



COMUNICATO STAMPA

Il Cda di Pirelli & C. S.p.A. ha approvato i risultati al 30 giugno 2019

I dati economici, patrimoniali e finanziari al 30 giugno 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 30 giugno 2019

- Ricavi: 2.654,8 milioni di euro, +1,4% a livello organico
- Ricavi High Value: 1.787,6 milioni di euro (+6,2% la variazione complessiva) grazie al rafforzamento in tutte le aree geografiche. Incidenza sul fatturato in aumento al 67,3% dal 64,0% al 30 giugno 2018
- Volumi High Value: +3,9% per la prolungata debolezza della domanda sul Primo Equipaggiamento, +5,5% i volumi Car 'New Premium' (≥18 pollici) con una crescita sostenuta sul canale Ricambi: +13,1% rispetto al +10,1% del mercato, +14% nel secondo trimestre rispetto al +9.1% del mercato
- Price/mix: +6,4% sostenuto dal crescente peso dell'High Value e dal miglioramento del mix di prodotto e di canale
- Ebit Adjusted ante costi di start-up: 462,4 milioni di euro (473,3 milioni nel primo semestre 2018) con un margine Ebit Adjusted ante costi di start-up pari al 17,4% (18,0% al 30 giugno 2018) per la debolezza della domanda sul Primo Equipaggiamento
- Ebit Adjusted: 440,5 milioni di euro (450,1 milioni di euro al 30 giugno 2018), con un margine Ebit Adjusted pari al 16,6% (17,1% al 30 giugno 2018)
- Utile netto attività in funzionamento: +68,8% a 307,0 milioni di euro (181,9 milioni di euro al 30 giugno 2018) grazie anche ai benefici derivanti dal riconoscimento dei crediti di imposta in Brasile
- Posizione Finanziaria Netta escludendo l'impatto del principio contabile IFRS 16 negativa per 4.022,0 milioni di euro (4.491,8 milioni di euro includendo l'impatto IFRS 16 pari a 469,8 milioni di euro) rispetto ai 3.180,1 milioni di euro al 31 dicembre 2018 per la consueta stagionalità del capitale circolante e il pagamento di dividendi per 177 milioni di euro
- Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie/partecipazioni e dividendi in miglioramento (-623,1 milioni di euro rispetto a -829,7 milioni al 30 giugno 2018), con un minore assorbimento di cassa per 206,6 milioni di euro. Nel secondo trimestre 2019 flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie/partecipazioni e dividendi positivo per 72,6 milioni, in deciso miglioramento rispetto al dato del secondo trimestre 2018 (32,5 milioni) grazie alla gestione del capitale circolante

Dati previsionali

- Ricavi 2019 attesi in crescita tra l'1,5% e il 2,5% (fra +3% e +4% la precedente indicazione) per la prolungata debolezza della domanda sul Primo Equipaggiamento e mutato scenario competitivo
- Confermata incidenza dell'High Value sui ricavi pari a circa il 67% rispetto al 64% del 2018
- Price/mix atteso fra +4,5% e +5% (fra +5% e +5,5% la precedente indicazione) a fronte di una maggiore competizione sui prezzi, in particolar modo sullo Standard e sui prodotti High Value a minore contenuto tecnologico, e del diverso mix di prodotto e geografico.
- Margine Ebit adjusted 2019 previsto fra il 18% e il 19% ($\geq 19\%$ la precedente indicazione)
- 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 380 milioni di euro (circa 400 milioni di euro il precedente target) coerentemente con il nuovo scenario di mercato
- Rapporto tra posizione finanziaria netta ed Ebitda adjusted ante costi di start up, stimato a fine 2019 fra 2,33x e 2,20x (fra 2,50x e 2,37x includendo l'impatto IFRS16), rispetto a 2,49x a fine 2018.

Milano, 1 agosto 2019 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi in data odierna, ha esaminato i risultati al 30 giugno 2019.

Il primo semestre ha registrato un calo della produzione auto globale del 6,7% (-7,5% nel solo secondo trimestre) con una conseguente flessione del mercato Tyre (-7,3% nel semestre, -8,5% nel secondo trimestre) che ha colpito in particolare il canale Primo Equipaggiamento. Un andamento di mercato che ha avuto impatto sui prezzi in quanto molti operatori - per garantire un adeguato livello di saturazione delle fabbriche e contenere le scorte - hanno indirizzato al canale Ricambi la produzione originariamente prevista per il Primo Equipaggiamento. Tali riduzioni di prezzo hanno interessato principalmente il segmento Standard e i prodotti High Value a minor contenuto tecnologico. In tale scenario, Pirelli ha proseguito la strategia di focalizzazione sull'High Value, meno esposto alla pressione competitiva, e di rafforzamento sulle specialties $\geq 18''$, intensificando nel secondo trimestre il piano di riduzione costi.

I risultati Pirelli nel primo semestre 2019 sono contraddistinti da:

- **la crescita organica dei ricavi**, pari a +1,4% (+0,9% includendo l'effetto cambi), grazie al **rafforzamento registrato sul segmento High Value**, che oggi rappresenta il 67,3% dei ricavi complessivi (+3,3 punti percentuali rispetto al 64,0% del primo semestre 2018). I volumi High Value hanno registrato una crescita del +3,9% per il citato calo della produzione auto. In tale scenario Pirelli ha comunque migliorato la sua quota di mercato sul canale Ricambi Car New Premium (+13,1% i volumi di vendita Pirelli rispetto a un mercato in crescita del 10,1%) mentre il trend sul Primo Equipaggiamento New Premium (-3,4%) riflette, oltre al citato rallentamento di mercato (-2%), una base di confronto anno su anno non favorevole (+23,1% la crescita dei volumi nel primo semestre 2018 guidata dall'Europa e dal raddoppio delle vendite in Apac), nonché la decisione di Pirelli di adottare una politica ancor più selettiva e orientata al valore in alcune forniture al Primo Equipaggiamento a tutela della redditività;
- **un'ulteriore riduzione dell'esposizione al segmento Standard**, con una flessione dei volumi del 13,9% 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 5% nel semestre;

- **il miglioramento del price/mix**, pari a +6,4% per effetto del crescente peso dell'alto di gamma, del progressivo miglioramento del mix di prodotto e canale;
- **la progressiva implementazione del programma di efficienze** (36,1 milioni di euro nel primo semestre 2019, pari all'1,4% dei ricavi) che ha compensato l'inflazione dei costi produttivi (-34,9 milioni di euro). Il target annuale di efficienze è pari a 70 milioni di euro;
- **il rafforzamento delle azioni di recupero sui costi** (17 milioni di euro nel secondo trimestre e 13 milioni nel primo trimestre 2019) in risposta al rallentamento della domanda sul Car Primo equipaggiamento e alla pressione sui prezzi.

Vendite

Ricavi (milioni di euro)	30/06/2019	% sul totale	30/06/ 2018	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a Organica
High Value	1.787,6	67,3%	1.683,7	64,0%	+6,2%	+4,5%
Standard	867,2	32,7%	946,6	36,0%	-8,4%	-4,2%
Totale	2.654,8	100%	2.630,3	100%	+0,9%	+1,4%

I ricavi sono stati pari a 2.654,8 milioni di euro, con una crescita organica dell'1,4% rispetto al primo semestre 2018 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. La crescita complessiva dei ricavi è stata pari a +0,9% 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 -0,5%).

Varianti dei ricavi	30/06/ 2019
Volumi	-5,0%
	<i>di cui High Value +3,9%</i> <i>di cui Standard -13,9%</i>
Price/Mix	+6,4%
Cambi/IAS 29 Argentina	-0,5%
Totale variazione	+0,9%

I ricavi *High Value*, pari a 1.787,6 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 6,2% rispetto al corrispondente periodo 2018 (+4,5% la crescita organica escludendo l'effetto positivo dei cambi pari a +1,7 punti percentuali), con un'incidenza sui ricavi complessivi in aumento al 67,3% rispetto al 64% del primo semestre 2018.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una crescita del 3,9% mentre i volumi dei pneumatici **Car New Premium (≥18")** sono cresciuti del 5,5% (+4,5% l'andamento del mercato), con un miglioramento della quota di mercato nelle principali aree geografiche. In particolare sul canale Ricambi, Pirelli ha registrato una crescita dei volumi del 13,1%, mentre il Primo Equipaggiamento ha registrato un -3,4% per effetto del calo della produzione di auto Premium in Europa e Cina (rispettivamente -7,3% e -6,3%) dovuto alle incertezze macroeconomiche e all'introduzione anticipata della nuova regolamentazione sulle emissioni di Co2 in Cina (China VI).

La differenza di crescita dei volumi High Value rispetto a quella del Car $\geq 18''$ è riconducibile al rallentamento della domanda di specialties $\leq 17''$ principalmente sul Primo Equipaggiamento in linea con il calo della produzione Car.

I volumi complessivi hanno registrato una flessione del 5% quale risultante da un lato dell'incremento dei volumi *High Value* (+3,9%) e dall'altro della flessione dei volumi *Standard* (-13,9%). L'andamento del segmento Standard riflette il calo della domanda in tutti i mercati (-3,1% l'andamento globale car tyre Standard) e la continua riduzione da parte di Pirelli dei volumi su prodotti a minore redditività.

Positivo il **price/mix** (+6,4% nel primo semestre 2019), supportato dal crescente peso *dell'High Value* e dal miglioramento del mix di prodotto. Più contenuto il miglioramento del price/mix nel secondo trimestre (+5,1%) per effetto della minore riduzione dei volumi Standard rispetto al primo trimestre 2019 e dell'incremento della pressione competitiva sui prezzi, più contenuta sull'High Value grazie anche all'elevata esposizione sul segmento specialties.

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 -0,5% nel primo semestre 2019.

Redditività

Redditività * (milioni di euro)	30/06/2019	% sui ricavi	30/06/2018	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	657,5	24,8%	608,3	23,1%	+8,1%
Ebitda Adjusted	636,1	24,0%	587,9	22,4%	+8,2%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	462,4	17,4%	473,3	18,0%	-2,3%
Ebit Adjusted	440,5	16,6%	450,1	17,1%	-2,1%

* 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 30 giugno 2019 è stato pari a 657,5 milioni di euro, in crescita dell'8,1% rispetto ai 608,3 milioni di euro del corrispondente periodo 2018. L'Ebitda include un beneficio di 51,7 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 stato pari a 462,4 milioni di euro (473,3 milioni nel primo semestre 2018), con un **Ebit margin Adjusted ante costi di start-up** pari al 17,4% (18% nello stesso periodo 2018).

L'**Ebit Adjusted** è stato pari a 440,5 milioni di euro (450,1 milioni di euro nel primo semestre 2018) con un margine pari al 16,6% (17,1% nel corrispondente periodo 2018) per effetto del citato rallentamento della domanda sul Primo Equipaggiamento e conseguente impatto sui prezzi. Le leve interne (price/mix, efficienze e il programma di riduzione dei costi) hanno contribuito a contenere gli impatti legati allo scenario esterno (cambi, inflazione dei costi produttivi, debolezza del mercato Primo Equipaggiamento e pressione sui prezzi).

Più in particolare:

- il miglioramento del price/mix (+100,6 milioni di euro) ha contribuito a ridurre l'impatto dell'incremento del prezzo delle materie prime (-58,5 milioni di euro) e della volatilità dei cambi (-4,7 milioni di euro), nonché l'effetto della flessione dei volumi (-56,9 milioni di euro);
- le efficienze industriali (+36,1 milioni di euro, 1,4% dei ricavi) hanno più che compensato l'inflazione dei costi (-34,9 milioni di euro);
- il piano di riduzione costi (pari a 30 milioni di euro) per contrastare la flessione delle vendite sul segmento Standard, in particolar modo in Brasile, ha contribuito a contrastare la crescente pressione sui prezzi e a coprire i maggiori costi legati allo sviluppo dell'*High Value*;
- i costi di start up (principalmente relativi al business Cyber e alla trasformazione digitale della società) sono risultati in leggero calo (-1,3 milioni di euro a 21,9 milioni di euro dai 23,2 milioni di euro del primo semestre 2018).

L'Ebit è stato pari a 425,0 milioni di euro (377,7 milioni nel primo semestre 2018) e include:

- ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 57,3 milioni di euro (in linea con il primo semestre 2018),
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 26,8 milioni di euro (di cui circa 15 milioni di euro relativi a svalutazioni di immobilizzazioni materiali per azioni di ristrutturazione in Brasile e in Italia nel corso del secondo trimestre), rispetto a 6,5 milioni di euro nel primo semestre 2018;
- oneri relativi al piano di retention per 3,2 milioni di euro (8,6 milioni nel primo semestre 2018);
- proventi relativi al riconoscimento dei crediti di imposta in Brasile per 71,8 milioni di euro.

Il **risultato da partecipazioni** è stato positivo per 2,1 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai -4,5 milioni di euro del primo semestre 2018.

Gli **oneri finanziari netti** sono stati pari a 10 milioni di euro (118 milioni di euro nel primo semestre 2018) e riflettono principalmente l'effetto positivo per 99,8 milioni derivante dal riconoscimento dei crediti di imposta in Brasile e l'impatto negativo di 12 milioni relativi a oneri per leasing derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 – *Leases*. Escludendo tali effetti, gli oneri finanziari netti si attestano nel primo semestre 2019 a 97,8 milioni di euro, in diminuzione di 20,2 milioni rispetto al primo semestre 2018, principalmente per minori perdite su cambi per 22 milioni di euro che avevano impattato il primo semestre 2018. Si ricorda che, nel corso del 2018, la maggior parte di queste perdite erano state realizzate in Argentina, Paese le cui caratteristiche del mercato finanziario non permettono un'adeguata copertura dell'esposizione al rischio cambio e sul quale il Gruppo è pertanto efficacemente intervenuto al fine di mitigare il rischio sottostante.

Il **risultato netto delle attività in funzionamento** è pari a 307 milioni di euro, in crescita del 68,8% rispetto ai 181,9 milioni del corrispondente periodo 2018. A tale risultato ha contribuito anche il beneficio derivante dai crediti di imposta in Brasile per 102 milioni di euro.

Andamento per aree geografiche

Ricavi (milioni di euro)	30/06/2019	% sul totale 30/06/2019	% sul totale 30/06/2018	Variazione a/a	Variazione a/a organica
EMEA	1.166,7	43,9%	46,1%	-3,8%	-3,2%
Nord America	544,0	20,5%	18,5%	+11,7%	+4,6%
APac	461,7	17,4%	16,7%	+5,4%	+4,2%
Sud America	345,2	13,0%	13,5%	-2,7%	+8,6%
Russia & Nordics	137,2	5,2%	5,2%	-0,2%	+2,5%
Totale	2.654,8	100%	100%	+0,9%	+1,4%

A livello geografico, l'area **EMEA** ha registrato nel primo semestre 2019 una variazione organica dei ricavi pari a -3,2% (-3,8% includendo l'effetto cambi pari a -0,6 punti percentuali) per effetto del calo della produzione Car Premium in Europa nel primo semestre. Pirelli ha comunque consolidato la sua quota di mercato sia sul Primo Equipaggiamento Car New Premium $\geq 18''$ - grazie a un portafoglio di omologazioni diversificato - sia sul canale Ricambi grazie all'effetto *pull-through*. I ricavi *High Value* hanno registrato una crescita organica contenuta al +0,6% per effetto della debolezza del Primo equipaggiamento e per una maggiore competizione sui prezzi nel canale Ricambi. Sullo *Standard* è proseguita, invece, la riduzione dell'esposizione sui prodotti meno profittevoli, con ricavi a livello organico in flessione del 12,7%. La profittabilità si è posizionata a livelli *Mid-teens*, in flessione rispetto al primo semestre 2018 per il citato rallentamento sul canale Primo Equipaggiamento.

Il **Nord America** ha registrato una crescita organica dei ricavi del 4,6% (+11,7% includendo l'effetto positivo dei cambi per 7,1 punti percentuali) trainata dall'*High Value* (+7,2% la crescita organica) dove Pirelli registra 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 semestre 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 4,2% (+5,4% includendo i cambi, positivi per 1,2 punti percentuali) e si conferma l'area geografica con la più elevata profittabilità (*Ebit margin adjusted Twenties*), in miglioramento rispetto all'anno precedente. L'andamento dei ricavi *High Value* (+4,9% la crescita organica) riflette il rallentamento del Primo Equipaggiamento per il calo della produzione di auto Premium (-6,3% in Cina) e il miglioramento sul canale Ricambi, con un aumento delle quote di mercato sul Car $\geq 18''$ grazie all'effetto *pull-through* e a una sempre più ampia presenza commerciale che conta oltre 4.500 punti vendita. In crescita le vendite nello *Standard*, +1,7% la variazione organica (+2,6% includendo i cambi, positivi per 0,9 punti percentuali), grazie alla ripresa del mercato Ricambi sui calettamenti ≤ 17 pollici.

Il **Sud America** ha registrato una crescita organica dei ricavi dell'8,6% (-2,7% la variazione complessiva includendo l'effetto cambi e l'applicazione della contabilità per l'alta inflazione in Argentina complessivamente negativi per -11,3 punti percentuali) condizionata soprattutto da un calo dei volumi dell'11,5%. Tale trend riflette la debolezza del mercato (-4,4% il mercato car totale nel primo semestre 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. In decisa crescita i ricavi *High Value* (+38,5% la crescita organica), con un conseguente rafforzamento della leadership di mercato (+4 punti percentuali). Il price/mix è risultato in deciso miglioramento (+20,1% nel primo semestre) grazie all'aumento dei prezzi in Brasile, avvenuto nel quarto trimestre 2018 e al forte miglioramento del mix di prodotto. Profittabilità (*Ebit margin adjusted High-single digit*, in

crescita rispetto al primo semestre 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 2,5% (-0,2% includendo l'effetto cambi negativo per -2,7 punti percentuali) grazie alla strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e alla ripresa del mercato. Tali dinamiche hanno impattato favorevolmente sui risultati del semestre con una crescita organica dei ricavi High Value del 34,1% (+31,6% la crescita includendo l'impatto cambi negativo per -2,5 punti percentuali) e una riduzione organica dei ricavi Standard del 6,5% (-9,3% includendo i cambi). Significativo miglioramento della profittabilità rispetto al primo semestre 2018 (Ebit margin adjusted *Mid Teens* da *Mid-single-digit* nel primo semestre 2018).

Posizione finanziaria netta e flusso di cassa

La **Posizione Finanziaria Netta**, escludendo l'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16, è negativa per 4.022,0 milioni di euro (-4.491,8 milioni di euro includendo l'impatto IFRS 16 pari a 469,8 milioni di euro) in crescita rispetto ai 3.180,1 milioni di euro al 31 dicembre 2018 per la consueta stagionalità del capitale circolante e il pagamento di dividendi per 177 milioni di euro.

Il **flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie/partecipazioni e dividendi** è negativo per 623,1 milioni di euro e risulta in miglioramento di 206,6 milioni di euro rispetto allo stesso periodo del 2018 (-829,7 milioni di euro), grazie principalmente al miglioramento della gestione della cassa operativa.

Più in dettaglio, il **flusso di cassa netto della gestione operativa** nel primo semestre 2019 è stato negativo per 374,7 milioni di euro, in miglioramento di 214,3 milioni di euro rispetto al dato dello stesso periodo del 2018 (-589,0 milioni di euro) e riflette:

- investimenti ante IFRS 16 per 167,7 milioni di euro rispetto ai 179,2 milioni di euro nel primo semestre 2018 (184,9 milioni di euro gli investimenti nel primo semestre 2019 includendo 17,2 milioni derivanti dagli effetti dell'IFRS 16). Gli investimenti sono destinati principalmente all'incremento della capacità *High Value* in Europa e in 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 825,9 milioni di euro. Tale assorbimento è risultato inferiore al dato del primo semestre 2018 (-997,7 milioni di euro) grazie anche alle azioni di recupero sul capitale circolante annunciate in occasione dei risultati di bilancio 2018. Nel secondo trimestre la variazione del capitale circolante è stata positiva per 10,1 milioni di euro, in miglioramento di 79,0 milioni di euro rispetto allo stesso periodo 2018 (-68,9 milioni di euro).

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

- del prosieguo del miglioramento delle condizioni di pagamento verso i fornitori;
- 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 4% rispetto alla fine dell'anno precedente (2% la riduzione avvenuta a fine marzo) per effetto di:

- una flessione del 16% sui prodotti Standard, in linea con il piano di recupero annunciato a inizio anno;
- un incremento del 6% 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 rispetto al 31 dicembre 2018.

Il **flusso di cassa ante dividendi erogati dalla Capogruppo** è negativo per 640,5 milioni di euro (-698,0 milioni di euro nel primo semestre 2018) e include l'impatto di operazioni straordinarie e su partecipazioni avvenute nel semestre per -17,4 milioni di euro. Nel primo semestre 2018 l'impatto di operazioni su partecipazioni e operazioni straordinarie era risultato positivo per 131,7 milioni di euro (principalmente per effetto della cessione della quota in Mediobanca). Nel secondo trimestre 2019 il flusso di cassa netto ante dividendi erogati dalla Capogruppo è positivo per 72,4 milioni (+22,4 nel secondo trimestre 2018).

Il **flusso di cassa totale**, che include la distribuzione di dividendi da parte della Capogruppo per 177 milioni di euro, è risultato negativo per 817,4 milioni di euro (-698,0 milioni nel corrispondente periodo 2018).

Dati previsionali 2019

<i>Dati in milioni di euro</i>	2018	2019
Ricavi	5.194,5	+1,5%/+2,5%
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	64%	~67%
Volumi	-3,1%	-2,5%/-2%
<i>Volumi High Value</i>	+11%	+7,5%/+8%
<i>Volumi Standard</i>	-14%	-12%/-11,5%
Price/Mix	+6,8%	+4,5%/+5%
Cambi	-5,9%	~-0,5%
Margine Ebit Adjusted	18,4%	18%/19%
<i>Costi di start up</i>	48	~40
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante costi start-up	2,49X	2,33x/2,20x 2,50x/2,37x incl. IFRS16
CapEx	463	~380

L'andamento del mercato tyre nel primo semestre ha evidenziato una maggiore debolezza della domanda Primo Equipaggiamento rispetto alle attese e una pressione competitiva sui prezzi, in particolar modo sul segmento Standard e sui prodotti High Value a minore contenuto tecnologico. Tali dinamiche hanno comportato una revisione dello scenario di mercato e delle stime Pirelli sul 2019.

Il mercato tyre è previsto in flessione dell'1,2% (flat la precedente indicazione), -2% l'andamento del segmento Standard, mentre le attese sul New Premium (pneumatici con calettamento ≥ 18 pollici) sono per una crescita del 6%, più contenuta rispetto alla precedente indicazione (+7%) per effetto del rallentamento della domanda nel canale Primo Equipaggiamento (0%/+1% rispetto al +2%/+3% precedentemente stimato). Confermata, invece, la crescita a doppia cifra (~+10%) per il mercato Ricambi New Premium.

Sulla base di tale scenario, Pirelli ha rivisto le sue attese sul 2019 fornendo per ciascun indicatore un range, il cui livello più basso è da considerarsi un floor in caso di ulteriore deterioramento dello scenario esterno.

I ricavi sono previsti in crescita tra l'1,5% e il 2,5% (tra +3% e +4% la precedente indicazione) rispetto al 2018, sostenuti dal rafforzamento sull'High Value (confermato ~67% il peso sui ricavi).

Le attese sui **volumi** complessivi sono per una flessione tra il 2,5% e il 2% (-1% la precedente indicazione) a fronte di attese più caute sulla domanda Primo Equipaggiamento e sul segmento Standard in Sud America. La crescita dei **volumi High Value** è attesa tra il 7,5% e l'8% (oltre +9% la precedente indicazione), superiore a quella di mercato, mentre i **volumi Standard** sono previsti in calo tra il 12% e l'11,5% (~-11% la precedente indicazione).

Il **price/mix** è atteso in miglioramento tra il 4,5% ed il 5% (+5%/+5,5% la precedente indicazione) in considerazione della citata pressione competitiva sui prezzi del segmento Standard e dell'High Value a basso contenuto tecnologico, nonché del diverso mix prodotto e geografico, rispetto alle precedenti indicazioni.

Cambi previsti a ~-0,5% (-1%/-0,5% la precedente guidance).

Il margine Ebit Adjusted è atteso tra il 18% e il 19% dei ricavi ($\geq 19\%$ la precedente indicazione), sostenuto dal miglioramento delle leve interne (prezzo/mix ed efficienze di costo) che limitano l'impatto del mutato scenario esterno.

Il peso dell'High Value sull'Ebit Adjusted ante costi di start-up è atteso pari a ~85% (in linea con la precedente indicazione e rispetto a circa l'83% del 2018).

Il rapporto tra Posizione Finanziaria Netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start-up è previsto pari a 2,33x/2,20x (2,49 a fine 2018), 2,50x/2,37 includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16.

Gli investimenti pari a circa 380 milioni di euro (400 milioni di euro la precedente indicazione), in coerenza con il nuovo scenario di mercato.

Emissioni Obbligazionarie

In conformità alle disposizioni di Borsa Italiana, si comunica che a settembre 2020 scadrà il prestito obbligazionario collocato da Pirelli & C. S.p.A. sul mercato Eurobond nel marzo 2018 e garantito da Pirelli Tyre S.p.A. per un importo nominale complessivo di 200 milioni di euro.

Conference call

I risultati al 30 giugno 2019 saranno illustrati oggi, 1 agosto 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.

La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2019 sarà messa a disposizione del pubblico entro la data odierna presso la sede legale della Società, nonché pubblicata 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 30 giugno 2019

<i>(In milioni di euro)</i>	30/06/2019	30/06/2018
Vendite	2.654,8	2.630,3
EBITDA adjusted ante costi di start-up (°)	657,5	608,3
% su vendite	24,8%	23,1%
EBITDA adjusted (°°)	636,1	587,9
% su vendite	24,0%	22,4%
EBITDA (°°°)	677,9	572,8
% su vendite	25,5%	21,8%
EBIT adjusted ante costi di start-up (°)	462,4	473,3
% su vendite	17,4%	18,0%
EBIT adjusted	440,5	450,1
% su vendite	16,6%	17,1%
Adjustment: - ammti immateriali inclusi in PPA	(57,3)	(57,3)
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e altri	(30,0)	(15,1)
- beneficio su crediti di imposta Brasile	71,8	-
EBIT	425,0	377,7
% su vendite	16,0%	14,4%
Risultato da partecipazioni	2,1	(4,5)
(Oneri)/proventi finanziari (°°°)	(10,0)	(118,0)
<i>di cui proventi finanziari su crediti di imposta Brasile</i>	99,8	-
Risultato ante imposte	417,1	255,2
Oneri fiscali	(110,1)	(73,3)
Tax rate %	26,4%	28,7%
Risultato netto attività in funzionamento	307,0	181,9
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,30	0,18
Risultato netto attività in funzionamento adjusted	255,9	232,6
Risultato netto attività operative cessate	-	(4,7)
Risultato netto totale	307,0	177,2
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	297,9	172,0

(°) I costi di start-up fanno riferimento al contributo all'EBITDA e all'EBIT (rispettivamente pari a 21,4 milioni di euro (20,4 milioni di euro nel primo semestre 2018) e 21,9 milioni di euro (23,2 milioni di euro nel primo semestre 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 un valore di 26,8 milioni di euro (oneri per 6,5 milioni di euro nel primo semestre 2018), beneficio sui crediti di imposta in Brasile per 71,8 milioni di euro ed a oneri relativi al piano di retention approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 per 3,2 milioni di euro (8,6 milioni di euro nel primo semestre 2018).

(°°°) La voce include per l'anno 2019 gli impatti derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 - *Leases*, pari a 51,7 milioni di euro sull'EBITDA e -12 milioni di euro sugli oneri finanziari

Pirelli – Dati patrimoniali al 30 giugno 2019

(In milioni di euro)	30/06/2019	31/12/2018	30/06/2018
Attività fisse in funzionamento ante IFRS 16	9.016,3	9.017,8	8.881,2
Diritti d'uso IFRS 16	458,9	n/a	n/a
Attività fisse in funzionamento	9.475,2	9.017,8	8.881,2
Rimanenze	1.165,1	1.128,5	983,3
Crediti commerciali	862,1	628,0	864,4
Debiti commerciali	(1.200,3)	(1.604,7)	(1.052,2)
Capitale circolante netto operativo attività in funzionamento	826,9	151,8	795,5
% su vendite (*)	15,6%	2,9%	15,1%
Altri crediti/altri debiti	311,2	34,3	113,5
Capitale circolante netto attività in funzionamento	1.138,1	186,1	909,0
% su vendite (*)	21,4%	3,6%	17,3%
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	0,8	10,7	38,6
Capitale netto investito	10.614,1	9.214,6	9.828,8
Patrimonio netto	4.663,7	4.550,9	4.323,2
Fondi	1.458,6	1.483,6	1.589,1
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva ante IFRS 16	4.022,0	3.180,1	3.916,5
Debiti per leasing IFRS 16	469,8	n/a	n/a
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	4.491,8	3.180,1	3.916,5
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.577,5	4.468,1	4.242,9
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali ante IFRS 16	167,7	463,4	179,2
Investimenti in immobilizzazioni materiali IFRS 16	17,2	n/a	n/a
Spese di ricerca e sviluppo	124,1	219,0	116,8
% su vendite	4,7%	4,2%	4,4%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	114,6	202,9	106,8
% su vendite high value	6,4%	6,1%	6,3%
Organico (a fine periodo)	31.599	31.489	31.526
Siti industriali n.	19	19	19

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

Rendiconto finanziario

(in milioni di euro)	1° trimestre		2° trimestre		1° semestre	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
EBIT adjusted	219,2	218,4	221,3	231,7	440,5	450,1
Ammortamenti (escl. PPA)	96,5	69,7	99,1	68,1	195,6	137,8
Investimenti materiali e immateriali ante IFRS 16	(78,0)	(85,3)	(89,7)	(93,9)	(167,7)	(179,2)
Investimenti materiali IFRS 16	(3,2)	n.a.	(14,0)	n.a.	(17,2)	n.a.
Variazione capitale funzionamento/altro	(836,0)	(928,8)	10,1	(68,9)	(825,9)	(997,7)
Flusso di cassa netto gestione operativa	(601,5)	(726,0)	226,8	137,0	(374,7)	(589,0)
Proventi/(Oneri) finanziari	(48,1)	(55,2)	38,1	(62,8)	(10,0)	(118,0)
Storno proventi finanz. su crediti fiscali Brasile	-	-	(99,8)	-	(99,8)	-
Imposte pagate	(30,1)	(31,1)	(45,9)	(36,2)	(76,0)	(67,3)
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione/altro	(16,0)	(38,2)	(17,9)	(11,9)	(33,9)	(50,1)
Altri dividendi erogati	-	-	(8,9)	-	(8,9)	-
Differenze cambio/altro	-	(11,7)	(19,8)	6,4	(19,8)	(5,3)
Flusso di cassa netto ante dividendi ed operazioni straordinarie/partecipazioni	(695,7)	(862,2)	72,6	32,5	(623,1)	(829,7)
Industrial reorganization	-	5,3	-	(10,3)	-	(5,0)
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari in partecipazioni	(17,2)	136,5	(0,2)	0,2	(17,4)	136,7
Flusso di cassa ante dividendi erogati dalla Capogruppo	(712,9)	(720,4)	72,4	22,4	(640,5)	(698,0)
Dividendi erogati da Capogruppo	-	-	(176,9)	-	(176,9)	-
Flusso di cassa totale (*)	(712,9)	(720,4)	(104,5)	22,4	(817,4)	(698,0)
Flusso di cassa totale ante IFRS 16	(732,9)	-	(109,0)	-	(841,9)	-

*La voce dell'anno 2019 fa riferimento alla variazione della posizione finanziaria netta calcolata includendo, a partire dall' 1.1.2019, 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, il beneficio su crediti d'imposta in Brasile 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'indicatore al 31 dicembre 2018 includeva inoltre costi della conversione dei prodotti *car* marchio *Aeolus*;
- **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, il beneficio su crediti d'imposta in Brasile 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 i costi di *start-up*, 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, il beneficio su crediti d'imposta in Brasile 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'indicatore al 31 dicembre 2018 includeva inoltre costi della conversione dei prodotti *car* a marchio *Aeolus*;
- **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 proventi non ricorrenti e di ristrutturazione, il beneficio su crediti d'imposta in Brasile 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);
- **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, il beneficio su crediti d'imposta in Brasile 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.
- **Attività fisse in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci di bilancio "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 a seguito dell'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";
- **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";
- **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" del bilancio) e degli strumenti derivati correnti inclusi in posizione finanziaria netta (inclusi in bilancio nella voce "Strumenti derivati" delle attività correnti);

- **Posizione finanziaria netta:** tale grandezza è rappresentata dall'indebitamento finanziario netto ridotto dei "crediti finanziari non correnti" (inclusi nella voce di bilancio "Altri crediti") e degli strumenti derivati non correnti inclusi in posizione finanziaria netta (inclusi in bilancio 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 i debiti per leasing rilevati a seguito dell'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:** calcolati come la somma di investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni immateriali e investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni materiali escludendo gli incrementi relativi ai diritti d'uso;
- **Investimenti in immobilizzazioni materiali IFRS 16:** calcolati come gli incrementi relativi ai diritti d'uso rilevati in sede di applicazione del nuovo principio IFRS 16 – Leases;
- **Incidenza ammortamenti su investimenti:** calcolato dividendo gli investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni materiali con gli ammortamenti del periodo. Il rapporto investimenti su ammortamenti viene utilizzato per misurare la capacità di mantenere o ripristinare l'ammontare delle immobilizzazioni materiali.