



Comunicado de prensa

03 de mayo de 2024

Buen comienzo del ejercicio fiscal.

Henkel eleva sus previsiones de ventas y beneficios para 2024

Düsseldorf, Alemania - Basándose en los excelentes resultados empresariales obtenidos hasta la fecha y en las previsiones para el resto del año, el Consejo de Administración de Henkel AG & Co. KGaA ha decidido elevar las perspectivas para el ejercicio en curso, publicadas a principios de marzo.

Se han elevado las expectativas tanto para las ventas como para los resultados de Henkel:

- **Crecimiento orgánico de las ventas:** 2.5 a 4.5% (anteriormente: 2.0 a 4.0%).
 - Adhesive Technologies: 2.0 a 4.0% (sin cambios).
 - Consumer Brands: 3.0 a 5.0% (anteriormente: 2.0 a 4.0%).
- **Rentabilidad ajustada de las ventas (Margen EBIT):** 13.0 a 14.0% (anteriormente: 12.0 a 13.5%).
 - Adhesive Technologies: 16.0 a 17.0% (anteriormente: 15.0 a 16.5%).
 - Consumer Brands: 12.0 a 13.0% (anteriormente: 11.0 a 12.5%).
- **Beneficio ajustado por acción preferente (EPS):** aumento en el rango de +15.0 a +25.0% a tipos de cambio constantes (anteriormente: +5.0 a +20.0%).

"El buen comienzo de año y el aumento de las perspectivas para el conjunto del ejercicio demuestran claramente que vamos por buen camino en nuestro programa de crecimiento. Siempre hemos dicho que queremos cumplir, y eso es lo que estamos haciendo. Los cambios iniciados en ambas unidades de negocio están mostrando resultados claros", comentó **Carsten Knobel, CEO de Henkel.**

El aumento de las expectativas para 2024 está respaldado por ambas unidades de negocio. En Adhesive Technologies, la mayor solidez general del negocio y el desarrollo del margen bruto en un entorno de mercado persistentemente desafiante, así como la recuperación del mercado en el negocio de Electronics, tienen un impacto positivo en los resultados.

En la unidad de negocio de Consumer Brands, la aplicación de medidas e iniciativas estratégicas está teniendo un impacto positivo en las ventas, los márgenes brutos y los beneficios. Esta evolución se apoya en los excelentes resultados del negocio capilar, la aplicación continua de medidas en el portafolio y el fuerte desarrollo de las marcas principales y las innovaciones. Al mismo tiempo, Henkel sigue invirtiendo en innovación y, sobre todo, en marketing a niveles altos para seguir impulsando el crecimiento.

Henkel también ha actualizado sus expectativas respecto a los efectos de las adquisiciones/desinversiones, así como de las divisas en las ventas. Las adquisiciones más recientes - Seal for Life Industries y Vidal Sassoon en China - se han cerrado antes de lo esperado, contribuyendo así antes de lo previsto al desarrollo de las ventas y los beneficios.

- Adquisiciones/Desinversiones: impacto neutro en el crecimiento nominal de las ventas (anteriormente: impacto negativo en el rango porcentual bajo de un solo dígito).
- Conversión de las ventas en monedas extranjeras: impacto negativo de entre un dígito bajo y un dígito medio (anteriormente: un impacto negativo de un dígito porcentual medio).

Las siguientes expectativas para 2024 se mantienen sin cambios:

- Precios de los materiales directos: evolución plana¹
- Gastos de reestructuración de 250 a 300 millones de euros.
- Salidas de flujo de efectivo por inversiones en inmovilizado material e inmaterial de entre 650 y 750 millones de euros.

Evolución orgánica de las ventas en el primer trimestre de 2024

Según cifras preliminares, Henkel ha generado unas ventas del Grupo de unos 5,300 millones de euros en el primer trimestre de 2024, logrando un fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 3.0%. La unidad de negocio Adhesive Technologies ha registrado unas ventas de unos 2,700 millones de euros y un crecimiento orgánico positivo de las ventas del 1.3%. La unidad de negocio Consumer Brands ha alcanzado unas ventas de 2,600 millones de euros y un fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 5.2%.

Henkel comunicará más detalles sobre la evolución de las ventas en el primer trimestre el 8 de mayo.

Acerca de Henkel

Con sus marcas, innovaciones y tecnologías, Henkel ocupa posiciones de liderazgo a nivel mundial en el mercado industrial y de consumo. La unidad de negocio de Adhesive Technologies es líder mundial en el sector de adhesivos, selladores y recubrimientos. Con el negocio Consumer Brands, la empresa ocupa posiciones de liderazgo, especialmente en detergentes y cuidado del hogar, así como cuidado del cabello, en muchos mercados y categorías de todo el mundo. Las tres marcas más fuertes de la compañía son Loctite, Persil y Schwarzkopf. En el ejercicio fiscal 2023, Henkel registró unas ventas de cerca de 21.500 millones de euros y un resultado operativo ajustado de unos 2.600 millones de euros. Las acciones preferentes de Henkel cotizan en el índice bursátil alemán DAX. La sustentabilidad tiene una larga tradición en Henkel, y la empresa tiene una clara estrategia de sustentabilidad con objetivos específicos. Henkel se fundó en 1876 y hoy emplea a un equipo diverso de cerca de 48.000 personas en todo el mundo, unidas por una sólida cultura corporativa, valores compartidos y un propósito común: "Pioneers at heart for the good of generations". Más información en www.henkel.com

Acerca de Henkel en México

Henkel tiene 65 años de presencia en México. Respaldados por su reconocida calidad a nivel mundial, se comercializan exitosamente productos en los sectores de Adhesive Technologies (integrada por Adhesivos de Consumo, para Profesionales y la Construcción; además de Adhesivos, Selladores y productos para el Tratamiento de Superficies) y Consumer Brands (integrada por el área de cuidado personal y del cabello, así como detergentes y cuidado del hogar). Hablando de México, las ventas de 2023 fueron de más de 964.8 millones de euros, lo que equivale a más de 18,507 millones de pesos y cuenta con alrededor de 3,300 empleados, distribuidos entre su oficina corporativa en Interlomas, una Planta en Monterrey, Salamanca y Santiago, dos en Toluca y tres en Guadalajara, un Centro de Distribución en Toluca, Tlalnepanitla y Guadalajara, un Centro Especializado en Vallejo, una oficina de ventas en Monterrey y una Academia. Para más información, visite www.henkel.mx

¹ En comparación con la media del año anterior