



COMUNICATO STAMPA

IL CDA DI PIRELLI & C. S.P.A. APPROVA I RISULTATI AL 31 MARZO 2018

- Ricavi in crescita organica del 5,7% a 1.310,3 milioni di euro (1.339,3 milioni nel primo trimestre 2017), -2,2% la variazione complessiva dopo impatto cambi pari a -7,3%
- Decisa crescita sul segmento High Value: +13,4% la crescita organica dei ricavi, con un'incidenza sul fatturato pari al 63,6% (57,9% nel primo trimestre 2017). Volumi High Value in crescita del 12,8%
- Price/mix in forte miglioramento: +7,2% nel primo trimestre 2018 (+5,5% nel primo trimestre 2017)
- Ebit Adjusted ante costi di start-up: +4,5% a 229,4 milioni (219,5 milioni nel primo trimestre 2017), con un margine sui ricavi in aumento al 17,5% (16,4% nel primo trimestre 2017)
- Utile netto attività in funzionamento: +86,7% a 92,4 milioni di euro (49,5 milioni nel primo trimestre 2017)
- Posizione finanziaria netta pari a 3.938,9 milioni di euro (5.525,2 milioni di euro nel primo trimestre 2017)

DATI PREVISIONALI 2018

- Confermati i target di profittabilità (Ebit Adjusted ante costi di Start up >1 miliardo di euro ed Ebit adjusted a ~1 miliardo di euro) e Posizione Finanziaria Netta (~2.3x il rapporto PFN/Ebitda Adjusted ante costi di start up)
- Confermato il rafforzamento sull'High Value ($\geq 60\%$ il peso sui ricavi, $\geq 83\%$ il peso sull'Ebit Adjusted ante costi di start up)
- Crescita organica dei ricavi attesa uguale o maggiore di +9% (circa +4% includendo l'effetto dei cambi e l'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 15)

Per effetto dell'assegnazione nel mese di marzo 2017 da parte di Pirelli & C. S.p.A. alla controllante Marco Polo International Holding Italy S.p.A. delle azioni di TP Industrial Holding S.p.A., società nella quale era confluita la quasi totalità degli asset Industrial di Pirelli, in continuità con l'esercizio 2017 alcune attività residuali in Cina e Argentina relative al business Industrial si qualificano come "discontinued operation". Il processo di separazione è previsto si completi nel corso dell'esercizio.

Milano, 14 maggio 2018 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A. ha esaminato e approvato i risultati al 31 marzo 2018 che sono in linea con il percorso di focalizzazione sull'*High Value* ed evidenziano una crescita dei principali indicatori economici. In particolare:

- la crescita organica dei ricavi grazie al rafforzamento di Pirelli sull'*High Value* in tutte le Region con la progressiva riduzione dell'esposizione sul segmento standard;
- il miglioramento del price/mix;
- il miglioramento della redditività di 1,1 punti percentuali al 17,5%;
- l'ulteriore rafforzamento delle partnership con le case auto *Prestige* e *Premium*;

- l'ampliamento della capacità produttiva *High Value* principalmente in Europa e Nafta;
- l'aumento della copertura distributiva in Europa, Nafta, Apac e LatAm;
- 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 Aeolus a marca Pirelli nella fabbrica Jiaozou Aeolus Car.

Vendite

Ricavi (milioni di euro)	31/03/2018	% sul totale	31/03/ 2017	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	833,9	63,6%	775,4	57,9%	+7,5%	+13,4%
Standard	476,4	36,4%	563,9	42,1%	-15,5%	-5%
Totale	1.310,3	100%	1.339,3	100%	-2,2%	+5,7%

I ricavi sono stati pari a 1.310,3 milioni di euro con una crescita organica del 5,7% rispetto al primo trimestre 2017 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. Includendo l'effetto dei cambi (-7,3%) e della variazione di perimetro derivante dall'applicazione del nuovo principio contabile sui ricavi IFRS 15 (-0,6%), la variazione complessiva dei ricavi è stata pari a -2,2%.

Varianti dei ricavi	31/03/ 2018
Volumi	-1,5%
	<i>di cui High Value +12,8%</i> <i>di cui Standard - 10,6%</i>
Price/Mix	+7,2%
Adozione nuovo principio IFRS 15	-0,6%
Cambi	-7,3%
Totale variazione	-2,2%

I ricavi *High Value* hanno registrato una crescita organica del 13,4% a 833,9 milioni di euro (+7,5% includendo l'effetto negativo dei cambi pari a -5,9%). L'incidenza dell'*High Value* sui ricavi complessivi è aumentata al 63,6% del totale rispetto al 57,9% del primo trimestre 2017.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una significativa crescita, pari al 12,8%, con un miglioramento della quota di mercato in tutte le aree geografiche. In particolare, i volumi dei pneumatici Car New Premium superiori ai 18 pollici sono cresciuti del 18,6%, attestandosi a livelli superiori al trend di mercato (+7,9%). La differenza di crescita dell'*High Value* rispetto a quello del Car superiori ai 18 pollici è riconducibile alla crescente domanda di specialties superiore ai 18 pollici rispetto ai calettamenti inferiori inclusi nell'*High Value* e al generale rallentamento del mercato moto Premium (-4% nel primo trimestre 2018) per effetto delle difficili condizioni climatiche soprattutto in Europa.

I volumi complessivi sono calati dell'1,5% quale risultante da un lato del forte incremento dei volumi *High Value* e dall'altro della flessione del 10,6% dei volumi standard. Tale trend riflette il calo della domanda standard sui mercati maturi (Europa, Nafta ed Apac) e la decisione di Pirelli di accelerare la riduzione dei volumi sui prodotti a minore redditività in Europa, Latam, MEAI e Apac.

In deciso miglioramento il **price/mix** pari a +7,2% (+5,5% nel primo trimestre 2017) grazie alla strategia di valore di Pirelli focalizzata sul crescente peso dell'*High Value*, al miglioramento del mix nel segmento standard e al progressivo aumento dei prezzi a partire dal 1° aprile 2017 per contrastare l'aumento delle materie prime.

Redditività

Redditività (milioni di euro)	31/03/2018	% sui ricavi	31/03/2017	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	298,0	22,7%	281,7	21,0%	+5,8%
Ebitda Adjusted	288,1	22,0%	270,4	20,2%	+6,5%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	229,4	17,5%	219,5	16,4%	+4,5%
Ebit Adjusted	218,4	16,7%	205,0	15,3%	+6,5%

L'**Ebitda Adjusted ante costi di start-up** al 31 marzo 2018 è stato pari a 298,0 milioni di euro, in crescita del 5,8% rispetto a 281,7 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

L'**Ebit Adjusted ante costi di start-up** è cresciuto del 4,5% a 229,4 milioni di euro rispetto a 219,5 milioni di euro del corrispondente periodo del 2017. Il miglioramento è legato all'effetto delle leve interne quali il prezzo/mix e le 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 del business, l'effetto negativo dei cambi e i volumi leggermente negativi per effetto principalmente della progressiva riduzione sul segmento standard.

L'**Ebit margin Adjusted ante costi di start-up** è stato pari al 17,5% in crescita rispetto al 16,4% dello stesso periodo del 2017. Nel corso del primo trimestre 2018, 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 quali il Cyber e il Velo, sono stati pari a 11 milioni di euro (14,5 milioni nel primo trimestre 2017).

L'**Ebit Adjusted** è stato pari a 218,4 milioni di euro, in crescita del 6,5% rispetto a 205,0 milioni di euro del corrispondente periodo 2017, con un margine sulle vendite in miglioramento di 1,4 punti percentuali al 16,7% rispetto al 15,3% del primo trimestre 2017. L'Ebit Margin Adjusted è stato pari al 16,7%, in miglioramento di 1,4 punti percentuali rispetto al 15,3% del primo trimestre 2017.

L'**Ebit** è stato pari a 184,0 milioni di euro, in crescita del 9,1% rispetto ai 168,7 milioni di euro del primo trimestre 2017.

Andamento per aree geografiche

Ricavi (milioni di euro)	31/03/2018	% sul totale 31/03/2018	% sul totale 31/03/2017	Variazione a/a	Variazione a/a organica
Europa	577,5	44,1%	42,6%	+1,3%	+3,1%
Nafta	243,5	18,6%	18,7%	-2,9%	+10,0%
Apac	197,3	15,1%	13,9%	+5,8%	+12,9%
Latam	189,3	14,4%	17,0%	-16,7%	+1,4%
Russia & CIS	45,0	3,4%	3,0%	+10,7%	+21,2%
Meai	57,7	4,4%	4,8%	-9,8%	-4,1%
Totale	1.310,3	100%	100%	-2,2%	+5,7%

A livello geografico, l'**Europa** ha registrato nel primo trimestre 2018 una crescita organica dei ricavi pari a +3,1% (+1,3% includendo l'effetto cambi e l'effetto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS 15) sostenuta dall'andamento dell'*High Value* (+11,8% la crescita organica). La profittabilità si posiziona a livelli *mid-teens*, in miglioramento rispetto al primo trimestre 2017 per effetto principalmente del continuo miglioramento del mix.

Il **Nafta** ha registrato una crescita organica dei ricavi pari a +10% (-2,9% includendo l'effetto dei cambi pari a -12,9%) grazie al buon andamento dell'*High Value* (+10,4% la crescita organica) per effetto dell'introduzione di prodotti *all season* e grazie a una maggiore penetrazione del canale retail. La redditività si è posizionata a livelli *high-teens*, leggermente inferiore rispetto a quella del primo trimestre 2017 per effetto principalmente degli impatti valutari.

L'**Apac** ha registrato la redditività più elevata fra tutte le macroaree, a livelli *twenties*, in miglioramento rispetto al primo trimestre 2017. I ricavi complessivi nell'area Apac, soprattutto grazie alla performance dell'*High Value*, sono aumentati del +12,9% rispetto al primo trimestre 2017. Includendo gli effetti negativi dei cambi (-7,1%) la crescita dei ricavi è stata pari a +5,8%. I ricavi *High Value* sono cresciuti del 15,9% (+23,3% la crescita organica).

Il **Meai** ha registrato una redditività a livelli *mid-teens*, in leggera flessione rispetto al corrispondente periodo 2017 per effetto dell'andamento dei cambi. I ricavi hanno registrato una variazione organica pari a -4,1%, (-9,8% includendo l'effetto dei cambi).

La strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e la ripresa del mercato ha inciso positivamente sui risultati del primo trimestre della **Russia**, con un ulteriore miglioramento della profittabilità a livelli *mid-teens* (*high single digit* nel corrispondente periodo 2017). I ricavi hanno registrato una crescita organica del 21,2% (+10,7% includendo l'impatto dei cambi negativo per 10,5%).

In crescita a livelli *high single-digit* la redditività nell'area **Latam** per effetto principalmente delle continue azioni di miglioramento e di riconversione del mix. Nel corso del primo trimestre 2018 i ricavi sono cresciuti a livello organico dell'1,4% (-16,7% includendo l'effetto negativo dei cambi pari a -18,1%). 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 della progressiva crescita del mix espressa dalle fabbriche brasiliane.

Risultato netto e posizione finanziaria netta

Il **risultato da partecipazioni** è positivo per 0,8 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai -3,1 milioni di euro del corrispondente periodo 2017. La variazione si riferisce principalmente all'effetto positivo derivante dalla valutazione a fair value della partecipazione detenuta in Mediobanca fino allo scorso 11 gennaio.

Il **risultato netto delle attività in funzionamento (Consumer)** al 31 marzo 2018 è stato pari a 92,4 milioni di euro, in crescita dell'86,7% rispetto ai 49,5 milioni di euro al 31 marzo 2017. Il risultato riflette, oltre che il miglioramento del risultato operativo e del risultato da partecipazioni, anche **minori oneri finanziari netti** per 21,8 milioni di euro (55,2 milioni di euro nel primo trimestre 2018 rispetto ai 77 milioni di euro dei primi tre mesi 2017), per effetto principalmente della riduzione dell'indebitamento e per il repricing, avvenuto a gennaio 2018, della principale linea bancaria del gruppo.

Il **risultato netto delle attività operative cessate**, che si riferisce ad alcune attività Industrial residuali, è negativo per 3,3 milioni di euro (-76,6 milioni nel primo trimestre 2017).

Il **risultato netto totale** è positivo per 89,1 milioni di euro rispetto a un valore negativo di 27,1 milioni di euro dello stesso periodo dell'anno precedente.

Il **flusso netto della gestione operativa** al 31 marzo 2018 è stato negativo per 726,0 milioni di euro (-720,1 milioni nel corrispondente periodo 2017) e incorpora investimenti per 85,3 milioni di euro (98,3 milioni di euro nel primo trimestre 2017) destinati principalmente all'incremento della capacità High Value in Europa e nell'area Nafta, alla riconversione strategica della capacità Standard in High Value in Brasile e al costante miglioramento del mix e della qualità in tutte le fabbriche. L'andamento del flusso netto della gestione operativa è legato principalmente alla variazione del capitale circolante (928,8 milioni di euro di assorbimento nel primo trimestre 2018 rispetto a 892,2 milioni di euro nel primo trimestre 2017) che riflette:

- la crescita dei crediti commerciali, in linea con la tradizionale stagionalità del business con l'avvio nel primo trimestre della stagione summer, i cui incassi sono concentrati nel secondo trimestre;
- il pagamento dei debiti legati anche agli investimenti che si concentrano nell'ultimo trimestre dell'esercizio e che sono regolati nei primi mesi dell'esercizio successivo;
- la riduzione dei debiti verso fornitori, in linea con il trend stagionale degli ultimi anni.

Il **flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie** è stato negativo al 31 marzo 2018 per 725,7 milioni di euro rispetto a -881,7 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2017. Il **flusso di cassa totale** è stato negativo per 720,4 milioni di euro (612,4 milioni di euro nel corrispondente periodo 2017), e include l'effetto positivo per 5,3 milioni di euro derivante dalla riorganizzazione del segmento *industrial* (relativi alla cessione di parte di residuali asset Industrial in Cina) che nel primo trimestre 2017 era stato positivo per 269,3 milioni di euro.

La **posizione finanziaria netta** al 31 marzo 2018 è negativa per 3.938,9 milioni di euro rispetto a -5.525,2 milioni di euro nel primo trimestre 2017 e -3.218,5 milioni di euro al 31 dicembre 2017. La variazione rispetto al primo trimestre 2017 riflette, fra le altre cose, l'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo nel mese di giugno 2017 pari a circa 1,2 miliardi di euro.

Il risultato netto di pertinenza della **Capogruppo** è stato pari a 90,4 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto alla perdita di 27,9 milioni di euro del primo trimestre 2017.

Dati previsionali a fine 2018

<i>(in milioni di euro)</i>	2017	2018
Ricavi	5.352,3	~+4% (a/a) ≥ +9% al netto dei cambi
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	57,5%	≥ 60%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	926,6	>1.000
<i>Peso High Value su Ebit Adjusted</i>	~ 83%	≥ 83%
<i>Costi di start up</i>	50	~ 40
Ebit Adjusted	876,4	~1.000
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante costi start-up	2,7X	~2,3X
CapEx sui ricavi	9,1%	~8%

I dati previsionali 2018 confermano le performance operative indicate lo scorso 26 febbraio, nonostante la maggiore volatilità dei cambi e la decisione di accelerare sulla riduzione dell'esposizione nel segmento standard a minore redditività. Tali previsioni sono in linea con la strategia di valore del piano industriale 2017-2020, incentrato sulla focalizzazione sull'High Value.

Sulla base dei dati dei risultati del primo trimestre 2018, Pirelli prevede per il 2018:

- una crescita organica dei ricavi uguale o maggiore di +9% (circa +10% la precedente indicazione) per effetto di una minore crescita attesa sui volumi a seguito della decisione di accelerare nella riduzione sull'esposizione sul segmento Standard. Confermata invece la crescita attesa sull'High Value. Includendo l'effetto dei cambi, di minori volumi per la progressiva riduzione sul segmento Standard, nonché dei nuovi principi contabili IFRS 15 (precedentemente non inclusi nella guidance), la crescita complessiva dei ricavi è attesa a circa +4% (maggiore o uguale a +6% la precedente indicazione).
- Confermato il crescente peso della componente *High Value*, che sarà pari a maggiore o uguale al 60% dei ricavi complessivi a fine 2018 (circa 60% la precedente indicazione);
- Confermate le previsioni di profittabilità, con un Ebit Adjusted ante costi start-up atteso superiore a 1 miliardo di euro. L'effetto derivante dalla maggiore volatilità dei cambi e di minori volumi è compensato da un minore impatto derivante dai costi delle materie prime (da -95 milioni di euro a circa -80 milioni di euro).
- Confermata l'incidenza del segmento *High Value* sull'Ebit Adjusted ante costi di Start up uguale o superiore all'83%;
- Confermati costi di start up in calo a circa 40 milioni di euro;
- Confermato Ebit Adjusted atteso a circa 1 miliardo di euro;

- Confermato rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante costi start-up pari a circa 2,3 volte;
- Confermato capEx pari a circa l'8% dei ricavi.

Nuova struttura organizzativa

Come anticipato in data 17 aprile 2018, il Consiglio di Amministrazione di Pirelli, su proposta del Vice Presidente Esecutivo e Ceo, Marco Tronchetti Provera, ha approvato uno sviluppo della struttura organizzativa mirata a consolidare l'implementazione del modello integrato di business. La nuova organizzazione prevede che al Vice Presidente Esecutivo e Ceo continuino a rispondere tutte le funzioni di staff e le 'Regions' per le tematiche istituzionali e di coordinamento complessivo. Inoltre risponderanno al Vice Presidente Esecutivo e Ceo anche la neo costituita Direzione Generale Operations affidata ad Andrea Casaluci, che raggruppa funzioni già precedentemente a riporto di Marco Tronchetti Provera o di suoi riporti diretti, l'area "Technology", affidata all'Executive Vice President Technology Maurizio Boiocchi, e la funzione "Digital", affidata a Pier Paolo Tamma che entrerà nel gruppo il 1° luglio.

Eventi successivi al 31 marzo 2018

In data 21 aprile 2018 con riferimento all'Assemblea ordinaria degli Azionisti di Pirelli & C. SpA convocata per il 15 maggio 2018 in unica convocazione, per deliberare, tra l'altro, in merito alla nomina dei membri del Collegio sindacale e all'aumento del numero dei componenti il Consiglio di Amministrazione, la Società ha reso noto che, entro i termini previsti, sono state depositate due liste di candidati per il rinnovo del Collegio Sindacale da parte di Marco Polo International Italy S.p.A. (azionista di maggioranza della Società) nonché da parte di un gruppo di società di gestione del risparmio e investitori istituzionali. Inoltre, il medesimo gruppo di società di gestione del risparmio e investitori istituzionali di cui sopra ha comunicato che formulerà all'Assemblea la proposta di nominare quale nuovo amministratore Giovanni Lo Storto, che ha dichiarato di possedere i requisiti per essere qualificato "indipendente".

Conference call

I risultati al 31 marzo 2018 saranno illustrati oggi, 14 maggio 2018, alle ore 18.30 nel corso di una conference call alla quale interverranno il Vice Presidente Esecutivo e Ceo di Pirelli & C. SpA, Marco Tronchetti Provera, e il top management. I giornalisti potranno seguire telefonicamente lo svolgimento della presentazione, senza la facoltà di effettuare domande, collegandosi al numero + **+39 02 805 88 27**. La presentazione sarà anche disponibile in webcasting – in tempo reale – sul sito www.pirelli.com all'interno della sezione Investitori, nella quale sarà possibile consultare le slide.

Il resoconto intermedio di gestione al 31 marzo 2018 sarà messo a disposizione del pubblico entro la data odierna presso la sede legale della Società, nonché pubblicato sul sito internet della Società (www.pirelli.com) e sul meccanismo di stoccaggio eMarket Storage (www.emarketstorage.com).

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Pirelli & C. S.p.A., Dott. Francesco Tanzi, dichiara ai sensi del comma 2 dell'articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Ufficio Stampa Pirelli – Tel. +39 02 64424270 – pressoffice@pirelli.com
Investor Relations Pirelli – Tel. +39 02 64422949 – ir@pirelli.com
www.pirelli.com

INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE

Nel presente documento, in aggiunta alle grandezze finanziarie previste dagli International Financial Reporting Standards (IFRS), vengono presentate alcune grandezze derivate da queste ultime ancorché non previste dagli IFRS (*Non-GAAP Measures*). Tali grandezze sono presentate al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione di Gruppo e non devono essere considerate alternative a quelle previste dagli IFRS.

In particolare le *Non-GAAP Measures* utilizzate sono le seguenti:

- **EBITDA:** è pari al risultato operativo (EBIT) dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali;
- **EBITDA *adjusted*:** è una grandezza economica intermedia che deriva dal margine operativo lordo (EBITDA) dal quale sono esclusi gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e, con riferimento al primo trimestre 2018, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
- **EBITDA *adjusted* ante costi di start-up:** è pari all'EBITDA *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo al margine operativo lordo (costi *start-up*) delle *Attività Cyber e Velo*, i costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio Aeolus e i costi sostenuti per la trasformazione digitale della Società;
- **EBIT:** è una grandezza intermedia che deriva dal risultato netto dal quale sono escluse le imposte, i proventi e gli oneri finanziari ed il risultato da partecipazioni;
- **EBIT *adjusted*:** è una grandezza economica intermedia che deriva dal risultato operativo (EBIT) dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione e con riferimento al primo trimestre 2018, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
- **EBIT *adjusted* ante costi di start-up:** è pari all'EBIT *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo al risultato operativo (costi *start-up*) delle *Attività Cyber e Velo*, i costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio Aeolus ed i costi sostenuti per la trasformazione digitale della Società;
- **Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) *adjusted*:** è calcolato escludendo dal risultato netto delle attività in funzionamento le seguenti voci:
 - o gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione e con riferimento al primo trimestre 2018, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
 - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno dei proventi e oneri finanziari;
 - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno della voce imposte nonché l'impatto fiscale relativo agli aggiustamenti di cui ai punti precedenti.
- **Attività fisse in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "immobilizzazioni materiali", "immobilizzazioni immateriali", "partecipazioni in imprese collegate e JV" e "attività finanziarie a FV rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo";
- **Fondi:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "fondi per rischi e oneri (correnti e non correnti)", "fondi del personale" e "fondi per imposte differite";
- **Capitale circolante operativo attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "scorte", "crediti commerciali" e "debiti commerciali";
- **Capitale circolante netto attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dal capitale circolante operativo e dagli altri crediti e debiti non inclusi nella "posizione finanziaria netta";
- **Posizione finanziaria netta:** tale grandezza è rappresentata dal debito finanziario lordo ridotto della cassa e altre disponibilità liquide equivalenti, nonché dei crediti finanziari.

Gruppo Pirelli

(In milioni di euro)	31/03/2018	31/03/2017	31/12/2017
Vendite	1.310,3	1.339,3	5.352,3
EBITDA adjusted ante costi di start-up	298,0	281,7	1.175,1
% su vendite	22,7%	21,0%	22,0%
EBITDA adjusted	288,1	270,4	1.137,7
% su vendite	22,0%	20,2%	21,3%
EBIT adjusted ante costi di start-up	229,4	219,5	926,6
% su vendite	17,5%	16,4%	17,3%
EBIT adjusted (*)	218,4	205,0	876,4
% su vendite	16,7%	15,3%	16,4%
EBIT	184,0	168,7	673,6
% su vendite	14,0%	12,6%	12,6%
Risultato da partecipazioni	0,8	(3,1)	(6,9)
(Oneri)/proventi finanziari	(55,2)	(77,0)	(362,6)
Risultato ante imposte	129,6	88,6	304,1
Oneri fiscali	(37,2)	(39,1)	(40,8)
Tax rate %	(28,7%)	(44,1%)	(13,4%)
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer)	92,4	49,5	263,3
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,09	0,05	0,31
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) adjusted	113,3	75,7	386,8
Risultato netto attività operative cessate (Industrial)	(3,3)	(76,6)	(87,6)
Risultato netto totale	89,1	(27,1)	175,7
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	90,4	(27,9)	176,4
Attività fisse in funzionamento	8.958,2	9.213,6	9.121,0
Scorte	940,2	925,5	940,7
Crediti commerciali	875,9	1.044,8	652,5
Debiti commerciali	(1.062,5)	(1.062,2)	(1.673,6)
Capitale circolante netto operativo in funzionamento	753,6	908,1	(80,4)
% su vendite (*)	14,4%	17,0%	(1,5%)
Altri crediti/altri debiti	89,9	158,2	(42,2)
Capitale circolante netto attività in funzionamento	843,5	1.066,3	(122,6)
% su vendite (*)	16,1%	19,9%	(2,3%)
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	51,3	78,4	60,7
Capitale netto investito	9.853,0	10.358,3	9.059,1
Patrimonio netto	4.267,6	3.002,9	4.177,0
Fondi	1.646,5	1.830,2	1.663,6
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	3.938,9	5.525,2	3.218,5
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.205,7	2.929,1	4.116,7
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali	85,3	98,3	489,4
Spese di ricerca e sviluppo	56,3	56,7	221,5
% su vendite	4,3%	4,2%	4,1%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	51,3	50,3	199,9
% su vendite high value	6,2%	5,5%	6,5%
Dipendenti n. (a fine periodo)	31.267	30.220	30.189
Siti industriali n.	19	19	19

(*) nei periodi intermedi il dato delle vendite viene annualizzato

(**) Gli *adjustment* fanno riferimento ad ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 28,7 milioni di euro (26,2 milioni nel primo trimestre 2017 e 109,6 milioni di euro nell'anno 2017), oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 2,4 milioni di euro (10,1 milioni di euro nel primo trimestre 2017 e 93,2 milioni di euro nell'anno 2017) e oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 per 3,3 milioni di euro.

Rendiconto Finanziario

<i>(In milioni di euro)</i>	1° trimestre	
	2018	2017
EBIT adjusted	218,4	205,0
Ammortamenti (esclusi amm.ti immob. Immateriali PPA)	69,7	65,4
Investimenti materiali e immateriali	(85,3)	(98,3)
Variazione capitale funzionamento/altro	(928,8)	(892,2)
Flusso di cassa netto gestione operativa	(726,0)	(720,1)
Proventi/(Oneri) finanziari	(55,2)	(77,0)
Imposte pagate	(31,1)	(45,7)
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari	155,0	(1,7)
Acquisto minorities	(18,5)	-
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione	(38,2)	(11,9)
Liquidazione Drahtcord Saar	-	(5,5)
Differenze cambio/altro	(11,7)	(19,8)
Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie	(725,7)	(881,7)
Industrial reorganization	5,3	269,3
Flusso di cassa totale	(720,4)	(612,4)