

Mohawk Industries informa de los resultados del segundo trimestre

El presidente y director ejecutivo, Jeff Loberbaum hace un completo balance de los resultados del segundo trimestre y esboza ciertas líneas de lo que podría producirse en los próximos meses

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) ha anunciado unos beneficios netos del segundo trimestre de 2024 de 157 millones de dólares y unos beneficios por acción («BPA») de 2,46 dólares; los beneficios netos ajustados ascendieron a 192 millones de dólares y los BPA a 3,00 dólares. Las ventas netas del segundo trimestre de 2024 ascendieron a 2800 millones de dólares, una disminución del 5,1 % según lo informado y del 4,5 % en una base ajustada en comparación con el año anterior. Durante el segundo trimestre de 2023, la empresa comunicó unas ventas netas de 3.000 millones de dólares, ganancias netas de 101 millones y los beneficios por acción de 1,58 dólares; los beneficios netos ajustados ascendieron a 176 millones de dólares y los BPA ajustados fueron de 2,76 dólares.

En el semestre cerrado a 29 de junio de 2024, los beneficios netos y los BPA fueron de 262 millones de dólares y 4,10 dólares, respectivamente; los beneficios netos ajustados ascendieron a 310 millones de dólares y los BPA ajustados fueron de 4,85 dólares. Las ventas netas durante los primeros seis meses de 2024 fueron de 5500 millones de dólares, una disminución del 4,8 % según lo informado y del 5,0 % en una base ajustada en comparación con el año anterior. En el semestre cerrado a 1 de julio de 2023, las ventas netas ascendieron a 5.800 millones de dólares, los beneficios netos fueron de 181 millones de dólares y los BPA fueron de 2,84 dólares; los beneficios netos ajustados ascendieron a 288 millones de dólares y los BPA ajustados fueron de 4,51 dólares.

Al comentar los resultados del segundo trimestre de la empresa, el presidente y director ejecutivo, Jeff Loberbaum, afirmó: "Nuestro desempeño en el trimestre reflejó nuestro enfoque en los factores controlables de nuestro negocio, incluidas las iniciativas de ventas, la contención de costes y las acciones de reestructuración. Nuestras ganancias ajustadas por acción aumentaron como resultado de iniciativas de productividad y reestructuración, así como de menores costes de energía y materiales, compensados parcialmente por la presión del mercado sobre los precios, la combinación y los vientos en contra del tipo de cambio. Generamos un flujo de caja libre de unos 142 millones de dólares en el trimestre, hasta un total de 239 millones de dólares en lo que va del año. En el trimestre, compramos aproximadamente 755 000 acciones, o el 1,2 %, de nuestras acciones por aproximadamente 90 millones de dólares."

Sobre los resultados del segundo trimestre, Loberbaum ha añadido que: "Nuestros resultados del segundo trimestre superaron nuestras expectativas a pesar de las débiles condiciones del mercado en todo el mundo. El canal comercial continúa superando al residencial, aunque se observa cierta debilidad en la categoría. Si bien la demanda a largo plazo de nuestros productos es fuerte, las compras residenciales en nuestras geografías siguen siendo débiles. Durante el trimestre, las medidas que tomamos mejoraron los volúmenes en muchas categorías de productos, aunque las ganancias se vieron contrarrestadas por los consumidores que optaron por productos más baratos y por precios competitivos. La remodelación residencial está bajo la mayor presión ya que los consumidores

continúan posponiendo grandes compras discrecionales debido a la inflación y la incertidumbre sobre el futuro. Además, la remodelación de pisos está muy influida por las tasas de rotación de viviendas, que permanecen reprimidas debido a las elevadas tasas hipotecarias, los precios más altos de las viviendas y el efecto de encierro en los propietarios."

"Para reducir costes y alinear nuestro negocio a las condiciones actuales, iniciamos acciones de reestructuración adicionales que generarán ahorros anualizados de 100 millones de dólares, de los cuales entre 20 y 25 millones de dólares reconocerán este año. El coste en efectivo de estas acciones es de unos 40 millones de dólares, con un coste total de unos 130 millones de dólares. Los plazos de ejecución variarán según el proyecto y algunos se extenderán a lo largo de 2025 y hasta 2026. En todos los segmentos, paralizaremos operaciones menos productivas, consolidaremos almacenes regionales y aprovecharemos la tecnología para reducir los costes administrativos. También retiraremos equipos menos eficientes y simplificaremos nuestra oferta de productos. Junto con estas acciones, nuestros equipos implementan muchas otras medidas para gestionar el entorno actual", ha matizado el presidente y director ejecutivo de la compañía.

"Para el segundo trimestre, el Segmento Cerámico Global informó una disminución del 3,4 % en las ventas netas según lo informado, o una disminución del 2,9 % en una base ajustada, en comparación con el año anterior. El margen operativo del Segmento fue del 7,4 % según lo informado, o del 8,5 % en una base ajustada, como resultado del impacto desfavorable del precio y la combinación de productos y los vientos en contra del tipo de cambio, compensados parcialmente ??por menores costes de insumos y ganancias de productividad. Además de nuestras iniciativas de reestructuración, implementamos numerosos proyectos de reducción de costes en todo el Segmento, incluida la reingeniería de productos, mejoras de procesos y racionalización de funciones administrativas. Para mejorar nuestra mezcla, invertimos en la diferenciación de productos con tecnologías de última generación en impresión, pulido y rectificado. El 10 de mayo, el Departamento de Comercio de Estados Unidos anunció el inicio de investigaciones antidumping y de derechos compensatorios sobre baldosas cerámicas importadas de la India. La asociación comercial de baldosas cerámicas de EE. UU. cree que esto podría dar lugar a aranceles de entre el 400 % y el 800 %. Ante el dumping generalizado de la India, México ha aumentado los aranceles de importación sobre las baldosas indias, y nuestros otros mercados investigan actualmente opciones similares. En Estados Unidos, nuestras capacidades de diseño de alta gama, fabricación nacional y amplia infraestructura de distribución mejoran nuestra participación en los sectores de construcción y comercial. En Europa, nuestras ventas unitarias superaron los niveles del año pasado porque aprovechamos nuestras ventajas de fabricación y estilo para crear productos de mayor valor".

Cuestionado sobre las ventas netas del segundo trimestre y las condiciones de mercado en Europa, Jeff Lorberbaum ha afirmado que "durante el segundo trimestre, las ventas netas de nuestro Segmento de Pisos Resto del Mundo disminuyeron un 8,3 % según lo informado, o un 7,0 % en una base ajustada, en comparación con el año anterior. El margen operativo del Segmento fue de 9,0 % según lo informado, o 12,6 % en una base ajustada, como resultado del impacto desfavorable del precio y la combinación de productos y mayores costes de reestructuración, parcialmente compensados ??por menores costes de insumos y ganancias de productividad. En Europa, las condiciones del mercado siguen siendo lentas y el gasto discrecional del consumidor está limitado. La caída de la inflación llevó al Banco Central Europeo a reducir los tipos oficiales el 6 de junio, y es posible que se produzcan recortes adicionales. En este entorno desafiante, nos centramos en acciones para impulsar las ventas, como mejorar nuestra oferta de productos, ejecutar promociones e

implementar campañas de comercialización estratégica. Como resultado de estas iniciativas, nuestros volúmenes en laminados, LVT y paneles mejoraron con respecto a los bajos niveles del año anterior. Además de nuestras acciones de reestructuración, lanzamos numerosos proyectos para mejorar la productividad, incrementar el rendimiento y reducir los costes laborales.

"En el segundo trimestre, las ventas de nuestro segmento Pisos de América del Norte disminuyeron un 4,3 % en comparación con el año anterior. El margen operativo del Segmento fue de 8,2 % según lo informado, o 8,6 % en una base ajustada, como resultado de menores costes de insumos, ganancias de productividad y menores costes de reestructuración, compensados parcialmente ??por el impacto desfavorable del precio y la combinación de productos. A pesar de las difíciles condiciones del mercado, los volúmenes mejoraron año tras año en algunos productos y canales, aunque compensados parcialmente ??por la dinámica de precios y mezcla. Este año, hemos ampliado nuestras relaciones con grandes constructores de viviendas de EE. UU., que aumentan su participación en el mercado. Las ventas de nuestras colecciones de LVT y laminados fueron más fuertes en los canales minoristas y de construcción. Nuestra expansión reciente de laminados aumenta para satisfacer la mayor demanda de nuestros pisos impermeables. El sector comercial continúa superando al residencial, con los canales de hotelería, gobierno y educación a la cabeza, aunque se inician menos proyectos".

"Prevedemos que las condiciones actuales continuarán en el tercer trimestre con tipos de interés altos, inflación y ventas de viviendas débiles que impactarán nuestros mercados. En el entorno actual, ejecutamos planes para optimizar nuestros ingresos y costes. Nuestras iniciativas de reestructuración generarán ahorros significativos y mejorarán nuestro desempeño cuando nuestros mercados se recuperen. Seguimos beneficiándonos de menores costes de energía y materias primas, compensados parcialmente ??por la inflación de mano de obra y flete. En el tercer trimestre, anticipamos que las presiones sobre los precios continuarán por los bajos volúmenes de la industria, el gasto restringido de los consumidores en compras más grandes y los consumidores que optan por comprar productos de menor precio. Como es habitual, las vacaciones de verano europeas afectarán estacionalmente nuestras ventas y nuestro rendimiento. Al considerar estos factores, anticipamos que nuestras ganancias por acción ajustadas del tercer trimestre estarán entre 2,80 y 2,90 dólares, excluida cualquier reestructuración u otros cargos únicos", ha añadido sobre las previsiones de Mohawk para el tercer trimestre".

Por último, Lorberbaum ha concluido que "mientras gestionamos el entorno a corto plazo, nos preparamos para capitalizar la demanda que se produce cuando la industria se recupera. La remodelación residencial es la categoría más grande de nuestra industria y debería liderar la recuperación a medida que las tasas de interés disminuyen y la confianza del consumidor mejora. En nuestras regiones, se iniciarán nuevas construcciones de viviendas y proyectos comerciales a medida que la economía se fortalezca, y nuestras inversiones en productos mejorarán nuestra participación. Como el mayor fabricante de pisos del mundo, contamos con productos innovadores, capacidades y solidez financiera para optimizar nuestros resultados a medida que el mercado se recupera".

Acerca de Mohawk Industries

Mohawk Industries es el principal fabricante mundial de pavimento y crea productos con el fin de

mejorar los espacios residenciales y comerciales en todo el mundo. Los procesos de fabricación y distribución de Mohawk, que están integrados verticalmente, ofrecen ventajas competitivas en la producción de alfombras, tapetes, baldosas de cerámica, laminados, madera, piedra y suelos de vinilo. Su innovación, líder en el sector, ha impulsado la creación y el desarrollo de productos y tecnologías que han posicionado sus marcas en un lugar privilegiado en el mercado, y que permiten satisfacer todo tipo de necesidades de construcción y remodelación.

Sus marcas se encuentran entre las más reconocidas del sector e incluyen American Olean, Daltile, Eliane, Elizabeth, Feltex, Godfrey Hirst, Grupo Daltile, Karastan, Marazzi, Moduleo, Mohawk, Mohawk Group, Performance Accessories, 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.

Conferencia telefónica: viernes, 26 de julio de 2024, a las 11:00 ET

Para participar en la conferencia telefónica a través de Internet es necesario visitar <http://ir.mohawkind.com/events/event-details/mohawk-industries-inc-2nd-quarter-2024-earnings-call>. Para participar en la conferencia telefónica por teléfono, hay que registrarse previamente en <https://dpregrister.com/sreg/10190272/fceb831600> para recibir un número de identificación personal único.

También es posible marcar 1-833-630-1962 (EE. UU./Canadá) o 1-412-317-1843 (internacional) el día de la llamada para obtener asistencia del operador. Para aquellos que no puedan escucharla a la hora

designada, la llamada permanecerá disponible para reproducirse hasta el 23 de agosto de 2024, al marcar 1-877-344-7529 (EE. UU./Canadá) o 1-412-317-0088 (internacional) e ingresar la ID de conferencia n.º 1152692. La llamada se archivará y estará disponible para su reproducción en la pestaña Información para inversores de mohawkind.com para su reproducción durante un año.

Datos de contacto:

James Brunk
Director financiero
(706) 624-2239

Nota de prensa publicada en: [Calhoun, Georgia](#)

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>