Mohawk Industries presenta los resultados del tercer trimestre de 2026

Comunicados | 02/11/2026 | 00:00

Las ventas netas del tercer trimestre de 2026 ascendieron a 2800 millones de dólares, lo que supone un aumento de aproximadamente el 1 %, impulsado por el crecimiento en los segmentos Cerámico Global y Suelos de Norteamérica; las ventas netas ajustadas se mantuvieron prácticamente estables con respecto al año anterior

Las ventas netas del tercer trimestre de 2026 ascendieron a 2800 millones de dólares, lo que supone un aumento de aproximadamente el 1 %, impulsado por el crecimiento en los segmentos Cerámico Global y Suelos de Norteamérica; las ventas netas ajustadas se mantuvieron prácticamente estables con respecto al año anterior

El beneficio neto del tercer trimestre de 2026 ascendió a 163 millones de dólares, lo que representa un 5,9 % de las ventas netas; el EBITDA ajustado fue de aproximadamente 353 millones de dólares, con un margen de EBITDA ajustado del 12,7 %.

El beneficio por acción diluido del tercer trimestre de 2026 fue de 2,72 dólares, y el beneficio por acción ajustado, de 2,72 dólares, lo que supone un aumento de aproximadamente el 2 %.

El efectivo neto generado por las actividades de explotación en el tercer trimestre de 2026 ascendió a 471 millones de dólares; el flujo de caja libre del tercer trimestre de 2026 fue de 390 millones de dólares, y el flujo de caja libre acumulado en el año hasta el tercer trimestre de 2026 ascendió a 626 millones de dólares, lo que supone un aumento del 78 %.

En el tercer trimestre se devolvieron 261 millones de dólares a los accionistas y, en el cuarto

trimestre, 34 millones de dólares, lo que supuso una reducción del número de acciones en circulación de aproximadamente un 4 %.

Las previsiones para el cuarto trimestre de 2026 apuntan a un beneficio por acción ajustado de entre 1,35 y 1,45 dólares.

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK), la mayor empresa del mundo dedicada a los suelos y las superficies de diseño, ha anunciado hoy sus resultados del tercer trimestre de 2026. Al referirse a los resultados de la empresa en el tercer trimestre, el consejero delegado, Paul De Cock, declaró: "Hemos cerrado un tercer trimestre sólido en un contexto de escasa demanda. Hemos aumentado las ventas netas mediante subidas de precios en respuesta al aumento de la inflación, hemos compensado la inflación mediante los precios, la composición de la cartera y la productividad, y estamos convirtiendo de manera eficiente nuestros beneficios en un sólido flujo de caja. Estamos devolviendo efectivo a los accionistas, y nuestras recompras de acciones en el tercer trimestre fueron más del doble de las que llevamos a cabo en el primer semestre del año. Si bien prevemos que las condiciones de la demanda sigan siendo difíciles y que los costes elevados se mantengan, nuestros equipos se centran en atender a nuestros clientes y en obtener unos resultados sólidos en el cuarto trimestre".

Resultados del tercer trimestre de 2026

Las ventas netas del tercer trimestre de 2026 ascendieron a 2800 millones de dólares, lo que supone un aumento de aproximadamente el 1 %, y se mantuvieron prácticamente estables en términos ajustados. Un día adicional de envío supuso un aumento de las ventas de aproximadamente un 1 %. Los volúmenes disminuyeron cerca de un 4 % en términos ajustados, debido principalmente a la débil demanda del mercado. Los precios y el mix de productos mejoraron con respecto al trimestre anterior y contribuyeron en alrededor de un 4 % al crecimiento de las ventas, gracias a los aumentos de precios aplicados para compensar los efectos de la inflación, junto con un mix de productos favorable. El beneficio neto ascendió a 163 millones de dólares, lo que representa el 5,9 % de las ventas netas, y el EBITDA ajustado fue de aproximadamente 353 millones de dólares, con un margen de EBITDA ajustado del 12,7 %. El resultado operativo ascendió a 188 millones de dólares, lo que supone un aumento cercano a los 51 millones de dólares respecto al año anterior, mientras que el resultado operativo ajustado fue de 200 millones de dólares, lo que representa un descenso de en torno a 5 millones de dólares respecto al año anterior, debido principalmente a la disminución del volumen y al aumento de la inflación. Los precios, el mix de productos y la productividad, en conjunto, supusieron cerca de 132 millones de dólares, lo que compensó con creces el aumento de la inflación subyacente, que

ascendió a unos 117 millones de dólares. El beneficio por acción diluido del tercer trimestre de 2026 fue de 2,72 dólares, lo que supone un aumento cercano al 55 %, y el beneficio por acción ajustado fue de 2,72 dólares, con un incremento aproximado del 2 %; los resultados operativos estuvieron en línea con los supuestos de las previsiones de la empresa.

Resultados por segmentos

Segmento Cerámico Global: las ventas netas ascendieron a 1100 millones de dólares, lo que supone un aumento aproximado del 2 % y del 1 % en términos ajustados. El tipo de cambio fue ligeramente favorable y un día adicional de envío supuso un aumento de las ventas de aproximadamente un 1 %. Si se excluye el efecto positivo del día adicional de envío, los volúmenes registraron un descenso de aproximadamente un 1 %, mientras que los precios y el mix de productos contribuyeron en cerca de un 2 %, gracias a las medidas relacionadas con los precios y otras iniciativas adoptadas en respuesta al aumento de la inflación, así como al mix de productos. El resultado operativo del segmento Cerámico Global ascendió a 66 millones de dólares, equivalente al 5,8 % de las ventas netas, lo que representa un descenso de alrededor de 6 millones de dólares con respecto al año anterior. El resultado operativo ajustado ascendió a 74 millones de dólares, lo que supone un descenso de 16 millones de dólares con respecto al año anterior, debido a que el aumento de la inflación subyacente y la disminución de los volúmenes solo se vieron parcialmente compensados por la productividad, los precios y el mix de productos.

Segmento Suelos de Norteamérica: las ventas netas ascendieron a 950 millones de dólares, lo que supone un aumento de aproximadamente el 1 %, y se mantuvieron prácticamente estables en términos ajustados. Un día adicional de envío supuso un aumento de las ventas de aproximadamente un 2 %. Si se excluye el efecto positivo del día adicional de envío, los volúmenes registraron un descenso de aproximadamente un 3 %, mientras que los precios y el mix de productos contribuyeron en cerca de un 3 %, gracias a las medidas relacionadas con los precios y otras iniciativas adoptadas en respuesta al aumento de la inflación, así como al mix de productos. El resultado operativo del segmento Suelos de Norteamérica ascendió a 72 millones de dólares, equivalente al 7,6 % de las ventas netas, lo que representa un aumento de alrededor de 18 millones de dólares con respecto al año anterior. El resultado operativo ajustado ascendió a 77 millones de dólares, lo que supone un aumento de 9 millones de dólares, debido principalmente a la productividad, los precios y el mix de productos, factores que se vieron parcialmente contrarrestados por la disminución de los volúmenes y el aumento de la inflación subyacente.

Segmento Suelos del Resto del Mundo: las ventas netas ascendieron a 707 millones de dólares, lo que supone un descenso de aproximadamente un 1 % según los datos comunicados; el efecto desfavorable del tipo de cambio fue inferior al 1 %, y un día adicional de envío contribuyó a aumentar las ventas en aproximadamente un 2 %. Las ventas netas ajustadas disminuyeron aproximadamente un 2 %, con una caída de los volúmenes de alrededor del 10 %, debido principalmente a la débil demanda del mercado en todas las categorías. Los precios y el mix de

productos registraron un aumento de aproximadamente un 7 %, lo que supone una mejora con respecto al trimestre anterior, gracias a las subidas de precios aplicadas a principios de año para compensar el impacto del aumento de la inflación. El resultado operativo del segmento Suelos del Resto del Mundo ascendió a 66 millones de dólares, equivalente al 9,3 % de las ventas netas, lo que representa un aumento de alrededor de 22 millones de dólares con respecto al año anterior. El resultado operativo ajustado ascendió a 66 millones de dólares, lo que supone un aumento de 6 millones de dólares, impulsado por unos precios y un mix de productos favorables, aunque parcialmente contrarrestado por una mayor inflación y unos volúmenes más bajos.

Flujo de caja y asignación de capital

En el trimestre finalizado el 3 de octubre de 2026, el flujo de caja operativo ascendió a 471 millones de dólares y los gastos de capital se situaron en 81 millones de dólares, lo que se tradujo en un flujo de caja libre de 390 millones de dólares. En el periodo de nueve meses finalizado el 3 de octubre de 2026, el flujo de caja libre fue de 626 millones de dólares. La empresa prevé ahora unos gastos de capital para todo el ejercicio de aproximadamente 445 millones de dólares, frente a su previsión anterior de 460 millones de dólares, y espera que el flujo de caja libre durante el cuarto trimestre de 2026 siga el comportamiento estacional habitual.

Durante el tercer trimestre, la empresa realizó la recompra de 2,0 millones de acciones, lo que supuso la devolución de 261 millones de dólares en efectivo a los accionistas y una reducción del número de acciones en circulación de más del 3 %. Hasta la fecha, en el cuarto trimestre, la empresa ha devuelto 34 millones de dólares adicionales a los accionistas, lo que eleva la reducción a aproximadamente un 4 % durante el segundo semestre del año y completa la anterior autorización de recompra de acciones de la empresa. El Consejo de Administración de la empresa ha autorizado un nuevo programa de recompra de acciones por un importe máximo de 500 millones de dólares, que se describe, junto con el marco estratégico y las prioridades de asignación de capital de la empresa, en un comunicado de prensa independiente publicado hoy. La deuda neta en relación con el EBITDA ajustado se situó al cierre del trimestre en 0,7 veces.

Perspectivas y previsiones para el cuarto trimestre de 2026

De cara al cuarto trimestre, que cuenta con cuatro días de envío menos que el año anterior y tres días de envío menos que el tercer trimestre del año en curso, la empresa parte del supuesto de que las condiciones del mercado de los suelos serán menos favorables que en el tercer trimestre y espera un crecimiento de un dígito bajo en las ventas netas ajustadas con respecto al año anterior. Asimismo, el equipo directivo prevé que la presión inflacionista subyacente sobre el coste de las ventas, en términos interanuales, sea similar a la del tercer trimestre, y espera contrarrestarla por completo mediante los precios, el mix de productos y la productividad. Teniendo en cuenta las previsiones actuales del equipo directivo en materia de costes de producción y las medidas adoptadas hasta la fecha, la empresa prevé una dinámica similar en el primer trimestre de 2027. En el cuarto trimestre de 2026, la empresa prevé un beneficio por acción ajustado que oscilará entre 1,35 y 1,45 dólares. Los supuestos incluidos en las

previsiones de la empresa son los siguientes:

Gastos netos por intereses ajustados de entre 4 y 5 millones de dólares aproximadamente.

Gastos ajustados por depreciación y amortización de aproximadamente 148 millones de dólares.

Tipo impositivo ajustado de aproximadamente el 23,5 %.

Número medio ponderado de acciones diluidas de aproximadamente 58,5 millones.

Acerca de Mohawk Industries

En las últimas dos décadas, Mohawk Industries ha transformado su negocio hasta convertirse en la mayor empresa de suelos y superficies de diseño del mundo, con posiciones de liderazgo en Norteamérica, Europa, Sudamérica y Oceanía. La integración vertical de las operaciones de fabricación y distribución de Mohawk supone una ventaja competitiva en la producción de suelos porcelánicos, moquetas y suelos laminados, de madera, vinílicos e híbridos. La innovación de Mohawk, líder en el sector, ha dado lugar a diseños y mejoras en el rendimiento que diferencian sus colecciones en el mercado y que permiten satisfacer todo tipo de requisitos de reforma y nueva construcción, tanto residenciales como comerciales. Las marcas de la empresa se encuentran entre las más reconocidas y respetadas del sector e incluyen American Olean, Daltile, Durkan, Eliane, Elizabeth, Feltex, Godfrey Hirst, Karastan, Marazzi, Mohawk, Mohawk Group, Mohawk Home, Mohawk Performance Accessories, Pergo, Quick-Step, Unilin y Vitromex.

Determinadas declaraciones contenidas en este comunicado de prensa, en particular las que se refieren a la previsión de resultados futuros, perspectivas de negocio, estrategias de crecimiento y operativas, y aspectos similares, así como aquellas que incluyen los términos "podría", "debería", "cree", "anticipa", "espera" y "estima", o expresiones similares, constituyen "declaraciones prospectivas" con arreglo a lo dispuesto en la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933, en su versión modificada, y la Sección 21E de la Ley de Bolsa de Valores de 1934, en su versión modificada. En relación con dichas declaraciones, Mohawk Industries, Inc. ("Mohawk" o la "empresa") se acoge a la protección de puerto seguro (safe harbor) para las declaraciones prospectivas prevista en la Ley de Reforma de Litigios Privados sobre Valores de 1995 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995). El equipo directivo de la empresa considera que dicha información sobre previsiones y estimaciones es razonable en el momento en que se formula. Sin embargo, conviene actuar con cautela y no depositar una confianza excesiva en dicha información, ya que solo es válida en el momento en que se formula. La empresa no se compromete a actualizar o revisar públicamente información sobre previsiones y estimaciones, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o cualquier otra circunstancia, salvo en los casos en que así lo exija la ley. No se puede garantizar que las declaraciones prospectivas resulten exactas, ya que se basan en numerosos supuestos que entrañan riesgos e incertidumbres. Entre los principales factores que podrían hacer que los resultados futuros difieran de la evolución histórica y de las expectativas o previsiones actuales se incluyen, entre otros, los siguientes: cambios en el contexto económico o del sector, incluidos los tipos de interés, la disponibilidad de crédito y la actividad de construcción y reforma residencial y comercial; el impacto de los aranceles y otras restricciones comerciales; la competencia; la inflación y la deflación en los precios de las materias primas, el transporte y otros costes de producción; la inflación y la deflación en los mercados de consumo; las fluctuaciones de los tipos de cambio; el aumento de los costes energéticos y los cambios en el nivel de suministro de energía; las interrupciones en la cadena de suministro y la disponibilidad de materias primas y productos subcontratados; la disponibilidad y los costes de la mano de obra; el momento y el alcance de los gastos de capital; el momento y la aplicación de los aumentos de precios de los productos de la empresa; los cargos por deterioro; la identificación y formalización de adquisiciones en condiciones favorables, o la imposibilidad de llevarlas a cabo; la integración de las adquisiciones; las operaciones internacionales; el lanzamiento de nuevos productos; la racionalización de las operaciones; los impuestos y la reforma fiscal; las reclamaciones relacionadas con productos o de otro tipo; los litigios; los conflictos geopolíticos; las sanciones y restricciones a la importación y exportación; los cambios normativos y políticos en las jurisdicciones en las que opera la empresa; las brechas de seguridad y otros incidentes de ciberseguridad; las cuestiones emergentes relacionadas con la integración y el uso de la inteligencia artificial por parte de la empresa; y otros riesgos identificados en los informes de Mohawk presentados ante la Securities and Exchange Commission (SEC) de Estados Unidos y en sus anuncios públicos.

Teleconferencia: viernes, 30 de octubre de 2026, a las 11:00 h, hora del Este

Para aquellas personas que no puedan asistir a la hora designada, la teleconferencia permanecerá disponible para su reproducción hasta el 27 de noviembre de 2026. Para ello, marcar el 1-855-669-9658 (EE. UU./Canadá) o el 1-412-317-0088 (internacional) e introducir el siguiente código de acceso a la reproducción: 7228212. La teleconferencia se archivará y estará

disponible para su reproducción en la pestaña "Inversores" de mohawkind.com durante un año.

Presentación de los principios contables generalmente aceptados (PCGA) en EE. UU. (US GAAP) frente a los principios no PCGA (non-GAAP)

La empresa acompaña sus estados financieros resumidos consolidados, que se elaboran y presentan de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en EE. UU. (US GAAP), con determinadas métricas financieras no incluidas en los PCGA. De conformidad con la normativa de la Comisión del Mercado de Valores de EE. UU. (SEC), las tablas anteriores presentan una conciliación de las métricas financieras no contempladas en los PCGA de la empresa con las métricas más directamente comparables contempladas en los PCGA estadounidenses. Cada una de las métricas no contempladas en los PCGA establecidas anteriormente debe considerarse como complemento de la métrica comparable contemplada en los PCGA de EE. UU. y puede que no sea comparable con métricas de nombre similar presentadas por otras empresas. La empresa considera que estas métricas no contempladas en los PCGA, cuando se concilian con la métrica correspondiente de los PCGA de EE. UU., resultan útiles para sus inversores de la siguiente manera: las métricas de ingresos no contempladas en los PCGA ayudan a identificar las tendencias de crecimiento y a comparar los ingresos con periodos anteriores y futuros, y las métricas de rentabilidad no contempladas en los PCGA ayudan a comprender las tendencias de rentabilidad a largo plazo del negocio de la empresa y a comparar sus beneficios con periodos anteriores y futuros.

La empresa excluye determinadas partidas de sus métricas de ingresos no ajustadas a los PCGA, ya que estas pueden variar considerablemente entre periodos y ocultar las tendencias subyacentes del negocio. Las partidas excluidas de las métricas de ingresos no sujetas a los PCGA de la empresa incluyen las transacciones y la conversión de divisas, más o menos días de envío en un periodo y el impacto de las adquisiciones.

La empresa excluye ciertas partidas de sus métricas de rentabilidad no contempladas en los PCGA, porque estas partidas pueden no ser indicativas o no estar relacionadas con el principal resultado operativo de la empresa. Las partidas excluidas de las métricas de rentabilidad no contempladas en los PCGA de la empresa incluyen: costes de reestructuración, costes relacionados con adquisiciones e integración y otros costes; acuerdos judiciales, provisiones y honorarios legales; deterioro del fondo de comercio y de los activos intangibles de vida útil indefinida; contabilización de adquisiciones, incluida la revalorización de existencias derivada de la contabilización de la adquisición; ajustes del activo por indemnización; ajustes de posiciones fiscales inciertas y reestructuración fiscal europea.

Autor: Redacció