementos Fortaleza® y las adquisiciones estratégicas de las cementeras Giant®, Keystone® y Dragon®, damos estructura a cimientos, columnas, pisos y techos de viviendas, centros comerciales, oficinas, hospitales, etc., tanto en México como en EUA.
Los paneles innovadores y versátiles fabricados en Allura®, Plycem®, Eternit®, Duralit® y Fibraforte®, utilizan las ventajas de la tecnología en fibrocemento, logrando fachadas decorativas, decks simulación madera, techos de tejas tradicionales y techos absolutamente vanguardistas. Elementia es el productor número uno de fibrocemento en Latinoamérica y el número dos en EUA.
Nuestra red de distribuidores independientes, misma que comercializa y ofrece diversos productos y soluciones de nuestras tres divisiones, está conformada por más de 5,400 distribuidores independientes y clientes a lo largo de más de 48 países en los que vendemos que utilizan y ofrecen nuestros diversos productos y soluciones a una amplia base de clientes. Tenemos 38 plantas de producción situadas en nueve países del continente americano; específicamente, México, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y Perú; y contamos con 7 terminales de cemento en Estados Unidos.

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 45% y 37% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2017, respectivamente. A su vez los mercados de Centroamérica, Sudamérica y otros representan 4%, 12% y 2% respectivamente de nuestras ventas netas en 2017. Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 64% y 61% al cierre de 2017 y 2016, respectivamente. En Estados Unidos expandimos nuestras operaciones de la División Construsistemas conforme al aumento progresivo de la demanda que cubrimos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte, Oregón, Nuevo Laredo, Costa Rica y El Salvador; asimismo, reactivamos nuestra planta de Indiana durante enero del 2018. Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en el mercado, entre otras *Mexalit, Eureka, Allura, Plycem, Eternit, Duralit, Fibraforte, Nacobre, Fortaleza,* y a finales de 2016 las marcas *Giant, Keystone Dragon y Grr!* lo que nos permitirá continuar con el fortalecimiento de la División Cemento y con la expansión de Elementia en Estados Unidos. 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 2017, bajo NIIFs nuestro EBITDA fue de Ps$4,441 millones, un incremento de nuestro EBITDA en más de 15 veces.



(1)EBITDA de 2007 a 2011 con base en normas de información financiera en México y de 2012 to 2017 con base en NIFs

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

(3)Adquisición del 55% de acciones con control total de Giant Cement Holding, Inc. ("Giant") de Cementos Portland Valderrivas, S.A. ("CPV") por US$220 millones en 2016 capacidad de 2.8 millones de toneladas anuales.

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.

Nuestra División Cemento inició operaciones en México en marzo de 2013 tras la puesta en marcha de nuestra planta de cemento "El Palmar" ubicada en Santiago de Anaya, Estado de Hidalgo, 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, ejecutamos la opción de compra incluido en el acuerdo de joint Venture para 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 convirtiéndonos, a partir de dicha fecha, en tenedores, 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 en México opera tres plantas de cemento con una capacidad aproximada conjunta de 3.5 millones de toneladas por año, y cinco plantas de concreto con una capacidad aproximada de 290 mil m^3.

Al cierre de 2017, estimamos que nuestras operaciones cementeras en México alcanzaron 5.7% de participación de mercado, donde operamos a través de 493 distribuidores y clientes. Asimismo, en 2017 vendimos poco más de 2 millones de toneladas de cemento, representando una capacidad utilizada cercana al 65% considerando 12 meses de operación con las tres plantas existentes. En el tercer trimestre del año arrancó operaciones la segunda línea de producción ubicada en

Tula aportando cerca de 500 mil toneladas adicionales al mercado; sin embargo, por el proceso de ramp up la utilización de capacidad del sistema completo alcanzó cerca del 80% al cierre del año. La utilización de la red de distribución desarrollada por nuestras Divisiones Construsistemas y Productos de Metal continúa 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 en México, por lo que se aprobó 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 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., celebramos 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.

La nueva línea será la más moderna del continente americano, debido a que fue construida con tecnología de punta, que asegura la calidad de los productos, una alta eficiencia energética y sobre todo la protección del medio ambiente, cumpliendo con estándares de sustentabilidad y responsabilidad social. Vale la pena destacar que la estrategia seguida de preparación del mercado para el arranque de la expansión de capacidad en Tula durante la primera mitad de 2017 ha sido fundamental, y los resultados obtenidos por la Unidad de Negocio de Cemento en México han sido incluso mejor de lo previsto.

La operación de México de 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 la demanda de la zona central del país; y (ii) las iniciativas de eficiencia operativa optimizando el consumo de energéticos en las tres plantas.

Por otro lado, a finales del 2016, Elementia realizó la adquisición de Giant ("Adquisición Giant")

Para poder realizar esta transacción era necesario pre-pagar el "convert" que "Giant" tenia; por lo tanto, el esquema para la transacción fue el siguiente:

1. Elementia paga US$220 millones por el 55% del capital social y control de Giant.
2. Uniland (tenedor de las acciones de Giant), utiliza estos fondos para realizar el primer pago del "convert".
3. Elementia utilizando sus líneas de crédito comprometidas, hace un préstamo a Giant por US$305 millones, con el cual Giant liquida el "convert". Esta deuda se convierte en intercompañía una vez concluida la transacción. El reemplazo de deuda implica una reducción de cerca del 75% del costo financiero de Giant

Giant es una compañía constituida en 1994 conforme a las leyes del estado de Delaware en Estados Unidos, productora de cemento en la región de la costa este de Estados Unidos con activos atractivos y estratégicos, cuenta con operaciones bien establecidas que incluyen tres plantas de cemento con capacidad instalada de alrededor de 2.8 millones de toneladas métricas anuales. Dicha adquisición consolido nuestra estrategia de crecimiento de la División Cemento, así como la expansión de Elementia en el mercado de Estados Unidos.

Asimismo, Giant cuenta con una empresa, "Grr!", que ofrece servicios de disposición de residuos peligrosos para su uso como combustible alterno para ser utilizado en los hornos de cemento.

Entre 2003 y 2008, Giant realizó inversiones por cerca de US$850 millones mejorando con ello sus 3 plantas.

Durante 2017 se inició el plan integral de inversión y mantenimiento de los activos de Giant, el cual contempla una inversión aproximada de US$90 millones. Dicho plan consta de tres fases:

-Primera fase, estabilizar capacidad de producción alineando las plantas a estándares de la industria y recuperar confiabilidad.
-Segunda fase, alcanzar capacidad nominal y recuperación de volumen y clientes
-Tercera fase, reemplazo de equipos clave, recuperación de participación de mercado y precio

Finalmente, en el tercer trimestre de 2017 se anunció la instalación de una molienda de cemento en Costa Rica mediante una inversión alrededor de US$20 millones con una capacidad de más de 250,000 toneladas por año según estimaciones internas, en línea con la estrategia de expansión de la Unidad de Negocio de Cemento.

Con la puesta en marcha de esta instalación, se podrá autoabastecer de la principal materia prima usada en la fabricación de los productos de fibrocemento de nuestra Unidad de Negocio de Construsistemas en Centroamérica; concretando sinergias vía integración vertical entre ambas divisiones. Adicionalmente, comercializaremos parte de la producción en el mercado de Costa Rica.

El cemento producido en Costa Rica estará alineado a los estándares de calidad marca y precio definidos en Fortaleza México. Se prevé que la molienda de cemento inicie operaciones comerciales durante el primer semestre de 2018.

En 2017 esta división tuvo ventas netas por Ps$8,765 millones y EBITDA de Ps$2,474 millones, representando 34% y 56% 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, trims, *siding*, sistemas constructivos y tuberías, así como depósitos de agua (o tinacos), entre otros. La División Construsistemas opera 21 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 81 años de presencia en los mercados en los que operamos, siendo las principales *Mexalit, Eureka, Eternit, Duralit, Fibraforte, Allura y Plycem*. Nuestros productos son distribuidos por nuestra red de cerca de 2,842 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, el reemplazo del desarrollo horizontal por desarrollo vertical en áreas urbanas así mismo inclusiones de alternativas de diseños arquitectónicos innovadores. 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. Mediante inversión realizada durante 2017 se reactivará durante el primer semestre de 2018 la capacidad instalada adicional con la que contamos en Indiana atendiendo a la continua recuperación de la industria de vivienda en Estados Unidos que representan un alto potencial de crecimiento.

Durante 2017 en la División Construsistemas continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y ofertas de valor, incluyendo: (i) la estrategia “go to market” para los mercados de EUA, México y Colombia; (ii) inversiones para ampliar la capacidad de fibrocemento en Estados Unidos mediante la reapertura de la planta de Indiana la cual tiene una capacidad de producción equivalente a la suma de las plantas de Carolina del Norte y Oregon para la fabricación de fibrocemento y con la cual esperamos continuar el crecimiento en esa región, así como, inversiones en

Latinoamérica para convertir las plantas a productos planos con base en fibras sintéticas ("PVA" y "Celulosa") para impulsar los sistemas de construcción ligera; (iii) inversiones para ampliar nuestra capacidad en productos plásticos como techos y tanques de agua, en este sentido, en Colombia iniciamos operaciones de techos plásticos y duplicamos la capacidad de tanques de agua, en Centroamérica iniciamos operaciones de tanques de agua y en Perú se incrementó la capacidad de techos plásticos con la re-ubicación a Chilca; el enfoque del proyecto Chilca Perú comprende consolidar el mercado local e iniciar una cobertura del mercado de exportación a otros países de Latinoamérica.

En 2017, esta división tuvo ventas netas por Ps$8,280 millones y EBITDA de Ps$910 millones, representando 32% y 20% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

División de Productos de Metal. A través de esta producimos y comercializamos tubos, láminas en rollos y hojas, barras y perfiles, conexiones, alambres, piezas forjadas y maquinadas de cobre y sus aleaciones, así como productos terminados como grifería. 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, así como productos terminados como grifería bajo las marcas *Nacobre* y *Cobrecel*. Vendemos nuestros productos principalmente a clientes en los sectores de la construcción e industrial. En 2017, aproximadamente el 47% de las ventas netas de la División de Productos de Metal correspondieron al sector de la construcción y 53% 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 70 mil toneladas por año. Somos de los pocos fabricantes en América que cuenta con una diversificación en sus líneas de producción que nos permite ofrecer 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 naval 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 1380 distribuidores y mediante ventas directas a consumidores finales. En 2017, 62% de las ventas netas de la División Productos de Metal correspondieron a clientes en México, 24% en Estados Unidos, 10% en América Latina y 4% en resto del mundo. En esta división se cuenta con una estrategia comercial (*Cost Plus mark-up*) 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 de Productos de Metal estamos cosechando los beneficios de inversiones realizadas con el objetivo de optimizar costos, que comprende la mejora del rendimiento del metal como los procesos de fundición continua; asimismo, continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y mejorar nuestra rentabilidad: (i) la mejora continua en el rendimiento de metal, implementación de proyectos Lean Six Sigma y, (ii) mayor comercialización de productos de valor agregado.

En el 2017 iniciamos con un nuevo modelo de negocio enfocado en capitalizar la fortaleza de la marca y los canales de distribución por medio del cual logramos acuerdos de maquila para productos terminados de grifería que incluyen regaderas, llaves de baño, kits de baño, etc. Los cuales comercializamos a través de nuestra fuerte red de distribución y que han tenido una gran aceptación incluso en las grandes tiendas de autoconsumo especializadas en materiales de construcción.

La División Productos de Metal generó ventas netas de Ps$8,153 millones y EBITDA de Ps$1,053 millones durante el ejercicio 2017, representando un aumento del 12.5% y una disminución del 9.8%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registradas durante el mismo periodo en 2016. Dicha disminución en el EBITDA se debe principalmente a un importante incremento en los costos de energía eléctrica y gas natural; así como el efecto combinado de las fluctuaciones abruptas del commodity y el tipo de cambio. La División de Productos de Metal representó el 32% de nuestras ventas netas totales del año 2017 y el 24% de nuestro EBITDA consolidada, por el mismo período que finalizó en 2017.

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		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
División Metales	$8,153	$7,249	$7,486	$1,053	$1,166	$975
División Construsistemas	8,280	7,709	6,872	910	946	1,069
División Cemento	8,764	3,800	2,371	2,474	1,481	942
Eliminaciones y Holding[1]	515	332	245	4	2	16
Total	**$25,713**	**$19,090**	**$16,974**	**$4,441**	**$3,595**	**$3,002**

[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		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
División Metales	32%	38%	45%	24%	33%	32%
División Construsistemas	32%	40%	40%	20%	26%	36%
División Cemento	34%	20%	14%	56%	41%	31%
Eliminaciones y Holding[1]	2%	2%	1%	0%	0%	1%
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 Intercompañias.

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 33% de las ventas de la División Productos de Metal, y por ende el 11% 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 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 construcción, ningún cliente en particular representa más del 5% 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 construcción. 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.

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 alcanzando una participación de aproximadamente 5% en 2014 y llegando al 2017 con una participación del 5.7%. 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 de Latinoamérica, en especial buscando posicionarse como una marca preferida entre los albañiles. En virtud de la adquisición de Giant, en 2016 ingresamos al mercado de cemento de los Estados Unidos a través de las marcas *Giant*, *Keystone*, *Dragon y Grr!*, algunas de las cuales tienen más de ochenta años en el mercado y cuentan con una base sólida de clientes.

Nacobre, marca insignia de nuestra División Productos de Metal tiene fuerte presencia en más de 40 países y una importante participación de mercado en México. En 2017, la marca *Nacobre* apareció en el tercer lugar como la marca más reconocida en el canal Ferretero, a su vez forma parte de las 101 Principales Marcas más Influyentes del Canal Ferretero publicado por Best Concept Group.

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

Marca	Producto	ños en el Merca	Zona Geográfica	Posición de Mercado(1)
División Cemento				
	Cemento	4	México	#5 en el mercado nacional
	Cemento	83	Estados Unidos	#4 en la Costa Este
División Construsistemas				
mexalit	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas y tubos	76	México	#1 en techos de Fibrocemento
Ctermic	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas de PVC, tinacos plásticos, pinturas y masillas	76	Colombia	Jugador #1 en productos de Fibrocemento en Colombia, Ecuador, Bolivia y Centroamérica
Duralit	Productos de Fibrocemento: techos y tejas.	41	Bolivia	
Plycem	Productos de Fibrocemento techos paneles y tejas)	52(3)	Centroamérica	#3 en tinacos en Colombia
allura	Productos planos (siding y techos de Fibrocemento)	4	Estados Unidos	Jugador #2 en productos de Fibrocemento(2)
eureka	Paneles planos y ondulados de Fibrocemento, Tinacos y cisternas de polietileno, y láminas onduladas de polipropileno	82	México	#2 en tinacos
Fibrafort	Láminas onduladas de polipropileno.	28	Perú	#1 en techos plásticos
División Productos de Metal				
nacobre	Cobre y sus aleaciones (tubo, lámina, barra, conexión, entre otros)	68	México	#1 en México

(1) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017. 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 más de 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 38 plantas de producción localizadas en 9 países, lo que nos permite diversificar nuestra exposición a economías y monedas específicas y mitigar los efectos de potenciales desajustes de los mercados en los países o regiones en las que operamos. Adicionalmente, continuamos nuestra diversificación geográfica a través de clientes en más de 48 países a los que exportamos nuestra gama de productos. En 2017, 45% de nuestras ventas correspondieron a clientes en México, 37% a clientes en Estados Unidos, 4% a clientes en la región de Centroamérica, 12% a clientes en la región de Sudamérica y 2% al resto del mundo.

Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 64% y 61% al cierre de 2017 y 2016, respectivamente.

9 Plantas USA

DIVISION CEMENTOS	
USA:	3 Plantas de Cemento
DIVISIÓN CONSTRUSISTEMAS	
USA:	3 Plantas
RECUPERACIÓN DE RECURSOS	
USA:	3 Plantas

20 Plantas MEX

DIVISION CEMENTOS	
México:	3 Plantas de Cemento 5 Plantas de Concreto
DIVISIÓN METALES	
México:	3 Plantas
DIVISIÓN CONSTRUSISTEMAS	
México:	9 Plantas

Consideramos que la mayoría de los países en que operamos tienen buenas perspectivas de crecimiento a futuro, fundamentadas ya sea 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, un crecimiento poblacional, o bien en entornos macroeconómicos favorables.

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 7 millones de personas, del 2010 al 2017 creciendo en un 9%, de acuerdo a estadísticas del INEGI. Asimismo, otros países de América Latina y Estados Unidos han experimentado crecimiento en la clase media durante la última década.

Es importante mencionar que algunos de los países en los que operamos como Colombia y Bolivia enfrentaron condiciones macroeconómicas adversas que repercutió en los índices de consumo.

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 33% 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, Estados Unidos anunció un plan para infraestructura de 1.5 trillones de dólares (base EUA).

"El Poder de la Unidad" que abarca una Amplia Red de Distribución contemplando 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 5,400 distribuidores independientes y clientes. 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 un amplio portafolio de 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 logar 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. Para tener una oferta de productos o soluciones "Elementia" que incluya a las 3 divisiones, tenemos que contar con una plataforma operativa que soporte dicha oferta. La construcción de esta base operativa es el primer paso hacia el desarrollo de las capacidades organizacionales "Elementia" que nos darán la diferenciación en el mercado.

Las capacidades organizacionales se refieren a la combinación de procesos, organización, tecnologías de información, habilidades, métricas (KPIs) y rutinas de gestión en un área específica, cuya combinación genera la diferenciación en el mercado.

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 a principios del 2014 y con la labor realizada hasta hoy hemos expandido significativamente nuestra presencia en dicho país a una red de más de 120 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 algunos de los productos que producimos en nuestras plantas en México y Latinoamérica, creando oportunidades importantes para expandir nuestra oferta de productos en Estados Unidos. Asimismo, a través de la adquisición de Giant en 2016, la red de Cemento en EUA se amplió en esta región a 700 clientes lo cual sin duda dará un mayor fortalecimiento a dicha presencia ya existente por la parte de Fibrocemento.

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. Asimismo, 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.

De igual manera, a través del "Poder de la Unidad" hemos logrado incrementar nuestra participación en los mercados doméstico e internacional de manera orgánica a través del aprovechamiento de sinergias, la incursión en nuevas categorías de productos (techos plásticos), el desarrollo de productos de mayor valor agregado, destacando las inversiones estratégicas realizadas
En el 2017 iniciamos con un nuevo modelo de negocio enfocado en capitalizar la fortaleza de la marca y los canales de distribución por medio del cual logramos acuerdos de maquila para productos terminados de grifería que incluyen regaderas, llaves de baño, kits de baño, etc. Los cuales comercializamos a través de nuestra fuerte red de distribución y que han tenido una gran aceptación incluso en las grandes tiendas de autoconsumo especializadas en materiales de construcción.

Durante 2017 diseñamos la estrategia que llamamos Elementia 2.0, la cual, busca ofrecer un portafolio de productos y soluciones a los clientes con lo cual creemos poder capturar parte del valor de la cadena de distribución; para lo cual al final del 2017 se integró el equipo que, durante el 2018, desarrollará el piloto de esta iniciativa.

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

División	Región	Distribuidores y Clientes
Cemento	México	493
Cemento	EUA	700
Construsistemas	México	1,118
Construsistemas	Centroamérica	312
Construsistemas	EUA	128
Construsistemas	Sudamérica	1,284
Productos de Metal	México y EUA	1,380
	Total	**5,415**

Exitosa Historia de Crecimiento Orgánico e Inorgánico Soportado en Nuestra Disciplina Financiera y la "Metodología Quinto Elemento"

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. Misma que concluyó con la adquisición de los activos de fibrocemento en EUA.

Tercera Etapa 2015 -2017 (Expansión): Nuestro foco principal de crecimiento fue la División Cemento en donde iniciamos con el proyecto de expansión de capacidad en México para pasar de 2 a 3.5 millones de toneladas por año. Como parte de la estrategia de crecimiento inorgánico de Elementia, se realizó la Adquisición de Giant permitiéndole ingresar al mercado estadounidense de cemento y con ello fortalecer la División Cemento. Adicionalmente se inició el proyecto de molienda de cemento en la región Centroamérica a través de una instalación de más de 250 mil toneladas anuales, con una inversión de alrededor de US$20 millones.

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 al cierre del 2017, una vez concluida la adquisición de la participación no controladora de Lafarge en 2014 pasó del 29% al 56%.

De igual manera, a través de la aplicación del "*Quinto Elemento*" hemos logrado (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 continua en la División Productos de Metal; y (iii) expansiones de capacidad operativa. La aplicación de esta metodología será fundamental para la integración de Giant en Elementia.

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.

Durante 2017 con la finalidad de fortalecer el balance de la compañía manteniendo niveles de apalancamiento conservadores, Elementia llevó a cabo un programa de refinanciamiento integral que consistió en lo siguiente:

- En noviembre de 2016, y con el propósito de terminar de liquidar la deuda que tenía Giant para poder concluir la transacción, se dispusieron las líneas de crédito comprometidas de Elementia.
- Durante 2017, se obtuvieron US$350 millones a través de créditos bilaterales con Scotiabank, Bancomext y Citi Banamex que fueron utilizados para prepagar el 100% de las líneas de crédito comprometidas:
    - Ps$1,900 millones a siete años (Scotibank);
    - Ps$3,598 millones a doce años (Bancomext); y
    - Ps$925 millones a siete años (Citi Banamex).

Las iniciativas tomadas con respecto al manejo de la deuda mejoraron términos y condiciones, además de resultar en un perfil de vencimiento mejor distribuido y de largo plazo, y liberando alrededor de US$200 millones de flujo de efectivo entre 2017 y 2019.

Al 31 de diciembre de 2017, tenemos una relación deuda neta a EBITDA de 3.23x siendo que dicha relación al 31 de diciembre de 2016 fue de 3.17x.

Innovación, Tecnología de productos y procesos

A lo largo de nuestra historia hemos sido capaces de desarrollar y evolucionar de manera interna la tecnología de productos y procesos que nos diferencian frente a nuestros competidores. Durante el 2017 se creó la dirección corporativa de innovación cuyos principales objetivos son: (i) la integración de todos los esfuerzos en esta materia de las diferentes operaciones, y (ii) potencializar nuestras capacidades en este sentido por medio de la metodología "agile" que contempla diferentes etapas y compuertas de validación, corrección y/o eliminación en plazos cortos.

Como ejemplo en 2014 con la compra de los activos en EUA, uno de los primeros cambios que se hicieron fue la formulación de los productos, lo cual fue posible gracias a la tecnología que llevamos de Latinoamérica a estas operaciones con lo cual detuvimos el espiral de reclamos que dichos activos enfrentaban.
Así mismo, parte del excito en la división de Metales, se debe al profundo conocimiento de la metalurgia que se traduce en eficiencias y flexibilidad operativas como no existe otra en el continente americano.
De igual forma en la División de Cementos México hemos sido capaces de eficientizar los procesos usando materiales alternos gracias al reforzamiento de la tecnología del proceso que hemos hecho internamente.
Finalmente, durante 2017 fuimos capaces de migrar nuestros procesos productivos y productos de una tecnología a base de fibras naturales a una base tecnológica utilizando fibras sintéticas en nuestras operaciones de todo Latinoamérica.

Equipo Directivo Experimentado y Sólida Base de Accionistas

Nuestros principales directivos tienen un promedio de más de 21 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 (13 operaciones de fusiones y adquisiciones exitosas realizadas en los últimos 17 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 Condumex, 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. Nuestras prioridades de crecimiento son Cemento y países en los que actualmente tenemos operaciones con énfasis en EUA.

Principal Enfoque de Crecimiento está en la División Cemento y en el mercado de EUA

Mantenemos el enfoque de crecimiento en la División Cemento durante los años inmediatos siguientes. En Julio del 2017, cumpliendo el compromiso realizado desde el 2015, iniciamos la operación comercial de la ampliación de capacidad de producción de nuestra planta Tula en 1.5 millones de toneladas anuales, por medio de una inversión aproximada de US$250 millones. Nos complace reportar que el periodo para alcanzar la utilización optima de capacidad será menor a la originalmente considerada de alrededor de 2.5 años.

Como parte de la estrategia de expansión de la División Cemento en Centroamérica, en 2017 se inició el proyecto de construcción de una planta molienda de cemento en Costa Rica con una inversión de alrededor de US$20 millones y con una capacidad de más de 250 mil toneladas anuales. Una parte de la producción de esta planta abastecerá a Plycem de su principal materia prima para la fabricación de productos de fibrocemento, concretándose con ello sinergias vía integración vertical entre las divisiones Cemento y Construsistemas de Elementia, y la otra parte, será comercializada en Costa Rica. Se espera que esta molienda inicie operaciones durante el primer semestre de 2018.

Durante el 2017 nos enfocamos al plan de integración de la Adquisición de Giant que realizamos en 2016. Realizamos avances importantes conforme al plan desplegando tanto recursos económicos como humanos para llevar estas operaciones los estándares de la industria. Continuaremos con este proceso de integración durante los años de 2018 y 2019 tal como se ha comunicado, y en paralelo comenzaremos a cosechar los beneficios de este proceso en la segunda mitad del 2018.

Atendiendo a la continua recuperación de la industria de vivienda en Estados Unidos que representan un alto potencial de crecimiento, uno de los focos estratégicos del 2017 fue la reapertura de la planta de Indiana en la división de Construsistemas. Durante 2017 realizamos las inversiones necesarias para reactivar esta planta que tiene una capacidad instalada equivalente a la suma de las plantas de Carolina del Norte y Oregón juntas; logramos este objetivo 6 meses antes de la fecha comprometida iniciando operaciones en enero del 2018.

Crecer Orgánica e Inorgánicamente a través de Fusiones y Adquisiciones

Parte del ADN de Elementia y del track record incluyen fusiones y adquisiciones, se han realizado 14 adquisiciones y/o Fusiones en los últimos 15 años. Mantendremos esta filosofía de crecimiento acompañado de estricta disciplina financiera y enfoque a creación de valor por lo que constantemente estamos analizando posibles alternativas en nuestra operación, logística, distribución y comercialización para fortalecer el crecimiento de la empresa, así como potenciales expansiones, adquisiciones y/o construcción y desarrollo de nuevas instalaciones (*greenfields/ brownfields*), reforzando el enfoque a cementos y a países donde tenemos operaciones prioritariamente EUA, sin descartar con esto otras geografías y negoción dentro del paraguas de materiales de construcción alineados a la visión, misión y objetivo de la compañía

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

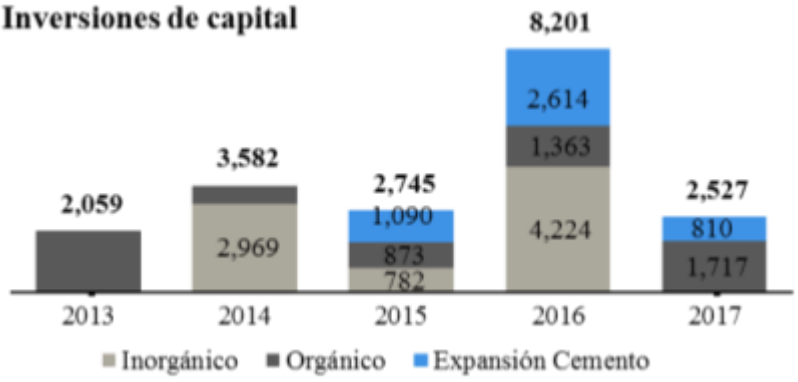
eficiencia de las operaciones mediante el incremento del uso de combustibles alternos aprovechando el know-how en el negocio de Grr para implementarlo en las operaciones de México. La integración de la operación de Giant – Cemento EUA – en Elementia con base en el plan establecido, buscando recapturar la participación de mercado perdida y maximizando la rentabilidad del negocio.

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 generan, tales como un menor costo integral de construcción y una mayor productividad debido a la velocidad de la construcción. 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 por medio del ramp up de la planta de indiana, y complementando el portafolio de 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. Continuaremos con la estrategia go to market en los mercados de México y EUA buscando entrar en la medida de lo posible a otras geografías.

División de Productos de Metal. Enfocarnos en oferta de soluciones innovadoras de valor agregado para nuestros clientes. Tenemos la capacidad de ofrecer nuevas aleaciones de metales conforme a los requerimientos de mercado 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 para incrementar nuestras capacidades de producción en productos de valor agregado y nuestra red de distribuidores independientes para aumentar nuestra penetración y participación en mercados clave. Implementación de medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y mejorar nuestra rentabilidad: (i) la mejora continua en el rendimiento de metal, implementación de proyectos Lean Six Sigma y, (ii) mayor comercialización de nuevas líneas de productos de valor agregado.

- *Elementia 2.0.* Durante 2017 diseñamos la estrategia que llamamos Elementia 2.0, la cual, busca ofrecer un portafolio de productos y soluciones a los clientes con lo cual creemos poder capturar parte del valor de la cadena de distribución; para lo cual al final del 2017 se integró el equipo que, durante el 2018, desarrollará el piloto de esta iniciativa.

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. De igual manera ejecutaremos el piloto de Elementia 2.0. 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

Con nuestra metodología de mejora operativa denominada el "*Quinto Elemento*" se han generado logros orientados a la optimización de procesos, consumos y costos que nos han llevado a la implementación de mejores procesos y nuevas estrategias de negocio.

Como parte de nuestro crecimiento y reinvención, estamos preparándonos para arrancar con la transición de la era de la excelencia operativa a la era de la innovación centrada al cliente y la digitalización, para lo cual estamos en el camino de complementar nuestra visión de la innovación centrada en el desempeño del producto a la de generar cambios en la forma en que ofrecemos soluciones integradas, nuevos servicios, mejorar nuestros canales y la experiencia de nuestros clientes al hacer negocios con nosotros.

Sin duda en este año se sentaron las bases para iniciar con la consolidación de cuatros ejes o pilares para el grupo en los próximos años:

1. Definir programas de innovación y desarrollo tecnológico para cada Unidad de Negocio.
2. Conformar un portafolio integrado de proyectos de innovación que integre los esfuerzos de las Unidades de Negocio.
3. Diseñar e implementar un proceso de etapas y compuertas para gestionar el presupuesto asignado a las diferentes iniciativas de innovación
4. Accionar para fomentar la cultura de innovación abierta dentro la organización.

En general las iniciativas que se están apoyando están orientadas a la mejora y recambio tecnológico de nuestra tecnología de fibrocemento, resulta relevante mencionar que se está incursionando en la comercialización a través de un canal digital dentro de uno los marketplace más reconocido en el mundo.

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.

Utilizamos 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 como decks y trims 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 más del 5.7% en 2017 a tan sólo 4.5 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.

Nuestra tarea no se limita a la identificación de sinergias, va más allá, como se mencionó anteriormente, es construir una plataforma operativa sólida para la venta multi-productos enfocada en soluciones. Dichos esfuerzos involucran el desarrollo de procesos críticos de negocio, así como la utilización de nuestras bases de datos y tecnologías y la gestión centralizada de funciones como tesorería, evaluación de líneas de crédito, servicio a clientes, entre otros.

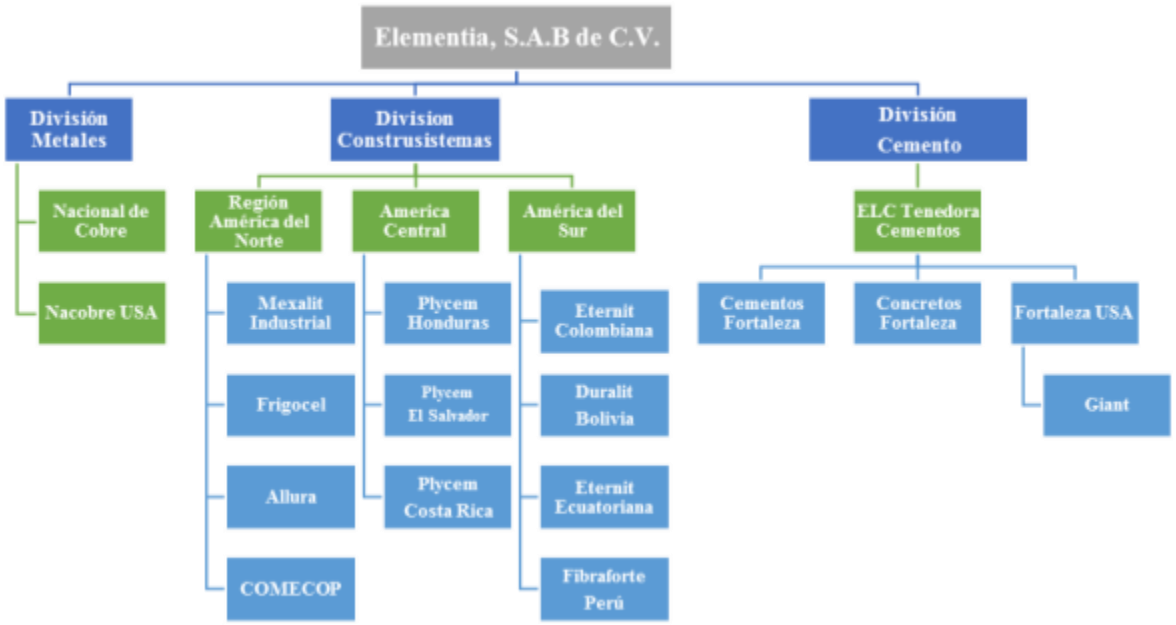
Tomando como base nuestra red de distribuidores independientes, pretendemos incrementar de manera importante la comercialización de productos complementarios de terceros, pudiendo ser bajo nuestras marcas, lo cual pudiera resultar en eventuales integraciones. Actualmente comercializamos productos que 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.

Nuestra estructura corporativa

Como consecuencia del aumento de capital que se aprobó en la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Elementia el 17 de octubre de 2016, Grupo Kaluz y miembros de la familia del Valle son dueños directa o indirectamente, del 40.89% de nuestro capital social y Condumex, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso, es dueño del 36.17%, mientras que las acciones remanentes (22.93%) son propiedad del público inversionista. Grupo Kaluz, que es controlado por la familia del Valle y actualmente dirigido por Antonio del Valle Perochena quien asumió el cargo a partir de Febrero 2018 (cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria y más de 15 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 Lago Zúrich 245, Piso 20 torre Falcon, Colonia Ampliación Granada, C.P. 11529, Delegación Miguel Hidalgo, Ciudad de México, México. Con número telefónico +52 (55) 5728 5589.

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 2010 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 36.17%. 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 y sus aleaciones. 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 Fibraforte, 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 descontinuar nuestra línea de tubería A.C. de Fibrocemento de la planta de Chihuahua, México de Mexalit Industrial, S.A. de C.V. y hoy en día 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 16 de diciembre de 2014 al haber recibido la aprobación de la Comisión Federal de Competencia Económica y al haber realizado el primer pago por US$180 millones de los US$225 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 paneles 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 subsidiaría Plycem USA LLC, antes Plycem USA Inc, adquirió los activos del negocio de Fibrocemento de Certain Teed 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.

En 2015 iniciamos la ampliación de capacidad de cemento en México para alcanzar 3.5 millones de toneladas.

En 2016 concluimos las inversiones para iniciar operaciones de techos plásticos y duplicar la capacidad de tanques de agua en Colombia e iniciar la producción de tanques de agua en Centroamérica. Concretamos la adquisición de Giant agregando 3 plantas de cemento con una capacidad de 2.8 millones de toneladas en la costa este de Estados Unidos.

En 2017 concluimos el proyecto de expansión de planta Tula que nos permitirá colocar 1.5 millones de toneladas adicionales en el mercado en los próximos tres años según estimaciones internas; así mismo en este año se inició el proyecto de construcción de una planta de molienda en Costa Rica con una inversión de alrededor de US$20 millones y una capacidad de más de 250 mil toneladas anuales. Se termina la relocalización y ampliación de capacidad de nuestra panta de techos plásticos de Lima a Chilca, Perú. Se inicia con la operación de rotomoldeo en Centro América y se duplica la capacidad de rotomoldeo en Colombia

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, utilizamos el Global Reporting Initiative (GRI) en materia de sustentabilidad.

Consientes y responsables de la capacidad que como grupo tenemos para impactar positivamente nuestro entorno, en 2017 arrancamos y documentamos diferentes iniciativas en México y en países que sufrieron desastres naturales para ser replicadas en todas nuestras operaciones a partir de 2018. Las iniciativas giran en torno a la creación de valor compartido con nuestras comunidades. Entendemos como comunidades aquellas que se encuentran en nuestra zona de influencia operativa y comercial y también la comunidad Elementia integrada por todos los colaboradores del grupo.

Con una visión coherente a nuestra industria (¿propósito empresarial?), lanzamos junto con Hábitat para la Humanidad, México, A.C. el programa “Empezando por la Casa” que brinda capacitación, asesoría técnica, materiales de construcción subsidiados y acceso a créditos con tasas preferenciales a los habitantes de los municipios de Cortázar y Villagrán, donde Nacobre tiene presencia operativa, para realizar mejoramientos estructurales y en servicios básicos de sus viviendas. Esta iniciativa comenzará a trabajarse en Centro y Sudamérica a partir de mediados de 2018.

Con el objetivo de aportar a la regeneración del tejido social y formar parte activa, no paternalista, en el desarrollo de las comunidades donde tenemos presencia operativa, junto con la organización sin fines de lucro Un Techo para mi país México, iniciamos el programa de Desarrollo Comunitario en el municipio de Santiago de Anaya Hidalgo, municipio donde Cementos Fortaleza cuenta con presencia operativa, y tenemos la intención de extenderlo al municipio de Atotonilco de Tula Hidalgo a finales de 2018.

Convencidos que el impacto positivo de una empresa trasciende al formar una cultura consiente de las necesidades humanas, hemos implementado dos iniciativas que promueven esta conciencia:
Colaborador a Salvo con el Poder de la Unidad: a través de una red interna, formada por los mismos colaboradores, monitoreamos y damos atención inmediata a los colaboradores que se encuentren en peligro durante y después de un desastre natural. La iniciativa se implementó durante las afectaciones en abril 2017 por el fenómeno del Niño en Perú, el paso del Huracán Harvey en agosto 2017 por el estado de Texas en EU, en los sismos de septiembre 2017 en México y en las inundaciones de febrero 2018 en Bolivia.

Innovation Factory: por medio de un programa de capacitación en innovación de negocios enfocados al usuario, grupos de colaboradores de todas las áreas y empresas desarrollan diferentes oportunidades de negocio que dan alivio a necesidades o retos humanos. Con esta iniciativa se logra generar una cultura atenta y proactiva a resolver necesidades humanas a través de soluciones de negocio.

Acontecimientos recientes.

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 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 octubre del 2015, Elementia concluye la reestructura de línea de crédito revolvente ampliándola de 300 a 500 millones de dólares, asimismo se amplío 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.

El 29 de junio de 2016, celebramos a través de nuestra subsidiaria, Trituradora un contrato de financiamiento ECA (Export Credit Agency) para la ampliación de la planta Tula de la División Cemento, con Banco Santander, S.A. como Agente hasta por EUA$108 millones, con un plazo de disposición desde la firma del contrato y hasta la terminación de la ampliación de la planta o bien al 19 de diciembre de 2017, lo que ocurra primero.

El 17 de octubre de 2016, Elementia celebró una Asamblea Extraordinaria de Accionista en la que se aprobó un aumento de capital por $4,368,719,100 pesos que fueron utilizados para la Adquisición de Giant, por lo que se suscribieron 218,435,955 acciones a $20 pesos por acción.

Como consecuencia de la suscripción y pago de las acciones emitidas conforme a la Asamblea del aumento, el capital social suscrito y pagado de Elementia se encuentra distribuido de la siguiente manera:

Porción	Acciones	Monto
Mínima Fija	36'050,825	$229'112,173.84
Variable	1,056'128,950	$6,711'968,333.26
T o t a l	1,092´179,775	$6,941´080,507.10

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, accionista principal de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant ("Adquisición Giant"), contra el pago de la cantidad de US$220 millones.

En Julio de 2017, con la puesta en marcha de la línea 2 en planta Tula se completa el proyecto de crecimiento. Con esto se incrementa la capacidad de producción de cemento en 1.5 millones de toneladas anuales según estimaciones internas, por medio de una inversión aproximada de US$250 millones, logrando una capacidad conjunta en la División Cemento de 3.5 millones de toneladas por año. Este aumento de capacidad nos permite incrementar nuestra participación de mercado en el sector del cemento en México.

Durante el tercer trimestre 2017 Fibraforte concluyo con la reubicación y ampliación de su nueva planta en Chilca.

Octubre de 2017, de la mano de la estrategia relacionada a mantener un equilibrio entre tasas variable y fija, se contrató una cobertura para cubrir el riesgo de la tasa de interés flotante (TIIE 28) a tasa fija del crédito por $1,799 millones con un plazo a doce años a tasa fija de 6.99% en pesos.

Durante 2017, se obtuvieron US$350 millones a través de créditos bilaterales con Scotiabank, Bancomext y Citi Banamex que fueron utilizados para prepagar el 100% de las líneas de crédito comprometidas; las líneas de crédito bilaterales se conformaron de la siguiente forma:

-Julio Ps$1,900 millones a siete años (Scotibank);
-Septiembre Ps$3,598 millones a doce años (Bancomext); y
-Diciembre Ps$925 millones a siete años (Citi Banamex).

Diciembre de 2017, la agencia calificadora Moody's confirmó la calificación de riesgo crediticio de Elementia en Ba2 y modificó la perspectiva de estable a positiva. La mejora en la perspectiva refleja un perfil crediticio mejor al esperado en estimaciones hechas por la agencia, así como la trayectoria de desapalancamiento que ha mostrado Elementia en los últimos doce meses, después de realizar inversiones y adquisiciones en la División de Cemento en México y Estados Unidos.

Información General.

El nombre comercial de nuestra compañía es Elementia y nuestras oficinas corporativas principales se encuentran localizadas en Calle Zúrich 245 Piso 20 torre Falcon, Colonia Ampliación Granada, C.P. 11529, Del. Miguel Hidalgo, México y nuestro número telefónico es +52 (55) 5728-5589.

RESUMEN DE INFORMACION FINANCIERA CONSOLIDADA Y OTRA INFORMACION

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 2017, 2016 y 2015 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 2017 puede ser no comparable con los años terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015, considerando la adquisición del 55% del capital social de Giant e incorporación en la consolidación de Elementia a partir de noviembre de 2016.

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. Asimismo, 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		
	2017	**2016**	**2015**
	(en millones de Pesos)		
Estado de Resultados:			
Operaciones Continuas:			
Ventas netas	25,713	19,090	16,974
Costo de ventas	18,554	13,497	12,517
Utilidad bruta	**7,159**	**5,593**	**4,457**
Gastos de operación	4,291	3,302	2,685

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	2017	**2016**	**2015**
	(en millones de Pesos)		
Otros ingresos, netos[1]	(2)	(2)	(78)
Pérdida cambiaria	130	878	1,239
Ganancia por valuación de instrumentos financieros derivados	(58)	(334)	-
Ingresos por intereses	(33)	(97)	(148)
Gastos por intereses	1,087	663	706
Comisiones bancarias	130	106	103
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas	**1,614**	**1,077**	**(50)**
Impuestos a la utilidad	712	305	(62)
Utilidad de operaciones continuas . . .	**902**	**772**	**12**
Operaciones discontinuas:[2]			
Pérdida en operaciones discontinuas, neta .	-	-	-
Utilidad neta consolidada	**902**	**772**	**12**
Participación no controladora	(107)	49	10
Utilidad neta consolidada atribuible a participación controladora…….....	**1,009**	**723**	**2**

[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		
	2017	**2016**	**2015**
	(en millones de Pesos, excepto por montos por acción)		
Utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria (en miles de Pesos):			
Por operaciones continuas	0.9236	0.79974	0.0038
Por operaciones discontinuas	-	-	-
Utilidad básica por acción	**0.9236**	**0.79974**	**0.0038**
Promedio ponderado de acciones en circulación (en miles)	1,092,180	904,863	428,132
EBITDA[1] ·····	4,441	3,595	3,002

[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.

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2017	**2016**	**2015**
	(en millones de Pesos)		
Estado de posición financiera:			
Activo circulante:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,714	3,912	3,103
Instrumentos financieros derivados		14	-
Cuentas por cobrar, Neto	5,265	4,676	3,411
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	22	22	27
Inventarios, Neto	5,589	4,402	2,881

Pagos anticipados	395	298	286
Total de activo circulante	**13,985**	**13,324**	**9,708**
Activo a largo plazo:			
Inmuebles, maquinaria y equipo - Neto	32,163	32,091	17,675
Activo neto por beneficios a los empleados al retiro	-	-	252
Activos intangibles y otros activos – Neto	5,656	5,789	2,315
Impuestos diferidos	1,144	1,456	1,289
Instrumentos financieros derivados	567	628	0
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	25	34	30
Total de activo a largo plazo	**39,555**	**39,998**	**21,561**
Total de activo	**53,540**	**53,321**	**31,269**
Pasivo circulante:			
Documentos por pagar a instituciones financieras y porción circulante del pasivo a largo plazo	270	3,041	52
Cuentas por pagar a proveedores	4,770	4,724	2,725
Financière Lafarge, S.A.S.	-	-	-
Beneficios directos a empleados	110	152	15
Provisiones	910	745	606
Impuestos y gastos acumulados	243	721	247
Cuentas por pagar a partes relacionadas	169	201	36
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	32	22	28
Arrendamiento financiero	1	1	-
Porción circulante de impuestos por pagar por beneficios en consolidación	83	27	1
Anticipos de clientes	458	491	241
Ingresos diferidos	442	131	
Instrumentos financieros derivados	110		14
Total de pasivo circulante	**7,598**	**10,256**	**3,965**
Pasivo a largo plazo:			
Préstamos a largo plazo	16,795	13,967	8,342
Cuenta por pagar a Arrendadora Ve por Más, S. A. de C. V. (parte relacionada) por arrendamiento financiero	39	39	73
Arrendamiento financiero	4	6	-
Impuestos diferidos	2,151	1,977	2,189
Impuesto sobre la renta por pagar a largo plazo	589	361	359
Impuesto por pagar por beneficios en consolidación	277	360	679
Beneficios a los empleados al retiro	1,020	1,074	-
Pasivos ambientales y otros pasivos a largo plazo	415	420	1
Instrumentos financieros derivados	0	582	0
Total de pasivo a largo plazo	**21,290**	**18,786**	**11,643**
Total de pasivo	**28,888**	**29,042**	**15,608**
Total de capital contable	**24,652**	**24,279**	**15,661**
Total de pasivo y capital contable	**53,540**	**53,321**	**31,269**

	Año terminado al 31 de diciembre de		
	2017	**2016**	**2015**
	(en millones de Ps$, excepto por rotación de días y volumen de ventas)		
Otros Conceptos e Indicadores:			

	Año terminado al 31 de diciembre de		
Adquisición de propiedades, planta y equipo . .	(2,527)	(4,027)	(1,963)
Depreciación y amortización del ejercicio	1,572	1,302	1,153
Rotación de cuentas por cobrar (en días)	49	61	46
Rotación de cuentas por pagar (en días)	92	128	79
Rotación de Inventarios (en días)	106	101	78
Volumen consolidado de ventas (en miles de toneladas)	5,182	4,810	2,762

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	**2017**	**2016**	**2015**
	(en millones de Pesos)		
Utilidad neta consolidada	**$902**	**$772**	**$12**
Más (Menos):			
Pérdida en operaciones discontinuas, Neta			-
Impuestos a la utilidad	712	305	(62)
Gastos financieros netos[1]	1,255	1,216	1,899
Depreciación y amortización para el periodo	1,572	1,302	1,153
EBITDA	**$4,441**	**$3,595**	**$3,002**

[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
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 2017 en más de 15 veces.

Factores de riesgo:

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.

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.
- Problemas ocultos de equipos de fabricación que demanden grandes mantenimientos afectando resultados esperados
  Otros no mencionados anteriormente relativos a operación de una compañía nueva en nuestra gestión

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 desinvirtamos 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.
- Entrada en los mercados en los que operamos de productos provenientes de países asiáticos y/o países con altos subsidios a la producción.

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 2017, 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; así mismo las inversiones en investigación y desarrollo son altas con incertidumbre de retorno, por lo que todas las investigaciones y esfuerzos en nuestras compañías en busca de innovación conllevan un riesgo de afectación a resultados.

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), celulosa y resinas 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 en prácticamente todos nuestros productos somos capaces de trasladar el costo de estas materias primas a los clientes, sin embargo, 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 con 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, tiempos de fabricación de equipos 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 38 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. 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 23 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.

Factores de Riesgo relacionados con la rotación del personal en la Compañía

El crecimiento y éxito de la Compañía para implementar sus estrategias de negocio y alcanzar un óptimo desarrollo en sus operaciones, dependen de su capacidad de reclutar, seleccionar, capacitar y retener personal calificado, competente y experimentado. No podemos garantizar la permanencia del personal en la Compañía y que, en su caso, los mismos sean reemplazados por personal con las mismas características. La pérdida del conocimiento técnico, administrativo y experiencia en el sector, por falta de personal clave o por incapacidad de reclutar en forma oportuna suficiente personal calificado, podría afectar en forma adversa los resultados de sus operaciones y la posición financiera del negocio.

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.

La entrada de nuevas plantas industriales en las zonas donde nosotros tenemos plantas ubicadas representa un alto riesgo de salida de personal, ya que pueden llegar con contratos más atractivos para la clase obrera ofreciendo prestaciones superiores a las que tenemos en el grupo; obviamente contrarrestar la salida de empleados puede ser costoso y originar impactos en nuestros resultados no previstos.

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, 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 equipos con los que operamos son específicos y cualquier daño, descompostura, afectación que estos lleguen a tener en donde no se tenga la refacción específica, nos puede llevar a paros de fabricación por tiempos prolongados afectando el negocio y la atención a la demanda, se tienen inventarios de refacciones críticas sin embargo ningún inventario garantiza que lo mencionado en este párrafo suceda.

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”.

Uso de Crisotilo como materia prima

Basados en nuestra estrategia de orientarnos al segmento de construcción ligera que implica un enfoque a paneles planos el cual va en crecimiento, contra el segmento de ondulados que había sido nuestro enfoque hasta el 2016 el cual está en decrecimiento, durante el 2016 y 2017 se realizaron inversiones para esta migración que implica también un cambio tecnológico en la formulación que conlleva a cambio en las materias primas; como consecuencia el uso de la fibra de crisotilo ha disminuido considerablemente siendo reemplazada con fibras sintéticas (Tales como celulosa, polipropileno o PVA), y esta tendencia continuará. No obstante, durante el periodo de 2017 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 substancias 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 llevó a realizar importantes gastos de capital adicionales para poder utilizar fibra sintética en su lugar, así como enfrentar incrementos en nuestros costos operativos. 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. Dicha sustitución significó dejar de fabricar algunos de nuestros productos como es la tubería de Fibrocemento en México. Sin embargo, haber usado fibra de crisotilo nos mantienen 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 estos 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 este tipo de reclamaciones es costosa y puede distraer a directivos y empleados de la Compañía por meses o incluso años, independientemente de los 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 2017, nuestro endeudamiento total era de Ps$17,065 millones y nuestro capital contable era de Ps$24,262 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 tasas 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 2017, nuestra subsidiaria Trituradora mantiene el 14% 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 2015, 2016 y 2017, 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".

En caso de no integrarse de manera efectiva Giant a la Sociedad, podrían afectarse adversamente los resultados de operación.

La adquisición de Giant involucra riesgos por los menos en los dos primeros años de nuestra gestión, entre los que se encuentran:

- Que Giant no alcance los resultados esperados.
- Dificultades en la integración de operaciones, tecnologías y sistemas de control.
- Posible incapacidad para contratar o mantener al personal clave de Giant.
- Posible incapacidad para lograr las economías de escala esperadas.
- Consideraciones de competencia económica y regulatorias no previstas.

Elementia podría tener dificultades en la integración de las operaciones y sistemas contables de Giant.
Si no se puede integrar o administrar con éxito la adquisición de Giant, existe la posibilidad de que no se obtengan los ahorros previstos en los costos y el incremento en los ingresos y los niveles de integración; lo que puede dar como resultado una rentabilidad reducida o pérdidas en las operaciones derivadas de pruebas de deterioro de activos.
Adicionalmente, Elementia espera incurrir en gastos significativos relacionados con la integración de la contabilidad y los sistemas de Giant. Estos costos e impactos le podrían generar un efecto negativo en sus resultados de operación y situación financiera.

Riesgo Financiero

La adquisición de Giant involucra riesgos, entre los que se encuentran:

- Que Giant no alcance los resultados esperados.
- Que el entorno económico con expectativa de crecimiento en Estados Unidos cambie.
- Que el entorno financiero en términos de costo y disponibilidad de financiamiento se deterioren.
- Que los costos de insumos y energéticos se incrementen.

Elementia podría requerir financiamiento adicional. Necesidad de CAPEX.

Para que la adquisición de Giant alcance los resultados económicos esperados, se requieren inversiones de capital ("CAPEX") lo que implica riesgos, entre los que se encuentran:

- Que las inversiones realizadas en Giant no generen los resultados esperados.
- Que las inversiones se realicen de manera más lenta por falta de disponibilidad de equipos.
- Que el flujo generado no sea suficiente para recuperar dichas inversiones.
- Que los costos estimados en el CAPEX sean mayores por cambios en los precios de los commodities.

Acceso limitado a fuentes de financiamiento

Durante los últimos años Giant ha podido financiar el crecimiento de su negocio a través de fuentes diversas de financiamiento tanto con terceros como con partes relacionadas. La transacción con Giant debería fortalecer la capacidad de Elementia de acceder nuevas fuentes de financiamiento. No obstante, no se puede asegurar que la adquisición de Giant pueda afectar de manera positiva a Elementia a fuentes de financiamiento existentes, afectando los resultados de Giant y la posición financiera y resultados consolidados de Elementia.

Incapacidad de crecer y competir en el mercado de cemento de EUA

Elementia podría enfrentarse a un mercado que requiere altas inversiones de capital y con competidores más sofisticados y fuertes, lo que podría mermar su capacidad de crecimiento y competencia. Elementia podría no tener éxito en la implementación de su estrategia de crecimiento o en la integración de las operaciones, lo cual podría afectar de manera adversa sus operaciones y situación financiera.

La adquisición de Giant involucra riesgos por lo menos en los dos primeros años de nuestra gestión que podrían tener un efecto sustancial y adverso en dicha estrategia de crecimiento y en los resultados de operación de Elementia, incluyendo (i) dificultades en la integración de operaciones, (ii) pasivos no divulgados y otros problemas ocultos, (iii) que Elementia no logre los resultados esperados, (iv) la posible presencia de personal nuevo no calificado, (v) la posible incapacidad de alcanzar las sinergias o economías en la escala esperada, y (vi) la posible pérdida de clientes clave para Giant.

Otros Factores de Riesgo.

Cualquier renegociación de tratados comerciales u otros cambios en la política exterior por parte de la nueva administración presidencial podría afectar las importaciones y exportaciones entre México y Estados Unidos. Giant se encuentra basada, y la totalidad de sus operaciones se desarrollan, en Estados Unidos. La nueva administración presidencial en EUA podría intentar renegociar los términos de tratados comerciales entre Estados Unidos y México, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Asimismo, en caso de esto ocurrir, el gobierno mexicano podría implementar acciones en represalia, tales como la imposición de restricciones en importaciones mexicanas de gas natural de Estados Unidos o importaciones y exportaciones de electricidad a Estados Unidos. Los actos antes descritos por cualquiera de los gobiernos, o por ambos, podrían afectar de manera importante las actividades, situación financiera, los resultados de operación, los flujos de efectivo y las perspectivas de la Sociedad, así como el precio de mercado de sus Acciones.

(i)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 2017 un poco más del 50% de nuestros activos y más del 55% 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 2017, 2016 y 2015 la inflación anual de México, según la misma se mide en términos de los cambios al INPC, fue de 6.77%, 3.36% y 2.1%, respectivamente. Asimismo, a pesar de que el PIB de México ha incrementado a tasas de 2.1%, 2.3% y 2.5% en 2017, 2016 y 2015, 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 87.6 puntos. Durante el periodo 2012-2017, existió una mejora constante en el índice de confianza del consumidor que a fin de dicho periodo fue de 86.9 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. Asimismo, 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 2017 mantuvimos pasivos denominados en Dólares u otras divisas por un importe de US$374 millones después de derivados, lo que representa un 43% de la deuda bruta total. 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 afectaran 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 afectarán 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 7.05%, 4.47% y 3.32% para 2017, 2016 y 2015, 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 liquida fijo. Ver “Factores de Riesgo”. Al 31 de diciembre de 2017, 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$17,065 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 satisfactorios 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.

La administración presidencial en EUA intenta renegociar los términos de tratados comerciales entre EUA y México. Asimismo, en caso de esto ocurrir, el gobierno mexicano podría implementar acciones en represalia, tales como la imposición de restricciones en importaciones mexicanas de gas natural de EUA o importaciones y exportaciones de electricidad a EUA. Los actos antes descritos por cualquiera de los gobiernos, o por ambos, podrían afectar de manera importante las actividades, situación financiera, los resultados de operación, los flujos de efectivo y las perspectivas de Elementia, así como el precio de mercado de sus Acciones.

(ii)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 estas 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 Condumex (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 y en el aumento de capital que Elementia realizó el 17 de octubre de 2016, de aproximadamente el 77.07% 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 de 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. Estas 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 estas en el RNV o bien sujetos a multas, sanciones y/u otras acciones administrativas o regulatorias

Otros Valores:

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.

Cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el registro:

Ninguno

Destino de los fondos, en su caso:

N/A

Documentos de carácter público:

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.

Asimismo, los inversionistas podrán obtener copia del Reporte Anual, solicitándola por escrito a la atención de Alfredo Salvador Recke Rioseco, quien es la persona encargada de las relaciones con los inversionistas y podrá ser localizada en las oficinas de la Emisora ubicadas en Lago Zúrich 245, Piso 20 torre Falcon, Colonia Ampliación Granada, C.P. 11529, Delegación Miguel Hidalgo,

, Ciudad de México,, México, en el teléfono +52 55-5728-5589 o mediante correo electrónico a la dirección arecke@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.

[417000-N] La emisora

Historia y desarrollo de la emisora:

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 Lago Zúrich No. 245, Piso 20 torre Falcon, Col. Ampliación Granada, C.P. 11529, Del. Miguel Hidalgo, Ciudad de México, México. con número telefónico +52 (55) 5728 5589.
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 en Norteamérica, Centroamérica y 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, Eternit Ecuatoriana, Eureka Servicios Industriales, 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 36.17%. 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 Fibraforte, 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 descontinuar nuestra línea de tubería A.C. de Fibrocemento de la planta de Chihuahua, México de Mexalit Industrial, S.A. de C.V. Hoy en día 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 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 paneles 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 subsidiaría 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

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 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 revolvente ampliándola de 300 a 500 millones de dólares, asimismo se amplío 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.

El 29 de junio de 2016, celebramos, a través de nuestra subsidiaria Trituradora, un contrato de financiamiento ECA (Export Credit Agency) para la ampliación de la planta Tula de la División Cemento, con Banco Santander, S.A. como Agente hasta por US$108 millones, con un plazo de disposición desde la firma del contrato y hasta la terminación de la ampliación de la planta o bien al 19 de diciembre de 2017, lo que ocurra primero.

El 17 de octubre de 2016, Elementia celebró una Asamblea Extraordinaria de Accionista en la que se aprobó un aumento de capital por $4,368,719,100 pesos que fueron utilizados para la adquisición de Giant, por lo que se suscribieron 218,435,955 acciones a $20 pesos por acción.

Como consecuencia de la suscripción y pago de las acciones emitidas conforme a la Asamblea del aumento, el capital social suscrito y pagado de Elementia se encuentra distribuido de la siguiente manera:

Porción	Acciones	Monto
Mínima Fija	36’050,825	$229’112,173.84
Variable	1,056’128,950	$6,711’968,333.26
T o t a l	1,092´179,775	$6,941´080,507.10

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, accionista principal de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant (“Adquisición Giant”), contra el pago de la cantidad de US$220 millones.

En 2017 se finalizó el programa de refinanciamiento de las líneas de crédito utilizadas para la adquisición de Giant. En esta materia, obtuvimos $6,424,610,000 pesos a través de préstamos bilaterales de Scotiabank, Bancomext y Citibanamex, y el uso de los recursos fue prepagar el 100% de las líneas antes mencionadas.

En Julio de 2017, con la puesta en marcha de la línea 2 en planta Tula se completa el proyecto de crecimiento. Con esto se incrementa la capacidad de producción de cemento en 1.5 millones de toneladas anuales según estimaciones internas, por medio de una inversión aproximada de US$250 millones, logrando una capacidad conjunta en la División Cemento de 3.5 millones de toneladas por año. Este aumento de capacidad nos permite incrementar nuestra participación de mercado en el sector del cemento en México.

Durante el tercer trimestre 2017 Fibraforte concluyo con la reubicación y ampliación de su nueva planta en Chilca.

b)

Descripción del negocio:

Descripción del negocio

Elementia es una empresa líder que ofrece soluciones constructivas innovadoras que redefinen el concepto de evolución constructiva. Cuenta con una plataforma integral de más de 4,000 productos y de 6,700 colaboradores con presencia operativa en nueve países y una amplia red de distribuidores.
Nuestra avanzada tecnología en rotomoldeo Eureka® resguarda el recurso más importante con el que contamos: el agua; el cual corre a través de sistemas de tubería Nacobre®. Los más de 65 años de experiencia de Nacobre® permiten que las instalaciones de gas puedan ser utilizadas cumpliendo altos estándares de calidad.
Con Cementos Fortaleza® y las adquisiciones estratégicas de las cementeras Giant®, Keystone® y Dragon®, damos estructura a cimientos, columnas, pisos y techos de viviendas, centros comerciales, oficinas, hospitales, etc., tanto en México como en EUA.
Los paneles innovadores y versátiles fabricados en Allura®, Plycem®, Eternit®, Duralit® y Fibraforte®, utilizan las ventajas de la tecnología en fibrocemento, logrando fachadas decorativas, decks simulación madera, techos de tejas tradicionales y techos absolutamente vanguardistas. Elementia es el productor número uno de fibrocemento en Latinoamérica y el número dos en EUA.
Nuestra red de distribuidores independientes, misma que comercializa y ofrece diversos productos y soluciones de nuestras tres divisiones, está conformada por más de 5,400 distribuidores independientes y clientes a lo largo de más de 48 países en los que vendemos que utilizan y ofrecen nuestros diversos productos y soluciones a una amplia base de clientes. Tenemos 38 plantas de producción situadas en nueve países del continente americano; específicamente, México, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y Perú; y contamos con 7 terminales de cemento en Estados Unidos.

Actividad Principal:

Actividad principal

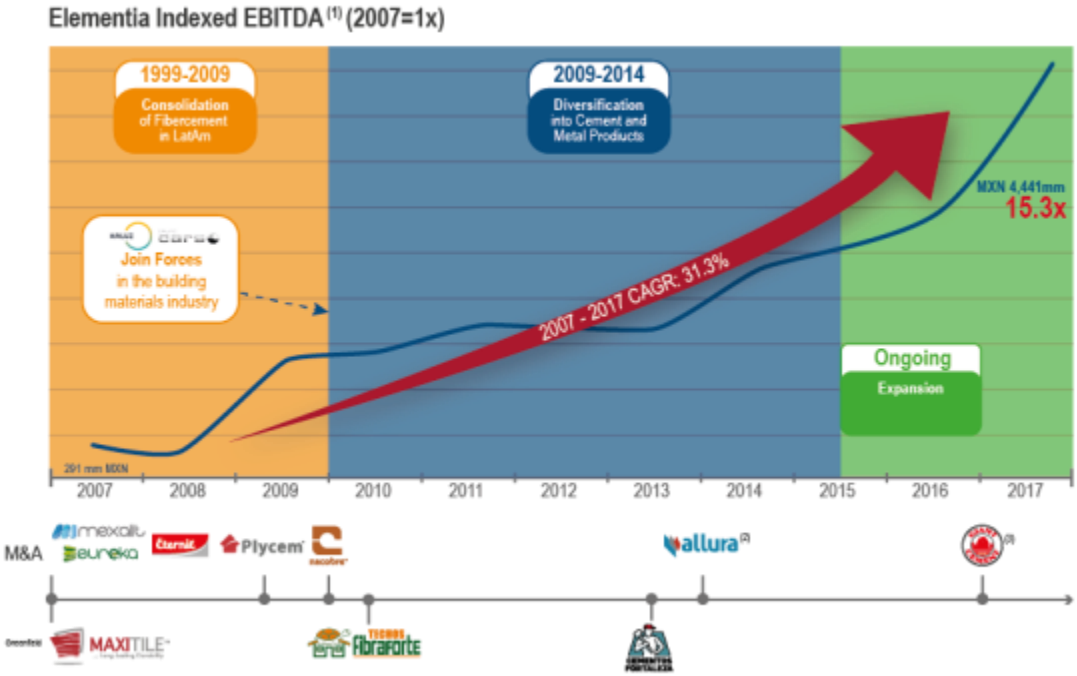
Ofrecemos productos utilizados en todos los eslabones de la cadena de construcción.

Nuestros principales mercados se encuentran en México y Estados Unidos, los cuales representan 45% y 37% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2017, respectivamente. A su vez los mercados de Centroamérica, Sudamérica y otros representan 4%, 12% y 2% respectivamente de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2017, respectivamente. Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 64% y 61% al cierre de 2017 y 2016, respectivamente. En Estados Unidos expandimos nuestras operaciones de la División Construsistemas conforme al aumento progresivo esperado de demanda que cubriremos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte, Oregón y Nuevo Laredo; asimismo, planeamos reactivar nuestra planta de Indiana durante la primera mitad del 2018. 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*, *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.

En 2016 como resultado del contrato de suscripción de acciones que se celebró con Giant (una importante compañía productora de cemento ubicada en la región de la costa de Estados Unidos), incorporamos a nuestro portafolio de productos las marcas *Giant*, *Keystone*, *Dragon y Grr!*, lo que nos permitirá continuar con el fortalecimiento de la División Cemento y con la expansión de Elementia en Estados Unidos. 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 2017, bajo NIIFs nuestro EBITDA fue de Ps$4,441 millones, un incremento de nuestro EBITDA en más de 15 veces.

Durante el 2017 generamos ventas netas de Ps$25,713 millones y EBITDA de Ps$4,441 millones, representando un incremento del 35% y 24%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registradas durante el 2016.



(1)EBITDA de 2007 a 2011 con base en normas de información financiera en México y de 2012 to 2017 con base en NIFs

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

(3)Adquisición del 55% de acciones con control total de Giant Cement Holding, Inc. ("Giant") de Cementos Portland Valderrivas, S.A. ("CPV") por US$220 millones en 2016 capacidad de 2.8 millones de toneladas anuales.

Operamos nuestros negocios a través de tres divisiones:

División Cemento México. 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 que suministran los 23 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, ejecutamos la opción de compra incluido en el acuerdo de joint Venture para 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 convirtiéndonos, a partir de dicha fecha, en tenedores, 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 cuatro líneas de producción con una capacidad aproximada conjunta de 3.5 millones de toneladas por año, y cinco plantas de concreto con una capacidad aproximada de 400 mil m^3.

Al cierre de 2017, estimamos que nuestras operaciones cementeras alcanzaron cerca de 5.7% de participación de mercado en México, donde operamos a través de 493 distribuidores y clientes. Asimismo, en 2017 vendimos más de 2 millones de toneladas de cemento, representando una capacidad utilizada cercana al 65% considerando 12 meses de operación con las tres plantas existentes. En el tercer trimestre del año arrancó operaciones la segunda línea de producción ubicada en Tula aportando cerca de 500 mil toneladas adicionales al mercado; sin embargo, por el proceso de ramp up la utilización de capacidad del sistema completo alcanzó cerca del 80% al cierre del año. La utilización de la red de distribución desarrollada por nuestras Divisiones Construsistemas y Productos de Metal continúa 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 se aprobó una inversión de aproximadamente de US$250 millones entre los años 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 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., celebramos 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.

En 2017 arrancó la nueva línea de producción que permitirá colocar en el mercado 1.5 millones de toneladas de cemento en los próximos años según estimaciones internas.

La operación de México de 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 la demanda de la zona central del país; y (ii) las iniciativas de eficiencia operativa acompañado de la disminución del consumo de energía eléctrica en las tres plantas.

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, tenedor de las acciones de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant ("Adquisición Giant"), contra el pago de la cantidad de US$220 millones. Giant es una compañía constituida en 1994 conforme a las leyes del estado de Delaware en Estados Unidos, productora de cemento en la región de la costa este de Estados Unidos con activos atractivos y estratégicos, cuenta con operaciones bien establecidas que incluyen tres plantas de cemento con capacidad instalada de alrededor de 2.8 millones de toneladas anuales. Con esta adquisición refrendamos nuestra estrategia de crecimiento de la División Cemento, así como la expansión de Elementia en el mercado de Estados Unidos.

Asimismo, Giant cuenta con una empresa, "Grr!", que ofrece servicios de disposición de residuos peligrosos para su uso como combustible alterno para ser utilizado en los hornos de cemento.

Giant compró Dragon el 31 de diciembre de 2006, adicionalmente, entre 2003 y 2008 realizó inversiones por cerca de US$850 millones para actualizar la tecnología en sus 3 plantas.

La operación de Giant durante el 2017 representó un reto importante debido a que fue un año en donde se hicieron inversiones significativas tanto en equipos como en gastos, ambos enfocados al mantenimiento para llevar las plantas al estándar de la industria, esto significó paros continuos en la producción principalmente en las plantas de Keystone y Harleyville afectando la atención de la demanda así mismo se tuvieron impactos a los resultados para las operaciones de la división cementos en EUA, no obstante la presencia de las marcas se mantuvo y se espera una recuperación paulatina del mercado

Cementos México 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 2017, Cementos México tuvo ventas netas por Ps$4,433 millones y EBITDA de Ps$1,946 millones, representando 17% y 44% respectivamente del total consolidado por dicho periodo. Cementos EUA tuvo ventas netas por Ps$4,332 millones y EBITDA de Ps$527 millones, representando 16.8% y 12% 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 21 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 81 años de presencia en los mercados en los que operamos, siendo las principales *Mexalit, Eureka, Eternit, Duralit, Fibraforte, Allura y Plycem*. Nuestros productos son distribuidos por nuestra red de cerca de 2,842 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. Mediante una inversión realizada durante 2017 se reactivará durante el primer semestre de 2018 la capacidad instalada adicional con la que contamos en Terre Haute atendiendo a la continua recuperación de la industria de vivienda en Estados Unidos que representan un alto potencial de crecimiento.

Durante 2017en la División Construsistemas continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y ofertas de valor, incluyendo: (i) la estrategia “go to market” para los mercados de EUA, México y Colombia; (ii) inversiones para ampliar la capacidad de fibrocemento en Estados Unidos mediante la reapertura de la planta de Indiana la cual tiene una capacidad de producción de 220 mil ton/año para la fabricación de fibrocemento y con la cual esperamos ampliar la red de distribución en esa región, así como, inversiones en México y Colombia para convertir las plantas a productos para impulsar los sistemas de construcción ligera; (iii) inversiones para ampliar nuestra capacidad en productos plásticos como techos y tanques de agua, en este sentido, en Colombia iniciamos operaciones de techos plásticos y duplicamos la capacidad de tanques de agua, en Centroamérica iniciamos operaciones de tanques de agua y en Perú se incrementó la capacidad de techos plásticos con la re-ubicación a Chilca; El enfoque del proyecto Chilca Perú comprende consolidar el mercado local e iniciar una cobertura del mercado de exportación a Chile, Uruguay, Ecuador, Bolivia y Brasil así como el lanzamiento de nuevos productos en los mercados latinoamericanos.

En 2017, esta división tuvo ventas netas por Ps$8,280 millones y EBITDA de Ps$910 millones, representando 32% y 20% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

División de Productos de Metal. A través de esta producimos y comercializamos tubos, láminas en rollos y hojas, barras y perfiles, conexiones, alambres, piezas forjadas y maquinadas de cobre y sus aleaciones, así como productos terminados como grifería. 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, así como productos terminados como grifería bajo las marcas *Nacobre* y *Cobrecel*. Vendemos nuestros productos principalmente a clientes en los sectores de la construcción e industrial. En 2017, aproximadamente el 47% de las ventas netas de la División de Productos de Metal correspondieron al sector de la construcción y 53% 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 70 mil toneladas por año. Somos de los pocos fabricantes en América que cuenta con una diversificación en sus líneas de producción que nos permite ofrecer 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 naval 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 1380 distribuidores y mediante ventas directas a consumidores finales. En 2017, 62% de las ventas netas de la División Productos de Metal correspondieron a clientes en México, 24% en Estados Unidos, 10% en América Latina y 4% en resto del mundo. En esta división se cuenta con una estrategia comercial (*Cost Plus mark-up*) 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 de Productos de Metal estamos cosechando los beneficios de inversiones realizadas con el objetivo de optimizar costos, que comprende la mejora del rendimiento del metal como los procesos de fundición continua; asimismo, continuamos implementando medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y mejorar nuestra rentabilidad: (i) la mejora continua en el rendimiento de metal, implementación de proyectos Lean Six Sigma y, (ii) mayor comercialización de productos de valor agregado.

En el 2017 iniciamos con un nuevo modelo de negocio enfocado en capitalizar la fortaleza de la marca y los canales de distribución por medio del cual logramos acuerdos de maquila para productos terminados de grifería que incluyen regaderas, llaves de baño, kits de baño, etc. Los cuales comercializamos a través de nuestra fuerte red de distribución y que han tenido una gran aceptación incluso en las grandes tiendas de autoconsumo especializadas en materiales de construcción.

La División Productos de Metal generó ventas netas de Ps$8,153 millones y EBITDA de Ps$1,053 millones durante el ejercicio 2017, representando un aumento del 12.5% y una disminución del 9.8%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registradas durante el mismo periodo en 2016. Dicha disminución en el EBITDA se debe principalmente a un importante incremento en los costos de energía eléctrica y gas natural; así como el efecto combinado de las fluctuaciones abruptas del commodity y el tipo de cambio. La División de Productos de Metal representó el 32% de nuestras ventas netas totales del año 2017 y el 24% de nuestro EBITDA consolidada, por el mismo período que finalizó en 2017.

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		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
División Metales	$8,153	$7,249	$7,486	$1,053	$1,166	$975
División Construsistemas	8,280	7,709	$6,872	910	$946	$1,069
División Cemento	8,765	3,800	$2,371	2,474	$1,481	$942
Eliminaciones y Holding[1]	515	332	245	4	2	16
Total	**$25,713**	**$19,090**	**$16,974**	**$4,441**	**$3,595**	**$3,002**

[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		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
División Metales	32%	38%	45%	24%	33%	32%
División Construsistemas	32%	40%	40%	20%	26%	36%
División Cemento	34%	20%	14%	56%	41%	31%
Eliminaciones y Holding[1]	2%	2%	1%	0%	0%	1%
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 33% de las ventas de la División Productos de Metal, y por ende el 11% 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 en Latinoamérica, ningún cliente en particular representa más del 5% 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 en Latinoamérica. 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 5.7% en 2017. 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 de Latinoamérica, en especial buscando posicionarse como una marca preferida entre los albañiles. En virtud de la adquisición de Giant, en 2016 ingresamos al mercado de cemento de los Estados Unidos a través de las marcas *Giant*, *Keystone*, *Dragon y Grr!*, algunas de las cuales tienes más de ochenta años en el mercado y cuentan con una base sólida de clientes, según estimaciones internas.

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. En 2017, la marca *Nacobre* ha sido reconocida en el tercer lugar como la marca más reconocida en el canal Ferretero, a su vez forma parte de las 101 Principales Marcas más Influyentes del Canal Ferretero publicado por Best Concept Group.

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

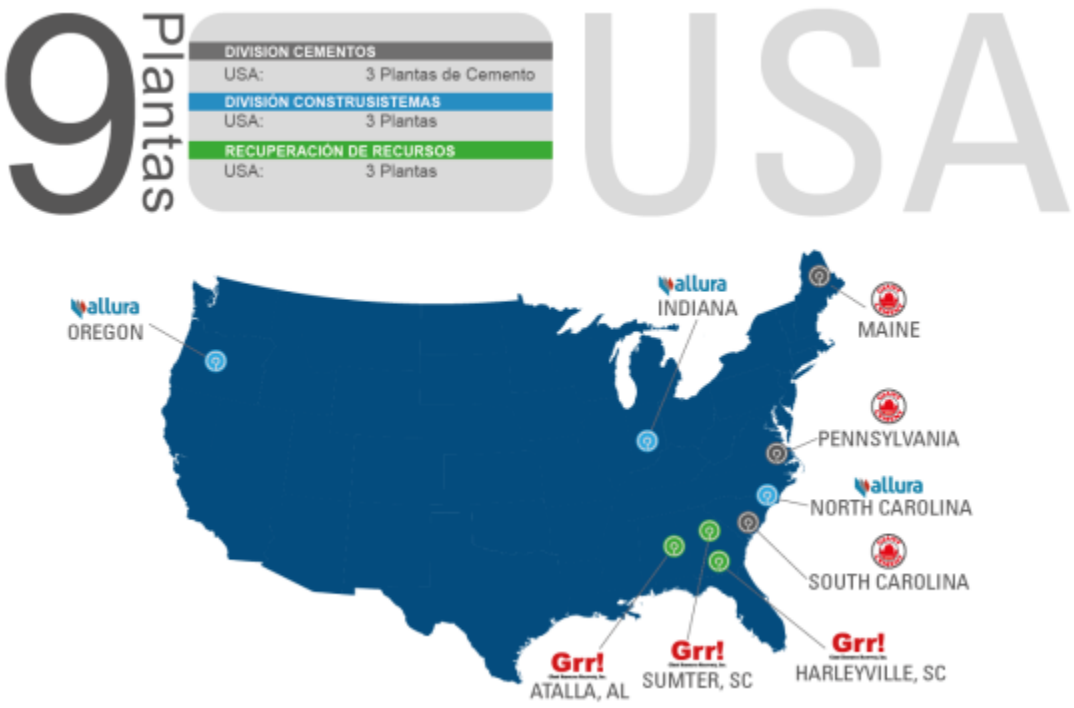
Marca	Producto	ños en el Merca	Zona Geográfica	Posición de Mercado(1)
División Cemento				
	Cemento	4	México	#5 en el mercado nacional
	Cemento	83	Estados Unidos	#4 en la Costa Este
División Construsistemas				
mexalit	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas y tubos	76	México	#1 en techos de Fibrocemento
Eternit	Productos de Fibrocemento: techos, paneles, tejas de PVC, tinacos plásticos, pinturas y masillas	76	Colombia	Jugador #1 en productos de Fibrocemento en Colombia, Ecuador, Bolivia y Centroamérica
Duralit	Productos de Fibrocemento: techos y tejas.	41	Bolivia	
Plycem	Productos de Fibrocemento techos paneles y tejas)	52(3)	Centroamérica	#3 en tinacos en Colombia
allura	Productos planos (siding y techos de Fibrocemento)	4	Estados Unidos	Jugador #2 en productos de Fibrocemento(2)
eureka	Paneles planos y ondulados de Fibrocemento, Tinacos y cisternas de polietileno, y láminas onduladas de polipropileno	82	México	#2 en tinacos
Fibraforte	Láminas onduladas de polipropileno.	28	Perú	#1 en techos plásticos
División Productos de Metal				
nacobre	Cobre y sus aleaciones (tubo, lámina, barra, conexión, entre otros)	68	México	#1 en México

(1) Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017. 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 más de 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 38 plantas de producción localizadas en 9 países, lo que nos permite diversificar nuestra exposición a economías y monedas específicas y mitigar los efectos de potenciales desajustes de los mercados en

los países o regiones en las que operamos. Adicionalmente, continuamos nuestra diversificación geográfica a través de clientes en más de 48 países a los que exportamos nuestra gama de productos. En 2017, 45% de nuestras ventas correspondieron a clientes en México, 37% a clientes en Estados Unidos, 4% a clientes en la región de Centroamérica, 12% a clientes en la región de Sudamérica y 2% al resto del mundo. Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 64% y 61% al cierre de 2017 y 2016, respectivamente.



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, un crecimiento poblacional 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 7 millones de personas, del 2010 al 2017 creciendo en un 9%, de acuerdo con estadísticas del INEGI. Asimismo, otros países de América Latina y Estados Unidos 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 33% 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.

"El Poder de la Unidad" que abarca una Amplia Red de Distribución contemplando 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 5,400 distribuidores independientes y clientes. 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 un amplio portafolio de 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 logar 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. Para tener una oferta de productos o soluciones "Elementia" que incluya a las 3 divisiones, tenemos que contar con una plataforma operativa que soporte dicha oferta. La construcción de esta base operativa es el primer paso hacia el desarrollo de las capacidades organizacionales "Elementia" que nos darán la diferenciación en el mercado.

Las capacidades organizacionales se refieren a la combinación de procesos, organización, tecnologías de información, habilidades, métricas (KPIs) y rutinas de gestión en un área específica, cuya combinación genera la diferenciación en el mercado.

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 a principios del 2014, expandimos significativamente nuestra presencia en dicho país a una red de más de 128 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. Asimismo, a través de la adquisición de Giant en 2016, la red de distribución de Cemento en EUA se amplió en esta región a 700 distribuidores, lo cual sin duda dará un mayor fortalecimiento a dicha presencia que ya existente por la parte de Fibrocemento.

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. Asimismo, 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.

De igual manera, a través del "Poder de la Unidad" hemos logrado incrementar nuestra participación en los mercados doméstico e internacional de manera orgánica a través del aprovechamiento de sinergias, la incursión en nuevas categorías de productos (techos plásticos), el desarrollo de productos de mayor valor agregado, destacando las inversiones estratégicas realizadas
En el 2017 iniciamos con un nuevo modelo de negocio enfocado en capitalizar la fortaleza de la marca y los canales de distribución por medio del cual logramos acuerdos de maquila para productos terminados de grifería que incluyen regaderas, llaves de baño, kits de baño, etc. Los cuales comercializamos a través de nuestra fuerte red de distribución y que han tenido una gran aceptación incluso en las grandes tiendas de autoconsumo especializadas en materiales de construcción.

Durante 2017 diseñamos la estrategia que llamamos Elementia 2.0, la cual, busca ofrecer un portafolio de productos y soluciones a los clientes con lo cual creemos poder capturar parte del valor de la cadena de distribución; para lo cual al final del 2017 se integró el equipo que, durante el 2018, desarrollará el piloto de esta iniciativa.

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

División	Región	Distribuidores y Clientes
Cemento	México	493
Cemento	EUA	700
Construsistemas	México	1,118
Construsistemas	Centroamérica	312
Construsistemas	EUA	128
Construsistemas	Sudamérica	1,284
Productos de Metal	México y EUA	1,380
	Total	**5,415**

Exitosa Historia de Crecimiento Orgánico e Inorgánico Soportado en Nuestra Disciplina Financiera y la "Metodología Quinto Elemento"

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. Misma que concluyó con la adquisición de los activos de fibrocemento en EUA.

Tercera Etapa 2015 -2017 (Expansión): Nuestro foco principal de crecimiento fue la División Cemento en donde iniciamos con el proyecto de expansión de capacidad en México para pasar de 2 a 3.5 millones de toneladas por año. Como parte de la estrategia de crecimiento inorgánico de Elementia, se realizó la Adquisición de Giant permitiéndole ingresar al mercado estadounidense de cemento y con ello fortalecer la División Cemento. Adicionalmente se inició el proyecto de molienda de cemento en la región Centroamérica a través de una instalación de más de 250 mil toneladas anuales, con una inversión de alrededor de US$20 millones.

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 al cierre del 2017, una vez concluida la adquisición de la participación no controladora de Lafarge en 2014 pasó del 29% al 56%.

De igual manera, a través de la aplicación del "*Quinto Elemento*" hemos logrado (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 continua en la División Productos de Metal; y (iii) expansiones de capacidad operativa. La aplicación de esta metodología será fundamental para la integración de Giant en Elementia.

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.

Durante 2017 con la finalidad de fortalecer el balance de la compañía manteniendo niveles de apalancamiento conservadores, Elementia llevó a cabo un programa de refinanciamiento integral que consistió en lo siguiente:

- En noviembre de 2016, y con el propósito de terminar de liquidar la deuda que tenía Giant para poder concluir la transacción, se dispusieron las líneas de crédito comprometidas de Elementia.
- Durante 2017, se obtuvieron US$350 millones a través de créditos bilaterales con Scotiabank, Bancomext y Citi Banamex que fueron utilizados para prepagar el 100% de las líneas de crédito comprometidas:
    - Ps$1,900 millones a siete años (Scotibank);
    - Ps$3,598 millones a doce años (Bancomext); y
    - Ps$925 millones a siete años (Citi Banamex).

Las iniciativas tomadas con respecto al manejo de la deuda mejoraron términos y condiciones, además de resultar en un perfil de vencimiento mejor distribuido y de largo plazo, y liberando alrededor de US$200 millones de flujo de efectivo entre 2017 y 2019.

Al 31 de diciembre de 2017, tenemos una relación deuda neta a EBITDA de 3.23x siendo que dicha relación al 31 de diciembre de 2016 fue de 3.17x.

Equipo Directivo Experimentado y Sólida Base de Accionistas

Nuestros principales directivos tienen un promedio de más de 21 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 (13 operaciones de fusiones y adquisiciones exitosas realizadas en los últimos 17 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 Condumex, 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. Nuestras prioridades de crecimiento son Cemento y países en los que actualmente tenemos operaciones con énfasis en EUA.

Principal Enfoque de Crecimiento está en la División Cemento y en el mercado de EUA

Mantenemos el enfoque de crecimiento en la División Cemento durante los años inmediatos siguientes. En Julio del 2017, cumpliendo el compromiso realizado desde el 2015, iniciamos la operación comercial de la ampliación de capacidad de producción de nuestra planta Tula en 1.5 millones de toneladas anuales, por medio de una inversión aproximada de US$250 millones. Nos complace reportar que el periodo para alcanzar la utilización optima de capacidad será menor a la originalmente considerada de alrededor de 2.5 años.

Como parte de la estrategia de expansión de la División Cemento en Centroamérica, en 2017 se inició el proyecto de construcción de una planta molienda de cemento en Costa Rica con una inversión de alrededor de US$20 millones y con una capacidad de más de 250 mil toneladas anuales. Una parte de la producción de esta planta abastecerá a Plycem de su principal materia prima para la fabricación de productos de fibrocemento, concretándose con ello sinergias vía integración vertical entre las divisiones Cemento y Construsistemas de Elementia, y la otra parte, será comercializada en Costa Rica. Se espera que esta molienda inicie operaciones durante el primer semestre de 2018.

Durante el 2017 nos enfocamos al plan de integración de la Adquisición de Giant que realizamos en 2016. Realizamos avances importantes conforme al plan desplegando tanto recursos económicos como humanos para llevar estas operaciones los estándares de la industria. Continuaremos con este proceso de integración durante los años de 2018 y 2019 tal como se ha comunicado, y en paralelo comenzaremos a cosechar los beneficios de este proceso en la segunda mitad del 2018.

Atendiendo a la continua recuperación de la industria de vivienda en Estados Unidos que representan un alto potencial de crecimiento, uno de los focos estratégicos del 2017 fue la reapertura de la planta de Indiana en la división de Construsistemas. Durante 2017

realizamos las inversiones necesarias para reactivar esta planta que tiene una capacidad instalada equivalente a la suma de las plantas de Carolina del Norte y Oregón juntas; logramos este objetivo 6 meses antes de la fecha comprometida iniciando operaciones en enero del 2018.

Crecer Orgánica e Inorgánicamente a través de Fusiones y Adquisiciones

Parte del ADN de Elementia y del track record incluyen fusiones y adquisiciones, se han realizado 14 adquisiciones y/o Fusiones en los últimos 15 años. Mantendremos esta filosofía de crecimiento acompañado de estricta disciplina financiera y enfoque a creación de valor por lo que constantemente estamos analizando posibles alternativas en nuestra operación, logística, distribución y comercialización para fortalecer el crecimiento de la empresa, así como potenciales expansiones, adquisiciones y/o construcción y desarrollo de nuevas instalaciones (*greenfields/ brownfields*), reforzando el enfoque a cementos y a países donde tenemos operaciones prioritariamente EUA, sin descartar con esto otras geografías y negoción dentro del paraguas de materiales de construcción alineados a la visión, misión y objetivo de la compañía

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

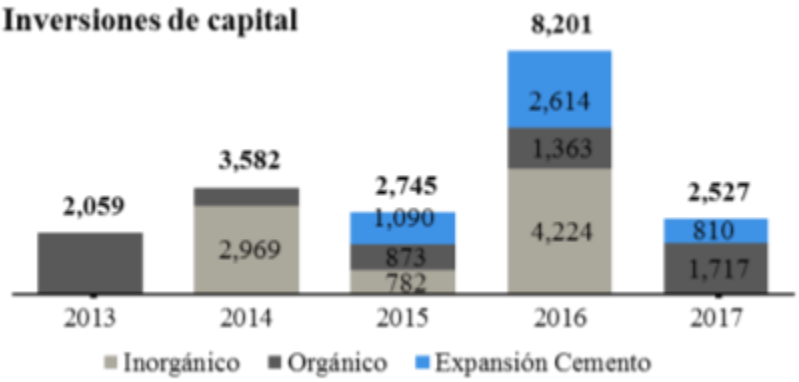
- *División Cemento*. Incrementar hasta aproximadamente 80% nuestras ventas de sacos de 50kg, para mejorar aún más nuestros márgenes, continuando nuestro enfoque en el segmento de la autoconstrucción. Pretendemos seguir incrementando la eficiencia de las operaciones mediante el incremento del uso de combustibles alternos aprovechando el know-how en el negocio de Grr para implementarlo en las operaciones de México. La integración de la operación de Giant – Cemento EUA – en Elementia con base en el plan establecido, buscando recapturar la participación de mercado perdida y maximizando la rentabilidad del negocio.

  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 generan, tales como un menor costo integral de construcción y una mayor productividad debido a la velocidad de la construcción. 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 por medio del ramp up de la planta de indiana, y complementando el portafolio de 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. Continuaremos con la estrategia go to market en los mercados de México y EUA buscando entrar en la medida de lo posible a otras geografías.

  División de Productos de Metal. Enfocarnos en oferta de soluciones innovadoras de valor agregado para nuestros clientes. Tenemos la capacidad de ofrecer nuevas aleaciones de metales conforme a los requerimientos de mercado 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 para incrementar nuestras capacidades de producción en productos de valor agregado y nuestra red de distribuidores independientes para aumentar nuestra penetración y participación en mercados clave. Implementación de medidas que nos permitan optimizar nuestras operaciones y mejorar nuestra rentabilidad: (i) la mejora continua en el rendimiento de metal, implementación de proyectos Lean Six Sigma y, (ii) mayor comercialización de nuevas líneas de productos de valor agregado.

*Elementia 2.0.*Durante 2017 diseñamos la estrategia que llamamos Elementia 2.0, la cual, busca ofrecer un portafolio de productos y soluciones a los clientes con lo cual creemos poder capturar parte del valor de la cadena de distribución; para lo cual al final del 2017 se integró el equipo que, durante el 2018, desarrollará el piloto de esta iniciativa.

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. De igual manera ejecutaremos el piloto de Elementia 2.0. 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

Con nuestra metodología de mejora operativa denominada el "*Quinto Elemento*" se han generado logros orientados a la optimización de procesos, consumos y costos que nos han llevado a la implementación de mejores procesos y nuevas estrategias de negocio.

Como parte de nuestro crecimiento y reinvención, estamos preparándonos para arrancar con la transición de la era de la excelencia operativa a la era de la innovación centrada al cliente y la digitalización, para lo cual estamos en el camino de complementar nuestra visión de la innovación centrada en el desempeño del producto a la de generar cambios en la forma en que ofrecemos soluciones integradas, nuevos servicios, mejorar nuestros canales y la experiencia de nuestros clientes al hacer negocios con nosotros.

Sin duda en este año se sentaron las bases para iniciar con la consolidación de cuatros ejes o pilares para el grupo en los próximos años:

1.Definir programas de innovación y desarrollo tecnológico para cada Unidad de Negocio.
2.Conformar un portafolio integrado de proyectos de innovación que integre los esfuerzos de las Unidades de Negocio.
3.Diseñar e implementar un proceso de etapas y compuertas para gestionar el presupuesto asignado a las diferentes iniciativas de innovación
4.Accionar para fomentar la cultura de innovación abierta dentro la organización.

En general las iniciativas que se están apoyando están orientadas a la mejora y recambio tecnológico de nuestra tecnología de fibrocemento, resulta relevante mencionar que se está incursionando en la comercialización a través de un canal digital dentro de uno los Marketplace más reconocido en el mundo.

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.

Utilizamos 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 como decks y trims 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 5% en 2016 a tan sólo 3.5 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 y razón por la cual iniciamos a mediados del 2015 la expansión de capacidad en la planta Tula para añadir 1.5 millones de toneladas en México y en 2017 con el proyecto de construcción de la planta de molienda en Costa Rica.

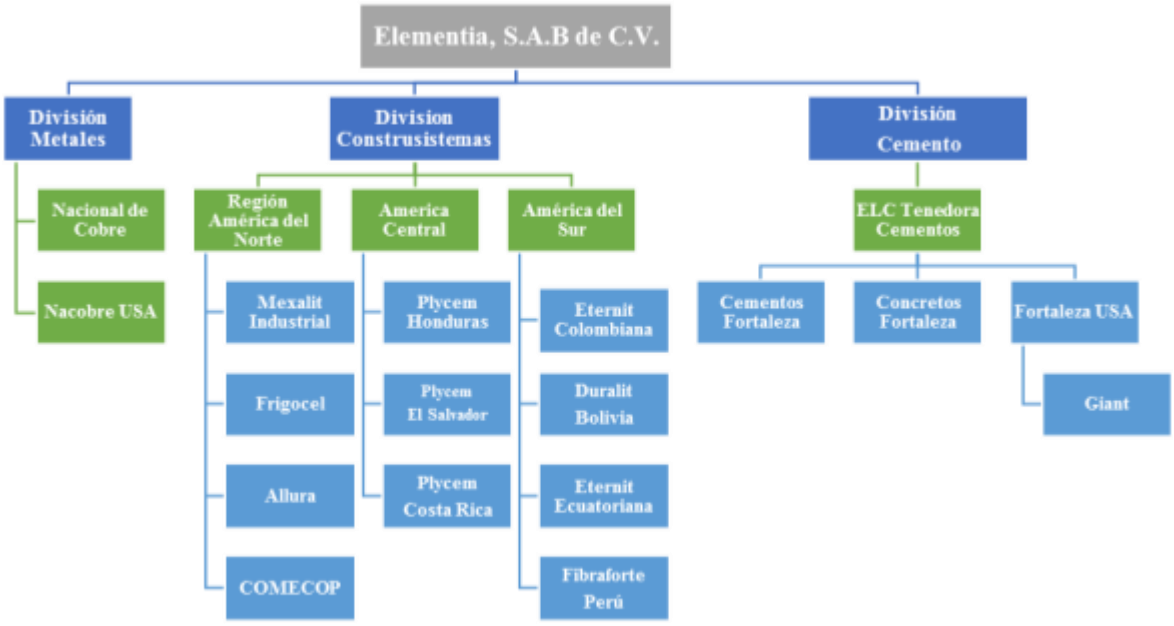
Nuestra tarea no se limita a la identificación de sinergias, va más allá, como se mencionó anteriormente, es construir una plataforma operativa sólida para la venta multi-productos enfocada en soluciones. Dichos esfuerzos involucran el desarrollo de procesos críticos de negocio, así como la utilización de nuestras bases de datos y tecnologías y la gestión centralizada de funciones como tesorería, evaluación de líneas de crédito, servicio a clientes, 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.

Nuestra estructura corporativa

Como consecuencia del aumento de capital que se aprobó en la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Elementia el 17 de octubre de 2016, Grupo Kaluz y miembros de la familia del Valle son dueños directa o indirectamente del 40.89% de nuestro capital social y Condumex, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso, es dueño del 36.17%, mientras que las acciones remanentes (22.93%) son propiedad del público inversionista. Grupo Kaluz, que es controlado por la familia del Valle y actualmente dirigido por Antonio del Valle Perochena quien asumió el cargo a partir de Febrero 2018 (quien cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria y más de 15 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 más 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. Durante el año 2016 se logró aprovechar la máxima capacidad de producción de esta planta.

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 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 diciembre 2015 se realizó el segundo y último pago a Lafarge.

En 2016, esta división tuvo ventas netas por Ps$3,800 millones y EBITDA de Ps$1,481 millones, representando 20% y 41% respectivamente del total consolidado por dicho periodo.

Una de nuestras principales estrategias es el crecimiento de la División Cemento, por lo que se aprobó una inversión de aproximadamente de US$250 millones entre 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 28 de mayo de 2015 a través de nuestra subsidiaria Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V., celebramos 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. A partir de Diciembre de 2016 con el arranque del molino 2 de cemento y en Febrero de 2017 con la puesta en marcha del molino 3 de cemento, se completó la primera fase del proyecto. En Julio de 2017, con la puesta en marcha de la línea 2, se completa el proyecto de crecimiento de Planta Tula. Con esto se incrementa la capacidad de producción de cemento en 1.5 millones de toneladas anuales. Este aumento de capacidad nos permite incrementar nuestra participación de mercado en el sector del cemento en México.

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, tenedor de las acciones de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza EUA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant ("Adquisición Giant"), contra el pago de la cantidad de US$220 millones.

Como parte de la estrategia de expansión de la División Cemento en Centroamérica, en 2017 se inició el proyecto de construcción de una planta molienda de cemento en Costa Rica con una inversión alrededor de $20 millones de Dólares y con una capacidad de más de 250 mil toneladas. Una parte de la producción de esta planta abastecerá a Plycem de su principal materia prima para la fabricación de productos de fibrocemento, concretándose con ello sinergias vía integración vertical entre las divisiones Cemento y Construsistemas de Elementia, y la otra parte, será comercializada en Costa Rica. Se espera que esta molienda inicie operaciones durante el primer semestre de 2018.

En 2017, esta división tuvo ventas netas por Ps$8,765 millones y EBITDA de Ps$2,474 millones, representando 34% y 56% 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 CPO30, 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					
	2017		2016		2015	
	Volumen	Ventas Netas	Volumen	Ventas Netas	Volumen	Ventas Netas
	(en miles de toneladas y millones de Pesos)					
Cemento Gris	3,686	6,393	1,632	2,823	1,524	1,803
Cemento Blanco	278	744	165	376	139	280
Mortero	292	343	233	239	189	173
Otros (Concreto)		1,285		362		115
Total	**4,255**	**8,765**	**2,030**	**3,800**	**1,852**	**2,371**

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, pero en menor proporción.

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 en promedio.

Las principales fuentes de energía utilizadas para transformar las materias primas en clinker y el clinker en el cemento son la energía eléctrica y los combustibles como 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 Iberdrola México, S.A. de C.V., 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 en México: 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 al cierre de 2016 la construcción de la nueva línea de producción tiene un avance aproximado del 90%) y Vito (terminada en 1946, con renovaciones en los 80s) fueron aportadas, en su momento, por Lafarge. Asimismo, operamos cinco plantas de concreto ubicadas en la Ciudad de México.

Cemento en EUA opera tres plantas de cemento: Giant Cement ubicada en Harleyville, Carolina del Sur, EUA, inició operaciones en 1949; Dragon Cement, en Thomaston, Maine, inició operaciones en 1928; y Keystone Cement, en Bath, Pensilvania, inició operaciones en 1928. Todas las plantas fueron modernizadas entre 2004 y 2009.

La operación de Giant durante el 2017 representó un reto importante debido a que fue un año en donde se hicieron inversiones significativas tanto en equipos como en gastos, ambos enfocados al mantenimiento para llevar las plantas al estándar de la industria, esto significó paros continuos en la producción principalmente en las plantas de Keystone y Harleyville afectando la atención de la demanda así mismo se tuvieron impactos a los resultados para las operaciones de la división cementos en EUA, no obstante la presencia de las marcas se mantuvo y se espera una recuperación paulatina del mercado

Nuestras Plantas de Cemento y Concreto

La siguiente tabla muestra ubicación, tamaño, capacidad instalada y años en operación al 31 de diciembre del 2017:

Cemento México	**Ubicación**	**Capacidad Instalada (tons)**	**Años en operación**
Planta El Palmar	Santiago de Anaya, Hidalgo, México	1,020,000	4
Planta Tula	Tula, Hidalgo, México	720,000	11
Planta Tula -Línea 2	Tula, Hidalgo, México	1,500,000	0.5
Planta Vito	Vito, Hidalgo, México	302,000	71
Planta Giant	Harleyville, SC. EUA	900,000	69
Planta Dragon	Thomaston, ME, EUA	800,000	90
Planta Keystone	Bath, PA, EUA	1,100,000	90

Concreto México	**Ubicación**	**Capacidad Instalada (m^3)**	**Años en operación**
Planta Cuautitlán	Polanco, Ciudad de México	70,000	3
Planta Vallejo	Vallejo, Ciudad de México	80,000	3
Planta Tula/Rosarinos	Tula, Hidalgo, México	70,000	2
Planta Cuatro Caminos/Iztapalapa	Naucalpan, Estado de México	80,000	2
Planta Naucalpan	Naucalpan, Estado de México	120,000	1

Red de distribución

Al cierre de 2017 contábamos con una red de 493 distribuidores y clientes cubriendo aproximadamente 700 kilómetros a través de 23 Estados de México. Nuestra red de distribuidores de cemento llega al mercado con más de 740 puntos de venta.
En EUA vendemos a 700 clientes directos a través de nuestras 3 plantas y 7 terminales enfocados en tres regiones de la costa este de EUA: New England, Mid Atlantic y South East.

Calidad del Producto

Las plantas de producción de los productos de la División Cementos 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. Adicionalmente estos departamentos supervisan los procesos de producción.

Procesos de Manufactura

- *Minado:* El proceso inicia con el proceso de minado para extraer la caliza de nuestras canteras
- *Molienda de materiales:* Posteriormente se hace una preselección de las diferentes calidades y se muele para alimentarlo a la torre de precalentamiento
- *Precalentado:* El proceso de precalentado consiste en llevar los materiales previamente molidos a una temperatura ideal mediante torres de calor
- *Calcinación Horno:* Una vez precalentado pasa al calcinador rotatorio para crear un magma el cual se enfría antes de moler
- *Molienda Clinker:* Este magma pasa al proceso de molienda para obtener el clinker
- *Molienda cemento:* Se mezcla el Clinker con otros materiales para ser molido hasta la obtención del producto final.
- *Proceso de Envasado:* Cuando aplique el cemento pasa a un proceso de envasado (sacos).

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 (roto moldeado 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 21 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 2,228 distribuidores y clientes. Esta división tuvo ventas netas totales por Ps$8,280millones y EBITDA de Ps$910 millones en el año 2017, representando 32% y 20%, 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.

Durante 2017 se concluyó la reubicación y ampliación de Lima a Chilca de la planta de Fibraforte en Perú, lo que nos permitió incrementar la capacidad de producción en aproximadamente un 42%, logrando cerca de 13,600 toneladas por año. A partir del cuarto trimestre del 2017 las operaciones se realizaron al 100% en la nueva localidad. Nos enfocaremos a consolidar el mercado local y aumentar nuestra cobertura en el mercado exportación (Chile, Uruguay, Ecuador, Bolivia y Brasil). La nueva planta está ubicada en la localidad de Chilca, realizando una inversión total de más 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.

- *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 planos 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.

- *Rollos de plástico de poliestireno* utilizados principalmente en la industria alimenticia. Vendemos el poliestireno en rollo y el cliente produce sus propios envases o potes 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 con 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 con 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 extorsión 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 con 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 con 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.

- *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.

- *Láminas de Acero Galvanizado*, utilizados en la industria de la construcción principalmente para techos y entrepisos en México.

- *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 paneles 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-17		Dic-16		Dic-15	
	Volumen	Ventas	Volumen	Ventas	Volumen	Ventas
NACIONAL						
Láminas, Tejas y Moldeados	623	5,528	626	5,262	622	4,311
Paneles	112	879	110	864	129	958
Tinacos	5	292	7	354	6	302
Otros	60	917	37	655	26	773
Subtotal Nacional	**800**	**7,616**	**780**	**7,135**	**783**	**6,344**
EXPORTACIÓN						
Láminas, Tejas y Moldeados	34	323	31	282	30	256

Paneles	33	280	31	263	30	228
Tinacos	-	7	0	0	-	-
Otros	2	54	0	29	-	44
Subtotal Extranjero	**69**	**664**	**62**	**574**	**60**	**528**
Total	**869**	**8,280**	**842**	**7,709**	**843**	**6,872**

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), fibras naturales y/o sintéticas, alúmina, pigmentos minerales, poliestireno cristal, la resina de poliestireno, la resina de polipropileno y la resina de polietileno, dependiendo del tipo de producto, así como otros aditivos.

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. para México y Cementos Argos, S.A., Centroamérica y Sudamérica; (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. Basados en nuestra estrategia de orientarnos al segmento de construcción ligera que implica un enfoque a paneles planos el cual va en crecimiento, contra el segmento de ondulados que había sido nuestro enfoque hasta el 2016 el cual está en decrecimiento, durante el 2016 y 2017 se realizaron inversiones para esta migración que implica también un cambio tecnológico en la formulación que conlleva a cambio en las materias primas; como consecuencia el uso de la fibra de crisotilo ha disminuido considerablemente siendo reemplazada con fibras sintéticas (Tales como celulosa, polipropileno o PVA), y esta tendencia continuará, 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 esta se ha incrementado aproximadamente un 36% durante los últimos 3 años, derivado del déficit en la producción de la fibra. Con la migración a fibra sintética disminuimos los riegos de desabasto, no obstante, el costo de esta es mayor en comparación a la fibra de crisotilo.

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 esta se realiza 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 esta 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). Pertenece 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. 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, NOM-001-CONAGUA, NOM-013-CONAGUA y NMX-C-027

Plantas de Producción en la División Construsistemas.	Certificaciones
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,
Muña	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OSHAS 18001:2007, BASC Versión 4-2012. Pacto Global de Naciones Unidas. Verificación de gases de efecto invernadero
Cali	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007 (Bureau Veritas) y BASC V4-2012 (WBO)
Barranquilla	Bureau Veritas, ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18000, BASC V4 del 2012
Quito	ISO 9001:2008, Pacto Global de Naciones Unidas. NTE INEN 1320:2014
Cochabamba	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
Chilca	ISO 9001:2008. Pacto Global
Chihuahua	Pacto Global
Monterrey	Pacto Global
Tizayuca	N/A

Procesos de Manufactura

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 fibrocemento 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 once plantas localizadas en México (cinco), Colombia (tres), Bolivia (una), Perú (una) y Costa Rica (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) termo formar 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, naval, grifería, 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 40 países en el mundo. La

División Productos de Metal tuvo ventas netas por Ps$8,153 millones y EBITDA de Ps$1,053 millones en 2017, lo que representa el 32% y 24%, 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 y Aleaciones

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. 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 cumplimientos 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 electroerosión. 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.

Grifería

Capitalizando el poder de la marca Nacobre y la fuerza del canal de distribución, comercializamos productos terminados de grifería, sets de baño etc. los cuales maquilamos e importamos al mercado mexicano.

La siguiente tabla muestra los volúmenes de ventas y ventas netas de nuestros principales productos de cobre para el ejercicio 2016.

	Año terminado el 31 de diciembre de					
	2017		2016		2015	
	Volumen	Ventas Netas	Volumen	Ventas Netas	Volumen	Ventas Netas
	(en millones de toneladas y de Pesos)					
México y Estados Unidos						
Tubos	13	1,945	13	1,666	21	2,682
Lámina	11	1,438	10	1,074	17	1719
Sólidos	7	677	7	546	8	614
Conexiones	3	683	4	638	4	773
Alambres	1	157	1	152	4	410
Otros	0	85	0	161	3	146
Subtotal	**35**	**4,985**	**35**	**4,237**	**57**	**6,344**
Exportaciones						
Tubos	12	1,656	13	1,789	8	897
Lámina	7	909	9	747	2	197
Sólidos	1	157	2	300	0	11
Conexiones	1	77	1	149	0	6
Alambres	2	360	0	27	0	31

Otros	0	9	0	0	0	0
Subtotal	**23**	**3,168**	**25**	**3,012**	**10**	**1,142**
Total	**58**	**8,153**	**60**	**7,249**	**67**	**7,486**

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 2017. Tenemos dos fuentes de materias primas para nuestros productos de metal: metal virgen recién refinado y metal reciclado, los cuales obtenemos de proveedores mexicanos y extranjeros.

Ningún proveedor representó en lo individual más del 15% del importe total de las materias primas de metal que adquirimos en 2017 y no dependemos de proveedor alguno en lo individual. Nuestros tres principales proveedores de metal reciclado son Grupo de Metales Tultepec S.A de C.V, Comercializadora Kovy S.A de C.V y Jose Luis Millán Mortero; 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., Gerald Metals México, S. de R.L. de C.V. y armoxz S.A. 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 de este para llegar al producto final que puede ser en rollo, en barra, 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 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.

Proceso Maquinados: En esta parte del proceso, la barra obtenida del proceso de extrusión es sometida a procesos de maquinado como tornos, troqueles, etc. para obtener los productos terminados.

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 2016, indicando el porcentaje del capital social que en cada una de ellas detenta Elementia directa o indirectamente:

País y entidad	2017	2016	2015	Actividad
México:				
Mexalit Industrial, S.A de C. V. (Mexalit Industrial)	100%	100%	100%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento para la industrial 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%	100%	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%	94.42%	94.42%	Fabricación y comercialización de productos de fibrocemento.
Estados Unidos de América:				
Elementia USA, Inc. y Subsidiarias	100%	100%	100%	Comercialización de productos para la industria de la construcción y metales.
Fortaleza USA LLC (Fortaleza) (2)	100%	100%	N/A	Tenedora de acciones
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 Pacifico, S.A., subsistiendo 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 de199,836 acciones por un importe de $4,973 de participación no controladora.

(2)El 21 de octubre de 2016 se constituyó Fortaleza USA, LLC y el 7 de noviembre de 2016, la Entidad realizó un aumento de capital por la cantidad de 220 millones de dólares estadounidenses en la sociedad estadounidense Giant adquiriendo con ello el 55% de las acciones de dicha Entidad.

Otorgamos financiamientos a algunas de nuestras subsidiaras 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.

Canales de distribución:

Canales de distribución

Comercializamos nuestros productos a través de una extensa red de distribución de más de 5,400 distribuidores independientes y usuarios finales que integran una amplia red de puntos de venta de nuestros productos

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, continuamos con una estricta política de crédito y les solicitamos a nuestros clientes que documenten su capacidad crediticia y de prestación de garantías.

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 su instalación, así como otros materiales de venta y promoción.

División Cemento

México

Nuestra operación de Cemento en México distribuye sus productos mediante una extensa red cubriendo aproximadamente 700 kilómetros a través de 23 Estados centrales de México los cuales concentran cerca del 70% de la población del país y más del 60% de la generación del PIB. Nuestra red de distribuidores independientes de cemento llega al mercado con más de 740 puntos de venta, a través de cerca de 493 distribuidores y clientes.

Estados Unidos

Con la adquisición del 55% y control de Giant que incluye 3 plantas de cemento en la costa Este de Estados Unidos, actualmente se atiende aproximadamente a 700 clientes por medio de 7 terminales y su red de clientes abarcando desde Carolina del Sur hasta Maine siendo el 4° jugador en términos de capacidad instalada en la región.

División Construsistemas

Comercializamos nuestros productos de la División Construsistemas por medio de más de 2,842 distribuidores y clientes. Contamos con oficinas de ventas en cada uno de los 9 países en los que tenemos operaciones en el Continente Americano, 17 centros de distribución y una oficina de ventas en Estados Unidos.

Ubicación	Formato
Houston, Texas, EUA	Oficina de Ventas
Laredo, Texas, EUA	Centro de Distribución
Pasadena, Texas, EUA	Centro de Distribución

Ubicación	Formato
Roaring River, North Carolina, EUA	Centro de Distribución
Savannah, Georgia, EUA	Centro de Distribución
Terre Haute, Indiana, EUA	Centro de Distribución
White City, Oregon, EUA	Centro de Distribución
Monterrey, México	Centro de Distribución
Santa Clara, México	Centro de Distribución
Guadalajara, México	Centro de Distribución
Villahermosa, México	Centro de Distribución
Chihuahua, México	Centro de Distribución
Medellín, Colombia	Centro de Distribución
Guayaquil, Ecuador	Centro de Distribución
Cuenca, Ecuador	Centro de Distribución
Arequipa, Perú	Centro de Distribución
Chiclayo, Perú	Centro de Distribución
Lima, Perú	Centro de Distribución

División Productos de Metal

Comercializamos nuestros productos de cobre y de aleación de cobre a través de una extensa red de distribuidores y clientes de aproximadamente 1,380. 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 y oficina de ventas
Guadalajara	Almacén y oficina de ventas
Puebla	Almacén y Oficina de Ventas
Juárez	Almacén y Oficina de Ventas
Tijuana	Almacén y Oficina de Ventas
Laredo, Texas USA	Almacén
Ciudad de México	Almacén y Oficina de Ventas
Mérida	Almacén y Oficina de Ventas

Ubicación	Formato
León	Almacén y Oficina de Ventas

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.

Patentes, licencias, marcas y otros contratos:

Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Patentes

Contamos con 21 patentes registradas, 2 en México y 19 en el extranjero, y 6 solicitudes de patente en proceso 2 en México ante el IMPI, 1 PCT y 3 en el extranjero. En 2017 pasó a dominio público 1 patente. Dichas patentes están relacionadas con diversos sistemas y procesos, los cuales consideramos que distinguen a nuestros productos de los de nuestros competidores.

En 2017 se presentaron 4 patentes y un modelo de utilidad.

Marcas

El fuerte reconocimiento de nuestras marcas es crucial para el desarrollo de nuestro negocio. Tenemos registradas aproximadamente 1,942 marcas en México y en el extranjero, de las cuales 432 se encuentran registradas ante el IMPI y 1,510 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
División Cemento	
Fortaleza	Cemento
Giant……...	Cemento
Keystone…….	Cemento
Dragon……	Cemento
Grr! ……	Cemento (derivado de desechos)
División Construsistemas	
Mexalit	Productos de Fibrocemento: láminas, tejas y tubos
Eternit	Lámina ondulada de Fibrocemento, accesorios y tejas de fibra sintética y PVC
Duralit	Productos de Fibrocemento, accesorios y tinacos
Plycem	Productos de Fibrocemento
Allura	Láminas para paredes de Fibrocemento

Marca	Producto
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.
División Productos de Metal	
Cobrecel	Productos y conexiones de cobre y latón.
Nacobre	Cobre y productos de aleaciones 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.

Principales clientes:

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 2017, de nuestros diez mayores clientes ninguno de ellos en lo individual representó más del 5% de dichas ventas. Nuestros productos son exportados a más de 48 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 mayormente en el mercado de la autoconstrucción. La mayor parte de nuestras ventas en territorio mexicano se realizan a través de nuestra red de distribuidores ubicados en 23 Estados de la región central de México.

Las ventas en Estados Unidos, como resultado de la adquisición de Giant, se llevan a cabo a través de la red de distribuidores en estos países.

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, Costa Rica, 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 2017, el 19% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en México, mientras que en 2016 y 2015, los productos vendidos por esta división en México representaron el 19% y el 27%, 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 2017, la proporción de ventas de productos de nuestra División Construsistemas vendidos en Estados Unidos, subió para 40%, mientras que en 2016 y 2015, los productos vendidos por esta división en Estados Unidos representaron el 36% y el 29%, 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 2017, el 12% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en Centroamérica, mientras que en 2016 y 2015, los productos vendidos por esta división en Centroamérica representaron el 11% y el 12%, 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 2017, el 29% de los productos de nuestra División Construsistemas fueron vendidos en Sudamérica, mientras que en 2016 y 2015, los productos vendidos por esta división en Sudamérica representaron el 33% en ambos años

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 2017, el 62% de nuestros productos de metal fueron vendidos en México, 24% en Estados Unidos y 14% 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 parcialmente 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.

Legislación aplicable y situación tributaria:

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 el 2016, en México, se aprobaron nuevas reformas en materia energética, de justicia penal, instituciones de crédito, y fiscales. En materia societaria, el 14 de marzo de 2016 se reformó la Ley General de Sociedades Mercantiles, para incluir la figura de “Sociedad por acciones simplificada”, la cual puede ser constituida con una o más personas físicas que solamente están obligadas al pago de sus aportaciones representadas en acciones.

El 18 de julio de 2016 se publicó la Ley General de Sistema Nacional Anticorrupción y la Ley General de Responsabilidades Administrativas, las cuales entraron en vigor el 19 de julio de 2017.
En México, el 15 y 30 de noviembre de 2016, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que reforma la Ley de Ingresos de la Federación para el año 2017 y el Decreto que contiene el paquete fiscal que reforma la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, El Código Fiscal de la Federación y la Ley Federal del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos, respectivamente.
Como parte de la reforma fiscal 2017 se estableció la obligación para los contribuyentes de obtener diversa y excesiva documentación en el caso de subcontratación laboral, como requisito para deducir estos gastos para efectos del ISR y acreditar el IVA respectivo; se incorporó un esquema de tributación opcional para personas morales constituidas únicamente por personas físicas, el cual opera sobre la base de flujo de efectivo; se incluyeron estímulos fiscales: en materia de IEPS por consumo de diésel, la adquisición de biodiésel y sus mezclas, en materia de ISR por Inversiones en proyectos de investigación y desarrollo de tecnología y Proyectos relativos al deporte de alto rendimiento y en Inversión en equipos de alimentación para vehículos eléctricos; asimismo para las donatarias autorizadas, se les obligó a contar con estructuras y procesos de un gobierno corporativo, así como con una serie de obligaciones que garantizan al público el buen uso de los donativos recibidos.

La última reforma tributaria aprobada en Colombia Ley 1819 de 2016 entró en vigor a partir del 1 de enero de 2017 la cual abarca impuestos tanto nacionales como territoriales. Entre los temas más importantes: se derogó el Impuesto de Renta para la equidad Cree y su sobretasa; aumentó la tarifa a 3.5% para el cálculo de la renta presuntiva; se modificó el régimen de tributación de dividendos por las utilidades generadas a partir del año 2017; se limita a 12 años el período mediante el cual se pueden compensar las pérdidas fiscales; las donaciones se limitaron al 25%; se modificaron las tarifas del impuesto de renta y se crea una sobretasa: año 2017 ISR 34% sobretasa 6%; se aumentó a 6 años el término de caducidad de las declaraciones para contribuyentes sujetos al régimen de precios

de transferencias; se reguló la aplicación de marcos técnicos normativos vigentes en Colombia (IFRS); se estableció reconocer fiscalmente solo la diferencia en cambios realizada; se incluyó como regla general la tarifa de retención para pagos al exterior del 15%; el Iva pagado en la adquisición de bienes de capital se considera deducción a partir del año 2017; y se modificó la vida útil de los activos fijos y su depreciación para los adquiridos a partir del 1 enero 2017.

En Bolivia no se emitieron importantes reformas fiscales para 2017, simplemente se adicionaron disposiciones para normar las ventas en consignación y bajo modalidad de comisión.

En el Salvador para 2017 solo se emitieron nuevos requisitos formales para los efectos del Informe de Auditoría de Estados Financieros en el Dictamen Fiscal 2017 que regula la Norma para el Aseguramiento sobre el Cumplimiento de Obligaciones Tributarias, además de la nueva edición de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE sobre precios de transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias. Por otra parte, Plycem se volvió sujeto obligado desde abril de 2017 al cumplimiento de todos los requisitos de la Ley contra el lavado de dinero y activos.

En Guatemala, hubo pocos cambios fiscales importantes, entre otros el día 05 de mayo del 2017 fue publicado en el Diario Oficial, el Acuerdo Gubernativo Número 82-2017, del Ministerio de Finanzas Públicas, en donde se establece la exoneración de multas, mora, intereses o recargos a los contribuyentes o responsables, que hayan incurrido en infracciones tributarias. Con fecha 5 de junio de 2017, fue publicado en el Diario Oficial de Centro América el Decreto No. 9-2017 del Congreso de la República de Guatemala, a través del cual se aprueba la Convención Sobre Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal, suscrita por Guatemala el 5 de diciembre de 2012, en la sede de la Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Los cambios de Ley para el 2017 en Honduras incluyen la emisión del Decreto 170-2016 vigente a partir del 1 de enero de 2017, este código incluyó una tabla de sanciones, y una amnistía fiscal para todos los contribuyentes que aplicó durante todo el 2017 donde se pagaría un 1.5% sobre el total de ingresos brutos del año más alto de 2012 a 2016 y eso servía como sello definitivo o finiquito para dejar regularizados todos esos años fiscales (2012 -2016) y evitar ser objeto de fiscalizaciones. En fecha 10 de agosto de 2017 fue publicado el Acuerdo Ejecutivo 481- 2017 que reformó al Reglamento de Facturación contenido en el Acuerdo 189-2014 que a partir de este año eliminó la boleta de venta, para usar solo factura de venta y cobrar el ISV cuando corresponda, lo que obligo en la mayoría, pedir cambio de documentos fiscales y creó la boleta para documentar las donaciones.

En Panamá a partir del 20 de enero de 2017, rige la Ley N°1 de 2017 Universalización de los incentivos a la producción. El 12 de abril de 2017, se publicó en Gaceta Oficial No. 28257-A la Resolución No. 201-2192 de 11 de abril de 2017, la cual regula el registro y aplicación de declaraciones rectificativas de Impuesto Sobre la Renta e ITBMS, en el sistema de información de la Dirección General de Ingresos. Se publicó en Gaceta Oficial No. 28365-A, la Ley No. 59 de 12 de septiembre de 2017, la cual modifica y adiciona artículos al Código de Trabajo.

En Costa Rica, 2017 es año pre-electoral, no hubo reformas fiscales importantes en el país, no obstante es importante señalar que para 2018, se estima la aprobación de un nuevo plan fiscal, que el actual gobierno desea dejar aprobado, dado que la elección final será el próximo 01 de abril 2018. En resumen, este plan fiscal gira en torno a dos aristas: 1)Ley General del Impuesto sobre las ventas que gravaría todos los bienes y servicios en un 13% (actualmente están gravados sólo la compra de bienes) y haría excepción a ciertos productos de la canasta básica y si incluirá los servicios de la construcción y 2) Ley del impuesto sobre la renta: gravaría las rentas de capital y ganancias y pérdidas de capital, se gravan las ventas de activos (15%), se impone limitación a gastos deducibles, si son correspondientes a países considerados como paraísos fiscales.

En el año 2017 la legislación tributaria ecuatoriana fijó límites a ciertos gastos para su deducibilidad, como gastos de promoción y publicidad limitadas al 4% del total de ingresos; regalías, servicios técnicos y administrativos del exterior limitadas al 20% de la utilidad gravable y gastos indirectos del extranjero limitadas al 5% de la utilidad gravable. Así mismo se establecieron fórmulas para determinar las siguientes deducciones: incremento neto de empleo, inversión en activos productivos que mejores la conservación del medio ambiente. La tasa para el cálculo del impuesto a la renta para el 2017 fue del 22%.

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 30 de noviembre de 2017, Elementia como acreditada, celebró un contrato de apertura de crédito simple con Banco Nacional de México, S.A. integrante del Grupo Financiero Banamex, por la cantidad de Ps$925 millones con un vencimiento a siete años a partir de la fecha de firma y con dos años de gracia incluidos, en los cuales únicamente se pagará lo correspondiente a intereses.

El 25 de octubre de 2017, Compañía Mexicana de Concreto Pretensado COMECOP, S.A. de C.V. como proveedor, celebró un contrato de suministro con Coconal, S.A.P.I. de C.V. como cliente, por la cantidad de Ps$94'695,063.00 millones con un vencimiento a doce meses contados a partir de la fecha de su firma, en el que la subsidiaria se obligó a llevar a cabo el suministro de tubería de concreto presforzado.

El 27 de septiembre de 2017, Elementia como acreditada, celebró un contrato de apertura de crédito simple con Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo, por la cantidad de Ps$3,598 millones, con un vencimiento a doce años, con dos años de gracia incluidos en los cuales únicamente se pagará lo correspondiente a intereses, contados a partir de la primera disposición, es decir el 29 de septiembre de 2017.

El 24 de julio de 2017, Elementia como acreditada, celebró un contrato de apertura de crédito simple con Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat por la cantidad de Ps$1,900 millones, con un vencimiento a siete años a partir de la fecha de firma y con dos años de gracia incluidos, en los cuales únicamente se pagará lo correspondiente a intereses.

El 29 de junio de 2016, celebramos, a través de nuestra subsidiaria Trituradora, un contrato de financiamiento ECA (Export Credit Agency) para la ampliación de la planta Tula de la División Cemento, con Banco Santander, S.A. como Agente hasta por US$108 millones, con un plazo de disposición desde la firma del contrato y hasta la terminación de la ampliación de la planta o bien al 19 de diciembre de 2017, lo que ocurra primero

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, accionista principal de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant ("Adquisición Giant"), contra el pago de la cantidad de US$220 millones. En el contrato de suscripción de acciones se establecieron los siguientes derechos y obligaciones relevantes a cargo de las partes:

- El que Giant utilice la totalidad de los recursos que recibirá de Fortaleza USA para efectos del pago parcial de ciertos pasivos financieros de Giant.
- Establece supuestos de indemnización a cargo de las partes.

Así mismo y como parte de la Adquisición de Giant, Fortaleza USA y Uniland suscribieron el 26 de octubre de 2016 un convenio de accionistas, en donde se establecieron entre otros, acuerdos relacionados con:

- Derechos de primera oferta para el caso de transmisiones respecto a las acciones representativas del capital social de Giant de las que sean propietarios Fortaleza USA y Uniland
- Derechos de preferencia para la emisión de nuevas acciones de Giant.
- El derecho más no la obligación a favor de Fortaleza USA, bajo ciertos supuestos, de comprar de Uniland la totalidad de la

participación del capital social de Giant de la que sea propietario Uniland.
- La integración del Consejo de Administración de Giant y sus subsidiarias, así como de sus respectivos comités.
- Derechos de minoría a favor de Uniland para el caso de asuntos relevantes que deban ser aprobados por el Consejo de Administración de Giant.
- La obligación de que Fortaleza USA y Uniland lleven a cabo y conduzcan todos sus negocios relacionados con la producción, venta y entrega de cemento en EUA (excepto Puerto Rico), a través de Giant.

Por otro lado, con fechas 26 de octubre y 7 de noviembre de 2016 Elementia celebró como acreedor y Giant como deudor cierto contrato de crédito (el "Contrato de Crédito"), en términos del cual una vez consumada la Adquisición y que Giant se convirtiese en subsidiaria indirecta de Elementia (a través de Fortaleza USA y como consecuencia del Contrato de Suscripción):

- Elementia otorga un crédito simple a Giant por la cantidad de hasta US$307,400,000 dólares.
- Se generan intereses ordinarios sobre saldos insolutos a una tasa anual equivalente al costo de fondeo de Elementia más 100 puntos básicos.
- El crédito se otorgó por un plazo de un año contado a partir de la fecha de celebración; con opción de renovación automática.
- Se otorga el derecho a Giant de prepagar sin pena ni premio alguno el saldo insoluto del crédito.
- Con los recursos obtenidos del crédito, Giant deberá pagar ciertos pasivos.

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 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 paneles de Fibrocemento, para techos fijos, contrato que estuvo vigente del 15 de junio hasta el 31 de diciembre de 2015

Recursos humanos:

Recursos humanos

Al 31 de diciembre de 2017, teníamos 6,779 empleados, de los cuales todos eran empleados de tiempo completo. Aproximadamente el 65% de los empleados eran sindicalizados y 35% 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 2017 teníamos aproximadamente 196 empleados temporales. Al 31 de diciembre de 2016 teníamos 1756 empleados temporales.

De los 6,779 colaboradores que conformaron a Elementia durante 2017, 14% fueron mujeres y 86% hombres.

La siguiente tabla muestra la distribución de nuestros empleados por división al 31 de diciembre de 2017, sin incluir los empleados temporales:

División	Sindicalizados	No sindicalizados	Total
Cemento	425	671	1,096
Construsistemas	1,737	1,176	2,913
Productos de Metal	2,049	553	2,602
Corporativo	0	168	168
Total	4,211	2,568	6,779

La siguiente tabla muestra la distribución de nuestros empleados por país, sin incluir los empleados temporales:

	Al 31 de diciembre de	
Empleados [1]	**2017**	**2016**
Bolivia	199	208
Colombia	671	730
Costa Rica	194	231
Ecuador	119	118
El Salvador	150	202
Honduras	131	150
México	4,207	4,144
Perú	162	151
Estados Unidos	946	811
Total	**6,779**	**6,745**

[1] Incluye empleados temporales de producción.

En todos los países en los que operamos, proporcionamos a los empleados las prestaciones estándar según las leyes aplicables. Brindamos 123,377 horas de capacitación a nuestros colaboradores en 2017. Se invirtieron Ps$7, 149, 219 MXN en su capacitación y desarrollo profesional. A través del Instituto Elementia, cuyo objetivo es gestionar el talento por medio de la capacitación y la evaluación del aprendizaje, hemos continuado haciendo más eficientes todos los procesos de capacitación.

En términos de salud y seguridad laboral los días perdidos por incapacidad se redujeron en un 9% frente a 2016. Trabajamos un total de 15,933,818 horas. Se logro cero accidentes en 11 Plantas (principalmente en Cementos y Construsistemas) y se continua con el involucramiento de todos los niveles, para consolidad una Cultura de Sustentabilidad en todas las operaciones.

En el 2017 se inició con la implementación del Sistema de Gestión de Sustentabilidad, como parte de los programas de Patrimonial, Ambiental, Seguridad, Salud. En el 2017 se logró una implementación del 54%. El enfoque principal es direccionar los esfuerzos a indicadores de liderazgo más que indicadores de resultado, buscando crear una cultura solida enfocada a la Sustentabilidad. El costo de las lesiones fue de Ps$19,386,000 y hubo un total de 474 lesiones, de las cuales 185 fueron incapacitantes y 289 no incapacitantes. Adicional, el 4.5% de nuestros colaboradores conforman los Comités de Salud y Seguridad de Elementia en cada uno de sus centros de operación. En 2017 se impartieron 99 capacitaciones en materia de salud y seguridad para fomentar la cultura de prevención de accidentes y enfermedades.

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 peligrosos, 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 cumplirlas 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 estas, 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. Como ejemplo, 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 tuvieren 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.

Es importante mencionar que nuestra operación cumple con normas y estándares de nivel internacional. Muchas de nuestras plantas cuentan con certificaciones de 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 algunas 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 las personas. 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 fabricados durante 2017 contienen fibra de Crisotilo, la cual es una forma de asbesto. El asbesto (incluyendo el asbesto de crisotilo) es una de las substancias 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, ni a ningún otro país en el que exista alguna restricción, 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 y/o trabajaron 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 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.

Como parte de nuestro compromiso con el cuidado y protección del medio ambiente, realizamos una significativa inversión ambiental que se destina a la capacitación del capital humano y a las mejoras en el tiempo, los sistemas y la infraestructura de la compañía. Estas acciones nos permiten garantizar que la operación cumple con los más altos estándares ambientales y que a su vez, ayuda a reducir el impacto ambiental generado por la operación.

En 2017, la inversión ambiental de Elementia fue de $18,196,147.25 MXN. El 52.7% de estos recursos fueron destinados a labores de prevención y gestión ambiental, mientras que el 47.3% restante se destinó al tratamiento de residuos, emisiones y restauraciones.

Referente a huella ambiental de Elementia, en la siguiente tabla se resumen los principales indicadores:

División	2016	2017
Cemento		
Total de materiales consumidos (ton)	6,490,308	10,626,000
Total de agua captada para la operación (m^3)	215,339	254,699
Total consumo directo de energía por fuentes fijas-electricidad (MJ)	708,960,712	843,493.976
Total consumo directo de energía por fuentes móviles-combustible (MJ)	0	22
Total de residuos generados (ton)	75	235
Total de emisiones directas de GEI (ton CO_2)	99,172	133,143
Construsistemas		
Total de materiales consumidos (ton)	774,232	535,689
Total de agua captada para la operación (m^3)	597,360	694,109
Total consumo directo de energía por fuentes fijas-electricidad (MJ)	332,652,867	281,726,319
Total consumo directo de energía por fuentes móviles-combustible (MJ)	2,762	30,599,504
Total de residuos generados (ton)	7,531	14,476
Total de emisiones directas de GEI (ton CO_2)	114,359	98,029
Producto de Metal		
Total de materiales consumidos (ton)	50,398	54,608

Total de agua captada para la operación (m^3)	375,539	462,239
Total consumo directo de energía por fuentes fijas-electricidad (MJ)	493,192,675	502,741,777
Total consumo directo de energía por fuentes móviles-combustible (MJ)	858	2,689
Total de residuos generados (ton)	1,290	2,961
Total de emisiones directas de GEI (ton CO_2)	120,196	448,872

En 2017 se continuó con la integración de Giant; se puso en marcha y se colocó volumen adicional a la planta de cemento en Tula; se dio el plan de reapertura y el arranque de operaciones comerciales de la planta de fibrocemento en Indiana, Estados Unidos y también se expandió la División Cemento a Costa Rica mediante la instalación de una molienda que arrancará operaciones en 2018.

En el año se reportaron únicamente 2 multas y/o sanciones por incumplimiento de la normativa ambiental. La división de Construsistemas, en su planta Expansión – Izcalli en México reportó una multa no monetaria, mientras que la división de Metales en San Luis Potosí reportó una multa monetaria por incumplimiento. Ambas multas y sanciones fueron atendidas de manera inmediata y reportadas para evitar futuros errores. Así mismo, en 2017 se recibió una única reclamación en temas ambientales en la división Construsistemas, planta Lima, Perú, la cual fue resuelta satisfactoriamente.

Vinculación Comunitaria

Elementia integra a su estrategia de sustentabilidad la vinculación con su entorno más cercano, aquel que le permite permanencia y desarrollo, identificando sus expectativas, necesidades y demandas para poder tener una gestión responsable de sus operaciones como empresa.

Fundación Elementia fue constituida en 2017 con el objetivo de apoyar a la organización en la gestión y ejecución de acciones sociales con nuestros grupos de interés. Se desarrollaron distintos programas sociales en colaboración con organizaciones sociales y colaboradores de la empresa que generaron los siguientes impactos:

- 32 familias beneficiadas con el Taller de Finanzas impartido en Guanajuato.
- 6 Ton de víveres recolectados para los damnificados en el estado de Morelos.
- 40 tinacos instalados para dar acceso al agua a 188 personas afectadas por el sismo en la ciudad de México.
- 6 viviendas construidas por voluntarios Elementia, beneficiando a 30 habitantes en Xochimilco.
- 2 proyectos productivos implementados en comunidades de Santiago de Anaya en Hidalgo.

Como parte de nuestro compromiso corporativo con la comunidad, 2,551 colaboradores recibieron capacitación en anticorrupción. Además, 100% de los colaboradores cumplieron su proceso normativo de certificación sobre el código de ética de manera presencial o en línea. Este énfasis en ética se complementa con un sistema de denuncias que nos permite asegurar el correcto cumplimiento de los estándares éticos establecidos en nuestro código y consolidando al mismo como una herramienta para la integración y fortalecimiento de nuestra cultura.

Información de mercado:

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 compite 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 vinilo, el estuco, la mampostería, el yeso; (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 las altas inversiones para entrar en el marcado, además de los altos costos de transporte.

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

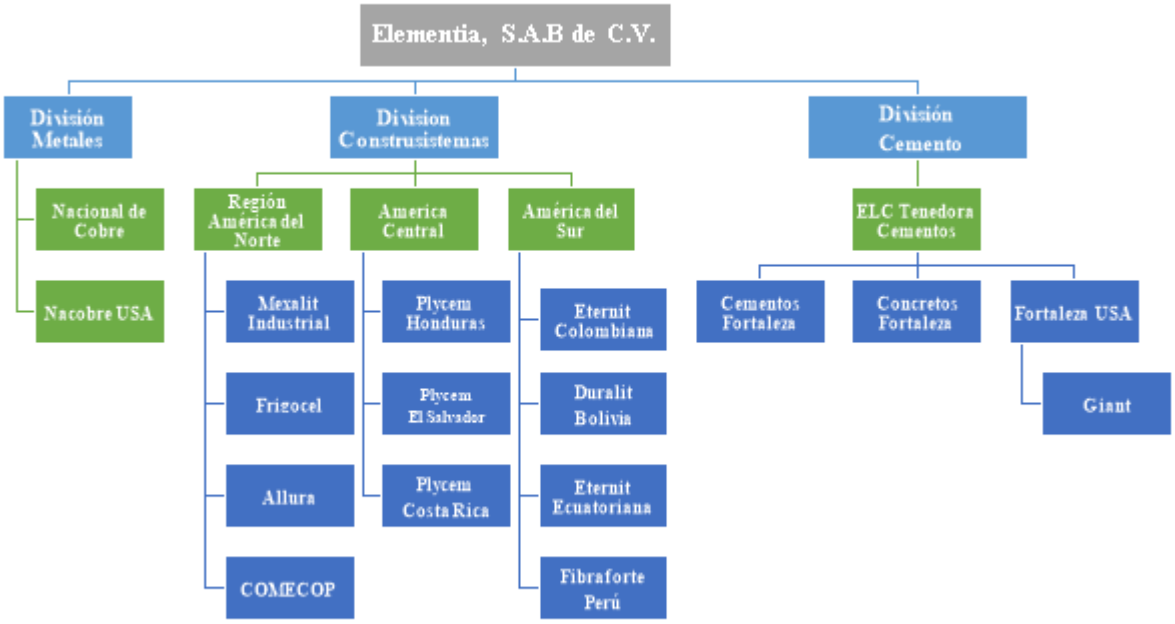
Ver “Descripción del Negocio”.

Estructura corporativa:

Estructura corporativa

Como consecuencia del aumento de capital que se aprobó en la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de Elementia el 17 de octubre de 2017, Grupo Kaluz y miembros de la familia del Valle son dueños directa o indirectamente del 40.89% de nuestro capital social y Condumex, la cual es indirectamente controlada por Grupo Carso, es dueño del 36.17%, mientras que las acciones remanentes (22.93%) 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



Descripción de los principales activos:

Descripción de sus principales activos

Nuestros principales activos incluyen las siguientes plantas de producción:

División y Plantas	País	Año de inicio de operación	Estimación de capacidad máxima instalada[1]	% utilizado 2017	Productos	Certificaciones
División Cemento						
México						
El Palmar	México	2013	1,020,000	99%	Cemento gris y mortero	N/A
Tula I	México	2006	720,000	97%	Cemento gris/Mayormente CPC40	Industria Limpia Auditada (PROFEPA)
Tula II	México		1,500,000	49%	Cemento gris y mortero. Capacidad máx. instalada diferente a la capacidad de diseño (1,500,000) debido a la mezcla actual de productos	

División y Plantas	País	Año de inicio de operación	Estimación de capacidad máxima instalada[1]	% utilizado 2017	Productos	Certificaciones
Vito	México	1944	302,000	84%	Cemento blanco y gris	Industria Limpia Auditada (PROFEPA)
Cuautitlán	México	2015	70,000	5%	Concreto	N/A
Vallejo	México	2015	80,000	99%	Concreto	N/A
Tula / Rosarinos	México	2016	70,000	56%	Concreto	N/A
Cuatro Caminos / Iztapalapa	México	2016	80,000	15%	Concreto	N/A
Naucalpan	2017	120,000	57%	Concreto	N/A	**N/A**
Estados Unidos						
Giant - Harleyville, SC	Estados Unidos	1949	900,000	89%	Cemento tipo I/II, Cemento Tipo III, Mortero, Tipo N, Tipo S	
Dragon - Thomaston, ME	Estados Unidos	1928	800,000	57%	Cemento tipo I/II, Mortero, Tipo N, Tipo S	
Keystone - Bath, PA	Estados Unidos	1928	1,100,000	58%	Cemento tipo I, Cemento Tipo II, Cemento Tipo III, Mortero, Tipo N, Tipo S	
División Construsistemas:						
Santa Clara	México	1954	184,320	52%	Láminas, tejas, paneles 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	9%	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	80%	Muro exterior de Fibrocemento	ISO 9001-2008, ICC
Villahermosa	México	1977	46,080	6%	Láminas y tejas de Fibrocemento y tinacos, cisternas y fosas sépticas de polietileno	ISO 9001-2008; Pacto Global
Monterrey	México	2013	0	0%	Tinacos de polietileno	Pacto Global
Chihuahua	México	1962	648	20%	Tinacos de polietileno	Pacto Global
Tizayuca	México	1974	210,000	9%	Tubos de concreto presforzado y reforzado	
Expansión La Luz	México	1983	3,360	60%	Productos de la construcción, poliestireno expandido, tabique para cimbra, placas, rellenos, tiras de panel, molduras, paneles	NOM-018, Pacto Global

División y Plantas	País	Año de inicio de operación	Estimación de capacidad máxima instalada[1]	% utilizado 2017	Productos	Certificaciones
					para cámaras de refrigeración y semilleros.	
Extrusión Cuamatla	México	1951	9,000	57%	Planta de poliestireno industrial para productos laminados, termoformados e Inyectados (rollos, láminas, vasos, platos, tapas PP y Lamina Ondulada de PP).	Pacto Global
Carolina del Norte	Estados Unidos	1997	119,900	83%	Muros exteriores de Fibrocemento	ISO 14001 (expirado)
Oregón	Estados Unidos	1999	135,300	50%	Muros Exteriores de Fibrocemento	ISO 14001 (expirado)
Indiana	Estados Unidos	2008	258,500	0%	N/A	N/A
Cartago	Costa Rica	1964	84,888	73%	Paneles de Fibrocemento para pisos de losa, paredes, techos, Paneles de Fibrocemento para fachadas y paredes exteriores, paneles, molduras de Fibrocemento y plafones para techo.	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001
San Pedro Sula	Honduras	1980	52,416	89%	Paneles para interiores y exteriores, bajo pisos, plafón, bases para techo y molduras.	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001
El Salvador	El Salvador	1986	81,120	88%	Paneles de Fibrocemento para techos y paredes, esquineros, perfiles y accesorios para techos.	ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001
Muña	Colombia	1942	153,000	79%	Teja para techos de Fibrocemento, paneles para plafón, piso Proceso Autoclave de Fibrocemento, paneles de Fibrocemento, pintura, tinacos de plástico, teja traslúcida de PVC, Teja de polipropileno, Masillas, Vivienda Celular	ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007, BASC Versión 4-2012, Informe de Progreso Pacto Global.
Cali	Colombia	1945	80,424	71%	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)
Barranquilla	Colombia	1944	80,000	76%	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	76,808	41%	Paneles de Fibrocemento liso y ondulado, tejas,	INEN 1320 Type III, INEN

División y Plantas	País	Año de inicio de operación	Estimación de capacidad máxima instalada[1]	% utilizado 2017	Productos	Certificaciones
					accesorios, canaletas, y pinturas.	1320 Type IV, ISO 9001, ISO14001, OSHAS:18001
Duralit Bolivia	Bolivia	1977	84,000	77%	Paneles de Fibrocemento liso y ondulado, tejas, tinacos de plástico, fosas sépticas y pinturas.	ISO 9001:2000, IBNORCA (*Instituto Boliviano de Normalización y Calidad*) *Certificado de Sello de Producto* NB 673:2010, *Certificado de Aprobación*. 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	86%	Láminas y barras de cobre y hoja de cobre	
Celaya	México	1982	17,500	84%	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; Sistemas de Gestión Ambiental ISO 14001:2004, ISO TS16949:2009 (Ind. Automotriz)
San Luis Potosí	México	1980	31,000	86%	Cobre y aleaciones de cobre, tuberías, tubos y conexiones	ISO 9001:2008, LAPEM-CFE Sistema de Calidad NMX-CC9001-IMNC-2008

[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:

ActivoAño 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.

Procesos judiciales, administrativos o arbitrales:

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 "antidumping" 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%. 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 Comission) emita una resolución al respecto. Al 31 de diciembre de 2017 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 "antidumping" sobre las importaciones de Tubería de Cobre Procedente de Brasil, Grecia, China, Corea y México durante el período 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. Se estima que durante el año 2018 obtendremos un margen de dumping de 6.3% por Nacobre. 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 en la etapa de desahogo de pruebas testimoniales; se han realizado un número importante de desahogos de testimoniales, sin embargo, este proceso podría tomar más de un año en desahogar la totalidad de estas.

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 8 de mayo de 2015 el demandado (Ministerio de Salud, Municipio de Sibaté, Gobernación de Cundinamarca) interpuso un recurso de impugnación en el caso.

Con motivo del recurso, el Consejo de Estado declaró que la acción de tutela era improcedente y ordenó tramitar la demanda por la vía de la acción popular por considerar que los derechos reclamados eran colectivos. Lo anterior, en virtud de la figura jurisprudencial denominada "transmutación judicial". En tal sentido, se ordenó remitir el proceso al Tribunal Administrativo de Cundinamarca para que se le diera el trámite propio de una acción popular.

Como consecuencia de lo anterior, el 8 de abril de 2016, Eternit procedió a contestar la demanda. Actualmente estamos a la espera de que se lleve a cabo la audiencia de pacto de cumplimiento que se tiene fijada para el día 16 de mayo de 2017.

Mediante la audiencia de pacto de cumplimiento llevada a cabo el 22 de septiembre de 2017, Eternit solicitó la terminación de proceso en virtud del cambio de posición jurisprudencial. Sin embargo, se señaló que ésta será examinada por el Tribunal en la sentencia.

Actualmente se encuentra en Periodo Probatorio, estando pendiente de desahogo una testimonial a cargo de Eternit, la cual se tiene programada para el día 18 de mayo de 2018.

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

Acciones representativas del capital social:

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$6,941,080,507.10 íntegramente suscrito y pagado representado por 1,092,179,775 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 36,050,825 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.

Como consecuencia de la Oferta Global la CNBV autorizó: (i) efectuar la inscripción en el Registro Nacional de Valores de las 873'743,820 acciones ordinarias, nominativas, Serie Única y sin expresión de valor nominal, representativas del capital social total autorizado de la Sociedad. De dichas acciones 281'954,244 correspondieron al capital mínimo fijo, el cual ascendía a la cantidad de Ps$229'112,173.84 y 591'789,576 correspondieron a la parte variable, la cual ascendía a Ps$7,172'952,356.50; y (ii) efectuar una oferta pública de suscripción de acciones ordinarias, nominativas, Serie Única, sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la Sociedad, como parte de una colocación simultánea en mercados internacionales, hasta por 231'150,000 acciones ordinarias, nominativas, Serie Única, sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la Sociedad, considerando la opción de sobreasignación y un precio de hasta Ps$25.00 por acción.
De acuerdo con el aviso de colocación de Oferta Global difundido por la Emisora el día 9 de julio de 2015, se informó al público inversionista y al mercado de valores que se colocaron en la Oferta Global 231'150,000 acciones ordinarias, nominativas, Serie Única, sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de la Sociedad, considerando el ejercicio de la opción de sobreasignación, a un precio de Ps$17.00 por acción.

Como consecuencia de la Oferta Global y considerando el precio de suscripción de las acciones, el capital social suscrito y pagado de la Sociedad quedó distribuido de la siguiente forma:

Porción	Acciones	Monto
Mínima Fija	281'954,244	Ps$229'112,173.84

Variable	591’789,576	Ps$5,323’752,356.50
T O T A L	873’743,820	Ps$5,552’864,530.34

La Emisora celebró una Asamblea General Extraordinaria de Accionistas con fecha 17 de octubre de 2016 en la que se resolvió, entre otros asuntos: (i) igualar el valor teórico de las acciones representativas de ambas partes (mínimo fijo y variable) del capital social de la Sociedad, y recomponer el capital social de la Sociedad a efecto de dar cumplimiento al Artículo 112 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, mediante la conversión de 245’903,419 acciones ordinarias, nominativas, Serie Única, sin expresión de valor nominal, íntegramente pagadas, de las representativas de la parte fija del capital social en igual número de acciones, con iguales características pero representativas de la parte variable del capital social; y (ii) llevar a cabo la consecuente reforma a la Cláusula Sexta de los Estatutos Sociales.

Como consecuencia de lo anterior, el capital social suscrito y pagado de la Sociedad quedó en Ps$5,552’864,530.34 y representado por 873’743,820 acciones ordinarias, nominativas, Serie Única, sin expresión de valor nominal, con valor teórico de Ps$6.355254 por acción, del cual Ps$229’112,173.84 correspondió a la parte mínima fija, representada por 36’050,825 acciones y Ps$5,323’752,356.50 correspondió a la parte variable, representada por 837’692,995 acciones y se encontraba distribuido de la siguiente forma:

Porción	Acciones	Monto
Mínima Fija	36’050,825	Ps$229’112,173.84
Variable	837’692,995	Ps$5,323’752,356.50
T O T A L	873’743,820	Ps$5,552’864,530.34

En adición a lo anterior, la Asamblea de Accionistas antes referida, resolvió aumentar el capital social variable autorizado en la cantidad de hasta Ps$1,388´215,976.76, así como la consecuente emisión de hasta 218´435,955 acciones ordinarias, nominativas, Serie Única, sin expresión de valor nominal, con plenos derechos de voto.

Asimismo, se acordó que el precio de suscripción por cada una de las nuevas acciones fuese de Ps$20.00 por acción, del cual: (i) la cantidad de Ps$6.355254 por acción fue registrado contablemente como capital social; y (ii) el remanente, es decir, la cantidad de Ps$13.644746 fue registrado contablemente como “prima en suscripción de acciones”.

Como consecuencia de lo anterior, el capital social suscrito y pagado de la Sociedad, se encuentra distribuido a la fecha del presente Reporte Anual de la siguiente manera:

Porción	Acciones	Monto
Mínima Fija	36’050,825	Ps$229’112,173.84
Variable	1,056’128,950	Ps$6,711’968,333.26
T O T A L	1,092´179,775	Ps$6,941´080,507.10

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. En términos de nuestros Estatutos Sociales la asamblea que decrete 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.

Dividendos:

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.

[424000-N] Información financiera

Concepto	Periodo Anual Actual 2017-01-01 - 2017-12-31	Periodo Anual Anterior 2016-01-01 - 2016-12-31	Periodo Anual Previo Anterior 2015-01-01 - 2015-12-31
Ingresos	25,713.0	19,090.0	16,974.0
Utilidad (pérdida) bruta	7,158.0	5,593.0	4,457.0
Utilidad (pérdida) de operación	1,614.0	1,077.0	0
Utilidad (pérdida) neta	902.0	772.0	12.0
Utilidad (pérdida) por acción básica	0.9236	0.79974	0.0038
Adquisición de propiedades y equipo	2,527.0	4,027.0	1,963.0
Depreciación y amortización operativa	1,572.0	1,302.0	1,153.0
Total de activos	53,540.0	53,321.0	31,269.0
Total de pasivos de largo plazo	21,290.0	18,786.0	11,643.0
Rotación de cuentas por cobrar	49.0	61.0	46.0
Rotación de cuentas por pagar	92.0	128.0	79.0
Rotación de inventarios	106.0	101.0	78.0
Total de Capital contable	24,652.0	24,279.0	15,661.0
Dividendos en efectivo decretados por acción	0	0	0

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

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		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
División Metales	$8,153	$7,249	$7,486	32%	38%	45%
División Construsistemas	8,280	7,709	6,872	32%	40%	40%
División Cemento	8,764	3,800	2,371	34%	20%	14%
Eliminaciones y Holding[1]	515	332	245	2%	2%	1%
Total	**$25,713**	**$19,090**	**$16,974**	**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		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
	(en millones de Pesos)			(% del total de ventas netas)		
Estados Unidos [1]	8,994	5,468	3,658	35%	29%	22%
México [1]	12,777	9,171	9,985	50%	48%	59%
Centroamérica [2]	1,004	977	795	4%	5%	5%
Sudamérica [3]	2,422	3,041	2,239	9%	16%	13%
Eliminaciones y Holding	515	433	297	2%	2%	1%
Total	**25,713**	**19,090**	**16,974**	**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,								
	2017			2016			2015		
	Volumen[2]	Ventas Netas[4]	%	Volumen[2]	Ventas Netas[4]	%	Volumen[1]	Ventas Netas[2]	%
Nacionales [1]	5,968	22,772	89%	2,815	16,659	87%	2,674	14,593	86%
Exportaciones	214	2,426	9%	117	2,006	11%	88	2,136	13%
Eliminaciones y Holding…….	-	515	2%	-	425	2%	-	245	1%
Total	**5,182**	**25,713**	**100%**	**2,932**	**19,090**	**100%**	**2,762**	**16,974**	**100%**

(1)Incluye productos vendidos localmente dentro de cada país donde son fabricados o producidos.
(2)Miles de toneladas.
(3)Millones de Pesos.

Informe de créditos relevantes:

Informe de créditos relevantes

La siguiente tabla presenta nuestra deuda al 31 de diciembre de 2017 y al 31 de diciembre de 2016 en Pesos salvo por lo que se indique de manera distinta. Para la columna que muestra la deuda al 31 de diciembre de 2017, 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$19.7354 por Dólar.

	31 de diciembre de 2017	31 de diciembre de 2016
	(en miles de Pesos)	
Bono Internacional (Senior Unsecured Notes) por 425 millones 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, Mexalit, Frigocel y ELC participan como fiadores.	$8,387,545	$8,782,200
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. B. de C. V. y Subsidiarias participa en la garantía como fiadores.	647,708	801,490
Banco Santander y Popular Español (Trituradora y Procesadora de Materiales Santa Anita, S.A. de C.V) pagarés en dólares estadounidenses causando intereses semestrales la tasa Libor 6 meses más 0.80 puntos porcentuales, pagaderos a un plazo de 10 años a partir de la fecha de arranque del proyecto. Elementia, S.A.B. de C.V. participa como garante.	1,882,629	1,502,909
Banco Bancomext (Elementia, S.A.B de C.V.) que causa intereses mensuales a la tasa TIIE 28 + 1.48 puntos porcentuales, el capital pagadero de manera mensual lineal a partir de septiembre 2019, convencimiento al 27 de agosto de 2029. 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.	3,598,660	
Banco Scotiabank (Elementia, S.A. B de C.V.) pagarés a la tasa TIIE 28 aplicable más 1.5 puntos porcentuales causando intereses mensuales, con capital pagadero trimestralmente a partir de julio 2019, convencimiento al 24 de julio de 2024.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.	1,900,000	
Banco Citibanamex (Elementia, S.A.B. de C.V.) que causa intereses mensuales a la tasa TIIE 28 más 1.30 puntos porcentuales, el capital pagadero de manera trimestral a partir de febrero 2020, con vencimiento al 30 de novimebre de 2024. 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 fiadoras	925,950	
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		3,290,000

ELC Tenedora de Cementos, S. A. P. I. de C. V. entidades subsidiarias participan como fiadores.		
Crédito sindicado con Banco Banamex, BBVA Bancomer, HSBC, Santander y Scotiabank (Nacional de cobre, S.A. de C.V. y Mexalit Industrial, S.A. de C.V.) pagarés a la tasa TIIE aplicable a cada periodo de intereses (mensual) más 1.425 puntos porcentuales, vencimiento al 6 de noviembre de 2017. Elementia, S.A.B. de C.V., Frigocel, S.A. de C.V. y ELC Tenedora de Cementos S.A.P.I. de C.V. participan como fiadores.	-	2,965,000
Deuda Total	**Ps$17’342,492**	**Ps$17’341,599**
Menos- Préstamos bancarios y porción circulante de la deuda a corto plazo	Ps$ 306,028	Ps$ 3,088,306
Gastos por colocación de la deuda a corto plazo	Ps$ (36,009)	Ps$ (46,810)
Deuda a corto plazo, excluyendo gastos por colocación	Ps$ 270,019	Ps$ 3,041,496
Deuda a largo plazo	Ps$ 17,036,464	Ps$ 14,253,293
Menos- Gastos por colocación de la deuda a largo plazo	Ps$ (241,496)	Ps$ (286,024)
Deuda a largo plazo, excluyendo vencimiento circulante y gastos por colocación	Ps$ 16’794,968	Ps$ 13’967,269

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 22 de octubre de 2015 se liquidaron de acuerdo a su vencimiento los Certificados Bursatiles (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.

El 31 de julio de 2017 se pagó anticipadamente parcialmente la deuda que se tenía contratada con varios bancos en el esquema de "Club Deal" en Nacional de Cobre, S.A. de C.V. y Mexalit Industrial, S.A. de C.V., por un monto de $1,900,000.

El 6 de octubre de 2017 se liquidó anticipadamente en su totalidad la deuda que se tenía contratada con varios bancos en el esquema de "Club Deal" en Nacional de Cobre, S.A. de C.V. y Mexalit Industrial, S.A. de C.V., por un monto de $1,065,000 y se liquidó parcialmente en el mismo esquema la deuda en Elementia, S.A.B. de C.V. por un monto de $2,533,000.

El 8 de diciembre de 2017 se liquidó anticipadamente en su totalidad la deuda que se tenía contratada con varios bancos en el esquema de "Club Deal" en Elementia, S.A.B de C.V., por un monto de $757,000,000.

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 2017 y al 31 de diciembre de 2016.

Razones Financieras de los Créditos	**31 de diciembre de 2017**	**31 de diciembre de 2016**
Índice de Apalancamiento	3.23	3.17
Índice de Cobertura de Intereses	4.09	4.37
Capital Contable Consolidado (millones de Pesos)	Ps$24,652	Ps$24,279

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 del 30 de noviembre de 2017 e incluyendo el 30 de noviembre de 2019; (b) menor de 3.3 veces a 1.0 desde e incluyendo el 1 de diciembre de 2019 al e incluyendo el 30 de noviembre de 2021; y (c) menor de 3.0 veces a 1,0 desde e incluyendo el 1 de diciembre de 2021 al e incluyendo la fecha de vencimiento; y
- Capital Contable consolidado no menor de Ps$20,000 millones de pesos.

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.

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

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

Elementia es una empresa líder que ofrece soluciones constructivas innovadoras que redefinen el concepto de evolución constructiva. Cuenta con una plataforma integral de más de 4,000 productos y de 6,700 colaboradores con presencia operativa en nueve países y una amplia red de distribuidores.
Nuestra avanzada tecnología en rotomoldeo Eureka® resguarda el recurso más importante con el que contamos: el agua; el cual corre a través de sistemas de tubería Nacobre®. Los más de 65 años de experiencia de Nacobre® permiten que las instalaciones de gas puedan ser utilizadas cumpliendo altos estándares de calidad.
Con Cementos Fortaleza® y las adquisiciones estratégicas de las cementeras Giant®, Keystone® y Dragon®, damos estructura a cimientos, columnas, pisos y techos de viviendas, centros comerciales, oficinas, hospitales, etc., tanto en México como en EUA.
Los paneles innovadores y versátiles fabricados en Allura®, Plycem®, Eternit®, Duralit® y Fibraforte®, utilizan las ventajas de la tecnología en fibrocemento, logrando fachadas decorativas, decks simulación madera, techos de tejas tradicionales y techos absolutamente vanguardistas. Elementia es el productor número uno de fibrocemento en Latinoamérica y el número dos en EUA.
Nuestra red de distribuidores independientes, misma que comercializa y ofrece diversos productos y soluciones de nuestras tres divisiones, está conformada por más de 5,400 distribuidores independientes y clientes a lo largo de más de 48 países en los que vendemos que utilizan y ofrecen nuestros diversos productos y soluciones a una amplia base de clientes. Tenemos 38 plantas de producción situadas en nueve países del continente americano; específicamente, México, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras y Perú; y contamos con 7 terminales de cemento en Estados Unidos.

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 45% y 37% de nuestras ventas netas por el año que terminó el 31 de diciembre de 2017, respectivamente. A su vez los mercados de Centroamérica y Sudamérica representan 4% y 12% respectivamente y 2% de nuestras ventas netas son al resto del mundo durante 2017. Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 64% y 61% al cierre de 2017 y 2016, respectivamente. En Estados Unidos expandimos nuestras operaciones de la División Construsistemas conforme al aumento progresivo de la demanda que cubrimos con la producción de nuestras plantas de Carolina del Norte, Oregón, Nuevo Laredo, Costa Rica y El Salvador; asimismo, reactivamos nuestra planta de Indiana durante enero del 2018. Comercializamos nuestros productos bajo marcas propias que consideramos tienen una larga trayectoria y alto nivel de reconocimiento en el mercado, entre otras *Mexalit*, *Eureka*, *Allura*, *Plycem*, *Eternit, Duralit, Fibraforte, Nacobre, Fortaleza,* y a finales de 2016 las marcas *Giant, Keystone Dragon y Grr!*. lo que nos permitirá continuar con el fortalecimiento de la División Cemento y con la expansión de Elementia en Estados Unidos. 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 2017, bajo NIIFs nuestro EBITDA fue de Ps$4,441 millones, un incremento de nuestro EBITDA en más de 15 veces. Durante el 2017 generamos ventas netas de Ps$25,713 millones y EBITDA de Ps$4,441 millones, representando un incremento del 35% y 23%, respectivamente, comparado con las ventas netas y EBITDA registrados durante el 2016.

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

Adquisiciones y Disposiciones

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, accionista principal de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant ("Adquisición Giant"), contra el pago de la cantidad de US$220 millones. Giant es una compañía constituida en 1994 conforme a las leyes del estado de Delaware en Estados Unidos, productora de cemento en la región de la costa este de Estados Unidos con activos atractivos y estratégicos, cuenta con operaciones bien establecidas que incluyen tres plantas de cemento con capacidad instalada de alrededor de 2.8 millones de toneladas métricas anuales. Con esta adquisición refrendamos nuestra estrategia de crecimiento de la División Cemento, así como la expansión de Elementia en el mercado de Estados Unidos.

Asimismo, Giant cuenta con una gestión de residuos que convierte los residuos peligrosos y no peligrosos en combustible alterno para ser utilizado en los hornos de cemento.

Giant compró Dragon el 31 de diciembre de 2006, adicionalmente, entre 2003 y 2008 realizó inversiones por cerca de US$850 millones para actualizar la tecnología en sus 3 plantas.

Durante el periodo 2017 no se realizó ninguna adquisición ni disposición de negocios representando un periodo de integración de operaciones principalmente en la división de Cementos por la adquisición de Giant en 2016.

El 30 de noviembre de 2017, Elementia como acreditada, celebró un contrato de apertura de crédito simple con Banco Nacional de México, S.A. integrante del Grupo Financiero Banamex, por la cantidad de $925 millones de pesos con un vencimiento a siete años a partir de la fecha de firma y con dos años de gracia incluidos, en los cuales únicamente se pagará lo correspondiente a intereses con una tasa TIIE más 130 puntos base..
El 25 de octubre de 2017, el Consejo de Administración de la Entidad autorizó la modificación de la política contable respecto a la valuación de los inmuebles, maquinaria y equipo, la cual cambió del modelo de revaluación al modelo de costo asumido (Ver nota 3a).

El 29 de septiembre de 2017 se anunció la instalación de una molienda de cemento en Costa Rica. La inversión está alrededor de 20 millones de dólares estadounidenses con una capacidad de más de 250 mil toneladas anuales.

El 27 de septiembre de 2017, Elementia como acreditada, celebró un contrato de apertura de crédito simple con Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo, por la cantidad de $3,598 millones de pesos, con un vencimiento a doce años, con dos años de gracia incluidos en los cuales únicamente se pagará lo correspondiente a intereses con una tasa TIIE más 148 puntos base, contados a partir de la primera disposición, es decir el 29 de septiembre de 2017.

El 24 de julio de 2017, Elementia como acreditada, celebró un contrato de apertura de crédito simple con Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat por la cantidad de $1,900 millones de pesos, con un vencimiento a siete años a partir de la fecha de firma y con dos años de gracia incluidos, en los cuales únicamente se pagará lo correspondiente a intereses, con una tasa TIIE más 140-160 puntos base.

Adicionalmente, en octubre de 2017 la Entidad concluyó su valuación sobre el valor razonable de los activos y pasivos adquiridos en noviembre de 2016 de Giant Cement Holding, Inc, tal y como lo establece la IAS 3 Combinaciones de Negocios, Por lo cual los ajustes determinados fueron incluidos en las cifras de 2016, por lo que también forman parte de los ajustes de reestructuración.

En el Comité de Auditoría y en el Consejo de Administración celebrados el 25 de octubre de 2017, respectivamente, fue autorizado el cambio de la política contable relacionada con la valuación de inmuebles, maquinaria y equipo, pasando del modelo de revaluación, al modelo del costo asumido, a partir del 1 de enero de 2017. Se realizó un análisis, donde identificamos que la adquisición de nuestros activos tiene como principal objetivo el uso continuado a lo largo de su vida útil, por lo que es práctica de la industria reconocer los inmuebles, maquinaria y equipo basado en el modelo de costo asumido. Conforme a la "IAS 8" Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores", la Entidad reconoció los efectos de este cambio de manera retroactiva en los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2016, 2015 y al inicio de 2015. Este cambio impactó principalmente a las subsidiarias de Mexico y Centro y Latinoamérica sin tener efectos en los flujos de efectivo de la Entidad.

El impacto de este cambio en política contable en los activos, pasivos, capital y resultados mencionado anteriormente es el siguiente:
Reestructuración de los estados financieros consolidados

	Al 31 de diciembre de 2016 originalmente presentados	Ajustes por reestructuración	Al 31 de diciembre de 2016 reestructurado
Rubros del estado consolidado de posición financiera: Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	$ 32,805	$ (714)	$ 32,091
Cuentas por cobrar – Neto	$ 4,678	$ (2)	$ 4,676
Inventario	$ 4,601	$ (199)	$ 4,402
Pagos anticipados	$ 298	$ (-)	$ 298
Activos intangibles y otros activos – Neto	$ 5,312	$ 476	$ 5,789
Impuestos diferidos	$ 2,588	$ (611)	$ 1,977

	Al 31 de diciembre de 2016 originalmente presentados	Ajustes por reestructuración	Al 31 de diciembre de 2016 reestructurado
Cuentas por pagar a proveedores	$ 4,718	$ 6	$ 4,724

Impuestos y gastos acumulados	$ 714	$ 7	$ 721
Pasivos ambientales y otros pasivos	$ 332	$ 88	$ 420
Capital contable	$ 24,208	$ 71	$ 24,279
Rubros del estado consolidado de resultados y otros integrales:			
Costo de ventas	$ 13,466	$ 31	$ 13,497
Gastos de administración	$ 3,277	$ 25	$ 3,302
Impuestos a la utilidad	$ 447	$ (141)	$ 305
Utilidad neta consolidada del año	$ 687	$ 85	$ 772
Otros resultados integrales:			
Ganancia por revaluación de inmuebles, maquinaria y equipo	$ 34	$ (34)	$ -
Rubro del estado consolidado de flujos de efectivo:			
Depreciación y amortización	$ 1,245	$ 57	$ 1,302

	Al 31 de diciembre de 2015 originalmente presentados	**Ajustes por cambio en política contable**	**Al 31 de diciembre de 2015 reestructurado**
Rubros del estado consolidado de posición financiera: Inmuebles, maquinaria y equipo, Neto	$ 17,912	$ (237)	$ 17,675
Impuestos diferidos	$ 2,221	$ (32)	$ 2,189
Capital contable	$ 15,867	$ (206)	$ 15,661
Otros resultados integrales:			
Ganancia por revaluación de inmuebles, maquinaria y equipo	$ 158	$ (158)	$ -

Modificaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS o IAS por sus siglas en inglés) y nuevas interpretaciones que son obligatorias para el año en curso

En el año en curso, se aplicaron una serie de IFRSs nuevas y modificadas, 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 2017.

Modificaciones a IAS 7: Iniciativa de Revelaciones

Se han aplicado estas modificaciones por primera vez en el año en curso. Las modificaciones requieren que una entidad

proporcione revelaciones que permitan a los usuarios de los estados financieros, evaluar los cambios en los pasivos derivados de actividades de financiamiento, incluyendo cambios en efectivo y cambios que no requieren efectivo. Los pasivos derivados de actividades de financiamiento consisten en préstamos de instrumentos financieros. De acuerdo con las reglas de transición de estas modificaciones, No se ha revelado información comparativa del periodo anterior, Además de las revelaciones adicionales, la aplicación de estas modificaciones no ha causado impacto en los estados financieros consolidados.

Modificaciones a IAS 12 Reconocimiento del activo por impuestos diferidos derivado de pérdidas no realizadas

Se han aplicado estas modificaciones por primera vez en el año en curso. Las modificaciones aclaran la forma en que una entidad debe evaluar si tendrá suficientes utilidades fiscales futuras contra las cuales puede aplicar una diferencia temporal deducible.

La aplicación de estas modificaciones no ha causado impacto en los estados financieros consolidados de la Entidad ya que ésta evalúa la suficiencia de futuras utilidades fiscales futuras de manera consistente con estas modificaciones.

Mejoras anuales a las IFRS Ciclo 2014-2016

Se han aplicado las modificaciones a la IFRS 12 incluidas en las Mejoras Anuales a las IFRS del Ciclo 2014-2016 por primera vez en el año en curso. La adopción del resto de las modificaciones aún no entra en vigor y no han sido adoptadas anticipadamente.

La IFRS 12 establece que una entidad no necesita proporcionar información financiera resumida de su inversión en subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos que estén clasificadas (o incluidas en un grupo de disposición que esté clasificado) como mantenidas para su venta. Las modificaciones aclaran que ésta es la única excepción a los requerimientos de revelación de la IFRS 12 para dichas inversiones.

La aplicación de estas modificaciones no ha causado efecto alguno sobre los estados financieros consolidados, ya que ninguna de las participaciones que posee en dichas inversiones está clasificada, o incluida en un grupo de disposición que se clasifica, como mantenidas para su venta.

IFRS nuevas y revisadas emitidas no vigentes a la fecha

No se han aplicado las siguientes IFRS nuevas y revisadas que han sido emitidas pero que aún no han entrado en vigor:

IFRS 9 Instrumentos financieros y las aclaraciones correspondientes[1]

IFRS 15Ingresos de contratos con clientes (y las aclaraciones correspondientes)[1]

IFRS 16 Arrendamientos[2]

Modificaciones a las IFRSs Mejoras anuales a las IFRSs Ciclo 2014-2016[1 y 2]

Modificaciones a las IFRSs Mejoras anuales a las IFRSs Ciclo 2015-2017[2]

IFRIC 22 Transacciones en moneda extranjera y contraprestaciones pagadas por anticipado[1]

IFRIC 23 Incertidumbre sobre tratamientos en el impuesto a la utilidad[2]

[1] En vigor para los períodos anuales que comiencen en o a partir del 1 de enero de 2018, se permite su aplicación anticipada.
[2] En vigor para los períodos anuales que comiencen en o a partir del 1 de enero de 2019, se permite su aplicación anticipada.

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 2015 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 Fibraforte 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.

Fortaleza USA, subsidiaria de Elementia, celebró el 26 de octubre de 2016 un contrato de suscripción de acciones con Uniland, accionista principal de Giant, conforme al cual y sujeto a las condiciones previstas en el mismo, Fortaleza USA suscribió un aumento de capital de acciones representativas del 55% del capital social de Giant (considerando el efecto de dilución) con lo que Elementia asumió el control total de Giant ("Adquisición Giant"), contra el pago de la cantidad de US$220 millones. Giant es una compañía constituida en 1994 conforme a las leyes del estado de Delaware en Estados Unidos, productora de cemento en la región de la costa este de Estados Unidos con activos atractivos y estratégicos, cuenta con operaciones bien establecidas que incluyen tres plantas de cemento con capacidad instalada de alrededor de 2.8 millones de toneladas métricas anuales. Con esta adquisición refrendamos nuestra estrategia de crecimiento de la División Cemento, así como la expansión de Elementia en el mercado de Estados Unidos.

Tula 2

Una de nuestras principales estrategias es el crecimiento de la División Cemento en México, por lo que se aprobó 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.

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, Perú, Ecuador, Costa Rica, 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 2017, las ventas de estos países representaron 52%, 35% y 6%, 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 una desaceleración en el crecimiento de la industria de la vivienda.

La administración presidencial en EUA intenta renegociar los términos de tratados comerciales entre EUA y México, asimismo, en caso de esto ocurrir, el gobierno mexicano podría implementar acciones en represalia, tales como la imposición de restricciones en importaciones mexicanas de gas natural de EUA o importaciones y exportaciones de electricidad a EUA. Los actos antes descritos por cualquiera de los gobiernos, o por ambos, podrían afectar de manera importante las actividades, situación financiera, los resultados de operación, los flujos de efectivo y las perspectivas de Elementia, así como el precio de mercado de sus Acciones.

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 los márgenes a pesar de la fluctuación de los precios de los distintos metales que utilizamos.

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 parcialmente 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.*

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 37% y 28% al cierre de 2017 y 2016, respectivamente. Las ventas netas generadas y denominadas en Pesos representaron el 52% y el 54% de las ventas consolidadas al cierre de 2017 y 2016, respectivamente. Asimismo, el 6% y el 8% de sus ventas netas fueron denominadas en pesos colombianos al cierre de 2017 y 2016, respectivamente, y 2% y 3% de las ventas netas fueron denominadas en colones costarricenses, al cierre de 2017 y 2016, respectivamente. Las ventas generadas denominadas en otras monedas representaron el 4% y 7% de las ventas consolidadas en al cierre de 2017 y 2016, respectivamente.

Cabe mencionar que las ventas en Dólares o equivalentes en Dólares representan el 64% y 61% al cierre de 2017 y 2016, 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 2017 y 2016, de la deuda total de la Compañía, el 43% y el 64%, respectivamente, estaba denominada en Dólares, mientras que el 57% y el 36%, 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 2017, 2016 y 2015 de Ps$130, Ps$878 millones y Ps$1,239 millones, respectivamente.

Resultados de la operación:

Resultados de la operación

Al 31 de diciembre de 2017, comparados con el mismo periodo de 2016.

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		
	2017	**2016**	**% de Cambio**
	(millones de Pesos)		
Ventas netas	Ps$ 25,713	Ps$ 19,090	35%
Costo de ventas	18,554	13,497	37%
Utilidad bruta	**7,159**	**5,593**	28%
Gastos de operación	4,291	3,302	30%
Otros ingresos, neto[1]	(2.0)	(2.0)	0%
Pérdida (utilidad) cambiaria, neta	130	878	-85%
Ganancia por valuación de instrumentos financieros derivados	(58)	(334)	-83%
Ingresos por intereses	(33)	(97)	-65%
Gastos por intereses	1,087	663	64%
Comisiones bancarias	130	106	22%
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas	**1,614**	**1,077**	50%
Impuestos a la utilidad	712	305	133%
Utilidad neta consolidada	**902**	**772**	17%
EBITDA[2]	**Ps$ 4,441**	**Ps$ 3,595**	23%

(1)Ver Nota 21 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 2017 se incrementaron en 35% llegando a Ps$25,713 millones a comparación con el mismo periodo de 2016 que ascendieron a Ps$19,090 millones. Esta variación se debió al crecimiento de las ventas en mayor medida de la División Cemento.

El volumen de ventas consolidado por el año terminado al 31 de diciembre de 2017 fue de 5,182 mil toneladas, lo que representa un aumento del 11% 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 4,255 mil toneladas, 117% adicionales, la diferencia del volumen contra 2016 se debe a la adquisición de Giant con un volumen de 1,657 mil toneladas que representa el 41% del volumen de esta división, así mismo se puso en marcha el proyecto de Tula 3000 a finales de 2017; en la División Construsistemas se vendieron 869 mil toneladas, incremento de 3% con respecto a 2016; y en la División Productos de Metal 58 mil toneladas, manteniéndose constante comparado con 2016 Como porcentaje de las ventas netas, en el año terminado al 31 de diciembre de 2017 la División Cemento representó el 34%%, la División Construsistemas el 32%% y la División Productos de Metal representó el 32%, mientras que, en el año terminado al 31 de diciembre de 2016, la División Cemento representó el 20%, la División Construsistemas el 40% y la División Productos de Metal representó el 38%. La Compañía espera continuar teniendo crecimientos constantes en todas sus divisiones, mediante un crecimiento orgánico y principalmente en la División de Cemento derivado de la adquisición de Giant en la región de la costa este de Estados Unidos; además de posibles adquisiciones que se presenten en el futuro.

Las ventas netas por división de negocios al 31 de diciembre de 2017 fueron de Ps$8,765 millones para la División Cemento, de Ps$8,280 millones para la División Construsistemas y de Ps$8,153 millones para la División Productos de Metal, registrando un incremento en comparación con las ventas netas del mismo periodo del año 2016 de Ps$3,800 millones en la División Cemento, Ps$7,709 millones en la División Construsistemas y de Ps$7,249 millones en la División Productos de Metal. El incremento de ventas netas en la División Cemento al 31 de diciembre de 2017 se debe al crecimiento en volumen por el reflejo de las ventas de Giant de todo el año 2017, a la puesta en marcha de la nueva línea de Tula y al incremento del precio de venta de aproximadamente 35%. En la División Construsistemas, las ventas netas se incrementaron debido a un mejor precio promedio cercano al 3% y a mayor volumen. En cuanto a la División Productos de Metal, la variación se debió al mix de ventas y a menor volumen.

Costo de ventas

El costo de ventas al 31 de diciembre de 2017 fue de Ps$18,554 millones, incrementándose en un 37%, lo que representan Ps$5,057 millones más, comparados con los Ps$13,497 millones registrados en el mismo periodo de 2016. El incremento en el costo de ventas se originó principalmente en dos Divisiones: Construsistemas y Cemento. En el último trimestre la División Construsistemas muestra un incremento derivado del desempeño en EUA relacionado a mejores volúmenes de venta con mejores precios que tuvieron su impacto proporcional en el costo de ventas. Por otro lado, en la División Cementos se tienen dos efectos importantes, el primero la incorporación del costo de ventas de la operación de Cementos EUA por la adquisición de Giant que representa 63% del aumento del costo de ventas en esta división y por el incremento en precios de los energéticos. El costo de ventas en relación con las ventas netas subió en un punto porcentual, representando un 72% al 31 de diciembre de 2017 y un 71% para el mismo periodo de 2016, lo anterior como consecuencia a la inversión en las plantas de cemento por mantenimiento de los activos para llevarlos a los estándares de la industria y como ya se mencionó al aumento de energéticos en el ejercicio de 2017.

Utilidad bruta

La utilidad bruta al 31 de diciembre de 2017 fue de Ps$7,159 millones incrementándose en un 28% en comparación con la utilidad bruta registrada en el mismo periodo de 2016, siendo ésta de Ps$5,593 millones. El margen con respecto a las ventas netas Bajo en un punto porcentual al 31 de diciembre de 2017 siendo éste de 28% en comparación con el 29% registrado en el mismo periodo de 2016.

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 2017 fueron de Ps$4,291 millones, representando un incremento del 30%, es decir Ps$989 millones, en comparación con los gastos de operación en el mismo periodo de 2016 que ascendieron a Ps$3,302 millones. Esto debido principalmente a los gastos extraordinarios de la adquisición de Giant, un mayor número de empleados, incremento en gastos de

mercadotecnia creándose el área corporativa, así como la creación del área corporativa de innovación pensando en el futuro y sustentabilidad de la compañía.

Otros ingresos, neto

Para el año terminado al 31 de diciembre de 2017, se registraron otros ingresos netos por Ps$2 millones, en línea con los generados en el mismo periodo de 2016.

Resultado de financiamiento - neto

El resultado de financiamiento - neto al 31 de diciembre de 2017 fue de Ps$1,255 millones, una variación de Ps$39 millones respecto a los Ps$1,216 millones para el mismo periodo de 2016. Lo anterior se debe a:

i)La pérdida cambiaria neta por Ps$130 millones acumulada a diciembre de 2017 es Ps$748 millones menor comparada con el mismo periodo de 2016. Dicha disminución es principalmente por una menor tenencia de pasivos en dólares y las coberturas contratadas que compensan el reconocimiento de un impacto negativo (pérdida) derivado de la fluctuación del tipo de cambio sobre la deuda en dólares.

ii)Menor ganancia en instrumentos financieros derivados y menos ingreso por intereses por Ps$339 millones.

iii)Incremento de pago de intereses por Ps$424 millones dado que utilizamos las líneas de crédito revolvente en Octubre de 2016 por lo que solo tuvimos el costo financiero respectivo por 2 meses mientras que en 2017 tenemos los 12 meses.

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

	Año terminado		
	2017	**2016**	**% de Cambio**
	(en millones de Pesos)		
Ganancia por valuación de instrumentos financieros derivados	(57)	(334)	-83%
Ingresos por intereses	(33)	(97)	-65%
Gastos por intereses	1,087	663	64%
Comisiones bancarias	130	106	23%
Pérdida cambiaria, neta	130	878	-85%
Total resultado de financiamiento – neto	**1,255**	**1,216**	3%

Impuesto a la utilidad

El ISR causado y diferido ascendió a la cantidad de Ps$712 millones al 31 de diciembre de 2017, un aumento de Ps$407 millones en relación con el ISR causado y diferido de Ps$305 millones registrado para el mismo período de 2016. Este aumento es debido a una mayor utilidad de operación y al reconocimiento de beneficios fiscales en 2016.

Utilidad neta consolidada

La utilidad neta consolidada acumulada al 31 de diciembre de 2017 fue de Ps$902 millones, que en comparación con los Ps$772 millones del mismo periodo del año anterior, representa un aumento de Ps$130 millones.

EBITDA

El EBITDA al 31 de diciembre de 2017 mostró un incrementó en 23% al pasar de Ps$3,595 en 2016 a Ps$4,441 millones para el mismo periodo de 2017. El margen EBITDA a ventas netas al 31 de diciembre de 2017 fue de 17%, menor en un punto porcentual al del mismo periodo de 2016. La contribución de la División Cemento en el EBITDA fue de 56%, mientras que en la División Productos de Metal fue del 24% y en la División Construsistemas del 20%.

Resultados por División al 31 de diciembre de 2017, comparados el mismo periodo de 2016.

	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		
	2017	2016		2017	2016		2017	2016	
	(millones de Pesos)		(% de cambio)	(millones de Pesos)		(% de cambio)	(millones de Pesos)		(% de cambio)
Ventas Netas	8,153	7,249	(13%)	8,280	7,709	7%	8,764	3,800	130%
Utilidad de operación	675	762	-11%	529	543	(3%)	1,666	1,051	59%
EBITDA [1]	1,053	1,166	-10%	910	946	(-4%)	2,474	1,481	67%
Margen EBITDA	13%	16%		11%	12%		28%	39%	

[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

La División Cemento mostró un crecimiento constante principalmente por un mejor precio promedio de venta, optimizaciones en los costos de operación, a que se mantiene una alta utilización de capacidad instalada y a la puesta en marcha de la planta Tula 3000. Los resultados de Giant se incorporan a partir de noviembre 2016 derivado de lo anterior, las ventas netas acumuladas del ejercicio 2016 ascendieron a $3,800 millones, donde las ventas de Giant de Noviembre a Diciembre 2016 son por 709.

Para el ejercicio 2017 las ventas de la división Cemento se muestra como sigue:

Cementos México 4,433 millones 51% de la venta de la división.

Cementos EUA 4,332 millones 49% de la venta de la división.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2017 de la División Cemento ascendió Ps$1,666 millones, incrementándose un 59% en comparación con los $1,051 millones para el mismo periodo del 2016.

El EBITDA generado acumulado a diciembre de 2017 fue de $2,474 millones, lo que significó un aumento de $993 millones o 67% respecto al mismo periodo del 2016, en cifras comparativas, el EBITDA 2016 incluye el EBTIDA de Cementos EUA por $169 millones por los meses de Noviembre y Diciembre de dicho año.

Para el ejercicio 2017 El EBITDA de la división Cemento se muestra como sigue:

Cementos México 1,946 millones 77% del EBITDA de la división.

Cementos EUA 528 millones 23% del EBITDA de la división.

La operación de Giant durante el 2017 representó un reto importante debido a que fue un año en donde se hicieron inversiones significativas tanto en equipos como en gastos, ambos enfocados al mantenimiento para llevar las plantas al estándar de la industria, esto significó paros continuos en la producción principalmente en las plantas de Keystone y Harleyville afectando la atención de la demanda así mismo se tuvieron impactos a los resultados para las operaciones de la división cementos en EUA, no obstante la presencia de las marcas se mantuvo y se espera una recuperación paulatina del mercado

Derivado de la adquisición mencionada en el primer párrafo iniciamos el proceso de integración y la implementación del plan detallado de generación de valor resultante del ejercicio “full potential” que desarrollamos con el apoyo de Bain & Company.

División Construsistemas

En la División Construsistemas las ventas netas acumuladas al 31 de diciembre 2017 ascendieron a $8,280 millones, 7% de incremento en relación con los $7,709 millones registrados en el mismo periodo de 2016; el incremento del volumen de ventas se debe a un mejor desempeño en el mercado americano, donde el incremento en ventas de fibrocemento fue de 19% contra 2016. Con este buen desempeño de los Estados Unidos, se compensaron la falta de proyectos de Gobierno en México y la caída en el volumen en la Región Andina la cual fue impactada por desempeño económico en los países en los que operamos; por otro lado en el mercado mexicano se trabajó bajo la estrategia go to market en donde se recuperaron distribuidores de la red, fortaleciendo e independizando la “base de crecimiento” de la División de Construsistemas de los proyectos de gobierno en donde el sector privado ya representa el 10.3% de las ventas de la división.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2017 de la División Construsistemas ascendió $529 millones, disminuyo en 3% en comparación con los $543 millones para el mismo periodo del 2016.

El EBITDA de 2017 fue de $910 millones que en comparación con los $946 del mismo periodo de 2016, fue menor en un 4%. El margen EBITDA a ventas netas fue de 11% para el periodo al 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 12% del mismo periodo del 2016.

División Productos de Metal

Al 31 de diciembre de 2017, la División reportó ventas netas acumuladas por $8,153 millones, mayor en 13% a las reportadas en el mismo periodo de 2016. Esta variación se debe principalmente al incremento en el precio del metal el cual alcanzó un promedio de US$2.80 lb contra US$2.20lb.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2017 de la División Productos de Metal ascendió $675 millones, se disminuyó en -11% en comparación con los $762 millones para el mismo periodo del 2016, derivado de la disminución en el volumen vendido y la mezcla de productos.

El EBITDA de 2017 fue de $1,053 millones que en comparación con los $1,166 del mismo periodo de 2016, fue menor en un 10%. El margen EBITDA a ventas netas fue de 13% para el periodo al 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 16% del mismo periodo del 2016.

Análisis comparativo del ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2016 comparado con el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2015.

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		
	2016	**2015**	**% de Cambio**
	(millones de Pesos)		
Ventas netas	Ps$ 19,090	Ps$ 16,974	12%
Costo de ventas	13,497	12,517	8%
Utilidad bruta	**5,593**	**4,457**	26%
Gastos de operación	3,302	2,685	23%
Otros ingresos, neto[1]	(2)	(78)	-97%
Pérdida (utilidad) cambiaria, neta	878	1,239	-29%
Ganancia por valuación de instrumentos financieros derivados	(334)	-	100%
Ingresos por intereses	(97)	(148)	-34%
Gastos por intereses	663	706	-6%
Comisiones bancarias	106	103	3%
Utilidad antes de impuestos a la utilidad y operaciones discontinuas	**1,077**	**(50)**	2254%
Impuestos a la utilidad	305	(62)	592%
Utilidad de operaciones continuas	**772**	**12**	6333%
Pérdida en operaciones discontinuas, neta			
Utilidad neta consolidada	**772**	**12**	6333%
EBITDA[2]	**Ps$ 3,595**	**Ps$ 3,002**	20%

(1)Ver Nota 21 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 2016 se incrementaron en 12% llegando a Ps$19,090 millones a comparación con el mismo periodo de 2015 que ascendieron a Ps$16,974 millones. Esta variación se debió al crecimiento de las ventas en mayor medida de la División Cemento y de la División Construsistemas.

El volumen de ventas consolidado por el año terminado al 31 de diciembre de 2016 fue de 2,932 mil toneladas, lo que representa un aumento del 6% 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 2,030 mil toneladas, 10% adicionales, la diferencia del volumen contra 2015 se debe a que se alcanzó una capacidad utilizada cercana al 100%; en la División Construsistemas se vendieron 842 mil toneladas, manteniéndose constante con respecto a 2015; y en la División Productos de Metal 60 mil toneladas, 10% menor comparado con 2015 debido al traspaso de la línea de lámina galvanizada a la División de Construsistemas, que excluyendo esta variación el volumen de

2016 respecto a 2015 es de (6)%, afectado principalmente por un menor volumen en las ventas de exportación y de productos genéricos. Como porcentaje de las ventas netas, en el año terminado al 31 de diciembre de 2016 la División Cemento representó el 20%, la División Construsistemas el 40% y la División Productos de Metal representó el 38%, mientras que, 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 45%. La Compañía espera continuar teniendo crecimientos constantes en todas sus divisiones, mediante un crecimiento orgánico y principalmente en la División de Cemento derivado de la adquisición de Giant en la región de la costa este de Estados Unidos; además de posibles adquisiciones que se presenten en el futuro.

Las ventas netas por división de negocios al 31 de diciembre de 2016 fueron de Ps$3,800 millones para la División Cemento, de Ps$7,709 millones para la División Construsistemas y de Ps$7,249 millones para la División Productos de Metal, registrando un incremento en comparación con las ventas netas del mismo periodo del año 2015 de Ps$1,429 millones en la División Cemento, Ps$837 millones en la División Construsistemas y una disminución de Ps$237 millones en la División Productos de Metal. El incremento de ventas netas en la División Cemento al 31 de diciembre de 2016 se debe principalmente a un mayor precio de venta de aproximadamente 46% y en menor medida al crecimiento en volumen. En la División Construsistemas, las ventas netas se incrementaron debido a un mejor precio promedio cercano al 12%. En cuanto a la División Productos de Metal, la variación se debió a un menor volumen de ventas de exportación y productos genéricos, los cuales fueron compensados por el incremento del precio del metal.

Costo de ventas

El costo de ventas al 31 de diciembre de 2016 fue de Ps$13,497 millones, incrementándose en un 8%, lo que representan Ps$980 millones más, comparados con los Ps$12,517 millones registrados en el mismo periodo de 2015. El incremento en el costo de ventas se originó principalmente en dos Divisiones: Construsistemas y Cemento. En el último trimestre la División Construsistemas muestra un incremento derivado del desempeño en EUA relacionado a mejores volúmenes de venta con mejores precios que tuvieron su impacto proporcional en el costo de ventas. Por otro lado, en la División Cementos se tienen dos efectos importantes, el primero la incorporación del costo de ventas de la operación de Cementos EUA por la adquisición de Giant que representa 63% del aumento del costo de ventas en esta división y por el incremento en precios de los energéticos. El costo de ventas en relación a las ventas netas mejoró en tres puntos porcentuales, representando un 71% al 31 de diciembre de 2016 y un 74% para el mismo periodo de 2015, lo anterior como consecuencia del mejor margen de utilidad que tienen los productos de la División Cemento y Productos de Metal, ya que ésta última División 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

La utilidad bruta al 31 de diciembre de 2016 fue de Ps$5,593 millones incrementándose en un 26% en comparación con la utilidad bruta registrada en el mismo periodo de 2015, siendo ésta de Ps$4,457 millones. El margen con respecto a las ventas netas ha mejorado al 31 de diciembre de 2016 siendo éste de 29% en comparación con el 26% registrado en el mismo periodo de 2015. Lo anterior, se veía desde el año 2015 por el incremento de la capacidad instalada utilizada en la División Cemento que originó el aumento de volumen.

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 2016 fueron de Ps$3,302 millones, representando un incremento del 23%, es decir Ps$617 millones, en comparación con los gastos de operación en el mismo periodo de 2015 que ascendieron a Ps$2,685 millones. Esto debido principalmente a los gastos extraordinarios de la adquisición de Giant, un mayor número de empleados y un incremento en gastos de mercadotecnia.

Otros ingresos, neto

Para el año terminado al 31 de diciembre de 2016, se registraron otros ingresos netos por Ps$2 millones, disminuyendo con respecto a los Ps$78 millones generados en el mismo periodo de 2015. Esta disminución se debe principalmente que en el año pasado se reconoció una ganancia por IMPAC y una utilidad mayor en venta de inmuebles maquinaria y equipo.

Resultado de financiamiento - neto

El resultado de financiamiento - neto al 31 de diciembre de 2016 fue de Ps$1,216 millones, una variación de Ps$684 millones respecto a los Ps$1,900 millones para el mismo periodo de 2015. Lo anterior se debe a:

i)La pérdida cambiaria neta por $544 millones acumulada a diciembre de 2016 es $695 millones menor comparada con el mismo periodo de 2015. Dicha disminución es principalmente por una menor tenencia de pasivos en dólares y las coberturas contratadas que compensan el reconocimiento de un impacto negativo (pérdida) derivado de la fluctuación del tipo de cambio sobre la deuda en dólares.

ii)Mejora del costo financiero de la Compañía derivado de las mejores condiciones y plazo logradas en las líneas de crédito.

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

	Año terminado		
	2016	**2015**	**% de Cambio**
	(en millones de Pesos)		
Ganancia por valuación de instrumentos financieros derivados	(334)	-	
Ingresos por intereses	(97)	(148)	-34%
Gastos por intereses	663	706	-6%
Comisiones bancarias	106	103	3%
Pérdida cambiaria, neta	878	1,239	-29%
Total resultado de financiamiento – neto	**1,216**	**1,900**	-36%

Impuesto a la utilidad

El ISR causado y diferido ascendió a la cantidad de Ps$447 millones al 31 de diciembre de 2016, un aumento de Ps$509 millones en relación con el ISR causado y diferido de Ps$(62) millones registrado para el mismo período de 2015. Este aumento es debido a una mayor utilidad de operación y al reconocimiento de beneficios fiscales en 2015 que no se tuvieron al cierre del 2016, mismos que fueron parcialmente compensados por el efecto de las coberturas financieras.

Utilidad neta consolidada

La utilidad neta consolidada acumulada al 31 de diciembre de 2016 fue de Ps$772 millones, que en comparación con los Ps$12 millones del mismo periodo del año anterior, representa un aumento de Ps$760 millones. Lo anterior es debido principalmente al incremento en la utilidad de operación y por los efectos de la disminución de gastos financieros por el beneficio de las coberturas cambiarias contratadas.

EBITDA

El EBITDA al 31 de diciembre de 2016 mostró un incrementó en 20% al pasar de Ps$3,002 en 2015 a Ps$3,595 millones para el mismo periodo de 2016. El margen EBITDA a ventas netas al 31 de diciembre de 2016 fue de 19%, mayor en un punto porcentual al del mismo periodo de 2015. La contribución de la División Cemento en el EBITDA fue de 41%, mientras que en la División Productos de Metal fue del 33% y en la División Construsistemas del 26%.

Resultados por División al 31 de diciembre de 2016, comparados el mismo periodo de 2015.

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		
	2016	2015		2016	2015		2016	2015	
	(millones de Pesos)		(% de cambio)	(millones de Pesos)		(% de cambio)	(millones de Pesos)		(% de cambio)
Ventas Netas	7,249	7,486	(3%)	7,709	6,872	12%	3,800	2,371	60%
Utilidad de operación	762	485	57%	543	723	(25%)	1,051	638	65%
EBITDA [1]	1,166	975	20%	946	1,069	(12%)	1,481	942	57%
Margen EBITDA	16%	13%		12%	16%		39%	40%	

[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.

División Cemento

La División Cemento mostró un crecimiento constante principalmente por un mejor precio promedio de venta, optimizaciones en los costos de operación, y a que se mantiene una alta utilización de capacidad instalada. Adicional a lo anterior, en el último trimestre del ejercicio de 2016 se concretó la adquisición del 55% Giant y, por ende, se incorporan sus resultados a partir de noviembre 2016. Derivado de lo anterior, las ventas netas acumuladas del ejercicio 2016 ascendieron a $3,800 millones, en comparación con los $2,371 millones del mismo periodo de 2015, representando un incremento de 60%, en cifras comparativas, excluyendo las ventas de Cementos EUA por $717 millones el incremento es por 30%.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2016 de la División Cemento ascendió $1,051 millones, incrementándose un 65% en comparación con los $638 millones para el mismo periodo del 2015, en cifras comparativas, excluyendo los efectos de Cementos EUA el incremento fue por 56%.

El EBITDA generado acumulado a diciembre de 2016 fue de $1,481 millones, lo que significó un aumento de $539 millones o 57% respecto al mismo periodo del 2015, en cifras comparativas, excluyendo el EBTIDA de Cementos EUA por $169 millones el crecimiento es de un 39% originado por el incremento en precio, una alta utilización de la capacidad instalada y eficiencias operativas, que compensan los incrementos en los precios de los energéticos. Dado lo anterior, el margen EBITDA disminuyo un punto porcentual para ubicarse en 39% a diciembre de 2016 – excluyendo operaciones de Cementos EUA.

Derivado de la adquisición mencionada en el primer párrafo iniciamos el proceso de integración y la implementación del plan detallado de generación de valor resultante del ejercicio “full potential” que desarrollamos con el apoyo de Bain & Company.

División Construsistemas

En la División Construsistemas las ventas netas acumuladas al 31 de diciembre 2016 ascendieron a $7,709 millones, 12% de incremento en relación a los $6,872 millones registrados en el mismo periodo de 2015; el incremento del volumen de ventas en el último trimestre, principalmente en Estados Unidos en donde las condiciones climáticas fueron favorables en conjunto con el buen desempeño de la Región Andina y Centroamérica compensaron la falta de proyectos de gobierno en México. Cabe destacar que los resultados de la división están fuertemente relacionados a mejores volúmenes de venta con mejores precios, así como el esfuerzo de “right sizing” y reenfoque estratégico de las operaciones en México; así como la continuidad de la estrategia derivada del proyecto “go to market” en EUA. El desempeño de la región Centroamérica está relacionado a que durante el tercer trimestre empezamos a cosechar los frutos del proyecto de robotización.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2016 de la División Construsistemas ascendió $543 millones, disminuyo en 25% en comparación con los $723 millones para el mismo periodo del 2015.

El EBITDA de 2016 fue de $946 millones que en comparación con los $1,069 del mismo periodo de 2015, fue menor en un 12%. El margen EBITDA a ventas netas fue de 12% para el periodo al 31 de diciembre de 2016, en comparación con el 16% del mismo periodo del 2015.

División Productos de Metal

Al 31 de diciembre de 2016, la División reportó ventas netas acumuladas por $7,249 millones, menores en 3% a las reportadas en el mismo periodo de 2015. Esta variación se debe principalmente a un menor volumen de ventas de exportación y de productos genéricos, los cuales fueron compensados por el incremento en el precio de metal el cual alcanzó un promedio de US$2.39 lb. Cabe mencionar que durante el 2015 las ventas de lámina galvanizada se registraron en esta división y durante el 2016 se consolidaron en la División Construsistemas, excluyendo dicha operación, la variación de volumen del 2016 respecto al 2015 es de -6%.

La utilidad de operación acumulada a diciembre 2015 de la División Productos de Metal ascendió a $762 millones, se incrementó en 57% en comparación con los $485 millones para el mismo periodo del 2015, derivado de iniciativas de optimización en el rendimiento del uso del metal

Se mantiene el enfoque en eficiencia operativa, lo que lleva a una mejora en el costo de producción que apoya un incremento en la generación de EBITDA, para el 31 de diciembre de 2016 fue de $1,166 millones, 20% superior comparado con el mismo periodo del año anterior.

Situación financiera, liquidez y recursos de capital:

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$4,935 millones a través de líneas comprometidas con instituciones financieras y posibilidad de realizar una nueva emisión de acciones.

Al 31 de diciembre de 2017 y 2016, el pasivo con costo se integró por Ps$270 millones en pasivos de corto plazo y Ps$16,795 millones en pasivos de largo plazo. Al 31 de diciembre de 2016, el pasivo con costo se integró por Ps$3,041 millones de pasivos de corto plazo y por Ps$13,967 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	**2017**	**2016**	**2015**
Activo circulante / pasivo corto plazo	1.83	1.30	2.44
Activo circulante - inventarios / pasivo corto plazo	1.11	0.87	1.72
Activo circulante / pasivo total	0.48	0.46	0.67
Activo disponible [1] / pasivo corto plazo	0.36	0.38	0.78

[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		
	2017	**2016**	**2015**
	(en millones de Pesos)		
Flujo de efectivo generado por (utilizado en) actividades operativas	1,587	4,366	2,259
Flujo neto de efectivo generado por (utilizado en) las actividades de inversión	(2,611)	(7,900)	(1,644)
Flujo neto de efectivo generado por (utilizado) en las actividades de financiamiento	(475)	5,172	(538)

Flujo de efectivo generado por (utilizado en) actividades operativas

El decremento en el flujo neto de efectivo proveniente de actividades operativas al 31 de diciembre de 2017 a Ps$1,587 millones de los Ps$4,366 generadas en el mismo periodo de 2016, se debió principalmente a Perdida cambiaria realizada y a incremento de inventarios.

El incremento en el flujo neto de efectivo proveniente de actividades operativas al 31 de diciembre de 2016 a Ps$4,366 millones de los Ps$2,259 millones generados en actividades operativas en el mismo periodo de 2015, se debió principalmente a un incremento del 20% en EBITDA y una eficiencia en el capital de trabajo. de Ps$103 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 2017 y 2016 fue de Ps$(2,611) millones y Ps$(7,900) millones, respectivamente, y representan principalmente en ambos periodos las inversiones realizadas en propiedades, maquinaria y equipo en la ampliación de la línea de cemento en Tula, Hidalgo y otros proyectos menores. Así como a los flujos de efectivo por la adquisición del negocio de Giant en 2016 por Ps$4,186 millones.

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

El flujo de efectivo utilizado por las actividades de financiamiento al 31 de diciembre de 2017 ascendió a Ps (475) básicamente por el pago de intereses así mismo se dio la reconfiguración de los prestamos obteniendo mejores tasas de interés.

El flujo neto de efectivo utilizado por las actividades de financiamiento al 31 de diciembre de 2016 ascendió a Ps$5,172 millones y principalmente representa, la utilización de la línea de crédito ECA y el uso de las líneas de crédito revolventes comprometidas para la adquisición de Giant; así como al pago de préstamos e intereses pagados y al incremento del capital por la emisión de acciones por Ps$4,369 millones y recompra de acciones propias.

El flujo neto de efectivo en actividades de financiamiento en 2015 ascendió a Ps$(538) dándose 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

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 2017 se muestra en la siguiente tabla.

	Vencimiento de la Deuda
	(en millones de Pesos)
A ser pagadas de:	
2018	Ps$ 616
2019	1,231
2020 y posteriormente	15189
Total	**Ps$** 17,036

La siguiente tabla muestra el desglose de nuestras obligaciones de pago según su plazo de vencimiento al 31 de diciembre de 2017:

Al	**Corto Plazo**	**Largo Plazo**	**Total**
		(en millones de Pesos)	
31 de diciembre de 2017	Ps$270	Ps$16,795	Ps$17,065

Políticas que Rigen la Tesorería

La tesorería de la Compañía mantiene políticas con la premisa de mantener finanzas sanas con liquidez suficiente para garantizar sus compromisos financieros y las necesidades de las operaciones, incluyendo 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, traspasos, 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.

Control Interno:

Control interno

Elementia cuenta con un Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, buscando apegarse a las mejores prácticas corporativas, comprometida con la calidad, la precisión y la confiabilidad en la revelación de información, transparencia financiera, rendición de cuentas y los más elevados estándares éticos. Cumple con todas las normas dispuestas por la Ley del Mercado de Valores y demás requisitos aplicables de las legislaciones.

Dentro de las funciones del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias se mencionan las siguientes: evaluar los sistemas de control interno y auditoría interna para identificar deficiencias en Elementia y sus Subsidiarias; dar seguimiento a las medidas correctivas o preventivas que se adopten en caso de que hubiera algún incumplimiento con los lineamientos y políticas financieras y operativas, 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 interna; 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 denuncia relacionada 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, la Compañía cuenta con el área de Auditoría Interna, quienes apoyan a la Administración en el análisis y evaluación de procesos internos para mitigar los riesgos e identificar 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 y Prácticas Societarias, sesionando de manera trimestral durante el año.

Los procedimientos de Auditoría Interna aseguran que:

- Los recursos de la Compañía 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 y con apego al Código de Ética Elementia
- Los recursos se adquieran a precios competitivos y se utilicen de manera eficiente;
- Se concreten los planes y proyectos estratégicos, evaluando la ejecución y desarrollo de estos, de acuerdo con los objetivos aprobados por la Dirección General de Elementia;
- Se fomente la calidad y la mejora continua en los procesos de control interno;
- Verificar que los empleados no entren en conflicto de intereses y con ello incumplan con sus deberes y responsabilidades de manera objetiva; y
- Procurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por los accionistas.

La Dirección de Auditoría Interna de acuerdo con su Estatuto aprobado por el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, está facultada para:

- Acceder a todas las funciones, registros, propiedades de la Compañía y su recurso humano, de acuerdo con la Dirección General;
- Auditar y revisar cualquier unidad de negocio, área, departamento o actividad que forme parte de Elementia y sus Subsidiarias;
- Asignar recursos, definir agendas, seleccionar temas, determinar alcances de trabajo y aplicar las técnicas requeridas para cumplir los objetivos de auditoría;
- Pedir la colaboración necesaria del personal de cada departamento o división de la Compañía en la cual se efectúen las auditorias; y
- Recibir copia de cualquier informe emitido por los Auditores Externos.

La Dirección de Auditoría Interna no está autorizada para:

- Desempeñar actividades propias de la Operación;
- Realizar o aprobar registros y/o ajustes contables ajenos a la función de Auditoría Interna;
- 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 Anual de Auditoría Interna previamente aprobado por el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias;
- Las visitas son aleatorias e imprevistas;
- Al inicio de la visita se convoca a una junta donde se comunica al Director de cada División y al personal responsable de los procesos, del inicio formal de la revisión;
- Al final de la visita se convoca a una junta donde se comunica al Director de División y al personal responsable de los procesos, los hallazgos y las recomendaciones por parte del área de Auditoría Interna;
- El Director de División con el apoyo del personal responsable de los procesos de negocio, informa por escrito a la Dirección de Auditoría Interna y al Equipo de Auditoría a cargo de la revisión, el grado de avance de las acciones correctivas de acuerdo con las fechas de implementación acordadas en el Informe Final de Auditoría Interna;

Del Informe Final de Auditoría Interna se entrega copia al Director General, al Director de cada Región y a la Dirección Corporativa 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 División de negocios correspondiente.

Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas:

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 con 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

La Entidad revisa la vida útil estimada de inmuebles, maquinaria y equipo al final de cada período anual. Con base en análisis detallados la administración de la Entidad realiza modificaciones de la vida útil de ciertos componentes de los 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 desarrollos tecnológicos.

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.

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 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 periodo sobre el que se informa.

[427000-N] Administración

Auditores externos de la administración:

Auditores externos

Los estados financieros de la Emisora por los ejercicios sociales concluidos al 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 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 adquisición de Giant y asesoría en materia de precios de transferencia y seguridad social, entre otros durante el ejercicio de 2017. El monto pagado por dichos servicios fue de Ps$24,249 (miles de pesos).

Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés:

Operaciones con partes relacionadas

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 2017, 2016 y 2015:

	Años terminados al 31 de diciembre de		
	2017	**2016**	**2015**
		(en miles de Pesos)	
Ingresos por:			
Ventas	$138,211	$ 112,814	$ 46,958
Venta de activos fijos	41,405	—	106,103
Arrendamientos	—	—	—
Impuestos corporativos	—	—	66,278
Servicios	1,128	3,559	2,887
Total	**180,894**	**$ 116,373**	**$ 222,226**
Gastos por:			
Asistencia técnica recibida	26,833	$ 21,794	$ 83,221
Compra de materiales	85,900	125,374	183,053

	Años terminados al 31 de diciembre de		
	2017	2016	2015
		(en miles de Pesos)	
Intereses pagados		37,850	3,043
Implementación SAP	—	—	—
Donativos….	—	—	—
Costo por venta de activo fijo	40,879		
Arrendamientos	2,400	2,526	2,778
Seguros	14,207	9,696	—
Otros	20,723	17,605	19,853
Servicios pagados	32,615	49,926	42,211
Arrendamiento Financiero	7,955	5,870	6,843
Comisiones		5,892	1,499
Total	**$ 231,512**	**$ 276,533**	**$ 341,501**

Las partes relacionadas, se integran por Administración Integral de Alimento, Aerokaluz, Arrendadora Ve por Más, S.A. de C.V., Banco Ve por Más, S.A, CARSO Infraestructura y Construcción, Cementos Portland Valderrivas, Condumex, S.A. de C.V., Consultores CGEK SC, Conticon, S.A de C.V., Controladora GEK, S.A.P.I. de, Desarrolladora de Vivienda URV, Fundación Carlos Slim, A.C., Fundación Kaluz, Kaluz, S.A. de C.V., Mexichem Compuestos, S.A. de C.V., Mexichem Costa Rica, S.A., Mexichem El Salvador, S.A. de C.V., Mexichem Flúor Comercial, S.A. DE C.V., Mexichem Guatemala, S.A., Mexichem Honduras, S.A., Mexichem Servicios Administrativos S.A. de C.V. , Mexichem Soluciones Integrales, S.A, Operadora CICSA, S.A de C.V., Pochteca Materias Primas, S.A. de C.V, Profesionales de Oriente, SA DE CV, Rezus Group, S.A. DE C.V., Sears Operadora México, SA DE CV, Seguros Inbursa, S.A. Grupo Financiero, Servicios Condumex, S.A., Sinergia Soluciones Integrales para la construcción SA de CV, Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Uniland TradingAcatunel, S.A. DE C.V. Arneses Eléctricos Automotrices, S.A., Cobre de México, Mexichem Panamá, S.A., Uniland Adquisition, URVITEC.

Realizamos negocios con partes relacionadas bajo distintos acuerdos contractuales. La siguiente tabla muestra los importes por pagar y por cobrar de las partes relacionadas:

	31 de diciembre de 2017	31 de diciembre de 2016	31 diciembre de 2015
Por cobrar:			
Arrendadora Ve Por Mas, S. A. de C. V.	$ -	$ -	$ 1,976
Banco Ve Por Mas, S. A.	-	-	15,290
Mexichem Guatemala, S. A.	506	417	499
Operadora CICSA, S. A .de C. V.	9,207	20,795	8,783
Controladora GEK, S. A.	67	67	67
Grupo Gelser, S. A. de C. V.	-	-	210
Mexichem El Salvador, S. A.	2,412	154	-
Mexichem Servicios Administrativos S.A. de C.V.	1,109		
Otros	1,034	721	613
	$ 22,240	$ 22,154	$ 27,438

Cuentas por cobrar a largo plazo - La cuenta por cobrar Grupo Carso, S. A. B. de C. V. por $9,267, $18,535 y $27,803 al 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, 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. Al 31 de diciembre de 2017 y 2016, $15,290 corresponden al Fideicomiso en Banco Ve por Más que tiene Elementia para la compra de acciones que hacen sus empleados y al 31 de diciembre de 2015 $1,976 corresponden a intereses por cobrar con arrendadora Ve por Más S. A. de C. V.

	31 de diciembre de 2017	31 de diciembre de 2016	31 de diciembre de 2015
Por pagar:			
Cementos Portland Valderrivas, S. A. (4)	$ 149,549	$ 164,803	$ -
Grupo Carso, S. A. B. de C. V. (2)	9,267	18,535	27,803
Mexichem Servicios Administrativos, S. A. de C. V. (1)		25	2,585
Kaluz, S. A. de C. V.	1,780	1,487	2,164
Mexichem Flour Comercial, S. A. de C. V.	6,973	15,459	2,001
Mexichem Compuestos, S. A. de C. V.		761	799
Mexichem Soluciones Integrales, S. A. de C. V.	179	179	179
Otros Kaluz		47	17
Inmobiliaria Patriotismo, S. A.	-	-	25
Mexichem Honduras, S. A.	-	-	27
Pochteca Materias Primas, S. A. de C. V.	14	159	17
PAM PAM, S. A. de C. V.	-	-	-
Mexichem Costa Rica, S. A.	-	-	-
Mexichem Flour, S. A. de C. V.	-	-	-
Otros	1,190	-	-
Total a corto plazo	$ 168,952	$ 201,455	$ 35,617

	31 de diciembre de 2017	31 de diciembre de 2016	31 de diciembre de 2015
Cuenta por pagar por arrendamiento financiero Arrendadora Ve Por Mas, S. A. de C. V.			
Corto plazo	$ 32,175	$ 21,614	$ 28,415
Largo plazo	38,679	39,028	72,763
Total por pagar por arrendamiento financiero (3)	$ 70,854	$ 60,642	$ 101,178

(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 2016. El saldo por pagar corresponde a mantenimiento de licencias.

(2)La cuenta por pagar a Grupo Carso, S.A.B. de C.V. corresponde al impuesto al activo por $9,267 al 31 de diciembre de 2017 e incluye $18,535 y $27,803 al 31 de diciembre de 2016 y 2015, respectivamente.

(3)Corresponde al pasivo por contratos de arrendamiento financiero de Ollas Revolvedoras, Plantas dosificadoras, Cargadores Frontales Ve Por Más, S.A. de C.V. actualmente contamos con 3 contratos de arrendamientos, el primero a una tasa TIIE a 28 días más 3.5% y el segundo 3.33%, con vencimiento en 2019; el último contrato se celebró en el mes de abril del presente año, con una de intereses anualizada de 12.59%,misma que permanecerá sin cambio durante la vigencia del contrato, con vencimiento en 2021..

(4)La cuenta por pagar a Cementos Portland Valderrivas, S. A. corresponde a Fortaleza USA LLC y a Uniland Trading B.V., por concepto de: fee, servicios corporativos, comisiones sobre ventas cemento Grupo Oldcastle, cargo TI,

servicios de consultoría técnica, compras de clinker.

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 estos acuerdos son mínimos, 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.

Administradores y accionistas:

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.

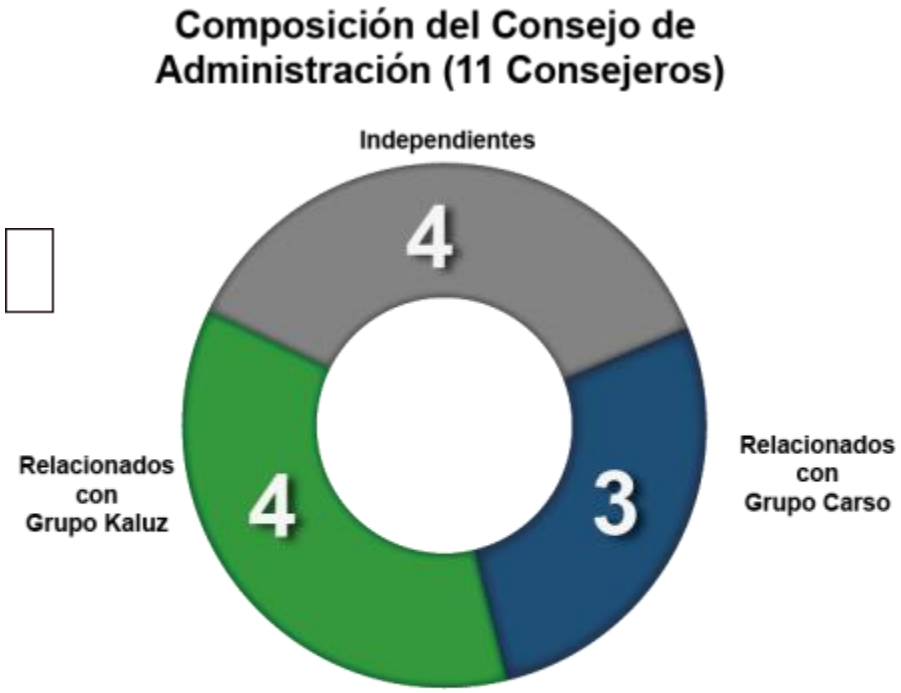
Conforme a nuestros Estatutos Sociales, el Consejo de Administración cuenta con las más amplias facultades para realizar todas las operaciones inherentes al objeto social de la Compañía, salvo las reservadas expresamente a la asamblea general de accionistas. En particular, nuestro Consejo de Administración 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	48	2000
Juan Pablo del Valle Perochena	Consejero	45	2017
Eduardo Domit Bardawil	Consejero	54	2012
Jaime Ruiz Sacristán	Consejero	68	2007
Eugenio Clariond Rangel [1]	Consejero	50	2014
Divo Milán Haddad [1]	Consejero	62	2014
José Kuri Harfush [1]	Consejero	69	2009
Gerardo Kuri Kaufmann	Consejero	33	2009
Alfonso Salem Slim	Consejero	56	2009

Antonio Gómez García	Consejero	57	2009
Juan Rodríguez Torres [1 y 3]	Consejero	78	2014
Juan Pablo del Río Benítez	Secretario [2]	50	2009
Santiago Bernard Covelo	Pro Secretario [2]	44	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 26 años de experiencia en la industria. El señor Francisco del Valle Perochena es socio y cofundador de Grupo Empresarial Kaluz, empresa involucrada en los sectores químico, industrial, construcción, banca y bienes raíces, con inversiones en más de 40 países de América, Europa y Asía. 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 socio y cofundador de Grupo Empresarial Kaluz, empresa involucrada en los sectores químico, industrial, construcción, banca y bienes raíces, con inversiones en más de 40 países de América, Europa y Asía. En 2010 emprendió en el sector educativo fundando SAE Institute América Latina, universidad especializada en medios creativos, también es miembro de los Consejos de Administración de Grupo Financiero Ve por Más, Pochteca, Cuprum, Grupo Interprotección, del Consejo Consultivo de Banamex, del Consejo de la Comunicación y del Consejo Empresarial de Alianza del Pacifico. Comprometido con la sociedad, apoya a distintas causas, como patrocinio a atletas de alto rendimiento, campañas e iniciativas enfocadas en el cuidado y la preservación del medio ambiente y programas de vivienda. El señor

Francisco Javier del Valle Perochena es hermano del señor Antonio del Valle Perochena, de Juan Pablo del Vale Perochena y sobrino de Jaime Ruíz Sacristán.

Juan Pablo del Valle Perochena, es Consejero Propietario y es miembro de este consejo desde Abril del año 2017. Juan Pablo del Valle Perochena Ingeniero Industrial por la Universidad Anáhuac, tiene una maestría en administración de empresas del Harvard Business School, actualmente es Presidente del Consejo de Administración de Mexichem. Adicionalmente el Ing. del Valle es miembro de los Consejos de Administración de Johnson Controls International PLC, Grupo Lala SAB. Adicionalmente, participa en diversas asociaciones sin fines de lucro enfocadas en la educación y el medio ambiente en México y Estados Unidos. Es presidente del Fondo del Agua de la Ciudad de México, Co-Presidente del LACC de The Nature Conservancy, Co-Presidente del Consejo Consultor del Council of the Americas y miembro del Consejo Consultor del DRCLAS de Harvard. El señor Juan Pablo del Valle Perochena es hermano de los señores Antonio y 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 miembro 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, Juan Pablo 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 General Perfiles Cuprum y Director de Operaciones de Grupo Cuprum. Actualmente ocupa la Dirección General de Grupo Cuprum. Ha estado a cargo y participado en empresas, asociaciones empresariales, académicas y sociales, destacando: 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 Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León (CAINTRA); Vicepresidente de la Confederación de las Cámaras Industriales (CONCAMIN); Presidente del Instituto Mexicano del Aluminio A.C. (IMEDAL); Miembro del Consejo de COPARMEX Nuevo León y COMCE (Consejo Mexicano de Comercio Exterior) Noreste. Actualmente es miembro del Consejo de Administración de las siguientes empresas: XIGNUX, ELEMENTIA y PYOSA; miembro del Consejo y comité ejecutivo de la Asociación de Aluminio de Estados Unidos de América “The Aluminum Association”; Miembro de los Consejos Consultivos de Banorte y Banamex; Miembro del Consejo de la Universidad de Monterrey (UDEM); Miembro del Consejo de Flora y Fauna del Estado de N.L. (CONEFF); Miembro del Consejo de la Fundación CR.

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 Bussines 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 en Panamá). 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 Ejecutivo y Director General 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., Fomento de Construcciones y Contratas, S.A., Giant.

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 Paris, 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 (no miembro) del Consejo de Administración desde 2009. Juan Pablo del Rio Benítez es licenciado en Derecho por la Universidad Anáhuac, con estudios de post grado en la Escuela Libre de Derecho, actualmente es socio de DRB Consultores Legales, S.C., y es miembro de la Barra Mexicana Colegio de Abogados desde 2002. Es miembro del Comité Normativo de la Bolsa Mexicana de Valores y Secretario del Consejo de Administración y consultor legal de diversas empresas, tanto listadas en la bolsa de valores como privadas.

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	45	10
Juan Francisco Sánchez Kramer	Director de Administración y Finanzas	48	9
Santiago Bernard Covelo	Director Jurídico	44	5
Luis Antonio García Lima	Director de Auditoría Interna	47	4
Jaime Emilio Rocha Font	Director de la División Cemento	49	3
Gustavo Arce del Pozo	Director de la División Productos de Metal	55	31
Juan Luis Alfiero Caballero	Director de la División de Construsistemas	46	2

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 10 años de experiencia en nuestra empresa y 20 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 de Administración y Finanzas (a partir del 11 de marzo de 2016). Tiene más de 24 años de experiencia en la industria, incluyendo cinco años con Mexichem y más de nueve 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 (ITESM).

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 22 años de trayectoria profesional, principalmente en empresas de los sectores farmacéutico, comercio ("retail") y telecomunicaciones.

Luis Antonio García Lima es nuestro Director de Auditoría Interna, Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad La Salle, con 27 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, 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 25años 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 31 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.

Juan Luis Alfiero Caballero es nuestro Director General de la División Construsistemas cuenta con más de 26 años de experiencia en empresas globales y familiares incluyendo materiales para construcción, energía, minería y automotriz ocupando diversos cargos, entre los que destacan, Dirección General, Dirección de División y Ventas. Juan Luis es ingeniero y tiene una maestría en administración de negocios, ambos por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), así como un Diplomado en Negocios Internacionales en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE).

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 Interna 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, identifique;
    - 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 el comité podrá reunirse con el auditor interno cuando lo estime conveniente;
- 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 de 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 Ética Elementia 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 2017 fue de Ps$47.8 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, y un consejero residente en el extranjero, quien recibió Ps$40mil 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$14.4 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 podrá 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 Elementia:

Nombre del accionista	Número	%
Grupo Kaluz y familia del Valle [1] ….....	446,607,619	40.89%
Condumex [2] ····· ...	395,089,204	36.17%
Otros (Público Inversionista)	250,482,952	22.93%
Total	**1,092,179,775**	**100.00%**

[1] Grupo Kaluz es una sociedad controlada, directa o indirectamente, por los miembros de la familia del Valle ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

[2] Condumex 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 ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

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:

Accionista	Tenencia de Acciones (%)
Grupo Kaluz y familia del Valle [1]	40.89%
Condumex [2]	36.17%

[1] Grupo Kaluz es una sociedad controlada, directa o indirectamente, por los miembros de la familia del Valle ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

[2] Condumex 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 ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

Las siguientes personas ejercen el control en la Compañía:

Accionista	Tenencia de Acciones

	(%)
Grupo Kaluz y familia del Valle[1]	40.89%
Condumex	36.17%

[1] Grupo Kaluz es una sociedad controlada, directa o indirectamente, por los miembros de la familia del Valle ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

[2] Condumex 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 ninguno de los cuales, en lo individual, mantiene el control sobre nosotros.

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 Condumex) 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.

Administradores de la empresa [Sinopsis]

Independientes [Miembro]

Milán Haddad Divo			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
SI	SI	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2014-09-30			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	3.57	0%
Información adicional			

Rodríguez Torres Juan			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
SI	SI	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			

2014-09-30			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	3.57	0%
Información adicional			

Kuri Harfush José			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2009-05-08			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	8.97	0%
Información adicional			

Patrimoniales [Miembro]

del Valle Perochena Francisco Javier			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2006-04-25			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Presidente y Consejero	12.01	0.01%
Información adicional			

del Valle Perochena Juan Pablo			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2017-04-28			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	0.99	0.01%
Información adicional			

Salem Slim Alfonso			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2009-05-08			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	8.97	0.00%

Información adicional

Gómez García Antonio			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2009-05-08			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	8.97	0.00%
Información adicional			

Relacionados [Miembro]

Kuri Kaufmann Gerardo			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2009-05-08			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	8.97	0.00%
Información adicional			

Domit Bardawil Eduardo			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2013-04-26			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	5.00	0.01%
Información adicional			

Ruíz Sacristán Jaime			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación			
2009-05-08			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
2017-2018	Consejero	8.97	0.02%
Información adicional			

Directivos relevantes [Miembro]

Ruiz Jacques Fernando Benjamin			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2015-02-12			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director General	10	
Información adicional			

Sánchez Kramer Juan Francisco			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2016-10-18			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director de Administracion y Finanzas	9	
Información adicional			

Bernard Covelo Santiago			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2012-11-01			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director Jurídico	5	
Información adicional			

García Lima Luis Antonio			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2013-11-15			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director de Auditoría Interna	4	
Información adicional			

Rocha Font Jaime Emilio		
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)
Hombre		Propietario
Participa en comités [Sinopsis]		
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación

NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2015-01-19			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director de la División Cemento	3	
Información adicional			

Arce del Pozo Gustavo			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2014-02-16			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director de la División Productos de Metal	31	
Información adicional			

Alfiero Caballero Juan Luis			
Sexo		Tipo de Consejero (Propietario/Suplente)	
Hombre		Propietario	
Participa en comités [Sinopsis]			
Auditoría	Prácticas Societarias	Evaluación y Compensación	
NO	NO	NO	
Designación [Sinopsis]			
Fecha de designación		Tipo de asamblea	
2016-07-01			
Periodo por el cual fueron electos	Cargo	Tiempo laborando en la Emisora (años)	Participación accionaria (en %)
NA	Director de la División de Construsistemas	2	
Información adicional			

Porcentaje total de hombres como Directivos Relevantes:	100
Porcentaje total de mujeres como Directivos Relevantes:	0
Porcentaje total de hombres como Consejeros:	100
Porcentaje total de mujeres como Consejeros:	0
Cuenta con programa o política de inclusión laboral:	No

Accionistas de la empresa [Sinopsis]

Accionistas beneficiarios de más del 10% del capital social de la emisora [Miembro]

Condumex, S.A. de C.V.	
Participación accionaria (en %)	36.17%
Información adicional	

Kaluz, S.A. de C.V.	
Participación accionaria (en %)	28.49%
Información adicional	

Miura, LP	
Participación accionaria (en %)	12.06%
Información adicional	

Accionistas que ejerzan control o poder de mando[Miembro]

Del Valle Perochena Antonio	
Participación accionaria (en %)	0.006%
Información adicional	
Propietario	

Del Valle Perochena Francisco Javier	
Participación accionaria (en %)	0.006%
Información adicional	
Presidente y Consejero Propietario	

Del Valle Perochena Juan Pablo	
Participación accionaria (en %)	0.006%
Información adicional	
Consejero Propietario	

Estatutos sociales y otros convenios:

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, . Nuestras oficinas están localizadas en Lago Zúrich 245, Piso 20 torre Falcon, Colonia Ampliación Granada, C.P. 11529, Delegación Miguel Hidalgo, 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 el 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$6,941,080,507.10 íntegramente suscrito y pagado representado por 1,092,179,775 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 36,050,825 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 cinco 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 iniciales	Acciones finales	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
17/10/2016	$5,552,8864,530.34	$6,941,080,507.10	873,743,820	1,092,179,775	$20.00

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

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 decrete 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 Practicas 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 articulo 53 y 108 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 las que se reúnen para tratar asuntos que puedan afectar a una sola categoría de accionistas.

De conformidad con nuestros Estatutos, el quórum para que la asamblea general ordinaria de accionistas se considerare 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 será válida 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 50% 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% o más del capital social. Los tenedores del 20% o más 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 respecto de las cuales tengan derecho de voto 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, cuando a su vez se revoque el nombramiento de todos los demás Consejeros, en cuyo caso las personas sustituidas no podrán ser nombrados con tal carácter durante los 12 meses inmediatos siguientes a la fecha de su revocación.

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/o 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 representación legal de la Sociedad, así como la facultad de determinar las estrategias de negocios de la Sociedad y sus subsidiarias., asimismo, la función de vigilar la gestión, conducción y ejecución de los negocios de la Sociedad y sus subsidiarias -a través del o los Comités de prácticas societarias y de auditoría, así como por conducto de la persona moral que realice la auditoría externa de la Sociedad, cada uno en el ámbito de sus respectivas competencias, según lo señalado en la LMV-. 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, >equerirá 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 establecido en los Estatutos Sociales, 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 con 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 intereses.

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.

Información adicional Administradores y accionistas

Información adicional administradores y accionistas

Francisco Javier del Valle Perochena	Relacionado Patrimonial	Presidente y Consejero
Juan Pablo del Valle Perochena	Relacionado Patrimonial	Consejero
Alfonso Salem Slim	Relacionado Patrimonial	Consejero
Antonio Gómez García	Relacionado Patrimonial	Consejero

[429000-N] Mercado de capitales

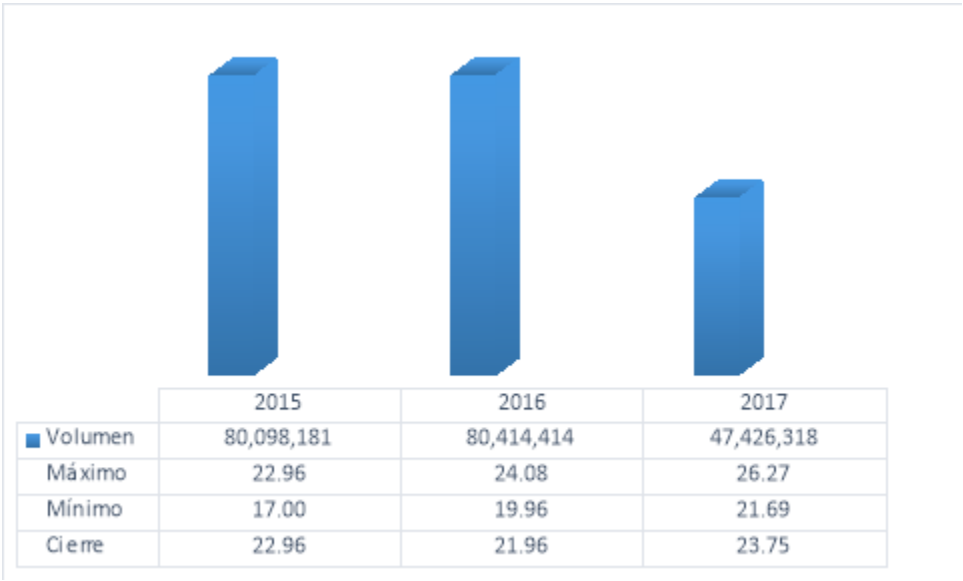
Estructura accionaria:

Ver “Acciones representativas del capital social”

Comportamiento de la acción en el mercado de valores:

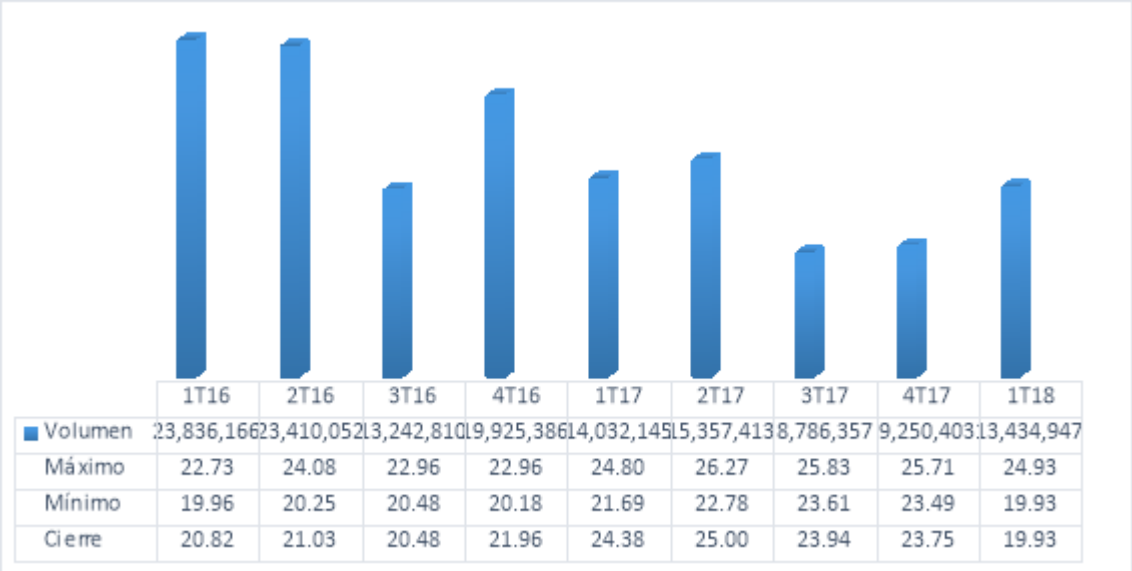
Comportamiento de la acción en el mercado de valores

b.1) Comportamiento anual de la acción



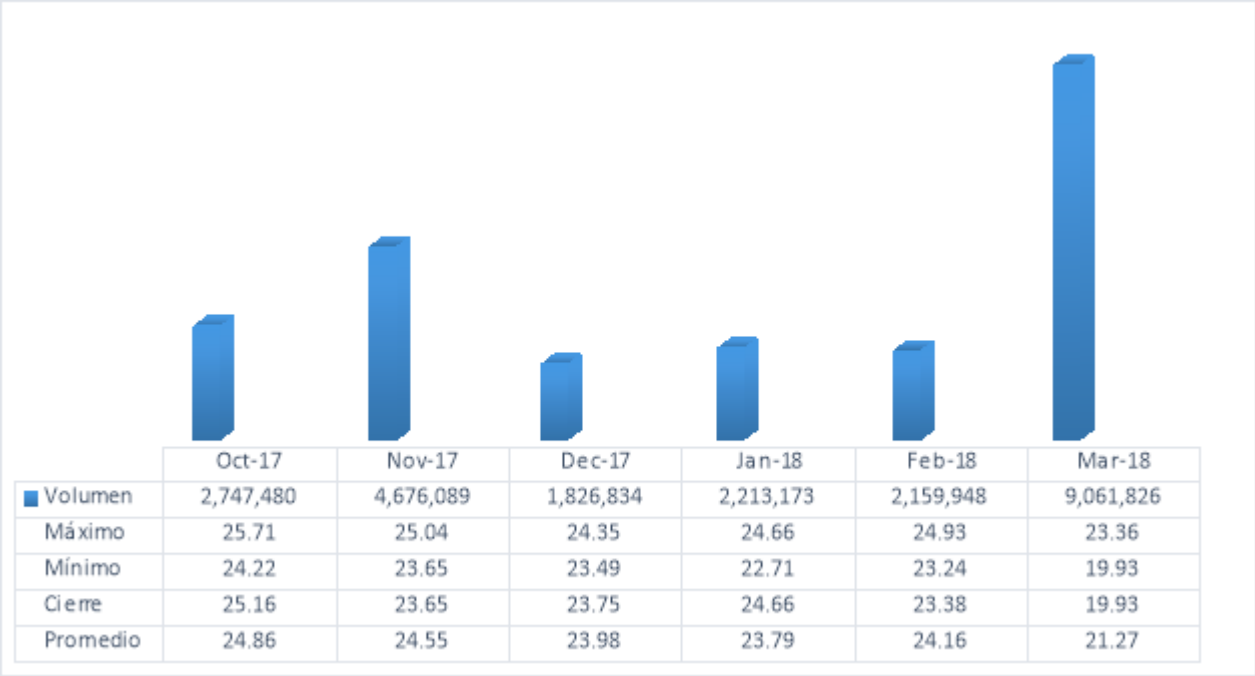
	2015	2016	2017
Volumen	80,098,181	80,414,414	47,426,318
Máximo	22.96	24.08	26.27
Mínimo	17.00	19.96	21.69
Cierre	22.96	21.96	23.75

b.2) Comportamiento trimestral de la acción



	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18
Volumen	23,836,166	23,410,052	13,242,810	19,925,386	14,032,145	15,357,413	8,786,357	9,250,403	13,434,947
Máximo	22.73	24.08	22.96	22.96	24.80	26.27	25.83	25.71	24.93
Mínimo	19.96	20.25	20.48	20.18	21.69	22.78	23.61	23.49	19.93
Cierre	20.82	21.03	20.48	21.96	24.38	25.00	23.94	23.75	19.93

b.3) Comportamiento mensual de la acción



	Oct-17	Nov-17	Dec-17	Jan-18	Feb-18	Mar-18
Volumen	2,747,480	4,676,089	1,826,834	2,213,173	2,159,948	9,061,826
Máximo	25.71	25.04	24.35	24.66	24.93	23.36
Mínimo	24.22	23.65	23.49	22.71	23.24	19.93
Cierre	25.16	23.65	23.75	24.66	23.38	19.93
Promedio	24.86	24.55	23.98	23.79	24.16	21.27

Denominación de cada formador de mercado que haya prestado sus servicios durante el año inmediato anterior

El servicio de Formador de mercado fue contratado a Casa de Bolsa Credit Suisse (México) S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México).

Identificación de los valores con los que operó el formador de mercado

Los valores se identifican con Tipo de valor: **I**, clave de cotización (Emisora y Serie): **ELEMENT, SERIE ***, Código ISIN / CUSIP: **MX01EL080005**

Inicio de vigencia, prórroga o renovación del contrato con el formador de mercado, duración del mismo y, en su caso, la terminación o rescisión de las contrataciones correspondientes

Mismo que inicio operaciones 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 y no fue renovado.

Descripción de los servicios que prestó el formador de mercado; así como los términos y condiciones generales de contratación, en el caso de los contratos vigentes

El formador de mercado tenía 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 tenía presencia operativa sobre los Valores durante cada Sesión de Remate de Mercado de Capitales administrado por la bolsa.

Descripción general del impacto de la actuación del formador de mercado en los niveles de operación y en los precios de los valores de la emisora con los que opere dicho intermediario

El Formador de Mercado tenía 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 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”).

[431000-N] Personas responsables

[432000-N] Anexos

Estados financieros (Dictaminados) por los últimos tres ejercicios y opiniones del comité de auditoría o informes del comisario por los últimos tres ejercicios: