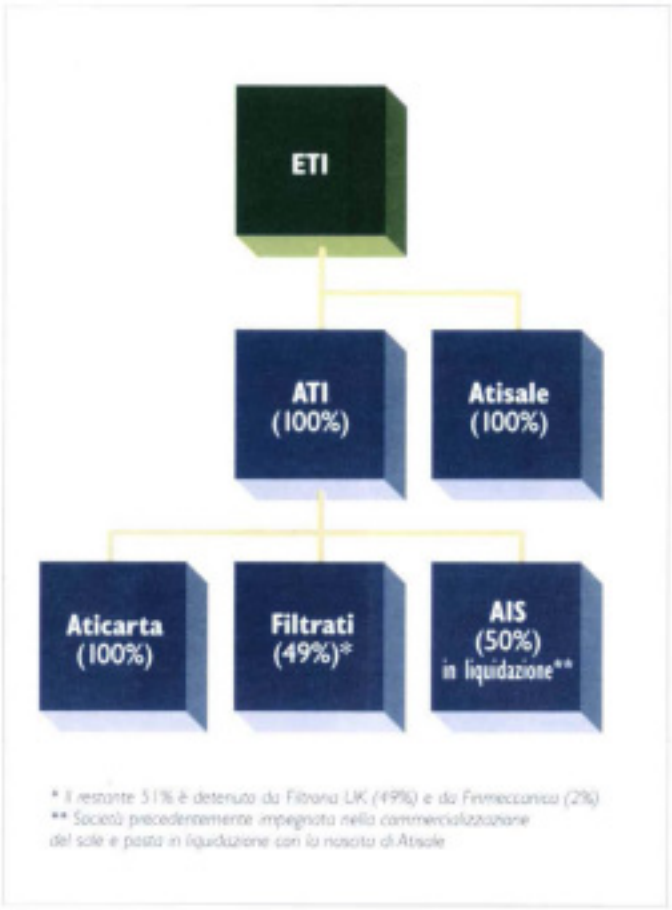






La ristrutturazione del gruppo e le dismissioni

Nel mese di dicembre 2000 ETI ha acquisito da ATI la partecipazione in Atisale, società che commercializza i prodotti estratti e lavorati nelle saline ETI. Nell'ambito del Piano di Riassetto è stato fissato l'obiettivo della razionalizzazione e dismissione delle attività considerate "non core": Premanifattura tabacco, Comparto sale Carta, Filtri

Il Consiglio di Amministrazione dell'ETI, nel mese di ottobre 2000, ha approvato la procedura per le cessioni delle partecipazioni possedute direttamente o indirettamente. Il citato Piano di Rias-

setto assegna ad ATI la missione di diventare un operatore indipendente nella lavorazione e commercializzazione del tabacco di prima trasformazione e nel blending service.
La concentrazione sul business Premanifattura comporterà, conseguentemente, la cessazione della sua attività di holding alla quale seguirà l'avvio, da parte di ETI stessa, del processo di dismissione della partecipazione in ATI.

In linea con quanto indicato dal Piano, l'ATI, nel novembre 2000, ha avviato la procedura di dismissione della partecipazione detenuta in Aticarta al 100% e di quella detenuta in Filtrati al 49%. La chiusura delle procedure è prevista nel corso del 2001. Con il citato trasferimento da ATI ad ETI del 100% della società Atisale sarà possibile rendere unitaria la gestione del comparto sale, accorpando sotto l'unica responsabilità di Atisale l'attività produttiva (saline di Margherita di Savoia, Sant'Antioco e Volterra; la salina di Cervia ha cessato l'attività produttiva nell'ottobre 2000) attualmente gestita da ETI e l'attività commerciale attualmente gestita dalla stessa Atisale, con l'obiettivo dell'avvio, nel corso del secondo semestre 2001, della dismissione della partecipazione.



La struttura organizzativa di ETI

L'organizzazione è articolata in tre aree principali:

- un'area Corporate con la missione d'indirizzo, guida e controllo dell'intero sistema aziendale
- due divisioni (Prodotti da Fumo e Distribuzione) con la missione di presidiare i "core" business aziendali, curandone l'evoluzione strutturale e competitiva e massimizzando i risultati al fine di aumentare il valore dell'azienda. All'interno della Divisione Prodotti da Fumo è stata inoltre identificata l'Unità Sigari che raggruppa le attività industriali relative alla produzione dei sigari
- una unità di business sale.

Gli accordi sindacali

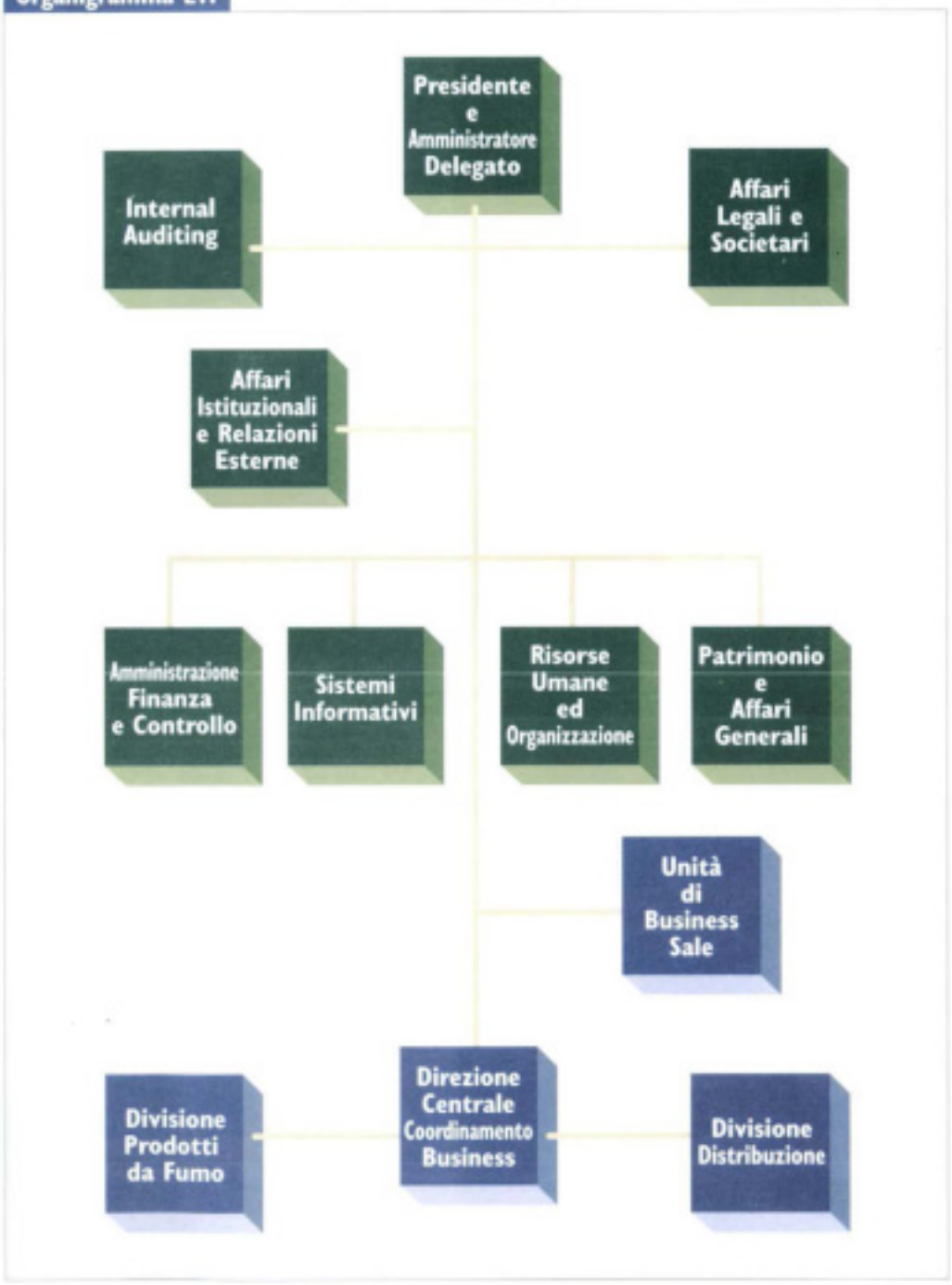
Il 19 aprile 2000 è stato raggiunto un accordo tra l'azienda, il Ministero delle Finanze e le OO.SS. per la gestione dei circa 3.500 esuberi di personale conseguenti l'attuazione del Piano di Riassetto.
Nell'ambito di tale accordo sono stati definiti:

- i criteri per la determinazione degli incentivi per il personale pensionabile e delle misure di sostegno al reddito
- le modalità di ricollocazione degli esuberi residui presso la Pubblica Amministrazione.

Riguardo il sostegno al reddito, è prevista la costituzione di un apposito fondo della mobilità realizzato secondo la vigente normativa ed avente una durata presumibile di 10 anni.

L'accordo, riducendo al massimo le risorse da ricollocare presso la Pubblica Amministrazione, consente di minimizzare gli oneri a carico dello Stato e di dare concreta attuazione al Piano di Riassetto. In attuazione dei predetti accordi, il Ministero delle Finanze ha emanato un decreto che stabilisce il trasferimento alla Pubblica Amministrazione di personale della manifattura di Catania e della sede di Roma, pari a circa 160 unità, cui vanno aggiunti 140 addetti che hanno optato per accedere a forme di incentivazione, all'esodo ed al ricorso al sostegno al reddito.

Organigramma ETI



Gli investimenti industriali

Nell'ambito del Piano di Riassetto industriale è stato definito un piano pluriennale degli investimenti volto a razionalizzare ed innovare il processo produttivo e distributivo.

Il programma quadriennale, pari complessivamente a circa Lit/Mld 400, è stato avviato nel corso dell'anno durante il quale sono state contabilizzate spese per Lit/Mld 47, di cui oltre il 78% negli stabilimenti.

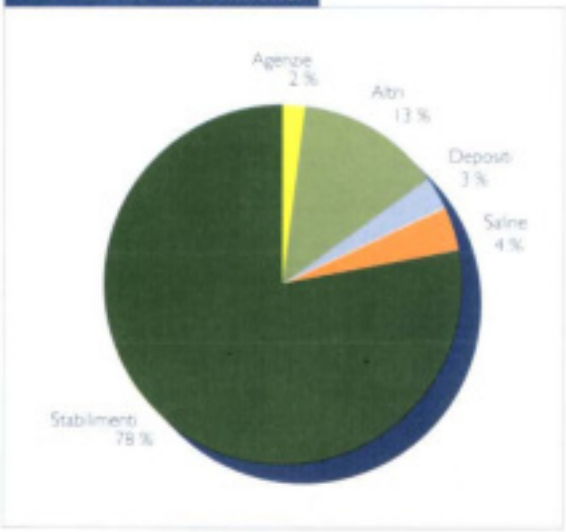
I principali interventi hanno riguardato:

- la parziale fornitura di impianti tecnologici per il nuovo stabilimento sigari di Lucca
- l'acquisto di nuovi impianti di preparazione materie per gli stabilimenti sigarette di Bologna e Lecce.

Presso lo stabilimento di Lucca sono state avviate le opere infrastrutturali più significative volte alla realizzazione del nuovo fabbricato, nonché all'adeguamento delle macchine confezionatrici. Tali interventi, di durata pluriennale, costituiscono la parte preponderante del valore di ca. Lit/Mld 16 relativo alle immobilizzazioni in corso.

La riduzione degli investimenti rispetto al 1999 (pari a Lit/Mld 85,6) deriva dalla concentrazione nello scorso esercizio delle spese per il parziale rinnovo del parco macchine per il confezionamento delle sigarette.

Allocazione investimenti



Investimenti per natura Lit/Mld

Tipologia	2000	1999
Terreni e Fabbricati	6,6	9,6
Impianti e Macchinari	21,4	49,0
Attrezzature Industriali e Commerciali	0,5	0,8
Altri beni	2,1	4,0
Immobilizzazioni in corso	16,2	22,2
Totale	**46,8**	**85,6**

L'Information Technology

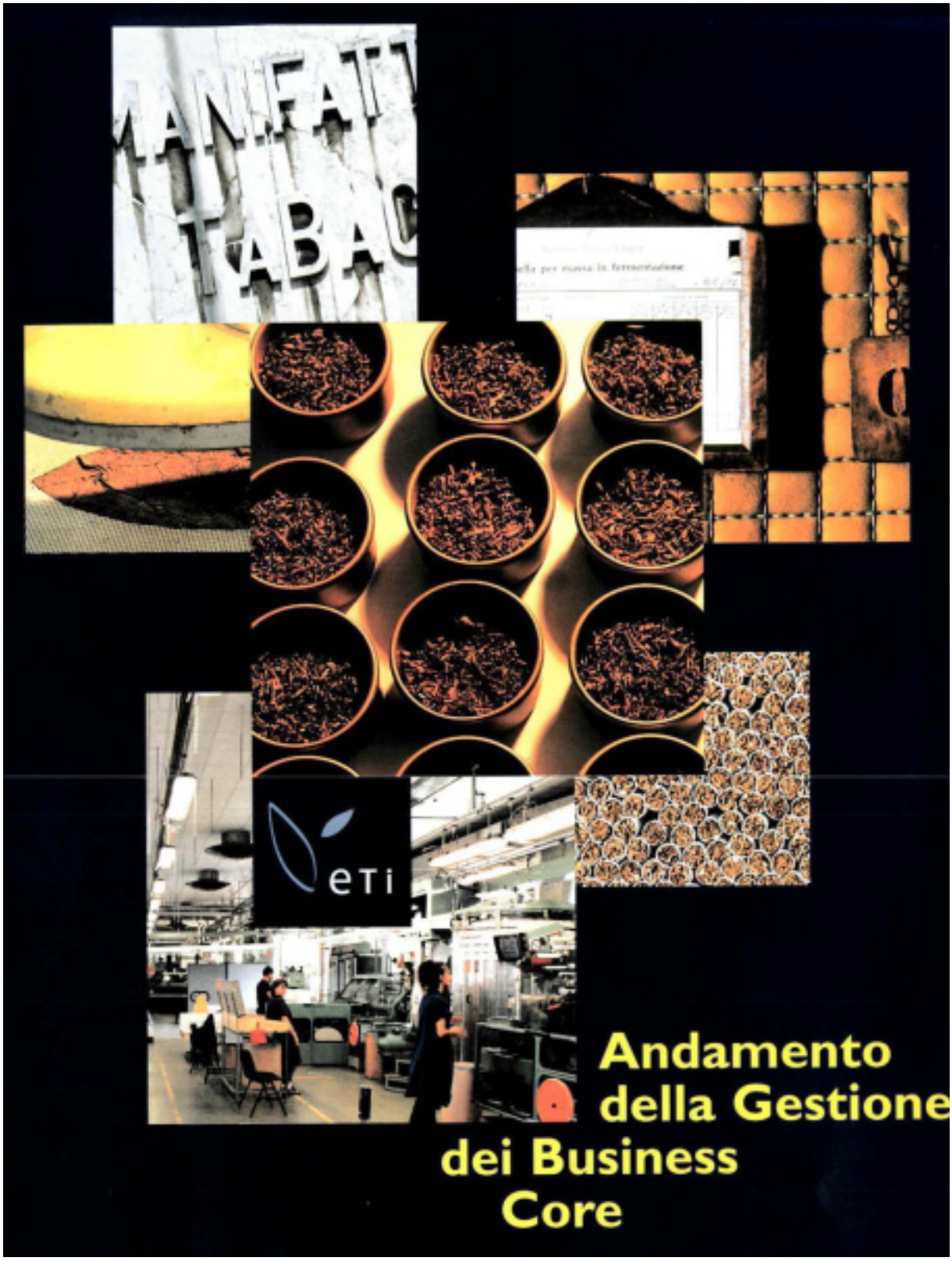
Lo sviluppo dell'Information Technology è ritenuto un processo essenziale per supportare con strumenti all'avanguardia le attività operative, per creare nuove opportunità di business e allungare la catena del valore.

Riguardo al primo punto, nel corso del 2000 sono stati avviati progetti per innovare radicalmente tutti i processi aziendali e per migliorare la circolazione delle informazioni interne ed esterne. La spesa sostenuta nel 2000 per la progettazione, lo sviluppo e la gestione dei nuovi sistemi ammonta a Lit/Mld 14.

Il piano degli investimenti in Information Technology è orientato, in particolare, a potenziare il servizio distributivo ed i flussi operativi degli stabilimenti. Nel corso dell'anno l'attività è stata incentrata sul miglioramento della gestione amministrativo-fiscale.

In particolare, è stata attuata:

- la realizzazione su SAP R.3 dei nuovi moduli relativi alla contabilità clienti, fornitori, generale e cespiti
- l'implementazione del nuovo modello amministrativo (divisionale), finanziario e di pianificazione e controllo
- l'introduzione di un sistema di monitoraggio delle vendite dai magazzini alle rivendite.


eTi
Andamento della Gestione dei Business Core

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DEI BUSINESS CORE

La divisione prodotti da fumo

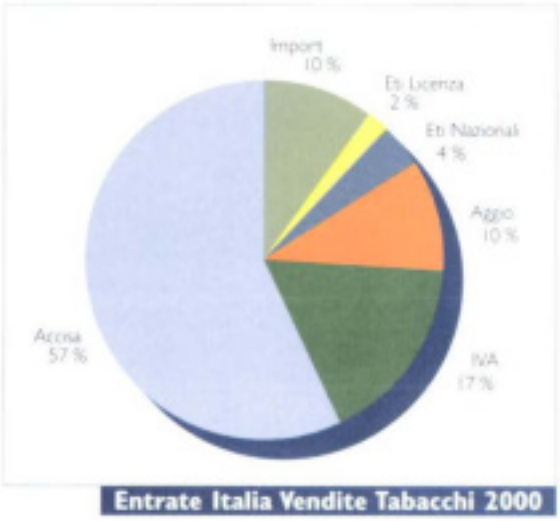
Il mercato interno dei tabacchi lavorati

Il totale delle entrate nel 2000 generate dalle vendite sul mercato italiano di tabacchi lavorati è stato pari a Lit/Mld 24.325. La suddivisione di tale importo è descritto nella tabella sotto.

Rispetto al 1999 le entrate per l'Erario sono aumentate di circa Lit/Mld 1.400.

Vendite Mercato interno

(in Mld di Lire)	Valori cumulati			
	dic-00 (a)	dic-99 (c)	Var. (a)-(c)	Var. % I=(a)/(c)-1
Totale Entrate	**24.325**	**22.915**	**1.410**	**6,2%**
di cui:				
Aggio	2.432	2.291	141	6,2%
Accisa	13.868	13.051	817	6,3%
IVA	4.055	3.820	235	6,2%
Produttori	**3.970**	**3.753**	**217**	**5,8%**
di cui:				
ETI	**1.548**	**1.511**	**37**	**2,4%**
Nazionali	999	1.026	-27	-2,6%
Licenza	549	485	64	13,2%
Import	**2.422**	**2.242**	**180**	**8,0%**



Entrate Italia Vendite Tabacchi 2000





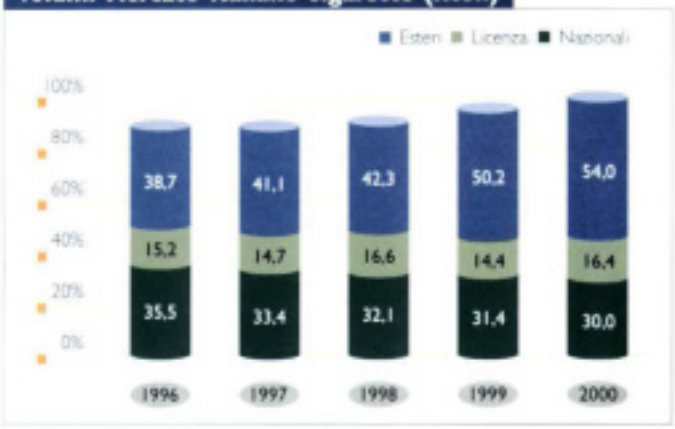
Le vendite di sigarette

I consumi di sigarette in Italia nel 2000 sono stati pari a 100,4 Mil/Kg, con un incremento del 4,6% nei confronti del 1999.

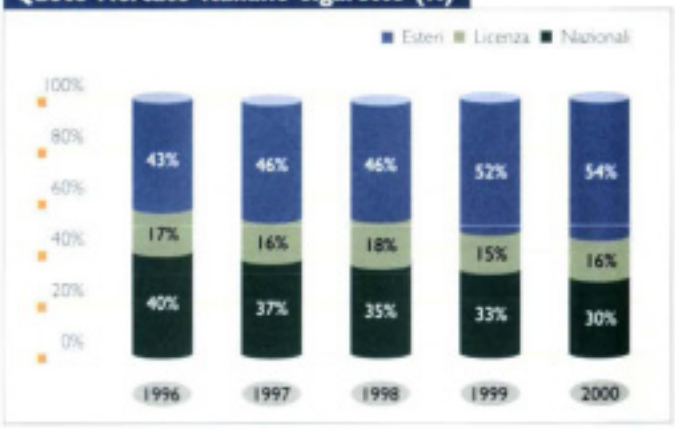
La crescita del mercato delle sigarette, che va ad aggiungersi a quanto già rilevato nel 1999, è da ricollegare alle ulteriori contrazioni di consumi illegali. In tale contesto i prodotti di importazione hanno visto crescere la quota di mercato dal 52% del 1999 al 54% del 2000. Nel mercato interno, ETI - con il 30% della quota di mercato - si conferma il secondo operatore dopo Philip Morris che detiene la leadership con una quota del 61% (inclusa la licenza). ETI ha venduto nel 2000 (grafici a fianco) circa 30 Mil/Kg di sigarette nazionali e 16,3 Mil/Kg di sigarette

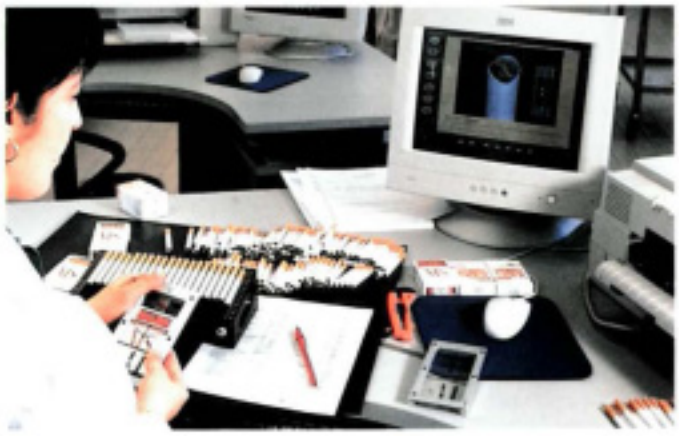


Volumi Mercato Italiano Sigarette (Kton)



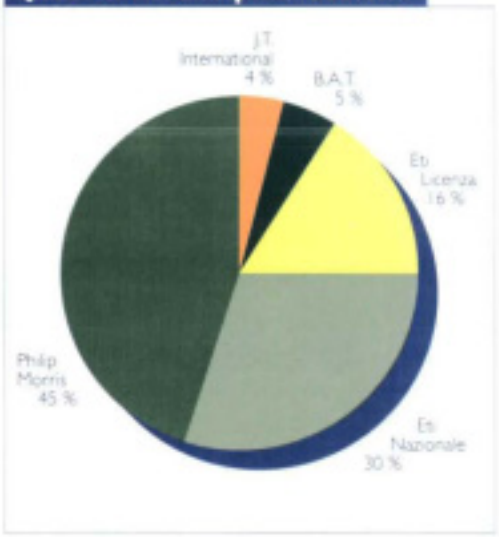
Quote Mercato Italiano Sigarette (%)





ANDAMENTO DELLA GESTIONE DEI BUSINESS CORE

Quote di Mercato per Produttore



prodotte su licenza. In particolare, le vendite di sigarette bionde da mantenere sono state pari a 27,1 Mil/Kg, sostanzialmente in linea con i dati del 1999 (Mil/Kg 27,2), registrando una forte attenuazione del trend di decrescita che negli ultimi anni è stato pari al 3%. In questo segmento la sigaretta MS si conferma leader del mercato italiano con Mil/Kg 15,4 venduti, pari ad una quota di mercato del 15,5%. Nel complesso i marchi nazionali hanno registrato una flessione del 4,2%, dovuta al calo delle vendite delle sigarette scure ed all'impatto dei marchi eliminati dal portafoglio prodotti.

Per quanto riguarda queste ultime due categorie, le vendite del 2000 sono pari a Mil/Kg 2,9, in flessione del 27% circa nei confronti del 1999. Significativa la crescita delle sigarette slim Mil/Kg 1,3 (+11,7% rispetto al 1999), ove i marchi ETI hanno acquisito quote di mercato. In termini di ricavi le vendite di prodotti nazionali (vedi grafico sotto), hanno generato Lit/Mld 914,9 rispetto ai 945 del 1999 (-3,2%) mentre la licenza ha determinato un introito pari a Lit/Mld 549 (contro i 485 dello scorso anno).

I ricavi delle vendite sui mercati esteri e, insieme con essi, i ricavi da vendite a tariffa speciale presso duty-free, organismi internazionali e zone franche, sono stati pari a Lit/Mld 16,7, con un aumento del 6% rispetto al 1999 dovuto principalmente ad un incremento dei ricavi nei mercati esteri.

Vendite Bionde da mantenere

