

Le vendite nette di Michelin sono aumentate dello 0,9% nel primo trimestre del 2016, a 5,065 miliardi di euro, grazie soprattutto ad un miglioramento del 4,3% nel segmento autovetture e autocarri leggeri, che hanno più che compensato il 3% di calo nelle vendite di pneumatici per camion e quello del 4,2% nei business speciali dell'azienda.

L'aumento delle vendite è attribuibile ad una crescita del 3,7% dei volumi, dato che è stato parzialmente controbilanciato da un calo dell'1,3% del mix di prezzo e di un effetto sfavorevole della conversione delle valute pari all'1,9%. Michelin ha anche ottenuto un impatto positivo dello 0,4% dovuto alle variazioni del perimetro di consolidamento, ossia dell'insieme delle imprese incluse nel bilancio, in primo luogo grazie all'inclusione dei grossisti tedeschi Ihle e Meyer Lissendorf e del rivenditore online del Regno Unito Blackcircles.

Analizzando l'aumento del volume del segmento autovettura e autocarri leggeri, è interessante notare che l'azienda ha migliorato del 4% le vendite del marchio ed in particolare aumentando dell'11% quelle di pneumatici dai 17 pollici in su, in un mercato che in generale è salito del 10%. Gli altri marchi sono saliti del 6%.

Guardando all'intero anno, i mercati maturi per autovetture, autocarri leggeri e truck dovrebbero continuare a crescere, mentre i nuovi mercati dovrebbero continuare ad essere in linea con il 2015. Questi sviluppi rimarranno favorevoli per Michelin. Il mercato pneumatici speciali dovrebbe continuare a risentire del segmento minerario.

In questo ambiente, per il 2016, Michelin si aspetta una crescita dei volumi che supera di gran lunga i mercati globali e conferma i suoi obiettivi di aumentare il reddito operativo prima delle imposte non ricorrenti e con cambi costanti, generando un flusso di cassa strutturale di oltre 800 milioni di euro.

- Per rimanere sempre aggiornato sui risultati finanziari delle aziende del settore pneumatici, non perdere la nostra pagina Aziende! clicca qui: ["pagina aziende"](#)

