



Información de la acción

Bolsa Mexicana de Valores

Ticker: MEXCHEM*

Contacto Relación con Inversionistas:
 bmunozj@mexichem.com
 www.mexichem.com

Berenice Muñoz Jalpa
 phone: +(52) 55.5366.4084

Mexichem reporta sus resultados al Cuarto Trimestre y Anual 2014

Tlalnepantla, Estado de México, a 25 de febrero de 2015 – Mexichem, S.A.B. de C.V. (BMV: MEXCHEM*) (“la Compañía” o “Mexichem”) el día de hoy reporta los resultados NO auditados del Cuarto Trimestre y el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2014. Las cifras han sido preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF” o “IFRS”), siendo el dólar americano la moneda funcional y de reporte. Todas las comparaciones se realizan contra el mismo periodo del año anterior, a menos que se especifique de otra forma.

Datos financieros y operativos relevantes del cuarto trimestre de 2014

- Las ventas incrementaron 7% alcanzando \$1,371 millones reflejando crecimiento orgánico y de adquisiciones.
- El EBITDA fue de \$157 millones, un decremento de 14%; y el EBITDA excluyendo a Venezuela y a la PMV fue de \$167 millones, un incremento de 3%.
- La pérdida neta fue de \$27 millones.
- Se concluyó la adquisición de Vestolit el 1 de diciembre de 2014.
- El cargo registrado de \$15 millones en 4T14 relacionado al cambio en la regulación obligatoria del tipo de cambio utilizado en las operaciones de Venezuela, es un cargo que corresponde a resultados de 2014.

Datos financieros y operativos relevantes del año 2014

- Las ventas incrementaron 8% alcanzando \$5,583 millones.
- El EBITDA fue de \$818 millones, una caída de 9%, excluyendo Venezuela y la PMV el EBITDA fue de \$784 millones, disminuyó 2%.
- La utilidad neta incrementó a \$125 millones.
- La razón deuda neta/ EBITDA proforma fue 2.0x al término del año.
- El flujo de efectivo operativo fue de \$699 millones, impulsado por la administración del capital de trabajo.
- La conclusión de las adquisiciones de especialidades que en conjunto generaron ventas por \$214 millones en el periodo consolidado (Dura-Line desde septiembre de 2014 y Vestolit desde diciembre de 2014).

Conferencia Telefónica

Mexichem realizará una conferencia telefónica para discutir los resultados del cuarto trimestre de 2014, el jueves 26 de febrero de 2014 a las 10:00 am hora de México D.F./ 11:00 am hora de NY. Para participar en la conferencia, favor de marcar: 001-855-817-7630 (México), o 1-866-652-5200 (Estados Unidos) o 1-412-317-6060 (Internacional). Se pide a todos los participantes marcar al menos 15 minutos antes al inicio de la conferencia y preguntar por la conferencia de Mexichem. La conferencia también estará disponible en vivo a través del webcast en <http://services.choruscall.com/links/mexichem150226.html>

La repetición estará disponible dos horas después de que la conferencia telefónica termine. También se tendrá acceso a la repetición vía la página de Internet de Mexichem: www.mexichem.com

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Consolidado Millones de dólares	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013	%Var.	2014	2013	% Var.
Ventas Netas	1,371	1,281	7%	5,583	5,177	8%
Utilidad de Operación	44	73	-40%	403	562	-28%
Utilidad (pérdida) Neta	-27	-8	238%	125	81	55%
Utilidad (pérdida) Neta por operaciones continuas	-47	-25	89%	105	231	-54%
EBITDA	157	182	-14%	818	899	-9%
Flujo libre	143	283	-49%	239	399	-40%
Dividendos	0	-99	-100%	0	-159	-100%
Flujo de Efectivo Libre	143	184	-22%	239	241	-1%

Resultados consolidados excluyendo Venezuela y la PMV:

Ventas Netas sin Venezuela ni PMV	1,355	1,229	10%	5,423	4,950	10%
EBITDA sin Venezuela ni PMV	167	161	3%	784	802	-2%

COMENTARIOS DE LA DIRECCIÓN

Desempeño y perspectivas

Varios factores combinados hicieron que el cuarto trimestre fuera un periodo muy desafiante para Mexichem y para nuestros competidores. La volatilidad de precios y la

escasez del etileno y VCM causaron un incremento en el costo de nuestros insumos, las ventas se redujeron por las presiones en precios y por un prolongado “overhaul” en la planta de PMV; así como las condiciones geo-políticas en Europa del Este afectaron la demanda en nuestros productos.

Afortunadamente nuestras iniciativas estratégicas de ampliar la cartera de productos de Mexichem hacia especialidades, y el desarrollar el enfoque hacia el consumidor final y la diversificación geográfica lograron mitigar el impacto de esta confluencia de eventos. Por lo tanto, nuestro EBITDA incrementó modestamente en una base año contra año durante el cuarto trimestre de 2014 excluyendo Venezuela y la asociación con Pemex, la PMV, que se sometió a un “overhaul” prolongado en el trimestre.

Nuestros resultados para todo el año 2014 fueron más un reflejo de los avances que Mexichem ha hecho en la ejecución de nuestro plan estratégico de largo plazo tanto a través de iniciativas para impulsar el crecimiento orgánico, así como completando importantes adquisiciones. Con respecto al crecimiento orgánico en la segunda mitad del año vimos una marcada recuperación en nuestra Cadena Flúor, que es el segmento de negocio con el mayor margen. En este segmento, el EBITDA creció 52% en la segunda mitad del año tras la renegociación de los contratos de fluorita y por tendencias positivas del mercado. En segundo lugar las operaciones en Latino América de nuestra Cadena Soluciones Integrales registraron una mejora de EBITDA en 2014 beneficiándose de una gama de productos más favorables en Brasil y Centro América sobre nuestras recientes inversiones en productos con mayores márgenes. Y en tercer lugar el aumento de la capacidad en Colombia y México, así como proporcionalmente mayores ventas de resinas especiales apunta a que mejore el desempeño en nuestra Cadena Cloro Vinilo una vez que el ambiente operativo se normalice.

Las dos adquisiciones que concluimos a finales de 2014, beneficiaron modestamente los resultados anuales, son transacciones importantes que esperamos mejoren significativamente la posición de largo plazo en el mercado de Mexichem. Estratégicamente ambas están plenamente alineadas con nuestros objetivos clave de expandir nuestra cartera hacia productos de valor agregado y acceder a consumidores finales y alcance geográfico. En el caso de Dura-Line, la adquisición nos brinda una mayor presencia en Estados Unidos, que es la economía más fuerte entre los mercados que servimos, y con Vestolit ganamos tecnología avanzada que podremos aprovechar en toda nuestra organización.

No hay duda que el año 2015 será un periodo desafiante para Mexichem. Similar a nuestros competidores globales, es probable que enfrentemos una situación difícil en la demanda en Europa como resultado de las condiciones económicas inciertas y geo-políticas. Los precios bajos del petróleo mientras benefician los costos de materia prima en la Cadena Soluciones Integrales también reducen al mismo tiempo los precios de venta de la Cadena Cloro Vinilo. A pesar de que los proyectos transformacionales que estamos desarrollando nos brindarán importantes beneficios en el largo plazo. El comportamiento actual de los precios del petróleo está actualmente validando la

estrategia de Mexichem de reducir la volatilidad mediante la integración vertical. Ésta estrategia nos proveerá de importantes beneficios una vez que las alianzas estratégicas con Pemex en 2015 y con Oxy en 2017 sean completamente operativas.

Dentro de este entorno nos estamos enfocando en impulsar al crecimiento del EBITDA mientras que aprovechamos al máximo las oportunidades para desarrollar sinergias en ventas a través de la venta cruzada de una cartera más amplia de productos a una base de clientes. Es importante destacar que estamos dando prioridad a la expansión de márgenes sobre el crecimiento en volúmenes haciendo hincapié en los productos de especialidades en nuestro portafolio.

Como parte de nuestro programa para eliminar productos de bajos márgenes vamos a incurrir en un cargo por reestructuración de aproximadamente \$9 millones en el primer trimestre de 2015 y \$4 millones en el segundo trimestre de 2015 relacionados con la racionalización de varias instalaciones. En base a las estimaciones actuales, esperamos un crecimiento de doble dígito en EBITDA para todo el año de 2015 (excluyendo los resultados de la PMV y de Venezuela, así como cargos de reestructuración). Además a lo largo de 2015 continuaremos evaluando el potencial de crecimiento de largo plazo de ciertos negocios de márgenes bajos y líneas de producción para determinar si continuaremos invirtiendo en ellas o desinvertir o reinvertir en otras áreas de mayor crecimiento. En este proceso continuo de evaluar cada uno de nuestros negocios también estaremos trabajando con nuestro socio estratégico en la PMV para rediseñar parte de nuestro modelo de negocio incorporando las lecciones aprendidas de los últimos 18 meses de operación para hacer a la compañía más flexible y eficiente.

Además tenemos previsto reducir nuestro plan de inversiones de capital en mantenimiento como porcentaje de ventas de 4% a 3%, mientras que la mayor parte de nuestro plan de inversiones se destinará a nuestros dos grandes proyectos de las asociaciones estratégicas, la PMV y la construcción del cracker de etileno en Texas. Estos proyectos forman el núcleo de nuestra estrategia para incrementar la integración vertical de Mexichem, garantizándonos a largo plazo la fuente estable de materias primas.

Mexichem también está bien posicionada desde el punto de vista financiero. A principios de septiembre de 2014, recaudamos \$750 millones a través de la colocación de un bono 144A/RefS a 30 años con una tasa atractiva de 5.875%. Terminamos 2014 con una razón de deuda neta/ EBITDA proforma de 2.0x la cual está alineada a nuestro objetivo interno. Hemos sido capaces de mantener nuestro flujo de efectivo libre para el año 2014 gracias a los esfuerzos exitosos de reducir las necesidades de capital de trabajo. Por lo tanto, Mexichem tiene la flexibilidad financiera para aprovechar las oportunidades de desarrollo de negocio que surgen inevitablemente dentro de nuestra industria.

VENTAS

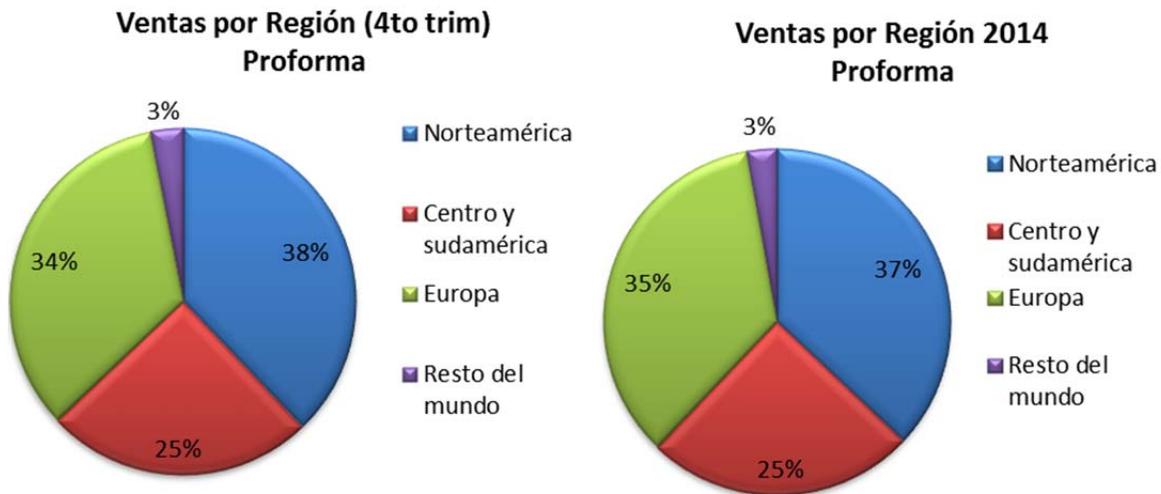
Las ventas en el cuarto trimestre de 2014 incrementaron \$90 millones o 7% año a año alcanzando \$1,371 millones debido principalmente a los siguientes factores:

- Un aumento de \$86 millones o 12% de las ventas de la Cadena Soluciones Integrales principalmente debido a la consolidación de Dura-Line.
- Un incremento de \$6 millones o 4% en la Cadena Flúor debido a los mayores precios de la fluorita grado ácido y al ácido fluorhídrico dado que nuevos contratos entraron en vigor. Así como también un beneficio por el alza de precios y volúmenes en los gases refrigerantes.

Las ventas en la Cadena Cloro Vinilo cayeron \$28 millones o 6%. Las ventas de resinas, compuestos y derivados cayeron en \$21 millones año contra año debido principalmente a menores precios. Las ventas de la PMV cayeron 30% debido a 1) menores ventas de sosa cáustica a terceros; 2) la producción y venta limitada de VCM y etileno debido al impacto del paro prolongado.

En el año 2014 las ventas crecieron \$406 millones u 8% debido principalmente al incremento de \$192 millones en la Cadena Soluciones Integrales por la consolidación de Dura-Line. En la Cadena Cloro Vinilo las ventas incrementaron \$94 millones por la expansión de capacidad en México y Colombia.

VENTAS POR REGIÓN:



EBITDA

El EBITDA (Utilidad Antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización por sus siglas en inglés) durante el 4T14 cayó \$25 millones o 14% a \$157 millones.

El EBITDA de la Cadena Cloro Vinilo cayó \$42 millones o 66% ya que la volatilidad en los precios de las materias primas redujo el EBITDA de Resinas, Compuestos y Derivados

por \$30 millones mientras que la PMV reportó una caída de \$12 millones en el EBITDA por el “overhaul” prolongado en la planta.

En la Cadena Soluciones Integrales el EBITDA cayó \$12 millones o 16% a \$66 millones. Excluyendo Venezuela el EBITDA creció \$7 millones o 10% de \$65 millones a \$72 millones. Los resultados del 4T13 incluyeron una operación no recurrente de \$17 millones de ingresos no relacionadas a Venezuela creando una base de comparación alta.

Estos efectos negativos fueron parcialmente compensados a nivel consolidado por una mejora en márgenes de la Cadena Flúor. El margen EBITDA de la cadena fue de 41%, excluyendo los ingresos no recurrentes de \$16.8 millones relacionados a un arreglo legal, que se compara con un margen de 29% en 4T13.

En el año 2014, el EBITDA fue de \$818 millones, inferior a \$899 millones de 2013. La reducción se debió principalmente a:

(i) El entorno económico débil en Europa lo que afectó a la Cadena Soluciones Integrales en 3T14.

(ii) El desempeño de la Cadena Cloro Vinilo que fue impactado por la volatilidad de los precios de las materias primas y su disponibilidad.

(iii) Un cargo de \$15 millones relacionados a la revaluación de activos y operaciones en Venezuela. A raíz de un cambio en la regulación en Venezuela, las compañías incluyendo a Mexichem se vieron obligadas a revaluar los activos utilizando el tipo de cambio a partir de la última subasta de dólares por el Banco Central del país. Esto implicó el uso de un tipo de cambio de 12 bolívares por dólar comparado a los 6.30 bolívares por dólar a finales de 2013. Este efecto de 2014 fue realizado durante el 4T14.

(iv) Un impacto de \$5.2 millones por la apreciación del dólar americano frente a las monedas del mundo desde finales del 4T13.

Excluyendo Venezuela, la PMV y el efecto de la apreciación del dólar americano, el EBITDA en 2014 fue de \$784 millones, o 2% debajo de los \$802 millones en 2013.

UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad de operación en el cuarto trimestre fue de \$44 millones 40% menor al 4T13. Esto fue por los factores anteriormente mencionados y a mayores costos de depreciación y amortización como resultado de una mayor base de activos a raíz de la inversión de la PMV y de la expansión en capacidad de México y Colombia en la Cadena Cloro Vinilo.

En 2014 la utilidad de operación fue de \$403 millones comparada con \$562 millones de 2013.

COSTO FINANCIERO

El costo financiero del 4T14 se incrementó en \$27 millones debido principalmente a:

- En el último trimestre de 2014 los tipos de cambio de algunos países en Latino América se devaluaron considerablemente frente al dólar americano lo que origina que los pasivos en monedas locales se revalúen ocasionando una pérdida en el trimestre de \$10 millones comparado contra una utilidad que se tuvo en el mismo periodo de 2013 de \$2 millones. Adicionalmente, el valor de las cajas en monedas locales originaron una pérdida adicional de \$8 millones.
- El aumento de los intereses devengados en el 4T14 por \$14 millones año a año incrementaron parcialmente debido al incremento de la deuda por la colocación del bono por \$750 millones en los mercados internacionales en Septiembre de 2014. Adicionalmente, los costos de intereses relacionados a inversiones de capital realizadas en 2013 para expandir la capacidad de resinas de PVC en México y Colombia así como para financiar otros activos que fueron capitalizados durante la fase de construcción con base en el NIC16 "*Propiedades, plantas y equipos*". Desde que dichas expansiones iniciaron operación en 2014, los costos de intereses han sido erogados y por lo tanto han incrementado el costo financiero de la Compañía.

En 2014 los costos financieros incrementaron \$83 millones año a año debido principalmente a:

- A \$33 millones de pérdida relacionada a operaciones cambiarias en Venezuela realizadas en 2T14. El valor de la caja en monedas locales que tienen moneda funcional dólar genera una pérdida de \$16 millones debido a que el valor de dichas cajas se devalúan con respecto al año anterior.
- El incremento en intereses pagados de \$20 millones año contra año debido al incremento de la deuda por la colocación del bono por \$750 millones en los mercados internacionales en Septiembre de 2014. Adicionalmente, los costos de intereses relacionados a inversiones de capital realizadas en 2013 para expandir la capacidad de resinas de PVC en México y Colombia.
- Estos factores contrarrestaron las ganancias en inversiones que fueron \$4 millones más que en 2013.

IMPUESTOS A LA UTILIDAD

El impuesto a la utilidad del 4T14 disminuyó \$33 millones comparada con el 4T13 principalmente por el incremento de impuestos diferidos ocasionado por mayores pasivos y pérdidas fiscales. Este efecto más que compensó el incremento de \$9 millones en el impuesto causado debido a una diferencia entre la depreciación fiscal y contable del avalúo de los activos fijos realizado a finales de 2013 y de mayores gastos no deducibles.

La tasa efectiva de impuestos fue de 29% comparada con 40% de 2013. La tasa efectiva de impuestos registrada en 2014 es más baja por menores impuestos causados y mayores impuestos diferidos.

UTILIDAD NETA

En el 4T14 la Compañía reportó una pérdida neta de \$27 millones comparada con una pérdida neta de \$8 millones en 4T13. Ésta pérdida se explica por menor utilidad operativa, mayores gastos financieros, y un menor impacto en operaciones discontinuas. La pérdida neta de operaciones continuas ascendió a \$47 millones comparada con una pérdida de \$25 millones en 4T13 debido a las razones antes mencionadas.

En el año 2014 la utilidad neta fue de \$125 millones comparada con \$81 millones de 2013 debido principalmente a la reducción de impuestos y a una menor pérdida de las operaciones discontinuas de \$158 millones.

FLUJO DE EFECTIVO

	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013	%Var.	2014	2013	% Var.
EBITDA	157	182	-14%	818	899	-9%
Impuestos	-29	-19	47%	-112	-151	-26%
Intereses neto	-47	-29	61%	-142	-91	56%
Comisiones Bancarias	-6	-5	10%	-18	-18	0%
Pérdida cambiaria (Venezuela)	0	0		-33	0	
Variación de capital de trabajo *	226	289	-22%	186	63	197%
Flujo libre operativo antes de Capex	301	417	-28%	699	701	0%
CAPEX (orgánico)	-70	-108	-36%	-231	-276	-16%
CAPEX (Total JV)	-142	-49	189%	-396	-49	706%
CAPEX JV (Participación Oxy)	54	23	133%	166	23	623%
CAPEX NETO (JV)	-88	-26	239%	-229	-26	779%
CAPEX TOTAL (orgánico y JV)	-158	-135	18%	-460	-302	52%
Flujo libre	143	283	-49%	239	399	-40%
Dividendos	0	-99	-100%	0	-159	-100%
Flujo de efectivo libre	143	184	-22%	239	241	-1%

* Para fines comparativos, los saldos son calculados utilizando el balance inicial de Vestolit y Dura-Line a la fecha de la transacción con la finalidad de compararlo con el saldo a Diciembre 2014.

El flujo de efectivo operativo antes de inversiones de capital fue de \$301 millones en 4T14 comparado con \$417 millones en 4T13. En el año el flujo de efectivo operativo antes de inversiones fue de \$699 millones ligeramente por debajo del año anterior, dada la activa gestión del capital de trabajo que ayudó a compensar la menor generación de EBITDA y la pérdida cambiaria de \$33 millones relacionada con las operaciones cambiarias.

Las inversiones de capital en 4T14 totalizaron \$158 millones. De esta cifra, \$54 millones se invirtieron en el cracker de etileno, \$34 millones en la PMV, y \$70 millones fueron gastos de inversión orgánicos.

Las inversiones de capital para el año completo 2014 totalizaron \$460 millones de los cuales \$166 millones fueron invertidos en el cracker de etileno, \$63 millones en la PMV y \$231 millones en inversiones de capital orgánicos.

CAPITAL DE TRABAJO NETO

	Capital de Trabajo Neto		
	2014	2013	%Var.
Capital de Trabajo Neto	565	669	-16%
Capital de Trabajo de Dura-Line	83	0	
Capital de Trabajo de Vestolit	7	0	
Capital de Trabajo Proforma	476	669	-29%

DEUDA FINANCIERA

	Últimos 12 meses	
	Dic 2014	Dic 2013
Deuda Neta en US\$	1,809	933
Deuda Neta/EBITDA 12 M Proforma	2.0x	1.0x
Cobertura de Intereses	4.6x	8.2x
Acciones en Circulación	2,100,000,000	2,100,000,000

La deuda financiera al 31 de diciembre de 2014 fue de \$2,428 millones, la caja e inversiones temporales de \$620 millones por lo que la deuda neta fue de \$1,809 millones. El incremento se debe principalmente por las adquisiciones de Dura-Line y Vestolit.

La razón deuda neta/ EBITDA fue de 2.0x al 31 de diciembre de 2014 tomando en cuenta el EBITDA proforma de \$885 millones en 2014. El índice de cobertura de intereses fue de 4.6x al cierre del año 2014.

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Balance General	En miles de dólares		
	Dic 2014	Dic 2013	%
Activo total	8,726,245	8,181,802	7%
Efectivo y equivalentes de efectivo	619,525	1,232,561	-50%
Clientes	920,122	896,777	3%
Inventarios	775,219	728,805	6%
Otros activos circulantes	268,608	194,835	38%
Activo largo plazo	6,142,771	5,128,824	20%
Pasivo total	5,236,506	4,590,745	14%
Porción circulante de deuda largo plazo	61,736	62,121	-1%
Proveedores	1,130,280	953,147	19%
Otros pasivos circulantes	624,415	499,677	25%
Deuda largo plazo	2,366,457	2,103,086	13%
Otros pasivos largo plazo	1,053,618	972,714	8%
Capital contable consolidado	3,489,739	3,591,057	-3%
Capital contable minoritario	443,708	292,501	52%
Capital contable mayoritario	3,046,031	3,298,556	-8%
Total de Pasivos y Capital Contable	8,726,245	8,181,802	7%

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

En miles de dólares	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013	%	2014	2013	%
ESTADO DE RESULTADOS						
Ventas netas	1,370,954	1,281,143	7%	5,582,699	5,176,999	8%
Costo de ventas	1,078,616	946,312	14%	4,192,765	3,646,751	15%
Utilidad bruta	292,338	334,831	-13%	1,389,934	1,530,248	-9%
Gastos de operación	248,534	262,076	-5%	986,787	967,942	2%
Utilidad de operación	43,804	72,755	-40%	403,147	562,306	-28%
Intereses pagados y utilidad cambiaria	104,613	77,271	35%	258,165	174,741	48%
Participación en asociada	470	2,140	-78%	(2,729)	(705)	287%
Utilidad por operaciones continuas antes de impuesto a la utilidad	(61,279)	(6,656)	821%	147,711	388,270	-62%
Impuesto causado	28,576	19,499	47%	111,993	151,445	-26%
Impuesto diferido	(43,190)	1,428	NA	(69,606)	5,355	N/A
Impuesto a la utilidad	(14,614)	18,071	N/A	42,387	156,800	-73%
Utilidad por operaciones continuas	(46,665)	(24,727)	89%	105,324	231,470	-54%
Operaciones discontinuadas	9,552	15,806	-40%	9,289	(148,415)	N/A
Utilidad neta consolidada	(37,113)	(8,921)	316%	114,613	83,055	38%
Interés minoritario	(9,868)	(866)	1039%	(9,946)	2,452	N/A
Utilidad neta	(27,245)	(8,055)	238%	124,559	80,603	55%
EBITDA	156,833	182,350	-14%	818,236	898,892	-9%

RESULTADOS OPERATIVOS POR CADENA

CADENA SOLUCIONES INTEGRALES

	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013	%Var.	2014	2013	% Var.
Cadena Soluciones Integrales						
Ventas Totales	834	748	12%	3,242	3,050	6%
Utilidad de Operación	21	32	-34%	176	209	-16%
EBITDA	66	78	-16%	357	373	-4%
	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
Variación Volumen	26%			9%		
EBITDA sin Venezuela	72	65	10%	340	326	4%
4T'14 - Efecto de la revaluación del dólar	-5	0		-5	0	
4T'13 - Ingresos no recurrentes	0	17	-100%	0	17	-100%
EBITDA sin Venezuela y efectos no recurrentes	76	48	59%	344	309	12%

En 4T14 la Cadena Soluciones Integrales se afectó principalmente por una base de comparación alta debido al beneficio de una sola vez en 4T13 de \$17 millones, por el efecto de la revaluación de Venezuela y por un impacto de \$4.8 millones por movimientos cambiarios. Las ventas de la Cadena Soluciones Integrales en el cuarto trimestre incrementaron 12% a \$834 millones debido principalmente a la consolidación de Dura-Line, que fue adquirida en el 3T14, compensado por una disminución de 5% en las ventas europeas. Además, las operaciones venezolanas en Soluciones Integrales revaluaron sus activos y sus operaciones utilizando un tipo de cambio de 12 bolívars por dólar comparado con 6.30 bolívars por dólar utilizado a finales de 2013, resultando en un cargo de \$56 millones reconocido en el cuarto trimestre.

Las ventas en el cuarto trimestre en Latinoamérica (excluyendo Venezuela) disminuyeron 6% a \$343 millones. Los volúmenes incrementaron en diferentes mercados incluyendo Brasil, Colombia y Perú. Estos incrementos en volúmenes no se ven reflejados en las ventas debido a la apreciación del dólar frente a las monedas de América Latina.

El EBITDA del cuarto trimestre disminuyó 16% o \$12 millones. Los resultados del 4T13 incluían unos ingresos no recurrentes de \$17 millones creando una base de comparación alta, mientras que un menor EBITDA de Venezuela y el impacto del dólar más fuerte también contribuyeron a la caída en EBITDA.

La utilidad de operación en el cuarto trimestre cayó \$11 millones o 34% a \$21 millones principalmente por los factores anteriormente mencionados.

En 2014 las ventas incrementaron 6% año a año a \$3,242 millones incluyendo la consolidación de 3.5 meses de ventas de Dura-Line. Las ventas en Europa crecieron 3% a pesar de una marcada desaceleración en la segunda mitad del año, y Latino América se mantuvo relativamente estable.

El EBITDA en el año 2014 fue de \$357 millones, una disminución de \$16 millones o 4%, en gran parte debido a la disminución de \$15 millones de la revaluación de Venezuela. Los resultados también se impactaron por una menor generación de EBITDA en Europa, que fue parcialmente compensado por la consolidación de Dura-Line.

Sobre un tipo de cambio de \$12 bolívares por dólar, en el 4T14 el EBITDA de las operaciones de Venezuela fueron \$(6) millones comparado con \$13 millones en el 4T13. En el año 2014 el EBITDA de las operaciones en Venezuela fue de \$17 millones que se compara con \$47 millones de 2013.

La utilidad de operación en 2014 fue de \$176 millones una disminución de \$33 millones o 16% comparada con el año 2013. Esto se debió principalmente al incremento en la depreciación relacionada a la revaluación de activos fijos a valor razonable ocurrido en el 4T14 en cumplimiento con la política de Mexichem en relación con la NIC 16.

CADENA CLORO VINILO¹

	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013	%Var.	2014	2013	% Var.
Cadena Cloro-Vinilo						
Ventas Totales*	433	461	-6%	1,908	1,814	5%
Utilidad de Operación**	-20	22	N/A	76	214	-64%
EBITDA**	22	64	-66%	217	300	-28%
				11.4%		Enero - Diciembre
Variación Volumen		4%		16.5%		4%

*La ventas intercompañías son \$49 millones y \$77 millones para el 4to trimestre del 2014 y 2013, respectivamente. Y \$225 millones y \$361 millones en el acumulado a diciembre 2014 y 2013.

** Incluye gastos relacionados con Ingleside por \$1.6 millones en el 2014.

	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013*	%Var.	2014	2013*	% Var.
Resinas, Compuestos, Derivados						
Ventas Totales**	425	446	-5%	1,872	1,706	10%
Utilidad de Operación***	-5	25	N/A	107	183	-42%
EBITDA***	26	56	-54%	200	250	-20%
				10.7%		Enero - Diciembre
Variación Volumen		3%		14.7%		8%

*Los resultados de la planta de Coatzacoalcos fueron reubicados en la sección de PMV.

**Las ventas intercompañías fueron \$62 millones y \$90 millones para el 4to trim. 2014 y 2013, respectivamente. Y \$287 millones y \$384 millones para el acumulado del año.

*** Incluye gastos relacionados con Ingleside por \$1.6 millones en el 2014.

¹ Los datos del 2013 para Resinas, Compuestos y Derivados así como para la PMV son pro forma para efectos comparativos.

Las ventas de la PMV en el 4T14 se disminuyeron 30% a \$29 millones mientras que el EBITDA \$(4) millones. Durante el trimestre, la PMV extendió la duración y el alcance del “overhaul” de la planta de etileno y de VCM para garantizar operaciones seguras y fiables a raíz de la reanudación de la producción en enero de 2015. Estas actividades adicionales de revisión general limitaron la producción y venta de VCM, etileno y sosa cáustica.

CADENA FLÚOR

	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
	2014	2013	%Var.	2014	2013	% Var.
Cadena Flúor						
Ventas Totales	153	147	4%	659	673	-2%
Utilidad de Operación	60	29	109%	181	179	1%
EBITDA	80	43	87%	254	240	6%
	Cuarto Trimestre			Enero - Diciembre		
Variación Volumen	-9%			-11%		

La Cadena Flúor registró un crecimiento año a año en el EBITDA con mejoras en la operación y con un beneficio no recurrente relacionado a un acuerdo legal.

Las ventas en el 4T14 incrementaron 4% o \$6 millones a \$153 millones. Este incremento fue el resultado de mejores precios en la fluorita grado ácido y del ácido fluorhídrico gracias a los nuevos contratos que entraron en vigor en 2T14, así como un ligero incremento en precios y volúmenes de los gases refrigerantes.

El EBITDA del 4T14 incrementó \$37 millones u 87% a \$80 millones reflejando los incrementos en precios y volúmenes antes mencionados así como el beneficio no recurrente de \$16.8 millones relacionados al acuerdo legal. Excluyendo el beneficio antes mencionado, el EBITDA incrementó 47% equivalente a un margen de EBITDA de 41%, una expansión de más de 12 puntos porcentuales.

La utilidad de operación en el 4T14 fue de \$60 millones más del doble de los \$29 millones reportados en el mismo periodo de 2013. Esto se debió principalmente al beneficio no recurrente de \$16.8 millones relacionados al acuerdo legal y a mejores resultados de fluorita.

Las ventas en 2014 cayeron 2% o \$14 millones a \$659 millones principalmente debido a un menor desempeño de volúmenes de fluorita en la primera mitad del año. El EBITDA en 2014 incrementó 6% o \$14 millones a \$254 millones.

La utilidad de operación en 2014 incrementó 1% o \$2 millones a \$181 millones también debido al beneficio asociado a la resolución jurídica a favor y a mejores resultados de fluorita en la segunda mitad del año.

EVENTOS RECIENTES

- El 6 de enero de 2015 Mexichem anunció que Mexichem Flúor, una de sus subsidiarias, presentó una apelación en contra de la resolución de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos de América (ITC) del 12 de noviembre de 2014. En la que se niega la existencia de daño material o amenaza de daño material a la industria de gases refrigerantes de Estados Unidos derivado de las importaciones provenientes de China, gases conocidos como R134a, HFC-134^a o 1,1,1,2- Tetrafluoretano. Mexichem espera que la resolución de la apelación interpuesta ante la Corte Internacional de Comercio tome aproximadamente un año.
- El 31 de diciembre de 2014 Mexichem adquirió la licencia para la distribución y venta del HFC-227ea/P grado farmacéutico, propelente médico de Dupont Fluorochemicals. Esta transacción respalda la estrategia de la compañía con un enfoque de crecimiento global mediante la participación en productos de especialidades. El precio de adquisición fue de \$4.1 millones.
- El 1 de diciembre de 2014 Mexichem completó la adquisición de VESTOLIT GmbH por €219 millones en efectivo y pasivos asumidos. Esta adquisición se consolidó en la Cadena Cloro Vinilo.
- El 28 de noviembre de 2014 de acuerdo a las resoluciones adoptadas en la Asamblea Ordinaria General de Accionistas, se acordó el pago en efectivo de un dividendo de MXN0.50 por acción a cada una de las acciones en circulación. El pago del dividendo se realizará en cuatro parcialidades de MXN0.125 por acción en circulación cada parcialidad. Excluyendo aquéllas acciones que Mexichem posee por el programa de recompra a la fecha de registro para cada pago de dividendo de acuerdo a las siguientes fechas de pago en 2015: 27 de febrero, 27 de mayo, 27 de agosto y 27 de noviembre.

ACERCA DE MEXICHEM

Mexichem es el líder global en sistemas de tuberías plásticas y un líder en la industria química y petroquímica con más de 50 años de experiencia en Latinoamérica contribuyendo al desarrollo de los países entregando un amplio portafolio de productos en sectores de mercado con crecimiento atractivo como construcción, vivienda, agua potable y sistemas de drenaje en México, Estados Unidos, Europa, Asia y Latinoamérica. La Compañía tiene ventas por más de US\$5,000 millones, y cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores desde hace más de 30 años.

Contacto:

Berenice Muñoz Jalpa
+52-55-5366-4084
Directora de Relación con Inversionistas
bmunozej@mexichem.com
www.mexichem.com

Información prospectiva:

“En adición a información de carácter histórico, el presente comunicado de prensa contiene “Información Prospectiva” que refleja las expectativas de la administración en torno al futuro. La utilización de palabras como “anticipar”, “creer”, “estimar” “esperar” “tener la intención de”, “poder” “planear” “deber” y cualesquiera otras expresiones similares generalmente indican comentarios basados en expectativas. Los resultados finales podrían diferir materialmente de las expectativas actuales debido a diferentes factores, entre los que se incluyen, pero no se encuentran limitados a, cambios a nivel local e internacional de corte político, la economía, el negocio, la competencia, los mercados y cuestiones de carácter regulatorio, tendencias cíclicas en los mercados relevantes en que participa la Compañía, así como cualesquiera otros factores previstos en la sección “Factores de Riesgo” del reporte anual presentado por Mexichem ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). La información prospectiva incluida en el presente representa los puntos de vista de Mexichem a la fecha del presente comunicado de prensa. Mexichem no asume obligación alguna de revisar o actualizar públicamente ninguna información prospectiva por cualquier razón salvo que así lo exija la legislación aplicable.”

Mexichem ha implementado un Código de Ética que rige sus relaciones con sus empleados, clientes, proveedores, y grupos de interés en general. El Código de Ética de Mexichem se encuentra disponible para su consulta en el siguiente link: http://www.mexichem.com/Codigo_de_etica.html Asimismo, en cumplimiento con el Artículo 42 de la Ley del Mercado de Valores, a través de su Comité de Auditoría ha

establecido un mecanismo de contacto a efecto que cualquier persona que tenga conocimiento del incumplimiento al Código de Ética o lineamientos y políticas de operación, sistema de control interno y auditoría interna y registro contable, ya sea de la propia Sociedad o de las personas morales que ésta controle, realice una denuncia la cual se garantiza se mantendrá en anonimato. La Línea de Denuncia es operada a través de un tercero. En México se puede denunciar cualquier anomalía al teléfono 01-800-062-12-03, o a través de la página de internet <http://www.ethic-line.com/mexichem> o al correo electrónico mexichem@ethic-line.com. Dichas denuncias serán informadas directamente al Comité de Auditoría de Mexichem para su investigación.

Analistas Independientes

Actualmente la cobertura de análisis a los valores de Mexichem es realizada por las siguientes Instituciones:

- HSBC
- Grupo Santander
- JP Morgan
- Bank of America Merrill Lynch
- BBVA Bancomer
- Citigroup
- Credit Suisse
- Morgan Stanley
- GBM-Grupo Bursátil Mexicano
- ITAU BBA
- BTG Pactual
- Actinver
- Invex Casa de Bolsa
- Banorte-Ixe
- Vector
- Monex
- Intercam