GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Mohawk Industries presenta los resultados del primer trimestre

Comunicados | 29/04/2024 | 00:00

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) ha comunicado hoy unos beneficios netos en el primer trimestre de 2024 de 105 millones de dólares estadounidenses y unos beneficios por acción («BPA») de 1,64 dólares estadounidenses

/COMUNICAE/ Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) ha comunicado hoy unos beneficios netos en el primer trimestre de 2024 de 105 millones de dólares estadounidenses y unos beneficios por acción («BPA») de 1,64 dólares estadounidenses

Los beneficios netos ajustados ascendieron a 119 millones de dólares estadounidenses y el BPA ajustado se situó en 1,86 dólares estadounidenses. Las ventas netas del primer trimestre de 2024 se situaron en 2.700 millones de dólares estadounidenses, lo que supone un descenso del 4,5% en términos declarados y del 5,5% en términos heredados y constantes en comparación con el año anterior. Durante el primer trimestre de 2023, la Empresa registró unas ventas netas de 2.800 millones de dólares estadounidenses, unos beneficios netos de 80 millones de dólares estadounidenses y un BPA de 1,26 dólares estadounidenses. Los beneficios netos ajustados fueron de 112 millones de dólares estadounidenses y el BPA ajustado ascendió a 1,75 dólares estadounidenses.

En relación con los resultados del primer trimestre, Jeff Lorberbaum, presidente y consejero delegado de la Empresa, afirma: "Aunque las dificultades económicas están afectando a las ventas, los márgenes y el mix del sector, nuestros resultados del primer trimestre reflejan el efecto positivo de las medidas que estamos adoptando para mejorar nuestro rendimiento. Nuestros beneficios por acción aumentaron interanualmente como resultado de la reestructuración, las iniciativas de productividad y los beneficios derivados del menor coste de las materias primas y la energía, parcialmente compensados por la debilidad de los precios y el mix".

En todas nuestras regiones, las condiciones del mercado siguieron siendo similares a las del trimestre anterior, con una importante presión sobre los precios y el mix debido a la competencia del sector en términos de volumen. El canal comercial, aunque en fase de ralentización, sigue registrando mejores resultados que el canal residencial. Las reformas residenciales siguen mostrándose débiles debido al bajo nivel de ventas de viviendas y al impacto de la inflación en el gasto discrecional. Los minoristas señalan que los consumidores se muestran reacios a iniciar proyectos de mayor envergadura, y el sector de los suelos se enfrenta a una mayor presión, porque la mayoría de las sustituciones pueden aplazarse fácilmente.

"Nuestros equipos siguen centrados en gestionar el entorno a corto plazo, aprovechar las oportunidades de venta, reducir los costes controlables y poner en práctica las iniciativas de reestructuración. Seguimos gestionando nuestros niveles de producción para ajustar las existencias a la demanda del mercado. Con el fin de impulsar las ventas, estamos invirtiendo en la introducción de nuevos productos con características mejoradas y acciones de comercialización que transmitan el valor de nuestras colecciones. Ante las presiones inflacionistas en salarios, prestaciones y otras partidas, seguimos adoptando medidas adicionales para reducir nuestra estructura de costes y mejorar la productividad".

"En el primer trimestre, el segmento de cerámica mundial registró un descenso de las ventas netas del 1,4% en términos declarados, o del 5,0% en términos heredados y constantes en comparación con el año anterior. El margen operativo del segmento fue del 4,7% en términos declarados, o del 5,0% en términos ajustados, como resultado del impacto desfavorable del mix de precios y productos y de los efectos negativos de los tipos de cambio, parcialmente compensados por los menores costes de los insumos y las ganancias de productividad. En este segmento, nuestras inversiones en nuevas tecnologías de impresión, pulido y rectificado están aportando estilos y formatos de mayor valor para mejorar nuestro mix. Estamos incorporando innovaciones en materia de decoración con nuevos esmaltes, superficies tridimensionales y mosaicos artesanales actualizados. En Estados Unidos, las condiciones meteorológicas provocaron la suspensión de las operaciones en varias de nuestras instalaciones de fabricación y centros de servicio en enero, lo que repercutió en nuestros costes e ingresos. Por otra parte, la industria estadounidense de suelos cerámicos presentado una demanda contra la India en respuesta a la generalización de las prácticas de competencia desleal en el mercado estadounidense de baldosas cerámicas y espera aranceles de entre el 400% y el 800%, más derechos adicionales por subvenciones. Otros países en los que operamos están estudiando acciones similares contra India. En Europa, estamos registrando un fuerte crecimiento de las ventas de paneles porcelánicos tras nuestra reciente ampliación de capacidad, y las ventas también se han beneficiado de nuestros nuevos productos de alta gama. En México y Brasil, estamos optimizando nuestras ventas y mejorando nuestras operaciones. Estamos poniendo en marcha nuevas estrategias de distribución y producto en cada país, de modo que nuestras marcas se complementen en el mercado".

"En el primer trimestre, las ventas netas de nuestro segmento de revestimiento de suelos del resto del mundo disminuyeron un 7,4% en términos declarados , o un 5,9% en términos constantes en comparación con el año anterior. El margen operativo del segmento fue del 9,7% en términos declarados, o del 10,1% en términos ajustados, como resultado del impacto desfavorable del mix de precios y productos, parcialmente compensado por menores costes de insumos, menos reestructuraciones, mayor volumen de ventas y ganancias de productividad. Nuestros mercados siguieron mostrándose débiles a pesar del descenso de la inflación. En el trimestre, nuestros volúmenes aumentaron con respecto a los bajos niveles del año anterior, indicio de la mejora de las tendencias en nuestras categorías. Nuestros resultados se vieron afectados por la presión sobre los precios, al repercutir los menores costes de los insumos en unos mercados muy competitivos. La reestructuración de nuestro programa de LVT residencial se ha realizado con el ahorro previsto. El cambio está generando un crecimiento sustancial de las ventas de nuestros LVT rígidos, que están sustituyendo a nuestros productos flexibles

descatalogados. En el segmento de aislamiento, hemos experimentado recientemente subidas de precios de los materiales y estamos incrementando nuestros precios en consecuencia. En nuestra actividad de paneles, los márgenes han disminuido respecto a comparaciones cíclicamente altas debido a la infrautilización de la capacidad de la industria, parcialmente compensada por la mejora del mix en nuestras colecciones de productos de decoración. Hemos anunciado subidas selectivas de precios en paneles para reflejar el aumento de los costes de los materiales".

"En el primer trimestre, las ventas de nuestro segmento de revestimiento de suelos de Norteamérica disminuyeron un 5,6% con respecto al año anterior. El margen operativo del segmento fue del 5,0% en términos declarados, o del 5,3% en términos ajustados, como resultado de los menores costes de los insumos y los aumentos de productividad, parcialmente compensados por el impacto desfavorable de la combinación de precios y productos. Las ventas mejoraron durante el trimestre, aunque numerosos minoristas y algunas de nuestras instalaciones cerraron temporalmente en enero debido a las condiciones meteorológicas. El optimismo de los constructores hace prever una mejora de las ventas de viviendas unifamiliares nuevas durante el año, lo que repercutirá positivamente en nuestro negocio de suelos. Las ventas comerciales siguen superando a las residenciales, lideradas por los canales específicos de hostelería, comercio minorista y administración pública. Los minoristas están acogiendo con entusiasmo nuestros nuevos lanzamientos de productos residenciales, como la moqueta PetPremier y nuestras galardonadas planchas elásticas PureTech. Estamos optimizando las ventas de nuestro negocio de accesorios coordinados y molduras de caucho, y aumentando nuestro negocio de productos no tejidos a través de nuevos clientes y la ampliación de productos. Nuestra planta de LVT de la costa oeste está aumentando la producción, y se están poniendo en práctica nuestras iniciativas de reestructuración de LVT de Georgia".

"El sector de los suelos parece haber tocado fondo en este ciclo, y estamos gestionando los aspectos controlables de nuestro negocio para mejorar nuestros resultados. Seguimos reduciendo nuestros costes mediante las medidas de reestructuración en curso e iniciativas adicionales de productividad. Estamos adecuando la producción a la demanda del mercado para controlar el capital circulante, con el consiguiente aumento de nuestros gastos generales no absorbidos. Para mejorar las ventas y los márgenes, estamos perfeccionando nuestra oferta de productos con características únicas e invirtiendo en nuevas acciones de comercialización. Este año estamos completando nuestros proyectos de expansión de LVT, encimeras de cuarzo y laminados premium para apoyar nuestros productos con mayor potencial de crecimiento cuando el mercado se recupere. Nuestras otras inversiones de capital se centran en la reducción de costes, la innovación de productos o el mantenimiento del negocio. Como consecuencia de las vacaciones en Europa, las ventas del segundo trimestre son estacionalmente superiores a las del tercero. Teniendo en cuenta estos factores, prevemos que nuestro BPA ajustado del segundo trimestre se sitúe entre 2,68 y 2,78 dólares, excluyendo cualquier gasto de reestructuración u otros gastos extraordinarios".

"Las ventas de suelos residenciales deberían liderar la recuperación a medida que mejore la confianza de los consumidores, se fortalezca el mercado inmobiliario y se inicien los proyectos de remodelación pospuestos. Las ventas de viviendas existentes se normalizarán y son un

catalizador significativo para los suelos, ya que los propietarios los sustituyen con más frecuencia antes de poner a la venta una propiedad o poco después de realizar una compra. En todas las zonas geográficas, la vivienda no ha seguido el ritmo de crecimiento de los hogares, y durante muchos años será necesario construir un número considerable de viviendas para satisfacer esas necesidades. Por otra parte, a medida que las viviendas envejecen, se requieren mayores inversiones en reformas para mantener el valor de las propiedades. Como mayor fabricante de suelos del mundo, esperamos beneficiarnos en gran medida del posicionamiento de la marca, de las inversiones en nuevas capacidades y de las recientes adquisiciones conforme se recupere el mercado de los suelos. Contamos con los productos idóneos para seducir a los consumidores, la infraestructura necesaria para ofrecer un servicio de calidad superior y un balance sólido para invertir en oportunidades de negocio".

ACERCA DE MOHAWK INDUSTRIES

Mohawk Industries es el principal fabricante de revestimientos y pavimentos a nivel internacional. Crea productos diseñados para mejorar los espacios residenciales y comerciales de todo el mundo. Los procesos de fabricación y distribución integrados verticalmente de Mohawk ofrecen ventajas competitivas en la producción de moquetas, alfombras, suelos cerámicos, laminados y suelos de madera, piedra y vinilo. "Nuestra innovación, líder en el sector, ha impulsado la creación y el desarrollo de productos y tecnologías que han posicionado nuestras marcas en un lugar privilegiado en el mercado, y que permiten satisfacer todo tipo de necesidades de construcción y remodelación. Nuestras marcas se encuentran entre las más reconocidas del sector e incluyen American Olean, Daltile, Durkan, Eliane, Elizabeth, Feltex, GH Commercial, Godfrey Hirst, Grupo Daltile, IVC Commercial, IVC Home, Karastan, Marazzi, Mohawk, Mohawk Group, Mohawk Home, Pergo, Quick-Step, Unilin y Vitromex. En las últimas dos décadas, Mohawk ha pasado de ser un fabricante de alfombras estadounidense a convertirse en la mayor empresa de revestimientos de suelos del mundo, con presencia en Australia, Brasil, Europa, Malasia, México, Nueva Zelanda, Rusia y Estados Unidos".

Algunas de las declaraciones en los párrafos anteriores, particularmente aquellas que anticipan el desempeño futuro, las perspectivas comerciales, las estrategias de crecimiento y operativas y asuntos similares, así como aquellas que incluyen las palabras «podría», «debería», «cree», «anticipa», «espera» y «estima» o expresiones similares, constituyen «declaraciones prospectivas». Para esas declaraciones, Mohawk exige la protección legal para declaraciones prospectivas contenidas en la Ley de Reforma de Litigios sobre Valores Privados de 1995. No es posible garantizar que las declaraciones prospectivas sean precisas, ya que se basan en muchas suposiciones que implican riesgos e incertidumbres. Los siguientes factores importantes podrían hacer que los resultados futuros difieran: cambios en las condiciones económicas o del sector, competencia, inflación y deflación en los precios de los fletes, las materias primas y otros costes de insumos, inflación y deflación en los mercados de consumo, fluctuaciones monetarias, costes y suministro de energía, nivel de gastos de capital en un momento determinado, implementación de los aumentos de precios para los productos de la empresa en un momento determinado, cargos por deterioro, identificación y realización de adquisiciones en condiciones favorables, si las hubiera, integración de adquisiciones, operaciones internacionales, introducción de nuevos productos, saneamiento de las operaciones, impuestos y reformas fiscales, reclamaciones sobre productos o de otro tipo, litigios, conflictos geopolíticos, cambios normativos y políticos en las

jurisdicciones en las que la Empresa desarrolla su actividad y otros riesgos identificados en los informes para la SEC y comunicados públicos de Mohawk.

Teleconferencia: viernes, 26 de abril de 2024, a las 11:00 ET

La conferencia se puede consulatar en http://ir.mohawkind.com/events/event-details/mohawk-industries-inc-1st-quarter-2024-earnings-call.

Fuente Comunicae

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/236744-mohawk-industries-presenta-los-resultados-del-primer-trimestre.htm