

Risultati annuali 2014

Comunicato stampa
04.02.2015

Obiettivi di crescita delle vendite raggiunti: supera le aspettative il lancio di ELATUS™

- Ricavi delle offerte integrate in crescita del 6% a tassi di cambio costante
 - - Aumento del 7%, escludendo il glifosate
 - - Aumento del 12% delle vendite nel quarto trimestre
- Totale delle vendite a 15,1 miliardi di \$: in crescita del 5% a tassi di cambio costanti
- Vendite di ELATUS™ in Brasile oltre 300 milioni di \$
- EBITDA a 2,9 miliardi di \$, in crescita del 1%; margine positivo del 19,3%
 - - Aumento del 7% a tassi di cambio costante
- Programma per accelerare gli effetti della leva operativa: 265 milioni di \$ di risparmio nel 2015
- Utile per azione a 19,42 \$: in crescita di un punto percentuale
- Free cash flow prima delle acquisizioni a 1,2 miliardi dollari
- Proposto aumento del dividendo del 10% a 11,00 CHF

	Risultati finanziari in sintesi			
	2014	2013	Attuale	CER ²
	\$m	\$m	%	%
Ricavi	15,134	14,688	+3	+5
Utile operativo	2,105	2,086	+1	
Utile netto	1,619	1,644	-2	
EBITDA	2,926	2,895	+1	+7
Utile per azione ¹	\$19.42	\$19.30	+1	

¹Escluse le ristrutturazioni e minusvalenze; utile per azione su base interamente diluita.

²A tasso di cambio costante.

Mike Mack, Chief Executive Officer, ha dichiarato:

“Nel 2014 abbiamo centrato l'obiettivo di crescita del 6% nelle vendite integrate a tassi di cambio costanti, nonostante prezzi dei raccolti più bassi, condizioni meteorologiche sfavorevoli in Nord America e una riduzione volontaria del basso margine di profitto del glifosate. I mercati emergenti hanno registrato una crescita a doppia cifra per il quinto anno consecutivo, nonostante l'incertezza nei Paesi dell'area CSI. Incoraggiante notare che anche la crescita in Europa occidentale è stata solida, con una performance particolarmente forte del nostro portafoglio fungicidi ampliato. In America Latina, il nostro nuovo fungicida ELATUS™ ha raggiunto un fatturato di oltre 300 milioni di dollari dopo la sua introduzione in Brasile. Questo è il più importante lancio di prodotto nella storia di Syngenta, con un riconoscimento ampiamente diffuso tra gli agricoltori per le alte prestazioni del prodotto contro la ruggine della soia.

“Con i mercati emergenti, che al momento rappresentano oltre il 50% delle nostre vendite, la gestione di condizioni di alta volatilità è diventata parte integrante del nostro business. L'utile è stato di poco superiore rispetto all'anno precedente, a causa, in gran parte, di un impatto sfavorevole delle valute, soprattutto nei Paesi dell'area CSI. I margini, nel 2014, sono stati influenzati anche dal mix sfavorevole prodotto in gran parte dalla riduzione di acri di mais negli Stati Uniti. Rimaniamo focalizzati sul miglioramento della redditività e nel mese di novembre abbiamo annunciato delle azioni decisive a sostegno della realizzazione nel 2015 delle prime azioni di cost saving nell'abito del nostro programma di Accelerating Operational Leverage. Il programma migliorerà la nostra efficacia commerciale, oltre all'efficienza nella ricerca e sviluppo e nell'intera filiera. Esso ci permetterà di realizzare il pieno potenziale della nostra strategia integrata e garantirà un incremento di redditività sostenuta nel tempo”.

Outlook

Mike Mack, Chief Executive Officer, ha dichiarato:

“La strategia integrata di Syngenta continua a guadagnare slancio, come dimostrato dalla forte crescita delle vendite raggiunta nel 2014. Il nostro obiettivo è ora quello di continuare a crescere sul mercato e guidare una maggiore redditività attraverso il nostro programma di Accelerating Operational Leverage”.

“Nel 2015, in un situazione di volatilità di prezzi delle colture e delle valute, continueremo con la nostra comprovata gestione rigorosa del rischio. Ci aspettiamo di compensare una parte significativa che emerge dalle drastiche svalutazioni della valuta del mercato, attraverso un aumento di prezzi. Le vendite dovrebbero rimanere sostanzialmente invariate a cambi costanti. L'EBITDA, dopo l'impatto della moneta, si attesterà intorno al livello del 2014. La nostra attenzione costante, rivolta alla gestione del capitale, tornerà a generare una rilevante produzione di free cash flow”.

“Guardando al futuro, nel 2016 ci aspettiamo una riduzione dei costi rispetto a quelli attuali delle materie prime, per compensare l'impatto del recente apprezzamento del franco svizzero sui nostri costi. Le vendite e i margini beneficeranno sempre di lanci di nuovi prodotti e dell'efficienza dei costi, che entrambi sostengono il nostro obiettivo di realizzare un margine tra il 24 e il 26% nel 2018. Maggiore redditività ed efficienza del capitale garantiranno una solida generazione di liquidità, che ci permette di continuare ad aumentare il rendimento per i nostri azionisti”.