

## **2T16 – TEMAS DE DISCUSIÓN**

### **DIAPOSITIVA #1 – [PÁGINA DE TÍTULO] PORTADA**

#### **CARLOS JACKS:**

Buenos días a todos. Gracias por acompañarnos en nuestra llamada y retransmisión por Internet de los resultados del segundo trimestre de 2016.

Nuestro análisis inicial de los resultados estará en inglés. Estas observaciones, así como la presentación de los resultados, se transmiten en vivo desde [www.cemexlatam.com](http://www.cemexlatam.com).

Al final estaré encantado de responder a sus preguntas. Para el beneficio de la persona que hace la pregunta, se responderá en el mismo idioma en que se plantee.

Ahora pasaremos a comentar los resultados.

### **DIAPOSITIVA #2 – [PÁGINA DE TÍTULO] EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD**

### **DIAPOSITIVA #3 – RESUMEN #1 DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS**

Me complace compartir con ustedes que durante el segundo trimestre, a pesar de haber sido afectados negativamente por un dólar muy fuerte, así como una base de comparación muy alta en Panamá y Costa Rica, fuimos capaces de obtener logros significativos, entre los que destaco los siguientes:

- El mayor margen de EBITDA consolidado de los últimos 7 trimestres
- El más bajo promedio de días de capital de trabajo
- El mayor margen de EBITDA en Panamá en los últimos 3 años

- Volúmenes de cemento récord en Nicaragua y Guatemala, lo que resulta en máximos históricos en el volumen consolidado de cemento en el Resto de CLH
- Margen de EBITDA récord en Nicaragua y Guatemala, lo cual también impulsó un margen de EBITDA récord en el Resto de CLH

Aún existen variables fundamentales de mercado alentadoras en los países en los que opera CLH y consideramos que presentan oportunidades significativas para una demanda favorable para nuestros productos.

Sobre una base interanual en el segundo trimestre, nuestro EBITDA no sufría cambios a pesar de un descenso del 10% en nuestras ventas netas consolidadas.

Nuestro mejor desempeño este trimestre en Colombia, tanto en los precios como en los volúmenes de cemento, un entorno de demanda muy fuerte en Nicaragua y Guatemala y una mejora significativa en los márgenes de EBITDA en Panamá fue compensada negativamente por la disminución de dos dígitos en la demanda de nuestros productos en Panamá y Costa Rica y por la grave revalorización del dólar frente a las monedas locales.

Nuestro EBITDA consolidado en 2T16 aumentó un 8%, con un ajuste por los efectos de la tasa de cambio sobre una base interanual, a pesar de una disminución del 1% en nuestras Ventas Netas consolidadas durante el mismo período.

#### **DIPOSITIVA #4 – RESUMEN #2 DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS**

Nuestro margen de EBITDA consolidado se incrementó en 2,9 puntos porcentuales durante 2T16 y en 2 puntos porcentuales durante los primeros seis meses de este año, en comparación con los mismos

períodos en 2015. Además, el margen de EBITDA aumentó en 2T16 sobre una base secuencial en 1,7 puntos porcentuales.

Este desempeño se debió principalmente a una mejora significativa en el margen de EBITDA en Panamá, la cual representa principalmente las eficiencias operativas, las iniciativas de reducción de costos, menos actividades de mantenimiento, costos no recurrentes y gastos del año pasado; así como volúmenes de cemento significativamente más altos en nuestras operaciones de Nicaragua y Guatemala y eficiencias operativas en el resto de CLH.

La ampliación del margen de EBITDA que se logró durante el primer y segundo trimestre de este año nos ha ayudado a compensar en parte el efecto negativo de las fluctuaciones cambiarias, el cual ascendió a 29 millones de dólares en EBITDA en la primera mitad del año. En el segundo trimestre, el efecto negativo en el EBITDA fue de 12 millones de dólares.

## **DIPOSITIVA #5 – VOLÚMENES Y PRECIOS CONSOLIDADOS**

Con respecto a nuestros volúmenes consolidados, nuestros volúmenes totales de cemento aumentaron en un 3% durante 2T16, mientras que nuestro cemento gris nacional, nuestro concreto premezclado y nuestros agregados disminuyeron en 1%, 9% y 14%, respectivamente, en comparación con el mismo período en 2015 .

El aumento en los volúmenes totales de cemento representa principalmente al aumento en las ventas de clínker en Panamá, así como el aumento en los volúmenes de exportación de Costa Rica.

Durante el segundo trimestre, mejoramos nuestra posición en el mercado de cemento en Colombia después de la implementación de nuestra estrategia de valor antes de volumen en 2015. También

tuvimos un destacado aumento en los volúmenes de cemento en nuestras operaciones en Nicaragua y Guatemala. Sin embargo, la disminución de los volúmenes consolidados de cemento nacional se debe principalmente a una disminución de dos dígitos en los volúmenes de Costa Rica y Panamá, que explicaremos más adelante.

La disminución en los volúmenes de concreto premezclado y agregados se explica principalmente por el efecto de nuestra estrategia de valor antes de volumen en Colombia, así como una base de comparación muy alta en Panamá y Costa Rica relacionada con una ejecución mucho mayor de proyectos de infraestructura en el año 2015.

Sobre una base consolidada y en moneda local, durante el segundo trimestre los precios de nuestro cemento, nuestro concreto premezclado y nuestros agregados aumentaron en un 4%, 3% y 10%, respectivamente, en comparación con el mismo período del año anterior.

Sobre una base secuencial, de nuevo en términos de moneda local, los precios consolidados del cemento se mantuvieron estables, los precios de nuestros agregados aumentaron en un 5% y los precios de nuestro concreto premezclado disminuyeron en un 1%.

Tal como explicamos anteriormente, en dólares y sobre una base consolidada, nuestros precios se siguen viendo afectados por la depreciación y la volatilidad del peso.

No obstante, durante el segundo trimestre nuestros precios en dólares para el cemento, concreto y agregados aumentaron en un 4%, 5% y 11% respectivamente, en comparación con 1T16, que en parte se explica por una ligera apreciación del peso colombiano frente al dólar.

## **DIAPOSITIVA #6 – CLH – ESTRATEGIA CENTRADA EN EL CLIENTE**

Durante los últimos trimestres hemos logrado avances significativos en relación con nuestra estrategia centrada en el cliente y nuestras soluciones personalizadas para los distintos segmentos de nuestros clientes con cuatro objetivos principales:

- 1) Ayudarle a nuestros distribuidores a mejorar sus empresas con un servicio de primera clase y por medio de eficiencias tangibles en inventarios, ventas y logística
- 2) Proporcionarle a nuestros clientes en el segmento de la construcción soluciones de construcción y servicios personalizados que cumplan con requisitos específicos de costo, durabilidad y estética
- 3) Lograr la condición de socio preferencial con nuestros clientes industriales, ofreciendo soluciones de valor añadido que aumentan la productividad y la rentabilidad
- 4) Trabajar en estrecha colaboración con los funcionarios del gobierno local para hacer que los proyectos de construcción sean una realidad dadas las fuertes restricciones presupuestarias

## **DIAPOSITIVA #7 – COLOMBIA – OFERTA DE VALOR PARA EL SEGMENTO INDUSTRIAL**

Ya se pueden ver las historias de éxito de este enfoque centrado en el cliente en nuestras operaciones. Un ejemplo de esto es el caso de Colombia.

A través de la flexibilidad obtenida por ser el único productor de cemento en el país que fabrica sus propias mezclas, hemos desarrollado lo que consideramos que es una oferta de valor diferenciada para el segmento comprendido por nuestros clientes industriales, es decir, aquellos que utilizan nuestros productos como insumos en la

producción de otros productos de valor añadido, como casas prefabricadas, baldosas o incluso concreto premezclado.

Le hemos inculcado a nuestros empleados lo que consideramos que son las tres prioridades principales de estos clientes:

- 1) Rentabilidad
- 2) Reconocimiento
- 3) Respaldo

Con esto en mente, creamos "MIX3R", una oferta de valor que proporciona no solo una mezcla hecha a la medida de cemento, aditivos y agregados diseñada teniendo en cuenta las necesidades de nuestros clientes, sino también con un respaldo técnico y operativo de primera categoría.

A través de esta oferta, además de otros productos y servicios como mortero seco y un servicio certificado de demolición y disposición de residuos, durante el segundo trimestre, en comparación con 2T15, logramos:

- Aumentar nuestros volúmenes de cemento en este sector en un 44%
- Más que duplicar el número de clientes a los que atendemos cada mes en este segmento
- Aumentar nuestro EBITDA para los clientes industriales en más del 50%

## **DIAPPOSITIVA 8 – INFORMACIÓN REGIONAL – [PÁGINA DE TÍTULO]**

Ahora revisaremos los resultados operativos y financieros más importantes en nuestros mercados.

## **DIAPPOSITIVA #9 – INFORMACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS EN COLOMBIA [PÁGINA DE TÍTULO]**

### **DIAPPOSITIVA #10 – COLOMBIA – INFORMACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS**

En nuestras operaciones en Colombia, nuestra estrategia para el cemento continúa entregando resultados a medida que seguimos fortaleciendo nuestra presencia en el mercado en comparación con 2015.

Nuestros volúmenes de cemento durante el segundo trimestre aumentaron un 2% sobre una base interanual y un 4% sobre una base secuencial, incluso a la luz de los efectos negativos relacionados con el paro nacional de transportadores que se inició en junio.

Nuestros volúmenes de cemento durante la primera mitad del año aumentaron en un 5% en comparación con el mismo período del año anterior en un mercado relativamente estable.

Fuimos capaces de lograr estos aumentos de volumen, junto con precios de cemento más altos sobre una base interanual en moneda local. Los precios del cemento en 2T16 son hasta un 10% más altos en comparación con el 2T15, a pesar de que bajaron en un 2% en comparación con el 1T16. Esta disminución secuencial se explica principalmente con un efecto de mezcla relacionado con las diferencias en nuestros precios regionales, así como una dinámica competitiva más compleja en el país. Vamos a seguir observando el desarrollo de nuestros micro mercados de cerca y tomaremos decisiones prudentes y racionales en consecuencia.

Por el contrario, estimamos que nuestra estrategia de valor antes de volumen para concreto premezclado y agregados aún no ha

demostrado todo su potencial, debido a la dinámica mucho más fragmentada de la industria de estos dos productos.

Los volúmenes de nuestro concreto premezclado y agregados durante el segundo trimestre disminuyeron un 7% y 14%, respectivamente, en comparación con el mismo período del año anterior. Secuencialmente, sin embargo, se observó un aumento significativo de volumen de 13% para el concreto premezclado y de 12% para los agregados.

Adicionalmente, es importante mencionar que a partir del 2T16 hemos sido capaces de aumentar los precios de nuestro concreto premezclado y nuestros agregados en un 10% y un 20%, en moneda local, desde que comenzamos con nuestra estrategia de valor antes de volumen al principios de 2015.

Estimamos que de la misma manera que hemos sido capaces de mejorar nuestra posición en el mercado de cemento, la participación en el mercado de concreto premezclado y agregados debería revertirse por medio de nuestra estrategia centrada en el cliente y nuestras soluciones constructivas diferenciadas.

Sobre una base interanual, continuamos observando el efecto de la apreciación del dólar frente al peso, que alcanzó un 18% en el segundo trimestre y un 23% en la primera mitad del año, en comparación con el mismo período en 2015.

Las ventas netas y el EBITDA en el país se redujeron en un 8% y 11%, respectivamente, durante el trimestre debido principalmente al efecto de un peso más débil. Sin embargo, el ajuste para las fluctuaciones cambiarias, las ventas netas y el EBITDA aumentó un 8% y 5%, respectivamente, sobre una base interanual y en un 7% y 2%, respectivamente, sobre una base secuencial.

Nuestro margen de EBITDA en Colombia se redujo en 1 punto porcentual durante el trimestre, en comparación con el mismo período del año anterior y 1,4 puntos porcentuales a nivel secuencial. Esta disminución se explica principalmente por el mantenimiento programado del horno en nuestra planta de Ibagué en abril.

## **DIAPPOSITIVA #11 – COLOMBIA – SECTOR RESIDENCIAL**

En cuanto al sector residencial en Colombia, los indicadores recientes apuntan a un efecto divergente.

Por un lado, se observa una desaceleración de la vivienda de interés social, mientras que por el otro vemos un sector de ingresos medios cada vez más activo, aunque esto no se ha reflejado todavía en niveles significativamente más altos en despachos de cemento.

- De acuerdo con cifras oficiales, la producción de concreto premezclado para proyectos de vivienda para ingresos medios aumentó cerca de un 8% en lo que va del año y hasta abril, mientras que el volumen de vivienda de interés social disminuyó un 3,7% durante el mismo período.
- Durante la segunda mitad de 2016 esperamos que la actividad residencial sea más dinámica, impulsada por los subsidios de las tasas de interés de las hipotecas para personas de ingresos medios.
  - A partir de la fecha, 25 mil de los 50 mil subsidios disponibles ya han sido aprobados para este año.
  - Las cifras recientes de licencias de construcción de vivienda para personas de ingresos medios y las ventas de vivienda refuerzan esta idea.
- Consideramos que la disminución que hemos visto en las cifras de vivienda de interés social es un reflejo de los cambios

estructurales de los proyectos de vivienda del gobierno, que se centran cada vez más en los segmentos de ingresos medios, así como algunos retrasos en la ejecución de las subvenciones existentes

- Sin embargo, esperamos que el segmento de vivienda de interés social se vea afectado positivamente por 30 mil subsidios libres para vivienda recientemente aprobados, al igual que por la ejecución de otros programas que han tomado más tiempo de lo previsto.

## **DIPOSITIVA #12 – COLOMBIA – INFRAESTRUCTURA**

En lo que respecta al sector de infraestructura, hubo nuevos e importantes desarrollos en 2T16.

A partir de la fecha, cuatro de los nueve proyectos de la primera ola para los que se ha cerrado la etapa preliminar de financiación del proyecto han recibido desembolsos de las instituciones financieras.

Además, un proyecto de la segunda ola y una iniciativa privada PPP lograron el cierre financiero en la fase de financiación del proyectos con la Agencia Nacional de Infraestructura.

Nos complace compartir con ustedes que ya hemos firmado más de una docena de contratos de suministro para diferentes unidades funcionales de la primera ola de la cuarta generación de concesiones.

Respetando los proyectos de infraestructura patrocinados a nivel local y regional, hemos visto una desaceleración en la ejecución de lo que va de año. Esto se explica principalmente por el alto nivel en las actividades de construcción antes de las elecciones en 4T15.

Recuerden que los nuevos alcaldes y gobernadores asumieron su cargo en enero de este año y están en proceso de obtener la aprobación de sus respectivos planes de desarrollo.

Esperamos un mejor rendimiento para el sector de infraestructura durante la segunda mitad de 2016, impulsado por el inicio de las obras relacionadas con los proyectos de 4G.

En términos del volumen de la demanda, se espera un crecimiento del 0,5% en el sector de infraestructura en 2016, a medida que las obras de iniciación relacionados con los proyectos 4G en la segunda mitad de 2016 compensan la disminución en las obras públicas.

En lo que respecta al sector industrial y comercial, hemos visto una desaceleración en términos de las licencias de construcción después de un 2015 muy sólido.

Sin embargo, la ejecución de los proyectos que iniciaron en 2015 continuó en 2016. Los volúmenes de concreto premezclado para el sector industrial y comercial mostraron un aumento del 6% en lo que a del año y hasta abril, de acuerdo con el DANE, después de haber crecido más de un 20% en 2015.

Esperamos que los volúmenes de cemento para el sector industrial y comercial disminuyan ligeramente en 2016 debido a la finalización de algunos proyectos durante la segunda mitad del año.

**DIAPPOSITIVA #13 – [TÍTULO DE DIAPPOSITIVA] PANAMÁ**

**DIAPPOSITIVA #14 – INFORMACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE PANAMÁ**

Nuestras operaciones en Panamá, a pesar de que durante el segundo trimestre siguieron viéndose afectadas negativamente por la alta base de comparación en relación con la construcción de la ampliación del Canal de Panamá en 2015 y por un mercado menos dinámico en general, fuimos capaces de lograr resultados operativos y financieros importantes.

Los volúmenes de cemento disminuyeron 21% durante el 2T16 y la primera mitad de 2016. Los despachos para el proyecto de ampliación del Canal se redujeron en casi un 90% durante el segundo trimestre en comparación con el mismo período en 2015.

Recuerden que cerca del 80 por ciento de los despachos para el proyecto de ampliación del Canal en 2015 tuvieron lugar en la primera mitad del año.

Nuestros volúmenes de cemento, excluyendo los volúmenes para el proyecto de ampliación del Canal, disminuyeron en un 16% durante el segundo trimestre, lo cual se explica principalmente con una desaceleración en el proceso de aprobación de licencias de construcción, la ejecución lenta de proyectos de infraestructura y un efecto de base relacionado con altos niveles de actividad en el sector industrial y comercial en 2T15.

Además, los volúmenes de concreto premezclado y agregados disminuyeron durante el segundo trimestre en un 8% y 6%, respectivamente, en comparación con el mismo período del año anterior, pero crecieron un 7% y un 18% sobre una base secuencial.

Sobre una base interanual, nuestros precios de cemento aumentaron un 2% durante el trimestre, debido principalmente a un efecto de mezcla a partir de volúmenes más bajos para el proyecto de ampliación

del Canal. Este efecto también se observa de forma secuencial, con precios más altos en un 1% en comparación con el primer trimestre.

En cuanto a los precios de nuestro concreto premezclado y agregados, durante el trimestre experimentamos una disminución de 3% y 5%, respectivamente, respecto al año anterior explicada principalmente por efectos de mezcla relacionados con las ventas de formulaciones de menor resistencia.

A pesar de que nuestras ventas netas en 2T16 disminuyeron en un 15% en comparación con el 2T15, nuestro EBITDA durante el trimestre aumentó un 2% en comparación con el 2T15, y en un 35% sobre una base secuencial.

Con respecto a nuestro margen de EBITDA, el importante aumento que experimentamos durante el segundo trimestre, tanto sobre una base interanual como secuencial, se explica principalmente por el hecho de que no realizamos ningún tipo de labores de mantenimiento en nuestras operaciones durante 2T16, por eficiencias operativas, iniciativas exitosas para reducir nuestros costos tales como la renegociación de los contratos con los proveedores y en menor medida debido a los costos no recurrentes y los gastos incurridos en el año 2015.

## **DIAPOSITIVA #15 – PANAMÁ – INFORMACIÓN POR SECTORES**

El principal motor de la demanda de cemento en Panamá sigue siendo el sector residencial.

En lo que va de año, las licencias de construcción de vivienda han comenzado a mostrar signos positivos mediante incrementos de dos dígitos en comparación con 2015.

A pesar de que esperamos que este sector reduzca su velocidad después de una demanda muy fuerte en los últimos años, los despachos van a seguir siendo sólidos, ya que el gobierno y los constructores de viviendas privadas están trabajando en proyectos residenciales por un total de \$265 millones de dólares

En cuanto al sector industrial y comercial, hemos visto una disminución importante en el consumo de nuestros productos este año después de una 2015 muy sólido. Esperamos que los volúmenes de este sector sufran un descenso de dos dígitos durante este año.

En relación con el sector de infraestructura, después de una demanda muy débil relacionada con la lenta ejecución de nuevos proyectos, el gobierno se ha comprometido públicamente a acelerar la construcción de nuevas obras de infraestructura como un medio para impulsar el crecimiento económico. Estimamos que con la construcción del cuarto puente sobre el Canal y sus proyectos adyacentes, la demanda se recuperará considerablemente y creemos que este proyecto es una de las principales prioridades de la actual administración.

Las obras relacionadas con la segunda línea del metro y la renovación urbana de la ciudad de Colón continúan y han tenido un impacto positivo en nuestros resultados. Estos proyectos han mostrado avances en la ejecución del 15% y 12%, respectivamente.

En general, seguimos confiando en que a mediano y largo plazo, las actividades de construcción en el país sigan siendo sólidas.

**DIAPOSITIVA #16 – [PÁGINA DE TÍTULO] – COSTA RICA**

**DIAPOSITIVA #17 – COSTA RICA – INFORMACIÓN DE RESULTADOS**

En Costa Rica nos seguimos viendo afectados por una difícil base de comparación en 2015 en relación con nuestra alta exposición a los proyectos de infraestructura y un entorno de competencia más duro en el país.

Los volúmenes de cemento y concreto durante el trimestre disminuyeron un 14% y 18%, respectivamente, respecto al año anterior, y en un 15% y un 8% durante la primera mitad del año, en comparación con los mismos periodos del año pasado (recuerden que 2T15 fue el trimestre más alto en la historia de CLH en términos de volúmenes de cemento).

Esta disminución está relacionada con la exposición importante que tuvimos en la primera mitad de 2015 a proyectos como las carreteras "Interamericana" del norte y "La Abundancia", al igual que a los proyectos hidroeléctricos "Chucás" y "Capulín".

Sin embargo, nuestros volúmenes de agregados crecieron en 2T16 y en la primera mitad de 2016 en un 4% y 6%, respectivamente, debido principalmente a las mayores ventas de productos de valor añadido para la terminal portuaria de Moín.

En moneda local, los precios del concreto premezclado y agregados aumentaron durante el trimestre aumentaron un 6% y 9%, respectivamente, en comparación con 2T15, lo que refleja un mayor volumen de productos de valor añadido para los dos proyectos.

Nuestros precios de cemento se redujeron en un 2% durante el 2T16 frente a 2T15 debido a un entorno competitivo más complejo en el país

En comparación con 2T15, en 2T16 las ventas netas disminuyeron un 8%, mientras que el EBITDA se redujo en un 10%. Durante la primera

mitad del año, las ventas netas y el EBITDA se redujeron en un 9% y un 12% sobre una base interanual.

La disminución del margen de EBITDA en el trimestre se explica principalmente por la caída en los volúmenes de cemento y la ligera disminución en los precios del cemento, en comparación con el mismo período en 2015.

### **DIAPPOSITIVA #18 – COSTA RICA – INFORMACIÓN POR SECTORES**

Se espera que el consumo privado sea el principal impulsor de nuestros productos este año y se espera que la demanda tanto en el sector industrial y comercial como en el sector de vivienda se mantenga en los mismos niveles que en 2015.

Sin embargo, la infraestructura seguirá desacelerándose, dadas las dificultades de ejecución de la actual administración y la alta base de comparación de este sector el año pasado. En la actualidad, el único proyecto en curso importante en infraestructura de la terminal portuaria de Moín, que se ejecuta con fondos privados.

Con respecto a las limitaciones financieras que enfrenta el gobierno, en las últimas semanas hemos visto señales positivas relativas a la muy necesaria gestión del déficit público. Creemos que en el corto plazo se harán algunas modificaciones sin precedentes para el gasto público.

Por otra parte, estimamos que a medida que se acercan las elecciones, el gasto público en infraestructura podría aumentar poco a poco. La cartera de proyectos que se debe ejecutar en el mediano plazo en el país es sustancial. Los proyectos más importantes serán la nueva sección de la "Interamericana", la carretera Cañas - Limonal (25 km), el paso elevado de la "Circunvalación Norte" (4 km) y la nueva ruta 32 que conecta con los puertos del Caribe.

## **DIAPOSITIVA #19 – [PÁGINA DE TÍTULO] RESTO DE CLH**

## **DIAPOSITIVA #20 – RESTO DE CLH – INFORMACIÓN DE RESULTADOS**

En nuestra región Resto de CLH, la cual incluye a Nicaragua, Guatemala, El Salvador and Manaus en Brasil, nuestra estrategia comercial y operativa continuó mostrando resultados significativos durante el trimestre, principalmente impulsados por el desempeño excepcional del mercado en Nicaragua y Guatemala, donde hemos logrado un margen de EBITDA récord y nuevos registros históricos en volúmenes de cemento.

Nuestros volúmenes de cemento se incrementaron en dos dígitos en el Resto de CLH, tanto durante el trimestre como en la primera mitad del año, en comparación con los mismos periodos del año 2015.

A nivel secuencial, nuestros volúmenes de concreto premezclado trimestrales aumentaron un 20%, mientras que los volúmenes de agregados disminuyeron 4%. Sin embargo, tuvimos una disminución interanual de dos dígitos, explicada principalmente por la escala de nuestras empresas en estos mercados y el efecto que la finalización de grandes proyectos implica para ellas.

Este fue el caso de proyectos como la refinería en Nicaragua, la carretera Nejapa Izapa y las "Calles para el Pueblo", que finalizó su fase de construcción el año pasado.

Además, seguimos enfocándonos en maximizar la rentabilidad de nuestra cartera y mejorar nuestra base de costos en nuestras operaciones.

Durante el segundo trimestre, el EBITDA para el resto de CLH aumentó 26%, a pesar de un descenso del 7% en las ventas netas. Esto implicó un aumento en el margen EBITDA de más de 9 puntos porcentuales, en comparación con el mismo período del año pasado.

A nivel secuencial, el EBITDA y el margen de EBITDA en 2T16 crecieron un 28% y 3,9 puntos porcentuales, respectivamente.

La significativa ampliación del margen EBITDA se explica principalmente por nuestro aumento de dos dígitos en los volúmenes de cemento en Guatemala y Nicaragua, las eficiencias operativas en estos dos países, tasas de utilización más altas en Guatemala y en nuestro nuevo molino de cemento en Nicaragua, así como un efecto de mezcla que refleja una mayor proporción de ventas de cemento.

## **DIPOSITIVA #21 – RESTO OF CLH – EXPECTATIVAS POR SECTORES**

El crecimiento del volumen en Nicaragua para el segundo trimestre se explica principalmente por el aumento del consumo del sector de la infraestructura, de proyectos como la carretera Río Blanco-Mulukukú, y el nuevo estadio nacional de béisbol.

En cuanto a Guatemala, el entorno económico parece haber mejorado de manera significativa después de un turbulento 2015. Hemos observado que el sector industrial y comercial siguen siendo el principal motor durante 2T16. La inversión pública sigue siendo débil.

Esperamos seguir observando una fuerte demanda para nuestros productos en Nicaragua y Guatemala en los trimestres venideros. Sin embargo, debemos ser prudentes ante las incertidumbres macroeconómicas en estos dos países.

## **DIAPPOSITIVA #22 – [PÁGINA DE TÍTULO] – FLUJO DE CAJA LIBRE Y ENDEUDAMIENTO**

Ahora me gustaría hablar de la generación de flujo de caja libre.

## **DIAPPOSITIVA #23 – Capital de trabajo**

Antes de discutir nuestros flujos de caja libre, quisiera actualizarlos con respecto a nuestras iniciativas de gestión de capital de trabajo y compartir con ustedes uno de nuestros logros más significativos.

Tal como les comunicamos a principios de este año, uno de nuestros principales objetivos para 2016 es seguir mejorando nuestra inversión en capital de trabajo.

Por primera vez en la historia de CLH, nuestro equipo de gestión fue capaz de obtener una cifra negativa de capital de trabajo, lo que resulta en una recuperación de cerca de 100 millones de dólares en la inversión de capital de trabajo desde principios de 2015 y que contribuye de manera significativa a los flujos de caja libre de CLH.

Quiero felicitar a todo el equipo de CLH por este hito tan importante y animarles a seguir con el buen trabajo, ya que todavía hay espacio para mejorar.

## **DIAPPOSITIVA #24 – GENERACIÓN DE FLUJO DE CAJA LIBRE**

Durante el trimestre, el flujo de caja libre después de las inversiones de capital fue de 70 millones de dólares, aumentando un 1% en comparación con el mismo período del año pasado.

Tal como acabo de explicar, durante el trimestre seguimos reduciendo nuestras necesidades de capital de trabajo. En 2T16 se produjo una

reversión de nuestra inversión de capital de trabajo de 32 millones de dólares.

Durante el segundo trimestre, las inversiones de capital estratégicas alcanzaron los 45 millones y están relacionadas principalmente con nuestra inversión en nuestra nueva planta de Maceo en Colombia.

La deuda neta se redujo en 2T16 a 984 millones de dólares.

### **DIPOSITIVA #25 – [DIPOSITIVA DE TÍTULO] – GUÍA**

Ahora me gustaría hablar de nuestras expectativas para este año.

### **DIPOSITIVA #26 – GUÍA**

A la luz de la demora en la ejecución de nuevos proyectos de infraestructura en Panamá y Costa Rica, así como factores exógenos en el mercado colombiano, estamos ajustando las expectativas de nuestro año completo.

Sobre una base consolidada, ahora esperamos que para el 2016 los volúmenes de concreto aumenten en un solo dígito bajo, mientras que no se prevemos cambios en los volúmenes de cemento y agregados.

En Colombia, dados los efectos de la huelga de transporte y la ejecución más lenta de lo esperado de los subsidios de vivienda y 4G, para el 2016 esperamos que nuestros volúmenes de cemento y concreto crezcan en un solo dígito bajo y que los volúmenes de nuestros agregados no sufran cambios.

En Panamá, a la luz de la baja ejecución de nuevos proyectos de infraestructura y los retrasos en la aprobación de las licencias de construcción, esperamos que los volúmenes disminuyan en dos dígitos bajos, mientras que prevemos que no habrá cambios en el concreto premezclado y los agregados

En Costa Rica esperamos que nuestros volúmenes de cemento y concreto premezclado disminuyan en un dígito alto y en dos dígitos bajos, respectivamente, mientras que nuestros volúmenes de agregados pueden aumentar en un solo dígito.

Nuestra guía para las inversiones de capital e impuestos se mantiene sin cambios.

## **[VOLVER A LA DIAPOSITIVA #2] [DIAPOSITIVA DE TÍTULO] – EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Antes de seguir con la sesión de preguntas y respuestas, me gustaría recordarles que cualquier declaración a futuro que hagamos el día de hoy está basada en nuestro conocimiento actual de los mercados en los que operamos y podría cambiar en el futuro debido a una variedad de factores ajenos a nuestro control.

A menos que el contexto exija lo contrario, todas las referencias a los precios son a nuestros precios para nuestros productos.

**[VOLVER A LA DIAPOSITIVA #1 - PORTADA] [TÍTULO DE DIAPOSITIVA – SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS]**

Ahora contestaré a sus preguntas. Tal como he dicho anteriormente, para el beneficio de la persona que hace la pregunta, se responderá en el mismo idioma en que se plantee.

Pasaremos ahora a la sesión de preguntas y respuestas. Para el beneficio de la persona que hace la pregunta, se responderá en el mismo idioma en que se plantee.

Operador...

**[Comentarios finales después de la sesión de preguntas y respuestas]**

Muchas gracias.

Para terminar, me gustaría darles las gracias por su tiempo y atención. Esperamos contar con su continua participación en CEMEX Latam Holdings. Por favor no duden en ponerse en contacto directamente con nosotros o visitar nuestro sitio web [www.cemexlatam.com](http://www.cemexlatam.com) en cualquier momento.