

Le vendite del primo trimestre 2014

Comunicato stampa
16.04.2014

Buon inizio di stagione in Europa

- Continua la crescita nei mercati emergenti
- Stagione in Nord America in ritardo a causa delle condizioni meteo
- In linea per raggiungere l'obiettivo annuale di crescita delle vendite

Le vendite nel primo trimestre del 2014 sono cresciute del 5% a tassi di cambio costanti. La crescita delle vendite si è attestata al 2% a causa della svalutazione delle monete di alcuni Paesi emergenti rispetto al dollaro.

Vendite integrate

Le vendite integrate sono aumentate del 5% a tassi di cambio costante con una progressione in termini di volumi del 2% e un rialzo dei prezzi del 3%.

La crescita delle vendite del 10% in Europa, Africa e Medio Oriente è stata trainata principalmente dai prodotti per la protezione delle colture, per via di una stagione precoce e una forte pressione da parte di infestanti, malattie e insetti. La crescita è continuata nei paesi della CSI malgrado l'instabilità politica, i rialzi dei prezzi hanno compensato in parte la svalutazione delle monete locali. In Nord America il freddo prolungato ha ritardato l'inizio della stagione negli Stati Uniti, nella cosiddetta "cintura del mais", mentre la siccità in California ha ridotto la domanda di insetticidi e di fungicidi. Il Canada ha visto una buona crescita grazie al successo per trattamento per le sementi VIBRANCE® e l'aumento delle vendite dei semi di colza e di barbabietola da zucchero.

In America Latina il tasso di crescita è migliorato rispetto al quarto trimestre 2013, nonostante la siccità in Brasile e in Argentina. La pressione da parte delle popolazioni di bruchi ha contribuito al significativo aumento delle vendite di insetticidi e in Venezuela il business è ripartito dopo la risoluzione del ritardo di un pagamento. Le vendite di ELATUS™ hanno progredito in Paraguay e Bolivia e la registrazione in Brasile è stata annunciata il 28 febbraio. **In Asia Pacifico la crescita è stata importante in tutti i mercati**, in quelli sviluppati come in quelli emergenti. In Australasia, le vendite di erbicidi hanno particolarmente beneficiato del supporto dei distributori alla nostra offerta di inizio stagione e delle precipitazioni nel mese di marzo. In Cina, le vendite della tecnologia AMISTAR® sono raddoppiate con un'estensione al riso alle orticole; il Sudest asiatico ha registrato una forte domanda di prodotti per la protezione delle colture e di semi nel settore del riso.

Vendite per linee di prodotti

Le vendite di **Erbicidi selettivi** sono aumentate del 6%, nonostante la stagione in ritardo negli Stati Uniti. L'Europa ha visto una forte crescita nel mais e nei cereali; in America Latina la maggiore incidenza di erbe infestanti resistenti al glifosato ha fatto lievitare la domanda. Negli **Erbicidi non selettivi** una prevista riduzione dei volumi di glifosato è stata più che compensata da una forte crescita di GRAMOXONE®. Per quanto riguarda i **Fungicidi** le vendite del nostro nuovo prodotto

SEGURIS® della famiglia degli SDHI (inibitori della succinato deidrogenasi) sono più che raddoppiate, contribuendo alla crescita di ampio respiro in tutta Europa. L'America Latina ha visto una crescita a due cifre dei fungicidi per via di un maggiore uso sul cotone. Il driver principale della crescita degli **Insetticidi** è stata la continua espansione di DURIVO®, in particolare in America Latina. L'aumento della pressione dei parassiti e la sostituzione della chimica dei neonicotinoidi ha spinto le vendite di FORCE® in Europa. Le vendite nella **Protezione delle sementi** sono state inferiori in parte a causa della sospensione dei neonicotinoidi, tra cui CRUISER®, per alcune colture nell'UE. Anche le vendite in America Latina sono state inferiori per via della riduzione delle superfici destinate al mais. Tra i nuovi lanci, FORTENZA® in Argentina e il nuovo prodotto biologico CLARIVA™ per la nematode cistiforme della soia negli Stati Uniti.

Per quanto riguarda le **sementi**, le vendite di Mais e soia sono rimaste invariate, con i coltivatori statunitensi che hanno rinviato le decisioni di semina. In America Latina le vendite hanno riflettuto la diminuzione delle superfici dedicate al mais durante la seconda stagione in Brasile. Le vendite delle nostre varietà di mais tropicale in Asia Pacifico hanno continuato ad espandersi rapidamente. La crescita delle Colture industriali è stata trainata dalla crescita continua nei Paesi CSI; questo è stato in parte compensato dalla minor superficie destinata al girasole in altri paesi europei. Per quanto riguarda le Orticole, la ripresa dei mercati sviluppati è proseguita con una forte crescita in Europa, e le vendite hanno continuato la loro traiettoria di crescita in America Latina. La crescita globale delle orticole, rettificata per la cessione di Dulcinea, è stata del 9%.

Lawn and Garden ha registrato una crescita modesta in Europa e un rallentamento in Nord America a causa delle condizioni meteo. Le vendite in America Latina e in Asia Pacifico, invece, hanno registrato una solida crescita.

Mike Mack, Chief Executive Officer, ha dichiarato: “Abbiamo realizzato un buon inizio anno nonostante le condizioni meteo sfavorevoli in Nord America. Per la totalità dell'esercizio, manteniamo il nostro obiettivo di crescita delle vendite integrate del 6% a tassi di cambio costanti. Come indicato a febbraio, il calo dei costi nel settore delle sementi nel 2014 avrà per effetto il miglioramento del margine lordo. Le spese di ricerca e sviluppo aumenteranno e si situeranno nella parte alta della forchetta del 9-10% del fatturato. Tenendo conto della svalutazione delle monete di diversi Paesi emergenti, l'effetto dei tassi di cambio sull'EBITDA dell'esercizio si dovrebbe situare all'incirca sui 100 milioni di dollari, rispetto alla nostra previsione iniziale di 50 milioni di dollari. Continuiamo a puntare su un aumento significativo del free cash flow prima delle acquisizioni che dovrebbe raggiungere 1,5 miliardi di dollari”.