GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Mohawk Industries presenta los resultados del cuarto trimestre

Comunicados | 10/02/2025 | 00:00

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) ha anunciado hoy los resultados del cuarto trimestre de 2024, un beneficio neto de 93 millones de dólares estadounidenses y un beneficio por acción («BPA») de 1,48 dólares

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) ha anunciado hoy los resultados del cuarto trimestre de 2024, un beneficio neto de 93 millones de dólares estadounidenses y un beneficio por acción («BPA») de 1,48 dólares

El beneficio neto ajustado alcanzó los 123 millones de dólares y el BPA ajustado los 1,95 dólares. Las ventas netas del cuarto trimestre de 2024 ascendieron a 2600 millones de dólares, un 1,0 % más con respecto al mismo periodo del año anterior, según los datos publicados, y un 1,0 % menos en términos ajustados. Durante el cuarto trimestre de 2023, la empresa registró unas ventas netas de 2600 millones de dólares, un beneficio neto de 140 millones de dólares y un BPA de 2,18 dólares estadounidenses. El beneficio neto ajustado fue de 125 millones de dólares y el BPA ajustado alcanzó los 1,96 dólares.

Por otro lado, el beneficio neto para el conjunto del año 2024 fue de 518 millones de dólares y el BPA 8,14 dólares. El beneficio neto ajustado fue de 617 millones de dólares y el BPA ajustado alcanzó los 9,70 dólares. Las ventas netas del año 2024 ascendieron a 10.800 millones de dólares, un 2,7 % menos con respecto al mismo periodo del año anterior, según han publicado, y un 3,3 % en términos ajustados. En el ejercicio de 2023, la empresa registró unas ventas netas de 11 100 millones de dólares, una pérdida neta de 440 millones de dólares y una pérdida por acción de 6,90 dólares. El beneficio neto ajustado alcanzó los 587 millones de dólares y el BPA ajustado los 9,19 dólares. En el ejercicio anterior, los beneficios de la empresa se vieron afectados por pérdidas por deterioro no monetario de 878 millones de dólares.

Al referirse a los resultados del cuarto trimestre y del ejercicio completo de la empresa, el presidente y consejero delegado (CEO), Jeff Lorberbaum, ha señalado: "Los resultados del cuarto trimestre han superado nuestras expectativas, ya que las distintas iniciativas llevadas a cabo en el ámbito de ventas, en reestructuración y en mejorar la productividad han contribuido a estos mejores resultados. Además, el impacto negativo en las ventas debido a los huracanes en EE. UU. se limitó a unos 10 millones de dólares. Si bien la demanda de vivienda siguió mostrándose débil en nuestros mercados, la introducción de nuevos productos el año pasado y nuestras iniciativas de marketing contribuyeron al buen comportamiento de nuestras ventas en todo el mundo".

"El entorno de mercado en el cuarto trimestre supuso una prolongación de las condiciones a las que ha tenido que hacer frente nuestro sector a lo largo del año pasado. Por su parte, los consumidores redujeron el gasto en compras que no son de primera necesidad y su confianza se vio limitada por la inflación acumulada, la incertidumbre económica y las tensiones geopolíticas. Durante 2024, la venta de viviendas en todo el mundo se mantuvo en niveles bajos. Los propietarios de viviendas en Estados Unidos siguieron sujetos a los bajos tipos de interés de las hipotecas y las ventas de viviendas de segunda mano en EE. UU. cayeron a su nivel más bajo en 30 años. Los bancos centrales de EE. UU., Europa y otras regiones bajaron los tipos de interés a finales del año pasado, aunque el impacto en la compraventa de viviendas fue poco significativo en la mayoría de las regiones. La construcción de nuevas viviendas también se vio obstaculizada en todo el mundo debido al aumento de los precios de la vivienda y a los mayores tipos de interés. A lo largo del año, las inversiones en el sector terciario se ralentizaron, si bien se mantuvieron más fuertes que las destinadas a la remodelación residencial. Estos factores provocaron una reducción de la demanda del mercado y una mayor competencia del sector por el volumen. Asimismo, esto se vio reflejado en un aumento de los gastos generales no absorbidos y de los costes de los paros temporales mientras se gestionaban la producción y las existencias. En este contexto, nos hemos centrado en impulsar las ventas con nuevos e innovadores productos, campañas de marketing y programas publicitarios".

"El año pasado, pusimos en marcha importantes medidas de reestructuración y mejoras operacionales encaminadas a reducir los costes y que repercutirán positivamente en nuestros resultados a largo plazo. Gracias a estas medidas, el beneficio por acción ajustado del ejercicio completo aumentó en torno al 6 %, a pesar de la debilidad del mercado. El flujo de caja disponible ascendió a 680 millones de dólares y recompramos 1,3 millones de acciones de la empresa por 161 millones de dólares. El año se cerró con una liquidez disponible de unos 1600 millones de dólares y un apalancamiento de la deuda de 1,1 veces. Estamos bien posicionados para gestionar este ciclo de mercado, buscar oportunidades de crecimiento rentable a largo plazo y salir reforzados en cuanto se recupere el mercado inmobiliario".

"En el cuarto trimestre, las ventas netas de nuestro segmento de cerámica a nivel global aumentaron un 1,5% con respecto al año anterior, según los datos presentados, o un 1,2% en términos ajustados. El margen operativo del segmento se situó en el 3,4 %, según los datos presentados, o en el 5,3 % en términos ajustados. Su evolución se vio afectada por unos precios y un mix de productos poco favorables, parcialmente compensados por una mayor productividad. Se han puesto en marcha numerosas iniciativas de contención de costes, como la reestructuración de productos, la mejora de procesos y la racionalización de las operaciones de mayor coste. En EE.UU., se están utilizando los centros de servicio de cerámica para aumentar las ventas a contratistas y mejorar nuestra posición entre los distribuidores de cocinas y baños de todo el país. En Europa, nuestro equipo de diseñadores y técnicos, las salas de exposición para el segmento de arquitectura y diseño, y los productos prémium están impulsando el crecimiento de las ventas al sector terciario, y estamos aumentando las ventas de exportación fuera de la región. Tanto en México como en Brasil, la integración de nuestras adquisiciones ha mejorado nuestra oferta de productos, nuestras estructuras de ventas y nuestras estrategias de mercado, al tiempo que nuestras exportaciones brasileñas se han visto reforzadas gracias al debilitamiento de la moneda local".

"En el cuarto trimestre, las ventas netas en el segmento de suelos del resto del mundo cayeron un 2,1 % con respecto al año anterior, según los datos publicados, o un 4,8 % en términos ajustados. El margen operativo del segmento fue del 8,8 %, según los datos publicados, o del 10,0 % en términos ajustados. Los márgenes operativos se han visto reducidos debido a la competencia de precios en el sector y al aumento de los costes de materiales y mano de obra, parcialmente compensados por la mejora de la productividad y la reducción de los costes del consumo de energía. Las iniciativas de reestructuración del segmento avanzan y mejoran nuestra posición en costes y productividad a medida que reducimos los activos menos rentables, simplificamos nuestra cartera de productos y recortamos los gastos generales de administración. Se han incrementado las ventas y el mix de nuestras colecciones prémium de laminados y suelos porcelánicos de lujo gracias a una mayor publicidad que ha atraído a los consumidores a nuestros puntos de venta. En cuanto a los volúmenes de negocio, se mantuvo el de paneles gracias a unas medidas de promoción más agresivas, y el de paneles decorativos más especializados, registraró mejores resultados gracias a la fortaleza de los proyectos en el sector no residencial. El segmento de aislamiento experimentó una débil demanda y una presión sobre los márgenes derivada del aumento de la competencia y de los costes de los materiales, por lo que se anunciaron subidas de precios para compensar parcialmente el incremento de los costes de producción. Seguimos invirtiendo en nuestros negocios de paneles y aislamiento para ampliar sus zonas de implantación geográfica y desarrollar nuevos productos para satisfacer esos mercados".

"En el cuarto trimestre, las ventas netas del segmento de suelos en Norteamérica aumentaron un 2,8 % con respecto al año anterior, y disminuyeron un 0,5 % en términos ajustados. El margen operativo del segmento se situó en el 4,5 %, según los datos publicados, y en el 5,7 % en términos ajustados. El margen operativo del segmento se redujo debido a la bajada de precios y al mix de productos y al aumento de los costes de producción, parcialmente compensados por los mayores volúmenes, la mejora de la productividad y las medidas de reducción de costes. Durante el trimestre, se completaron las iniciativas para la reestructuración del segmento de suelos porcelánicos de lujo, que mejorarán las operaciones y supondrán importantes ahorros. El objetivo principal ha sido aumentar el volumen de ventas en todos los canales, optimizar los gastos de ventas, generales y administrativos, y ampliar la participación en los canales de venta de productos para el hogar y de la construcción de viviendas. Las ventas del segmento de suelos duros aumentaron en todos los canales gracias al aumento de la distribución de los productos lanzados en 2024. Las colecciones de moquetas para uso doméstico ganaron cuota de mercado, gracias a las ventas de las colecciones PETPremier y las categorías de moda, que han sido las principales impulsoras de nuestros resultados".

"Este sector lleva varios años en recesión cíclica, pero confiamos en que nuestros mercados recuperen sus niveles históricos, aunque el punto de inflexión sigue siendo impredecible. La previsión para el primer trimestre, es que todos nuestros mercados sigan mostrando una cierta debilidad, debido a los elevados tipos de interés y a la atonía del sector inmobiliario. La fuerte competencia por captar volúmenes seguirá presionando nuestros precios, aunque el mix de productos debería beneficiarse de los productos especializados lanzados el año pasado, las colecciones prémium y nuestra oferta en el sector terciario. El incremento de los costes de

materiales y la mano de obra reducirá los márgenes en el trimestre, ya que solo es posible trasladar al mercado una parte de los costes más elevados. Nuestros negocios buscan nuevas formas de reducir gastos y mejorar los procesos, lo que contribuirá a reducir el impacto del mayor coste de producción. En México se está llevando a cabo una reestructuración del negocio de cerámica para mejorar los resultados operativos, lo que supondrá un ahorro de unos 20 millones de dólares al año. Las medidas de reestructuración adoptadas generarán un ahorro anual de alrededor de 285 millones de dólares cuando finalicen en 2026. La inversión de capital de este año se centra en maximizar las ventas, mejorar el mix de productos y reducir los costes. Como ya se indicaba en nuestra presentación 8-K del 24 de enero de 2025, el segmento de suelos de Norteamérica puso en marcha un nuevo sistema de gestión de pedidos que presentó más problemas de los previstos. Dicha conversión no afectó a nuestros procesos de fabricación ni a nuestros sistemas financieros. Se han corregido ya la mayoría de los procesos del sistema y, en la actualidad, las entregas se corresponden con el volumen de pedidos. La facturación ha sufrido retrasos y se están resolviendo los problemas de envío y facturación con los clientes, que se produjeron principalmente al principio de la puesta en marcha. En este momento, se estima que el impacto en los ingresos operativos del primer trimestre de las ventas no efectuadas y de los costes extraordinarios será de entre 25 y 30 millones de dólares. En este sentido, mantenemos una estrecha colaboración con nuestros clientes para solucionar cualquier problema o duda. Se espera que el impacto de los costes extraordinarios se limite al primer trimestre. Es difícil estimar el impacto que estos tendrán sobre las ventas en trimestres futuros, aunque no se prevé que los problemas de conversión del sistema tengan un efecto significativo a largo plazo en las relaciones con nuestros clientes. El dólar estadounidense se ha revalorizado considerablemente, lo que tendrá un impacto negativo en la conversión de los resultados de este año. Cabe recordar que el primer trimestre es estacionalmente el más bajo del año, y tendrá dos días menos que el año pasado. Teniendo en cuenta estos factores, se prevé que el BPA ajustado del primer trimestre se sitúe entre 1,34 y 1,44 dólares, excluidos los gastos de reestructuración u otros gastos extraordinarios. Estas previsiones incluyen un impacto estimado en el BPA de 0,35 dólares debido a los problemas relacionados con el sistema en el segmento de suelos de Norteamérica".

"Históricamente, a las recesiones cíclicas de nuestro sector les siguen fuertes repuntes, a medida que la demanda de suelos vuelve a sus niveles históricos. Todas nuestras regiones han de aumentar la construcción de viviendas para hacer frente al crecimiento de la población, y las casas más antiguas requerirán una reforma considerable tras varios años de remodelaciones aplazadas. A medida que la economía se fortalezca, aumentará la inversión de las empresas en los canales de venta al público. Como mayor fabricante de suelos del mundo, nuestra presencia geográfica, liderazgo en innovación, amplia cartera de productos y solvencia financiera nos sitúan en una posición privilegiada. A medida que el sector se recupere, el aumento de los volúmenes permitirá que nuestros costes de fabricación y generales contribuyan a mejorar nuestros resultados. Además, nuestro mix de productos mejorará, los precios se consolidarán y los márgenes se ampliarán. Nuestra empresa está bien posicionada para gestionar las dificultades a corto plazo y maximizar los resultados a medida que la industria se recupere".

ACERCA DE MOHAWK INUDUSTRIES

Mohawk Industries es la empresa líder a nivel mundial en la fabricación de suelos y desarrolla

productos para mejorar los espacios tanto de uso doméstico como comercial en todo el mundo. Los procesos de fabricación y distribución integrados de forma vertical de Mohawk ofrecen ventajas competitivas en la fabricación de moquetas, alfombras, suelos cerámicos, laminados, de madera, de piedra y de vinilo. "Nuestro liderazgo en innovación en el sector ha dado lugar a productos y tecnologías que posicionan a nuestras marcas en un lugar privilegiado en el mercado y satisfacen todos los requisitos, tanto de reformas como de nueva construcción. Nuestras marcas se encuentran entre las más reconocidas del sector e incluyen American Olean, Daltile, Durkan, Eliane, Elizabeth, Feltex, Godfrey Hirst, Karastan, Marazzi, Mohawk, Mohawk Group, Pergo, Quick-Step, Unilin y Vitromex. En las dos últimas décadas, Mohawk ha pasado de ser un fabricante de moquetas de EE. UU. a convertirse en la mayor empresa de fabricante de suelos del mundo, con presencia en Norteamérica, Europa, Sudamérica, Oceanía y Asia".

Algunas de las afirmaciones recogidas en los párrafos anteriores, en particular las que prevén resultados a futuro, perspectivas de negocio, estrategias de crecimiento y funcionamiento, y otros aspectos similares, así como aquellas que incluyen las palabras «podría», «debería», «cree», «prevé», «espera» y "estima", o expresiones similares, constituyen «declaraciones de proyecciones futuras» en el sentido de la Sección 27A de la Ley de valores de EE. UU. de 1933, en su versión modificada, y la Sección 21E de la Ley de mercado de valores de 1934, en su versión modificada. Para dichas afirmaciones, Mohawk se acoge a la protección de la cláusula de salvaguarda de las previsiones a futuro recogida en la Ley de Reforma de Litigios sobre Valores Privados (Private Securities Litigation Reform Act) de 1995. La dirección de la empresa considera que estas proyecciones a futuro son razonables en el momento en que se realizan. Sin embargo, se deberá proceder con cautela para no depositar una confianza indebida en ninguna de estas proyecciones a futuro, ya que estas solo son válidas en la fecha en que se realizaron. La empresa no se compromete a actualizar o revisar públicamente ninguna de las proyecciones a futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros u otros motivos, salvo que así lo exija la ley. No se garantiza la exactitud de las proyecciones a futuro porque se basan en numerosas suposiciones que entrañan riesgos e incertidumbres. Los siguientes factores relevantes podrían provocar que los resultados futuros difirieran de la evolución histórica y de nuestras expectativas o previsiones actuales: cambios en las condiciones económicas o del sector, competencia, inflación y deflación en los precios del transporte, las materias primas y otros costes de producción, inflación y deflación en los mercados de bienes de consumo, fluctuaciones monetarias, costes y suministro de energía, el momento y el nivel de las inversiones de capital, el momento de la aplicación del aumento de precios para los productos de la empresa, cargos por deterioro, identificación y realización de adquisiciones en condiciones favorables (si las hubiera), integración de adquisiciones, operaciones internacionales, lanzamiento de nuevos productos, optimización de 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 que Mohawk envía a la Comisión de Bolsa y Valores de EE. UU. (SEC), así como en sus informes y comunicados de prensa.

Teleconferencia:

Conferencia telefónica a través de

Internet: http://ir.mohawkind.com/events/event-details/mohawk-industries-inc-4th-quarter-2024-earnings-call. Para aquellas personas que no puedan asistir a la hora designada, la teleconferencia permanecerá disponible para su reproducción hasta el 7 de marzo de 2025, marcando 1-877-344-7529 (EE. UU./Canadá) o el 1-412-317-0088 (internacional) e introducir el identificador de conferencia n.º 3217810. La llamada se archivará y estará disponible para su reproducción en la pestaña «Inversores» de mohawkind.com durante un año.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/261496-mohawk-industries-presenta-los-resultados-del-cuarto-trimestre.htm