

Comunicado de Prensa

17 de noviembre de 2016

Henkel presenta nuevas prioridades estratégicas y metas financieras

Henkel 2020⁺: Foco en crecimiento, digitalización y agilidad

- Henkel tiene aspiraciones convincentes para 2020 y en adelante:
 - Seguir obteniendo un crecimiento rentable y resultados atractivos
 - Centrarse más en el cliente, la innovación, la agilidad y una completa digitalización
 - Adquisiciones estratégicas para fortalecer el portafolio
- Una estrategia clara con cuatro prioridades:
 - Impulsar el Crecimiento
 - Acelerar la Digitalización
 - Aumentar la Agilidad
 - Consolidar el Crecimiento
- Aspiración financiera para 2020:
 - Crecimiento orgánico de las ventas: promedio de un 2% a un 4%
 - Resultado por acción preferente ajustado*: TCAC** de un 7% a un 9%
 - Mejorar el margen EBIT ajustado*
 - Ampliar el flujo de efectivo libre

Düsseldorf, Alemania – Henkel presentó sus **nuevas prioridades estratégicas y metas financieras, que guiarán a Henkel hasta 2020 y más allá**, resumidas como “Henkel 2020⁺”. A partir de su sólida base, Henkel pretende **generar un crecimiento rentable continuo** centrándose en **cuatro prioridades estratégicas: impulsar el**

* Ajustado para gastos/ganancias únicos y gastos de reestructuración

** TCAC: Tasa de Crecimiento Anual Compuesto

crecimiento, acelerar la digitalización, aumentar la agilidad y consolidar el crecimiento.

*“Construiremos nuestro futuro sobre una **base sólida** que nos permitirá generar un crecimiento rentable continuo durante los próximos años. Contamos con una **excelente trayectoria de superación en nuestros mercados, una cartera de negocios equilibrada y bien diversificada con marcas emocionantes, tecnologías de vanguardia y posiciones líderes en mercados y categorías de gran atractivo, así como un equipo global apasionado con una cultura fuerte, un propósito común y valores compartidos**”,* afirmó Hans Van Bylen, CEO de Henkel.

*“En Henkel, compartimos el **propósito de crear valor sustentable**, para nuestros clientes y consumidores, nuestros empleados, nuestros accionistas, así como para nuestras partes interesadas y las comunidades en las que operamos. Asimismo, nuestros **valores** guían todas nuestras actividades, decisiones y comportamientos”,* destacó Hans Van Bylen.

Aspiración para 2020⁺: Continuar con el desarrollo exitoso de Henkel

*“Queremos **continuar con el desarrollo exitoso de Henkel** en un **entorno de negocios altamente volátil**, caracterizado por la globalización, una rápida digitalización, mercados que cambian con rapidez y la creciente importancia de la escasez de recursos y la responsabilidad social. Hacia 2020 y en adelante, la **aspiración de Henkel** es generar **más crecimiento rentable y centrarse más en los clientes, ser más innovadora, más ágil y totalmente digitalizada en los procesos internos y las actividades de cara al cliente**. Además, procuramos **fomentar la sustentabilidad en todas nuestras actividades y fortalecer nuestra posición de liderazgo**”,* explicó Hans Van Bylen.

*“Para lograrlo, **nos centraremos en impulsar el crecimiento, acelerar la digitalización en todas nuestras actividades y funciones, aumentar la agilidad***

en nuestra organización y nuestros equipos y consolidar el crecimiento a través de iniciativas estratégicas. Además del crecimiento orgánico, las adquisiciones seguirán siendo una parte integral de nuestra estrategia a fin de seguir fortaleciendo nuestro portafolio. Comenzaremos a implementar nuestras prioridades estratégicas con mucha energía desde el primer día para continuar con nuestro excelente desarrollo y crear valor sustentable”, afirmó Hans Van Bylen, resumiendo la futura dirección estratégica de Henkel.

Crecimiento rentable y resultados atractivos

En un entorno de mercado de gran volatilidad e incertidumbre, Henkel ha definido **aspiraciones financieras concretas hacia 2020**: durante los próximos cuatro años, Henkel buscará obtener un **crecimiento orgánico de las ventas promedio entre un 2% y un 4%** con una mayor contribución de los mercados emergentes. Para el **resultado ajustado por acción preferente**, Henkel tiene como objetivo **una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) de un 7% a un 9%**. La aspiración para el crecimiento EPS incluye el impacto de los desarrollos monetarios y excluye las grandes adquisiciones, así como la recompra de acciones. Además, Henkel intenta lograr **mejoras continuas de su margen EBIT ajustado** y una **ampliación del flujo de efectivo libre**.

*“Para 2020, hemos establecido ambiciones financieras que fortalecerán nuestra sólida confianza en nuestra capacidad de **ofrecer resultados financieros excelentes y atractivos**”, afirmó Carsten Knobel, Director Financiero de Henkel. “Seguiremos centrándonos en **la disciplina de costos, la mejora de la rentabilidad, la optimización del capital de redes de trabajo y la generación de flujos de efectivo sólidos**. Todo esto nos permitirá seguir **invirtiendo tanto en crecimiento orgánico como no orgánico**”.*

Resumen de las Prioridades Estratégicas

1. Impulsar el Crecimiento

Impulsar el crecimiento en mercados maduros y emergentes será una prioridad estratégica fundamental para Henkel. La compañía impulsará una serie de iniciativas estratégicas para crear un **mayor compromiso con los clientes y consumidores**, fortalecer más sus **marcas y tecnologías líderes**, desarrollar **innovaciones y servicios interesantes** y captar **nuevas fuentes de crecimiento**.

2. Acelerar la Digitalización

Acelerar la digitalización ayudará a Henkel a aumentar sus actividades con éxito, fortalecer las relaciones con sus clientes y consumidores, optimizar sus procesos y transformar a toda la compañía. Hacia 2020, Henkel implementará una gama de iniciativas para **impulsar el comercio digital, potenciar los proyectos de la industria 4.0 y transformar a la organización**.

3. Aumentar la Agilidad

En un entorno emprendedor dinámico marcado por la volatilidad, **aumentar la agilidad** de la organización será un factor de éxito fundamental para Henkel en el futuro. Incluirá **equipos energizados y capacitados, un proceso de comercialización más rápido y procesos inteligentes y simplificados**.

4. Consolidar el Crecimiento

Con el fin de **consolidar el crecimiento**, Henkel implementará nuevos enfoques para optimizar la **asignación de recursos**, centrarse en la **gestión de ingresos netos**, seguir procurando la **estructuras más eficientes** y continuar expandiendo su organización **Global Supply Chain**. Juntas, estas iniciativas contribuirán a

aumentar la rentabilidad y permitirán a Henkel **consolidar sus aspiraciones de crecimiento para 2020 y en adelante.**

Generación de valor sustentable

*“Henkel busca **crear valor sustentable** en todas las dimensiones de sus actividades emprendedoras. Este propósito une a todos nuestros empleados y se alinea con un conjunto de **sólidos valores**: clientes y consumidores, gente, desempeño financiero, sustentabilidad y negocio familiar”, afirma Hans Van Bylen.*

Para fortalecer su compromiso con la sustentabilidad, Henkel definió objetivos claros para mejorar su eficiencia de recursos, por ejemplo, **creando más valor con menos recursos**. Henkel ha definido ambiciosos **objetivos de sustentabilidad**, cuyo resultado será una **mejora general de la eficiencia del 75% en 2020**, en comparación con el año 2010. Comprometiendo a **todos los empleados para que actúen como embajadores de la sustentabilidad** ante clientes y consumidores, los socios comerciales y la sociedad, Henkel logrará ser líder en sustentabilidad.

[DESCARGA IMÁGENES AQUÍ](#)

Acerca de Henkel

Henkel opera a nivel mundial con un portafolio diverso y bien balanceado. La compañía ocupa posiciones de liderazgo en tres áreas de negocio, tanto en los sectores de consumo como industriales gracias a marcas reconocidas, innovaciones y tecnologías. La unidad de negocio de Adhesive Technologies es líder global en el mercado de adhesivos, en todos los segmentos de la industria. Las divisiones de Laundry & Home Care y Beauty Care de Henkel mantienen posiciones líderes en muchos mercados y categorías alrededor del mundo. Fundada en 1876, Henkel mira hacia atrás más de 140 años de éxito. En 2015, Henkel reportó ventas de 18.1 mil millones de euros (20.1 mil millones de dólares), y un resultado operativo ajustado de 2.9 mil millones de euros (3.2 mil millones de dólares). Las tres marcas top, Persil (detergentes), Schwarzkopf (cosmética capilar) y Loctite (adhesivos) generaron más de 6 mil millones de euros (alrededor de 6.6 mil millones de dólares) combinando las ventas. Henkel emplea a alrededor de 50,000 personas en todo el mundo –un equipo apasionado y altamente diverso, unido por una fuerte cultura, el propósito común de crear valor sustentable, y valores compartidos. Como un líder reconocido en sustentabilidad, Henkel ocupa posiciones líderes en muchos índices internacionales y rankings. Las acciones preferentes de Henkel se cotizan en el índice bursátil alemán DAX. Para mayor información, por favor visite www.henkel.com

Acerca de Henkel en México

Henkel tiene más de 55 años de presencia en México. Respaldados por su reconocida calidad a nivel mundial, se comercializan exitosamente productos en los sectores de Laundry & Home Care, Beauty Care (conformada por el área de Consumo y Profesional) y Adhesive Technologies (integrada por Adhesivos de Consumo, para Profesionales y la Construcción; así como Adhesivos, Selladores y productos para el Tratamiento de Superficies). Henkel en México, cuenta con más de 1,400 empleados, distribuidos entre sus oficinas corporativas en Interlomas, sus Plantas en Ecatepec, dos en Toluca, Monterrey y Salamanca, así como sus Centros de Distribución de Toluca 2000 y Vallejo. Henkel en México reportó ventas en el 2015 superiores a 9,165 millones de pesos.

Contactos

Henkel en México:

Contacto: Cynthia Rios
Teléfono: 3300-3377
E-mail: cynthia.rios@henkel.com

Contacto: Jessica Ramírez
Teléfono: 3300-3394
E-mail: jessica.ramirez@henkel.com

Burson-Marsteller:

Contacto: Fernando Sosa
Teléfono: 5351-6555
E-mail: fernando.sosa@bm.com

Contacto: Mauricio Meneses
Teléfono: 5351-6508
E-mail: mauricio.meneses@bm.com