

# BOLLITO MISTO O FILETTO AL PEPE VERDE?

Il business della meccanizzazione agricola, in questi ultimi anni, sembra aver perso smalto e soffrire più di altre attività le incertezze geopolitiche e le difficoltà dell'economia globale. Un settore ormai appesantito e poco appetibile? Guardando ai bilanci dei big, emerge uno scenario ben diverso...

**U**n comparto maturo, forse addirittura decotto, ad alto tasso di rischio geopolitico e poco profittevole. Con ampie, teoriche, opportunità di crescita nel medio e lungo periodo - nel mondo, ancora oggi, centinaia di milioni di agricoltori hanno un uso prevalente dei propri muscoli o della forza animale - ma troppo vulnerabile nell'immediato. Questa l'immagine che il settore della meccanizzazione agricola su scala planetaria si è fatta in un recente passato. Sarà... Eppure non è!

Se si focalizza l'attenzione sui big, gli operatori storici presenti a livello globale, si scopre una realtà (fortunatamente!) profondamente diversa. Il 2018 ha fatto faville; il 2019 segna un effettivo 'ridimensionamento' dei risultati attesi, pur sempre - tuttavia - in un quadro generale di business più che soddisfacente. Potessero vantare le stesse performance altri settori dell'economia mondiale, corteggiati dai mass media, il termine recessione sarebbe stato messo da tempo in naftalina.

Sono i bilanci ufficiali delle Case produttrici a parlare chiaro. Vale certamente per i sei top player: John Deere, CNH, Kubota, Agco, Claas e Same Deutz-Fahr. E vale anche per Argo Tractors che, negli ultimi tre anni, ha sostanzialmente confermato sempre le stesse performance.

Al riguardo, una premessa: a seconda del Paese di origine, le aziende prese in esame hanno pubblicato il loro *annual report* in dollari, in euro o in yen. Sarebbe stato poco corretto effettuare una conversione, giusto per avere un'unica valuta di riferimento: a seconda del giorno scelto, proprio per le variazioni del tasso di cambio, si sarebbero ottenuti risultati differenti.

## Il Cervo mantiene il primato

In termini di fatturato globale, il leader incontrastato sullo scacchiere mondiale è **Deere&Co.** La società americana, storicamente, chiude il suo bilancio a fine ottobre (anziché a fine anno come tutti gli altri), ma questo cambia poco ai nostri effetti. Il dato finale è di 37.358 milioni di dollari su base annua (rispetto a 29.738 del 2017, con un progresso di ben 26 punti percentuali). Si tratta del secondo miglior risultato di sempre nella storia di John Deere. L'utile netto è risultato pari a 2,37 miliardi di dollari: più 10 per cento. Parte di questo risultato è imputabile all'acquisto del Gruppo Wirtgen (industria delle costruzioni e macchine edili/stradali) che JD ha portato a termine nel dicembre 2017.

Le due principali branche



Il 2018 dei big mondiali della meccanizzazione agricola è stato senza dubbio un anno positivo. Le previsioni per il 2019 non sono altrettanto entusiasmanti, ma si inseriscono comunque in un quadro positivo.

di attività del cervo americano sono agricoltura e cura del verde da una parte, costruzioni e settore forestale dall'altra.

La prima, su base annua, ha registrato nel 2018 una crescita delle vendite del 15 per cento. Samuel R. Allen, CEO

## FATTURATO DEI PRINCIPALI PLAYER MONDIALI

Produttore	Valuta	2018	2017	var. %
John Deere	milioni	37.358	29.738	25,6
- settore agricultural	di dollari	23.191	20.167	15,0
CNH Industrial	milioni	29.736	27.624	7,6
- settore agricultural	di dollari	11.786	10.683	10,3
Kubota Corporation	miliardi	1.850	1.751	5,7
- settore agricultural	di yen	1.528	1.437	6,3
Agco	milioni di dollari	9.352	8.307	12,6
Claas	milioni di euro	3.889	3.761	3,4
Same Deutz-Fahr	milioni di euro	1.373	1.325	3,6

di JD, ha commentato: «Le performance del 2018 confermano come ci siamo ben posizionati per cogliere le opportunità del crescente mercato mondiale dell'agricoltura. Nonostante le tensioni che riguardano i commerci internazionali, il ciclo di rinnovo del parco macchine mondiale è in piena evoluzione».

Per l'anno fiscale 2019 (che si chiuderà a fine ottobre) è previsto un aumento

delle vendite del 3 per cento, in buona parte a carico di Stati Uniti e Canada; meno brillante la situazione in Brasile, nella UE e in Asia.

## L'importanza del 'ramo' agricolo

Per CNH il discorso è un poco più complesso. Nel portafoglio del Gruppo, come noto, oltre alle macchine per l'agricoltura ci sono anche il movimento terra, il cava cantiere, i

motori, i veicoli commerciali e il trasporto persone.

A livello consolidato i ricavi complessivi sono cresciuti da 27.624 milioni di dollari (2017) a 29.736 (lo scorso anno). Per il solo segmento *agricultural* si passa da 10.683 a 11.786 milioni di dollari con un progresso sensibile sia in termini assoluti (1,1 miliardi di dollari) che relativi (oltre 10 punti percentuali). Gli spunti principali sono giunti

dal Nord America, con ricavi complessivi in crescita del 13 per cento, e dall'area EMEA (più 12 per cento). In un solo anno gli addetti sono cresciuti da 25 mila unità tonde tonde a oltre 25.700. Qualcosa in più di un semplice aggiustamento. Guardando alle performance del 2019, CNH Industrial ha chiuso la prima metà dell'anno con ricavi pari a 14,02 miliardi di dollari, in calo del 5,4 per cento rispetto allo stesso



periodo del 2018. Tuttavia, il periodo si è chiuso con un utile netto di 678 milioni di dollari, in salita del 12,8 per cento rispetto ai 601 milioni dello stesso semestre dell'anno precedente.

A metà anno CNH Industrial ha rivisto il suo obiettivo di ricavi netti per l'anno, per considerare l'impatto della performance del tasso di cambio euro/dollaro; ma ha confermato tutti gli altri obiettivi per il 2019. In particolare, le stime prevedono ricavi netti delle attività industriali tra 27 e 27,5 miliardi di dollari, con vendite in crescita anno su anno tra l'1 e il 2 per cento, a cambi costanti.

Trasferendoci in Giappone, sembra cambiare solo la valuta. **Kubota Corporation** presenta il suo bilancio annuale in yen, ma le 'buone sensazioni' che accompagnano il 2018 non cambiano. Il fatturato globale del Gruppo (che ha attività diversificate nell'industria, nell'agricoltura, nella cura dell'ambiente e nel ciclo dell'acqua) passa su base annua da 1.751 a 1.850 miliardi di yen, con un progresso del 5,7 per cento. La domanda in ambito domestico è cresciuta meno di quella estera (rispettivamente, più 2,4 e più 7,2 per cento). Solo come ordine di grandezza, dato il livello medio del tasso di cambio di queste ultime settimane, il giro d'affari di Kubota Corporation è attorno ai 15,5-16 miliardi di euro/anno. I conti al 31 dicembre hanno subito una certa accelerazione proprio grazie alle vendite in America e in Europa del segmento agri che, nell'ultimo trimestre, sono risultate migliori delle attese.

**Dal Giappone agli Usa il passo è breve**

Limitatamente al segmento *farm & industry machinery* il fatturato è cresciuto da 1.436,5 a 1.527,6 miliardi di yen. Merito delle vendite interne di trattori, macchine per la raccolta del riso, mietitrebbie, cresciute sia in termini assoluti sia come



**Tutti i grandi player hanno saputo approfittare dello sviluppo di alcune aree del Pianeta per far fronte alle difficoltà di altre. Nel complesso il business risulta in positivo.**

quota mercato, e dell'aumento delle consegne - soprattutto di trattori - in Nord America e Thailandia. Frenata in terra cinese per le consegne di grandi macchine, stante la debolezza generale della domanda nella Terra di Mezzo. Le prospettive per l'intero 2019, specialmente per i trattori, restano nel complesso positive, con la maggiore incognita (e purtroppo non è cosa da poco) legata alla soluzione dell'annosa questione sulle tariffe USA-Cina. Qualche difficoltà anche in Europa: la domanda di trattori di media potenza, per

gli esperti di Kubota, dovrebbe avere un po' di fiato corto, soprattutto come conseguenza delle avverse condizioni climatiche di questi ultimi mesi. Non dovrebbe invece rallentare il tasso generale di crescita del Sud-Est Asiatico. In Cina è ancora presto per parlare di ripresa: l'unico mercato atteso a una rivincita è quello delle macchine di maggiore potenza/efficienza, dunque alimentato essenzialmente da un mercato di sostituzione. Nel 2018 **Agco** ha realizzato vendite nette pari a 9.352 milioni di dollari, con un incremento

del 13 per cento rispetto al 2017 (8.307 milioni). «Siamo soddisfatti dei risultati ottenuti e ottimisti in merito alle opportunità per il 2019 e per gli anni a seguire, grazie anche agli investimenti messi in cantiere proprio nel 2018», ha commentato il CEO, Martin Richenhagen. **Moderato ottimismo** A fine giugno **Agco** ha diramato anche i risultati del primo semestre 2019: vendite nette pari a 4,4 miliardi di dollari, con un calo del 2,8 per cento rispetto al gennaio-giugno 2018. In ter-

mini di volumi, escludendo gli effetti negativi dei cambi, si registra una crescita delle vendite del 2,9 per cento. Il risultato stimato sull'intero anno è pari a 9,4 miliardi di dollari, in linea quindi con quello - più che soddisfacente - del 2018. Focalizzando l'attenzione sui primi sei mesi del 2019, il fatturato in Nord America ha sostanzialmente ribadito le performance del 2018 (circa 1,1 miliardi di dollari; più 1,1 per cento) con i trattori leggermente più in affanno delle mietitrebbie. Il calo delle consegne ha riguardato in particolare i

trattori *utility scale*, mentre sulle alte potenze **Agco** rileva un incremento delle consegne. Più evidente il passo indietro nella parte Sud del continente, avendo il Brasile deciso di sospendere una serie di sussidi prima riconosciuti al settore agricolo. Sulla estrema debolezza dell'economia argentina c'è invece davvero poco da aggiungere. Discreti i risultati in Europa e Medio Oriente, in assoluto l'area di maggior peso e interesse per **Agco**. Nel periodo gennaio-giugno le vendite sono lievemente regredite

(2.709 milioni di dollari nel 2018 e 2.668 nel 2019; meno 1,5 per cento). Francia, Europa Centrale e Germania hanno mostrato segnali di ripresa, parzialmente offuscati dall'andamento dell'area scandinava, dell'Italia e della UK. Infine, le regioni Asia/Pacifico/Africa passano da 331 a 294 milioni di dollari. Il taglio in termini relativi è notevole, meno 11 per cento. Ma diventa *marginale* se letto in valore assoluto. Il risveglio dell'Africa certo non è bastato a tamponare le perdite accusate in Cina e Australia.

**Claas** ha visto crescere il proprio fatturato da 3.761 milioni di euro a 3.889 tra il 2017 e il 2018 (più 3,4). Di assoluto rilievo il balzo in avanti dell'utile netto: più 32 per cento, da 115 a 152 milioni di euro; da sottolineare anche l'incremento degli investimenti in ricerca e sviluppo (più 7,3 per cento).



Come singolo mercato di riferimento la Germania resta in assoluto il primo per **Claas** (835 milioni di euro nel 2018; più 6 per cento), seguito dalla Francia (677, più 3 per cento). Il resto dell'Europa occidentale porta in dote altri 747 milioni (più 8 per cento) mentre si conferma una regione di assoluto rilievo l'Europa Centrale e Orientale (941 milioni di euro, più 2,2 per cento; Russia, Polonia, Romania e Turkmenistan sugli scudi). Infine, il resto del mondo, si ferma appena al di sotto della soglia dei 690 milioni di euro. Le opportunità di crescita in Argentina si sono scontrate con le fin troppo note difficoltà economiche interne del Paese sudamericano; in Cina ha prevalso l'incertezza generale del mercato mentre il Nord America ha registrato una crescita delle vendite. Anche il management di **Same**

**Deutz-Fahr** sfoglia il bilancio con il sorriso sulle labbra. Nonostante l'impatto della crisi del mercato turco - particolarmente importante per il Gruppo di Treviglio - risultano in crescita sia il fatturato (1.373 milioni a consuntivo 2018 rispetto ai 1.325 del 2017: più 3,6 per cento) sia l'utile netto. Delle profonde ferite che hanno lacerato la meccanizzazione in Turchia, **Trattori** ha già scritto nei mesi scorsi e non sorprende quindi il clamoroso dietrofront del fatturato SDF passato da 105 a 48 milioni di euro. Una inevitabile contrazione che **Same&Co** sono stati in grado

di controbilanciare espandendo la propria presenza sul mercato europeo (più 12 per cento di fatturato, grazie soprattutto ai nuovi prodotti nella fascia delle alte potenze e alla nuova gamma degli specialistici). D'altra parte, proprio lo scorso anno si segnalano i 10 milioni di euro investiti in nuove linee produttive, proprio nello stabilimento turco di Bandirma; a conferma di come nel medio e lungo periodo questo mercato sia ritenuto ancora strategico. «A fronte di un calo del mercato del 10 per cento - completa la review geografica una nota di SDF - la Cina ha confermato nel 2018 i livelli di fatturato 2017 ed è stata inoltre completata la seconda fase degli investimenti previsti nell'ampliamento della gamma prodotto e nella nuova linea produttiva dedicata alle macchine da raccolta». Estero sempre più nel mirino del Gruppo... **Davide Canevari**