



COMUNICATO STAMPA

Il Cda di Pirelli & C. S.p.A. approva i risultati al 30 settembre 2018

PIRELLI: RICAVI IN CRESCITA ORGANICA DEL 4,4%, EBIT ADJUSTED ANTE COSTI START UP +7,5% E UTILE NETTO +90,1%

Risultati al 30 Settembre 2018

- Ricavi in crescita organica del 4,4% a 3.925,2 milioni di euro
- Rafforzamento sul segmento High Value: +11,5% la crescita organica dei ricavi, con un'incidenza sul fatturato in aumento al 64,5% (58,1% al 30 settembre 2017)
- Volumi High Value in crescita del 12,1%, di cui +16,5% i volumi Car 'New Premium' superiori ai 18 pollici
- Price/mix in miglioramento a +6,2% grazie al crescente peso dell'High Value e al miglioramento del mix
- Ebit Adjusted ante costi di start-up: +7,5% a 732,1 milioni (681,2 milioni al 30 settembre 2017), con un margine sui ricavi nei nove mesi in aumento al 18,7% (16,9% al 30 settembre 2017)
- Utile netto attività in funzionamento: +90,1% a 378,1 milioni di euro (198,9 milioni al 30 settembre 2017)
- Posizione finanziaria netta pari a 4.038,3 milioni di euro (4.287,7 milioni di euro al 30 settembre 2017)

Dati previsionali 2018

- Confermati i target di profittabilità con un Ebit Adjusted ante costi di start up superiore a 1 miliardo di euro ed Ebit adjusted pari a circa 1 miliardo di euro
- Confermato il rafforzamento sull'High Value (circa il 64% il peso sui ricavi, >83% il peso sull'Ebit Adjusted ante costi di start up); ulteriore accelerazione nella riduzione sul segmento standard anche per effetto della debolezza del Sud America
- Ricavi attesi a ~5,2 miliardi di euro che scontano la flessione del Sud America; volumi High Value attesi in crescita di circa +13%, price/mix atteso a circa +6,5%

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 risultato del periodo della discontinued operation è stato classificato nel conto economico in un'unica voce "risultato delle attività operative cessate". Il processo di separazione con riferimento all'Argentina è stato completato nel mese di giugno 2018 mentre con riferimento alla Cina è previsto che si completerà sostanzialmente nel corso dell'esercizio.

Milano, 14 novembre 2018 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi in data odierna, ha esaminato e approvato i risultati al 30 settembre 2018. L'andamento dei primi nove mesi risulta in linea con il percorso di focalizzazione sull'*High Value* ed evidenzia una crescita dei principali indicatori economici. In particolare:

- la crescita organica dei ricavi grazie al rafforzamento di Pirelli sull'*High Value* in tutte le aree geografiche associato a una progressiva riduzione dell'esposizione sul segmento standard;
- il miglioramento del price/mix;
- l'accelerazione del programma di efficienze nel terzo trimestre e l'implementazione di azioni di recupero sui costi in risposta al peggioramento dei trend di mercato sullo standard, in particolar modo in Brasile;
- un ulteriore incremento della redditività di 1,8 punti percentuali al 18,7% (margine Ebit Adjusted ante costi di start up su ricavi);
- l'ulteriore rafforzamento delle partnership con le case auto *Prestige* e *Premium*;
- l'ampliamento della capacità produttiva *High Value* principalmente in Europa e Nafta;
- il rafforzamento della copertura distributiva in Europa, Nafta, Apac e Latam;
- lo sviluppo di 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)	30/09/2018	% sul totale	30/09/ 2017	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	2.529,8	64,5%	2.344,8	58,1%	+7,9%	+11,5%
Standard	1.395,4	35,5%	1.693,7	41,9%	-17,6%	-5,5%
Totale	3.925,2	100%	4.038,5	100%	-2,8%	+4,4%

I ricavi sono stati pari a 3.925,2 milioni di euro, con una crescita organica del 4,4% rispetto al 30 settembre 2017 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. La variazione complessiva dei ricavi è stata pari a -2,8% includendo l'effetto dei cambi e l'adozione del principio contabile IAS29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina (per un impatto complessivo pari a -6,6%) e l'effetto della variazione di perimetro derivante dall'applicazione del nuovo principio contabile sui ricavi IFRS 15 (-0,6%).

Varianti dei ricavi		30/09/ 2018
Volumi		-1,8%
	<i>di cui High Value +12,1%</i>	
	<i>di cui Standard -11,2%</i>	
Price/Mix		+6,2%
Adozione nuovo principio IFRS 15		-0,6%
Cambi/IAS 29 Argentina		-6,6%
Totale variazione		-2,8%

I ricavi *High Value* hanno registrato una crescita organica dell'11,5% a 2.529,8 milioni di euro (+7,9% includendo l'effetto negativo dei cambi pari a -3,6%), con un'incidenza sui ricavi complessivi in aumento al 64,5% del totale rispetto al 58,1% del 30 settembre 2017.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una decisa crescita, pari al 12,1%, con un miglioramento della quota di mercato in tutte le principali aree geografiche. In particolare, i volumi dei pneumatici **Car New Premium superiori ai 18 pollici** sono cresciuti del 16,5% attestandosi a livelli superiori all'andamento di mercato (+10,5%), grazie alla forte domanda in Europa, Apac e Nord America e alla crescente richiesta di *specialties* Pirelli con calettamento ≥ 18 pollici. La differenza di crescita dei volumi *High Value* rispetto a quella del Car ≥ 18 pollici è riconducibile alla minore domanda di *specialties* di calettamento ≤ 17 pollici, inclusi nell'*High Value*, a favore di quelle a calettamento superiore, e al generale rallentamento del mercato moto *Premium* (-6% al 30 settembre 2018, -7% nel terzo trimestre).

Anche nel terzo trimestre la crescita dei volumi sull'*High Value* si è confermata sostenuta (+10,1% i volumi complessivi, +13,1% il Car ≥ 18 "), malgrado la flessione del mercato europeo nel Primo Equipaggiamento (-2,7%) a seguito dell'introduzione dei nuovi test sulle emissioni di CO2 (WLTP) dal primo settembre.

I volumi complessivi hanno registrato una flessione dell'1,8% quale risultante da un lato del forte incremento dei volumi *High Value* e dall'altro della flessione dell'11,2% dei volumi standard. Tale trend riflette il calo della domanda standard sui mercati maturi (Europa e Nafta), la flessione del mercato nei paesi emergenti MEAI e LatAM con un peggioramento nel terzo trimestre e la decisione di Pirelli di accelerare la riduzione dei volumi sui prodotti a minore redditività.

In miglioramento il **price/mix** (+6,2% al 30 settembre 2018), supportato dal crescente peso dell'*High Value*, dal miglioramento del mix nel segmento *Standard* e dall'aumento dei prezzi nei mercati emergenti per contrastare la volatilità dei cambi. Il miglioramento del price/mix nel terzo trimestre, pari a +5,5%, riflette principalmente la mancata implementazione dell'aumento dei prezzi in Brasile per effetto dell'andamento non favorevole del mercato (-8% il mercato Ricambi nei primi 9 mesi del 2018, -17% nel terzo trimestre).

Negativo l'andamento dei cambi, principalmente a causa della volatilità delle valute dei paesi emergenti. Tale dinamica, unitamente all'applicazione del principio contabile IAS29 in Argentina per tener conto dell'alta inflazione, ha avuto un impatto negativo pari a -6,6% al 30 settembre 2018 (-6,1% nel terzo trimestre 2018).

Redditività

Redditività (milioni di euro)	30/09/2018	% sui ricavi	30/09/2017	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	936,3	23,9%	865,7	21,4%	+8,2%
Ebitda Adjusted	907,7	23,1%	836,3	20,7%	+8,5%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	732,1	18,7%	681,2	16,9%	+7,5%
Ebit Adjusted	700,1	17,8%	642,2	15,9%	+9,0%

L'**Ebitda Adjusted ante costi di start-up** al 30 settembre 2018 è stato pari a 936,3 milioni di euro, in crescita dell'8,2% rispetto a 865,7 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

L'**Ebit Adjusted ante costi di start-up** è cresciuto del 7,5% a 732,1 milioni di euro rispetto a 681,2 milioni di euro del corrispondente periodo del 2017. Il miglioramento è legato all'effetto delle leve interne quali il prezzo/mix, le efficienze e le azioni sui costi, 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 la flessione dei volumi per effetto principalmente della progressiva riduzione sul segmento standard.

L'**Ebit margin Adjusted ante costi di start-up** è stato pari al 18,7% in crescita rispetto al 16,9% dello stesso periodo del 2017. Nel corso dei primi nove mesi 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, al lancio di nuove attività quali il Cyber e il Velo, e ai progetti di trasformazione digitale della società sono stati pari a 32,0 milioni di euro (39,0 milioni al 30 settembre 2017). Nel terzo trimestre l'Ebit margin Adjusted ante costi di start up è stato pari al 20% rispetto al 17,6% del terzo trimestre 2017.

L'**Ebit Adjusted** è stato pari a 700,1 milioni di euro, in crescita del 9,0% rispetto a 642,2 milioni di euro del corrispondente periodo 2017, con un margine sulle vendite in miglioramento di 1,9 punti percentuali al 17,8% rispetto al 15,9% del 30 settembre 2017.

L'Ebit è stato pari a 591,4 milioni di euro, in crescita del 9,3% rispetto ai 541,1 milioni di euro al 30 settembre 2017.

Andamento per aree geografiche

Ricavi (milioni di euro)	30/09/2018	% sul totale 30/09/2018	% sul totale 30/09/2017	Variazione a/a	Variazione a/a organica
Europa	1.714,6	43,7%	42,1%	+1,0%	+2,8%
Nafta	753,0	19,2%	18,7%	-0,4%	+6,3%
Apac	672,3	17,1%	14,8%	+12,6%	+16,1%
Latam	499,4	12,7%	16,9%	-26,8%	-3,6%
Russia & CIS	123,7	3,2%	2,9%	+4,0%	+15,3%
Meai	162,2	4,1%	4,6%	-12,8%	-3,1%
Totale	3.925,2	100%	100%	-2,8%	+4,4%

A livello geografico, l'**Europa** ha registrato al 30 settembre 2018 una crescita organica dei ricavi pari a +2,8% (+1,0% includendo l'effetto cambi pari a -0,4% e l'effetto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS 15 pari a -1,4%) sostenuta dall'andamento dell'*High Value* (+8,8% la crescita organica nei nove mesi). La profittabilità si posiziona a livelli *high-teens*, in miglioramento rispetto al 30 settembre 2017 per effetto principalmente del continuo miglioramento del mix e delle efficienze.

Il **Nafta** ha registrato una crescita organica dei ricavi pari a +6,3% (-0,4% includendo l'effetto dei cambi pari a -6,7%) grazie al buon andamento dell'*High Value* (+8,3% la crescita organica) per effetto della crescita sostenuta nel canale Ricambi, dell'introduzione di prodotti *all season* e di una maggiore penetrazione del canale retail. La redditività si è posizionata a livelli *twenties*, in miglioramento rispetto al trimestre precedente grazie al crescente peso dell'*High Value* e al rafforzamento del dollaro.

L'**Apac** ha registrato, insieme al Nafta, la redditività più elevata fra tutte le aree, a livelli *twenties*, in miglioramento rispetto al 30 settembre 2017. I ricavi complessivi nell'area Apac, soprattutto grazie alla performance dell'*High Value*, sono aumentati del +12,6% rispetto al 30 settembre 2017. Escludendo gli effetti negativi dei cambi (-3,5%) la crescita dei ricavi è stata pari a +16,1%. I ricavi *High Value* sono cresciuti a livello organico del 25,0% grazie alla maggiore esposizione sul primo equipaggiamento, che conta nuove foniture e omologazioni con brand europei e locali e all'incremento della quota di mercato nel canale Ricambi.

Il **Latam** ha registrato una variazione organica dei ricavi pari a -3,6% (-26,8% includendo l'effetto dei cambi e l'adozione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina), per effetto della debolezza del mercato, dell'ulteriore riduzione dell'esposizione sullo *Standard* e della

destinazione di parte della produzione all'*export* verso il Nord America in considerazione della crescente domanda per i prodotti *High Value* Pirelli. La profittabilità si è attestata a livelli *Mid single-digit*, in riduzione rispetto ai primi nove mesi del 2017. Il trend sconta la citata flessione dei volumi, l'impatto dell'applicazione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina e il crescente costo delle materie prime reso più oneroso da cambi sfavorevoli. Tali impatti sono stati in parte compensati dal miglioramento del mix, dalle maggiori efficienze e dalle azioni sulla struttura dei costi in risposta al difficile contesto esterno.

La strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e la ripresa del mercato hanno inciso positivamente sui risultati dei primi nove mesi della **Russia**, con un ulteriore miglioramento della profittabilità a livelli *High-teens* (*low-teens* nel corrispondente periodo 2017). I ricavi hanno registrato una crescita organica del 15,3% (+4,0% includendo l'impatto dei cambi negativo per l'11,3%).

Il **Meai** ha registrato una redditività a livelli *mid-teens*, in leggera flessione rispetto al corrispondente periodo 2017 per effetto principalmente dell'andamento dei cambi. I ricavi hanno registrato una variazione organica pari a -3,1%, (-12,8% includendo l'effetto dei cambi), per effetto delle riduzioni dei volumi sul segmento Standard.

Risultato netto e posizione finanziaria netta

Il **risultato da partecipazioni** al 30 settembre 2018 è negativo per 7,8 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai -18,6 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

Il **risultato netto delle attività in funzionamento (Consumer)** al 30 settembre 2018 è stato pari a 378,1 milioni di euro, in crescita del 90,1% rispetto ai 198,9 milioni di euro al 30 settembre 2017. Il risultato riflette, oltre che il miglioramento del risultato operativo e del risultato da partecipazioni, anche **minori oneri finanziari** netti (138,8 milioni di euro al 30 settembre 2018 rispetto ai 289,9 milioni di euro del 30 settembre 2017) grazie alle azioni di rifinanziamento e ai minori tassi di interesse in Brasile e alla riduzione dell'indebitamento grazie all'aumento di capitale da parte di Marco Polo per circa 1,2 miliardi di euro avvenuto nel corso del mese di giugno 2017. Va ricordato che il dato sugli oneri finanziari al 30 settembre 2017 includeva oneri per 61,2 milioni di euro derivanti dalla chiusura anticipata del precedente finanziamento rimborsato a giugno 2017.

Gli **oneri fiscali** dei primi nove mesi del 2018 ammontano a 66,7 milioni di euro a fronte di un utile ante imposte di 444,8 milioni di euro, con un tax rate che si attesta al 15%, in linea con il tax rate atteso per l'esercizio 2018 che può essere stimato in un range tra il 15% e 18%. Rispetto al tax rate atteso del 29% precedentemente comunicato in sede di risultati al 30 giugno 2018, tale stima considera prevalentemente il beneficio derivante dall'applicazione del regime di tassazione agevolato Patent Box per effetto dell'accordo preventivo sottoscritto in data 15 ottobre 2018 con l'Agenzia delle Entrate italiana e pari a 54 milioni di euro per il triennio 2015-2017, oltre al beneficio dell'anno 2018. Il CEO ha proposto al Consiglio di Amministrazione di destinare le risorse derivanti dal Patent Box a ulteriori azioni di riduzione dei costi, in linea con quanto realizzato nel 2018, che saranno implementate nel 2019 per continuare a supportare una riduzione a doppia cifra dell'esposizione sul segmento standard e la strategia High Value. Il tax rate consolidato medio atteso per il periodo 2018-2020 si attesta in un range tra 26% e 28% in linea con il tax rate medio consolidato relativo all'arco del piano industriale 2017-2020, presentato in sede di IPO e allora stimato inferiore al 30%.

Il **risultato netto delle attività operative cessate**, che si riferisce ad alcune attività Industrial residuali, è negativo per 6,7 milioni di euro (-75 milioni di euro al 30 settembre 2017).

Il **risultato netto totale** è positivo per 371,4 milioni di euro, rispetto a un valore positivo per 123,9 milioni di euro dello stesso periodo del 2017.

Il **flusso di cassa netto della gestione operativa** nei primi nove mesi del 2018 è stato negativo per 634,1 milioni di euro (-391,4 milioni di euro la negatività stagionale nel 2017). Sul cash flow operativo hanno impattato:

- investimenti per 296,7 milioni di euro (327,6 milioni di euro nei primi nove mesi 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 di tutte le fabbriche;
- la variazione del capitale circolante (-1.245,1 milioni di euro di assorbimento nei primi nove mesi del 2018).

L'andamento del capitale circolante nei primi nove mesi sconta:

- un incremento delle scorte di prodotti finiti per effetto, da un lato, del rallentamento del mercato Ricambi in Latam e delle azioni di incremento delle vendite negli Stati Uniti di fonte brasiliana e, dall'altro, del miglioramento del livello di servizio sull'*High Value*;
- la riduzione di debiti commerciali proseguita anche nel terzo trimestre;
- la crescita dei crediti commerciali, correlati alla stagionalità del business winter i cui incassi avvengono nel 4° trimestre.

Come di consueto, nell'ultimo trimestre dell'anno è prevista un'inversione del trend del capitale circolante con una generazione di cassa derivante dall'incasso dei crediti commerciali, in concomitanza con il sell-out della stagione winter, dal contenimento delle scorte grazie al taglio della produzione della capacità Standard, e dall'incremento dei debiti commerciali, anche per l'usuale accentuazione degli investimenti nell'ultimo trimestre dell'anno.

Il **flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie** è stato negativo al 30 settembre 2018 per 824,4 milioni di euro, in miglioramento rispetto a un valore negativo di 868,9 milioni di euro registrato al 30 settembre 2017. Il **flusso di cassa totale** è stato negativo per 819,8 milioni di euro (positivo per 625,1 milioni nel corrispondente periodo 2017 per effetto principalmente dell'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo), e include l'effetto positivo per 4,6 milioni di euro derivante dalla riorganizzazione del segmento *industrial* (relativi alla cessione di parte di residuali asset Industrial in Cina e alla variazione del capitale circolante relativo alle attività cessate) il cui impatto al 30 settembre 2017 era stato positivo per 304,6 milioni di euro.

La **posizione finanziaria netta** al 30 settembre 2018, che riflette l'impatto del capitale circolante nei primi nove mesi, è negativa per 4.038,3 milioni di euro rispetto ai 4.287,7 milioni di euro al 30 settembre 2017 e ai 3.218,5 milioni di euro del 31 dicembre 2017.

Il risultato netto di pertinenza della **Capogruppo** è stato pari a 362,5 milioni di euro rispetto ai 123,6 milioni di euro dei primi nove mesi 2017.

Dati previsionali a fine 2018

	2017	2018
Ricavi	€ 5.352,3 mln	~€5.2 mld - (a/a)
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	<i>57,5%</i>	<i>~64%</i>
Ebit Adjusted ante costi di start-up	€ 926,6 mln	>€1.0 mld
<i>Peso High Value su Ebit Adjusted ante costi start-up</i>	<i>~ 83%</i>	<i>>83%</i>
<i>Costi di start up</i>	<i>€ 50 mln</i>	<i>~€ 40 mln</i>
Ebit Adjusted	€ 876,4 mln	~€1.0 mld
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante costi start-up	2,7X	~2,35X
CapEx	€ 489 mln	~€ 460 mln

I dati previsionali 2018 confermano la profittabilità operativa indicata lo scorso 7 agosto grazie alla focalizzazione sull'*High Value* e al piano di riduzione dei costi per far fronte a una più rapida riduzione dell'esposizione sul segmento Standard, in particolare in Sud America.

Per il 2018, sulla base dei risultati dei primi nove mesi, Pirelli prevede:

- Ricavi pari a circa 5,2 miliardi di euro dai precedenti ~5,4 miliardi di euro per effetto principalmente della flessione del Sud America;
- Incidenza dell'*High Value* in crescita al 64% dei ricavi di gruppo ($\geq 60\%$ la precedente indicazione)
- Volumi *High Value* in aumento di circa +13% ($\geq 13\%$ escludendo la più lenta crescita di tale segmento in Sud America);
- Riduzione dell'esposizione sul segmento Standard con una flessione dei volumi del 12% (-9% la precedente indicazione) in considerazione della maggiore debolezza del mercato in Sud America;
- Volumi complessivi in flessione del 2% rispetto al 2017 ("flat" la precedente indicazione) per effetto del Sud America;

- Price/mix pari a circa +6,5% (+6,5% /+7,5% la precedente indicazione, rivista per il mancato aumento dei prezzi in Brasile nel terzo trimestre che avrebbe consentito un miglioramento del price/mix del $\geq 7\%$);
- Impatto dei cambi pari a -7%/-6,5% dalla precedente indicazione di -6%/-5% per effetto di una maggiore volatilità valutaria nei paesi emergenti;
- Profittabilità confermata con un Ebit Adjusted ante costi start-up superiore a 1 miliardo di euro. L'effetto derivante dalla maggiore volatilità dei cambi, dai minori volumi Standard e dalla performance del business in Sud America è compensato da:
 - maggiori efficienze nette (~+20 milioni di euro il delta tra efficienze e input costs; 0 la precedente indicazione);
 - azioni di razionalizzazione dei costi per circa 50 milioni di euro (20 milioni di euro la precedente indicazione) prevalentemente in Sud America;
 - minore impatto delle materie prime (-50 milioni di euro, -60 milioni di euro la precedente indicazione).
- Incidenza del segmento High Value sull'Ebit Adjusted ante costi di start up confermata superiore all'83%;
- Costi di start up confermati a circa 40 milioni di euro;
- Ebit Adjusted confermato a circa 1 miliardo di euro;
- Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante costi start-up atteso pari a circa 2,35X, 2,3X escludendo l'impatto del Sud America;
- CapEx confermato pari a circa 460 milioni di euro.

Eventi successivi al 30 settembre 2018

In data **9 ottobre 2018** è stato perfezionato il closing per l'acquisto da parte di Pirelli Tyre Spa di una partecipazione del 49% della *Joint Venture* che detiene, attraverso la società Jining Shenzhou Tyre Co., un nuovo stabilimento di produzione di pneumatici Consumer in Cina. L'investimento - che come già reso noto l'**1 agosto 2018** in occasione dell'annuncio dell'intesa preliminare, non modifica i target del piano industriale - è stato pari a circa 65 milioni di euro. Pirelli avrà il diritto, da esercitare nel periodo compreso tra l'1 gennaio 2021 e il 31 dicembre 2025, di incrementare tale partecipazione fino al 70%.

In data **15 ottobre 2018** Pirelli ha sottoscritto l'accordo preventivo con l'Agenzia delle Entrate italiana per l'accesso all'agevolazione fiscale del Patent Box, con riferimento agli anni di imposta 2015-2019. Il beneficio fiscale stimato per il triennio 2015-2017 è pari a circa 54 milioni, cui si aggiunge il beneficio atteso per l'anno 2018. Il CEO ha proposto al Consiglio di Amministrazione di destinare le risorse derivanti dal Patent Box a ulteriori azioni di riduzione dei costi, in linea con quanto realizzato nel 2018, che saranno implementate nel 2019 per continuare a supportare una riduzione a doppia cifra dell'esposizione sul segmento standard e la strategia High Value. La quantificazione del beneficio del patent box relativo al 2019 sarà, invece, fatta in sede di predisposizione del relativo bilancio di esercizio.

Conference call

I risultati al 30 settembre 2018 saranno illustrati oggi, 14 novembre 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 30 settembre 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 ai primi nove mesi del 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 il risultato netto delle attività operative cessate, 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 ai primi nove mesi del 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 ai primi nove mesi del 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 *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo";
- **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";
- **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";
- **Posizione finanziaria netta:** tale grandezza è rappresentata dal debito finanziario lordo ridotto della cassa e altre disponibilità liquide equivalenti, dei crediti finanziari, delle altre attività finanziarie a *fair value* rilevato a conto economico nonché degli strumenti finanziari derivati inclusi tra le attività correnti e non correnti.

IL GRUPPO - PIRELLI & C. S.p.A.

(In milioni di euro)	30/09/2018	30/09/2017	31/12/2017
Vendite	3.925,2	4.038,5	5.352,3
EBITDA adjusted ante costi di start-up	936,3	865,7	1.175,1
% su vendite	23,9%	21,4%	22,0%
EBITDA adjusted	907,7	836,3	1.137,7
% su vendite	23,1%	20,7%	21,3%
EBIT adjusted ante costi di start-up	732,1	681,2	926,6
% su vendite	18,7%	16,9%	17,3%
EBIT adjusted (*)	700,1	642,2	876,4
% su vendite	17,8%	15,9%	16,4%
EBIT	591,4	541,1	673,6
% su vendite	15,1%	13,4%	12,6%
Risultato da partecipazioni	(7,8)	(18,6)	(6,9)
(Oneri)/proventi finanziari	(138,8)	(289,9)	(362,6)
Risultato ante imposte	444,8	232,6	304,1
Oneri fiscali	(66,7)	(33,7)	(40,8)
Tax rate %	(15,0%)	(14,5%)	(13,4%)
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer)	378,1	198,9	263,3
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,37	0,23	0,31
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) adjusted	403,5	257,5	386,8
Risultato netto attività operative cessate (Industrial)	(6,7)	(75,0)	(87,6)
Risultato netto totale	371,4	123,9	175,7
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	362,5	123,6	176,4
Attività fisse in funzionamento	8.880,6	9.147,4	9.121,0
Scorte	1.048,9	969,3	940,7
Crediti commerciali	967,7	1.037,4	652,5
Debiti commerciali	(1.005,0)	(1.066,9)	(1.673,6)
Capitale circolante netto operativo in funzionamento	1.011,6	939,8	(80,4)
% su vendite (*)	19,3%	17,5%	(1,5%)
Altri crediti/altri debiti	98,7	147,0	(42,2)
Capitale circolante netto attività in funzionamento	1.110,3	1.086,8	(122,6)
% su vendite (*)	21,2%	20,2%	(2,3%)
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	11,4	(1,4)	60,7
Capitale netto investito	10.002,3	10.232,8	9.059,1
Patrimonio netto	4.464,8	4.159,6	4.177,0
Fondi	1.499,2	1.785,5	1.663,6
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	4.038,3	4.287,7	3.218,5
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.383,6	4.104,0	4.116,7
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali	296,7	327,6	489,4
Spese di ricerca e sviluppo	166,6	164,7	221,5
% su vendite	4,2%	4,1%	4,1%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	152,4	147,0	199,9
% su vendite high value	6,0%	6,3%	6,5%
Dipendenti n. (a fine periodo)	31.902	31.106	30.189
Siti industriali n.	19	19	19

(*) Gli *adjustment* fanno riferimento ad ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 86,0 milioni di euro (80,9 milioni nei primi nove mesi del 2017 e 109,6 milioni di euro nell'anno 2017), oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 11,7 milioni di euro (20,2 milioni di euro nei primi nove mesi del 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 11 milioni di euro.

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

Rendiconto Finanziario

(In milioni di euro)	2018				2017
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	Progr. 30/09	Progr. 30/09
EBIT adjusted	218,4	231,7	250,0	700,1	642,2
Ammortamenti (esclusi amm. immobilizzazioni immateriali PPA)	69,7	68,1	69,8	207,6	194,1
Investimenti materiali e immateriali	(85,3)	(93,9)	(117,5)	(296,7)	(327,6)
Variazione capitale funzionamento/altro	(928,8)	(68,9)	(247,4)	(1.245,1)	(900,1)
Flusso di cassa netto gestione operativa	(726,0)	137,0	(45,1)	(634,1)	(391,4)
Proventi/(Oneri) finanziari	(55,2)	(62,8)	(20,8)	(138,8)	(289,9)
Imposte pagate	(31,1)	(36,2)	(33,8)	(101,1)	(116,9)
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari	155,0	0,2	-	155,2	(2,5)
Acquisto minorities	(18,5)	-	-	(18,5)	(15,4)
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione	(38,2)	(11,9)	(4,6)	(54,7)	(23,3)
Altri dividendi erogati	-	-	(8,4)	(8,4)	(12,9)
Liquidazione Drahtcord Saar	-	-	-	-	(5,5)
Differenze cambio/altro	(11,7)	6,4	(18,7)	(24,0)	(11,1)
Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie	(725,7)	32,7	(131,4)	(824,4)	(868,9)
Industrial reorganization	5,3	(10,3)	9,6	4,6	304,6
Aumento capitale sottoscritto da Marco Polo	-	-	-	-	1.189,4
Flusso di cassa totale	(720,4)	22,4	(121,8)	(819,8)	625,1