

México, D. F. a 21 de enero de 2016

**Kimberly-Clark de México, S.A.B. de C.V.**  
**RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE Y AÑO COMPLETO 2015**

Puntos sobresalientes:

- Ventas por \$8,483 millones, creciendo a doble dígito por tercer trimestre consecutivo.
- El impacto del tipo de cambio en los costos fue contrarrestado por más volumen, mejores precios y mezcla, el programa de ahorros en costos y mayores eficiencias operativas.
- El EBITDA fue \$2,377 millones; el margen aumentó 90 puntos base de manera secuencial a 28.0%.
- CAPEX por \$1,318 millones durante el 2015.

**RESULTADOS FINANCIEROS TRIMESTRALES**

Preparados conforme a Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)  
Millones de pesos

	<u>4T'15</u>	<u>4T'14</u>	<u>VARIACIÓN</u>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$8,483</b>	<b>\$7,638</b>	<b>11.1%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>3,337</b>	<b>2,772</b>	<b>20.4%</b>
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>1,981</b>	<b>1,499</b>	<b>32.2%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1,211</b>	<b>885</b>	<b>36.8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,377</b>	<b>1,907</b>	<b>24.6%</b>

Las ventas netas crecieron por quinto trimestre consecutivo y fueron 11.1% superiores a las del año anterior. La recuperación del consumo se reflejó en un crecimiento de volumen del 2.1%. Las ventas reflejan una contribución de precio y mezcla de 9.0%, efecto de las iniciativas tomadas durante el año para incrementar precios y reducir actividad promocional, así como por mayores ventas de exportación, importantemente ayudadas por la fortaleza del dólar.

Todos nuestros negocios crecieron. Productos al Consumidor incrementó sus ventas en 9.6%, Professional 26.0% (excluyendo la venta de wadding el aumento de Professional fue 15.7%) y exportaciones 8.9%. Las categorías con alto potencial siguieron sobresaliendo.

La utilidad bruta aumentó 20.4% con 39.3% de margen. Esto refleja varios factores positivos que contrarrestaron la depreciación del peso, que fue de 17% contra año anterior: i) mayor volumen; ii) mayores precios y mejor mezcla; iii) menores precios de insumos en dólares; iv) menos costos de energía; y v) aproximadamente \$300 millones de ahorros del programa de reducción de costos.

Los gastos de operación como porcentaje de ventas disminuyeron 70 puntos base, a 16.0%. Nuestra operación sigue siendo eficiente y continuamos invirtiendo de manera efectiva en nuestras marcas.

La utilidad de operación aumentó 32.2% y el margen fue de 23.4%.

El costo financiero fue de \$234 millones durante el cuarto trimestre comparado con \$269 millones durante el mismo periodo del año anterior, reflejando una menor pérdida cambiaria (\$1 millón comparado con \$98 millones del mismo periodo del 2014). Este efecto compensó mayores intereses por una deuda total mayor y menores intereses ganados durante el trimestre.

La utilidad neta se incrementó 36.8%, reflejando el desempeño a nivel operativo, el menor costo financiero y una mayor tasa efectiva de impuestos. La utilidad neta por acción fue de \$0.39 en el trimestre.

El EBITDA aumentó 24.6% a \$2,377 millones y el margen fue de 28.0%.

En dólares, bajo principios de contabilidad utilizados en Estados Unidos de Norteamérica (US GAAP), las ventas netas disminuyeron 9% en el trimestre, mientras que la utilidad de operación y la utilidad neta aumentaron 2% y 8%, respectivamente.

## **RESULTADOS ACUMULADOS**

Preparados conforme a Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)  
Millones de Pesos

	<b><u>2015</u></b>	<b><u>2014</u></b>	<b><u>VARIACIÓN</u></b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$32,206</b>	<b>\$29,107</b>	<b>10.6%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>12,428</b>	<b>10,727</b>	<b>15.9%</b>
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>7,138</b>	<b>5,870</b>	<b>21.6%</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>4,333</b>	<b>3,544</b>	<b>22.2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>8,803</b>	<b>7,486</b>	<b>17.6%</b>

En el 2015 las ventas netas incrementaron 10.6%, la utilidad bruta 15.9%, la utilidad de operación 21.6%, el EBITDA 17.6% y la utilidad neta 22.2%. La utilidad neta por acción en el año fue de \$1.40.

En dólares, bajo principios de contabilidad utilizados en Estados Unidos de Norteamérica (US GAAP), las ventas netas disminuyeron 7% y la utilidad de operación y la utilidad neta incrementaron 1% y 3%, respectivamente.

Hemos invertido \$1,433 millones durante los últimos doce meses (\$1,318 millones en activos fijos "CAPEX" y \$115 millones en recompra de acciones propias) y se pagaron \$4,583 millones en dividendos a nuestros accionistas.

Al 31 de diciembre de 2015, la empresa contaba con \$7,934 millones en efectivo.

La deuda neta al 31 de diciembre de 2015 fue de \$8,274 millones comparada con \$9,184 millones al 31 de diciembre de 2014. La deuda a largo plazo representó 96% del total y toda la deuda está denominada en pesos.

### **Programa de Recompra de Acciones Durante el Año**

	<u>2015</u>	<u>2014</u>
<b>Acciones recompradas</b>	<b>3,562,480</b>	<b>28,258,598</b>

### **Información sobre la conferencia telefónica**

La conferencia telefónica sobre el cuarto trimestre de 2015 se llevará a cabo el viernes 22 de enero de 2016 a las 9:30 a.m. tiempo del este (8:30 a.m. tiempo del centro / hora de Mexico). Para participar en la conferencia, favor de llamar a los siguientes números telefónicos: desde Estados Unidos, al +1(888) 318-6429; desde otros países, al +1(334) 323-7224; el código de identificación es: KIMBERLY.

La repetición de la conferencia telefónica estará disponible hasta el 29 de enero de 2016. Para acceder a la repetición, favor de llamar a los siguientes números telefónicos: desde Estados Unidos, al +1(877) 919-4059; desde otros países, al +1(334) 323-0140; el código de identificación es: 95008927

**Kimberly-Clark de México S.A.B. de C.V.** fabrica y comercializa productos de consumo personal tales como pañales, toallas femeninas, papel higiénico, servilletas, pañuelos, toallas de papel y toallitas húmedas. Somos líderes de mercado en casi todas nuestras categorías con marcas como Huggies, Kleen-Bebé, Kleenex, Kimlark, Pétalo, Cottonelle, Depend, Kotex y Evenflo.

### **Relación con Inversionistas Contacto**

Azul Argüelles  
Tel: (5255) 5282-7204  
azul.arguelles@kcc.com