



Henkel alcança recordes em vendas e lucros

Multinacional alemã apresenta forte desempenho em 2017

- Vendas atingiram 20.029 milhões de euros, superando pela primeira vez os 20 bilhões de euros: crescimento nominal de +7%, crescimento orgânico de +3,1%
- Margem EBIT* alcança um novo recorde: +0,4 ponto percentual para 17,3%
- Ganhos por ação preferencial*: +9,1, atingindo um novo recorde de 5,85 euros
- Pagamento de dividendos recorde**: +10,5% a 1,79 euro por ação preferencial
- Progresso substancial na implementação de iniciativas estratégicas
- Metas financeiras até 2020 confirmadas

Düsseldorf, 23 de fevereiro de 2018 – “O ano de 2017 foi bem-sucedido para a Henkel. Apesar das condições de mercado desafiadoras e voláteis, conquistamos novos recordes em vendas e lucros e alcançamos as metas financeiras para esse ano. Esse forte desempenho foi devido à nossa equipe global comprometida e apaixonada. Pela primeira vez, superamos os 20 bilhões de euros em vendas anuais. Além disso, alcançamos novos recordes em margens e ganhos por ação, alinhado com nosso compromisso de gerar um crescimento rentável e sustentável”, disse Hans Van Bylen, CEO da Henkel.

“Focamos na implementação de nossas prioridades estratégicas e tivemos um progresso substancial em muitas iniciativas e projetos-chave. Durante o ano, também realizamos algumas aquisições atraentes que complementaram e fortaleceram nosso portfólio”.

Perspectivas para 2018

Com base no forte desempenho de 2017 e o progresso substancial obtido na implementação das prioridades estratégicas, a Henkel reafirma suas metas financeiras para 2020 – crescimento orgânico das vendas de 2% a 4%, crescimento contínuo na margem EBIT ajustada e crescimento de EPS de 7% a 9%.

Para 2018, a Henkel espera gerar um crescimento orgânico das vendas de 2% a 4% com cada unidade de negócios com desempenho no mesmo patamar. Para o lucro operacional ajustado (EBIT), a Henkel antecipa um crescimento de mais 17.5% com contribuição das três unidades de negócios. Refletindo a incerteza quanto à taxa de câmbio, especialmente na tendência do dólar americano, a Henkel espera um crescimento dos ganhos por ação preferencial entre 5% e 8%.

“Avançando, continuaremos focando no crescimento rentável e sustentável com retornos atraentes. Estamos comprometidos em alcançar nossas metas financeiras até 2020”, disse Hans Van Bylen.

Desempenho 2017

No ano fiscal de 2017, as **vendas** superaram pela primeira vez os 20 bilhões de euros e cresceram 7% para 20.029 milhões de euros. Os movimentos internacionais de taxa de câmbio tiveram um efeito geral negativo de 2% sobre as vendas. As aquisições e desinvestimentos representaram 5,9% de crescimento nas vendas. **Organicamente**, excluindo o impacto dos efeitos da taxa de câmbio e as aquisições/desinvestimento, as vendas mostraram um forte crescimento de 3,1%. Essa melhora está alinhada com a meta anual de 2% a 4% de crescimento orgânico das vendas.

A unidade de negócios **Adhesive Technologies** alcançou um crescimento orgânico das vendas de 5%. A unidade de negócios **Beauty Care** gerou um crescimento orgânico das vendas de 0,5%. A unidade de negócios **Laundry & Home Care** divulgou um bom crescimento orgânico das vendas de 2%.

Os **mercados emergentes** tiveram novamente uma contribuição acima da média para o resultado da companhia, com um forte crescimento orgânico de vendas de 5,3%. Os **mercados maduros** registraram um crescimento orgânico das vendas de 1,5%.

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

O **lucro operacional ajustado** (EBIT) obteve uma melhora em 9,1%, de 3.172 milhões de euros em 2016 para 3.461 milhões de euros em 2017. Todas as três unidades de negócios contribuíram para esse crescimento.

O **lucro operacional reportado** (margem EBIT) cresceu 0,4 ponto percentual para 17,3%, alinhado com a meta anual de crescer acima de 17%.

O **resultado financeiro** situou-se em -51 milhões de euros depois de -33 milhões de euros no ano fiscal de 2016, devido a custos de financiamento das aquisições concretizadas em 2016 e 2017.

O **lucro líquido ajustado** para o ano depois de juros não controlados cresceu 9,1% chegando a 2.534 milhões de euros (2016: 2.323 milhões de euros).

O **rendimento ajustado por ação preferencial** (EPS) cresceu 9,1% de 5,36 euros a 5,85 euros. Isso está alinhado com a meta anual para 2017, que antecipava um crescimento de EPS em torno de 9%.

O Conselho Diretivo, o Conselho Administrativo e o Comitê de Acionistas irão propor na Assembleia Geral Anual, que será realizada em 9 de abril de 2018, um aumento de 10,5% **nos dividendos** por ação preferencial para 1,79 euro (ano anterior: 1,62 euro).

O dividendo proposto por ação ordinária é de 1,77 euro, um aumento de 10,6% comparado com o ano anterior (1,60 euro). Esse seria o **dividendo mais alto** na história da companhia e equivale a uma quota de distribuição de 30,7%, alinhada com a meta da Henkel de uma quota de distribuição de 25% a 35%.

O **capital operacional líquido** relativo às vendas esteve 1,3 ponto percentual acima do ano anterior, alcançando 4,8%.

A **posição financeira líquida** fechou o ano em -3.225 milhões de euros (31 de dezembro de 2016: -2.301 milhões de euros). A mudança na comparação com o fim do ano anterior se deve principalmente a pagamentos por aquisições.

Desempenho das unidades de negócios

A unidade de negócios **Adhesive Technologies** gerou um **crescimento de vendas orgânicas** muito forte de 5% no ano fiscal de 2017. Em termos nominais, as vendas cresceram 4,8% para 9.387 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** cresceu 6,4% para 1.734 milhões de euros.

O rendimento ajustado das vendas registrou um bom crescimento e alcançou um novo recorde de 18,5%.

A unidade comercial de **Beauty Care** registrou um **crescimento das vendas orgânicas** positivo 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 rendimento ajustado das vendas mostrou um bom aumento, alcançando um novo recorde de 17,2%.

A unidade de negócio **Laundry & Home Care** gerou um bom **crescimento das vendas orgânicas** de 2% no ano fiscal de 2017. Nominalmente, as vendas cresceram 14,8%, para 6.651 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** cresceu 17% para 1.170 milhões de euros. O rendimento ajustado das vendas mostrou um bom aumento e alcançou um novo recorde de 17,6%. A aquisição de The Sun Products Corporation contribuiu significativamente tanto em vendas como em benefício operacional.

Henkel 2020⁺: Progresso substancial em 2017

“Para 2020 e além, buscamos uma ambição abrangente para a Henkel. Queremos que nossa companhia **gere um crescimento rentável sustentável** e seja mais centrada no cliente, inovadora, ágil e digital”, disse Van Bylen.

Para alcançar tais ambições, a Henkel definiu quatro **prioridades estratégicas**: impulsionar o crescimento, acelerar a digitalização, aumentar a agilidade e financiar o crescimento. No ano fiscal de 2017, a Henkel realizou um progresso substancial nesta implementação.

Para **impulsionar o crescimento**, a Henkel aprofundou com êxito seu **compromisso com clientes e consumidores**. Em sua unidade de Adhesive Technologies, a Henkel está implementando metas **com os 100 principais clientes** para acelerar o crescimento com soluções sob medida. Nos negócios de consumo, a Henkel expandiu seu programa digital **“Connect2Consumer”** para criar inovações e serviços.

A Henkel também continuou incrementando suas **marcas líderes e tecnologias inovadoras**. No negócio de Adhesive Technologies, o forte desempenho foi impulsionado por soluções de alto impacto para indústrias de crescimento dinâmico como a eletrônica, assim como a indústria em geral. Em Beauty Care, as inovações em coloração e penteado impulsionaram o crescimento e maiores participações de mercado. No negócio de Cosmética Capilar Profissional nos Estados Unidos, a Henkel lançou com êxito sua primeira marca *influencer* #myidentity. Laundry & Home

Care expandiu seu portfólio por meio de inovações em categorias atraentes como detergentes especiais e cuidado de banho.

Por conta da **aquisição** de Sun Products, o negócio combinado de Laundry & Home Care na América do Norte registrou um desempenho muito bom em 2017.

Henkel também realizou algumas **aquisições atraentes** em 2017 com um valor total de cerca de 2 bilhões de euros, as quais complementaram seu portfólio e fortaleceram a competitividade em seus negócios industriais e de consumo.

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

Como parte da prioridade estratégica de **“acelerar a digitalização”**, a Henkel digitalizou ainda mais suas interações com clientes e consumidores, parceiros de negócios e fornecedores ao longo de toda cadeia de valor. As **vendas impulsionadas digitalmente** cresceram dois dígitos nas três unidades de negócios. A Henkel investiu na **Indústria 4.0**, implementou conceitos de produção inteligente e digitalizou ainda mais sua Cadeia de Fornecimento Global integrada. Para fortalecer as **habilidades digitais** de seus colaboradores, foram realizados programas específicos de treinamento e desenvolvimento. O Chief Digital Officer recentemente contratado estabeleceu uma organização dedicada, impulsionando a **transformação digital** em todas as unidades. A **Henkel**^x será a nova plataforma para desenvolver conjuntamente redes internas e externas e eventos de colaboração, plataformas de *engagement* digital e novas formas de trabalhar.

Para criar uma organização **mais ágil**, a Henkel fomentou o **espírito empreendedor** de seus colaboradores, introduzindo **modelos de negócio mais flexíveis** para adaptar-se melhor a mercados dinâmicos. Em Adhesive Technologies, 28 unidades de serviços direcionados ao cliente permitem uma colaboração mais próxima. A Henkel também **otimizou ainda mais fluxos de trabalho e processos** para ser mais rápida e flexível. Como parte de sua iniciativa **Fastest-Time-To-Market**, os tempos de implementação de inovações foram reduzidos e a entrada em novos mercados acelerou.

Todas as iniciativas para **financiar o crescimento** estão em progresso para alcançar as metas propostas: por volta de 2020, espera-se gerar lucros anuais por eficiência de mais de 500 milhões de euros.

ONE!VIEW permite maior eficiência por meio de uma gestão de custos otimizada e incrementa a transparência em nível global. **ONE!GSC** integra a organização global de cadeia de fornecimento da Henkel em todas as unidades de negócios. A Henkel também implementou a **gestão de rendimentos** em todas as unidades de negócios e **incrementou ainda mais a eficiência em suas estruturas**, por exemplo, com novos enfoques em seus centros de serviços compartilhados em automação e robótica.

Sobre a Henkel

A Henkel opera globalmente com um portfólio diversificado e bem balanceado. A companhia mantém posições de liderança com suas três unidades de negócio, tanto em mercados industriais como de consumo, graças a marcas fortes, inovações e tecnologias. Henkel Adhesive Technologies é líder global no mercado de adesivos – em todos os segmentos industriais no mundo todo. Em seus negócios de Laundry & Home Care e Beauty Care, a Henkel mantém posições de liderança em muitos mercados e categorias ao redor do mundo. Fundada em 1876, a Henkel conta com mais de 140 anos de sucesso. A Henkel emprega mais de 53.000 pessoas globalmente – uma equipe apaixonada e altamente diversificada, unida por uma forte cultura organizacional, um propósito comum de criar valor sustentável e valores compartilhados. Como líder reconhecido em sustentabilidade, a Henkel mantém posições de liderança em muitos índices e rankings internacionais. As ações preferenciais da Henkel estão listadas no índice DAX da bolsa de valores alemã. Para mais informação, por favor visite www.henkel.com.

Sobre a Henkel Brasil

A Henkel está no Brasil há 62 anos e atua nas áreas de Adesivos, Selantes e Tratamento de Superfícies e Beauty Care, com principais marcas como Cascola, Loctite, Pritt e Schwarzkopf Professional. A Henkel Brasil conta com mais de 950 profissionais distribuídos nas plantas de Diadema, Itapevi e Jundiaí, além de um Centro de Distribuição em Jundiaí, um escritório central na Lapa e uma ASK Academy localizada na Avenida Paulista, em São Paulo.

Contatos com a imprensa:

Comunicação Corporativa Henkel

Fabio Mincarelli Monfrin

Telefone: 11 99471-5311

E-mail: fabio.mincarelli@henkel.com

CDN Comunicação

Milena Dib

11 3643-2741

milena.dib@cdn.com.br

Vanessa Cunha

11 3643-2906

vanessa.cunha@cdn.com.br

Erick Paytl

11 3643-2919

erick.paytl@cdn.com.br

Filipe Pereira

11 3643-2778

filipe.pereira@cdn.com.br

Rubem Dario

11 3643-2824

rubem.dario@cdn.com.br