

Comunicado de Prensa

08 de mayo de 2025

Avance en la aplicación de la agenda estratégica de crecimiento

Henkel registra un desarrollo de las ventas en línea con las expectativas, y mantiene el rendimiento sólido

- Las ventas del Grupo se consolidan alrededor de 5.200 millones de euros y el desarrollo orgánico en -1,0%
- Adhesive Technologies muestra un crecimiento orgánico de las ventas del 1,1% con un desarrollo positivo del volumen, a pesar de un entorno desafiante
- Consumer Brands presenta un desarrollo orgánico de las ventas de -3,5%, mientras los volúmenes se ven afectados por la demanda moderada de los consumidores y los desafíos de la cadena de suministro
- Se completó la venta del negocio de Retailer Brands en Norteamérica, concluyendo el programa estratégico de optimización del portafolio en Consumer Brands
- Las perspectivas para el año fiscal 2025 se mantienen sin cambios a pesar del aumento de la volatilidad en el entorno del mercado:
 - Crecimiento orgánico de las ventas: 1,5% a 3,5%.
 - Retorno ajustado sobre las ventas: 14,0% a 15,5%.
 - Beneficio ajustado por acción preferente (EPS): aumento en el rango de un dígito bajo a alto (a tipos de cambio constantes).

Buenos Aires – En el **primer trimestre de 2025**, Henkel ha alcanzado ventas consolidadas de alrededor de 5.200 millones de euros, en comparación con alrededor de 5.300 millones de euros en el mismo trimestre del año pasado. Las ventas orgánicas han disminuido un -1,0% en comparación con el trimestre del año anterior. El desarrollo se debe principalmente al desafiante entorno geopolítico y macroeconómico, que ha aumentado significativamente desde el comienzo del año. Esto afecta tanto a la demanda industrial como al sentimiento del

consumidor, particularmente en Norteamérica. Sin embargo, las ventas en Adhesive Technologies han aumentado orgánicamente, respaldadas por una combinación equilibrada de precio y volumen. Como se esperaba, las ventas están por debajo de los excepcionales datos del año anterior en Consumer Brands, con desafíos en la cadena de suministro.

"Como se indicó en marzo, cuando se publicaron las cifras del 2024, las ventas en el nuevo año fiscal han tenido un comienzo bastante moderado. Al mismo tiempo, se ha continuado logrando márgenes brutos y EBIT sólidos, además de seguir trabajando de manera consistente y exitosa en la implementación de la agenda de crecimiento estratégico. Se ha terminado de desinvertir en el negocio de Retailer Brands en Norteamérica antes de lo previsto, completando así con éxito el programa de optimización del portafolio en la unidad de negocio de Consumer Brands que se anunció al comienzo de 2022. Esto significa que ahora podemos enfocar toda la atención en hacer crecer el negocio de bienes de consumo de marca con innovaciones que presentan tecnologías que ofrecen un valor añadido relevante a los consumidores", ha dicho **el CEO de Henkel, Carsten Knobel**.

"La volatilidad y la incertidumbre en los mercados globales han aumentado significativamente desde el comienzo del año. Los objetivos fijados para el año fiscal en curso se mantienen sin cambios y se continúa esperando un mayor crecimiento orgánico de las ventas y una mejora progresiva de las ganancias en 2025. También esperamos una segunda mitad del año más fuerte, con contribuciones provenientes de las innovaciones, que se introducirán en el mercado respaldadas por inversiones continuas en las marcas. Al mismo tiempo, se esperan márgenes brutos y EBIT sólidos. El desarrollo que se observa en los primeros tres meses del año fiscal en curso ha mostrado que estamos en el camino correcto en este sentido. Esto demuestra que contamos con una estrategia clara e implementada de manera consistente, y que se está cumpliendo con las promesas".

Desarrollo de las ventas por unidad de negocio

En millones de euros	Ventas			
	Q1/2024	Q1/2025	+/-	Orgánico
Grupo Henkel	5.317	5.242	-1,4%	-1,0%
Adhesive Technologies	2.677	2.715	1,4%	1,1%
Consumer Brands	2.605	2.484	-4,6%	-3,5%

El rendimiento positivo de las ventas orgánicas en la unidad de negocio de **Adhesive Technologies** en el primer trimestre está impulsado principalmente por el fuerte crecimiento en el área de negocio de Mobility & Electronics. La disminución en las ventas orgánicas en la unidad de negocio de **Consumer Brands** se debe en particular al sentimiento moderado que

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE ALFA BONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSIS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

está mostrando el consumidor, la reducción de existencias por parte de los clientes y los desafíos de la cadena de suministro.

Rendimiento de las ventas del Grupo

Las **ventas del Grupo** en el **primer trimestre de 2025** alcanzaron 5.242 millones de euros; una disminución nominal de -1,4% en comparación con el trimestre del año anterior (5.317 millones de euros). **Orgánicamente** (es decir, ajustado por los efectos del tipo de cambio y las adquisiciones/desinversiones), las ventas han disminuido un -1,0%. Este desarrollo, que ya se esperaba, y refleja el actual entorno geopolítico y macroeconómico desafiante que afecta tanto a la demanda industrial como al sentimiento del consumidor, particularmente en Norteamérica. Si bien el rendimiento de las ventas orgánicas a nivel del Grupo se ha respaldado por un componente de precio positivo, los volúmenes están por debajo del nivel del año fiscal anterior. Las adquisiciones/desinversiones han representado un aumento del 1,1% en las ventas. Por el contrario, los efectos del tipo de cambio han tenido un impacto negativo en el rendimiento de las ventas, alcanzando un -1,4%.

Rendimiento de las ventas del Grupo

En millones de euros	Q1/2024	Q1/2025
Ventas	5.317	5.242
Cambio respecto al año anterior	-5,2%	-1,4%
Cambio de moneda extranjera	-3,9%	-1,4%
Ajustado por cambio de divisas	-1,3%	0,0%
Adquisiciones/desinversiones	-4,3%	1,1%
Orgánico	3,0%	-1,0%
por precio	3,4%	1,4%
por volumen	-0,4%	-2,4%

El crecimiento orgánico de las ventas en la región de **Europa** ha disminuido un -2,0% en el primer trimestre. En la región de **IMEA**, las ventas han aumentado orgánicamente un 4,6%. No obstante, el rendimiento orgánico de las ventas ha sido negativo en **Norteamérica** con un -5,6%. En **Latinoamérica**, el crecimiento orgánico de las ventas ha sido un 1,5 % superior al del trimestre del año anterior. La región de **Asia-Pacífico** ha logrado un crecimiento orgánico de las ventas del 3,6%.

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE ALPHABONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSiS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

Rendimiento de las ventas por región¹

En millones de euros	Europa	IMEA	Norteamérica	Latinoamérica	Asia-Pacífico	Corporativo	Grupo Henkel
Ventas enero-marzo 2024	1.989	562	1.429	375	844	43	5.242
Ventas enero-marzo 2023	2.023	575	1.478	421	784	35	5.317
Variación respecto al trimestre del año anterior	-1,7%	-2,3%	-3,4%	-10,8%	7,6%	-	-1,4%
Orgánico	-2,0%	4,6%	-5,6%	1,5%	3,6%	-	-1,0%
Proporción de Ventas del Grupo 2024	38%	11%	27%	7%	16%	1%	100%
Proporción de Ventas del Grupo 2023	38%	11%	28%	8%	15%	1%	100%

¹ Por ubicación de la empresa.

Rendimiento de las ventas de Adhesive Technologies

La unidad de negocio de Adhesive Technologies ha generado **ventas** de 2.715 millones de euros en **el primer trimestre de 2025**, lo que representa un aumento **nominal** del 1,4% en comparación con el trimestre del año anterior (2.677 millones de euros). **Orgánicamente** (es decir, ajustado por los efectos del tipo de cambio y las adquisiciones/desinversiones), las ventas han aumentado un 1,1% en comparación con el primer trimestre de 2024. Tanto el precio como el volumen muestran un desarrollo positivo. Los efectos del tipo de cambio han reducido las ventas en un -1,0%. Las adquisiciones/desinversiones han tenido un impacto positivo del 1,3%.

Rendimiento de las ventas de Adhesive Technologies

En millones de euros	Q1/2024	Q1/2025
Ventas	2.677	2.715
Proporción de las ventas del Grupo	50%	52%
Variación respecto al año anterior	-4,1%	1,4%
Cambio de moneda extranjera	-3,8%	-1,0%
Ajustado por cambio de divisas	-0,4%	2,4%
Adquisiciones/desinversiones	-1,7%	1,3%
Orgánico	1,3%	1,1%
por precio	1,0%	0,6%
por volumen	0,3%	0,5%

El rendimiento positivo de las ventas orgánicas de la unidad de negocio de Adhesive Technologies en el primer trimestre ha sido impulsado principalmente por el área de negocio de **Mobility & Electronics**, que ha logrado un fuerte crecimiento orgánico de las ventas del 3,1%. Este crecimiento ha sido impulsado por los negocios de Electronics and Industrials, mientras que el negocio de Automotive ha disminuido debido al desafiante entorno del

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE ALUM BONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSiS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

mercado. Con un -0,4%, el desarrollo orgánico de las ventas en el área de negocio de **Packaging & Consumer Goods** ha sido ligeramente negativo en general. El negocio de Packaging ha exhibido un desarrollo estable, respaldado por una mayor recuperación de la demanda. El negocio de Consumer Goods ha registrado una ligera disminución en comparación con el mismo trimestre del año pasado. El crecimiento orgánico de las ventas en el área de negocio de **Craftsmen, Construction & Professional** ha aumentado un 0,4% con respecto al mismo trimestre del año anterior. El crecimiento ha sido impulsado en particular por los negocios de Consumers & Craftsmen y Construction, que generaron un buen crecimiento.

Desarrollo de las ventas por área de negocio

En millones de euros	Ventas			
	Q1/2024	Q1/2025	+/-	Orgánico
Adhesive Technologies	2.677	2.715	1,4%	1,1%
Mobility & Electronics	946	966	2,1%	3,1%
Packaging & Consumer Goods	838	804	-4,1%	-0,4%
Craftsmen, Construction & Professional	893	945	5,9%	0,4%

Desde una perspectiva regional, el rendimiento de la unidad de negocio de Adhesive Technologies ha sido mixto en general. En **Europa**, las ventas han estado orgánicamente por debajo de las del trimestre del año anterior, principalmente debido al área de negocio de Craftsmen, Construction & Professional. En un entorno de mercado que es generalmente desafiante, el primer trimestre ha visto a la región de **Norteamérica** registrar una disminución de las ventas récord, debido principalmente a los desarrollos en las áreas de negocio de Mobility & Electronics y Packaging & Consumer Goods. La región de **IMEA** ha registrado un crecimiento orgánico de las ventas muy fuerte, impulsado en particular por un crecimiento orgánico de las ventas de dos dígitos en el área de negocio de Craftsmen, Construction & Professional. La región de **Latinoamérica** también ha registrado un crecimiento muy fuerte, impulsado principalmente por un aumento de las ventas de dos dígitos en el área de negocio de Mobility & Electronics. Los negocios de Packaging & Consumer Goods y Craftsmen, Construction & Professional también han contribuido a este desarrollo, y ambos han reportado un crecimiento muy fuerte. La región de **Asia-Pacífico** ha registrado un crecimiento significativo, debido en particular a un aumento de dos dígitos en las ventas en el negocio de Electrónica en China.

Rendimiento de las ventas de Consumer Brands

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE
SUPER
BONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSiS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

En la unidad de negocio de Consumer Brands, las **ventas en el primer trimestre de 2025** han sumado un total de 2.484 millones de euros, representando una disminución **nominal** de -4,6% con respecto al trimestre del año anterior. **Orgánicamente** (es decir, ajustado por los efectos del tipo de cambio y las adquisiciones/desinversiones), las ventas han disminuido un -3,5%. La unidad de negocio registra un buen desarrollo de los precios en comparación con el primer trimestre de 2024, mientras que los volúmenes han disminuido como se esperaba, principalmente debido al sentimiento moderado del consumidor y la reducción de existencias por parte de los clientes del sector retail, especialmente en Norteamérica, intensificado por los desafíos en la cadena de suministro. Los efectos del tipo de cambio han tenido un impacto negativo de -2,0% en las ventas, mientras que las adquisiciones/desinversiones han tenido una influencia positiva del 0,8% en las ventas.

Rendimiento de las ventas de Consumer Brands

En millones de euros	Q1/2024	Q1/2025
Ventas	2.605	2.484
Proporción de las ventas del Grupo	49%	47%
Variación respecto al año anterior	-6,0%	-4,6%
Cambio de moneda extranjera	-4,0%	-2,0%
Ajustado por cambio de divisas	-2,0%	-2,7%
Adquisiciones/desinversiones	-7,2%	0,8%
Orgánico	5,2%	-3,5%
por precio	6,2%	2,0%
por volumen	-1,0%	-5,5%

En el primer trimestre, el área de negocio de **Laundry & Home Care** ha registrado un desarrollo orgánico negativo de las ventas del -4,1%. El negocio de Laundry Care ha registrado un crecimiento negativo causado sobre todo por una disminución en la categoría de Fabric Cleaning, mientras que la categoría de Fabric Care ha registrado un crecimiento muy fuerte. El área de negocio de Home Care, por el contrario, ha generado un buen aumento orgánico de las ventas, impulsado principalmente por un crecimiento significativo de las ventas en la categoría de Dishwashing.

El área de negocio de **Hair** ha visto disminuir las ventas orgánicas en un -1,6%. El negocio de Consumer ha mostrado un crecimiento positivo, impulsado en particular por las categorías de Hair Colorants y Hair Styling. En general, el desarrollo del negocio de Professional ha estado por debajo del desempeño del año anterior, principalmente por una disminución de las ventas como resultado del desafiante entorno del consumidor en la región de Norteamérica.

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE ALPHABONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSiS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

El área de **Other Consumer Businesses** ha registrado una disminución en las ventas orgánicas del -6,8% como resultado principalmente del desarrollo negativo en el negocio de Body Care en las regiones de Norteamérica y Europa.

Desarrollo de las ventas por área de negocio

En millones de euros	Ventas			
	Q1/2024	Q1/2025	+/-	Orgánico
Consumer Brands	2.605	2.484	-4,6%	-3,5%
Laundry & Home Care	1.661	1.550	-6,7%	-4,1%
Hair	781	792	1,4%	-1,6%
Other Consumer Businesses	163	142	-12,6%	-6,8%

Desde una perspectiva regional, el desarrollo de las ventas en todas las regiones, con la excepción de **IMEA**, ha estado por debajo del nivel del año anterior. La región de IMEA ha registrado un buen crecimiento orgánico de las ventas en general, impulsado por un crecimiento orgánico significativo de las ventas en el área de negocio de Hair y un buen desarrollo en el área de negocio de Laundry & Home Care. **Europa**, por otro lado, ha experimentado una disminución debido a los desarrollos en el área de negocio de Laundry & Home Care, mientras que el área de negocio de Hair ha mostrado un buen crecimiento. El crecimiento de las ventas en las regiones de **Norteamérica** y **Asia-Pacífico** ha estado por debajo del nivel del año anterior en todas las áreas de negocio. El rendimiento de la región de **Latinoamérica** en su conjunto ha estado por debajo del del año anterior debido a los desarrollos en el área de negocio de Laundry & Home Care. El área de negocio de Hair, por el contrario, ha registrado un desarrollo orgánico de las ventas muy fuerte.

Activos netos y situación financiera del Grupo

No se han producido cambios sustanciales en los activos netos y la situación financiera del Grupo en el período examinado en comparación con la situación al 31 de diciembre de 2024.

Perspectivas del Grupo Henkel

Para el año en curso, Henkel sigue esperando un **crecimiento orgánico de las ventas** de entre el 1,5% y el 3,5%. Para la unidad de negocio Adhesive Technologies se espera un crecimiento orgánico de las ventas de entre el 2,0% y el 4,0%. Para Consumer Brands, se prevé un aumento orgánico de las ventas de entre el 1,0% y el 3,0%.

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE
SUPER
BONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSiS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

El rendimiento ajustado de las ventas (margen EBIT ajustado) seguirá situándose entre el 14,0% y el 15,5%. Se prevé que el rendimiento ajustado de las ventas se sitúe entre el 16,0% y el 17,5% para Adhesive Technologies y entre el 13,5% y el 15% para Consumer Brands.

En cuanto a **los beneficios ajustados por acción preferente (EPS)** a tipos de cambio constantes, se prevé que sigan aumentando en un rango porcentual de un dígito bajo a alto.

Además, Henkel continúa teniendo las siguientes expectativas para 2025:

- Adquisiciones/desinversiones: se anticipa un efecto negativo en el rango porcentual bajo de un solo dígito sobre el crecimiento nominal de las ventas.
- Conversión de las ventas en divisas: se espera un efecto neutro a negativo en el rango porcentual de un solo dígito bajo.
- Precios de los materiales directos: se prevé aumento porcentual de un dígito bajo a medio en comparación con la media del año anterior.
- Gastos de reestructuración de 200 a 250 millones de euros.
- Salidas de caja por inversiones en inmovilizado material e inmaterial de entre 650 y 750 millones de euros.

Acerca de Henkel

Con sus marcas, innovaciones y tecnologías, Henkel ocupa posiciones de liderazgo en el mercado mundial en los negocios industriales y de consumo. La unidad de negocio Adhesive Technologies es líder mundial en el mercado de adhesivos, selladores y recubrimientos funcionales. Con Consumer Brands, la empresa ocupa posiciones de liderazgo especialmente en lavandería, así como cuidado del hogar y del cabello en muchos mercados y categorías de todo el mundo. Las tres marcas más fuertes de la empresa son Loctite, Persil y Schwarzkopf. En el ejercicio 2024, Henkel registró unas ventas de cerca de 21.600 millones de euros y un beneficio operativo ajustado de unos 3.100 millones de euros. Las acciones preferentes de Henkel cotizan en el índice bursátil alemán DAX. La sostenibilidad tiene una larga tradición en Henkel y la empresa tiene una clara estrategia de sostenibilidad con objetivos específicos. Henkel se fundó en 1876 y hoy emplea a un equipo diverso de unas 47.000 personas en todo el mundo, unidas por una sólida cultura corporativa, valores compartidos y un propósito común: "Pioneros de corazón por el bien de las generaciones". Más información en www.henkel.com

Acerca de Henkel en Argentina

Henkel tiene 55 años en Argentina. Respaldada por su reconocida calidad a nivel mundial, comercializa en el país exitosamente productos en los sectores de Adhesive Technologies y Consumer Brands Professional. Henkel Argentina reportó en 2024, ventas por más de 86 millones de euros, lo que representa más de 85,560 millones de pesos argentinos. Cuenta con cerca de 120 colaboradores distribuidos entre su oficina corporativa en San Isidro, una planta en Chivilcoy y una Academia en la Capital Federal. Para más información, visite www.henkel.com.ar

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE
ALPHABONDER

Pritt

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSiS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY

**Agencia de RP
POINTER**

Contacto: Nadia Amad

E-mail: nadia@pointerdh.com.ar

Contacto: Daniela Gigante

E-mail: daniela.gigante@pointerdh.com.ar

LOCTITE

BONDERITE

TECHNOMELT

TEROSON

AQUENCE

LOCTITE SUPER
BONDER

Pritt


Schwarzkopf
PROFESSIONAL

IGORA

OSIS+

bc
BONACURE

BLO
ND
ME

AUTHENTIC
BEAUTY
CONCEPT

STEC ITALY