



LA GRAN FUSIÓN

El lunes 17 de mayo, New Holland anunció la adquisición de las acciones de Case por 4 300 millones de dólares (670 000 millones de pesetas). Es una de las operaciones más importantes que jamás se hayan conocido en el sector agrícola mundial.

New Holland N.V. (NYSE:NH) y Case Corporation (NYSE:CSE) se unirán para formar una compañía mundial de maquinaria de cerca de 12 000 millones de dólares, en una operación de adquisición mediante compra de acciones que valora el capital de Case en aproximadamente 4 300 millones de dólares. Según este acuerdo, recomendado por el consejo de administración de Case a sus accionistas y plenamente apoyado por Fiat, se creará un nuevo grupo con una participación mayoritaria de Fiat del 71%. New Holland N.V. pagará en efectivo a los accionistas de Case 55 dólares por cada acción. New Holland N.V. financiará la operación mediante emisión de deuda y ampliación de capital. La operación está sujeta a la aprobación reglamentaria y al acuerdo de los accionistas de Case.

Jean-Pierre Rosso, presidente y director general de Case, será el presidente y director general de la nueva compañía. Umberto Quadrino, director general de New Holland, realizará funciones de co-presidente durante un periodo de transición. Junto con Rosso dirigirá el comité que asegurará una activa y bien dirigida integración de culturas y actividades de ambas compañías.

Las dos compañías hacen buena pareja. La fuerza de la línea de productos de New Holland y Case, la distribución geográfica de ventas y la conjunción de negocios se complementan. Asimismo, las dos compañías poseen diferentes conocimientos tecnológicos que se pueden aplicar a ambas líneas de productos.

En Norteamérica, por ejemplo, los tractores de gran potencia de Case tie-

CARACTERÍSTICAS DE LA OPERACIÓN

- La nueva compañía, de 12 000 millones de dólares, tendrá el mayor alcance mundial del sector.
- Los accionistas de Case recibirán 55 dólares por acción en una operación de adquisición mediante compra de acciones recomendada por el consejo de administración de Case.
- Las solidez de los negocios, productos y distribución de New Holland y Case contribuyen a crear una empresa más fuerte que beneficiará a clientes, concesionarios y accionistas.
- Los nuevos mercados de maquinaria para la construcción, los equipos agrícolas y los servicios financieros ofrecerán oportunidades de crecimiento.
- Potencial de ahorro anual en costes de unos 400 ó 500 millones de dólares en un periodo de 3 a 4 años.
- Se mantendrán las marcas de ambas compañías, líderes del mercado.

nen una importante presencia en el amplio sector cerealista, mientras que los tractores más pequeños de New Holland lideran la industria en los segmentos de agricultura tradicional, ganadería y producción lechera. Fuera de Norteamérica, New Holland lidera la industria en Europa y tiene una fuerte posición en Brasil, África, Oriente Medio, Japón y el Sudeste Asiático, con nuevas empresas en India y China, mientras que Case está bien establecida en Hispanoamérica, Este de Europa, y la ex Unión Soviética.

En la industria de la construcción en Norteamérica, la retrocargadora Case es la máquina estrella, mientras que acciones recientes han reforzado sustancialmente la posición de Case en equipamiento pesado. Con la reciente adquisición de O&K, New Holland se ha colocado en segundo lugar en Europa, ha reforzado su posición en Hispanoamérica y ha lanzado una completa línea de equipamiento para la construcción en Norteamérica.

Al mismo tiempo, existe un enorme potencial para sinergias activas, que pueden conseguirse mediante la producción integrada, compra y actividades de apoyo. Se espera que este ahorro reduzca el coste base de las compañías en unos 400 ó 500 millones de dólares anuales, en un periodo de 3 a 4 años.

El ahorro generado conducirá a una estrategia de crecimiento para la

nueva compañía. En maquinaria agrícola, se conseguirá un crecimiento mediante la expansión coordinada de nuevos mercados. Quizás el mayor potencial de crecimiento radique en la maquinaria para la construcción y en los servicios financieros. En maquinaria para la construcción, los productos serán ofertados a través de diferentes canales de distribución, creando un aún mayor equilibrio entre los sectores agrícola y de construcción. En servicios financieros, la nueva compañía enfatizará la continua expansión de su negocio, tanto en términos de mercados tradicionales y nuevos mercados, como en términos de una gama más amplia de servicios financieros para concesionarios y clientes.

Se mantendrá el valor de marca de ambas compañías y las redes de distribución de la nueva compañía serán reforzadas. El nuevo grupo será igual al líder del mercado en el sector agrícola y el tercero en la industria de construcción.

En 1998, Case Corporation consiguió una facturación neta consolidada de 6 100 millones de dólares, mientras que New Holland alcanzó los 5 700 millones de dólares. Case opera a través de aproximadamente 4 900 concesionarios y distribuidores independientes y emplea a 17 700 personas. New Holland tiene unos 6 100 concesionarios y 21 300 empleados, incluyendo O&K.

SITUACIÓN ACTUAL EN ESPAÑA

Hasta ahora, los productos y servicios que vienen ofreciendo en España New Holland y Case llegan por caminos bien diferenciados.

- New Holland dispone en nuestro país de su filial, New Holland España, S.A., con sede en Madrid, encargada de todos los servicios de venta y comerciales de los productos agrícolas New Holland y obras públicas y construcción Fiat-Hitachi.
- Case cuenta con dos importadores y una filial. La empresa barcelonesa Automoción 2000 importa tractores y maquinaria agrícola Case, la zaragozana Pedro Cabeza hace lo propio con los tractores Steyr, mientras la filial Case Spain, S.A., con sede en Coslada (Madrid), se encarga de la maquinaria de obras públicas.

Las respectivas redes quedan ahora a la espera de acontecimientos. El acuerdo se ha producido a gran escala, a muchos kilómetros de distancia, y todavía hay que esperar para observar cómo y en qué medida afecta a los concesionarios y distribuidores de ambas marcas. En cualquier caso, deben ser muy pocos los que no se hayan sorprendido por este acuerdo.

UMBERTO QUADRINO

Director General de New Holland



“Una nueva compañía con un alcance mundial sin precedentes”

“Estamos felices de tener la oportunidad de crear una nueva compañía con un alcance mundial sin precedentes en la industria de la maquinaria. Tanto la Dirección de Case como la de New Holland han seguido una estrategia de equilibrio geográfico y de producto y, ahora juntos, construiremos una compañía mundial realmente equilibrada, con el potencial necesario para liderar la industria gracias a su mayor sinergia y eficiencia. Participando en este reto, los empleados de New Holland y Case disfrutarán de mayores oportunidades de desarrollo profesional”.

JEAN PIERRE ROSSO

Presidente y Director General de Case



“Tendremos la capacidad de liderar los avances tecnológicos”

“Estamos creando una nueva sociedad cuya extraordinaria gama de productos y servicios, no sólo podrá satisfacer mejor que cualquier otra empresa de maquinaria las necesidades de los clientes de todo el mundo, sino que también conseguirá optimizar las importantes sinergias de una compañía de semejante alcance y envergadura. Gracias a la combinación de nuestros recursos y fuerzas, tendremos la capacidad de liderar los avances tecnológicos y las oportunidades de mercado emergentes que se están desarrollando en nuestra industria”.

EL GIGANTE, AÚN MAYOR

NEW HOLLAND: ejemplo de solidez

New Holland es propiedad del grupo Fiat en un 68.8% del capital. Su crecimiento en los últimos años es ostensible. Los 3 800 millones de dólares de ventas alcanzados en 1992, fecha de constitución del grupo, se convirtieron en más de 5 500 millones sólo cuatro años más tarde y en 5 700 en 1998. La rama agrícola, que incluye fabricación de maquinaria y recambios, supone alrededor del 80% del total de ventas. De esta cifra, prácticamente la mitad se concentra en el mercado europeo y entorno a un tercio en el norteamericano. La red de New Holland la forman actualmente 6 100 concesionarios y da empleo a 21 300 trabajadores.

En el primer trimestre de este año, el grupo Fiat facturó 1.8 billones de pesetas, lo que representa un 0.5% menos que en el mismo periodo del pasado año. Los beneficios cayeron un 85% hasta quedarse en unos 8 500 millones de pesetas.

New Holland mantiene acuerdos con diversas marcas. Con Hesston (50% de Agco y 50% de Case) en empacadoras, con Funk (John Deere) en transmisiones, con Iveco en motores, teniendo esta última acuerdos con Cummins para la fabricación de motores para el sector agrícola y con Manitou en cargadoras telescópicas. Además, ha comprado la empresa polaca de cosechadoras Bizon, las argentinas Inchape y Agrotecnia, el 35% de Flexi Coil, empresa dedicada a equipos de siembra; y el 75.1% de Orenstein & Koppel, fabricante de maquinaria de construcción. También posee el 57% de la sociedad Fiat-Hitachi dedicada a la fabricación de maquinaria para la construcción y obras públicas.



New Holland cuenta con 19 plantas de producción distribuidas por todo el mundo. Las oficinas centrales

del grupo están situadas en Holanda, aunque los puestos directivos se hallan en Brentford (Inglaterra).

INGRESOS* DE NEW HOLLAND (1999/primer trimestre)

	1999	1998	Variación (%)
Equipos agrícolas	793.0	1 014.7	-22
Equipos de construcción	329.7	264.5	25
Recambios	212.6	194.1	10
TOTAL	1 335.3	1 473.3	-9

VENTAS TOTALES

	1999	1998	Variación (%)
Norteamérica	451.6	676.2	-33
Europa	657.2	524.6	25
Brasil	63.2	97.8	-35
Resto del mundo	163.3	174.7	-7
TOTAL	1 335.3	1 473.3	-9

* En millones \$

EL OBJETO DE DESEO

CASE CORPORATION: crecimiento significativo



Formaba parte de la multinacional Tenneco, hasta que en 1994 se constituyó como grupo independiente. En la década de los setenta, se dedicaba básicamente a la construcción de maquinaria y ahora ha ampliado sus posibilidades al sector de la tecnología agrícola en conjunto. Su crecimiento en estos últimos años también ha sido significativo: su facturación neta consolidada ha pasado de los 3 700 millones de dólares de 1993, a los 5 400 millones del 96, hasta llegar a los 6 100 millones de dólares del pasado año. En

la actualidad, tiene 4 900 concesionarios y emplea a 17 700 personas.

Case mantiene acuerdos puntuales con Agritalia para construcción de tractores, con ZF en transmisiones, con Cummings, Deutz-AG, Mercedes, Volvo y Perkins Caterpillar en motores. Además, es propietario de Steyr, Gem Sprayer, Fortschritt, MDW y Mengele.

El tejido industrial de Case, cuya sede central se localiza en Racine, dentro del Estado de Wisconsin (EE UU), lo forman diecinueve plan-

tas de producción extendidas por Norteamérica, Europa Australia y Brasil:

- Norteamérica: Burlington (Iowa), East Moline (Illinois), Fargo y Valley City (North Dakota), Racine (Wisconsin), Wichita (Kansas), Hugo (Minnesota) y Hamilton (Ontario-Canadá).
- Sudamérica: Sorocaba (Brasil).
- Europa: St. Valentin (Austria), Crepy-En-Valois, Croix, St. Dizier y Tracy-Le-Mont (Francia), Doncaster, Manchester y Lincoln (Inglaterra) y Neustadt (Alemania).
- Australia: Bundaberg (Queensland).

Además, mantiene las siguientes *joint ventures*:

- Hesston (Kansas-Estados Unidos). Equipos de forraje.
- Consolidated Diesel Company (North Caroline-Estados Unidos). Motores.
- Liuzhou Case Liugong Construction Equipment Company (China). Cargadoras.
- Brastoft Maquinas e Sistemas Agroindustriais (Brasil). Cosechadoras de azúcar.
- UzCaseMash (Uzbekistan). Autocargadores de algodón. ♠

INGRESOS* DE CASE CORPORATION (1999/primer trimestre)

	1999	1998	Variación (%)
Equipos agrícolas	549	783	-30
Equipos de construcción	535	514	4
TOTAL VENTAS	1 084	1 297	-16
Servicios financieros	109	76	43
Otros ingresos	8	8	
TOTAL INGRESOS	1 201	1 381	-13

VENTAS TOTALES

	1999	1998	Variación (%)
Norteamérica	647	770	-16
Europa, África, Oriente Medio	330	383	-14
Asia (Pacífico)	66	68	-3
Latinoamérica	41	76	-46
TOTAL VENTAS	1 084	1 297	-16

* En millones \$

Servicio de Archivo
coordinado por Ángel Pérez