

Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli ha esaminato i dati preliminari e non auditati al 31 dicembre 2020. Il settore Tyre nel 2020 è stato fortemente impattato dall'emergenza Covid-19 e dal deterioramento delle prospettive economiche, con un generale calo dei consumi e della produzione.

La domanda di pneumatici auto ha registrato una flessione dei volumi del 15,3%, particolarmente marcata nel primo semestre (-28%), ma in miglioramento nel secondo semestre (-3,2%) grazie alla ripresa del Car  $\geq 18''$  (+3,6% nel secondo semestre e -9,5% sull'anno) che si conferma il segmento più resiliente.

Pirelli ha tempestivamente risposto al profondo mutamento dello scenario globale, implementando un piano di azioni volto a garantire la salute e sicurezza dei propri lavoratori, tutelare la redditività e generazione di cassa, rafforzare la struttura patrimoniale e consolidare la collaborazione con le principali case auto Premium e Prestige e con la rete di vendita, rafforzando la propria leadership sull'alto di gamma. Nel 2020 i benefici derivanti dal piano di competitività dei costi e dalle azioni a contrasto dello scenario Covid-19 sono risultati in linea con le previsioni annunciate il 13 maggio 2020: 142 milioni di euro al netto di inflazione e slowdown (circa 3% della base costi 2019, o circa il 3,3% del fatturato), 270 milioni di euro i benefici lordi. In particolare:

- il "piano di competitività dei costi" (costo del prodotto, manufacturing, organizzazione e SG&A) ha contribuito per circa 110 milioni di euro al netto dell'inflazione (160 milioni di euro i benefici lordi);
- il piano di contenimento costi "Azioni Covid", comprensivo di azioni a breve su SG&A, marketing e comunicazione, manufacturing e R&D, ha contribuito per circa 32 milioni di euro al netto dello slowdown produttivo (110 milioni di euro i benefici lordi).

In particolare nel quarto trimestre, i benefici al netto di inflazione e slowdown sono stati pari a 58 milioni di euro di cui 37 milioni derivanti dal piano di competitività, e 21 milioni derivanti dalle "Azioni Covid".

### **Pirelli chiude il 2020 con risultati in linea con i target**

I ricavi sono stati pari a 4.302,1 milioni di euro (~4,18 - ~4,23 miliardi di euro il target), supportati dalla ripresa del mercato nel quarto trimestre. La variazione organica dei ricavi su base annua è stata pari a - 14,1% (-19,2% includendo l'effetto cambi/iperinflazione Argentina). L'High Value raggiunge il 70,4% del fatturato di gruppo (66,5% nel 2019). I

ricavi nel quarto trimestre sono stati pari a 1.208,3 milioni, con una crescita organica dell'1,7% (-6,1% incluso l'effetto cambi/iperinflazione Argentina).

Ricavi (milioni di euro)	31/12/2020	% sul totale	31/12/2019	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	3.029,8	70,4%	3.539,9	66,5%	-14,4%	-12,3%
Standard	1.272,3	29,6%	1.783,2	33,5%	-28,6%	-17,9%
<b>Totale</b>	<b>4.302,1</b>	<b>100%</b>	<b>5.323,1</b>	<b>100%</b>	<b>-19,2%</b>	<b>-14,1%</b>

Varianti del ricavi	31/12/2020
Volumi	-15,3%
	<i>di cui High Value -9,0%</i> <i>di cui Standard -21,4%</i>
Price/Mix	+1,2%
Cambi/iperinflazione Argentina	-5,1%
<b>Totale variazione (2020 vs 2019)</b>	<b>-19,2%</b>

L'andamento dei volumi Pirelli nel 2020 (-15,3%) è stato migliore rispetto alle attese (-17% /-18% i target di novembre) su entrambi i segmenti. L'High Value ha registrato una flessione del 9% (rispetto a un target di -11%) mentre lo standard ha accusato un calo del 21,4%, inferiore rispetto al target di -25%.

In particolare, sul Car  $\geq 18''$ , Pirelli ha registrato un calo del 7,8%, sopra-performando il mercato (-9,5%):

- nel Primo Equipaggiamento (volumi Pirelli -6,3%, mercato -13,2%), grazie all'esposizione ai produttori auto Premium e Prestige e all'ampliamento del portafoglio clienti (nuovi contratti in Nord America e Apac a partire dal secondo semestre 2019). In deciso miglioramento il trend nel quarto trimestre (volumi Pirelli +19,1%, mercato +9,1%), che beneficia della forte ripresa della produzione di auto Prestige e Premium (+14%);
- nel canale Ricambi (volumi Pirelli -8,9%, mercato -6,9%) la società ha progressivamente migliorato la propria performance, impattata in particolare nel primo semestre dalla riduzione delle scorte presso i principali partner di distribuzione in Europa e Nord America. Particolarmente significativa la performance nel quarto trimestre: +6,5% rispetto al +2,5% del mercato, con il rafforzamento della leadership in Apac, il consolidamento del posizionamento in Europa e il miglioramento delle

vendite in Nord America.

Sul Car  $\leq 17''$  la riduzione dei volumi Pirelli nel 2020 (-22,6%) è stata più accentuata rispetto a quella del mercato (-16,5%), in linea con la strategia di riduzione dell'esposizione ai segmenti meno profittevoli. Fa eccezione il Sud America, dove Pirelli ha guadagnato quote di mercato in entrambi i canali nel secondo semestre, beneficiando nel canale Ricambio anche della riduzione dei flussi di import e nel Primo Equipaggiamento dell'aumento della produzione da parte dei principali produttori auto che Pirelli serve nella Region, in vista del lancio di nuovi modelli all'inizio del 2021.

I volumi complessivi Pirelli nel quarto trimestre sono risultati in crescita dell'1,1%, trainati dall'High Value, i cui volumi sono aumentati del 10,3%. Negativo, invece, il trend sullo Standard (volumi Pirelli -7,3%). Sul Car  $\geq 18''$  i volumi Pirelli sono cresciuti del 12,6% (a fronte di un mercato in aumento del 5,3%) sostenuti in particolare dalla domanda nel Primo Equipaggiamento.

Il miglioramento del price/mix nel 2020 è stato pari a +1,2% (più contenuto rispetto al target di circa +1,5%) per effetto di maggiori vendite nel Primo Equipaggiamento rispetto al canale Ricambi, soprattutto nel quarto trimestre. Complessivamente l'andamento del price/mix riflette un diverso trend fra i trimestri:

- negativo nel primo trimestre (-1,3%), con un temporaneo calo del mix Region per il forte calo della domanda in Cina, primo paese colpito dalla pandemia, e un mix canale che ha risentito della flessione più marcata del Replacement a seguito delle attività di riduzione delle scorte presso la rete distributiva in Europa e Nord America;
- positivo nel secondo e terzo trimestre (rispettivamente +3,3% e +2,3%), grazie al miglioramento del mix prodotto, del mix Region (con la ripresa delle vendite in Cina a partire dal secondo trimestre) e del mix canale (positivo nel secondo trimestre, neutro nel terzo trimestre in considerazione di un trend più bilanciato tra il Primo Equipaggiamento e il canale Ricambi);
- nel quarto trimestre (+0,6%) il trend del price/mix risente della citata crescita dei volumi nel canale Primo Equipaggiamento rispetto a quella del canale Ricambi.

Nel 2020 l'impatto dei cambi/iperinflazione Argentina è stato negativo del 5,1% (in linea con la guidance di novembre) per effetto del rafforzamento dell'euro nei confronti di tutte le principali valute e per la volatilità delle valute dei Paesi emergenti. Nel quarto trimestre l'impatto cambi/iperinflazione Argentina è stato pari a -7,8%.

## **Redditività**

Redditività (milioni di euro)	31/12/2020	% sul ricavi	31/12/2019	% sul ricavi	Variazione a/a
<b>Ebitda Adjusted</b>	<b>892,6</b>	<b>20,7%</b>	<b>1.310,0</b>	<b>24,6%</b>	<b>-31,9%</b>
Ebitda	725,1	16,9%	1.250,0	23,5%	-42,0%
<b>Ebit Adjusted</b>	<b>501,2</b>	<b>11,6%</b>	<b>917,3</b>	<b>17,2%</b>	<b>-45,4%</b>
Ebit	219,1	5,1%	742,7	14,0%	-70,5%

L'Ebit adjusted nel 2020 è stato pari a 501,2 milioni di euro (917,3 milioni nel 2019), con un margine Ebit adjusted pari all'11,6% (~11,5% - ~12% il target). In miglioramento la redditività nel quarto trimestre con un margine al 18,3% (Ebit adjusted pari a 220,8 milioni di euro) rispetto al 18,1% del corrispondente periodo 2019 (232,3 milioni di euro l'Ebit adjusted nel quarto trimestre 2019).

Nel corso del 2020, le azioni di efficienza e il programma di riduzione costi legato all'emergenza Covid19, hanno contribuito a contenere gli impatti dello scenario esterno (forte debolezza della domanda, slowdown, volatilità dei cambi e inflazione del costo dei fattori produttivi). Nel dettaglio:

- il piano di Competitività dei Costi (160 milioni di euro lordi di efficienze strutturali) ha compensato l'impatto dell'inflazione (-50 milioni), dei cambi (-60 milioni) e dell'incremento del costo delle materie prime (-20 milioni);
- Il piano di riduzione costi Azioni Covid (110 milioni di euro) ha più che compensato l'impatto dello slowdown (-78 milioni);
- il price/mix ha avuto un effetto positivo per 20 milioni di euro, mentre hanno avuto un impatto negativo i volumi (-351 milioni di euro), gli ammortamenti (-30 milioni di euro) e gli altri costi (-117 milioni di euro, di cui 55 milioni non monetari), questi ultimi legati al processo di trasformazione (digitalizzazione), all'incremento di accantonamenti su crediti e rimanenze e ad altri costi di natura non monetaria collegati alla riduzione delle scorte.

L'Ebit è stato pari a 219,1 milioni di euro (742,7 milioni di euro nel 2019) e include:

- ammortamenti di intangible asset identificati in sede di PPA per 114,6 milioni di euro (in linea con il 2019);
- oneri one-off, non ricorrenti e di ristrutturazione e altro per 107,7 milioni di euro (131 milioni di euro nel 2019) relativi principalmente ad azioni di razionalizzazione delle strutture, oltre all'adeguamento del valore di alcuni fondi pensione in UK nell'ambito dell'operazione di buy out (11 milioni di euro) e al piano di retention approvato dal Cda

in data 26 febbraio 2018 per 8,4 milioni di euro (6,9 milioni di euro nel 2019);

- costi diretti legati all'emergenza Covid-19 pari a 59,8 milioni di euro, relativi principalmente a materiali di protezione per il personale (9,8 milioni), donazioni per il Covid-19 (2,7 milioni), costi dei semilavorati resi inutilizzabili per le impreviste chiusure degli impianti (11,5 milioni) e costi non discrezionali di sponsorizzazione per eventi cancellati o a ridotta visibilità (33,3 milioni).

Il risultato da partecipazioni è pari a -5,3 milioni di euro rispetto a -11 milioni di euro del 2019.

Gli oneri finanziari netti sono risultati pari a 156,4 milioni di euro rispetto ai 109,4 milioni di euro dello stesso periodo 2019 (216,7 milioni di euro il dato 2019 escludendo l'impatto dei benefici non ricorrenti legati ai crediti fiscali in Brasile).

Il costo del debito su base annua (calcolato come media degli ultimi dodici mesi) è in calo all'1,94% rispetto al 2,83% del 31 dicembre 2019.

Gli oneri fiscali del 2020 sono pari a 14,7 milioni di euro a fronte di un utile ante imposte di 57,4 milioni di euro, con un tax rate che si attesta al 25,6%.

L'utile netto nel 2020 è stato pari a +42,7 milioni di euro (+457,7 milioni nell'esercizio 2019).

L'utile netto nel quarto trimestre è positivo per 60,5 milioni di euro (+72 milioni nel quarto trimestre 2019).

Il flusso di cassa netto ante dividendi nel 2020 è stato positivo per 248,8 milioni di euro (344,1 milioni di euro nel 2019) e include il pagamento della sanzione relativa al cartello dei cavi comminata dal Tribunale Ue per 33,7 milioni di euro e il beneficio per 41,2 milioni di euro legato agli effetti contabili dell'emissione del bond convertibile avvenuto nel 2020. Escludendo l'impatto del bond convertibile, il flusso di cassa è stato pari 207,6 milioni di euro (circa 190 milioni di euro il target indicato a novembre) grazie a un'attenta gestione del capitale circolante. Significativa la riduzione delle scorte nel corso dell'anno pari a circa 257 milioni di euro (circa 154 milioni di euro escludendo l'effetto cambi) per effetto principalmente del decremento dei prodotti finiti (circa 2,6 milioni di pezzi sul Car e circa 300 mila sul Moto, avvenuta nel secondo e terzo trimestre dell'anno). Il flusso di cassa netto nel quarto trimestre è stato positivo per 994,1 milioni di euro (in miglioramento rispetto ai 973 milioni di euro del quarto trimestre 2019) grazie alla positiva stagionalità del capitale circolante che caratterizza l'ultimo trimestre dell'anno.

Nel corso dell'esercizio 2020 le spese in Ricerca & Sviluppo sono state pari a 194,6 milioni di euro (4,5% delle vendite), di cui 182,5 milioni destinati alle attività High Value (6,0% dei ricavi del segmento). La posizione finanziaria netta è passiva per 3.258,4 milioni di euro (-3.299,6 milioni escludendo l'effetto positivo del bond convertibile) in miglioramento rispetto a -3.507,2 milioni di euro del 31 dicembre 2019 e a -4.252,5 milioni di euro del 30 settembre 2020.

Il margine di liquidità al 31 dicembre 2020 è pari a 3.034,4 milioni di euro e garantisce la copertura delle scadenze sul debito verso banche e altri finanziatori fino a gennaio 2023, coprendo quindi due anni di scadenze. Considerando inoltre la facoltà di estendere la scadenza del finanziamento "unsecured Facilities" di ulteriori due anni, tale copertura si estenderebbe fino a giugno 2024.

### **Nel 2020 ottenuti significativi miglioramenti in termini di performance di sostenibilità**

L'andamento delle performance di sostenibilità registrano risultati significativi nonostante un anno particolarmente sfidante in termini ambientali e sociali alla luce del contesto pandemico globale.

Sono cresciuti i ricavi da pneumatici Eco & Safety Performance, ovvero particolarmente performanti sia in termini di riduzione degli impatti ambientali che in termini di sicurezza per le persone, raggiungendo il 58% (55,8% nel 2019) sul totale delle vendite di pneumatici car. I ricavi Eco & Safety Performance calcolati sui prodotti High Value sono stati pari al 63,8% (63,3% del 2019). La rolling resistance media dei pneumatici prodotti da Pirelli nel mondo diminuisce ulteriormente rispetto al 2019 di oltre un punto percentuale arrivando a -9% rispetto al 2015 (anno base di riferimento per il target di riduzione).

Primario è stato l'investimento "salute e sicurezza", con un indice di frequenza degli infortuni sceso del 15% rispetto al 2019 e nuovi programmi introdotti a supporto del benessere psico-fisico delle persone e in ottica di resilienza rispetto agli impatti pandemici.

In termini di performance ambientale, nel 2020 Pirelli ha registrato una crescita rilevante nell'uso di energia elettrica rinnovabile arrivando al 52% del totale di energia elettrica utilizzata dal gruppo a livello globale, con emissioni assolute di CO2 scese del 23% rispetto al 2019.

Nel giugno 2020, inoltre, i target di Pirelli sulla riduzione delle emissioni di CO2 sono stati

validati da Science Based Targets Initiative (SBTi) che li ha giudicati coerenti con le azioni necessarie a mantenere il riscaldamento climatico ben al di sotto dei 2°C.

Nel mese di novembre, a seguito della revisione annuale degli indici Dow Jones Sustainability da parte di S&P Global, la società è stata confermata Leader di Sostenibilità a livello mondiale del settore Automobiles & Components negli indici Dow Jones Sustainability World e Europe.

Pirelli è stata successivamente confermata parte del Global Compact Lead dalle Nazioni Unite, unica nel proprio settore a livello globale tra le società identificate come più impegnate nell'implementazione dei Dieci Principi del Global Compact delle Nazioni Unite.

Pirelli, inoltre, è stata confermata tra i leader globali nella lotta ai cambiamenti climatici posizionandosi nella Climate A list stilata da CDP (ex Carbon Disclosure Project).

La società è stata, infine, l'unica del settore "Auto Components" a livello mondiale ad aggiudicarsi il riconoscimento "Gold Class Distinction" del Sustainability Yearbook 2021 pubblicato da S&P Global.

## **Outlook 2021**

Nel 2021 il mercato car tyre globale è atteso in crescita "high-single-digit". Il Car  $\geq 18''$  si conferma il segmento a maggior crescita con un incremento nel 2021 previsto a livelli "Double digit" grazie a una ripresa della domanda su entrambi i canali, Primo Equipaggiamento e Ricambi, che ritorneranno ai livelli del 2019.

In tale contesto Pirelli punta a:

- Rafforzare la leadership sull'High Value, grazie anche a una domanda pull-through sul Car  $\geq 19''$  in forte crescita, guidata dalle omologazioni ottenute da Pirelli negli scorsi anni con i principali Car maker Prestige e Premium. La crescita dei volumi sul Car  $\geq 18''$  sarà più bilanciata fra il Primo Equipaggiamento e il Ricambi, rispetto a quanto avvenuto nel 2020;
- Rinnovare la propria gamma prodotti destinati al canale Ricambi;
- Rafforzare ulteriormente il suo posizionamento in Cina, facendo leva anche sul canale on-line;
- Proseguire l'implementazione del piano di efficienze "Cost Competitiveness", presentato al mercato finanziario il 19 febbraio 2020;
- Investire per digitalizzazione, miglioramento del mix e della qualità;

Pirelli per il 2021 prevede:

- Ricavi: circa 4,7-4,8 miliardi di euro (4,3 miliardi nel 2020), sostenuti dalla citata sovraperformance del segmento Car  $\geq 18''$  e dal miglioramento del price/mix. Negativo l'impatto cambi;
- Margine Ebit adjusted: compreso fra  $>14\%$  e circa  $15\%$ . Il price/mix compenserà l'incremento del costo delle materie;
- Confermati i benefici netti previsti dal piano di competitività presentato a febbraio 2020 che andranno largamente a compensare i costi legati ad alcune attività che erano state sospese nel 2020 come previsto dal Piano Azioni Covid;
- Flusso di cassa netto ante dividendi atteso tra circa 300 e circa 340 milioni di euro (207,6 milioni nel 2020 escluso l'impatto del bond convertibile) dopo investimenti pari a circa il  $7\%$  delle vendite.

Le indicazioni sul 2021 saranno ulteriormente dettagliate nel corso della presentazione dell'Investor Day che si terrà il prossimo 31 marzo.

**[Il PDF con i risultati completi è scaricabile cliccando qui](#)**

© riproduzione riservata pubblicato il 11 / 03 / 2021