

Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli ha esaminato e approvato i risultati del gruppo al 30 settembre 2017 che evidenziano una crescita dei principali indicatori economici. I risultati dei primi nove mesi sono in linea con la strategia definita alla base del piano industriale 2017- 2020 e riflettono in particolare: il rafforzamento di Pirelli sull'alto di gamma con la progressiva riduzione dell'esposizione sul segmento standard, il conseguente miglioramento della componente price/mix, l'ulteriore rafforzamento delle partnership con le case auto Prestige e Premium, l'ampliamento della capacità produttiva High Value, l'aumento della copertura distributiva, in Europa, Nafta, Apac e LatAm e il continuo sviluppo dei programmi di business che intercettano i nuovi bisogni del cliente finale (quali Cyber e Velo). A ciò si affiancano i progetti di trasformazione digitale della società e di riconversione delle produzioni da marca Aelous a marca Pirelli nella fabbrica Jiaozou Aeolus Car.



I ricavi sono stati pari a 4.038,5 milioni di euro, con una crescita del 9% rispetto a 3.706,5 milioni del corrispondente periodo 2016, trainata dal positivo andamento del segmento High Value. La crescita organica è stata pari al 7,7% ed esclude l'impatto dei cambi (+0,6%) e il consolidamento di Jiaozou Aeolus Car (+0,7%), la cui riconversione in marca Pirelli prosegue al fine di accelerare lo sviluppo in Cina, area che sarà il motore della crescita a livello mondiale del segmento High Value.



Il trend dei ricavi ha beneficiato della forte crescita della componente price/mix (+6,5%, ancora una volta al massimo livello fra i competitors) dovuto in particolare al miglioramento del mix di vendita, grazie al successo dei prodotti alto di gamma, e agli aumenti di prezzo. Nel terzo trimestre il price/mix è cresciuto del 7,3%.

I ricavi High Value sono cresciuti del 13% a quota 2.344,0 milioni di euro, rispetto ai 2.076,6 milioni del corrispondente periodo 2016. L'incidenza dell'High Value sui ricavi complessivi è aumentata ulteriormente raggiungendo il 58% del totale rispetto al 56% registrato nei primi nove mesi 2016. La crescita organica dei ricavi High Value è stata pari a +14%.

I volumi del segmento High Value hanno registrato una significativa crescita, pari al 13%, che ha interessato tutte le Region. In particolare i volumi dei pneumatici Car New Premium superiori ai 18 pollici sono cresciuti del 15%, attestandosi a livelli superiori al trend di mercato (+11%). I volumi complessivi sono cresciuti dell'1,2% quale risultante del forte incremento dei volumi High Value e della flessione del 5% dei volumi standard per effetto della strategia di progressiva riduzione su tale segmento principalmente in Russia, Latam,

Meai ed Europa, con la conseguente riduzione delle vendite sui prodotti a minore profittabilità.



L'Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi di start-up è stato pari al 30 settembre 2017 a 865,7 milioni di euro, in crescita dell'8% rispetto a 801,4 milioni di euro del corrispondente periodo 2016.

L'Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi di start-up è cresciuto del 9,7% a 681,2 milioni di euro rispetto ai 620,7 milioni di euro del corrispondente periodo del 2016. Il miglioramento del risultato è legato all'effetto delle leve interne quali il prezzo/mix, volumi ed efficienze, che hanno più che compensato l'aumento del costo delle materie prime, l'inflazione dei costi (in particolare nei mercati emergenti), i maggiori ammortamenti e gli altri costi legati allo sviluppo dell'High Value e alla maggiore copertura territoriale. Il margine sui ricavi nei primi nove mesi 2017 è stato pari al 16,9% in crescita rispetto al 16,7% dello stesso periodo del 2016. Nel terzo trimestre 2017, in particolare, il margine sui ricavi è stato pari al 17,6%, in crescita di 1,4 punti percentuali rispetto al 16,2% del corrispondente trimestre 2016. I costi relativi ai nuovi programmi di start-up, quali il consolidamento di Jiaozou Aeolus Car per cui procede la conversione in marchio Pirelli e il lancio di nuove attività che intercettino nuovi bisogni del cliente finale (Cyber e Velo), sono stati pari a 39 milioni di euro nei primi nove mesi 2017. L'Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ammortamenti di asset immateriali identificati in sede di PPA è stato pari a 642,2 milioni di euro, in crescita del 3,5% rispetto ai 620,7 milioni di euro del corrispondente periodo 2016.



A livello geografico, l'Apac ha registrato, insieme al Nafta, la redditività più elevata fra tutte le macroaree, mantenendosi a livelli twenties. I ricavi nell'area Apac, soprattutto grazie alla performance dell'High Value, sono aumentati del 17,9% rispetto al corrispondente periodo 2016. Escludendo gli effetti negativi dei cambi (-2,1%) e la variazione di perimetro derivante dal consolidamento di Jiaozou Aeolus Car (+2,1%) la crescita organica dei ricavi è stata pari a +17,9%. I ricavi High Value sono cresciuti del 20,2% (+22,2% la crescita organica). Il Nafta ha registrato un margine Ebit a livelli twenties, con una crescita dei ricavi del 9,1% (+9,1% escludendo l'effetto dei cambi) grazie al buon andamento dell'High Value per effetto dell'introduzione di prodotti all season e a una maggiore penetrazione del canale retail. L'Europa ha registrato nel terzo trimestre un deciso miglioramento della redditività a livelli High teens per effetto del miglioramento del mix e dell'implementazione degli aumenti di

prezzo (redditività nei nove mesi a livelli mid-teens che riflette i costi di start-up). I ricavi sono risultati in crescita del 6,7% (+7,5% la crescita organica), sostenuti dal positivo andamento dell'High Value. Il Meai ha registrato una redditività a livelli mid-teens, in leggera crescita rispetto al corrispondente periodo 2016, con ricavi complessivi in flessione del 2,2%.

Stabile a livelli mid single-digit la redditività nell'area Latam per effetto principalmente delle continue azioni di miglioramento e di riconversione del mix. Nel corso dei nove mesi i ricavi sono cresciuti dell'11,5% (+3,6% a livello organico escludendo i cambi e la variazione di perimetro). Tale andamento riflette il proseguimento del focus sul mix, con la progressiva riduzione delle vendite sul segmento standard, la destinazione di parte della produzione all'export verso il Nord America in considerazione della crescente domanda per i prodotti High Value e la contrazione del mercato car in Argentina. La Russia ha registrato un forte miglioramento della profittabilità a livelli low teens rispetto a una marginalità negativa nei primi nove mesi 2016. I ricavi complessivi sono cresciuti del 4,4%: escludendo l'impatto dei cambi, i ricavi sono calati del 12,8%. Tale dinamica riflette la strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli, con la progressiva riduzione della produzione e delle vendite dei prodotti di marca non Pirelli.

Risultato netto e posizione finanziaria netta

Il risultato da partecipazioni è negativo per 18,6 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai -52,7 milioni al 30 settembre 2016. L'utile netto delle attività in funzionamento (Consumer) al 30 settembre 2017 è stato pari a 198,9 milioni di euro rispetto a un utile di 35,8 milioni di euro dei primi nove mesi del 2016. Il risultato riflette, oltre che il miglioramento del risultato operativo e del risultato da partecipazioni, anche minori oneri finanziari netti per 61,7 milioni di euro (289,9 milioni di euro nei primi nove mesi del 2017 rispetto ai 351,6 milioni di euro dei primi nove mesi del 2016, su cui incidevano anche 25,4 milioni di euro legati all'estinzione del prestito obbligazionario US Private Placement). La riduzione degli oneri finanziari è principalmente riconducibile al calo del costo del debito (5,52% al 30 settembre 2017 contro 6,16% nello stesso periodo l'anno precedente).

Il risultato netto delle attività operative cessate, che si riferisce al business Industrial, è negativo per 75 milioni di euro (-13,1 milioni nel corrispondente periodo 2016). Tale valore deriva dal risultato delle attività discontinue (positivo per 5,2 milioni di euro) e dall'effetto contabile delle differenze cambio maturate alla data di assegnazione (negative per complessivi 80,2 milioni di euro e imputabili principalmente alla società egiziana).

Il flusso netto della gestione operativa al 30 settembre 2017 è stato negativo per 391,4

milioni di euro (- 198,0 milioni nel corrispondente periodo 2016). Il dato riflette, tra l'altro, la crescita degli investimenti, aumentati di 105,7 milioni a 327,6 milioni di euro (221,9 milioni di euro al 30 settembre 2016) che sono principalmente destinati: all'incremento della capacità High Value in Europa e nell'area Nafta, alla riconversione strategica della capacità Standard in High Value in Brasile (Bahia e Campinas), alla trasformazione della produzione da prodotti di marca Aeolus a prodotti di marca Pirelli nel nuovo stabilimento Car di Jiaozou e al costante miglioramento del mix e della qualità in tutte le fabbriche.

Il flusso di cassa ante operazioni straordinarie è stato negativo al 30 settembre 2017 per 868,9 milioni di euro rispetto a un valore negativo di 625,8 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2016. Il flusso di cassa totale è stato positivo per 625,1 milioni di euro (negativo per 641,4 milioni di euro nel 2016), e include l'effetto positivo per 304,6 milioni di euro derivante dalla riorganizzazione del segmento industrial e l'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo International Italy per 1.189,4 milioni di euro.

La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2017 è negativa per 4.287,7 milioni di euro (-4.912,8 milioni di euro al 31 dicembre 2016, 4.960,7 milioni di euro per le attività Consumer). Il rapporto posizione finanziaria netta/Ebitda Adjusted ante oneri e costi di start-up è pari a 3,7 volte, in diminuzione rispetto a 4,6 volte del 31 dicembre 2016.



Sulla base dei dati dei primi nove mesi e coerentemente con il piano industriale 2017-2020, Pirelli si attende a fine 2017 i seguenti dati previsionali:

- Ricavi in crescita di circa il 9% rispetto ai 4,976 miliardi di euro di fine 2016, con un peso crescente della componente High Value, che sarà superiore al 57% dei ricavi complessivi a fine 2017 (55% a fine 2016);
- Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up atteso a circa 930 milioni di euro, rispetto a 844 milioni di euro di fine 2016, con un'incidenza del segmento High Value che crescerà dall'81% di fine 2016 a circa l'83% a fine 2017;
- Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ammortamenti identificati in sede di PPA atteso a circa 880 milioni di euro, rispetto a 844 milioni di euro di fine 2016;
- Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up inferiore a 3 volte, rispetto a 4,6 volte di fine 2016;
- Capex in aumento a circa il 9% dei ricavi (6,8% al fine 2016) per effetto della crescita degli investimenti in Romania, Messico, dell'upgrade sull'High Value in Brasile e della

riconversione a marca Pirelli di Aeolus Car.

Pirelli rende noto che il Consiglio di Amministrazione ha, tra l'altro, approvato la procedura per le operazioni con parti correlate, a seguito dell'unanime parere favorevole espresso dal Comitato per le Operazioni con Parti Correlate, come era stato indicato nel documento di registrazione, pubblicato nell'ambito dell'Offerta di Vendita. La procedura è consultabile, unitamente alle altre procedure di governance, nella sezione "governance" del sito www.pirelli.com.

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



© riproduzione riservata
pubblicato il 8 / 11 / 2017