



Press Release

22 de fevereiro, 2018

Forte desempenho no ano fiscal de 2017

Henkel registra recorde no crescimento de vendas e lucros

- Crescimento das vendas para 20.029 milhões de euros, pela primeira vez acima dos 20 mil milhões de euros: aumento nominal de +7,0%, crescimento das vendas orgânicas +3,1%
- A margem EBIT* atinge nova alta: +40 pontos base para 17,3%
- Lucro por ação preferencial*: +9,1% para um novo valor de 5.85 euros
- Pagamento de dividendos** recorde: +10,5% para 1,79 euros por ação preferencial
- Avanços significativos na implementação de ações estratégicas
- Objetivos financeiros para 2020 confirmados

Düsseldorf – "2017 foi um ano de sucesso para a Henkel. Apesar de condições de mercado desafiadoras e voláteis, atingimos novos níveis recordes em vendas e ganhos e alcançamos os nossos objetivos financeiros para o ano. Este forte desempenho foi impulsionado pela nossa equipa global empenhada e apaixonada pela companhia. Pela primeira vez, superamos as vendas anuais de 20 mil milhões de euros. Conseguimos também alcançar margens recorde e novos aumentos no lucro por ação – em linha com nosso compromisso de oferecer um crescimento financeiro sustentável", afirmou Hans Van Bylen, CEO da Henkel.

* Ajustado por encargos/ganhos únicos e custos de reestruturação

** Proposta aos acionistas para a Assembleia Geral a 9 de abril de 2018

"Focamo-nos na implementação das nossas prioridades estratégicas e conseguimos avanços substanciais com muitas iniciativas e projetos chave. Ao longo do ano, também efetuamos várias e importantes aquisições, que complementarão e fortalecerão o nosso portfólio ".

Perspetivas para 2018

Com base no forte desempenho de 2017 e nos progressos substanciais na implementação das prioridades estratégicas, a Henkel reconfirmou os seus objetivos financeiros para 2020 - crescimento orgânico das vendas de 2 a 4%, aumento contínuo da margem EBIT ajustada, crescimento ajustado do lucro por ação preferencial de 7 a 9% - e partilhou as perspetivas para 2018.

Para 2018, a Henkel espera gerar crescimento de vendas orgânicas de 2 a 4% com cada unidade de negócios. Para a margem de vendas (EBIT), a Henkel antecipa um aumento para mais de 17,5%, com as suas três unidades de negócio a contribuir para este valor. Refletindo as incertezas nos mercados de câmbio, especialmente a tendência do dólar norte-americano, a Henkel espera um aumento do lucro ajustado por ação preferencial em euros entre os 5 e 8%.

"Avançando, continuaremos a focar a nossa atenção no crescimento financeiro sustentável com retorno atrativo. Estamos empenhados em cumprir os nossos objetivos financeiros para 2020 ", sublinhou Hans Van Bylen.

Performance das vendas e ganhos em 2017

No ano fiscal de 2017, as **vendas** superaram os 20 mil milhões de euros pela primeira vez e aumentaram 7,0% para 20.029 milhões de euros. Os movimentos de câmbio tiveram um efeito negativo global de 2,0% nas vendas. As aquisições e desinvestimentos representaram 5,9% do crescimento das vendas. As **vendas orgânicas**, que excluem o impacto dos efeitos cambiais e aquisições/desinvestimentos, revelaram um forte aumento de 3,1%. Esta melhoria está em linha

com a orientação global de todo o ano de 2 a 4% de crescimento de vendas orgânicas.

A unidade de negócios **Adhesive Technologies** gerou um forte crescimento de vendas orgânicas de 5,0%. A unidade de negócios **Beauty Care** gerou um crescimento positivo de vendas orgânicas de 0,5%. A unidade de negócios **Laundry & Home Care** registou um bom aumento nas vendas orgânicas de 2,0%.

Os **mercados emergentes** tiveram novamente uma contribuição acima da média para o crescimento orgânico do grupo, revelando um aumento muito sólido nas vendas orgânicas de 5,3%. Os **mercados maduros** registaram um crescimento positivo de vendas orgânicas de 1,5%.

As vendas aumentaram organicamente em todas as regiões. Na região da **Europa Ocidental**, as vendas mostraram um desenvolvimento orgânico positivo. Na **Europa Oriental**, as vendas cresceram organicamente em 6,0%. Na **África/Médio Oriente** registou-se um crescimento orgânico de 1,7%. As vendas na **América do Norte** aumentaram organicamente em 3,0%. A **América Latina** alcançou um crescimento orgânico das vendas de 4,4% e, na região **Ásia-Pacífico**, as vendas cresceram organicamente em 5,9%.

O lucro operacional ajustado (EBIT) melhorou 9,1%, de 3.172 milhões de euros para 3.461 milhões de euros. As três unidades de negócio contribuíram para este aumento.

O retorno sobre as vendas ajustado (margem EBIT) subiu 0,4 pontos percentuais para 17,3%, alinhado com a orientação de todo o ano de 2017 de um aumento para mais de 17%.

O **resultado financeiro** ascendeu a -51 milhões de euros após -33 milhões de euros no exercício fiscal de 2016, devido aos custos de financiamento das aquisições concluídas nos exercícios de 2016 e 2017.

O **lucro líquido ajustado** do ano, excluindo interesses não controladores, aumentou 9,1% para 2.534 milhões de euros (2016: 2.323 milhões de euros).

O **lucro ajustado por ação preferencial** (EPS) cresceu 9,1%, de 5,36 para 5,85 euros. Este resultado está alinhado com a orientação melhorada para 2017, que antecipou um crescimento de EPS de cerca de 9%.

O Conselho de Administração, o Conselho Fiscal e o Conselho de Acionistas vão propor à Assembleia Geral Ordinária a 9 de abril de 2018 um **aumento do dividendo** por ação preferencial de 10,5% para 1,79 euros (ano anterior: 1,62 euros).

O dividendo proposto por ação ordinária é de 1,77 euros, um aumento de 10,6% em comparação com o ano anterior (1,60 euros). Este seria o **maior dividendo** na história da companhia e igual a um rácio de pagamento de 30,7%, estando assim de acordo com o índice de pagamento da Henkel de 25 a 35 %.

O **capital líquido de gestão** como percentagem de vendas foi de 1,3% acima do período anterior, atingindo 4,8%.

A **posição financeira líquida** encerrou o ano nos -3.225 milhões de euros (31 de dezembro de 2016: -2.301 milhões de euros). A variação em relação ao final do ano anterior deveu-se principalmente aos pagamentos por aquisições.

Desempenho das unidades de negócios

A unidade de negócios **Adhesive Technologies** gerou um forte **crescimento de vendas orgânicas** de 5,0% no ano fiscal de 2017. Em termos nominais, as vendas cresceram 4,8% para 9.387 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** aumentou 6,4% para 1.734 milhões de euros. O retorno ajustado nas vendas registou um aumento importante e atingiu um novo valor de 18,5%.

A unidade de negócios **Beauty Care** registou um crescimento positivo de **vendas orgânicas** de 0,5% no ano fiscal de 2017. Nominalmente, as vendas cresceram 0,8% para 3.868 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** cresceu 2,7%, para 665 milhões de euros. O retorno ajustado nas vendas revelou um bom crescimento, atingindo um novo recorde de 17,2%.

A unidade de negócios **Laundry & Home Care** gerou um bom **crescimento de vendas orgânicas** de 2,0% no ano fiscal de 2017. Nominalmente, as vendas aumentaram 14,8% para 6.651 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** cresceu 17,0% para 1.170 milhões de euros. O retorno ajustado nas vendas mostrou um bom desempenho e atingiu uma nova alta de 17,6%. A aquisição da The Sun Products Corporation contribuiu significativamente para as vendas e lucro operacional.

Henkel 2020⁺: Importantes avanços in 2017

"Até 2020 e para além, estamos a concretizar a nossa importante ambição financeira para a Henkel. Queremos que a nossa companhia **gere um crescimento sustentável e lucrativo** e se torne ainda mais focada no cliente, inovadora, ágil e digital ", afirmou Hans Van Bylen, CEO da Henkel.

Para alcançar estes objetivos, a Henkel definiu quatro **prioridades estratégicas**: impulsionar o crescimento, acelerar a digitalização, aumentar a agilidade e o financiar o crescimento. No ano fiscal de 2017, a Henkel fez progressos substanciais na implementação destas prioridades.

Para **impulsionar o crescimento**, a Henkel **reforçou a sua relação com clientes e consumidores** em todos os níveis. No negócio de Adhesive Technologies, a Henkel encontra-se a implementar **planos de ação para os 100 melhores clientes** com o intuito de acelerar o crescimento com soluções customizadas. No segmento das empresas de consumo, a Henkel expandiu seu programa digital "**Connect2Consumer**" para potenciar inovações e serviços.

A Henkel também continuou a desenvolver suas **principais marcas e tecnologias inovadoras**. Na área de negócio de Adhesive Technologies, o forte desempenho foi impulsionado por soluções inovadoras e de elevado impacto para indústrias de crescimento dinâmico, como as de eletrônica de consumo e automotivo, bem como a indústria no geral. Na área de Beauty Care, as inovações em coloração e styling geraram crescimento e ganhos de mercado. No negócio de Hair Professional nos EUA, a Henkel lançou com sucesso sua primeira marca influencer #myidentity. Laundry & Home Care expandiu o seu portfólio através de inovações em categorias atrativas, como detergentes especiais e cuidados de WC.

Após a **aquisição** da Sun Products, o negócio combinado de Laundry & Home Care na América do Norte registou um excelente desempenho em 2017.

A Henkel efetuou também várias e **atrativas aquisições** em 2017 com um valor total de cerca de 2 mil milhões de euros, o que complementarará o seu portefólio e fortalecerá a competitividade dos seus negócios, quer a nível de consumo, quer a nível industrial.

A Henkel também capta novas **fontes de crescimento** através de investimentos e cooperações em serviços e tecnologias digitais, por exemplo, na área de impressão 3D e modelos inovadores de negócios de consumo.

Como parte da prioridade estratégica "**acelerar a digitalização**", a Henkel digitalizou ainda mais suas interações com clientes, consumidores, parceiros de negócios e fornecedores ao longo de toda a cadeia de valor. **As vendas impulsionadas digitalmente** aumentaram em dois dígitos em todas as unidades de negócios. A Henkel investiu na **Indústria 4.0**, implementou conceitos de fábricas mais inteligentes e digitalizou ainda mais a Cadeia Global de Abastecimento integrada. Para fortalecer as **competências digitais** dos colaboradores, foram lançados programas específicos de formação e desenvolvimento. O novo Chief Digital Officer criou uma organização dedicada, impulsionando a **transformação**

digital em todas as unidades. **Henkel^x** será a nova plataforma para reunir redes internas e externas e eventos de colaboração, novas formas de envolvimento digital, bem como novas formas de trabalhar.

Para criar uma organização **mais ágil**, a Henkel promoveu o **espírito empreendedor** de seus colaboradores, introduziu **modelos de negócio mais flexíveis** para melhor se adaptarem aos mercados dinâmicos. Em Adhesive Technologies, 28 unidades de direção orientadas para o cliente permitem uma colaboração mais próxima com os mesmos. A Henkel também **otimizou os fluxos de trabalho e os processos** para se tornarem mais rápidos e flexíveis. Como parte da iniciativa **Fastest-Time-To-Market**, os tempos de gestão da inovação foram reduzidos e as entradas em novos mercados foram aceleradas.

Todas as iniciativas para **financiar o crescimento** estão no caminho certo para alcançar os objetivos traçados: até 2020, espera-se gerar ganhos de eficiência anual de mais de 500 milhões de euros.

ONE!VIEW gera maior eficiência através de uma gestão otimizada de custos e maior transparência à escala global. **ONE!GSC** integra a organização global da cadeia de abastecimento da Henkel em todas as unidades de negócios. A Henkel também lançou a **gestão de receita líquida** em todas as unidades de negócios e **umentou a eficiência nas estruturas**, por exemplo, através de novas abordagens nos centros de serviços partilhados com foco na automação e robótica.

Sobre a Henkel

A Henkel opera globalmente com um portefólio bem equilibrado e diversificado. A empresa detém posições de liderança com as suas três unidades de negócios, tanto na área da indústria como no grande consumo, graças à força das marcas, inovações e tecnologias. A Henkel Adhesive Technologies é líder mundial no mercado de adesivos em todos os segmentos da indústria. Nos seus negócios de Laundry & Home Care e Beauty Care, a Henkel ocupa posições de liderança em muitos mercados e categorias em todo o mundo.

Fundada em 1876, a Henkel faz uma retrospectiva a mais de 140 anos de sucesso. A Henkel emprega mais de 53.000 pessoas em todo o mundo - uma equipa apaixonada, altamente diversificada e unida por uma forte cultura corporativa, um objetivo comum de criar valor sustentável e valores partilhados. Como líder reconhecida em sustentabilidade, a Henkel ocupa posições de destaque em muitos índices e classificações internacionais. As ações preferenciais da Henkel estão listadas no índice alemão de ações DAX. Para obter mais informações visite: www.henkel.com.

Este documento contém declarações prospetivas baseadas nas estimativas e premissas atuais feitas pela Administração Corporativa da Henkel AG & Co. KGaA. Declarações prospetivas são caracterizadas pelo uso de palavras como esperar, pretender, planejar, prever, assumir, acreditar, estimar, antecipar e formulações semelhantes. Estas expressões não devem ser entendidas, de forma alguma, como garantias de que essas expectativas se tornarão realidade. O desempenho futuro e os resultados realmente alcançados pela Henkel AG & Co. KGaA e suas empresas afiliadas dependem de uma série de riscos e incertezas e podem, portanto, diferir das declarações prospetivas efetuadas. Muitos destes fatores estão fora do controlo da Henkel e não podem ser precisamente estimados com antecedência, como a conjuntura económica futura e as ações dos concorrentes e outros envolvidos no mercado. A Henkel não planeia nem se compromete a atualizar as declarações de prospeção.

O Relatório Anual de 2017 e outras informações relativas ao exercício fiscal de 2017 podem ser encontradas em: www.henkel.com/press www.henkel.com/ir

Para mais informações:

Contacto: Lúcia Espanhol / André Gerson (Media Consulting)

Tlf: +351 910 960 222 / +351 912 293 131

Email: lucia.espanhol@mediaconsulting.pt / andre.gerson@mediaconsulting.pt