COMUNICAZIONE DI RATING

Cerved Rating Agency S.p.A. conferma il rating pubblico

B2.1

di **CALIA TRADE S.p.A.**

Roma (RM) – Largo A. Galamini 14 – Italia

Cerved Rating Agency in data 23/07/2026 ha confermato il rating B2.1 di Calia Trade S.p.A.

Prima emissione del rating 01/05/2015

Calia Trade S.p.A. (di seguito Calia, la Società), è un'azienda materana attiva dal 1965 nella vendita di divani e imbottiti, realizzati in tessuto e pellame, distribuiti in oltre 80 paesi a livello mondiale. La Governance è riconducibile alla famiglia Calia che, attraverso la holding MAMA S.r.l. (consolidante), detiene l'intero capitale (2,6 mln di euro i.v.). La Società ha partecipazioni in collegate, valorizzate a bilancio 2025 preclosing (FY25PC) per 1,1 mln, situate in Italia e negli USA (Italian Homes LLC), con cui opera in rapporto sinergico. La Proprietà ha in fase di definizione un riassetto della struttura del Gruppo volto a semplificare la linea di controllo, previsto entro fine 2026.

FATTORI DI RATING

La conferma del rating B2.1 riflette: i) la tenuta complessiva delle vendite, nonostante le criticità macroeconomiche e settoriali, con ritorno a marginalità positive nel FY25PC; ii) i flussi di cassa in miglioramento ma ancora negativi nel FY25PC, con innalzamento della Posizione Finanziaria Netta (PFN), influenzata anche da dinamiche *intercompany*; iii) le proiezioni per il FY26 improntate ad un sostanziale consolidamento delle performance economiche con tendenziale alleggerimento della PFN.

Spiccata diversificazione dei mercati – Calia è una realtà fortemente radicata nel territorio materano con un business di profilo internazionale ed un posizionamento competitivo che si conferma tra i maggiori *player* del settore. Le attività di progettazione e produzione sono gestite in *outsourcing*, anche attraverso società del Gruppo, mentre la vendita è direttamente curata da Calia e rivolta a distributori indipendenti e rivenditori. Il portafoglio clienti conferma un livello di rischiosità del credito limitato, in relazione ad una stringente attività di selezione e monitoraggio e all'adozione di copertura assicurativa. Nel FY25 le vendite su territorio nazionale hanno rappresentato il 31% del fatturato complessivo, segnando una crescita di ca il 3% YoY, a fronte di una lieve contrazione della quota export (-2%). Il rallentamento estero ha riguardato soprattutto alcuni importanti e storici mercati, come Belgio (-21%) e Francia (-15%), tuttavia, la politica di diversificazione geografica ha in gran parte compensato il *gap*, contenendo la debolezza di sbocchi ormai maturi. Complessivamente il Continente Europeo continua, comunque, a rappresentare il primo mercato, con un'incidenza superiore all'80%, seguito da Asia ed Africa mentre le Americhe (USA e Canada) sono aree di competenza della partecipata Italian Homes LLC, i cui ricavi nel FY25 sono stati pari a 12,2 mln con crescita del 7% YoY, sostenuta dall'avanzamento del mercato canadese.

Ritorno a marginalità positive nel FY25PC – In un contesto geopolitico complesso, Calia ha conseguito nel FY25PC ricavi pari a 41,8 mln (-0,6% YoY) ed un Valore della Produzione (VdP) di 42,4 mln, stabile rispetto all'esercizio precedente. L'EBITDA adjusted (adj), in linea con le proiezioni del management, è tornato in territorio positivo attestandosi a 2,3 mln (-0,5 mln nel FY24), per un'incidenza del 5,4% su VdP, positivamente condizionato da: i)

adeguamento dei listini e graduale normalizzazione del costo del venduto; ii) attività di saving e riduzione delle spese per servizi (-18% YoY), principalmente correlate alla partecipata Integrated Sofa Service che, in una logica di consortile, ha un'attività produttiva e di servizi funzionale a quella di Calia e del Gruppo. Post ammortamenti, pari a 1,5 mln, anche l'EBIT adj ha assunto valore positivo per 0,8 mln; la gestione finanziaria ha evidenziato invece un saldo di -0,4 mln, allineato al FY24, beneficiando di una minor onerosità del debito bancario (in calo di 0,2 mln YoY) e della contabilizzazione di dividendi di Italian Homes (ca 0,1 mln). L'esercizio viene chiuso con un utile di 0,5 mln che verrà interamente reinvestito in azienda.

PFN in aumento al 31/12/2025PC – Nonostante il ripristino di una gestione reddituale positiva nel FY25PC, i flussi di cassa risultano contratti a causa dell'assorbimento da parte del capitale circolante (ha drenato risorse per 3,3 mln). Pertanto, contrariamente alle previsioni del management, il Cash Flow Operativo Netto è risultato negativo per 1,9 mln (negativo per 4,7 mln nel FY24), influenzato principalmente da: i) diminuzione dei debiti vs fornitori; ii) incremento dei crediti commerciali infragruppo (DSO che riflettono una crescente operatività nel mercato nazionale a fronte della flessione delle vendite in Francia e Belgio con incassi più celeri). Il flusso di cassa operativo non ha consentito quindi la copertura delle capex (ca 1 mln, riconducibili a R&S per il lancio di nuove collezioni, attività di marketing e interventi immobiliari). La riduzione della cassa a fine esercizio (0,1 mln vs 2,9 mln al 31/12/2024) è stata determinata anche dall'incremento di crediti finanziari infragruppo (+1,5 mln). La Società ha quindi utilizzato maggiormente le linee a breve a copertura del fabbisogno di gestione, mentre l'indebitamento bancario si è ridotto per effetto dei rimborsi annui, in assenza di apertura di nuove linee di M/L termine. A Dic25 la PFN (comprensiva di 3,6 mln di debiti vs altri finanziatori) si è attestata a 11,5 mln (7,1 mln a Dic24), con ratio PFN/EBITDA adj pari a 5,04x, e PFN/PN pari a 0,41x (0,26x nel 2024). Il Patrimonio Netto ha registrato un incremento a 28,0 mln in relazione alla capitalizzazione dell'utile.

Dati previsionali – Il trend economico del IH26 ha scontato una dinamica meno favorevole rispetto a quella del IH25 registrando un calo di fatturato di ca l'8%, influenzato dall'acuirsi delle tensioni geopolitiche e dal diffuso clima di incertezza. Ad essere penalizzate sono state soprattutto le vendite estere, con i mercati tradizionali che hanno manifestato un rallentamento e soprattutto coi paesi Medio Orientali che, causa conflitto, hanno frenato le richieste. Le proiezioni del management puntano ad un recupero nel secondo semestre, con ricavi attesi a fine anno in un *range* tra i 41,0 e i 42,0 mln di euro, trainati dalla tenuta della domanda interna, in linea col *track record* degli ultimi esercizi, e dalla ripresa di quella estera, anche in virtù della recente acquisizione di un importante partner commerciale britannico. L'EBITDA margin *reported* dovrebbe nel FY26 attestarsi tra il 4-5%, recuperando gli effetti del rincaro registrato nel primo semestre da alcune componenti di costo (poliuretano, noli e trasporti). Sotto il profilo finanziario, la Società ipotizza: i) mantenimento di un ciclo monetario relativamente in linea con il FY25PC; ii) capex limitate indirizzate ad attività di R&S collezioni; iii) riassorbimento della PFN a Dic26, in assenza di ricorso a nuova finanza.

SENSIBILITÀ DI RATING

- Il rating di Calia Trade S.p.A. potrebbe registrare un upgrade del rating nel caso di: i) conferma dei risultati economici stimati dal management; ii) *PFN/EBITDA* <3,5x
- Il rating di Calia Trade S.p.A. potrebbe evidenziare un downgrade nel caso di: i) significativa contrazione dei margini; ii) appesantimento dell'assetto finanziario PFN/EBITDA > 5,5x

La metodologia utilizzata è consultabile sul sito di Cerved Rating Agency – https://ratingagency.cerved.com

Analista Responsabile: Paola Caldelari – paola.caldelari@iongroup.com

Vice Presidente del Comitato di Rating: Stefania Merlo – stefania.merlo@iongroup.com

Il rating di Cerved Rating Agency, emesso ai sensi del Regolamento (EC) 1060/2009 e successive modifiche e integrazioni, è un'opinione sul merito di credito che esprime in sintesi la capacità del soggetto valutato di far fronte puntualmente alle proprie obbligazioni. Il rating di Cerved Rating Agency non costituisce un consiglio d'investimento né una forma di consulenza finanziaria; non equivale a raccomandazioni per la compravendita di titoli o per la detenzione di particolari investimenti, né fornisce indicazioni riguardo all'opportunità per un particolare investitore di effettuare un determinato investimento. Il rating è soggetto a monitoraggio continuo fino al suo ritiro. Il rating è stato emesso su richiesta del soggetto valutato, o di terzi ad esso collegati, il quale ha partecipato al processo fornendo le informazioni necessarie richieste dal team analitico. Inoltre, nell'analisi sono state utilizzate informazioni pubbliche disponibili e informazioni proprietarie ottenute da fonti ritenute attendibili da Cerved Rating Agency. Il rating è stato comunicato, nei tempi previsti dal Regolamento vigente, al soggetto valutato per la verifica di eventuali errori materiali.