

Mexichem reporta sus resultados del 2T15 y del primer semestre de 2015

Tlalnepantla, Estado de México, a 20 de julio 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 2T15 y del primer semestre de 2015. 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 segundo trimestre de 2015

- Las ventas incrementaron 4% alcanzando \$1,519 millones.
- El EBITDA fue de \$266 millones, un incremento de 3%; y el EBITDA excluyendo Venezuela y PMV fue de \$250 millones, un incremento de 8%.
- Los márgenes EBITDA en las Cadenas de Cloro-Vinilo y en Soluciones Integrales (incluyendo Vestolit y Dura-Line) se expandieron, y en la Cadena Flúor fue estable.
- La utilidad neta mayoritaria incrementó 29% a \$64 millones.
- Deuda neta a EBITDA proforma fue 2.1x, una mejora secuencial de 20 pbs comparado con 2.3x en 1T15.
- A partir de 2T15, Mexichem ha aplicado el tipo de cambio de 198 bolívares por dólar en sus operaciones en Venezuela. Este cambio resultó en un cargo de \$9.8 millones en EBITDA. Consecuentemente, estas operaciones representaron 0.1% del total de EBITDA, lo cual lo hace no significativo para los resultados futuros.
- En una base comparativa constante ajustada por el efecto de conversión asociado a la apreciación del dólar y excluyendo PMV, Venezuela y gastos de reestructura:
 - Ventas y EBITDA hubieran incrementado 17%.

RESULTADOS SELECTOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Consolidado Millones de dólares	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
Ventas Netas	1,519	1,455	4%	2,961	2,783	6%
Utilidad de Operación	173	158	10%	263	259	2%
Utilidad May. Neta	64	50	29%	83	99	-16%
EBITDA	266	257	3%	464	454	2%
Flujo libre operativo antes de Capex	246	54	355%	218	9	2364%
CAPEX Total (orgánico y JV)	-140	-74	89%	-251	-191	31%
Ventas Netas sin Venezuela ni PMV	1,507	1,417	6%	2,926	2,712	8%
EBITDA sin Venezuela ni PMV	250	232	8%	446	408	9%

Datos financieros y operativos relevantes del segundo trimestre de 2015

Millones de dólares	Ventas			EBITDA			Ventas excluyendo PMV & Venezuela			EBITDA excluyendo PMV & Venezuela		
	2T15	2T14	%Var.	2T15	2T14	%Var.	2T15	2T14	%Var.	2T15	2T14	%Var.
Cloro-Vinilo	559	511	9%	92	80	14%	535	495	8%	74	63	18%
Soluciones Integrales	830	825	1%	123	112	10%	842	802	5%	125	106	19%
Fluór	177	181	-2%	65	67	-3%	177	181	-2%	65	67	-3%
Eliminaciones/Holding	-47	-62	-24%	-14	-3	398%	-47	-62	-24%	-14	-3	398%
Mexichem Consolidado	1,519	1,455	4%	266	257	3%	1,507	1,417	6%	250	232	8%

Datos financieros y operativos relevantes del primer semestre de 2015

- Las ventas incrementaron 6% alcanzando \$2,961 millones.
- El EBITDA fue de \$464 millones, un incremento de 2%; y el EBITDA excluyendo Venezuela y PMV fue de \$446 millones, un incremento de 9%.
- En una base comparativa constante ajustada por el efecto de conversión asociado a la apreciación del dólar y excluyendo PMV, Venezuela y gastos de reestructura y no recurrentes:
 - Ventas y EBITDA hubieran incrementado 19%.

INFORMACIÓN RELEVANTE EN UNA BASE COMPARATIVA CONSTANTE

2T14	En millones de dólares	2T15			Costos.	Sub-	Sub15/1Q14			TotQ15/1Q14
EBITDA*		EBITDA *	% Var	FX	Rest	Total	% Var Comp	M&A	Total	% Var Comp
168	Cloro-Vinilo +Soluciones Integrales	199	19%	19	2	221	31%	-34	187	11%
67	Fluór	65	-3%	0	0	65	-2%	0	65	-2%
232	Total	250	8%	20	2	272	17%	-34	238	2%

EBITDA* excluye Venezuela y PMV para que sea misma base comparativa.

1S14	En millones de dólares	1S15			Costos.	Sub-	Sub15/1S14			TotS15/1S14
EBITDA*		EBITDA *	% Var	FX	Rest	Total	% Var Comp	M&A	Total	% Var Comp
303	Cloro-Vinilo +Soluciones Integrales	343	13%	29	11	384	27%	-59	325	7%
112	Fluór	122	9%	1	0	123	10%	0	123	10%
408	Total	446	9%	30	11	487	19%	-59	428	5%

EBITDA* excluye Venezuela y PMV para que sea misma base comparativa. Costos Rest incluye gastos no recurrentes.

COMENTARIOS DE LA DIRECCIÓN

Desempeño y Perspectivas

“Nos complace informar que los resultados operativos del segundo trimestre cumplieron nuestras expectativas y mostraron mejoras en toda la organización, en línea con nuestra estrategia de largo plazo: incrementar la integración vertical, enfatizar en productos de especialidad, diversificar mercados finales y ampliar nuestro alcance geográfico. En el segundo trimestre de 2015 logramos exitosamente un crecimiento EBITDA excluyendo Venezuela y PMV que superó el crecimiento en ventas por un factor de 1.3x, reflejando una mejora en la mezcla de productos y de geografías, las contribuciones de nuestras recientes adquisiciones y las eficiencias operativas en curso asociadas con una escala significativamente mayor. Este crecimiento es aún más relevante si consideramos los vientos en contra que nos enfrentamos en cuanto a la apreciación del dólar respecto del resto de divisas en el mundo, al impacto de condiciones difíciles en los volúmenes y precios en algunos mercados finales y a costos de reestructura que afectaron la comparación año contra año.

“En la Cadena Cloro-Vinilo, el EBITDA incrementó 14% y el margen EBITDA se expandió 71 pbs, reflejando mejores márgenes en PVC, menores costos de materias primas y de electricidad comparados con los utilizados en el segundo trimestre del año pasado, y a la consolidación de Vestolit en Mexichem. La cadena experimentó resultados estables en la asociación estratégica con Pemex, PMV, en la que la producción de VCM incrementó 13% del primer semestre de 2015 comparada con mismo periodo de 2014.

“Las ventas y el EBITDA de la Cadena Flúor se redujeron modestamente, pero los márgenes EBITDA se mantuvieron estables. Los resultados reflejaron el impacto de una reducción significativa en volúmenes de fluorita grado metalúrgico para la industria del acero. En Soluciones Integrales, el desempeño de EBITDA se mantuvo sólido, incrementando 10% mientras que el margen EBITDA se expandió 123 pbs. Estos resultados se lograron a pesar de un tenue incremento de 1% en ventas que reflejó el impacto de la revaluación de nuestras operaciones en Venezuela a 198 bolívares por dólar y a la apreciación general del dólar respecto del resto de monedas, que redujo significativamente nuestras ventas de Latinoamérica y Europa. En números constantes ajustados por el efecto de fluctuación cambiaria, excluyendo Venezuela y los gastos de reestructura, las ventas de la Cadena de Soluciones Integrales hubieran incrementado 23% y el EBITDA 39%, lo que implican un margen EBITDA de 14.8%, o una mejora de 168 pbs año a año.

“En el segundo trimestre la posición financiera de Mexichem continuó mejorando al tiempo que se siguió invirtiendo en nuestro futuro crecimiento. Redujimos nuestras necesidades netas de capital de trabajo en \$175 millones comparado con el segundo trimestre del año pasado. Nuestra razón deuda neta a proforma EBITDA mejoró 20 puntos bases a 2.1x, y esperamos cerrar alrededor de 2.0x a finales de este año, mejor que nuestras previsiones anteriores. Además, también hemos mantenido una disciplina en nuestros gastos de inversión, en el que alrededor del 70% de nuestras inversiones de capital están destinados a incrementar nuestra integración vertical y la mayoría del resto está asignado a acelerar retornos, en la expansión de capacidades.

“De cara al futuro, confiamos en las perspectivas de crecimiento de Mexichem para la segunda mitad de 2015. Gracias a las iniciativas orgánicas y de reciente adquisición, creemos que Mexichem está mucho más resistente ante situaciones desafiantes en la industria de lo que era hace apenas un año. Estamos ofreciendo una cartera de productos más completa en mercados finales más diversificados; los volúmenes y precios están aumentando en la mayoría de la categoría de productos con la excepción de la fluorita de grado metalúrgico, cuya demanda se mantiene débil; y hemos aumentado significativamente nuestra expansión geográfica. Al mismo tiempo, estamos enfocados en expandir márgenes mediante la mejora en la mezcla de productos y alcanzando mayor apalancamiento operativo, permitiéndonos mantener nuestras expectativas de alcanzar un crecimiento de doble dígito en EBITDA, que excluye Venezuela y PMV, para el año 2015.”

VENTAS

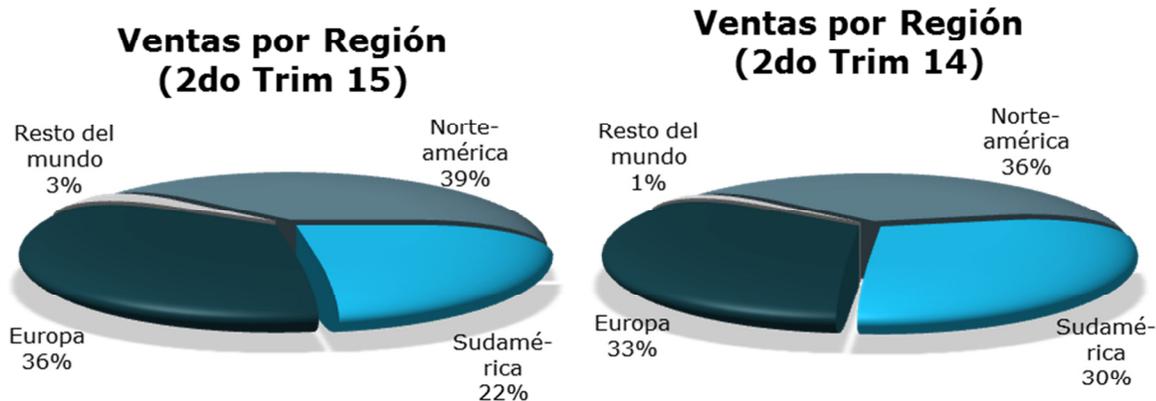
Las ventas en el 2T15 incrementaron \$64 millones o 4% año a año alcanzando \$1,519 millones debido principalmente a una combinación de crecimiento orgánico y por adquisiciones. Específicamente el crecimiento de las ventas en el 2T15 es el resultado de:

- Un aumento de \$48 millones o 9% de las ventas de la Cadena Cloro-Vinilo explicado por la consolidación de Vestolit.
- Un incremento que ascendió a \$5 millones o 1% en ventas de la Cadena Soluciones Integrales debido principalmente a la consolidación de Dura-Line.

En una base comparativa ajustada por el efecto por conversión asociado a la apreciación del dólar, excluyendo PMV y Venezuela, las ventas hubieran crecido 17% en el trimestre. La apreciación del dólar frente al resto de las monedas redujeron las ventas en \$156 millones de los cuáles \$148 millones, \$2 millones y \$6 millones corresponden a Cadena Soluciones Integrales, Cloro-Vinilo y Flúor respectivamente.

Las ventas en el primer semestre de 2015 incrementaron \$178 millones, o 6% año a año alcanzando \$2,961 millones, debido a la combinación de crecimiento orgánico y por adquisiciones. En una base comparativa constante ajustada por el efecto por conversión asociada a la apreciación del dólar frente al resto de las monedas efecto cambiario y excluyendo PMV y Venezuela, las ventas hubieran crecido 19% año a año. Las fluctuaciones cambiarias redujeron las ventas por \$291 millones de los cuáles \$250 millones, \$30 millones y \$11 millones corresponden a Cadena Soluciones Integrales, Cloro-Vinilo y Flúor respectivamente.

VENTAS POR REGIÓN:



La presencia de Mexichem en Estados Unidos ha incrementado significativamente de 10% en el 2T14 a 17% en el 2T15, después de la adquisición de Dura-Line.

EBITDA

En 2T15, el EBITDA fue de \$266 millones, 3% mayor comparado con 2T14. Excluyendo las operaciones de PMV y Venezuela, el EBITDA incrementó 8% a \$250 millones, y hubiera incrementado 17% a \$272 millones si se hubiere ajustado por el efecto por conversión asociado a la apreciación del dólar frente al resto de las monedas y costos de reestructura. Los factores que contribuyeron a mejorar el desempeño EBITDA en el 2T15 incluyeron:

- (i) La consolidación de Dura-Line y Vestolit que contribuyeron con \$34 millones en el EBITDA.
- (ii) Además de las resinas de PVC, el impacto positivo de menores costos en otras materias primas que beneficiaron a compuestos, menores costos de electricidad que beneficiaron a los resultados en derivados, y a menores precios de VCM para la producción de resinas dentro de la Cadena Cloro-Vinilo junto con la inclusión de Vestolit, resultaron en una expansión del margen EBITDA en 71 pbs a 16.4%.

Y los factores que afectaron negativamente al EBITDA:

- (iii) Los costos de reestructura por \$2.2 millones que afectaron la Cadena Soluciones Integrales comparados con \$0.4 millones en 2T14.
- (iv) Un impacto de \$20 millones por la apreciación del dólar frente a monedas globales que afectaron principalmente las operaciones en Europa y Latinoamérica (\$19 millones en Soluciones Integrales).
- (v) Una reducción de \$9.8 millones en el EBITDA de Venezuela por cambios en la legislación cambiaria, dado que las operaciones en aquel país fueron revaluadas a un tipo de cambio de \$198 bolívares por dólar, registrando el efecto total del primer y segundo trimestre en este trimestre.
- (vi) Un incremento de \$11 millones en pérdidas en el corporativo y eliminaciones, principalmente explicado por la estrategia de cobertura de la Compañía con el fin de cubrir los costos de producción, gastos administrativos y de personal de la mina de fluorita, los cuales están denominados en su mayoría en pesos mexicanos, mientras que sus ventas se realizan en dólares. Así, desde 2014, la Compañía ha cubierto esta disparidad, acordando la venta de dólares "forward". En la actualidad dicha venta forward se encuentra acordada a un tipo de cambio promedio ponderado de \$13.80 pesos por dólar. Por lo tanto, si el peso mexicano se deprecia, los costos de la mina de fluorita, al convertirlos a dólares, disminuyen, y a la vez la cobertura realizada con forwards en dólares fijos a \$13.80 nos genera una pérdida que compensa el beneficio mencionado. Durante el 2T14, Mexichem ganó \$2 millones en ésta estrategia de cobertura mientras que en 2T15 perdió \$4 millones, por lo que el diferencial en el trimestre fue de \$6 millones.

En el primer semestre de 2015, el EBITDA fue \$464 millones, 2% mayor comparado con \$454 millones de 2014. El incremento se explica por mejor desempeño de la Cadena Flúor con mejores precios que lograron una expansión en el margen EBITDA por 276 pbs a 36%, y 29 pbs en la Cadena Soluciones Integrales pasando de 12.2% a 12.5%. En una base comparativa ajustada por el efecto de conversión asociado a la apreciación del dólar, y excluyendo gastos de reestructura y cargos no recurrentes, el EBITDA en el primer semestre de 2015 hubiera incrementado 19% (excluyendo PMV y Venezuela).

UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad de operación en el segundo trimestre fue de \$173 millones, 10% mayor al 2T14. Esto se explica principalmente por los factores anteriormente mencionados y por menores costos de depreciación y amortización como resultado del efecto cambiario por conversión de aquellas operaciones cuya moneda funcional es la local como MSI Europa y MSI Brasil, entre

otras, y por menores costos de depreciación y amortización en PMV debido a cambios en la vida útil de los activos, como consecuencia del proceso de modernización de las plantas en Pajaritos.

Acumulado a junio 2015 la utilidad de operación fue de \$263 millones, 2% arriba de \$259 millones.

COSTO FINANCIERO

El costo financiero del 2T15 disminuyó 16%, ó \$12 millones a \$62 millones debido principalmente a:

- Una menor pérdida cambiaria pasando de \$34 millones en 2T14 a \$10 millones en el 2T15, que llevó a una reducción en pérdida de \$24 millones. En 2T14, la Compañía reportó una pérdida por \$32.8 millones relacionados a operaciones cambiarias en Venezuela.
- El factor anteriormente explicado compensó el aumento en intereses pagados por \$12 millones debido al incremento en la deuda por la colocación del bono por \$750 millones en los mercados internacionales en septiembre de 2014.
- Una reducción de \$3 millones en intereses ganados como resultado de menor caja por el pago de las adquisiciones de Dura-Line y Vestolit cuyo cierre fue a finales de 2014.

Durante el primer semestre de 2015, el costo financiero incrementó 26% debido principalmente a la colocación del bono por \$750 millones ocurrido en septiembre 2014, y a una reducción del 49% de los intereses ganados, como resultado de mejor caja por lo anteriormente mencionado. Esto condujo a un costo integral de financiamiento de \$130 millones comparado con \$103 millones del primer semestre de 2014.

IMPUESTOS A LA UTILIDAD

La tasa efectiva de impuestos fue de 38% en el 2T15 similar a la tasa de 2T14. Durante el primer semestre de 2015, la tasa efectiva de impuestos fue de 38% mientras que en el mismo periodo de 2014 fue de 34%. Esto se explica por lo siguiente:

- La utilidad por operaciones continuas antes de impuestos disminuyó por \$26 millones o 16% en el semestre, mientras que el impuesto causado incrementó \$20 millones o 33%. Esto implica un incremento de 39% a 62% en la tasa de impuesto pagada, debido a mayores pérdidas fiscales en algunas subsidiarias como consecuencia de la apreciación del dólar frente a otras monedas globales y a dividendos recibidos del extranjero.
- El incremento anteriormente mencionado en la tasa de impuesto pagada fue compensado por un beneficio en los impuestos diferidos, reconocido por las subsidiarias que registraron incrementos en la posición de pérdidas fiscales para registrar una tasa efectiva de 38%.

UTILIDAD NETA MAYORITARIA

En el 2T15 la Compañía reportó una utilidad neta mayoritaria de \$64 millones comparada con una utilidad neta mayoritaria de \$50 millones en 2T14, un incremento de 29% como resultado de todos los efectos anteriormente mencionados.

A junio de 2015 la utilidad neta mayoritaria fue de \$83 millones, comparado con \$99 millones en el primer semestre de 2014.

FLUJO DE EFECTIVO

	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
EBITDA	266	257	3%	464	454	2%
Impuesto Causado	-46	-35	-30%	-83	-62	-33%
Intereses neto	-46	-32	-43%	-89	-62	-42%
Comisiones Bancarias	-5	-4	-18%	-9	-9	-4%
Pérdida cambiaria (Venezuela)	0	-33	100%	0	-33	100%
Notas Duales	0	0	100%	0	3	100%
Variación de capital de trabajo	77	-98	179%	-65	-283	77%
Flujo libre operativo antes de Capex	246	54	355%	218	9	2,364%
CAPEX (orgánico)	-59	-42	-40%	-108	-96	-13%
CAPEX (Total JV)	-146	-52	-180%	-254	-175	-45%
CAPEX JV (Participación Oxy)	65	20	225%	112	80	40%
CAPEX NETO (JV)	-81	-32	-152%	-142	-95	-50%
CAPEX Total (orgánico y JV)	-140	-74	-89%	-251	-191	-31%
Flujo libre	106	-20	630%	-32	-182	82%
Dividendos	-17	0		-34	0	
Flujo de efectivo libre	89	-20	546%	-66	-182	64%

El flujo de efectivo libre operativo antes de inversiones de capital fue de \$246 millones en 2T15, un incremento sustancial de \$192 millones, al compararlo con \$54 millones de 2T14, debido a que en 2T15 los intereses netos sumados a las comisiones bancarias incrementaron por \$15 millones y los impuestos por \$11 millones; sin embargo, la administración del capital de trabajo mejoró por \$175 millones incluyendo a Dura-Line y Vestolit. Las inversiones de capital en 2T15 totalizaron \$140 millones principalmente invertidos en los proyectos con nuestras alianzas estratégicas. De esta cifra, \$65 millones se invirtieron en el cracker de etileno, \$16 millones en la PMV, y \$59 millones fueron gastos de inversión orgánicos.

Las inversiones de capital a junio de 2015 totalizaron \$251 millones, de los cuáles \$112 millones se invirtieron en el cracker de etileno, \$30 millones en la PMV, y \$108 millones fueron gastos de inversión orgánicos.

CAPITAL DE TRABAJO NETO

	Variación del 2015			Variación del 2014		
	jun-15	dic-14	Δ (\$)	jun-14	dic-13	Δ (\$)
Capital de Trabajo Neto	631	566*	-65	955	672	-283
Capital de Trabajo de Dura-Line	94	83	-11	0	0	0
Capital de Trabajo de Vestolit	5	7	2	0	0	0
Capital de Trabajo Proforma	533	477	-56	955	672	-283

* Cifras de Venezuela se modifican para hacer comparable contra junio 2015.

El capital de trabajo proforma (base comparable) al 30 de junio de 2015 es menor en \$422 millones o 44% al compararlo con el mismo periodo de 2014, mientras que las ventas permanecieron estables.

DEUDA FINANCIERA

	Últimos 12 meses	
	Jun 2015	Dic 2014
Deuda Neta en US\$*	1,806	1,809
Deuda Neta/EBITDA 12 M Proforma	2.1x	2.0x
Cobertura de Intereses	3.9x	4.5x
Acciones en Circulación	2,100,000,000	2,100,000,000

Deuda neta en US\$ incluye \$18 millones de cartas de crédito a más de 180 días, que para efectos del covenant se considera deuda financiera; aunque esta no se registra contablemente en deuda.

La deuda financiera al 30 de junio de 2015 fue de \$2,391 millones más incluyendo \$18 millones de cartas de crédito, la caja e inversiones temporales de \$604 millones; resultando en una deuda neta de \$1,806 millones. La deuda financiera al 30 de junio de 2014 fue de \$2,203 millones, la caja e inversiones temporales de \$1,044 millones; por lo que la deuda neta fue de \$1,159 millones. El incremento año a año fue principalmente por la emisión del bono por \$750 millones en septiembre 2014 y las adquisiciones de Dura-Line y Vestolit.

La razón deuda neta/EBITDA proforma fue de 2.1x al 30 de junio de 2015, tomando en cuenta el EBITDA proforma de \$855 millones de los últimos doce meses (incluyendo el EBITDA proforma de Dura-Line y Vestolit). El índice de cobertura de intereses a EBITDA proforma fue de 3.9x al cierre del 2T15.

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Balance General	En miles de dólares	
	Jun 2015	Dic 2014
Activo total	8,638,263	8,726,245
Efectivo y equivalentes de efectivo	604,024	619,525
Clientes	1,044,564	920,122
Inventarios	715,711	775,219
Otros activos circulantes	159,002	268,608
Activo largo plazo	6,114,962	6,142,771
Pasivo total	5,102,898	5,236,506
Porción circulante de deuda largo plazo	35,782	61,736
Proveedores	1,129,036	1,130,280
Otros pasivos circulantes	596,701	624,415
Deuda largo plazo	2,355,705	2,366,457
Otros pasivos largo plazo	985,674	1,053,618
Capital contable consolidado	3,535,365	3,489,739
Capital contable minoritario	601,672	443,708
Capital contable mayoritario	2,933,693	3,046,031
Total de Pasivos y Capital Contable	8,638,263	8,726,245

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

En miles de dólares	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%	2015	2014	%
ESTADO DE RESULTADOS						
Ventas netas	1,519,291	1,455,028	4%	2,961,469	2,782,557	6%
Costo de ventas	1,086,299	1,052,259	3%	2,161,913	2,037,111	6%
Utilidad bruta	432,992	402,769	8%	799,556	745,446	7%
Gastos de operación	259,825	245,198	6%	536,230	486,055	10%
Utilidad de operación	173,167	157,571	10%	263,326	259,391	2%
Costo Integral de Financiamiento	61,584	73,719	-16%	129,509	102,583	26%
Participación en asociada	(222)	(2,272)	-90%	505	(2,172)	N/A
Utilidad por operaciones continuas antes de impuesto a la utilidad	111,805	86,124	30%	133,312	158,980	-16%
Impuesto causado	46,168	35,454	30%	82,755	62,422	33%
Impuesto diferido	(2,956)	(2,681)	10%	(31,600)	(8,165)	287%
Impuesto a la utilidad	43,212	32,773	32%	51,155	54,257	-6%
Utilidad por operaciones continuas	68,593	53,351	29%	82,157	104,723	-22%
Operaciones discontinuas	(629)	(1,057)	-40%	(61)	(615)	-90%
Utilidad neta consolidada	67,964	52,294	30%	82,096	104,108	-21%
Interés minoritario	3,571	2,540	41%	(1,266)	5,144	N/A
Utilidad neta	64,393	49,754	29%	83,362	98,964	-16%
EBITDA	265,656	256,710	3%	463,737	454,393	2%

RESULTADOS OPERATIVOS POR CADENA

CADENA CLORO-VINILO (36% y 33% de ventas y EBITDA de Mexichem al primer semestre de 2015 antes de eliminaciones)

	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
Cadena Cloro-Vinilo						
Ventas Totales*	559	511	9%	1,099	999	10%
Utilidad de Operación**	59	49	21%	86	96	-11%
EBITDA**	92	80	14%	160	159	0%

*Ventas intercompañías por \$45 millones y \$62 millones en 2T15 y 2T14, respectivamente. Acumulado a junio 2015 y 2014 las ventas intercompañías fueron de \$97 millones y \$125 millones. ** Incluye gastos relacionados de Ingleside LLC por \$1.4 millones a junio de 2015.

	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
Resinas, Compuestos, Derivados						
Ventas Totales*	535	495	8%	1,066	973	10%
Utilidad de Operación**	45	43	3%	83	88	-6%
EBITDA**	74	63	18%	143	129	11%

* Ventas intercompañías por \$59 millones y \$80 millones en 2T15 y 2T14, respectivamente. Acumulado a junio 2015 y 2014 fue de \$125 millones y \$157 millones. Las ventas a PMV fueron: \$14 y \$19 millones en 2T15 y 2T14, respectivamente; y \$28 y \$33 millones a junio 2015 y 2014 respectivamente. ** Incluye gastos relacionados de Ingleside LLC por \$1.4 millones a junio de 2015.

	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
PMV						
Ventas Totales*	60	69	-12%	108	124	-13%
Utilidad de Operación	14	6	150%	2	7	-67%
EBITDA	18	18	1%	17	31	-43%

*Ventas intercompañías a Resinas, Compuestos y Derivados fueron de \$23 millones y \$34 millones en 2T15 y 2T14, respectivamente. Acumulado a junio 2015 y 2014 las ventas intercompañías fueron de \$47 millones y \$65 millones.

En el 2T15 la Cadena Cloro Vinilo reportó incrementos de doble dígito en la utilidad de operación y en EBITDA.

Las ventas de la Cadena Cloro-Vinilo incrementaron 9% a \$559 millones en el 2T15, comparado con \$511 millones en el 2T14. El EBITDA en 2T15 en la Cadena Cloro-Vinilo incrementó 14% u \$12 millones a \$92 millones. Esto resultó en una expansión del margen del EBITDA en 71 pbs de 15.7% a 16.4%.

En 2T15 las ventas de Resinas, Compuestos y Derivados incrementaron 8% debido a la consolidación de Vestolit, y a mayor volumen de exportaciones a Europa debido a la situación de baja oferta en ésta región dado que varios crackers experimentaron cierres.

El EBITDA de Resinas, Compuestos y Derivados en el 2T15 subió 18% a \$74 millones reflejando la consolidación de Vestolit, la caída en los precios de VCM debido a la disminución en los precios del petróleo, y a menores costos de electricidad. Esto resultó en una expansión del margen del EBITDA en 120 pbs, a 13.8% de 12.6%.

En Resinas, Compuestos y Derivados durante el segundo trimestre de 2015 registraron una utilidad de operación de \$45 millones comparada con la utilidad de \$43 millones en 2T14.

Las ventas de la PMV en el 2T15 disminuyeron 12% como consecuencia de menores precios en VCM, cloro y sosa caustica. Durante el primer semestre de 2015 la producción de VCM de PMV se comportó estable registrando un incremento año a año de 13%. En 2T15 la utilidad de operación tuvo un incremento de 150% comparado con 2T14 como resultado de cambios en la vida útil de activos como consecuencia del proceso de modernización en la planta de Pajaritos, y de la apreciación del dólar frente al peso mexicano que disminuyó la depreciación y amortización en dólares en 2T15 comparado con 2T14.

En la primera mitad de 2015, la Cadena Cloro Vinilo reportó un incremento de 10% en ventas por la inclusión de las operaciones de Vestolit.

Las ventas de PMV en el primer semestre de 2015 fueron 13% menores que el mismo periodo del año anterior por menores precios de sosa cáustica y VCM; así como por el paro prolongado en la planta de VCM que duró hasta enero, pero que fue parcialmente compensado por una mayor estabilidad en la producción de VCM en el semestre, contribuyendo con una operación continua de cloro-alkali al compararla año a año.

CADENA SOLUCIONES INTEGRALES (53% y 42% de ventas y EBITDA de Mexichem al primer semestre de 2015 antes de eliminaciones)

	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
Cadena Soluciones Integrales						
Ventas Totales	830	825	1%	1,618	1,569	3%
Utilidad de Operación	85	67	27%	122	102	19%
EBITDA	123	112	10%	202	191	6%

En 2T15 la Cadena Soluciones Integrales se afectó principalmente por:

- i) Cambios en legislación cambiaria en Venezuela que redujeron el EBITDA en la Cadena en \$9.8 millones,
- ii) A los \$2.2 millones en costos de reestructura, y
- iii) A \$19 millones de reducción en EBITDA por el efecto de la apreciación general del dólar frente a casi todas las monedas en el mundo.

En el segundo trimestre las ventas en Soluciones Integrales incrementaron 1% a \$830 millones, principalmente debido a la consolidación de Dura-Line, compensado por el decremento en las ventas en Europa y Latinoamérica de 21% y 17%, respectivamente. Esto como consecuencia de la apreciación del dólar frente a las monedas globales que afectó a las ventas en Europa y Latinoamérica disminuyéndolas en \$148 millones relativo al efecto por conversión de aquellas operaciones que no tienen al dólar como moneda funcional (Europa y Brasil principalmente).

Las ventas durante el segundo trimestre en Latinoamérica (excluyendo Venezuela) disminuyeron 13%, equivalente a \$47 millones llevándolas a \$317 millones, reducción que incluye el impacto relativo al efecto por conversión por \$70 millones, lo que significó que si el tipo de cambio hubiera sido el mismo al promedio del 2T14, las ventas en las operaciones en Latinoamérica (excluyendo Venezuela) incrementarían 6% a \$387 millones. Por otro lado, las ventas en Europa disminuyeron 17% o \$77 millones para pasar a \$362 millones incluyendo el impacto del efecto cambiario por \$78 millones, lo que implica que si el tipo de cambio promedio durante el 2T15 hubiese sido el mismo que el de 2T14, las ventas en Europa hubieran sido de \$440 millones.

En resumidas cuentas, sin el impacto cambiario y excluyendo Venezuela, las ventas en Soluciones Integrales hubieran incrementado \$187 millones o 23%.

El EBITDA del segundo trimestre incrementó 10% al compararlo con 2T14 por la consolidación de Dura-Line, resultando en un margen EBITDA de 14.9%, o una expansión de 123 pbs.

Excluyendo Venezuela, el EBITDA del 2T15 incrementó 19% o \$20 millones, y excluyendo el impacto del efecto por conversión a dólares derivado de la apreciación de dicha moneda frente a otras monedas globales que en Europa y Latinoamérica representó \$19 millones, y \$2.2 millones de costos de reestructura de Europa, el EBITDA hubiera incrementado 39% durante el 2T15, lo que implica una expansión de margen de 168 pbs resultando en un margen EBITDA de 14.8% comparado con 13.1% de 2T14.

La utilidad de operación en el trimestre incrementó 27% principalmente por el incremento en EBITDA anteriormente explicado, y por el impacto de tipo de cambio en la depreciación y amortización en Europa y en Brasil, en donde el dólar no es su moneda funcional.

El EBITDA del 2T15 de las operaciones en Venezuela reportó una pérdida por \$1.7 millones comparado con una ganancia de \$6.8 millones en 2T14. En el 2T15 reconocimos el ajuste cambiario relacionado al cambio de regulación ocurrido en Febrero 2015. El impacto al EBITDA del 2T15 fue de \$9.8 millones.

Durante el primer semestre de 2015, en una base comparativa ajustada por el efecto de conversión asociado a la apreciación del dólar, las ventas incrementaron 23% mientras que las ventas reportadas aumentaron 3%.

CADENA FLÚOR (11% y 25% de ventas y EBITDA de Mexichem al primer semestre de 2015 antes de eliminaciones)

	Segundo Trimestre			Enero - Junio		
	2015	2014	%Var.	2015	2014	% Var.
Cadena Flúor						
Ventas Totales	177	181	-2%	342	340	0%
Utilidad de Operación	48	49	-3%	87	79	11%
EBITDA	65	67	-3%	122	112	9%

Las ventas en el 2T15 disminuyeron 2% o \$4 millones pasando de \$181 millones en el 2T14 a \$177 millones. La reducción de volúmenes en fluorita grado metalúrgico fue compensado por mejor desempeño en la fluorita de grado ácido y del ácido fluorhídrico.

La utilidad de operación en el 2T15 fue de \$48 millones, un decremento de 3% principalmente por la caída en volúmenes y ventas explicado anteriormente.

Las ventas en el primer semestre de 2015 fueron de \$342 millones, permaneciendo similares a las registradas durante el mismo periodo del 2014, debido principalmente a un débil desempeño en la demanda de fluorita grado metalúrgico. El EBITDA del primer semestre de 2015 incrementó 9%, o \$10 millones a \$122 millones. Esto implicó una expansión de márgenes de 276 pbs a 35.7% desde 33% del primer semestre del 2014.

La utilidad de operación en el mismo periodo incrementó 11%, u \$8 millones a \$87 millones.

EVENTOS RECIENTES

- La Coalición Americana de Hidrofluorocarbonos ("HFC" por sus siglas en inglés) y sus miembros, incluyendo a Mexichem Fluor Inc., presentaron una petición para solicitar la imposición de cuotas compensatorias (antidumping) a importaciones desleales de ciertas mezclas y componentes de HFC provenientes de China que están causando un daño material a la industria doméstica de fluocarbonos en EE.UU. La petición busca la imposición de cuotas compensatorias para nivelar el campo de juego. Dado que Mexichem es un actor secundario en estos gases refrigerantes; no se espera un impacto significativo.
- Dura-Line Corporation comienza producción en una nueva planta de manufactura en Hyderabad, India. La nueva planta producirá ductos y tuberías de alta presión para los mercados de agua, telecomunicaciones de voz y datos, y gas. La nueva planta es la cuarta planta de Mexichem en India, junto con otras dos ubicadas en Goa y otra en Neemrana, cerca de Delhi. La ubicación de la planta de Hyderabad al sur de India permitirá a Mexichem tener una ubicación estratégica para realizar exportaciones al sureste de Asia, atender clientes al sur de la India y capturar nuevas oportunidades de negocio en la región.

Conferencia Telefónica

Mexichem realiza una conferencia telefónica para discutir los resultados del segundo trimestre de 2015, el martes 21 de julio de 2015 a las 13:00 horas de México D.F. / 14:00 horas hora de NY. Para participar en la conferencia, favor de marcar: 001-855-817-7630 (Mexico), o 1-888-349-0106 (Estados Unidos) o 1-412-902-0131 (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/mexichem150722.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

ACERCA DE MEXICHEM

Mexichem es el líder global en sistemas de tuberías plásticas y uno de los líderes en la industria química y petroquímica, con más de 50 años de experiencia en Latinoamérica. La compañía contribuye al desarrollo de los países ofreciendo un amplio portafolio de productos utilizados en sectores de mercado con crecimiento atractivo como construcción, vivienda, telecomunicaciones, agua potable y sistemas de drenaje en México, Estados Unidos, Europa, Asia, África (Sudáfrica), Medio Oriente (Omán) y Latinoamérica. La Compañía tiene ventas por US\$5,600 millones, y cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores desde hace más de 30 años.

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.

The logo for Mexichem, consisting of the word "Mexichem." in a white, sans-serif font, positioned on the right side of a solid blue horizontal bar.

ANALISTAS INDEPENDIENTES

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

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

CONTROL INTERNO

Los estatutos sociales de Mexichem prevén la existencia de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias, órganos corporativos intermedios constituidos de conformidad con la Legislación Aplicable con el fin de auxiliar al Consejo de Administración en el desempeño de sus funciones. Por medio de los citados comités y del Auditor Externo, se otorga la seguridad razonable de que las transacciones y actos efectuados por la Compañía se ejecutan y registran de conformidad con los términos y parámetros establecidos por el consejo de administración y los órganos directivos de Mexichem, por la Legislación Aplicable y por los diferentes lineamientos generales, criterios y normas de información financiera aplicables (NIIFs).