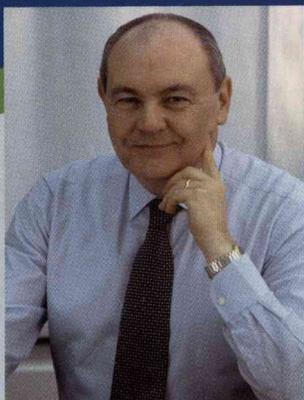


Macchine per l'Agricoltura e le Costruzioni



Paolo Monferino, C.E.O. CNH Global.



Fiat opera nel settore dei trattori agricoli e delle macchine movimento terra dai primi decenni del secolo, con una forte vocazione internazionale che è andata via via sviluppandosi nel tempo, prendendo slancio con l'acquisizione dell'Allis Chalmers nel 1973, di Ford New Holland nel 1991 e di Case nel 1999. CNH Global è la nuova denominazione assunta dal Settore dopo l'acquisizione di Case Corporation avvenuta appunto nel 1999.

CNH Global

Dati significativi

(in milioni di euro)	2001	2000	1999 Proforma	1999
Ricavi netti	10.777	10.770	9.952	5.246
Risultato operativo	209	45	95	371
% su ricavi	1,9	0,4	1,0	7,1
Risultato netto (del Settore e di Terzi)	(291)	(754)	(170)	216
Autofinanziamento	262	(192)	364	333
Investimenti	615	447	318	178
Ricerca e sviluppo	341	366	335	158
Capitale investito netto	6.597	6.932	6.184	5.777
Dipendenti (numero)	28.127	31.033	34.963	19.049



PREMESSE

I risultati di CNH Global includono quelli di Case e di Flexi-Coil, che sono stati consolidati rispettivamente il 1° e il 4 gennaio 2000. Queste variazioni all'interno dell'area di consolidamento hanno profondamente influenzato il grado di comparabilità dei dati relativi ai periodi in questione. Per tale ragione i dati finanziari più significativi del 1999 sono stati presentati come pro-forma.

ANDAMENTO COMMERCIALE

Nel 2001 la domanda nel comparto delle macchine per l'agricoltura è stata in flessione, soprattutto nell'Europa Occidentale. In Nord America ed in America Latina, invece, l'andamento è stato positivo, con un miglioramento superiore alle aspettative, mentre nel Resto del Mondo il trend è risultato negativo.

Complessivamente l'andamento delle vendite dei prodotti CNH negli oltre 160 Paesi che il Settore copre è stato generalmente positivo. In Nord America, le vendite totali dei marchi New Holland e Case IH hanno registrato una crescita superiore al mercato in quasi tutti i segmenti del Settore, consentendo a CNH di incrementare la propria quota di mercato per i trattori e per le mietitrebbiatrici, nonostante molti dei prodotti usciti di produzione non fossero ancora stati sostituiti. La quota di mercato in Europa ha subito una lieve flessione, in parte per le dimissioni ed in parte per la contrazione di mercati importanti quali l'Italia.

Il comparto delle macchine per le costruzioni ha subito una contrazione rispetto al 2000, rispecchiando l'andamento dell'economia in molti Paesi: il mercato nordamericano è stato quello più pesantemente colpito da tale fenomeno, seguito dall'Europa e dall'America Latina. In una situazione di mercato così avversa, CNH ha saputo mantenere la propria posizione complessiva sul mercato accusando una leggera perdita di quota dovuta prevalentemente alle dimissioni.

STRATEGIE DI SVILUPPO

CNH nel 2001 ha ultimato il processo di dimissioni richiesto dalle autorità antitrust europee e nordamericane. Complessivamente CNH ha dismesso sei stabilimenti, in linea con quanto stabilito dalle commissioni governative che hanno presieduto alla fusione tra Case Corporation e New Holland NV, avvenuta nel novembre del 1999. Il completamento di tali dimissioni, che peraltro hanno creato incertezza sul mercato, e la conseguente implementazione del processo di integrazione aziendale e del piano di razionalizzazione industriale hanno consentito a CNH Global di iniziare ad usufruire appieno dei vantaggi derivanti dall'integrazione tra Case e New Holland.

Le principali aree oggetto di tale processo di integrazione aziendale sono state gli acquisti, la logistica, le spese di struttura e l'area industriale nel suo complesso.

La ristrutturazione, ancora in atto, della realtà industriale derivante dalla fusione di Case e New Holland comporta