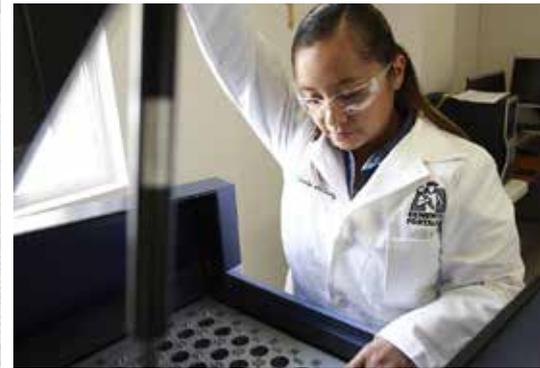


ELEMENTIA HOY

MÁS FUERTE



MÁS ÁGIL



MÁS RENTABLE



INFORME ANUAL 2020

CONTENIDO

- 02 Mensaje del Presidente del Consejo
- 04 Informe del Director General
- 08 Datos financieros relevantes
- 10 Elementia de un vistazo
- 12 En voz de nuestros directores
- 14 Nuestro propósito: clientes felices
- 18 Maximizamos nuestro potencial
- 22 No damos excusas, damos resultados
- 26 Logramos un destacado desempeño
- 30 Un modelo de negocio sustentable
- 34 Somos un gran equipo
- 36 Entrevista con nuestra CFO
- 38 Análisis y discusión de resultados
- 42 Gobierno corporativo
- 43 Consejo de Administración
- 44 Equipo directivo
- 46 Informe del Comité de Auditoría
- 48 Información de contacto

ACERCA DE ELEMENTIA

Elementia es una empresa líder, dedicada a la producción y venta de una amplia gama de productos utilizados en todas las etapas de la construcción, siendo una referencia dentro de la industria, y generando valor en todos sus segmentos.

Con 3 unidades de negocio: Cemento, Construsistemas y Metales, 37 plantas de producción en 9 países y una amplia red de distribuidores independientes, ofrecemos una plataforma integral de productos, los cuales se venden principalmente en el continente americano, aunque también se exportan a Europa y Asia.

Por su calidad y avanzada tecnología, nuestros productos y marcas son reconocidos en los mercados locales e internacionales. Somos el primer productor de fibrocemento en Latinoamérica y el segundo en Estados Unidos, y líder en productos industriales de cobre en el país.

HOY SOMOS

MÁS FUERTES

Gracias a la calidad y el amplio portafolio de productos, fabricados con rigurosos estándares, hemos logrado una importante presencia de marca en todas las categorías en que participamos. Como verdaderos socios de nuestros clientes y distribuidores, fortalecemos aún más nuestra estructura y nos ganamos su confianza, generando cada vez más valor.

MÁS ÁGILES

Con una estructura simplificada, que refuerza y agiliza la toma de decisiones locales con el apoyo de funciones centrales, tenemos la capacidad de ejecutar acciones rápidas y oportunas, adecuadas a cada segmento del mercado. Esto nos permite hacer negocios de forma fácil y sencilla, y ampliar las oportunidades comerciales de nuestros clientes.

MÁS RENTABLES

Un enfoque claro en la eficiencia, optimizando operaciones, reduciendo costos y gastos, y aprovechando al máximo todos los recursos disponibles resultó en una gestión exitosa, rentabilizando toda la gama de nuestros productos y generando excelencia operativa y administrativa.

MENSAJE DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO

2020 fue un año marcado, a nivel nacional y global, por los cambios drásticos provocados por la pandemia de COVID-19, que generó desafíos tanto de salud como económicos.

8%

TASA DE CRECIMIENTO
DEL EBITDA VS. 2019

Nuestra gente es lo más importante para nosotros. Por ello, la prioridad fue proteger la salud y la seguridad de todos acatando las más estrictas medidas sanitarias; muchas personas de las áreas administrativas trabajaron desde casa y, en las plantas, cualquier persona con algún tipo de riesgo o vulnerabilidad, permaneció en casa.

Sin embargo, esta terrible pandemia nos pegó en lo más profundo. Lamento desde el fondo de mi corazón la pérdida de colaboradores y consejeros, todos muy queridos miembros de nuestra familia Elementia. Los vamos a extrañar, siempre estarán en nuestros corazones y viviremos profundamente agradecidos por su trabajo y profesionalismo. Ofrezco mi más sentido pésame a las familias y amigos de todos nuestros compañeros.

En el aspecto financiero, Elementia enfrentó esta situación con responsabilidad, flexibilidad y determinación, gracias a lo cual generó resultados favorables. A pesar de paros de actividad a nivel global durante el primer semestre, en el año reportamos niveles de crecimiento en ventas, EBITDA y márgenes.

Un evento relevante del año fue el cambio de administración implementado en el segundo semestre, el cual derivó en una reorganización estructural de la compañía: en vez de una administración centralizada se modificó por una estructura descentralizada, más eficiente, más ágil, enfocada en las capacidades locales con el apoyo y la supervisión de funciones centrales —Dirección General, Finanzas y Recursos Humanos.



Francisco Javier del Valle

A este importante cambio estructural siguieron diversas medidas, tales como enfocarnos en la calidad y la satisfacción del cliente, reducir costos y gastos, restringir el CAPEX a lo estrictamente necesario, buscar ventas con mayor margen en vez de volumen, rentabilizar la empresa y generar flujo de efectivo.

Por otra parte, conscientes de nuestras prioridades en aspectos sociales, ambientales y de gobernanza, y alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, adoptamos prácticas de negocio sustentables para generar valor de largo plazo para todos nuestros grupos de interés. Gracias a ello recibimos, por décimo año consecutivo, el reconocimiento como Empresa Socialmente Responsable otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi).

En cuanto al aspecto laboral, procuramos brindarles a todos nuestros colaboradores condiciones de trabajo seguras, dignas y estimulantes que apoyen su superación personal y profesional.

En 2020 Elementia brindó un total de 94,127 horas de capacitación a sus empleados en todas las regiones y en todos los niveles, apoyados principalmente por la flexibilidad que ofrecen las plataformas tecnológicas para reducir los tiempos de aprendizaje.

Aún hay mucho por hacer para capitalizar las fortalezas de Elementia y convertirla en una empresa cada vez más fuerte, más ágil y más rentable: sus marcas, su sólido equipo de colaboradores, sus mercados y tremendo potencial. Es por esto que estamos comprometidos con llevar a término la escisión que se propuso en 2019, y en la cual hemos seguido trabajando con el propósito de optimizar la situación financiera.

Quiero cerrar este mensaje con mi agradecimiento por haberme permitido servir como Presidente del Consejo de Administración de Elementia durante 21 años. A partir de la asamblea que se realizará en abril de 2021, Juan Pablo del Valle ocupará la Vicepresidencia de Materiales y Gerardo Kuri, la de Cementos; yo seguiré ocupando la presidencia hasta que la escisión surta efecto. En ese

momento Juan Pablo y Gerardo asumirán las presidencias correspondientes. Contamos con el compromiso del equipo directivo y del Consejo de Administración para llevar esta transición de manera exitosa.

Mi mayor agradecimiento a nuestros colaboradores, a nuestro equipo directivo, socios y proveedores, así como a nuestros inversionistas por todo su apoyo durante esta etapa de mi carrera y por su constante impulso para el desarrollo de Elementia.

Francisco Javier del Valle
Presidente del Consejo de Administración

INFORME

DEL DIRECTOR GENERAL

Me es muy grato presentarles los resultados del 2020, un año atípico en el entorno global, en el cual Elementia logró resultados positivos. Enfrentamos, al igual que el resto de los países y las industrias, desafíos de salud y económicos, pero logramos sortearlos cuidando, en primera instancia, a nuestra gente y buscando reducir los impactos económicos.



DURANTE 2020
REDUJIMOS LOS
INVENTARIOS
\$616 MILLONES

Desde el primer trimestre del año se observaron los efectos de los cierres de plantas y mercados en nuestras operaciones en Latinoamérica. No obstante, y debido a que en México, Estados Unidos y Costa Rica la construcción se consideró una actividad esencial, pudimos mantenernos abiertos, cuidando los más estrictos protocolos de seguridad. De esta manera, y aun sin alcanzar los volúmenes objetivo, registramos ventas suficientes para tener un buen año.

Con el propósito de combatir los efectos de la pandemia y conservar la mejor situación financiera ante las circunstancias, implementamos diversas iniciativas:

- **Reducción de inventarios:** Una prioridad del año fue disminuir los inventarios —principalmente en Metales y Construsistemas Estados Unidos— estrategia que resultó en la reducción de \$616 millones de pesos y liberó capital de trabajo.
- **Restricción del CAPEX y del capital de trabajo a lo estrictamente necesario:** Las inversiones se dirigieron a hacer más eficientes las operaciones e incrementar la calidad; por ejemplo, se adquirió equipo de laboratorio para controlar procesos, con el consiguiente ahorro en costos por procesos.



Jaime Rocha
Font

- **Ventas:** Se reenforzó la venta en la búsqueda de márgenes más que de volúmenes, orientando la producción a las líneas de mayor rentabilidad y mejor posicionamiento para incrementar precios y reordenar las condiciones comerciales.
- **Reducción de costos y gastos, con metas definidas para cada unidad de negocio:** Con esta medida, prácticamente todas las unidades de negocio lograron bajar gastos e incrementar ventas, al buscar eficiencias y sinergias; aún más, en el segundo semestre casi todas no sólo alcanzaron el presupuesto, sino lo rebasaron.
- **Rentabilidad y generación de flujo de efectivo:** Al cambio de enfoque de privilegiar la rentabilidad de cada producto, y no el volumen de ventas, siguió una generación de flujo de efectivo.

En la unidad Cemento, el que nuestras operaciones hayan permanecido abiertas en los tres países donde tenemos plantas, nos permitió seguir atendiendo a nuestros clientes, aun operando a distancia. Un aspecto que mitigó el impacto fue —como ocurre generalmente en épocas de contracción— mayor dinámica en el sector de la autoconstrucción, por lo que priorizamos las operaciones de envasado.

Otro aspecto favorable fue la apertura de la planta en Progreso, Yucatán, en septiembre de 2020, que agrega una capacidad de 250 mil toneladas anuales de cemento a nuestras operaciones.

La unidad Construsistemas, en cambio, debió enfrentar un entorno desafiante, ya que las restricciones gubernamentales fueron mucho más estrictas en Sudamérica y nuestras plantas en Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia estuvieron cerradas durante tres meses. Sin embargo, aprovecharon el repunte de actividades en el segundo semestre y lograron concluir el año con cifras positivas.

En Metales, un cambio de estrategia comercial y operativa orientada a agregar valor a sus productos, buscar crecimiento en líneas más rentables y mercados de nicho, permitió darle un giro al negocio.

De esta manera, al aprovechar los meses de menor actividad comercial para implementar cambios en estructura y procesos, cuando los mercados se reabrieron, todas nuestras operaciones estuvieron listas para aprovechar las oportunidades y recuperar el paso, dando como resultado un buen segundo semestre. Además, al empoderar y fortalecer a los directores de cada uno de los negocios y darles mayor flexibilidad, demostraron su capacidad empresarial. Esto también ha fomentado una mayor integración y sinergias entre las unidades de los

161%

CRECIMIENTO DE
EXCEDENTE DE
CAJA, ALCANZANDO
\$5,139 MILLONES
EN 2020.

8%

CRECIMIENTO DE INGRESOS VS. 2019, ALCANZANDO \$28,044 MILLONES



distintos países, las cuales se han dado de manera natural, ante la necesidad de compartir metas y logros.

Los ingresos totales aumentaron 8% con relación al año previo, a \$28,044 millones; la utilidad de operación fue de \$1,308 millones y el EBITDA de \$3,561 millones. La razón de deuda neta/EBITDA, considerando los últimos doce meses, fue de 3.44 veces, una mejora de 1.7 veces con relación al resultado del primer trimestre del año, que fue de 5.14 veces. El índice de cobertura de intereses fue de 2.81 veces y, el flujo de efectivo, de \$5,139 millones.

Asimismo, aprovechando la generación adicional de recursos, decidimos pagar anticipadamente el Bono Internacional, con el propósito de mejorar el nivel de apalancamiento, reducir nuestra exposición a fluctuaciones cambiarias y alinear la deuda a la generación de EBITDA. Además de derivar en ahorros de alrededor de \$115 millones de pesos por año en nuestro gasto financiero, esta reestructura permitirá mejorar el perfil de vencimiento de la deuda, de la cual 67% es a tasa fija.

Como resultado de las estrategias y los logros financieros del año, los resultados han sido reconocidos por las diversas calificadoras. S&P nos retiró la revisión especial, al reconocer que la empresa tiene hoy una posición financiera más sólida.

Nuestras perspectivas a futuro son favorables. Aún tenemos por delante muchos retos que superar, pero contamos con negocios estables operando a plena capacidad y otros, como México, Ecuador y Bolivia, con capacidad de producción disponible —principalmente en las unidades Construsistemas y Metales—, además de un enfoque claro en resultados y, sobre todo, con un equipo de trabajo comprometido, dispuesto a superar todo lo logrado en este año.

Seguiremos en el camino para hacernos cada vez más fuertes, más ágiles y más rentables.

Jaime Rocha Font
CEO

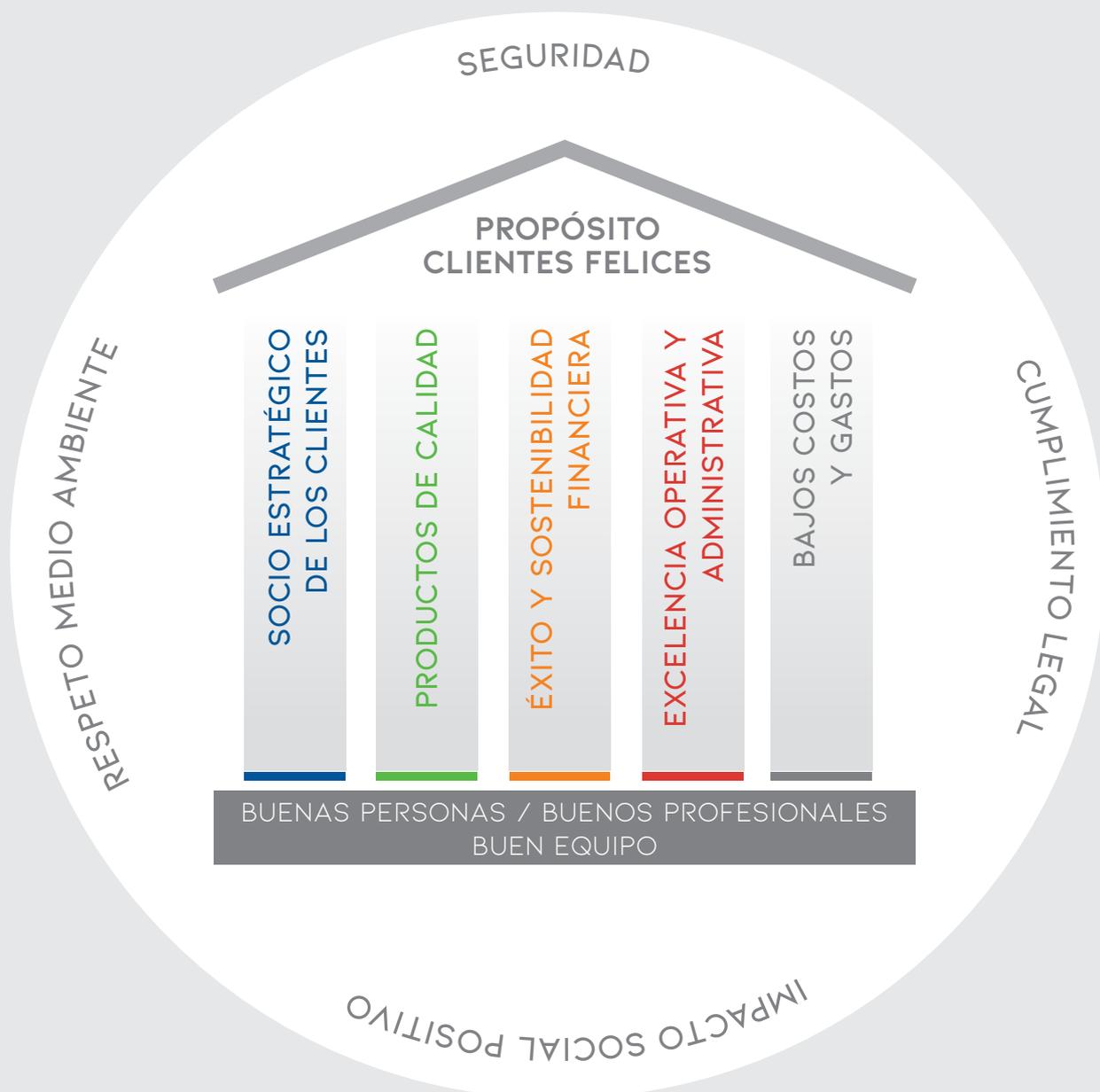
↓ 0.6x



DEUDA NETA/EBITDA
VECES

ESTRATEGIA ELEMENTIA

MÁS FUERTE, MÁS ÁGIL, MÁS RENTABLE

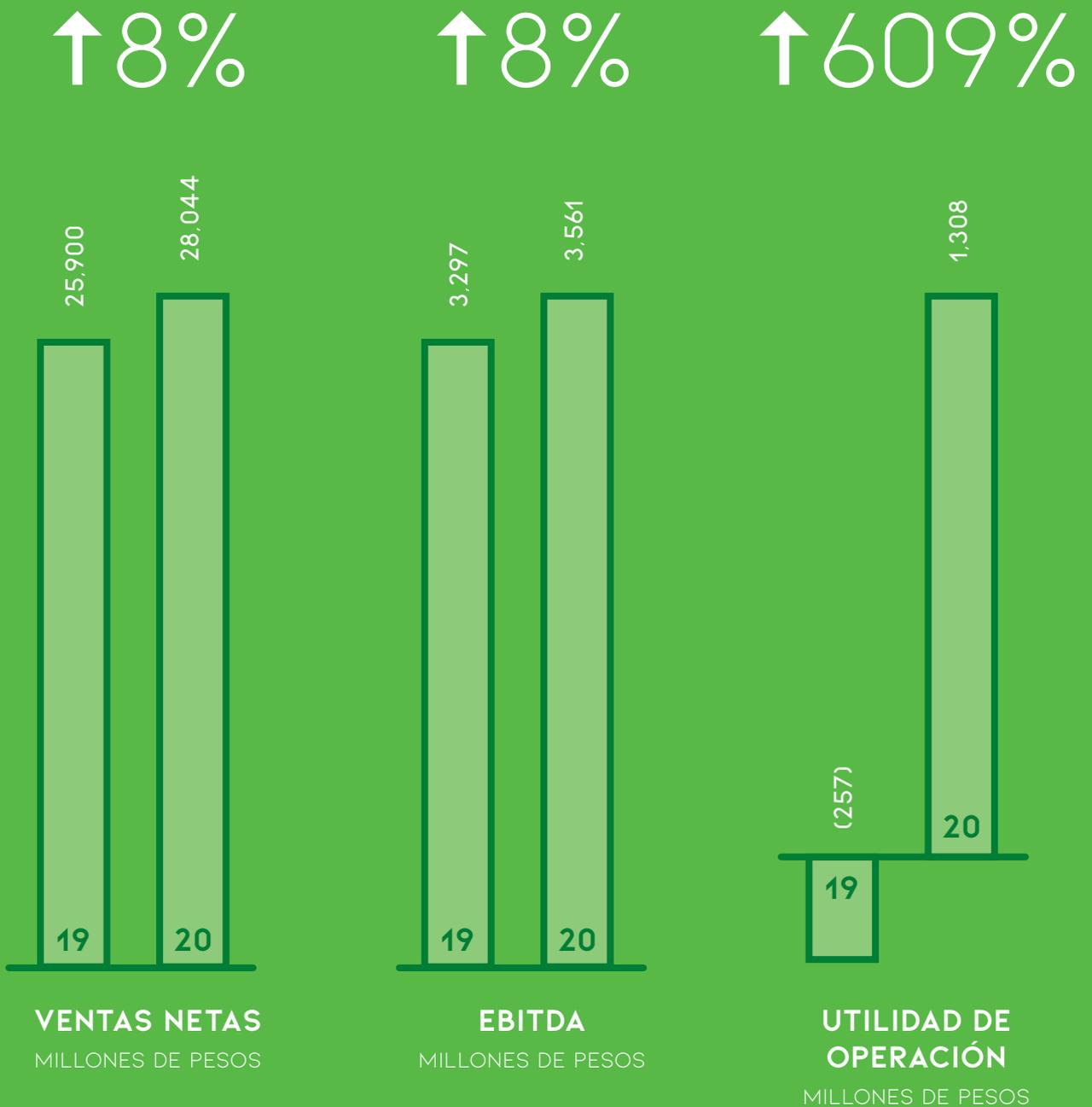


DATOS FINANCIEROS RELEVANTES

	20	19	VAR
VENTAS NETAS	28,044	25,900	8%
UTILIDAD BRUTA	6,120	5,049	21%
UTILIDAD NETA CONSOLIDADA	(491)	(2,686)	81%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	1,308	(257)	609%
EBITDA	3,561	3,297	8%
TOTAL DE ACTIVOS	50,109	48,194	4%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	5,139	1,966	161%
CLIENTES, NETO	3,310	3,095	7%
INVENTARIOS, NETO	4,541	5,157	(12%)
ACTIVOS CIRCULANTES	17,695	15,036	18%
ACTIVOS NO CIRCULANTES	32,414	33,158	(2%)
TOTAL DE PASIVOS	29,138	26,864	8%
PASIVOS CIRCULANTES	18,417	8,413	119%
PASIVO NO CIRCULANTE	10,721	18,451	(42%)
CAPITAL CONTABLE	20,971	21,330	(2%)

Elementia S.A.B. de C.V., en millones de pesos al 31 de diciembre de 2020 y 2019.

Un incremento puntual en eficiencia y productividad, así como nuestro programa de ahorros en costos y gastos sustentaron nuestros resultados del año.



ELEMENTIA DE UN VISTAZO

La calidad y diversidad de productos, así como la estratégica ubicación de nuestras plantas a lo largo del continente americano, nos dan una fortaleza única en cuanto a sinergias, distribución y capacidad de atención a nuestros clientes.



37 PLANTAS

9 PAÍSES

5,882 EMPLEADOS

\$3,561 EBITDA*

\$28,044 VENTAS*



*Millones de pesos

CEMENTO MÉXICO

Cemento gris
Cemento blanco
Mortero
Concreto

CEMENTO USA

Cemento gris
Escoria molida

CEMENTO CENTROAMÉRICA

Cemento gris

CONSTRUSISTEMAS USA

Plafones
Paneles
Cielos rasos y molduras

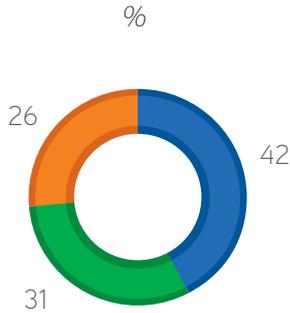
CONSTRUSISTEMAS LATINOAMÉRICA

Techos de fibrocemento y plástico, cempañel, tinacos, láminas arquitectónicas, concreto pretensado, soluciones de vivienda

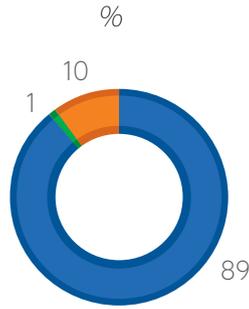
METALES

Tubos de aleación, de cobre, de agua y de refrigeración, lámina, alambre y conexiones

VENTAS POR SECTOR



EBITDA POR SECTOR



- CEMENTO
- CONSTRUSISTEMAS
- METALES



4 plantas de cemento
6 plantas de concreto
3.75 millones t/año

Segmento de autoconstrucción y transformación en México

EBITDA: \$2,231*
VENTAS: \$5,613*



3 plantas de cemento
2.8 millones t/año

Productores de concreto en la costa este de EUA

EBITDA: \$816*
VENTAS: \$5,724*



1 planta de cemento
250 mil t/año

Segmento de autoconstrucción en Costa Rica

EBITDA: \$120*
VENTAS: \$415*



3 plantas

Mayoristas y constructores en mercados del sureste, sur-centro y oeste de EUA

EBITDA: \$(286)*
VENTAS: \$4,215*



17 plantas

Segmento de la autoconstrucción y transformación en México, Centro y Sudamérica, y exportación a más de 40 países

EBITDA: \$328*
VENTAS: \$3,976*



3 plantas

Mercado de México y exportación a Estados Unidos, Europa y Sudamérica

EBITDA: \$339*
VENTAS: \$7,453*

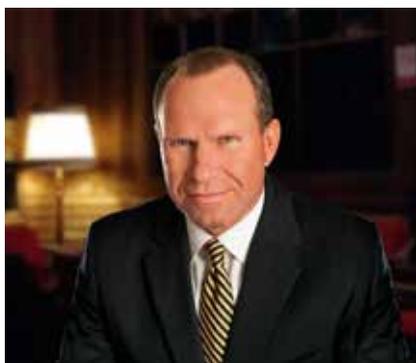


EN VOZ DE NUESTROS DIRECTORES

Los resultados obtenidos en el año fueron posibles gracias al compromiso, la capacidad y el esfuerzo de los directores de cada una de nuestras unidades de negocio, quienes se encargaron de implementar las estrategias e iniciativas definidas para superar los retos de 2020 y generar nuevas oportunidades de negocio. Aquí compartimos su visión y perspectiva.

“2020 fue un año clave para Cemento México, en el que fuimos capaces de adaptarnos a la incertidumbre derivada de la pandemia y aprovechar las oportunidades del mercado. Tenemos la confianza, la disciplina financiera, operativa y comercial para seguir con un buen paso en 2021 y generar valor para nuestros accionistas, clientes y proveedores.”

HIDEKI KAWAMURA DIRECTOR DE CEMENTO MÉXICO



“Al ingresar a Elementia en 2018 como director general de Cementos Giant, enfrenté diversos retos, personales y del negocio. Pero Elementia apoyó mi visión y continúa apoyando el crecimiento y la dirección que le he dado a la empresa. En julio de 2020 asumí una mayor responsabilidad y, una vez más, debí enfrentar nuevos retos, pero sé que siempre recibiré todo el apoyo, por lo cual tenemos el compromiso de dar resultados.”

TIM KUEBLER CEO ELEMENTIA USA



“Para Nacobre, 2020 fue un año de desafíos, pero también de logros. Tomamos medidas para ajustar costos y gastos, y lograr mejoras operativas y financieras; esto nos permitió incrementar el EBITDA 123%. El reto para 2021 es recuperar gradualmente los volúmenes, enfocándonos en los mercados y familias de productos de mayor rentabilidad y consolidar las mejoras operativas para alcanzar los objetivos que nos propusimos.”

HUGO GÓMEZ DIRECTOR DE METALES

“2020 fue un año de retos y adaptación en todos los sentidos y, para nosotros, representó una valiosa oportunidad para reinventarnos y ser más eficientes. En un año caracterizado por condiciones adversas, encontramos la manera de incrementar las ventas y los resultados, optimizando los recursos. Nos dedicamos a reestructurar, a crecer y a buscar nuevas oportunidades de negocio, así como nuevos clientes, lanzando incluso nuevos productos al mercado.”

GABRIEL PÉREZ DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS MÉXICO



“2020 fue un año de grandes retos para la región, debido a los cierres de plantas provocados por las estrictas medidas sanitarias. A pesar de esto, el segundo semestre tuvo una recuperación importante gracias al trabajo en equipo y el enfoque en resultados. Podemos decir que salimos fortalecidos para enfrentar un 2021 con una estructura más sólida.”

MIGUEL RANGEL DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS ANDINA

“Para Construsistemas Centroamérica, 2020 representó la oportunidad de reinventarnos, de crear un modelo de negocio más sencillo, buscando estar cerca de nuestros clientes para alcanzar los resultados, sin importar las condiciones externas.”

JOSÉ LÓPEZ

DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS CENTROAMÉRICA



“Durante 2020, y pese a las dificultades económicas y sanitarias, consolidamos la marca Cementos Fortaleza en Costa Rica. El esquema de distribución implementado fue sumamente exitoso, gracias a la excelencia y calidad de nuestros socios comerciales. Nuestro cemento goza de una imagen de alta calidad en todos los segmentos de mercado, apoyado por una planta de producción eficiente y un servicio personalizado de primer nivel.”

ENRIQUE ACOSTA DIRECTOR DE CEMENTOS CENTROAMÉRICA

NUESTRO PROPÓSITO: CLIENTES FELICES

En Elementia, nuestro objetivo es brindarles a nuestros clientes un servicio de excelencia. Y en el concepto “clientes felices” se engloba un aspecto fundamental de nuestra filosofía de negocio: con el cliente en el centro de nuestra gestión, buscamos todo aquello que pueda aportarle valor. El aspecto primordial, integrado a todas nuestras operaciones, es la calidad, que sumada a otros factores como suministro confiable, respuestas de negocio inmediatas y un excelente trato personal nos permiten establecer una alianza comercial de largo plazo.



11%

CRECIMIENTO DE
VENTAS EN SACO EN
CEMENTO MÉXICO



"EL CAMINO RECORRIDO JUNTO CON LA FAMILIA FORTALEZA HA ESTADO LLENO DE RETOS PERO, SOBRE TODO, DE MUCHOS ÉXITOS; PARA MÍ, ESTO SE TRADUCE EN FELICIDAD."

Otto García

Ciente Ibai Consular





TENEMOS UNA ESTRATEGIA ENFOCADA EN DARLE VALOR A LA DISTRIBUCIÓN

FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS

En Elementia Estados Unidos, nuestras marcas tienen un sólido posicionamiento sustentado en la calidad y la confianza, pero el proceso de venta era complicado. Uno de nuestros clientes, Knight's Concrete, comentó que lo que más valoraba en un proveedor era la facilidad para hacer negocios y un apoyo técnico de excelencia. Como respuesta, simplificamos nuestro proceso de pedidos: una sola guía para toda la carga y buscamos un vendedor experto que brindara un servicio técnico óptimo. Hoy Knight's es el segundo cliente más importante de Giant Cement.

CRECEMOS CON NUESTROS CLIENTES

Ofrecemos a nuestros clientes productos de calidad para diferentes segmentos del mercado. Generamos distribuidores fuertes en cada zona, con opciones de crecimiento y negocios rentables. Elegir Fortaleza fue un parteaguas para Adocretos de Puebla ya que, con nuestro soporte, asesoría comercial y técnica, pasó de ser un transformador semindustrial a un

negocio líder en los mercados del centro y sur de México, y uno de los cinco principales consumidores de cemento Fortaleza a nivel nacional.

AMPLIANDO NUESTRA ZONA DE INFLUENCIA

Con menos de tres años en el mercado centroamericano, nuestras marcas de cemento están muy bien posicionadas por su alta calidad y distribución. La alta aceptación en el mercado de Costa Rica demuestra el valor agregado a clientes y consumidores. Un ejemplo es el trabajo conjunto con Fixur, importante negocio de ferretería de gran prestigio, cuyas ventas de cemento aumentaron 400% en poco más de un año y amplió su zona de influencia a toda la región.

RESPUESTA RÁPIDA Y EFICIENTE

En Mexalit fabricamos techos, tinacos, paneles de cemento y pinturas. Ocupamos el segundo lugar en el pulverizado mercado de tinacos, con un 15% de participación, y también producimos tanques agropecuarios y recolectores de agua pluvial. Somos proveedores confiables, como lo demuestra nuestra participación en el megaproyecto del Aeropuerto In-

Nueva línea de pinturas Colorcel

Con la experiencia en la fabricación de pinturas para nuestros paneles, lanzamos este año la marca comercial Colorcel, de gran calidad y rendimiento, con garantías de 3, 5 y 10 años, la cual ha tenido muy buena aceptación.



PLYCEM ES EL ÚNICO
FABRICANTE DE
FIBROCEMENTO EN LA
REGIÓN

ternacional de Santa Lucía. Gracias a nuestra eficiencia y capacidad de respuesta, pudimos surtir un pedido de 1,500 tinacos de un día para otro.

CONSTRUCCIÓN CON SENTIDO SOCIAL

Una de las ventajas competitivas de Plycem es ser el único fabricante de fibrocemento en la región. Nuestra tecnología altamente automatizada, nuestra trayectoria de 56 años y responsabilidad social respaldan el alto valor de Plycem en toda Centroamérica. En El Salvador, durante la pandemia, realizamos la obra de 31 módulos de 61 metros cuadrados para hospitales en ese país, dándole a nuestros colaboradores un sentido y propósito social.

TECHOS ECOLÓGICOS Y CONFORTABLES

Eternit ofrece soluciones constructivas desde hace más de 77 años. Somos líderes en todas las categorías en los países donde operamos, pero la construcción ligera aún

tiene muchas oportunidades. Con el eslogan: "Eternit, construcción en evolución", hemos desarrollado techos de polipropileno, fabricados con fibras recicladas; economía circular y alternativa confortable, ya que reducen ruido y calor respecto de las láminas de zinc.

DIFERENCIADORES CON VALOR

Dos grandes ventajas de los productos de la unidad Metales son nuestra presencia de marca y la distribución geográfica de la manufactura en México, desde donde exportamos entre 30 y 35% de nuestras ventas a diversos países. Y aunque el cobre es un producto *commodity*, siempre buscamos encontrar diferenciadores para agregarle valor. Ejemplos claros son la venta de lámina para la fabricación de moneadas o de tubería especializada para la industria médica, ya que somos los únicos fabricantes en México.

ETERNIT BRINDA
PRODUCTOS DE CALIDAD
Y A LA VANGUARDIA DEL
MERCADO

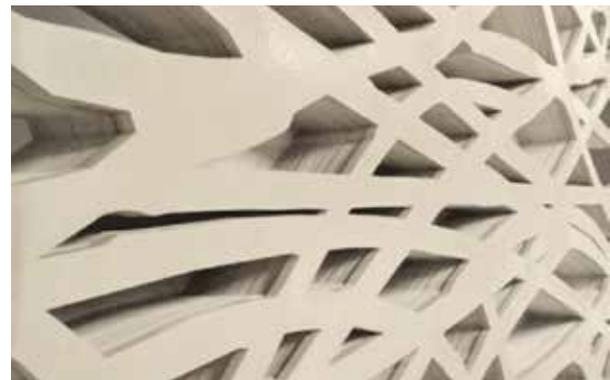


35%

DE LAS VENTAS DE
METALES SON DE
EXPORTACIÓN

5%

CRECIMIENTO EN VENTAS,
OBJETIVO DE CEMENTO
MÉXICO PARA 2021



“EN ELEMENTIA USA, NO SÓLO
TRABAJAMOS JUNTOS, CONFIAMOS,
NOS RESPETAMOS Y NOS CUIDAMOS
MUTUAMENTE.”

John Sims
Marketing - Elementia USA

MAXIMIZAMOS NUESTRO POTENCIAL

Con estrategias de negocio enfocadas en un alto desempeño y en el cumplimiento de metas, así como con mayores sinergias entre todas las operaciones, hemos maximizado nuestra capacidad para brindar a nuestros clientes un amplio portafolio de productos que respondan a sus necesidades. Asimismo, al haber optimizado nuestras operaciones, alcanzando eficiencias en todos los procesos, hoy estamos mejor posicionados para convertirnos en el proveedor preferido de nuestros clientes y captar una mayor participación de mercado.





COMUNICACIÓN Y METAS CLARAS

En Giant y Allura se promueve la comunicación constante entre todo el equipo. Asimismo, todas las metas, iniciativas y CAPEX deben apegarse a la estrategia y alinearse con nuestros factores de éxito; esto es, enfocarnos en inversiones que generen valor y ahorren costos y gastos. El objetivo es un negocio en crecimiento y más rentable, que le aporte valor. El mayor reto para lograrlo es asignar correctamente el capital obtenido de nuestros resultados de negocio.

MÁS CAPACIDAD EN CEMENTO

La estrategia para nuestros cementos de la marca Fortaleza se ha centrado en expandir nuestra red de distribuidores y zonas de influencia, incrementando la participación de mercado desde el centro de la República hacia el noroeste y

el sur, en la península de Yucatán. Para 2021, nos hemos planteado el objetivo de alcanzar un volumen de ventas incremental de cemento de 5%, maximizando las operaciones en nuestras plantas del centro y comenzando la curva de crecimiento en nuestra operación de Progreso.

UBICACIÓN ESTRATÉGICA

La planta de molienda y empaqueo de cemento Fortaleza cerca del puerto de Caldera, en Costa Rica, ofrece una ubicación estratégica para importar materias primas y tiene buen acceso por vía terrestre a los principales mercados del país. Además, la planta de Plycem nos aporta un consumo base muy importante, complementado con distribuidores exclusivos que han tenido excelente desempeño. Esto maximizará nuestro potencial en el país.

LANZAMOS UN PRODUCTO ÚNICO

Bajo el eslogan “adaptabilidad y transformación”, durante el año ampliamos nuestro portafolio con Cemrock, un panel de cemento único en el mercado, resistente a la intemperie, de fácil y rápida instalación. Con innovaciones como éstas y sinergias entre Construsistemas México, Centroamérica y Allura seguiremos ampliando las ventajas competitivas. Desde México, proveemos Cempanel a Estados Unidos, donde ellos lo comercializan conjuntamente con otros productos de Centroamérica y Andina.

250 MIL

TONELADAS AL AÑO DE CAPACIDAD ADICIONAL DE CEMENTO PARA EL SUR DE MÉXICO



UN RETO A LA INNOVACIÓN

Con la estrategia de contar con productos de calidad que cumplan con los estándares de las certificaciones y tengan alta rentabilidad, en Construsistemas Centroamérica queremos ser la mejor opción en construcción liviana. Y uno de los retos en el corto plazo es desarrollar un producto de calidad para el segmento de precio económico, que atienda los requerimientos del segmento de autoconstrucción.



OPORTUNIDADES EN NUEVOS MERCADOS

Nos orientamos a diversificar el portafolio y reposicionar nuestra tecnología, además de continuar siendo líderes en cada categoría en nuestros mercados. Las plantas de Construsistemas en Colombia operan a plena capacidad, pero tenemos oportunidades de crecimiento en Perú, Ecuador y Bolivia, y estamos trabajando para obtener la certificación BASC para exportar al mercado americano.

ENFOCADOS EN LA CALIDAD

Sabemos que la calidad no se inspecciona sino se produce; por eso, en la unidad Metales asignamos a cada uno de los colaboradores absoluta responsabilidad por la etapa del proceso que le corresponde, para eliminar desperdicios de tiempo, de material o administrativo; asimismo, priorizamos el mantenimiento del equipo y reactivamos inversiones para incrementar su rendimiento. También mejoramos la mezcla de la materia prima, reduciendo la dependencia de material virgen con mayor proporción de material de segundo proceso.

RENTABILIZAMOS EL PORTAFOLIO DE METALES



Mayor involucramiento con el cliente para alinear nuestra estrategia comercial



Modificamos la estrategia de precios

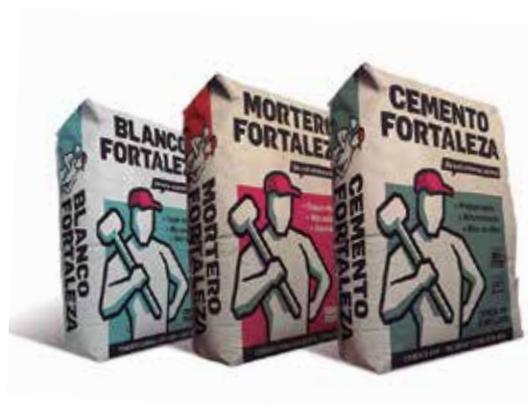


Racionalizamos productos y disminuimos SKUs

EN CONSTRUSISTEMAS CENTROAMÉRICA NOS ENFOCAMOS EN SER LA MEJOR OPCIÓN EN CONSTRUCCIÓN LIVIANA

NO DAMOS EXCUSAS DAMOS RESULTADOS

Hemos respondido a este principio de Elementia para estar más cerca de nuestros clientes con resultados que no habrían sido posibles sin el total compromiso de nuestros colaboradores, el engranaje que le permitió a la compañía salir adelante en este año de retos. Aprovechamos los recursos tecnológicos para estar cerca de nuestros clientes y descubrimos formas más económicas, rápidas y eficaces de hacer negocio, demostrando que somos un equipo que se sabe adaptar a cualquier escenario.



7%

INCREMENTO
EN VENTAS DE
CONSTRUSISTEMAS
MÉXICO



"GRACIAS A PLYCEM, HE SACADO
ADELANTE A MI FAMILIA DURANTE
30 AÑOS."

Saúl Coto
Plycem Costa Rica



FACTORES CON RESULTADOS SOBRESALIENTES

Los resultados de Giant Cement han sido muy relevantes: en el último año, incrementamos 24% las ventas y 116% la utilidad de operación, además de un sobresaliente crecimiento en márgenes de 400 puntos base. Los resultados del año fueron favorables, sobre todo, gracias a dos factores: el compromiso y la disposición de nuestra gente, así como la gran demanda de vivienda.



PRIORIZAMOS LA SEGURIDAD LABORAL

En Cemento Centroamérica, priorizamos la salud y seguridad de los empleados con medidas y actividades cotidianas, tales como charlas de reforzamiento, contacto con proveedores únicamente por videollamadas o llamadas telefónicas; seguimiento del personal contagiado hasta su alta y reintegración a sus labores, y horarios escalonados para entradas y salidas. Nuestro interés permanente en su bienestar lo demuestra el que hayamos registrado cero accidentes en los más de 1,050 días desde que iniciamos operaciones.

SUPERAMOS LOS RETOS

En Mexalit y Frigocel, a pesar de los retos y el entorno, crecimos las ventas 13% con relación a 2019 y prácticamente duplicamos la utilidad neta en el segundo semestre, sin duda gracias a un sólido trabajo de equipo. Aun con el cierre temporal de la planta de Santa Clara para proteger a la gente de contagios, con las consiguientes pérdidas económicas, logramos un resultado final favorable en el segundo semestre.



EN MÉXICO, PARTICIPAMOS EN EL MEGAPROYECTO DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE SANTA LUCÍA, DONDE EN 2020 COLAMOS 428,502 M³ DE CONCRETO

DECISIONES ESTRATÉGICAS EXITOSAS

Por considerarse la construcción en México una actividad esencial, no se detuvo la operación en 2020. Además, con decisiones estratégicas logramos un buen flujo de prospectos y nuevos clientes, así como mantener nuestra participación en un mercado deprimido, sostenidos por el segmento de la autoconstrucción, que representa aproximadamente el 70% del consumo en México.

EL COMPROMISO DE NUESTRA GENTE FUE FUNDAMENTAL PARA ALCANZAR UN SOBRESALIENTE DESEMPEÑO EN EL AÑO

PROYECTOS CON FUTURO

Para Construsistemas Centroamérica fue un año complicado. A los cierres de plantas se sumaron los efectos de dos huracanes que azotaron Honduras, El Salvador y Nicaragua, y estrictas medidas sanitarias en El Salvador y Panamá. A pesar de estos retos, concretamos el proyecto de dos hospitales en Nicaragua, lo que representará una venta de 1,600 toneladas para 2021, y en El Salvador cerramos la especificación para el reordenamiento comercial de cinco grandes mercados.

SOMOS COMPETITIVOS

Con operaciones cerradas en Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador durante tres meses, en Construsistemas Andina tuvimos un segundo trimestre de grandes retos. La perspectiva cambió en cuanto pudimos reabrir y trabajar a una capacidad promedio de 60 a 80%. En Bolivia, contrarrestamos la entrada de producto importado de Brasil y, en Ecuador, nos mantuvimos como los proveedores preferidos sobre la competencia colombiana. Registramos un segundo semestre muy



LOS PROYECTOS POR ESPECIFICACIÓN IMPULSARON LOS RESULTADOS EN CONSTRUSISTEMAS CENTROAMÉRICA



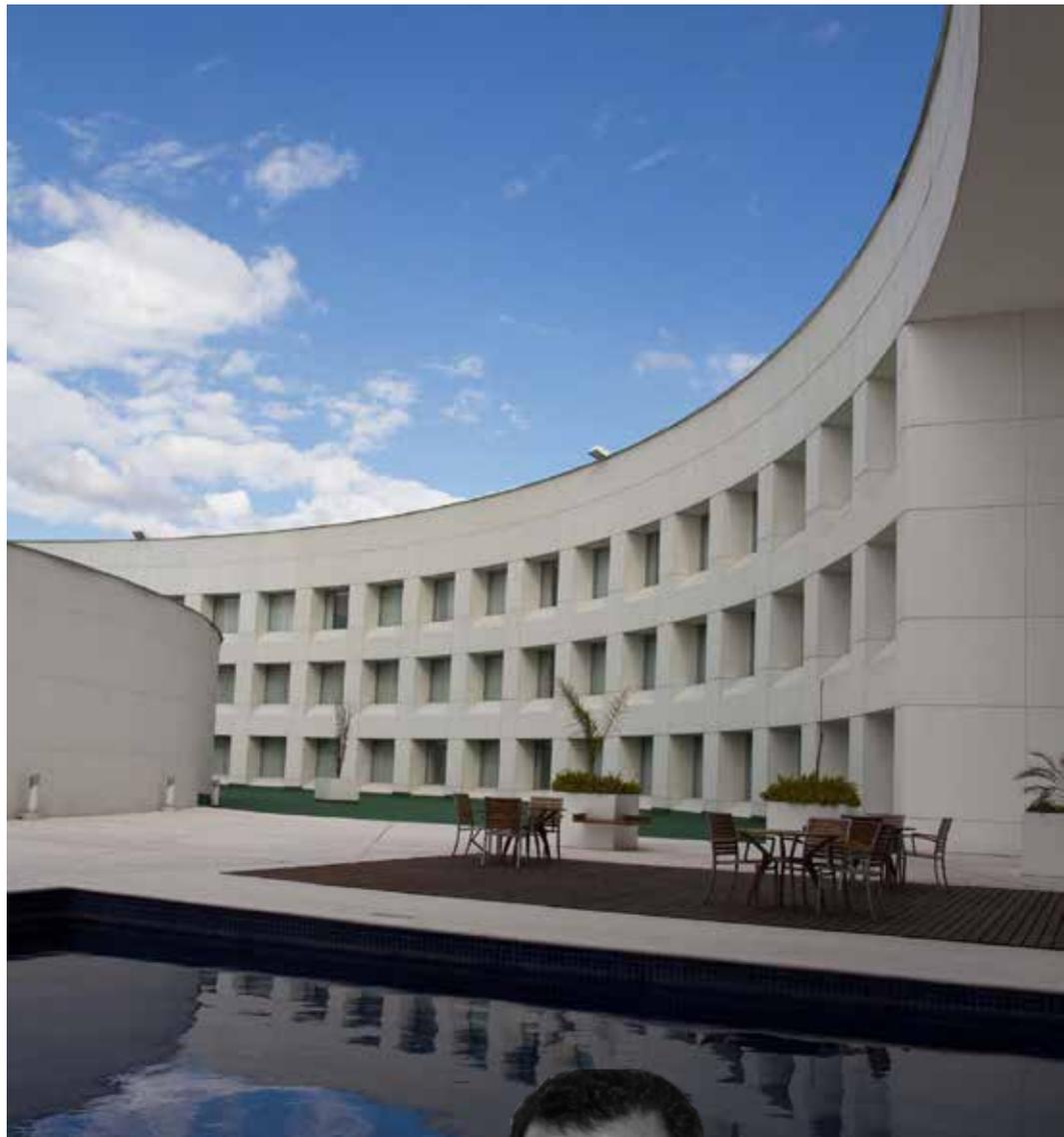
positivo, lo cual nos permitió cerrar el año con cifras muy favorables.

UN GIRO AL NEGOCIO

Tras un segundo trimestre retador, en Metales tomamos medidas drásticas para inducir la recuperación, como realizar ajustes estructurales y de organización. A partir de agosto, y con la nueva estructura, se diseñó una nueva estrategia de negocio y priorizamos la disciplina financiera; con ello logramos mejorar los flujos operativos y resultados financieros positivos.

+77%

EN UTILIDAD DE
OPERACIÓN EN
ELEMENTIA USA



“ME HAGO RESPONSABLE DE LAS DECISIONES QUE TOMO Y CUIDO LOS RECURSOS DE LA EMPRESA COMO SI FUERAN MÍOS.”

Tito Orellana

Gerente General, Bolivia



LOGRAMOS UN DESEMPEÑO DESTACADO

El desempeño conjunto de colaboradores y clientes derivó en excelentes resultados durante 2020. Para compensar los desafíos que planteó el año —problemas de suministro y afectaciones a los mercados, entre otros— y revertir los números de los primeros dos trimestres del año, implementamos medidas de reducción de costos, gastos e inversiones, y nos enfocamos en incrementar las ventas, la eficiencia y la productividad.



EN UN AÑO LLENO DE
RETOS GENERAMOS
OPORTUNIDADES QUE
NOS PERMITIERON
OBTENER RESULTADOS
EXTRAORDINARIOS



CRECIMIENTO CONSTANTE

El desempeño operativo, en ventas y financiero de Cemento Estados Unidos fue sin duda muy favorable. Comparando los resultados con los de 2019, las utilidades crecieron 116%, los ingresos 24% y el volumen 8%, en un mercado deprimido por las condiciones del año. La producción aumentó 16% con menores costos. Esta combinación le permitió a Giant incrementar el EBITDA 72%, con un crecimiento en volumen de prácticamente el doble.

INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS

Con un enfoque en el capital de trabajo, buscamos la integración de nuestros proveedores a través de cadenas productivas más eficientes que nos permitieran extenderles los plazos y generar liquidez. Factores clave como trabajo en equipo y

capacidad de adaptación derivaron en resultados positivos: el volumen de ventas creció 8% y, el EBITDA, 8%. Dimos seguimiento estricto a las operaciones, así como al tema comercial, enfocados ante todo en la satisfacción de los clientes.

LOGROS RELEVANTES

En Cemento Centroamérica tuvimos un año excelente; generamos utilidades y flujo de caja positivos mes a mes, superando efectos externos como tipo de cambio y contracción económica. El EBITDA superó 11% el resultado del año anterior y disminuimos en forma muy relevante los costos de producción y de administración, generando un incremento del 6% en utilidad de operación.

INVERSIONES DISCIPLINADAS

Construsistemas México registró un crecimiento en ventas de 7%. Esto fue posible gracias al trabajo en equipo e inversiones muy puntuales para incrementar la capacidad e impulsar el crecimiento, como la adquisición de equipos nuevos y ajustes en la producción. En Frigocel, la inversión se dirigió a evitar la tercerización, con lo cual se lograron ahorros importantes.

24%

CRECIMIENTO EN
VENTAS DE CEMENTO
EN ESTADOS UNIDOS



EN GIANT Y ALLURA CONTINUAMOS TRABAJANDO EN GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS Y RENTABILIDAD

MEJOR EFICIENCIA OPERATIVA

Con un mejor desempeño operativo y, mediante eficiencias y control de recursos, en Construsistemas Centroamérica disminuimos el costo de producción 16% en nuestras plantas de El Salvador y Costa Rica. Registramos la mejor utilidad de operación de los últimos seis años (13% sobre ventas); el menor valor de gastos generales y administrativos en tres años: \$195 millones de pesos; y el mejor indicador de capital de trabajo: una reducción de \$160 millones de pesos.

APROVECHANDO ÁREAS DE OPORTUNIDAD

Durante el año, replanteamos el negocio, revaluando posiciones administrativas y analizando paso a paso los procesos para mejorar la rentabilidad de cada una de las plantas. Asimismo, nos enfocamos en actividades de responsabilidad social como, por ejemplo, un programa de vivienda rural —construcción de 10 mil viviendas— que desarrollará el gobierno de Colombia en los próximos dos años.



MENOS SKUs, MAYOR RENTABILIDAD

Nos enfocamos en el saneamiento financiero de nuestra unidad Metales, sentando las bases para recuperar la rentabilidad. En el mercado de exportación —fundamentalmente industrial— identificamos segmentos de nicho para láminas con aleaciones especiales, cortes y calibres diferenciados. En el mercado nacional, tenemos una oportunidad importante en conexiones y accesorios. Alineamos nuestra estrategia comercial a partir de un mayor involucramiento con el cliente, y ajustamos precios, racionalizamos productos y disminuimos SKUs para rentabilizar el portafolio.

CONEXIONES Y ACCESORIOS SON UN ATRACTIVO MERCADO EN MÉXICO



Ampliamos nuestro portafolio en Perú

En Perú, donde sólo fabricábamos techos plásticos, ampliamos nuestro portafolio y ahora ya producimos tanques y empezamos a vender fibrocemento.

UN MODELO DE NEGOCIO SUSTENTABLE

Ante los acelerados cambios en el entorno global, y guiados por los más altos estándares ambientales, sociales y de gobernanza, en Elementia buscamos soluciones apoyadas en la innovación para incorporar constantemente prácticas de negocio sustentables que aporten beneficios a nuestros grupos de interés. Procuramos brindarles a nuestros colaboradores condiciones que impulsen su desarrollo profesional y personal. Creemos en la fortaleza de nuestro equipo y en su capacidad de seguir imaginando y creando un entorno y un Elementia siempre mejor.



+94MIL

HORAS DE
CAPACITACIÓN
A NUESTROS
EMPLEADOS



“OPERAMOS CON ACCIONES QUE
GENERAN VALOR SOCIAL, DE MEDIO
AMBIENTE Y ECONÓMICO. NOS
APEGAMOS A LAS LEYES Y NORMAS
QUE NOS REGULAN.”

Ademar Iriarte

Jefe de Producción, Bolivia

MANTENEMOS LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE INTEGRIDAD Y CONDUCTA ÉTICA

REDUCIENDO LA HUELLA DE CARBONO

La sustentabilidad ambiental es una prioridad clave en nuestras operaciones; con Waste Fuels redujimos nuestra huella de carbono y evitamos enviar los residuos a rellenos sanitarios. En nuestra planta de cemento en Harleyville utilizamos un 60% de combustibles alternos y, en 2021, esperamos reducir a cero el uso de carbón, duplicando el empleo de gas natural.

canales abiertos, considerando su cultura y costumbres, contribuyendo a su autodesarrollo autónomo, manteniendo relaciones de trato digno y colaboración, y escuchando y dando respuestas claras a sus inquietudes y quejas.

LOGROS EN EFICIENCIA ENERGÉTICA

En Cemento Centroamérica, un gran logro del año fue conseguir acreditación de Uso Eficiente de Energía por el Instituto de Normas Técnicas de Costa Rica (Inteco) —la primera empresa del país en obtenerlo—, lo cual nos da acceso a una tarifa preferencial, que nos generó un ahorro de 37% en el costo de la electricidad.

BENEFICIOS SUSTENTABLES

El sistema Steelframing ofrece múltiples beneficios sustentables: mínimo consumo de agua al ser una obra seca; disminución de hasta cinco veces los residuos de obra en relación con un sistema constructivo tradicional, y del 75% en la necesidad de transporte de material, reduciendo



REDUJIMOS NUESTRA HUELLA DE CARBONO UTILIZANDO RESIDUOS COMO COMBUSTIBLE

VINCULACIÓN COMUNITARIA

Creamos una cadena de valor y derrama económica mediante la creación de empleos formales en donde se integran directa e indirectamente personas de la comunidad, proveedores de transporte, contratistas y servicios diversos. También propiciamos su desarrollo social a través de la vinculación y acciones de colaboración mediante el Programa de Involucramiento Comunitario, estableciendo relaciones respetuosas de mutuo beneficio y con





LOS SISTEMAS
LIVIANOS GENERAN
2% DE RESIDUOS
EN OBRA, FRENTE A
20% EN SISTEMAS
CONSTRUCTIVOS
TRADICIONALES

emisiones de CO₂. También estamos incursionando en el empleo de fibras recicladas, incrementando su porcentaje en la fabricación de los techos.

GESTIÓN HÍDRICA RESPONSABLE

Todas las operaciones de Plycem cuentan con plantas de tratamiento de aguas residuales y, lo que antes eran pantanos aledaños a ellas, ahora son lagunas que sostienen la vida de tilapias y gansos. Promovemos programas de conciencia hídrica en las oficinas administrativas y entre nuestros colaboradores, para que las apliquen en sus hogares. Durante la pandemia, apoyamos al municipio de Ilopango con la dotación de agua.

PRODUCCIÓN SIN RESIDUOS

Nuestros productos prácticamente no generan residuos y, los pocos que generan, se devuelven al proceso. Asimismo contamos con una gestión de agua óptima; no tenemos vertimientos, ya que el agua se recircula y reintegra a los procesos.

MÁS CAPACITACIÓN, MEJORES RESULTADOS

Conscientes de que una estrategia de negocio sólo es exitosa con gente comprometida y, atentos a las necesidades de capacitación, en Metales promovimos durante el año el desarrollo de nuestra gente, con oportunidades de mejora y un sentido de pertenencia. De esta manera, impartimos capacitación a 231 empleados en modalidad virtual.



70%

DE LA RESINA QUE
UTILIZAMOS ES
RECICLADA



EL LEÓN Y LA LIGA DEPORTIVA ALAJUELENSE FUERON CAMPEONES DE SU RESPECTIVAS LIGAS EN 2020



PATROCINAMOS A CLUBES DE FUTBOL DE GRAN ARRAIGO COMO EL LEÓN Y EL PACHUCA, EN MÉXICO, Y LA LIGA DEPORTIVA ALAJUELENSE, EN COSTA RICA. Y A TRAVÉS DE ELLOS NOS ACERCAMOS E IDENTIFICAMOS CON NUESTROS CLIENTES.



SOMOS UN GRAN EQUIPO

A través del patrocinio de equipos de gran arraigo popular, asociamos nuestras marcas con equipos de futbol ganadores, lo que nos permite acercarnos a nuestros clientes del sector autoconstrucción, para quienes la afición a este deporte es uno de sus grandes entretenimientos. De esta manera, estamos presentes en sus labores diarias con productos de la más alta calidad y los acompañamos en sus momentos de alegría, compartiendo los triunfos de sus equipos favoritos.



ENTREVISTA

CON NUESTRA CFO



María de Lourdes Barajas

María de Lourdes Barajas, nuestra CFO, nos compartió sus reflexiones sobre un año complejo en el que, superando los desafíos del entorno, Elementia logró posicionarse como una empresa fuerte, sólida y rentable, con resultados sobresalientes derivados de la estrategia comercial, operacional y financiera implementada durante el año.

Q: ¿Cuáles fueron las estrategias que siguieron en el año, que les permitieron obtener excelentes resultados?

A: Nuestras estrategias se enfocaron básicamente en la calidad y en la rentabilidad; lo primero, para fortalecer nuestro posicionamiento y priorizando siempre la satisfacción de los clientes. Con esto como base, definimos diversas medidas, entre ellas, optimizar el capital de trabajo, reducir el costo de ventas, diversificar y racionalizar productos, lograr mayores sinergias entre los negocios y tener una estrategia financiera prudente.

Q: ¿Podrías puntualizar cómo optimizaron el capital de trabajo?

A: Fue un año muy orientado a mantener una operación ajustada. Definimos la política de enfocarnos en la rentabilidad de las operaciones y no sólo en el volumen. Con el propósito de hacer un uso eficiente de los recursos disponibles, se analizó la rentabilidad de cada producto y se eliminaron SKUs con poca demanda o un margen muy bajo. Incluso, una prioridad fue reducir inventarios, sobre todo en Metales y Construcción.

Se realizaron inversiones dirigidas a mejorar los procesos operativos para aumentar la capacidad de producción de las plantas actuales, muchas de las cuales aún tienen oportunidad de crecer.

+ 8%

**EN VENTAS Y EBITDA
POR EL CAMBIO
DE ESTRATEGIA
COMERCIAL Y UN
EXCELENTE DESEMPEÑO**

Asimismo, en las plantas que trabajan a capacidad máxima —Tula, Vito y El Palmar en Cemento México, por ejemplo—, el objetivo fue incrementar la eficiencia, eliminar redundancias y evitar errores que generen costos adicionales.

Q: ¿Cómo lograron reducir el costo de ventas?

A: Analizamos la cadena de suministro de los productos, buscando las materias primas de la mejor calidad al menor precio. Otro factor importante fue hacer un uso y aprovechamiento adecuado de los recursos energéticos, con el propósito de disminuir los costos variables en cada planta productiva. De esta manera, al reducir costos y gastos, y hacer un uso eficiente de los recursos disponibles y gastando en lo estrictamente indispensable, logramos darle un giro a los resultados del año.

Q: ¿Cuáles fueron sus prioridades respecto al CAPEX?

A: Como te mencionaba, durante el año restringimos el CAPEX, invirtiendo básicamente en proyectos de mantenimiento y mayor eficiencia de plantas para lograr una calidad impecable y estándar en todos nuestros productos. Por ejemplo, invertimos en laboratorios en varias plantas, para verificar que no hubiera variaciones en insumos ni en resultados, lo cual sin duda derivó en una mayor satisfacción de los clientes.

Q: A mediados del año se dio una reestructura de Elementia. ¿Qué efectos tuvo en los resultados?

A: Al simplificar las funciones corporativas con equipos administrativos locales, fuertes y empoderados en cada negocio, en cada país, todos

con un enfoque en resultados, el cambio se reflejó de inmediato y se generaron más sinergias entre todas las operaciones. Sin duda, esta simplificación y reducción de los gastos administrativos fue uno de los factores que más contribuyó a los resultados del ejercicio.

Q: ¿Cuál fue el impacto de su estrategia de desapalancamiento?

A: Al cierre de 2020, a raíz del éxito de la estrategia financiera que nos permitió generar un excedente de efectivo de \$3 mil millones de pesos, el Consejo de Administración aprobó el pago anticipado de un Bono Internacional por \$425 millones de dólares y la estrategia de reestructurar la deuda. Para llevarlo a cabo, además del excedente de caja, se contrataron dos créditos bilaterales de mediano plazo y un crédito puente de corto plazo con una emisión de Cebures, dando un total de \$6 mil millones de pesos.

La reestructura de deuda nos permitió mantener la alineación entre los ingresos en moneda extranjera y la deuda en dólares, respectivamente. El índice de apalancamiento (deuda neta a EBITDA) al cierre del año fue de 3.44 veces y el índice de cobertura de intereses, de 2.81 veces.

Q: ¿Cuáles son las perspectivas para 2021 para fortalecer la estructura de capital y flexibilidad financiera?

A: Para 2021, estaremos evaluando diferentes opciones de reestructura de deuda, lo cual incluye regresar al mercado internacional, si esto resultara atractivo. Esperamos, además, alcanzar un nivel de apalancamiento de 2.81 veces al cierre del año y una

cobertura de intereses de 4.65 veces. Todo ello sin duda nos permitirá mejorar nuestra calificación crediticia en el mediano plazo. De hecho, S&P retiró la revisión especial que nos había impuesto en 2019, al ver la fuerte recuperación de la empresa y el menor riesgo de liquidez en el corto plazo.

Q: Por último, ¿cuáles son las expectativas financieras para 2021?

A: Continuar enfocándonos en la rentabilidad en toda la gama de productos y en optimizar costos y gastos, y mejorar aún más el capital de trabajo. Para lograr esto último, recientemente contratamos una línea financiera a través del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) para extender nuestros plazos de pago y beneficiar a nuestros proveedores. Como resultado, hemos mejorado nuestra posición de caja y, si esta posición se mantiene en el tiempo, continuaremos pagando nuestras deudas y generando cada vez más valor a la compañía.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Resultados del año terminado el 31 de diciembre de 2020, comparados con el año terminado el 31 de diciembre de 2019.

Con una dinámica de decisiones oportunas, reforzamiento comercial, una fuerte disciplina en los procesos operativos, reducción de gastos generales en las áreas administrativas, mejora en el capital de trabajo y el enfoque en la generación de efectivo, logramos resultados extraordinarios que nos permitieron implementar una estrategia de desapalancamiento para mejorar considerablemente nuestros niveles de deuda.

“LA MARCA ETERNIT ES NUESTRO ACTIVO MÁS QUERIDO Y HEMOS RECORRIDO UN CAMINO VIBRANTE PARA REPOSICIONAR NUESTRA IMAGEN.”

Karina Morales

Gerente de Marketing, Eternit Colombiana



VENTAS NETAS

Las ventas netas acumuladas de 2020 (\$28,044 millones) aumentaron 8% con relación a 2019 (\$25,900 millones), por mayores ventas en México (33%), Estados Unidos (28%) y Latinoamérica (32%), gracias al enfoque en productos de mayor valor agregado y a una recuperación gradual de la demanda durante el segundo semestre.

UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad de operación, de \$1,308 millones, registró un excelente resultado durante el año, con un incremento de 609% respecto del mismo periodo del año anterior. El incremento refleja principalmente mayores volúmenes de venta y el éxito de la estrategia de optimización de costos y gastos implementada en todas las unidades de negocio de Elementia.

EBITDA

El EBITDA del año, en cifras acumuladas y consolidadas, creció 8% (\$3,561 millones frente a \$3,297 millo-

nes en 2019), lo cual se explica por un aumento en volumen de ventas, un estricto control de costos y gastos y la reestructura de personal que se realizó en el segundo semestre. Por unidad de negocio, Metales y Cemento Estados Unidos registraron los principales crecimientos de EBITDA, con 123% y 72%, respectivamente

FINANCIAMIENTO

El costo integral de financiamiento neto al cierre del 2020 registró una reducción de 9% con respecto al mismo periodo del 2019, como resultado de una reducción de los gastos por intereses, volatilidad del tipo de cambio y utilidad por cambios en el valor razonable de derivados.

FLUJO DE EFECTIVO

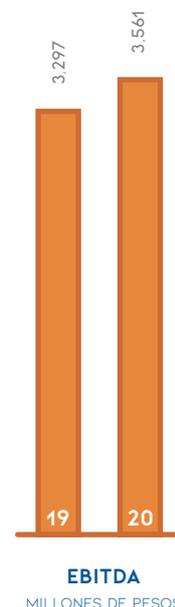
El flujo de efectivo al cierre de 2020, antes de inversiones de capital, representó 35% del EBITDA comparado con 29% del mismo periodo de 2019. Esto se derivó principalmente de mayores ventas, la optimización de capital de trabajo y la reducción del costo financiero.

609%

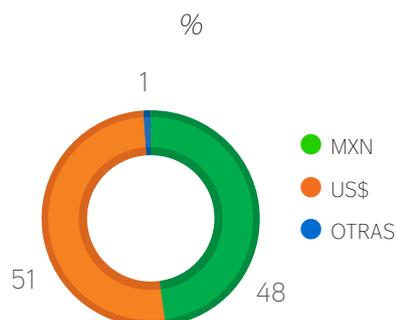
INCREMENTO EN
LA UTILIDAD DE
OPERACIÓN VS. 2019



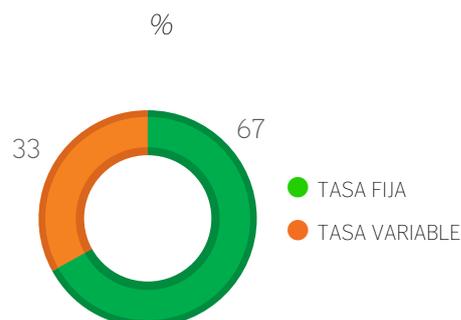
↑ 8%



DENOMINACIÓN DE DEUDA



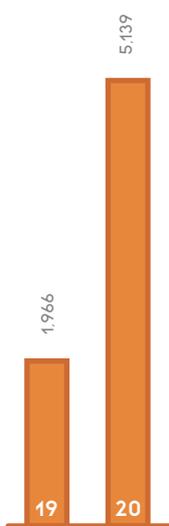
TASA DE INTERÉS



La estrategia de maximización de flujo de efectivo fue consistente durante todo el año, por lo que el CAPEX realizado fue 28% menor respecto de 2019. En 2020, se contrataron nuevos financiamientos, equivalentes a \$1,933 millones.

nal por un monto de \$8,478 millones de pesos y la línea de crédito revolvente de Nacobre por \$1,845 millones de pesos. El perfil de vencimiento de la deuda se mantiene a plazos convenientes y el 67% de ésta es a tasa fija.

↑161%



EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO
MILLONES DE PESOS

INFORMACIÓN SOBRE LA DEUDA

La deuda total de Elementia aumentó 13% principalmente por la volatilidad del tipo de cambio y la contratación de una línea revolvente para capital de trabajo de Metales. Adicionalmente se obtuvieron dos préstamos por un total de \$88 millones en las operaciones de Latinoamérica.

Al cierre de 2020, la deuda neta de Elementia disminuyó \$1,164 millones, principalmente por la posición de caja de la empresa. En la deuda de corto plazo, se incluyó la liquidación anticipada del Bono Internacio-

RESULTADOS POR UNIDAD DE NEGOCIO

CEMENTO

México - Durante 2020, las ventas consolidadas y el EBITDA de esta unidad de negocio se incrementaron 15% y 3%, respectivamente. Los segmentos que más contribuyeron fueron autoconstrucción y prefabricados.

Estados Unidos - Cemento Estados Unidos presentó un desempeño extraordinario durante 2020; las ventas netas crecieron consistentemente a una tasa de 24%, con utilidad de operación 116% superior y un EBITDA de \$816 millones, un



incremento de 72% respecto de 2019. Estos resultados se debieron a un mercado impulsado por la recuperación de la demanda, que incrementó nuestros volúmenes de venta, y a una operación eficaz y resiliente, enfocada en la optimización del costo de ventas y gastos de operación.

Centroamérica - A pesar de un entorno complejo y una demanda afectada por la contracción del mercado, en Centroamérica logramos crecer a una tasa de 11% en EBITDA en el consolidado anual, que deriva del enfoque en rentabilidad y un menor costo de venta.

CONSTRUSISTEMAS

Estados Unidos - Aunque las ventas netas de Construsistemas Estados Unidos se vieron afectadas por la desaceleración de la demanda de mercado, logramos crecer 14% en relación con el año anterior.



Latinoamérica - En 2020, las ventas se incrementaron 1%, aunque el EBITDA disminuyó 16% como resultado del cierre temporal de nuestras plantas durante el primer semestre del año.

METALES

2020 fue un año de transformación para Nacobre, que se enfocó en productos de mayor valor y un cambio en la estrategia de precios, lo cual se reflejó en una tendencia positiva del EBITDA, con un crecimiento de 123% respecto de 2019.

35%

FLUJO DE EFECTIVO
SOBRE EBITDA
COMPARADO CON
29% DEL AÑO
ANTERIOR



“EL ÉXITO ESTÁ COMPUESTO POR GRANDES SUEÑOS, DISCIPLINA Y PASIÓN EN EL DESEMPEÑO DE NUESTRO TRABAJO.”

Guadalupe Fernández Chávez

Operadora de Maquinado CNC, Nacobre

GOBIERNO CORPORATIVO

En Elementia, tenemos un claro compromiso con el cumplimiento de las leyes y la normatividad vigentes en cada país donde operamos, lo cual nos ha ganado la confianza de nuestros grupos de interés. Asimismo, como compañía cuyas acciones cotizan públicamente en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), somos conscientes de nuestra responsabilidad con nuestros accionistas y el público inversionista.

Por ello, nuestros lineamientos de gobierno corporativo estipulan que la divulgación de nuestras finanzas y temas relacionados con el liderazgo y la gestión de la compañía —informes financieros y comunicaciones presentados ante la BMV— representen una declaración completa, clara, precisa, oportuna y comprensible sobre la misma.

Contamos con un Consejo de Administración activo, independiente y bien informado, que es el centro de nuestra práctica de gobierno corporativo y cuya responsabilidad de velar por el buen funcionamiento del equipo directivo y de proteger los intereses de largo plazo de los accionistas está sustentada en las políticas y pautas que les confieren la autoridad necesaria para revisar y evaluar las operaciones del grupo.

El Consejo de Administración de Elementia está integrado por 7 consejeros, 3 de ellos independientes, quienes cuentan con las más amplias facultades para realizar todas las operaciones inherentes al objeto social de la compañía, tales como determinar la estrategia, los lineamientos internos y las políticas para la conducción de los negocios y para aprobar las transacciones en los casos que así lo establezcan nuestros estatutos sociales, salvo las reservadas expresamente a la Asamblea General de Accionistas.

Adicionalmente, contamos con un Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, encargado de 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 los 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.



Nuestro gobierno corporativo se basa en un Consejo de Administración activo, independiente y bien informado

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

PRESIDENTE

Francisco Javier del Valle Perochena Patrimonial

CONSEJEROS PROPIETARIOS

Juan Pablo del Valle Perochena	Patrimonial
Tomás Espinosa Braniff Céspedes	Independiente
Gerardo Kuri Kaufmann	Relacionado
Alfonso Salem Slim	Relacionado
Antonio Gómez García	Relacionado
Juan Rodríguez Torres	Independiente
Ernesto Moya Pedrola	Independiente

SECRETARIO

Juan Pablo del Río Benítez

COMITÉ DE AUDITORÍA Y PRÁCTICAS SOCIETARIAS

Juan Rodríguez Torres	Presidente
Ernesto Moya Pedrola	
Tomás Espinosa Braniff Céspedes	

EQUIPO DIRECTIVO

Nuestro equipo directivo, integrado por personas con una amplia experiencia en su área respectiva, nos permitió sortear los retos actuales y lograr resultados favorables, tanto para la empresa como para nuestros grupos de interés.

JAIME ROCHA

DIRECTOR GENERAL

Se integró a Elementia como Director General de Cementos Fortaleza en enero de 2015, para luego dirigir la División Cemento tras la adquisición de GCHI, liderando el crecimiento nacional e internacional, para en 2020 ser nombrado CEO de Elementia.

Es ingeniero civil por la Pontificia Universidad Católica de Chile, con 30 años de experiencia en la industria de la construcción, donde previamente a Elementia ocupó diversos puestos directivos en Holcim durante 23 años; cuenta con posgrados en Alta Dirección en ULB, Bélgica, IMD Business School en Suiza, e IPADE, en México.

HUGO GÓMEZ

DIRECTOR DE METALES

Se incorporó a su cargo actual en Elementia en 2020, con una experiencia laboral de 35 años en cargos de alta dirección en Condumex. Hugo Gómez es ingeniero industrial por la Universidad Autónoma Metropolitana, con especialidades en Finanzas por la Universidad de las Américas en Puebla y en Alta Dirección por el IPADE.

HIDEKI KAWAMURA

DIRECTOR DE CEMENTO MÉXICO

Ingresó a Elementia en 2015 como Director Comercial de Cementos México. En 2020 fue promovido como Director de Cemento México. Con 17 años de experiencia en el sector, trabajó anteriormente en Grupo Industrial Lala y como Gerente Comercial en Cemex. Cuenta con la licenciatura en Ingeniería Industrial y de Sistemas por el ITESM, así como con un diplomado en Liderazgo y Gestión en Economía Global por la Universidad de Harvard y MDA por el IPADE.

TIM KUEBLER

CEO ELEMENTIA USA

Con una larga trayectoria de 35 años en la industria, que incluye a Lehigh Cement, Builders Concrete y Titan America, se integró a Elementia en 2017 como director de Cementos Giant y, en junio de 2020, fue nombrado CEO de Elementia USA. Es egresado de Administración de Empresas y Mercadotecnia Industrial por University of North Texas y cuenta con MBA por James Madison University.

ENRIQUE ACOSTA

DIRECTOR DE CEMENTO CENTROAMÉRICA

Empezó como consultor externo en Elementia en 2008. En 2019 ingresó a la compañía ocupando el cargo de Director de Cemento Centroamérica. Es egresado de la Universidad de Costa Rica, donde cursó la carrera de Ingeniería Química; realizó una maestría en Administración de Empresas en el INCAE, así como un curso de especialización en Cemento en España.

GABRIEL PÉREZ

DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS MÉXICO

Se integró a Elementia en 2020 como Director de Construsistemas México. Tiene 25 años de experiencia en diversos cargos directivos en varias empresas, como Saint-Gobain México, Knauf, Stanley Black & Decker y Sherwin Williams, entre otras. Es egresado de la licenciatura en Administración de Empresas de University of Texas at Austin, donde también cursó la maestría en la misma disciplina.

JOSÉ LÓPEZ

DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS CENTROAMÉRICA

Ingresó a Elementia en 2017 con 18 años de experiencia en empresas diversas como Cemex, ICA Infraestructura y Autopistas Michoacán y, desde 2017, ocupa la dirección a su cargo. Cuenta con licenciatura en Ingeniería Civil por la Universidad Iberoamericana, con maestrías en Administración y Finanzas por el ITESM y en Alta Dirección por el IPADE.

MIGUEL RANGEL

DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS ANDINA

Se incorporó a Elementia en 2018. Cuenta con 27 años de experiencia en puestos de dirección en 3M y Knauf, entre otras empresas internacionales. Es licenciado en Economía por la Universidad del Rosario, y cuenta con una maestría en Administración Internacional y Mercadotecnia y MBA por la University of St. Thomas.

KEVIN POTTHOFF

DIRECTOR DE CONSTRUSISTEMAS USA ALLURA

Ingresó a Elementia en 2014 como Director de Cuentas Claves y, en 2019, fue promovido como Director de Ventas para Allura. A partir de 2021 fue nombrado Director de Construsistemas USA. Estudió Administración de Empresas y Finanzas en Auburn University.

MARÍA DE LOURDES BARAJAS

DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Ingresó a Elementia en 2014 como Contralor Financiero en Cementos Fortaleza y en 2020 fue promovida como Directora de Administración y Finanzas de Elementia. Con 18 años de experiencia en el sector, trabajó anteriormente en Lafarge liderando diferentes gerencias como Control Interno, Contraloría de Plantas y Contabilidad y Reporte de Información Financiera. Es licenciada en Contaduría Pública por la Universidad La Salle, con una maestría en Alta Dirección por la Escuela Bancaria y Comercial y diplomados en Impuestos, por el Colegio de Contadores Públicos y en Finanzas Corporativas, por el ITAM.

JOSÉ RAMÓN GÓMEZ

DIRECTOR DE SISTEMAS E INFRAESTRUCTURA

Ingresó a Elementia en 2011 para ocupar la dirección de Sistemas e Infraestructura, con una trayectoria de más de diez años en diversos puestos directivos en Grupo Modelo. Es licenciado en Informática por el ITAM, con diplomados en Informática Administrativa por INTELMEC y Executive Circle por el IPADE.

LUIS ANTONIO GARCÍA

DIRECTOR DE AUDITORÍA INTERNA

Se incorporó a Elementia en 2013 a su cargo actual, con 31 años de experiencia en el área financiera, principalmente en auditoría interna pero también en finanzas. Las compañías donde ha laborado son Ernst & Young, Productos de Maíz-Unilever, Philips Mexicana, Avon Cosmetics y Carnot Laboratorios, entre otras. Es licenciado en Contaduría Pública por la Universidad La Salle.

EDUARDO GONZÁLEZ

DIRECTOR DE LEGAL

Se integró a Elementia en 2020, tras una amplia experiencia laboral de más de 25 años en diversas empresas, como Telesites. Es licenciado en Derecho por la UNAM, y cursó el diplomado en Derecho Mercantil en la Universidad Panamericana.

CLAUDIA SAINZ DE LA MAZA

DIRECTORA DE RECURSOS HUMANOS

Ingresó a Elementia en 2018 para ocupar su cargo actual. Cuenta con más de 25 años de experiencia laboral en el área de recursos humanos, al haber ocupado diversos cargos de alta dirección, incluyendo Vicepresidente de Recursos Humanos en Danone México. Es licenciada en Administración de Empresas por el ITESM y tiene una especialización en Negocios por Henley Business School, además de haber cursado el Programa de Alta Dirección en la ESADE.

JOSÉ ALBERTO NOVOA

DIRECTOR DE CADENA DE SUMINISTRO

Al integrarse a Elementia en 2018 como Director de Cadena de Suministro, contaba con 27 años de experiencia en Lafarge Holcim, y tres años como consultor de negocios independiente. Cuenta con una licenciatura en Administración por la Universidad Panamericana, un diplomado en Finanzas Corporativas en el ITAM, programa de Dirección de Empresas por el IPADE y curso en Desarrollo Gerencial por el IMD Business School.

INFORME

DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y PRÁCTICAS SOCIETARIAS

ELEMENTIA, S.A.B. DE C.V. / abril 2020 – abril 2021

Al Consejo de Administración de Elementia, S.A.B. de C.V.

En mi carácter de Presidente del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de Elementia, S.A.B. de C.V. (la “Sociedad” o “Elementia”), informo lo siguiente:

Durante el periodo que abarca este informe se llevaron a cabo sesiones del Comité en las siguientes fechas: 02 de abril de 2020, 24 de abril de 2020, 27 de julio de 2020, 23 de octubre de 2020 y 23 de febrero de 2021; a las cuales, asistieron los miembros del Comité, Auditores Externos e Internos y los funcionarios de Elementia que fueron requeridos. Adicionalmente se adoptaron resoluciones unánimes fuera de sesión con fecha: 08 de abril de 2020, 27 de agosto de 2020 y 5 de abril de 2021.

Las actividades y resoluciones acordadas fueron documentadas en las actas respectivas.

Me permito rendir el informe de actividades correspondiente como sigue:

I. OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

Se revisaron las operaciones con partes relacionadas verificando que se llevaran a cabo de acuerdo con las políticas previamente aprobadas por el Comité y no se observaron movimientos atípicos.

II. EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO

Hemos revisado las evaluaciones realizadas por Auditoría Interna, Auditoría Externa y la Dirección General; en consecuencia, se ha definido continuar mejorando el Sistema de Control Interno en Elementia para reforzar el cumplimiento con los objetivos de la Administración y brindar mayor seguridad para prevenir o detectar errores e irregularidades materiales en el curso normal de sus operaciones.

III. EVALUACIÓN DE LA FUNCIÓN DE AUDITORÍA INTERNA

El Comité se ha mantenido atento a las necesidades del área de Auditoría Interna para que cuente con los recursos humanos y materiales necesarios para el adecuado desempeño de su función. Al respecto, se dio seguimiento a los programas de trabajo y actividades establecidas durante el ejercicio 2020.

Los miembros del Comité se han reunido con el Director de Auditoría Interna sin la presencia de otros funcionarios de la empresa para recibir y discutir la información que se ha considerado conveniente.

IV. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE AUDITORÍA EXTERNA.

Se continuó utilizando los servicios de Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Deloitte) como Auditores Externos de la Sociedad. Los honorarios correspondientes al ejercicio 2020 fueron debidamente revisados y aprobados.

Se recibieron por parte del Auditor Externo los Estados Financieros Dictaminados al 31 de diciembre de 2020.

Asimismo, se evaluaron las labores de los Auditores Externos Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Deloitte) y del Socio encargado, las cuales se consideraron satisfactorias. Los señores Auditores Externos confirmaron su independencia.

Los miembros del Comité se han reunido con el Auditor Externo sin la presencia de los funcionarios de la empresa, y se obtuvo colaboración plena para recibir información adicional sobre los asuntos tratados en los casos en los que les fue solicitado.

V. INFORMACIÓN FINANCIERA

Los Estados Financieros de la Sociedad correspondientes a cada periodo trimestral y de manera acumulada se discutieron durante las sesiones del Comité con los ejecutivos responsables de su elaboración y revisión sin que existieran observaciones graves a la información presentada.

De la misma manera, se revisaron y discutieron los Estados Financieros Dictaminados correspondientes al ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2020, respecto de los cuales el Comité recomendó su aprobación.

VI. HECHOS SIGNIFICATIVOS

Este Comité en todas sus sesiones: (i) fue informado del avance en el proyecto de Control Interno; (ii) tuvo por presentado el informe relativo a las Políticas Generales de la Sociedad a nivel corporativo concluidas y en curso de implementación y el estado de avance para su administración en la organización, tecnologías de información y la implementación de Proyectos SAP.

En sesión extraordinaria de fecha 02 de abril de 2020, el Comité fue informado: (i) del Panorama General de Elementia frente a la contingencia COVID-19; (ii) del impacto en el Negocio; (iii) acciones en curso para enfrentar la contingencia; (iv) lineamientos del Plan de Crisis; (v) Escenario Financiero; y (vi) cierre. De manera adicional, el Comité acordó emitir un comunicado al Consejo de Administración, en relación con la contingencia COVID-19, así como un comunicado a la Bolsa Mexicana de Valores y al público inversionista, acerca de las políticas seguidas por Elementia, en cuanto a dicha contingencia.

En sesión de fecha 24 de abril de 2020, este Comité resolvió, entre otros asuntos, aprobar la propuesta de servicios y honorarios de los Auditores Externos Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. (Deloitte), así como la presentación de las acciones de Recursos Humanos implementadas por causas de la contingencia por COVID-19.

En sesión de fecha 27 de julio de 2020, este Comité resolvió, entre otros asuntos: (i) opinar favorablemente en relación con el establecimiento de un programa dual de emisión de certificados bursátiles quirografarios de corto y largo plazo con carácter revolvente de la Sociedad hasta por un monto total de \$3,000'000,000.00 (tres mil millones de pesos 00/100 M.N.) o su equivalente en unidades de inversión ("UDIs"), sin que el saldo insoluto de los certificados bursátiles de corto plazo que se encuentren en circulación pueda exceder de \$1,000,000,000.00 M.N. (mil millones de pesos 00/100 M.N.), o su equivalente en UDIs, el cual tendría una duración de 5 años a partir de su autorización por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (el "Programa"); (ii) tener por presentado el nuevo organigrama de la empresa, encabezado por el señor Jaime Emilio Rocha Font como Director General, el señor Hugo Gómez a cargo de la División Metales y el señor Gabriel Pérez a cargo de la División de Construsistemas México, y los líderes de Cementos en las distintas regiones de operaciones."

Mediante Resoluciones Unánimes del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias, de fecha 27 de agosto de 2020, se resolvió, entre otros asuntos, tener por presentada, opinar favorablemente y proponer al Consejo de Administración la aprobación de: (i) la propuesta de fusión de Mexalit Servicios Administrativos, S.A. de C.V., Construsistemas Servicios Administrativos, S.A. de C.V., Buenavista Elementia, S.A. de C.V., GEBA Fibrocementos Holding, S.A. de C.V., Cemplus, S.A. de C.V., e Ingeniería y Construcciones Hidráulicas, S.A. de C.V., todas ellas subsidiarias indirectas de la Sociedad en la división de Contrusistemas, las cuales se fusionan en Mexalit Industrial, S.A. de C.V., en su calidad de fusionante; y (ii) la propuesta de ratificación de la fusión sucedida entre Nacobre Servicios Administrativos, S.A. de C.V., como fusionada y Nacional de Cobre, S.A. de C.V., como sociedad fusionante y subsistente, con efectos a partir del 01 de agosto de 2020.

VII. POLÍTICAS CONTABLES

Se revisaron las principales políticas contables seguidas por Elementia, en términos de la información recibida con motivo de nuevas regulaciones.

Las políticas y criterios contables y de información seguidas por Elementia se consideran adecuados y suficientes.

VIII. INFORME DEL DIRECTOR GENERAL

Se recibió y aprobó el informe del Director General en relación con las actividades del ejercicio 2020.

IX. REPORTE LEGAL

Periódicamente se recibió el reporte de los abogados respecto del estatus que guardan los asuntos y litigios.

X. PROPUESTA

De acuerdo con el trabajo realizado, se recomienda al Consejo de Administración que someta los Estados Financieros Dictaminados de Elementia, por el año social terminado el 31 de diciembre de 2020, a la aprobación de la Asamblea de Accionistas.

Atentamente,



Juan Rodríguez Torres
Presidente del Comité de Auditoría y
Prácticas Societarias

Ciudad de México, a 5 de abril de 2021.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

OFICINAS CORPORATIVAS

Av. Paseo de las Palmas 781, Piso 7
Lomas de Chapultepec, Miguel Hidalgo
11560 Ciudad de México, CDMX

AUDITORES INDEPENDIENTES

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Iris Fernández
Relación con Inversionistas
Tel. 52 (55) 78457984
investorrelations@elementia.com

CLAVE DE PIZARRA

ELEMENT*

Este documento contiene ciertas declaraciones relacionadas con la información general de Elementia, S.A.B. de C.V., (Elementia) respecto de sus actividades al día de la publicación del presente informe. En este documento se ha incluido un resumen de la información sobre Elementia, que no pretende abarcar toda la información relacionada con la empresa. No se ha incluido dicha información con el propósito de dar asesoría específica a los inversionistas. Las declaraciones contenidas en el presente informe reflejan la visión actual de Elementia con respecto a eventos futuros y están sujetos a riesgos, eventos inciertos y premisas. Diversos factores podrían causar que los resultados futuros, el desempeño o logros de Elementia difieran sustancialmente de los planes, objetivos, expectativas, cálculos e intenciones descritos respecto al futuro. Si uno o varios de estos riesgos efectivamente ocurrieran, o las premisas o estimaciones demostraran ser incorrectas, las declaraciones respecto a los resultados a futuro podrían variar significativamente de los descritos o anticipados, supuestos, estimados, esperados, o presupuestados. Elementia no asume obligación alguna de actualizar o modificar las declaraciones que aquí se presentan para efectos públicos en caso de que obtenga nueva información de los sucesos futuros o de cualquier otra circunstancia.

