

Pirelli, **[insieme al Piano Industriale 2020-2022](#)**, ha presentato anche i risultati finanziari preliminari del 2019. I dati economici, patrimoniali e finanziari al 31 dicembre 2019 (preliminari e non auditati) sono stati formulati applicando il nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases, che stabilisce una nuova modalità di contabilizzazione dei contratti di locazione, con effetti significativi in particolare sulla rappresentazione della posizione finanziaria netta e dell'EBITDA del Gruppo. Si segnala che i dati comparativi del 2018 non sono stati oggetto di restatement.

Il settore tyre nel 2019 è stato caratterizzato dalla debolezza della domanda (-1,4% rispetto al 2018), in particolare nel canale Primo Equipaggiamento (-5,9% il mercato) in linea con il calo della produzione auto globale. Al fine di garantire un adeguato livello di saturazione delle fabbriche e contenere le scorte, molti operatori del settore hanno indirizzato la produzione, originariamente prevista per il canale Primo Equipaggiamento, al mercato Ricambi, con conseguente impatto sui prezzi. Tali riduzioni hanno interessato principalmente il segmento Standard e i prodotti High Value a minore contenuto tecnologico.

In tale contesto, Pirelli ha proseguito la strategia di focalizzazione sull'High Value, segmento più resiliente (+5,9% la crescita del mercato Car $\geq 18''$) e meno esposto alla pressione competitiva, consolidando la sua leadership e rafforzando la presenza sui prodotti caratterizzati da un elevato contenuto tecnologico. Sul segmento Standard, dove la domanda rimane debole (-2,7% il mercato nel 2019) Pirelli ha proseguito con la riduzione dell'esposizione sui prodotti meno profittevoli, riducendo allo stesso tempo il livello delle scorte (-23% in termini di volumi le scorte Car Standard), incrementatosi a fine 2018 a causa della crisi dell'economia brasiliana. La società ha chiuso il 2019 con un'incidenza delle scorte sui ricavi pari al 20,5%, rispetto al 21,7% di fine 2018.

Complessivamente, Pirelli ha chiuso il 2019 con risultati preliminari in linea con le attese:

- ricavi pari a 5,323,1 milioni di euro ($\geq 5,3$ miliardi il target), in crescita del +2,5% rispetto al 2018 (+2,2% la variazione organica), grazie all'ulteriore rafforzamento nel segmento High Value, che rappresenta il 66,5% dei ricavi consolidati (+2,8 punti percentuali rispetto al 63,7% del 2018);
- una profittabilità (Ebit margin adjusted) al 17,2%, in linea con il target ($> 17\% \div 17,5\%$). L'Ebit Adjusted è stato pari a 917,3 milioni di euro. Il contributo delle leve interne (price/mix, efficienze e azioni di contenimento dei costi) ha limitato l'impatto negativo derivante dal deterioramento dello scenario esterno (aumento del costo dei fattori produttivi, debolezza della domanda e pressione sui prezzi);
- una solida generazione di cassa, con un flusso di cassa netto ante dividendi e impatto

IFRS16 pari a 332,9 milioni di euro, in linea con il target di 330-350 milioni di euro, grazie a un'efficace gestione degli investimenti e del capitale circolante. Nel quarto trimestre il flusso di cassa netto ante dividendi e IFRS16 è stato pari a 978,2 milioni di euro, in miglioramento di 120 milioni di euro rispetto agli 858,2 milioni del quarto trimestre 2018;

- un rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda ante costi di start up in linea con il target. Nel 2019 la Posizione Finanziaria Netta è stata pari a 3.024,1 milioni di euro (3.507,2 includendo 483,1 milioni derivanti dal principio contabile IFRS 16) rispetto a 3.180,1 milioni al 31 dicembre 2018. Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start up pari a 2,42x, 2,59x includendo l'impatto del principio contabile IFRS16 (2,42x/2,36x il target 2019, 2,59x-2,53x includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16)

Vendite

Ricavi (milioni di euro)	31/12/2019	% sul totale	31/12/2018	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	3.539,9	66,5%	3.309,9	63,7%	+6,9%	+5,2%
Standard	1.783,2	33,5%	1.884,6	36,3%	-5,4%	-3,2%
Totale	5.323,1	100%	5.194,5	100%	+2,5%	+2,2%

I ricavi sono stati pari a 5.323,1 milioni di euro, con una crescita complessiva del 2,5% rispetto al 2018 grazie al positivo andamento del segmento High Value. Escludendo l'effetto dei cambi e l'adozione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina (per un impatto complessivo pari a +0,3%), la crescita organica dei ricavi è stata pari a +2,2%

Varianti dei ricavi	31/12/ 2019
Volumi	-2,0%
	<i>di cui High Value +6,4%</i>
	<i>di cui Standard -9,7%</i>
Price/Mix	4,2%
Cambi/IAS 29 Argentina	+0,3%
Totale variazione	+2,5%

I ricavi High Value, pari a 3.539,9 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 6,9% rispetto al corrispondente periodo 2018 (+5,2% la crescita organica escludendo l'effetto positivo dei cambi pari a +1,7 punti percentuali), con un'incidenza sui ricavi complessivi in

aumento al 66,5% rispetto al 63,7% del 2018.

I volumi del segmento High Value hanno registrato una crescita del 6,4% (+7,8% nel quarto trimestre) mentre i volumi Car New Premium (≥ 18 pollici) sono aumentati dell'8,0% (+5,9% l'andamento del mercato) e del 8,7% nel quarto trimestre (+5,3% il mercato), con un miglioramento della quota di mercato nelle principali aree geografiche.

Nel quarto trimestre Pirelli ha registrato una crescita dei volumi Car ≥ 18 pollici del 15,3% sul canale Primo Equipaggiamento per effetto di nuove forniture in Europa di prodotti High Value ad alto contenuto tecnologico e in linea con la nuova normativa sulla riduzione di emissioni di CO₂, oltre che di nuovi contratti in Nord America e Apac. Più contenuta la crescita nel canale Ricambi (+3,5%) che riflette la sfavorevole base di confronto (+15,6% la crescita nel quarto trimestre 2018) e l'andamento delle vendite di prodotti Winter, impattate dalle miti temperature invernali.

La differenza rispetto al target 2019 di una crescita dell'High Value $\geq +7,5\%$ è riconducibile al rallentamento della domanda di specialties $\leq 17''$ principalmente sul Primo Equipaggiamento - in linea con il calo della produzione Car - e alla crescita più contenuta del Winter.

Positivo il price/mix: +4,2% sostanzialmente in linea con il target ($\sim +4,5\%$), supportato dal crescente peso dell'High Value e dal miglioramento del mix di prodotto sia sull'High Value sia sullo Standard. L'andamento del price/mix nel 2019 riflette il diverso trend delle singole componenti nel corso dell'anno. Nel primo semestre l'andamento del Price/Mix (+6,4%) ha beneficiato delle maggiori vendite sul canale Ricambi (+13,1% il Car Ricambi ≥ 18 pollici rispetto al -3,4% sul canale Primo Equipaggiamento) e della forte riduzione dei volumi Standard (-13,9%). Più contenuto, invece, il miglioramento del price/mix nel secondo semestre (+2%) e particolarmente nel quarto trimestre (+0,5%) per effetto di maggiori vendite sul canale Primo Equipaggiamento (+15,3% i volumi Car ≥ 18 pollici nel quarto trimestre rispetto a +3,5% sul canale Ricambi) e della più contenuta riduzione dello Standard (-0,7% nel quarto trimestre 2019) che riflette la favorevole base di confronto (-22,6% nel quarto trimestre 2018).

In un debole scenario di mercato, permane la pressione competitiva sui prezzi, in particolar modo nel canale Primo Equipaggiamento. In miglioramento il trend dei prezzi nel canale Ricambi nel quarto trimestre, rispetto al trimestre precedente, grazie agli aumenti di prezzi in Europa, Usa e Brasile. Leggermente positivo l'andamento dei cambi (+0,3% nel 2019 rispetto alla guidance di cambi "stabili" nel corso dell'anno). Nel quarto trimestre i cambi sono stati negativi per lo 0,6%, principalmente per la volatilità delle valute dei mercati

emergenti rispetto all'euro.

Redditività

Redditività * (milioni di euro)	31/12/2019	% sui ricavi	31/12/2018	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	1.350,7	25,4%	1.279,1	24,6%	+5,6%
Ebitda Adjusted	1.310,0	24,6%	1.234,7	23,8%	+6,1%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	958,6	18,0%	1.002,7	19,3%	-4,4%
Ebit Adjusted	917,3	17,2%	955,0	18,4%	-3,9%

L'Ebitda Adjusted ante costi di start-up al 31 dicembre 2019 è stato pari a 1.350,7 milioni di euro (+5,6% rispetto ai 1.279,1 milioni di euro del corrispondente periodo 2018) e include il beneficio di 104,3 milioni di euro derivante dall'applicazione - a partire dal primo gennaio 2019 - del nuovo principio contabile IFRS 16 che stabilisce una nuova modalità di contabilizzazione dei contratti di leasing.

L'Ebit Adjusted ante costi di start-up è stato pari a 958,6 milioni di euro (1.002,7 milioni nel 2018). Ebit margin Adjusted ante costi di start-up pari al 18,0% (19,3% nel 2018), con un'incidenza dell'High Value sull'Ebit Adjusted ante costi di start-up di gruppo pari all'84% (~85% il target 2019), in aumento rispetto all'83% del 2018.

L'Ebit Adjusted è stato pari a 917,3 milioni di euro (955,0 milioni di euro nel 2018) con un margine Ebit Adjusted pari al 17,2% (18,4% nel 2018). Le leve interne (price/mix, efficienze e il programma di riduzione dei costi) hanno contribuito a contenere gli impatti legati allo scenario esterno (inflazione dei costi produttivi, debolezza della domanda e pressione sui prezzi).

Più in particolare:

□ il miglioramento del price/mix (+123 milioni di euro) ha più che compensato l'incremento del prezzo delle materie prime (-67 milioni di euro) e la flessione dei volumi (-45 milioni di euro);

□ le efficienze (+70 milioni di euro, 1,3% dei ricavi) hanno sostanzialmente compensato l'inflazione dei costi (-77 milioni di euro);

□ il piano di riduzione costi (50 milioni di euro) ha contribuito a limitare l'impatto dei maggiori ammortamenti e spese legate allo sviluppo dell'High Value (complessivamente per 81 milioni di euro) e dei costi (circa 20 milioni di euro) legati alla temporanea maggiore

insaturazione della capacità Standard per ridurre le scorte.

L'Ebit è stato pari a 742,7 milioni di euro (703,1 milioni nel 2018) e include:

- ammortamenti di intangible asset identificati in sede di PPA per 114,6 milioni di euro (in linea con l'esercizio 2018),
- oneri di ristrutturazione per 97,0 milioni di euro relativi a svalutazioni di immobilizzazioni materiali e altri costi per azioni di ristrutturazione principalmente in Brasile e Italia;
- altri oneri per 34,0 milioni di euro, di cui 6,9 milioni relativi al piano di retention, 14,0 milioni relativi a costi non attinenti alla gestione operativa e 13,1 milioni relativi alla revisione di accordi commerciali;
- proventi relativi al riconoscimento di crediti di imposta in Brasile per 71,0 milioni di euro.

Posizione finanziaria netta e flusso di cassa

La Posizione Finanziaria Netta, escludendo l'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16, è negativa per 3.024,1 milioni di euro, in miglioramento di 156 milioni di euro (3.180,1 milioni di euro la Posizione Finanziaria Netta al 31 dicembre 2018), che include la distribuzione di dividendi da parte della Capogruppo per 176,9 milioni di euro. Includendo i debiti per lease pari a 483,1 milioni di euro, a seguito dell'applicazione del principio contabile IFRS 16, la Posizione Finanziaria Netta al 31 dicembre 2019 è pari a 3.507,2 milioni di euro. Il rapporto fra Posizione Finanziaria Netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start up è pari a 2,42x, 2,59x includendo l'impatto dell'adozione del principio contabile IFRS16 (2,42x/2,36x il target 2019, 2,59x-2,53x includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16)

Il flusso di cassa netto ante dividendi prima dell'applicazione del principio contabile IFRS 16 è positivo per 332,9 milioni di euro, in linea con il target 2019 di 330-350 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai +38,4 milioni di euro di fine 2018 grazie a un'efficace gestione degli investimenti e del capitale circolante. Flusso di cassa netto ante dividendi dopo impatto IFRS16 pari a 344,1 milioni di euro.

Gli investimenti ammontano a 390,5 milioni di euro (380 milioni il target 2019, 463,4 milioni di euro nel 2018) destinati principalmente all'High Value, al costante miglioramento del mix e della qualità di tutte le fabbriche.

In deciso miglioramento la gestione del capitale circolante con un assorbimento di cassa

pari a -60,8 milioni di euro (-388,2 milioni di euro nel 2018) grazie alla normalizzazione del livello delle scorte che hanno raggiunto a fine anno un peso del 20,5% sui ricavi, in netto miglioramento rispetto al 21,7% del 2018.

Nel quarto trimestre il flusso di cassa netto ante dividendi e IFRS16 è stato positivo per 978,2 milioni di euro, in miglioramento rispetto a 858 milioni di euro del corrispondente periodo 2018.

Nel 2019 le spese in Ricerca & Sviluppo sono state pari a 232,5 milioni di euro, pari al 4,4% dei ricavi complessivi, di cui 215,7 milioni di euro destinati alle attività High Value (6,1% dei ricavi del segmento). Nel 2019 ottenuti significativi miglioramenti in termini di performance ambientale, sociale ed economica. Anche nel 2019 Pirelli ha registrato un ulteriore miglioramento dei risultati in ambito ambientale, sociale ed economico, riflessi anche nei riconoscimenti in tali aree ottenuti a livello mondiale. Nel mese di settembre, a seguito della revisione annuale degli indici Dow Jones Sustainability da parte di RobecoSAM e S&P Dow Jones, la società è stata confermata Leader di Sostenibilità a livello mondiale del settore Automobiles & Components negli indici Dow Jones World e Europe. Pirelli è stata successivamente confermata parte del Global Compact Lead dalle Nazioni Unite, l'insieme delle società identificate per il loro costante impegno nell'implementazione dei Dieci Principi del Global Compact delle Nazioni Unite per l'attività di impresa responsabile. Tre rilevanti riconoscimenti in materia di ESG sono inoltre stati ricevuti nel 2020. A gennaio, infatti, Pirelli è stata confermata leader globale nella lotta ai cambiamenti climatici posizionandosi nella Climate A list stilata da CDP (ex Carbon Disclosure Project).

La società è stata inoltre l'unica del settore "Auto Components" a livello mondiale ad aggiudicarsi il riconoscimento "Gold Class Distinction" del SAM Sustainability Yearbook 2020 pubblicato da S&P Global e ha inoltre ottenuto il riconoscimento di Leader nel FTSE4Good Index Series, posizionandosi al top nel settore tyres.

In termini di risultati in ambito ambientale, sociale ed economico, nel 2019 Pirelli ha registrato una diminuzione del prelievo idrico assoluto del 14,7% rispetto al 2018, una riduzione dei consumi assoluti di energia del 2% rispetto ai valori dell'anno precedente, e una riduzione delle emissioni assolute di CO2 dell'1,9%. Inoltre, il 97% di rifiuti è stato avviato a recupero, perseguendo in modo efficace l'obiettivo di "zero waste to landfill".

Primario è stato inoltre l'investimento in "cultura della salute e sicurezza sul lavoro" e in formazione, pari a 7 giornate medie per dipendente.

Nel 2019, inoltre, i ricavi da pneumatici Green Performance sono stati pari al 55,8%

(rispetto al 49,8% nel 2018) sul totale delle vendite di pneumatici. I ricavi da Green Performance calcolati sui prodotti High Value3 sono stati pari al 63,3% (rispetto al 57,5% del 2018).

Tra gli obiettivi principali del 2019 c'è stato inoltre il lavoro di training sui contenuti della Policy Pirelli di Gomma Naturale, introdotta dall'azienda nel 2017, e del relativo Manuale di implementazione dedicato ai fornitori Pirelli direttamente coinvolti nelle attività "sul campo", in lingua locale e in tutti i Paesi da cui Pirelli si approvvigiona. Il 100% dei fornitori di gomma naturale ha partecipato ai sei seminari organizzati da Pirelli in cinque Paesi (Indonesia, Thailandia, Malesia, Cina e Brasile), con la partecipazione in varie occasioni anche di autorità nazionali attive nel settore, e ha quindi elaborato un piano di attività in linea con la Policy Pirelli.

[SCARICA IL PDF CON I RISULTATI FINANZIARI COMPLETI](#)

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 02 / 2020