



## Henkel registra crescimento orgânico de vendas em 2018

*Multinacional alemã apresenta fortes lucros, rentabilidade e fluxo de caixa*

- Vendas atingiram 19,9 bilhões de euros: impactadas por efeitos negativos da moeda de 1,1 bilhão de euros; crescimento orgânico de +2,4%
- Crescimento no lucro operacional (EBIT)<sup>1</sup>: +1%, para 3.496 milhões de euros
- Melhoria adicional da margem EBIT<sup>1</sup>: +30 pontos percentuais para 17,6%
- Lucro por ação preferencial (EPS)<sup>1</sup>: +2,7%, para 6,01 euros, em taxas de câmbio constantes +7%
- Forte expansão do fluxo de caixa: +12,7%, para 1.917 milhões de euros
- Pagamento de dividendos recorde<sup>2</sup>: +3,4%, para 1,85 euro por ação preferencial
- Ótimo progresso na implementação de prioridades estratégicas
- Iniciativas de crescimento que destacam o comprometimento com o crescimento rentável

<sup>1</sup>Ajuste quanto a ganhos/encargos únicos e encargos de reestruturação

<sup>2</sup> Proposta aos acionistas para a Assembleia Geral Anual de 8 de abril de 2019

**Düsseldorf** – "Em 2018, obtivemos crescimento rentável na Henkel. Atingimos um bom crescimento orgânico com novas altas em ganhos e lucratividade. Também aumentamos significativamente o fluxo de caixa livre. Ao mesmo tempo, nos deparamos com significativos efeitos negativos do câmbio, bem como aumento dos preços de materiais diretos. O bom desempenho geral dos negócios foi, outra vez, impulsionado pelas nossas marcas bem-sucedidas e tecnologias inovadoras - líderes em mercados e categorias altamente atrativos. Nosso crescimento rentável foi complementado pelas contribuições de aquisições nos nossos segmentos de produtos industriais e de consumo. Mantivemos nossa rígida disciplina de custos e melhoramos continuamente nossa eficiência", disse Hans Van Bylen, CEO da Henkel.

"Realizamos um progresso significativo na execução das nossas prioridades estratégicas até 2020 e além. Implementamos com sucesso as iniciativas estratégicas principais e melhoramos ainda mais a nossa competitividade. Para identificar novas oportunidades de crescimento, principalmente no segmento de bens de consumo, e acelerar ainda mais a transformação digital da nossa empresa, anunciamos em janeiro o aumento dos investimentos para aproximadamente 300 milhões de euros por ano a partir de 2019", afirmou Hans Van Bylen. "Nossa ambição financeira de médio a longo prazo enfatiza o nosso compromisso de proporcionar crescimento rentável sustentável e retornos atrativos".

### Perspectivas para 2019

Com reflexo no aumento dos investimentos de crescimento a partir de 2019, a Henkel espera um crescimento orgânico de vendas entre 2% e 4% no presente ano fiscal. Para a margem EBIT ajustada, a Henkel espera um intervalo de 16% a 17% e um desenvolvimento do EPS ajustado na faixa dos 5% abaixo do ano anterior em taxas de câmbio constantes.

## Desempenho de vendas e lucros em 2018

Nominalmente, as **vendas** no ano fiscal de 2018 apresentaram ligeira queda de 0,6%, para 19.899 milhões de euros. As mudanças no câmbio tiveram um efeito negativo geral de cerca de 1,1 bilhão de euros, ou -5,4%, nas vendas. Ajustadas para efeitos cambiais, as vendas cresceram em 4,8%. Aquisições e desinvestimentos representaram um crescimento de vendas de 2,4%. As **vendas orgânicas**, que excluem o impacto dos efeitos cambiais e de aquisições/desinvestimentos, apresentaram um bom aumento de 2,4%.

A unidade de negócios **Adhesive Technologies** proporcionou um forte crescimento orgânico de vendas de 4%. Organicamente, as vendas da unidade de negócios **Beauty Care** foram 0,7% inferiores em relação ao ano anterior. A unidade de negócios de **Laundry & Home Care** relatou um bom aumento de 1,9% nas vendas orgânicas.

Os **mercados emergentes** novamente tiveram um aumento muito forte nas vendas orgânicas, de 6,3%. Os **mercados maduros** registraram um desempenho ligeiramente negativo das vendas orgânicas de -0,4%.

As vendas cresceram organicamente em todas as regiões, com exceção à América do Norte. Na **Europa Oriental**, as vendas apresentaram um aumento orgânico positivo de 0,3%. Na **Europa Ocidental**, as vendas cresceram organicamente 7,6%. **África/Oriente Médio** apresentaram crescimento orgânico de vendas de 11,3%. As vendas na **América do Norte** foram organicamente 1% abaixo do nível do ano anterior. Tal desenvolvimento ocorreu em função das dificuldades de entrega nos negócios de bens de consumo norte-americanos da Henkel no início de 2018. Nessa região, os negócios de **Adhesive Technologies** apresentaram um forte desempenho, enquanto os de **Professional Hair Care** tiveram um crescimento significativo nessa região. A **América Latina** atingiu um crescimento orgânico de vendas de 9,3% e, na região **Ásia-Pacífico**, as vendas cresceram organicamente em 0,9%.

O **lucro operacional ajustado** (EBIT) melhorou em 1%, para 3.496 milhões de euros, um novo recorde para a Henkel.

O **retorno sobre as vendas ajustado** (EBIT) aumentou 0,3 ponto percentual, para 17,6%. Esta também foi uma nova alta histórica para a companhia.

O **resultado financeiro** totalizou -65 milhões de euros após os -67 milhões de euros<sup>3</sup> no ano fiscal de 2017.

O **lucro líquido ajustado** do ano após as participações minoritárias aumentou 2,8%, para 2.604 milhões de euros (2017: 2.534 milhões de euros).

Os **lucros ajustados por ação preferencial** (EPS) cresceram 2,7%, de 5,85 para 6,01 euros. Em taxas de câmbio constantes, o crescimento do EPS atingiu 7%.

O Conselho de Administração, o Conselho Fiscal e o Comitê de Acionistas vão propor à Assembleia Geral Anual, de 8 de abril de 2019, um aumento do **dividendo** por ação preferencial de 3,4%, para 1,85 euro (ano anterior: 1,79 euro). O dividendo proposto por ação ordinária é de 1,83 euro, um aumento de 3,4% em relação ao ano anterior (1,77 euro). Esse seria o maior pagamento de dividendos na história da companhia, equivalente a uma relação de pagamento de 30,9%.

O **capital de giro líquido** como porcentagem das vendas atingiu 5,1%, apresentando uma boa melhora ao longo do ano, especialmente no segundo semestre, quase atingindo o nível do mesmo período do ano anterior (4,8%).

A **posição financeira líquida** encerrou o ano em -2.895 milhões de euros (31 de dezembro de 2017: -3.222 milhões de euros<sup>3</sup>). A mudança em relação ao fim do ano anterior ocorreu principalmente em função do forte desenvolvimento do fluxo de caixa livre.

<sup>3</sup> Números do ano anterior alterados (principalmente devido a uma mudança nas políticas contábeis de acordo com as normas IFRS)

## Desempenho das unidades de negócios

A unidade de negócios **Adhesive Technologies** gerou um forte **crescimento orgânico de vendas** de 4% no ano fiscal de 2018. Em termos nominais, as vendas cresceram 0,2%, para 9.403 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** aumentou 1,6%, para 1.761 milhões de euros. O retorno sobre as vendas ajustado cresceu 0,2 ponto percentual, atingindo 18,7%.

O **desenvolvimento de vendas orgânicas** na unidade de negócios **Beauty Care** foi ligeiramente negativo em -0,7% no ano fiscal de 2018. Nominalmente, as vendas cresceram 2,1%, para 3.950 milhões de euros. O **lucro operacional ajustado** cresceu 1,6%, para 675 milhões de euros. O retorno sobre as vendas ajustado ficou ligeiramente abaixo do nível do ano anterior, atingindo 17,1%.

A unidade de negócios **Laundry & Home Care** gerou um bom **crescimento orgânico de vendas** de 1,9% no ano fiscal de 2018. Nominalmente, as vendas chegaram a 6.419 milhões de euros após os 6.651 milhões do ano anterior. O **lucro operacional ajustado** teve um ligeiro aumento em 0,7%, para 1.162 milhões de euros. O retorno sobre as vendas ajustado apresentou forte crescimento de 0,5 ponto percentual e atingiu 18,1%.

## Ótimo progresso na implementação da estratégia em 2018

"Buscamos uma estratégia de longo prazo para a Henkel: Queremos gerar um crescimento rentável sustentável. Com a estratégia Henkel 2020+, definimos nossas quatro prioridades estratégicas para 2020 e além: impulsionar o crescimento, acelerar a digitalização, aumentar a agilidade e investir no crescimento. Nos últimos dois anos, tivemos um ótimo progresso e implementamos com sucesso as principais iniciativas estratégicas", reforçou Hans Van Bylen.

Em 2018, a Henkel continuou a executar uma série de projetos e iniciativas para impulsionar ainda mais o crescimento em seus mercados em todo o mundo. O intercâmbio aprofundado regular, bem como a estreita colaboração com os clientes nos negócios industriais e de consumo da Henkel foram fatores fundamentais para o sucesso.

Direcionou-se um foco particular à **aceleração dos ciclos de inovação** e à redução dos tempos de inovação para abordar as novas tendências de mercado e as necessidades dos clientes com maior rapidez. A Henkel teve um bom progresso na melhora de seus processos de inovação, resultando em **altas taxas de inovação e aumento das vendas do primeiro ano** por meio de inovações ou das dez principais inovações.

A Henkel também avançou na **integração de negócios adquiridos** e concluiu várias novas **aquisições** que fortalecerão a competitividade e complementarão o portfólio nos negócios industriais e de consumo.

Para **captar novas fontes de crescimento**, a unidade de Capital de Risco da Henkel continuou a investir em novos materiais, tecnologias, aplicações, modelos de negócios e serviços, com investimentos diretos em start-ups e em outros fundos de capital de risco. A Henkel planejou investir

cerca de 150 milhões de euros em atividades de capital de risco entre 2017 e 2020. Até o fim de 2018, aproximadamente metade desse valor já estava investido ou comprometido.

A Henkel teve um bom progresso na **transformação digital**. Em 2018, as vendas digitais no nível do Grupo aumentaram organicamente com taxas de crescimento de dois dígitos, impulsionadas pelo crescimento orgânico de mais de 30% nos nossos negócios de bens de consumo. A Henkel investiu ainda mais em suas instalações de produção a fim de alavancar o potencial da Indústria 4.0. Isso possibilita uma condução otimizada dos locais e processos de produção, resultando em qualidade superior, maior eficiência e mais sustentabilidade.

Um **Conselho de Assessoria Digital**, com renomados especialistas do setor, foi criado para orientar o Conselho de Administração no processo de transformação digital.

A **Henkel X** foi lançada como uma plataforma interna e externa para acelerar a transformação digital da companhia. Para apoiar e consultar seus colaboradores que trabalham em projetos e iniciativas digitais, a Henkel também estabeleceu uma rede de mentoria única, com cerca de 150 mentores externos, dentre os quais estão fundadores, especialistas digitais e lideranças de pensamento. Isso foi complementado por uma ampla gama de atividades internas e externas desenvolvidas para avançar ainda mais as capacidades digitais e aprimorar a qualificação de toda a organização.

A transformação digital conecta-se à prioridade estratégica da Henkel de **aumentar a agilidade** em toda a organização. Em 2018, a Henkel continuou promovendo o espírito empreendedor de seus colaboradores e suas equipes, incentivou a abertura à mudança, otimizou os fluxos de trabalho, apoiou uma comunicação mais transparente e buscou expandir ainda mais o espaço individual para a tomada de decisões.

Como parte da sua prioridade estratégica de **investir no crescimento**, a Henkel continuou concentrando-se na disciplina e eficiência de custos. Neste contexto, a empresa busca quatro iniciativas. Em 2018, a Henkel implementou com sucesso suas iniciativas ONE!VIEW e Net Revenue Management em toda a empresa, à medida que a organização da cadeia de fornecimento global integrada da Henkel (ONE! GSC) e a contínua otimização das atividades de serviços compartilhados seguiram contribuindo para melhoras da eficiência. Combinadas, essas iniciativas deverão entregar mais de 500 milhões de euros em **ganhos anuais de eficiência** em 2020. Em 2018, a Henkel já realizou mais de 50% dos ganhos totais de eficiência almejados.

#### **Compromisso com o crescimento rentável sustentável de longo prazo**

"2018 foi um bom ano para a Henkel. Apesar de significativas mudanças no câmbio e do aumento dos preços dos materiais diretos, obtivemos um bom crescimento das vendas orgânicas, com fortes ganhos, lucratividade e fluxo de caixa. Tivemos um ótimo progresso na implementação das nossas prioridades estratégicas e fortalecemos ainda mais a nossa competitividade. Estamos convencidos de que a Henkel está bem posicionada para o futuro. Temos uma estratégia clara e perseguimos metas ambiciosas. Com nossos crescentes investimentos em marcas, tecnologias, inovações e digitalização, estamos enfatizando o nosso compromisso de proporcionar um crescimento rentável sustentável", concluiu Hans Van Bylen.

#### ***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](http://www.henkel.com).*

### **Sobre a Henkel Brasil**

*A Henkel está no Brasil há 63 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](mailto:fabio.mincarelli@henkel.com)

#### **CDN Comunicação**

Vanessa Cunha

11 3643-2906

[vanessa.cunha@cdn.com.br](mailto:vanessa.cunha@cdn.com.br)

Erick Paytl

11 3643-2919

[erick.paytl@cdn.com.br](mailto:erick.paytl@cdn.com.br)

Rubem Dario

11 3643-2824

[rubem.dario@cdn.com.br](mailto:rubem.dario@cdn.com.br)