



## Información de Prensa

22 de febrero de 2018

### Fuerte desempeño en el año fiscal 2017

## Henkel logra nuevos récords en ventas y ganancias

- Aumento de las ventas a 20,029 millones de euros, superando por primera vez los 20 mil millones de euros: crecimiento nominal +7.0%, crecimiento orgánico +3.1%
- Margen EBIT\* alcanza un nuevo récord: +40 puntos básicos a 17.3%
- Ganancias por acción preferente\*: +9.1% a un nuevo récord de 5.85 euros
- Pago de dividendos récord\*\*: +10.5% a 1.79 euros por acción preferente
- Progreso sustancial en la implementación de iniciativas estratégicas
- Metas financieras hacia 2020 confirmadas

**Düsseldorf** – “2017 fue un año exitoso para Henkel. A pesar de las condiciones de mercado desafiantes y volátiles, alcanzamos nuevos niveles récord en ventas y ganancias, así como también alcanzamos las metas financieras para ese año. Este fuerte desempeño se debió a nuestro comprometido y apasionado equipo global. Por primera vez, superamos los 20 mil millones de euros en ventas anuales. Además, alcanzamos nuevos récords en márgenes y ganancias por acción, en línea con nuestro compromiso de generar un crecimiento rentable y sustentable”, dijo Hans Van Bylen, CEO de Henkel.

“Nos enfocamos en la implementación de nuestras prioridades estratégicas y tuvimos un progreso sustancial en muchas iniciativas y proyectos clave. Durante el año, también realizamos algunas adquisiciones atractivas que complementaron y fortalecieron nuestro portafolio”.

\* Ajustado de costos/beneficios únicos y costos de reestructuración

\*\* Propuesta para los accionistas a realizarse en la Reunión General Anual del 9 de Abril de 2018

## **Perspectivas para 2018**

En base al fuerte desempeño en 2017 y el progreso sustancial obtenido en la implementación de las prioridades estratégicas, Henkel reafirma sus metas financieras hacia 2020 – crecimiento orgánico de las ventas de 2% a 4%, crecimiento continuo en margen EBIT ajustado, crecimiento de EPS de 7% a 9%– y provee sus perspectivas para 2018.

Para 2018, Henkel espera generar un crecimiento orgánico de las ventas de 2% a 4% con cada unidad de negocios en ese rango. Para el rendimiento ajustado de las ventas (margen EBIT), Henkel anticipa un incremento a más de 17.5% con contribución de las tres unidades de negocio. Reflejando la incertidumbre por el tipo de cambio, especialmente en la tendencia del dólar estadounidense, Henkel espera un incremento de las ganancias por acción preferente de entre 5% y 8%.

“Avanzando, continuaremos enfocándonos en el crecimiento rentable y sustentable con retornos atractivos. Estamos comprometidos en lograr nuestras metas financieras hacia 2020”, dijo Hans Van Bylen.

## **Desempeño 2017**

En el año fiscal 2017, las **ventas** superaron por primera vez los 20 mil millones de euros y crecieron 7.0% a 20,029 millones de euros. Los movimientos del tipo de cambio extranjero tuvieron un efecto general negativo del 2.0% sobre las ventas. Las adquisiciones y desinversiones representaron 5.9% de crecimiento en las ventas. **Orgánicamente**, excluyendo el impacto de los efectos del tipo de cambio y las adquisiciones/desinversiones, las ventas mostraron un fuerte incremento del 3.1%. Esta mejora está en línea con la guía anual del 2% al 4% de crecimiento orgánico de las ventas.

La unidad de negocios de **Adhesive Technologies** alcanzó un muy fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 5.0%. La unidad de negocios de **Beauty Care** generó un crecimiento orgánico de las ventas positivo de 0.5%. La unidad de negocios de **Laundry & Home Care** reportó un buen incremento orgánico de las ventas de 2.0%.

Los **mercados emergentes** realizaron nuevamente una contribución por sobre la media al crecimiento orgánico del grupo, mostrando un muy fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 5.3%. Los **mercados maduros** registraron un crecimiento orgánico de las ventas positivo de 1.5%.

Las ventas crecieron orgánicamente en todas las regiones. En la región de **Europa Occidental** las ventas mostraron un desempeño orgánico positivo. En **Europa del Este**, las ventas crecieron orgánicamente un 6.0%. **África/Oriente Medio** publicó un crecimiento orgánico de las ventas de 1.7%. Las ventas en **América del Norte** crecieron orgánicamente un 3.0%. **Latinoamérica alcanzó un crecimiento orgánico de las ventas de 4.4% (en México puntualmente, su facturación anual**

fue superior a 583 millones de euros, equivalente a más de 11,652 millones de pesos), y en la región de Asia-Pacífico, las ventas crecieron orgánicamente 5.9%.

El resultado operativo ajustado (EBIT) mejoró 9.1% de 3,172 a 3,461 millones de euros. Las tres unidades de negocios contribuyeron a este incremento.

El rendimiento ajustado de las ventas (margen EBIT) creció 0.4 puntos porcentuales a 17.3%, en línea con la guía anual de crecer a más del 17%.

El resultado financiero se situó en -51 millones de euros luego de los -33 millones en el año fiscal 2016, debido a los costos de financiamiento de las adquisiciones concretadas en los años fiscales 2016 y 2017.

El ingreso anual ajustado para el año luego de intereses no controlados creció 9.1% a 2,534 millones de euros (2016: 2,323 millones de euros).

El resultado por acción preferente ajustado (EPS) creció 9.1 % de 5.36 euros a 5.85 euros. Esto está en línea con la guía anual mejorada para 2017, que anticipaba un crecimiento de EPS de alrededor del 9%.

El Consejo de Administración, el Consejo de Supervisión y el Comité de Accionistas propondrán en la Reunión General Anual del 9 de abril de 2018, un incremento en los dividendos por acción preferente de 10.5% a 1.79 euros (año anterior: 1.62 euros).

El dividendo propuesto por acción ordinaria es de 1.77 euros, un incremento de 10.6% comparado con el año anterior (1.60 euros). Este sería el dividendo más alto en la historia de la compañía y equivale a un ratio de pago de 30.7%, en línea con la meta de Henkel de un ratio de pago de 25% a 35%.

El capital circulante neto en porcentaje sobre las ventas estuvo 1.3 puntos porcentuales sobre el año anterior, alcanzando 4.8%.

La posición financiera neta cerró el año en -3,225 millones de euros (31 de diciembre de 2016: -2,301 millones de euros). El cambio en comparación al cierre del año anterior se debe principalmente a pagos por adquisiciones.

## Desempeño de las Unidades de Negocios

La unidad de negocios de **Adhesive Technologies** generó un muy fuerte crecimiento orgánico de las ventas de 5.0% en el año fiscal 2017. En términos nominales, las ventas crecieron 4.8% a 9,387 millones de euros. El resultado operativo ajustado creció 6.4% a 1,734 millones de euros. El rendimiento ajustado de las ventas registró un buen incremento y alcanzó un nuevo récord de 18.5%.

La unidad de negocios de **Beauty Care** registró un crecimiento orgánico de las ventas positivo de 0.5% en el año fiscal 2017. Nominalmente, las ventas crecieron

0.8% a 3,868 millones de euros. El **resultado operativo ajustado** creció 2.7% a 665 millones de euros. El rendimiento ajustado de las ventas mostró un buen incremento, alcanzando un nuevo récord de 17.2%.

La unidad de negocios de **Laundry & Home Care** generó un buen **crecimiento orgánico de las ventas** de 2.0% en el año fiscal 2017. Nominalmente, las ventas crecieron 14.8% a 6,651 millones de euros. El **resultado operativo ajustado** creció 17.0% a 1,170 millones de euros. El rendimiento ajustado de las ventas mostró un buen incremento y alcanzó un nuevo récord de 17.6%. La adquisición de The Sun Products Corporation contribuyó significativamente tanto en ventas como resultado operativo.

### **Henkel 2020+: Progreso sustancial en 2017**

“Hacia 2020 y en adelante, perseguimos una ambición comprehensiva para Henkel. Queremos que nuestra compañía **genere un crecimiento rentable sostenible** y se vuelva más centrada en el cliente, innovadora, ágil y digital”, dijo Hans Van Bylen, CEO de Henkel.

Para alcanzar estas ambiciones, Henkel definió cuatro **prioridades estratégicas**: impulsar el crecimiento, acelerar la digitalización, aumentar la agilidad y financiar el crecimiento. En el año fiscal 2017, Henkel realizó un progreso sustancial en la implementación.

Para **impulsar el crecimiento**, Henkel profundizó exitosamente su **compromiso con clientes y consumidores** a través de todos los niveles. En su negocio de Adhesive Technologies, Henkel está implementando hojas de ruta ambiciosas **con los 100 clientes top** para acelerar el crecimiento con soluciones a medida. En los negocios de consumo, Henkel expandió su programa digital “**Connect2Consumer**” para crear innovaciones y servicios.

Henkel también continuó incrementando sus **marcas líderes y tecnologías innovadoras**. En el negocio de Adhesive Technologies, el fuerte desempeño fue impulsado por soluciones de alto impacto superiores para industrias de crecimiento dinámico como la electrónica, así como en la industria en general. En Beauty Care, las innovaciones en coloración y peinado impulsaron el crecimiento y mayores participaciones de mercado. En el negocio de Cosmética Capilar Profesional en Estados Unidos, Henkel lanzó exitosamente su primera marca *influencer #myidentity*. Laundry & Home Care expandió su portafolio a través de innovaciones en categorías atractivas como detergentes especiales y cuidado del baño.

A raíz de la **adquisición** de Sun Products, el negocio combinado de Laundry & Home Care en América del Norte registró un muy buen desempeño en 2017.

Henkel también realizó algunas **adquisiciones atractivas** en 2017 con un valor total de alrededor de 2 mil millones de euros, las cuales complementarán su portafolio y fortalecerán la competitividad en sus negocios industriales y de consumo.



Henkel también capturó nuevas **fuentes de crecimiento** a través de inversiones y cooperaciones en servicios digitales y tecnologías, por ejemplo: en el área de impresión 3D y modelos de negocios de consumo innovadores.

Como parte de la prioridad estratégica de “**acelerar la digitalización**”, Henkel digitalizó aún más sus interacciones con clientes y consumidores, socios de negocios, y proveedores a lo largo de toda la cadena de valor. Las **ventas impulsadas digitalmente** crecieron doble-dígito a través de las tres unidades de negocio. Henkel invirtió en **Industria 4.0**, implementó conceptos de producción inteligente y digitalizó aún más su Cadena de Suministro Global integrada. Para fortalecer las **capacidades digitales** de sus empleados, se llegaron a cabo programas específicos de entrenamiento y desarrollo. El recientemente reclutado Chief Digital Officer estableció una organización dedicada, impulsando la **transformación digital** a través de todas las unidades. **Henkel<sup>x</sup>** será la nueva plataforma para desarrollar juntos tanto redes internas, como externas y eventos de colaboración, formatos de *engagement* digital y nuevas formas de trabajar.

Para crear una organización **más ágil**, Henkel ha fomentado el **espíritu emprendedor** de sus colaboradores, introduciendo **modelos de negocio más flexibles** para adaptarse mejor a mercados dinámicos. En Adhesive Technologies, 28 unidades de dirección de cara al cliente permiten una colaboración más cercana. Henkel también **optimizó aún más flujos de trabajo y procesos** para ser más rápida y más flexible. Como parte de su iniciativa de **Fastest-Time-To-Market**, los tiempos de incorporación de innovaciones fueron reducidos y la entrada a nuevos mercados se aceleró.

Todas las iniciativas para **financiar el crecimiento** están en marcha para lograr las metas propuestas: Hacia 2020, se espera generar ganancias anuales por eficiencia de más de 500 millones de euros.

**ONE!VIEW** permite mayor eficiencia a través de una gestión de costos optimizada e incrementa la transparencia a nivel global. **ONE!GSC** integra a la organización global de cadena de suministro de Henkel, a través de todas las unidades de negocios. La compañía también implementó la **gestión de ingresos netos** a través de todas las unidades de negocios e **incrementó aún más la eficiencia en sus estructuras**, por ejemplo: a través de nuevos enfoques en sus centros de servicios compartidos en automatización y robótica.

Esta información contiene previsiones de futuro basadas en las suposiciones y estimaciones actuales de la dirección de la empresa Henkel AG & Co. KGaA. El empleo de palabras como esperar, prevenir, planificar, pronosticar, deducir de, creer, estimar y formulaciones similares indica previsiones de futuro. Estas previsiones no deben entenderse como garantías que den por correctas estas expectativas. La evolución futura, así como los resultados obtenidos realmente por Henkel AG & Co. KGaA y sus empresas asociadas dependen de una serie de riesgos e inseguridades y por ello pueden diferir fundamentalmente de las perspectivas de futuro. Varios de estos factores se encuentran fuera del área de influencia de Henkel y no pueden estimarse de forma precisa con anterioridad, como, por ejemplo, el entorno económico futuro, así como el comportamiento de los competidores y otros participantes en el mercado. No está prevista una actualización de las previsiones de futuro ni Henkel asume ninguna obligación especial al respecto.

###

#### Acerca de Henkel

Henkel opera a nivel mundial con un portafolio equilibrado y diversificado. La compañía mantiene posiciones líderes con sus tres unidades de negocio en los sectores industrial y de consumo, gracias a sus reconocidas marcas, innovaciones y tecnologías. Henkel Adhesive Technologies es líder global en el mercado de adhesivos – a lo largo de todos los segmentos industriales. De igual forma, las unidades de Beauty Care y Laundry &



Home Care de Henkel encabezan un gran número de mercados y categorías a nivel mundial. Fundada en 1876, Henkel cuenta con una trayectoria de más de 140 años de éxito. En el año fiscal 2016 reportó ventas de 18 mil 714 millones de euros y un resultado operativo ajustado de 3 mil 172 millones de euros. Las ventas combinadas de las marcas líderes de sus tres unidades de negocio – Loctite, Schwarzkopf y Persil – sumaron más de 6 mil millones de euros. Henkel emplea a más de 50,000 personas alrededor del mundo – un equipo altamente diverso y apasionado que colabora bajo una sólida cultura corporativa, un mismo objetivo por crear valor sustentable y en línea con valores compartidos. Como un reconocido referente en sustentabilidad, Henkel mantiene posiciones de liderazgo en diversos indicadores y rankings internacionales. Las acciones preferentes de Henkel se cotizan en el índice bursátil alemán DAX. Para más información, visite [www.henkel.com](http://www.henkel.com).

### **Acerca de Henkel en México**

Henkel tiene más de 58 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. La compañía en México cuenta con más de 1,500 colaboradores, 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 2016 superiores a 10,907 millones de pesos.

### **Contactos**

#### **Henkel en México:**

Contacto: Cristina Jiménez  
Teléfono: 3300-3000  
E-mail: [cristina.jimenez@henkel.com](mailto:cristina.jimenez@henkel.com)

Contacto: Cynthia Rios  
Teléfono: 3300-3000  
E-mail: [cynthia.rios@henkel.com](mailto:cynthia.rios@henkel.com)

#### **Burson-Marsteller:**

Contacto: Fernando Sosa  
Teléfono: 5351-6555  
E-mail: [fernando.sosa@bm.com](mailto:fernando.sosa@bm.com)

Contacto: Jorge Recio  
Teléfono: 5351-6573  
E-mail: [jorge.recio@bm.com](mailto:jorge.recio@bm.com)