



COMUNICATO STAMPA

Il Cda di Pirelli & C. S.p.A. ha approvato i risultati al 31 marzo 2019

I dati economici, patrimoniali e finanziari al 31 marzo 2019 sono stati formulati applicando il nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases, che stabilisce una nuova modalità di contabilizzazione dei contratti di locazione, con effetti significativi in particolare sulla rappresentazione della posizione finanziaria netta e dell'EBITDA del Gruppo. Si segnala che i dati comparativi del 2018 non sono stati oggetto di restatement.

Risultati al 31 marzo 2019

- Ricavi a 1.313,8 milioni di euro, +1,2% a livello organico
- Ricavi High Value: +7,3% a 895 milioni di euro (+5,3% a livello organico) grazie al rafforzamento in tutte le aree geografiche. Incidenza sul fatturato in aumento al 68,1% dal 63,6% al 31 marzo 2018
- Volumi High Value: +4,5%, di cui +6,7% i volumi Car 'New Premium' (\geq 18 pollici). Crescono del 12,1% i volumi del New Premium del canale Ricambi
- Price/mix: +7,7% sostenuto dal crescente peso dell'High Value e dal miglioramento del mix di prodotto e di canale
- Ebit Adjusted ante costi di start-up a 230,7 milioni di euro (229,4 milioni nel primo trimestre 2018) con un margine Ebit Adjusted ante costi di start-up pari al 17,6% (17,5% al 31 marzo 2018)
- Ebit Adjusted a 219,2 milioni (218,4 milioni al 31 marzo 2018), con un margine Ebit Adjusted pari al 16,7% (invariato rispetto al 31 marzo 2018)
- Utile netto attività in funzionamento: +9,7% a 101,4 milioni di euro (92,4 milioni di euro al 31 marzo 2018)
- Posizione Finanziaria Netta escludendo l'impatto del principio contabile IFRS 16 negativa per 3.913,0 milioni di euro (-4.387,3 milioni di euro includendo l'impatto IFRS 16 pari a 474,3 milioni di euro) in crescita rispetto ai 3.180,1 milioni di euro al 31 dicembre 2018 per la consueta stagionalità del capitale circolante, ma in miglioramento rispetto ai 3.938,9 milioni di euro del 31 marzo 2018, che beneficiava dell'impatto di cessioni di partecipazioni e operazioni straordinarie per 141,8 milioni
- Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie/partecipazioni in miglioramento, con un assorbimento di cassa inferiore di 162,2 milioni di euro rispetto al 31 marzo 2018

Dati previsionali

- Ricavi 2019 attesi in crescita tra il 3% e il 4% (4% e il 6% la precedente indicazione) per la prolungata debolezza della domanda sul Primo Equipaggiamento
- Confermata incidenza dell'High Value sui ricavi pari a circa il 67%, in miglioramento rispetto al 64% del 2018

- Confermato miglioramento profittabilità: margine Ebit adjusted 2019 previsto $\geq 19\%$ (circa 19% la precedente indicazione), rispetto a 18,4% nel 2018.
- Confermata incidenza dell'High Value sull'Ebit Adjusted ante oneri di start up pari a circa l'85% rispetto all'83% del 2018
- Investimenti 2019 pari a circa 400 milioni di euro (circa 430 milioni di euro il precedente target) coerentemente con il nuovo scenario di mercato
- Confermato rapporto tra posizione finanziaria netta ed Ebitda adjusted ante costi di start up, stimato a fine 2019 pari a circa 2,1x (2,3x includendo l'impatto IFRS16)

Milano, 14 maggio 2019 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi in data odierna, ha esaminato i risultati al 31 marzo 2019 che confermano la resilienza del modello di business focalizzato sull'High Value ed evidenziano una crescita dei principali indicatori economici.

Il primo trimestre 2019, in particolare, è stato caratterizzato da:

- **la crescita organica dei ricavi**, pari a +1,2%, grazie al **rafforzamento registrato in tutte le aree geografiche sul segmento High Value**, che oggi rappresenta il 68,1% dei ricavi complessivi (+4,5 punti percentuali rispetto al 63,6% del primo trimestre 2018). I volumi High Value hanno registrato una crescita del +4,5%, in un contesto che ha visto un calo della produzione di auto e un rallentamento del mercato moto Premium. In tale scenario Pirelli ha comunque migliorato la sua quota di mercato sul Car New Premium (+6,7% i volumi di vendita Pirelli sul Car $\geq 18''$ rispetto a un mercato in crescita del 5,2%) in particolare sul canale Ricambi (+12,1% la crescita dei volumi Pirelli $\geq 18''$, rispetto al +10,5% del mercato);
- **un'ulteriore riduzione dell'esposizione sul segmento Standard**, con una flessione dei volumi del 16,6% per l'accelerazione nell'uscita dai prodotti a minore calettamento e meno profittevoli in un contesto di generale rallentamento del mercato Standard. L'effetto combinato del trend sull'High Value e sullo standard ha portato a un calo dei volumi complessivi del 6,5%;
- **il miglioramento del price/mix**, pari a +7,7% per effetto del crescente peso dell'alto di gamma, del progressivo miglioramento del mix di prodotto e canale e degli aumenti dei prezzi nei paesi emergenti e in Nord America per contrastare la volatilità dei cambi;
- **l'implementazione del programma di efficienze** (16,4 milioni nel primo trimestre 2019, pari all'1,2% dei ricavi) che ha più che compensato l'inflazione dei costi produttivi (-14,9 milioni di euro);
- **la continua implementazione di azioni di recupero sui costi** (12,8 milioni nel primo trimestre 2019) in risposta al peggioramento dei trend di mercato sullo Standard, in particolare nei Paesi emergenti.

Vendite

Ricavi (milioni di euro)	31/03/2019	% sul totale	31/03/ 2018	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a
						Organica
High Value	895,0	68,1%	833,9	63,6%	+7,3%	+5,3%
Standard	418,8	31,9%	476,4	36,4%	-12,1%	-6,0%
Totale	1.313,8	100%	1.310,3	100%	+0,3%	+1,2%

I ricavi sono stati pari a 1.313,8 milioni di euro con una crescita organica dell'1,2% rispetto al primo trimestre 2018 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. La variazione complessiva dei ricavi è stata pari a +0,3% includendo l'effetto dei cambi e l'adozione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina (per un impatto complessivo pari a -0,9%).

Varianti dei ricavi		31/03/ 2019
Volumi		-6,5%
	<i>di cui High Value</i>	<i>+4,5%</i>
	<i>di cui Standard</i>	<i>-16,6%</i>
Price/Mix		+7,7%
Cambi/IAS 29 Argentina		-0,9%
Totale variazione		+0,3%

I ricavi *High Value*, pari a 895 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 7,3% rispetto al corrispondente periodo 2018 (+5,3% la crescita organica escludendo l'effetto positivo dei cambi pari a +2,0%), con un'incidenza sui ricavi complessivi in aumento al 68,1% rispetto al 63,6% del primo trimestre 2018.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una crescita del 4,5% mentre i volumi dei pneumatici **Car New Premium superiori ai 18 pollici** sono cresciuti del 6,7% (+5,2% l'andamento del mercato) con un miglioramento della quota di mercato in tutte le principali aree geografiche. In particolare sul canale Ricambi, Pirelli ha registrato una crescita dei volumi del 12,1%, mentre il Primo Equipaggiamento ha registrato un +0,4% per effetto della debolezza del mercato in Emea, Apac e Nord America.

La differenza di crescita dei volumi *High Value* rispetto a quella del Car ≥ 18 pollici è riconducibile al rallentamento della domanda di *specialties* ≤ 17 " - principalmente sul Primo Equipaggiamento - in linea con il calo della produzione Car, e al rallentamento del mercato moto Premium, sul Primo Equipaggiamento in Europa e sul canale Ricambi in Nord America, impattato dalle difficili condizioni climatiche che hanno portato a rinviare la decisione d'acquisto.

I volumi complessivi hanno registrato una flessione del 6,5% quale risultante da un lato dell'incremento dei volumi *High Value* e dall'altro della flessione del 16,6% dei volumi *Standard*. L'andamento del segmento Standard riflette il calo della domanda in tutti i mercati (-3,1% l'andamento globale car standard) e la decisione di Pirelli di proseguire la riduzione dei volumi su prodotti a minore redditività.

In deciso miglioramento il **price/mix** (+7,7% nel primo trimestre 2019), supportato dal crescente peso dell'*High Value*, dal miglioramento del mix nel segmento *Standard* e dall'aumento dei prezzi nei mercati emergenti e in Nord America per contrastare la volatilità dei cambi e l'aumento del costo delle materie prime.

Negativo l'andamento dei cambi - principalmente a causa della volatilità delle valute dei paesi emergenti - che, unitamente all'applicazione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina, ha avuto un impatto negativo pari a -0,9% nel primo trimestre 2019.

Redditività

Redditività* (milioni di euro)	31/03/2019	% sui ricavi	31/03/2018	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	327,0	24,9%	298,0	22,7%	+9,7%
Ebitda Adjusted	315,6	24,0%	288,1	22,0%	+9,5%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	230,7	17,6%	229,4	17,5%	+0,6%
Ebit Adjusted	219,2	16,7%	218,4	16,7%	+0,4%

* A partire dal primo gennaio 2019, i canoni di leasing, inclusi precedentemente nell'Ebitda, sono rilevati a riduzione del debito per leasing (per la quota capitale) e tra gli oneri finanziari (per la quota interessi). Contestualmente vengono rilevati nell'Ebit gli ammortamenti dei diritti d'uso dei beni in leasing, iscritti inizialmente nell'attivo dello stato patrimoniale a fronte dei debiti per leasing.

L'**Ebitda Adjusted ante costi di start-up** al 31 marzo 2019 è stato pari a 327 milioni di euro (302 milioni di euro escludendo l'impatto dell'IFRS 16), in crescita del 9,7% rispetto ai 298 milioni di euro del corrispondente periodo 2018 (+1,3% escludendo l'impatto dell'IFRS 16). L'Ebitda include un beneficio di 25 milioni di euro derivante dall'applicazione - a partire dal primo gennaio 2019 - del nuovo principio contabile IFRS 16 che stabilisce una nuova modalità di contabilizzazione dei contratti di locazione.

L'**Ebit Adjusted ante costi di start-up** è cresciuto dello 0,6% a 230,7 milioni di euro rispetto a 229,4 milioni di euro del corrispondente periodo del 2018. L'**Ebit margin Adjusted ante costi di start-up** è stato pari al 17,6%, sostanzialmente stabile rispetto al 17,5% dello stesso periodo 2018.

L'**Ebit adjusted** è stato pari a 219,2 milioni di euro (218,4 milioni di euro nel primo trimestre 2018) con un margine pari al 16,7% stabile rispetto al primo trimestre 2018. Le leve interne (prezzo/mix, efficienze e il programma di riduzione dei costi) hanno compensato gli impatti legati al deterioramento dello scenario esterno (materie prime, cambi, inflazione, debolezza del mercato Primo Equipaggiamento in EMEA, Apac e Nord America) e alla flessione dei volumi sul segmento Standard.

Più in particolare:

- il miglioramento del price/mix (62,7 milioni di euro) ha contribuito a ridurre l'impatto dell'incremento del prezzo delle materie prime (-27 milioni di euro) e della volatilità dei cambi (-2,1 milioni di euro), nonché l'effetto della flessione dei volumi (-37,7 milioni di euro);
- le efficienze industriali (16,4 milioni di euro, 1,2% dei ricavi) hanno più che compensato l'inflazione dei costi (-14,9 milioni di euro);
- il piano di riduzione costi pari a 12,8 milioni di euro per contrastare la flessione delle vendite sul segmento Standard, in particolar modo in Brasile, ha più che compensato l'incremento degli ammortamenti e degli altri costi legati allo sviluppo dell'*High Value* (-8,9 milioni di euro);
- i costi di start up (principalmente relativi al business Cyber e alla trasformazione digitale della società) sono risultati in leggero aumento (+0,5 milioni di euro a 11,5 milioni di euro rispetto agli 11 milioni di euro del primo trimestre 2018).

L'**Ebit** è stato pari a 183,1 milioni di euro (184,0 milioni nel primo trimestre 2018) e include ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 28,7 milioni di euro (in linea con il primo trimestre 2018), oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 5,1 milioni di euro (2,4 milioni di euro nel primo trimestre 2018) e oneri relativi al piano di retention per 2,3 milioni di euro (3,3 milioni nel primo trimestre 2018).

Il risultato da partecipazioni è stato positivo per 2 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai +0,8 milioni di euro del primo trimestre 2018.

Gli oneri finanziari netti sono diminuiti per 7,1 milioni di euro (da 55,2 milioni di euro del primo trimestre 2018 a 48,1 milioni del primo trimestre 2019) per effetto di minori perdite su cambi (che avevano impattato il primo trimestre 2018 come effetto della svalutazione in Argentina) e minori oneri finanziari connessi alle operazioni di copertura in Brasile, che hanno più che compensato i maggiori oneri per leasing (6,7 milioni di euro) derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 – Leases.

Il risultato netto delle attività in funzionamento è pari a 101,4 milioni di euro, in crescita del 9,7% rispetto ai 92,4 milioni di euro del primo trimestre 2018.

Andamento per aree geografiche

Con l'obiettivo di accelerare l'implementazione del modello di business focalizzato sull'High Value, Pirelli ha adottato una nuova organizzazione a livello regionale composta da cinque *region* anziché sei. Oltre all'Apac, il Nord America (in precedenza denominata Nafta) e il Latam, le due nuove macro aree geografiche sono:

- **l'Emea** (Europa, Middle East, Africa): in tale area rientrano anche i paesi del Golfo, mercati con esposizione crescente all'High Value;
- **Russia e Nordics**: tale area raggruppa mercati con elevate similarità, con l'obiettivo di sfruttare sinergie produttive e commerciali, in particolare sul *winter*.

Ricavi (<i>milioni di euro</i>)	31/03/2019	% sul totale 31/03/2019	% sul totale 31/03/2018	Variazione a/a	Variazione a/a organica
Emea	598,7	45,6%	46,8%	-2,3%	-1,6%
Nord America	269,8	20,5%	18,6%	+10,8%	+2,8%
Apac	214,2	16,3%	15,3%	+6,8%	+4,4%
Latam	167,2	12,7%	14,4%	-11,7%	+3,3%
Russia & Nordics	63,9	4,9%	4,9%	-0,8%	+5,0%
Totale	1.313,8	100%	100%	+0,3%	+1,2%

A livello geografico, l'area **Emea** ha registrato nel primo trimestre 2019 una variazione organica dei ricavi pari a -1,6% (-2,3% includendo l'effetto cambi pari a -0,7 punti percentuali) per effetto del calo delle immatricolazioni Car e Moto in Europa nel primo trimestre. Pirelli ha comunque migliorato la sua quota di mercato sia sul Primo Equipaggiamento Car $\geq 18''$ - grazie a un portafoglio di omologazioni diversificato - sia sul canale Ricambi grazie all'effetto *pull-through*. Nonostante la difficoltà di mercato del Primo Equipaggiamento, i ricavi *High Value* hanno registrato una crescita organica del 2,0%. Sullo *Standard* è proseguita, invece, la riduzione dell'esposizione sui prodotti meno profittevoli, con ricavi a livello organico in flessione del 10,8%. La profittabilità si è posizionata a livelli *Mid-teens*, in leggera flessione rispetto al primo trimestre 2018, e riflette il rallentamento sul canale Primo Equipaggiamento.

Il **Nord America** ha registrato una crescita organica dei ricavi del +2,8% (+10,8% includendo l'effetto positivo dei cambi per +8,0 punti percentuali) trainata dall'*High Value* (+6,4% la crescita organica) e in particolare dalla crescita sul canale Ricambi, con un incremento della quota di mercato grazie al successo delle specialties $\geq 18''$ e dei prodotti *All Season*. Redditività (Ebit margin *adjusted*) in miglioramento di oltre due punti percentuali a livelli *Twenties* (*High-teens* nel primo trimestre 2018), grazie al crescente peso dell'alto di gamma, alle azioni di efficienza sui costi e al progressivo rafforzamento del dollaro.

L'Apac ha registrato una crescita organica dei ricavi del 4,4% (+6,8% includendo i cambi, positivi per 2,4 punti percentuali) e si conferma l'area geografica con la più elevata profittabilità (*Ebit margin adjusted Twenties*), in miglioramento rispetto all'anno precedente. Ricavi in crescita organica trascinata dall'High Value (+6,1%), principalmente sul canale Ricambi grazie all'effetto *pull through* e a una sempre più ampia presenza commerciale che conta oltre 4.500 punti vendita. In flessione le vendite nello Standard (-1,5% la variazione organica) con un calo delle vendite sui calettamenti ≤ 17 pollici in un contesto di debolezza del mercato su tale segmento.

Il Latam ha registrato una variazione organica dei ricavi del +3,3% (-11,7% la variazione complessiva dei ricavi includendo l'effetto cambi e l'applicazione della contabilità per l'alta inflazione in Argentina complessivamente negativi per -15 punti percentuali) condizionata soprattutto da un calo dei volumi del 16,6%. Tale trend riflette la debolezza del mercato (-7% il mercato car totale nel primo trimestre 2019), il proseguimento del focus sul mix, con la riduzione delle vendite sui prodotti *Standard* a minore profittabilità e calettamento, e la destinazione di parte della produzione all'*export* verso il Nord America. Il price/mix è risultato in deciso miglioramento (+20,0% nel primo trimestre) grazie all'aumento dei prezzi in Brasile, avvenuto nel quarto trimestre, e al forte miglioramento del mix di prodotto. Profittabilità (*Ebit margin adjusted High-single digit*), in lieve crescita rispetto al primo trimestre 2018, per effetto delle azioni di efficienza sui costi e di miglioramento e riconversione del mix.

L'area **Russia e Nordics** ha registrato una crescita organica dei ricavi del 5,0% (-0,8% includendo l'effetto cambi negativo per -5,8 punti percentuali) grazie alla strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e alla ripresa del mercato. Tali dinamiche hanno impattato favorevolmente sui risultati del trimestre con una crescita organica dei ricavi High Value del 37,4% (+32,4% la crescita includendo l'impatto cambi negativo per -5 punti percentuali) e una riduzione organica dei ricavi Standard del 5,3% (-11,2% incluso i cambi). Significativo miglioramento della profittabilità rispetto al primo trimestre 2018 (*Ebit margin adjusted Double-digit* da *Mid-single-digit* nel primo trimestre 2018).

Posizione finanziaria netta e flusso di cassa

La **Posizione Finanziaria Netta** escludendo l'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16 è negativa per 3.913,0 milioni di euro (-4.387,3 milioni di euro includendo l'impatto IFRS 16 pari a 474,3 milioni di euro) in crescita rispetto ai 3.180,1 milioni di euro al 31 dicembre 2018 per la consueta stagionalità del capitale circolante, ma in miglioramento rispetto ai 3.938,9 milioni di euro del 31 marzo 2018, che beneficiava dell'impatto di cessioni di partecipazioni e operazioni straordinarie per 141,8 milioni di euro (principalmente per effetto della cessione della quota detenuta in Mediobanca).

Il **flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie/partecipazioni**, negativo per 700,0 milioni di euro, risulta in miglioramento di 162,2 milioni di euro rispetto al dato dello stesso periodo dell'anno precedente (-862,2 milioni di euro) grazie:

- al miglioramento della gestione di cassa operativa (124,5 milioni di minore assorbimento di cassa);
- a minori oneri finanziari, non ricorrenti e di ristrutturazione (37,7 milioni di euro).

Più in dettaglio, il **flusso di cassa netto della gestione operativa** nel primo trimestre 2019 è stato negativo per 601,5 milioni di euro in miglioramento di 124,5 milioni di euro rispetto al dato dello stesso periodo del 2018 (-726,0 milioni di euro) e riflette:

- investimenti ante IFRS 16 per 78,0 milioni di euro (85,3 milioni di euro nel primo trimestre 2018), 81,2 milioni di euro includendo l'impatto dovuto all'applicazione del nuovo principio IFRS 16. Gli investimenti sono destinati principalmente all'incremento della capacità High Value in Europa e nell'area Nord America, alla riconversione strategica della capacità Standard in High Value in Brasile e al costante miglioramento del mix e della qualità di tutte le fabbriche;
- un assorbimento di cassa legato alla consueta stagionalità del capitale circolante e altro pari a 836,0 milioni di euro. Tale assorbimento è risultato inferiore al dato del primo trimestre 2018 (-928,8 milioni

di euro) grazie anche alle azioni di recupero sul capitale circolante annunciate in occasione della pubblicazione dei risultati di bilancio 2018.

L'andamento del capitale circolante e altro nel primo trimestre del 2019 beneficia infatti:

- del prosieguo del miglioramento delle condizioni di pagamento verso i fornitori, e
- dell'avvio delle azioni di recupero sui crediti commerciali, attraverso il riallineamento dei termini di pagamento dei principali Dealer in Brasile, temporaneamente estesi a fine 2018 per le difficili condizioni di mercato.

In particolare, le scorte hanno registrato una riduzione a volume del 2%, con:

- una flessione dell'11% sui prodotti Standard, in linea con il piano di recupero annunciato a inizio anno, e
- un incremento del 5% sui prodotti High Value, per assicurare un migliore livello di servizio al cliente finale.

Tale miglioramento del mix di magazzino e l'impatto cambi hanno portato a un lieve aumento delle scorte a valore.

Il **flusso di cassa totale** nel primo trimestre 2019 è negativo per 717,2 milioni di euro e include, inoltre, l'impatto di operazioni su partecipazioni avvenute nel corso del trimestre. Nel primo trimestre 2018 il flusso di cassa totale era stato negativo per 720,4 milioni di euro e includeva un impatto positivo derivante da operazioni su partecipazioni e operazioni straordinarie per 141,8 milioni di euro (principalmente per effetto della cessione della quota detenuta in Mediobanca).

Dati previsionali 2019

<i>Dati in milioni di euro</i>	2018	2019
Ricavi	5.194,5	~+3%/+4%
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	64%	~67%
Volumi	-3,1%	~ -1%
<i>Volumi High Value</i>	+11%	>+9%
<i>Volumi Standard</i>	-14%	~ -11%
Price/Mix	+6,8%	+5%/+5,5%
Cambi	-5,9%	-1%/-0,5%
Margine Ebit Adjusted	18,4%	≥19%
<i>Costi di start up</i>	48	~40
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante costi start-up	2,49X	~2,1X
		~ 2,3X incl. IFRS16
CapEx	463	~400

L'andamento del mercato nei primi mesi dell'anno evidenzia una prolungata debolezza della domanda sul Primo Equipaggiamento. In particolare, sul segmento New Premium (pneumatici con calettamento ≥18 pollici), le attese sono per una crescita del mercato Primo Equipaggiamento nel 2019 tra il +2% e il +3%, rispetto al +5% precedentemente stimato. Confermata, invece, la crescita a doppia cifra (+10%) prevista

per il mercato Ricambi ≥ 18 pollici. A fronte di tale dinamiche, la crescita complessiva del mercato New Premium è attesa pari a circa il 7% (+8% la precedente stima).

Sulla base di tale scenario Pirelli rivede le sue stime sui volumi High Value, previsti in crescita di oltre il 9% (circa +11% la precedente indicazione), livello comunque superiore alla crescita del mercato:

- sia sul Primo equipaggiamento grazie a un portafoglio di omologazioni diversificato e nuovi contratti di fornitura in Nord America e in Apac nel secondo semestre
- sia sui Ricambi facendo leva sull'effetto pull-through (83% nel 2018).

Riviste anche le attese sui volumi del segmento Standard, per cui è previsto un calo pari a -11% (-9%/-10% la precedente indicazione), a fronte della debolezza del mercato e dell'accelerazione sull'uscita dai prodotti meno profittevoli.

Le attese sui volumi complessivi sono di una flessione pari a circa -1% (+0%, +1% la precedente guidance).

Confermate le attese di miglioramento del price/mix (+5%/+5,5%) e cambi (-1%/-0,5%).

Le previsioni per il 2019 sono quindi:

- ricavi in crescita tra il 3% e il 4% (tra +4% e +6% la precedente indicazione) rispetto ai 5.194,5 milioni di euro del 2018, sostenuta dal rafforzamento sull'High Value (confermato ~67% il peso sui ricavi)
- profittabilità in crescita, con un margine Ebit adjusted previsto $\geq 19\%$ (circa il 19% la precedente indicazione) rispetto al 18,4% del 2018, sostenuta dal miglioramento delle leve interne (prezzo mix ed efficienze di costo)
- peso dell'High Value sull'Ebit adjusted ante costi di start-up pari a ~85% (in linea con la precedente indicazione)
- riduzione dell'indebitamento con un rapporto tra Posizione Finanziaria Netta ed Ebitda adjusted ante costi di start-up pari a circa 2,1x (2,49 a fine 2018), circa 2,3x includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16
- investimenti pari a circa 400 milioni di euro (430 milioni di euro la precedente indicazione), in coerenza con il nuovo scenario di mercato.

Eventi successivi al 31 marzo 2019

In data **8 aprile 2019** è passata in giudicato una sentenza del Tribunale Regionale Federale della prima regione (T.R.F.-1 con sede a Brasilia), che ha riconosciuto il diritto della controllata brasiliana Pirelli Pneus Ltda. all'esclusione dell'imposta ICMS (Imposta statale sulle operazioni relative alla circolazione di merci e le prestazioni di servizi di trasporto interstatali, intermunicipali e di comunicazione) dalla base di calcolo dei contributi sociali PIS e COFINS per il periodo 2003-2014.

In seguito a tale sentenza, come reso noto al mercato in data **1 aprile 2019**, nel secondo trimestre sarà rilevato a conto economico un impatto positivo non ricorrente sul risultato netto pari a circa 107 milioni di euro così composto:

- impatto positivo sul Risultato Operativo (Ebit) per circa 80 milioni di euro
- impatto positivo sui Proventi Finanziari per circa 82 milioni di euro
- impatto fiscale negativo per circa -55 milioni di euro

Si prevede che i benefici in termini di cassa sul gruppo si avranno nel quinquennio 2020-2024.

In data **13 maggio 2019** Pirelli ha annunciato una riorganizzazione della propria presenza produttiva in Brasile che consentirà di migliorare la competitività nel Paese attraverso la creazione di un polo per pneumatici High Value Car, Motorsport e Moto a Campinas dove sarà trasferita la produzione di pneumatici moto ora realizzata a Gravataí. È previsto un piano d'investimenti pari a 120 milioni di euro nel periodo 2019-2021 per l'ammodernamento e la riconversione degli impianti produttivi da Standard ad High Value, e il

continuo miglioramento del mix e della qualità delle fabbriche di Campinas (San Paolo), e Feira de Santana (Bahia). Le risorse relative alla riorganizzazione derivano principalmente dalla sottoscrizione dell'accordo fiscale sul Patent Box avvenuta nell'ottobre 2018 che, come allora anticipato, sono state destinate all'ulteriore focalizzazione sul segmento High Value e a una più rapida riduzione del segmento standard. Il potenziamento di Campinas permetterà l'assunzione di circa 300 persone entro il 2022 e, nel periodo di trasferimento della produzione da Gravatai a Campinas, con l'obiettivo di trovare un accordo con i sindacati verranno intraprese tutte le azioni di mitigazione per ridurre gli impatti sociali nello stabilimento di Gravatai, che vede oggi occupate circa 900 persone.

Conference call

I risultati al 31 marzo 2019 saranno illustrati oggi, 14 maggio 2019, 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 2019 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

Pirelli – Dati economici al 31.03.2019

<i>(In milioni di euro)</i>	1 trimestre 2019	1 trimestre 2018
Vendite	1.313,8	1.310,3
EBITDA adjusted ante costi di start-up (°)	327,0	298,0
% su vendite	24,9%	22,7%
EBITDA adjusted (°°)	315,6	288,1
% su vendite	24,0%	22,0%
EBITDA (°°°)	308,2	282,4
% su vendite	23,5%	21,6%
EBIT adjusted ante costi di start-up (°)	230,7	229,4
% su vendite	17,6%	17,5%
EBIT adjusted	219,2	218,4
% su vendite	16,7%	16,7%
Adjustment: - ammti immateriali inclusi in PPA	(28,7)	(28,7)
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e altri	(7,4)	(5,7)
EBIT	183,1	184,0
% su vendite	13,9%	14,0%
Risultato da partecipazioni	2,0	0,8
(Oneri)/proventi finanziari (°°°)	(48,1)	(55,2)
Risultato ante imposte	137,0	129,6
Oneri fiscali	(35,6)	(37,2)
Tax rate %	(26,0%)	(28,7%)
Risultato netto attività in funzionamento	101,4	92,4
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,098	0,090
Risultato netto attività in funzionamento adjusted	123,4	113,3
Risultato netto attività operative cessate	-	(3,3)
Risultato netto totale	101,4	89,0
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	97,6	90,4

(°) I costi di start-up fanno riferimento al contributo all'EBITDA e all'EBIT (rispettivamente pari a 11,4 milioni di euro (9,9 milioni di euro nel primo trimestre 2018) e 11,5 milioni di euro (11 milioni di euro nel primo trimestre 2018)) delle Attività Cyber e Velo ed ai costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo.

(°°) Gli adjustment fanno riferimento ad oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 5,1 milioni di euro (2,4 milioni di euro nel primo trimestre 2018) ed a oneri relativi al piano di retention approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 per 2,3 milioni di euro (3,3 milioni di euro nel primo trimestre 2018).

(°°°) La voce include per l'anno 2019 gli impatti derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases, pari a 25 milioni di euro sull'EBITDA e -6,7 milioni di euro sugli oneri finanziari

Pirelli – Dati patrimoniali al 31.03.2019

(In milioni di euro)	31/03/2019	31/12/2018	31/03/2018
Attività fisse in funzionamento ante IFRS 16	9.069,7	9.017,8	8.958,2
Diritti d'uso IFRS 16	472,4	n/a	n/a
Attività fisse in funzionamento	9.542,1	9.017,8	8.958,2
Rimanenze	1.165,5	1.128,5	940,2
Crediti commerciali	858,4	628,0	875,9
Debiti commerciali	(1.142,5)	(1.604,7)	(1.062,5)
Capitale circolante netto operativo attività in funzionamento	881,4	151,8	753,6
% su vendite (*)	16,8%	2,9%	14,4%
Altri crediti/altri debiti	133,3	34,3	89,9
Capitale circolante netto attività in funzionamento	1.014,7	186,1	843,5
% su vendite (*)	19,3%	3,6%	16,1%
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	0,8	10,7	51,3
Capitale netto investito	10.557,6	9.214,6	9.853,0
Patrimonio netto	4.687,9	4.550,9	4.267,6
Fondi	1.482,4	1.483,6	1.646,5
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva ante IFRS 16	3.913,0	3.180,1	3.938,9
Debiti per leasing IFRS 16	474,3	n/a	n/a
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	4387,3	3.180,1	3.938,9
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.603,9	4.468,1	4.205,7
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali ante IFRS 16	78,0	463,4	85,3
Investimenti in immobilizzazioni materiali IFRS 16	3,2	n/a	n/a
Spese di ricerca e sviluppo	62,6	219,0	56,3
% su vendite	4,8%	4,2%	4,3%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	57,3	202,9	51,3
% su vendite high value	6,4%	6,1%	6,2%
Organico (a fine periodo)	31.697	31.489	31.267
Siti industriali n.	19	19	19

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

Rendiconto finanziario

(In milioni di euro)	1° trimestre	
	2019	2018
EBIT adjusted	219,2	218,4
Ammortamenti (escl. PPA)	96,5	69,7
Investimenti materiali e immateriali ante IFRS 16	(78,0)	(85,3)
Investimenti materiali IFRS 16	(3,2)	n.a.
Variazione capitale funzionamento/altro	(836,0)	(928,8)
Flusso di cassa netto gestione operativa	(601,5)	(726,0)
Proventi/(Oneri) finanziari	(48,1)	(55,2)
Imposte pagate	(30,1)	(31,1)
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione/altro	(16,0)	(38,2)
Differenze cambio/altro	(4,3)	(11,7)
Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie/partecipazioni	(700,0)	(862,2)
Industrial reorganization	-	5,3
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari in partecipazioni	(17,2)	136,5
Flusso di cassa totale (*)	(717,2)	(720,4)
Flusso di cassa totale ante IFRS 16	(732,9)	

*La voce al 31 marzo 2019 fa riferimento alla variazione della posizione finanziaria netta calcolata includendo, sia al 1.1.2019 che al 31.03.2019 i debiti per leasing registrati in sede di applicazione del nuovo principio IFRS 16 - Leases

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 all'EBIT dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali. L'EBITDA viene utilizzato al fine di misurare l'abilità di generare risultati dalle attività, escludendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento;
- **EBITDA adjusted:** è un indicatore alternativo all'EBITDA dal quale sono esclusi gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e 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 all'EBITDA (costi *start-up*) delle *Attività Cyber e Velo* e i costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo. L'EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* è un indicatore alternativo all'EBITDA *adjusted* dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **EBITDA adjusted ante costi di start-up ante IFRS 16:** è pari all'EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* dal quale sono esclusi gli impatti derivanti dall'applicazione del nuovo principio IFRS 16 - Leases;
- **EBITDA margin:** calcolato dividendo l'EBITDA con i ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa, escludendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento;
- **EBITDA margin adjusted:** calcolato dividendo l'EBITDA *adjusted* con i ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa, escludendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
- **EBITDA margin adjusted ante costi di start-up:** calcolato dividendo l'EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice è alternativo all'EBITDA margin adjusted dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **EBIT:** è una grandezza intermedia che deriva dal risultato netto dal quale sono esclusi il risultato netto delle attività operative cessate, le imposte, i proventi e gli oneri finanziari ed il risultato da partecipazioni. L'EBIT viene utilizzato al fine di misurare l'abilità di generare risultati dalle attività, includendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento;
- **EBIT adjusted:** è un indicatore alternativo all'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 e di ristrutturazione e 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 all'EBIT (costi *start-up*) delle *Attività Cyber e Velo* ed i costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo. L'EBIT *adjusted* ante costi di *start-up* è un indicatore alternativo all'EBIT *adjusted*, dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **EBIT margin:** calcolato dividendo l'EBIT con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa;
- **EBIT margin adjusted:** calcolato dividendo l'EBIT *adjusted* con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa, escludendo gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018;
- **EBIT margin adjusted ante costi di start-up:** calcolato dividendo l'EBIT *adjusted* ante costi di *start-up* con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice è alternativo all'EBIT margin adjusted dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **Risultato netto attività in funzionamento 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 e di ristrutturazione e 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 nonchè l'impatto fiscale relativo agli aggiustamenti di cui ai punti precedenti.

L'indicatore viene utilizzato al fine di misurare la redditività netta, escludendo l'impatto delle voci 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", "altre attività finanziarie a *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo" e "altre attività finanziarie non correnti a *fair value* rilevato a conto economico". Le attività fisse in funzionamento rappresentano le attività non correnti incluse nel capitale netto investito;
- **Attività fisse in funzionamento ante IFRS 16:** tale grandezza viene calcolata escludendo dalle attività fisse in funzionamento i diritti d'uso rilevati in sede di applicazione del nuovo principio IFRS 16 - Leases;
- **Capitale circolante netto operativo attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "rimanenze", "crediti commerciali" e "debiti commerciali". L'indicatore è utilizzato per misurare l'equilibrio finanziario delle attività commerciali;

- **Capitale circolante netto attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dal capitale circolante netto operativo e dagli altri crediti e debiti e strumenti derivati non inclusi nella Posizione finanziaria netta. L'indicatore rappresenta le attività e passività a breve termine incluse nel capitale netto investito ed è utilizzato per misurare l'equilibrio finanziario nel breve termine;
- **Capitale netto investito attività destinate alla vendita:** tale grandezza è costituita dalla differenza tra "attività destinate alla vendita" e "passività destinate alla vendita". Il capitale netto investito attività destinate alla vendita viene utilizzato per misurare le attività nette relative alle attività destinate alla vendita;
- **Capitale netto investito:** tale grandezza è costituita dalla somma di (i) Attività fisse in funzionamento, (ii) Capitale circolante netto attività in funzionamento e (iii) Capitale netto investito attività destinate alla vendita. Il capitale netto investito viene utilizzato per rappresentare l'investimento delle risorse finanziarie;
- **Capitale netto investito medio:** tale grandezza è costituita dalla media tra il Capitale netto investito all'inizio ed alla fine del periodo, escludendo le partecipazioni in imprese collegate e JV, le "altre attività finanziarie a *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo" e "altre attività finanziarie non correnti a *fair value* rilevato nel conto economico" e le immobilizzazioni immateriali relative ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*. L'indicatore viene utilizzato per il calcolo del ROI;
- **Fondi:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "fondi per rischi e oneri (correnti e non correnti)", "fondi del personale (correnti e non correnti)" e "fondi per imposte differite". La voce fondi rappresenta l'importo complessivo delle passività dovute ad obbligazioni di natura probabile ma non certa;
- **ROI:** calcolato come rapporto tra l'EBIT *adjusted* ed il Capitale netto investito medio. Il ROI viene utilizzato come indicatore della redditività del capitale investito;
- **Indebitamento finanziario netto:** calcolato ai sensi della Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 and in conformità con le Raccomandazioni ESMA/2013/319. L'indebitamento finanziario netto rappresenta l'indebitamento verso le banche ed altri finanziatori al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle altre attività finanziarie correnti a *fair value* rilevato a conto economico", dei "crediti finanziari correnti" (inclusi nella voce "Altri crediti") e degli strumenti derivati correnti inclusi in posizione finanziaria netta (inclusi nella voce "Strumenti derivati" delle attività correnti);
- **Posizione finanziaria netta totale:** tale grandezza è rappresentata dall'indebitamento finanziario netto ridotto dei "crediti finanziari non correnti" (inclusi nella voce "Altri crediti") e degli strumenti derivati non correnti inclusi in posizione finanziaria netta (inclusi nella voce "Strumenti derivati" delle attività non correnti). La Posizione finanziaria netta totale è un indicatore alternativo all'indebitamento finanziario netto che include le attività finanziarie non correnti;
- **Posizione finanziaria netta ante IFRS 16:** tale grandezza viene calcolata escludendo dalla posizione finanziaria netta totale i debiti per leasing rilevati in sede di applicazione del nuovo principio IFRS 16 - Leases;
- **Posizione finanziaria netta ante IFRS 16/EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* ante IFRS 16:** calcolato come rapporto tra Posizione finanziaria netta ante IFRS 16 e EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* ante IFRS 16. Tale indicatore viene utilizzato per misurare la sostenibilità del debito;
- **Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali ante IFRS 16 e investimenti in immobilizzazioni materiali IFRS 16:** calcolati rispettivamente come (i) la somma di investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni immateriali e investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni materiali escludendo gli incrementi relativi ai diritti d'uso e (ii) gli incrementi relativi ai diritti d'uso rilevati in sede di applicazione del nuovo principio IFRS 16 – Leases. Tale indicatore rappresenta l'ammontare complessivo degli investimenti in immobilizzazioni materiali ed immateriali;
- **Incidenza ammortamenti su investimenti:** calcolato dividendo gli investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni materiali con gli ammortamenti del periodo. Il rapporto investimenti con ammortamenti viene utilizzato per misurare la capacità di mantenere o ripristinare l'ammontare delle immobilizzazioni materiali.