



Información de Prensa

16 de agosto de 2018

Henkel tuvo un buen desempeño en el segundo trimestre a pesar de los significativos efectos negativos del tipo de cambio

Henkel reporta fuerte crecimiento orgánico de las ventas, mayor margen y ganancias en el segundo trimestre

- Las ventas alcanzaron un nuevo récord: 5,143 millones de euros, crecimiento orgánico +3.5%
- EBIT* llega a un nuevo récord: 926 millones de euros (+1.8%)
- Margen EBIT* mejora aún más: +20 puntos básicos a 18%
- Ganancias por acción preferente (EPS)*: 1.58 euros (+1.9%), excluyendo los efectos del tipo de cambio: +7.7%
- Los negocios de consumo en América del Norte volvieron a los niveles de servicio normales
- Henkel actualiza su guía para el año completo, reflejando fuertes impactos contra el tipo de cambio y precios de materiales, por lo que espera un crecimiento orgánico de las ventas de 2% a 4% (sin cambios), un margen EBIT* de alrededor del 18% (antes: más de 17.5%) y un crecimiento de EPS* de 3% a 6% (antes: 5 - 8%)

Düsseldorf – “Impulsada por un fuerte crecimiento orgánico, Henkel tuvo un buen desempeño en el segundo trimestre a pesar de los significativos efectos negativos del tipo de cambio y los altos precios de materiales. Incrementamos nuestras ventas a un nuevo récord, mejoramos aún más nuestro margen EBIT y alcanzamos las mayores ganancias trimestrales ajustadas hasta la fecha,” dijo Hans Van Bylen, CEO de Henkel. “Nuestra unidad de negocio de Adhesive Technologies tuvo un muy fuerte crecimiento orgánico, Laundry & Home Care reportó un buen crecimiento y el desempeño de Beauty Care también fue positivo”.

“Logramos un crecimiento orgánico de las ventas a lo largo de todas las regiones, con un muy fuerte desempeño en los mercados emergentes y un buen desarrollo en mercados maduros. Nuestros negocios de consumo en América del Norte volvieron a crecer con niveles de servicio normalizados”.

* Ajustado por impactos de una sola vez y cargos de reestructura.



“Al igual que en el primer trimestre, nos hemos enfrentado a vientos en contra significativos en tipo de cambio y precios de materiales en aumento en el segundo trimestre. Las monedas impactaron negativamente nuestras ventas reportadas con 6.1% o alrededor de 310 millones de euros. Nuestro resultado operativo y ganancias por acción también se vieron afectadas por el tipo de cambio. Excluyendo el impacto de los efectos de la moneda, obtuvimos un fuerte crecimiento operacional en EPS de 7.7%”, explicó Hans Van Bylen.

Guía para el año fiscal 2018 actualizada

Henkel actualizó su guía para el año fiscal 2018. La compañía confirma su expectativa para un crecimiento orgánico de las ventas de 2% a 4% para el Grupo Henkel. Henkel ahora espera un crecimiento orgánico de las ventas en su unidad de negocios de Adhesive Technologies de 4% a 5% (antes: 2% a 4%). En la unidad de negocios de Laundry & Home Care, Henkel continúa esperando crecer en el rango de 2% a 4%. En la unidad de negocios de Beauty Care, Henkel confirma su expectativa de un crecimiento orgánico de las ventas positivo de 0% a 2%.

Para el rendimiento depurado de las ventas (EBIT), Henkel ahora anticipa un crecimiento con respecto al año anterior a alrededor de 18% (anteriormente: más de 17.5%). Se espera que todas las unidades de negocio contribuyan al desempeño positivo. Reflejando el impacto de las monedas y precios de materiales, Henkel ahora espera un crecimiento de entre 3% y 6% en ganancias ajustadas por acción preferente (antes: entre 5% y 8%).

“La guía subraya nuestro foco continuo en el crecimiento rentable sostenible y estamos comprometidos en seguir implementando nuestras prioridades estratégicas”, dijo Hans Van Bylen.

Desempeño en el segundo trimestre de 2018

Con 5,143 millones de euros, las **ventas** en el segundo trimestre de 2018 alcanzaron un nuevo récord y crecieron nominalmente 0.9% en comparación al mismo periodo del año anterior. **Orgánicamente**, excluyendo el impacto de los efectos del tipo de cambio y adquisiciones/desinversiones, las ventas mostraron un fuerte incremento de 3.5%. La contribución proveniente de adquisiciones y desinversiones alcanzó un 3.5%. Esto resulta en un crecimiento de 7%. Los efectos del tipo de cambio tuvieron un impacto negativo de -6.1% sobre las ventas.

La unidad de negocios de **Adhesive Technologies** reportó un muy fuerte crecimiento orgánico en ventas de 5.2%. En la unidad de negocios de **Beauty Care**, las ventas orgánicas estuvieron 0.4% por encima del nivel del mismo periodo del año anterior. La unidad de negocios de **Laundry & Home Care** reportó un buen crecimiento orgánico de las ventas de 2.9%.

El crecimiento de las ventas también fue gracias al crecimiento de doble dígito en **ventas digitales** a nivel del grupo, impulsadas particularmente por un fuerte desempeño en las unidades de negocios de consumo.

Los **mercados emergentes** realizaron nuevamente una contribución por sobre la media al crecimiento orgánico del Grupo, con un muy fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 5.4%. Los **mercados maduros** lograron un buen crecimiento orgánico de las ventas de 2.2%.

Con un crecimiento orgánico de las ventas de 0.1%, las ventas en **Europa Occidental** mostraron un desempeño estable. **Europa del Este** alcanzó un crecimiento orgánico de 8.2%. En **África/Oriente Medio**, las ventas crecieron orgánicamente un 4.7%. **América del Norte** tuvo un crecimiento orgánico de las ventas de 4.9%. **Latinoamérica** alcanzó un crecimiento orgánico de 6.3%, y en la región **Asia-Pacífico**, las ventas crecieron orgánicamente 1.9%.

El **resultado operativo ajustado (EBIT)** mejoró 1.8% de 909 millones de euros en el mismo periodo del año anterior a un nuevo récord de 926 millones de euros.

El **rendimiento ajustado de las ventas (margen EBIT)** aumentó 0.2 puntos porcentuales a 18%.

Las **ganancias por acción preferente (EPS)** crecieron 1.9% de 1.55 euros a 1.58 euros. El crecimiento de EPS fue afectado negativamente por los efectos del tipo de cambio de -5.8%. Excluyendo el impacto de las monedas, las ganancias por acción preferente ajustadas crecieron 7.7%.

Con 6.3%, el **capital neto de trabajo** como porcentaje sobre las ventas estuvo sobre el nivel del segundo trimestre de 2017 (5.2%).

Desempeño de las Unidades de Negocios

La unidad de negocios de **Adhesive Technologies** generó un muy fuerte **crecimiento orgánico de las ventas** de 5.2% en el segundo trimestre. Nominalmente, las ventas crecieron 2.6% a 2,432 millones de euros. El **resultado operativo ajustado** creció 1.5% y alcanzó los 462 millones de euros. Con 19%, el **rendimiento ajustado de las ventas** estuvo ligeramente por debajo del nivel del mismo período del año anterior.

En la unidad de negocio de **Beauty Care**, las **ventas** crecieron **orgánicamente** 0.4%. Nominalmente, las ventas crecieron 3.8% a 1,035 millones de euros. El **resultado operativo ajustado** creció 4.4% y alcanzó los 187 millones de euros. El **rendimiento ajustado de las ventas** mejoró 0.1 puntos porcentuales a 18.1%.

La unidad de negocios de **Laundry & Home Care** generó un buen **crecimiento orgánico de las ventas** de 2.9% en el segundo trimestre. Nominalmente, las ventas alcanzaron los 1,644 millones de euros después de 1,703 millones de euros en el mismo trimestre del año pasado. Con 295 millones de euros, el **resultado operativo ajustado** estuvo 1% por debajo del nivel del segundo trimestre de 2017. El **rendimiento ajustado de las ventas** creció 0.4 puntos porcentuales a 17.9%.

Buen desempeño de negocios en el primer semestre de 2018

En la primera mitad de 2018, Henkel generó **ventas** por 9,978 millones de euros. El **crecimiento orgánico de las ventas**, que excluye el impacto de los efectos del tipo de cambio y adquisiciones/desinversiones, fue de 2.3%. Los efectos del tipo de cambio extranjero redujeron las ventas en -7.4%.

El **resultado operativo ajustado** aumentó 0.3% de 1,763 millones de euros a 1,768 millones de euros.

El **rendimiento ajustado de las ventas** mejoró de 17.4% a 17.7%.

Las **ganancias ajustadas por acción preferente** crecieron 1.7% de 2.96 euros a 3.01 euros. El crecimiento en EPS se vio afectado negativamente por el impacto de los efectos del tipo de cambio de -6.1%. Excluyendo el impacto de los efectos de la moneda, las ganancias ajustadas por acción preferente aumentaron 7.8%.

En el primer semestre de 2018, la unidad de negocios de **Adhesive Technologies** generó un muy fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 5%. El rendimiento ajustado de las ventas fue de 18.5%.

Las ventas en nuestros negocios de consume tuvieron efectos adversos de los inconvenientes en las entregas en América del Norte. La unidad de negocios de **Beauty Care** mostró un desempeño orgánico de las ventas de -2% debajo del mismo periodo del año anterior. Con 17.4%, el rendimiento ajustado de las ventas estuvo al nivel del primer semestre de 2017. La unidad de negocios de **Laundry & Home Care** generó un crecimiento orgánico de las ventas de 1.1%. El rendimiento ajustado de las ventas mostró un crecimiento muy fuerte de 17.4% a 18.2%.

Efectivo el 30 de junio de 2018, la **posición financiera neta** de Henkel mostró un balance de -3,597 millones de euros (31 de diciembre de 2017: -3,225 millones de euros).

[DESCARGA IMÁGENES AQUÍ](#)

Acerca de Henkel

Henkel opera globalmente con un portafolio diversificado y bien balanceado. La compañía mantiene posiciones líderes con sus tres unidades de negocio, tanto en mercados industriales como de consumo gracias a marcas fuertes, innovaciones y tecnologías. Henkel Adhesive Technologies es el líder global en el mercado de adhesivos – a través de todos los segmentos industriales en todo el mundo. En sus negocios de Laundry & Home Care y Beauty Care, Henkel mantiene posiciones líderes en muchos mercados y categorías alrededor del mundo. Fundada en 1876, Henkel mira hacia atrás más de 140 años de éxito. En 2017, la compañía reportó ventas por 20 mil millones de euros. Las ventas combinadas de las respectivas principales marcas de las tres unidades de negocio, Loctite, Schwarzkopf y Persil, ascendieron a 6,400 millones de euros. Henkel emplea a más de 53,000 personas en todo el mundo: un equipo apasionado y altamente diverso, unido por una sólida cultura empresarial, un propósito común de crear valor sustentable y valores compartidos. Como líder reconocido en sustentabilidad, Henkel ocupa las primeras posiciones en muchos índices y rankings internacionales. Las acciones preferentes de Henkel cotizan en el Índice Bursátil Alemán DAX. Para obtener más información, visite www.henkel.com.

Acerca de Henkel en México

Henkel tiene 59 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; así como Adhesivos, Selladores y productos para el Tratamiento de Superficies), Beauty Care (conformada por el área de Consumo y Profesional) y Laundry & Home Care. Henkel en México, cuenta con más de 3,000 empleados, distribuidos entre su oficina corporativa en Interlomas, su Planta en Ecatepec, Monterrey y Salamanca, así como tres en Toluca y Guadalajara, además de sus Centros de Distribución de Toluca 2000, Tlalnepantla y Guadalajara. Henkel en México reportó ventas en 2017 superiores a 11,652 millones de pesos.

Contactos

Henkel en México:

Contacto: Cristina Jiménez

Teléfono: 3300-3000

E-mail: cristina.jimenez@henkel.com

Contacto: Cynthia Rios

Teléfono: 3300-3000

E-mail: cynthia.rios@henkel.com

Burson-Marsteller:

Contacto: Fernando Sosa

Teléfono: 5351-6555

E-mail: fernando.sosa@bm.com

Contacto: Jorge Recio

Teléfono: 5351-6573

E-mail: jorge.recio@bm.com