



## COMUNICATO STAMPA

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

\*\*\*

*I dati economici, patrimoniali e finanziari al 30 settembre 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 settembre 2019

- Ricavi: +2,8% a 4.036,4 milioni di euro, +6,7% nel terzo trimestre
- Ricavi High Value: +7,5% a 2.719,9 milioni di euro grazie al rafforzamento in tutte le aree geografiche. Incidenza sul fatturato in aumento al 67,4% dal 64,5% al 30 settembre 2018
- Volumi High Value: +6,0% con una crescita sostenuta nel terzo trimestre (+10,2%) sia sul canale Primo Equipaggiamento sia sul canale Ricambi
- Volumi Car 'New Premium' ( $\geq 18$  pollici) in aumento del 7,8% (+5,7% il mercato). Nel terzo trimestre volumi in aumento del 12,7% (+7,7% il mercato), con una crescita del 12,1% del canale Ricambi (+11% il mercato) e del 13,6% del Primo Equipaggiamento (+3,1% il mercato)
- Price/mix: +5,4% per il crescente peso dell'High Value e il miglioramento del mix di prodotto e di canale. Nel terzo trimestre price/mix a +3,5% per il maggior peso del Primo Equipaggiamento, la minore riduzione dello Standard e una crescente pressione sui prezzi sullo Standard e sui prodotti High Value a minor contenuto tecnologico
- Ebit Adjusted: 685,0 milioni di euro (700,1 milioni di euro al 30 settembre 2018), con un margine Ebit Adjusted pari al 17,0% (17,8% al 30 settembre 2018) anche per maggiori costi di insaturazione della capacità Standard legati a una minore produzione per ridurre le scorte
- Utile netto attività in funzionamento: +2,0% a 385,7 milioni di euro (378,1 milioni di euro al 30 settembre 2018)
- Flusso di cassa netto ante dividendi e operazioni straordinarie/partecipazioni in miglioramento di 349,6 milioni di euro (a -611,5 milioni di euro da -961,1 milioni al 30 settembre 2018). Nel terzo trimestre 2019 generazione di cassa netta positiva per 11,6 milioni, in deciso miglioramento rispetto al terzo trimestre 2018 (-131,4 milioni di euro) grazie alla gestione del capitale circolante
- Posizione Finanziaria Netta escluso impatto IFRS 16 negativa per 4.002,3 milioni di euro (-4.480,2 milioni di euro includendo l'impatto IFRS 16 pari a 477,9 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

\*\*\*

### Dati previsionali

- Ricavi 2019 attesi pari ad almeno 5,3 miliardi di euro, in crescita di circa il 2,5% (fra +1,5% e +2,5% la precedente indicazione)
- Confermata incidenza dell'High Value sui ricavi pari a circa il 67% rispetto al 64% del 2018
- Price/mix atteso a circa +4,5% (fra +4,5% e +5,0% la precedente indicazione) per effetto del protrarsi della competizione sui prezzi anche nel terzo trimestre dell'anno sullo Standard e sui prodotti High Value a minore contenuto tecnologico, nonché del diverso mix prodotto (flessione più contenuta dello Standard) e canale (maggiore peso del Primo Equipaggiamento) nel secondo semestre
- Margine Ebit adjusted 2019 previsto fra il >17% ed il 17,5% (fra 18% e il 19% la precedente indicazione) anche per maggiori costi di insaturazione della capacità Standard (legati ad una minore produzione per ridurre le scorte) e per il deterioramento dello scenario inflattivo
- Confermata incidenza dell'High Value sull'Ebit Adjusted ante oneri di start up pari a circa l'85% rispetto all'83% del 2018
- Confermati investimenti 2019 pari a circa 380 milioni di euro
- Flusso di cassa netto ante dividendi atteso tra circa 330 milioni e 350 milioni a fine 2019 (350 milioni - 380 milioni la precedente indicazione)
- Rapporto fra Posizione Finanziaria Netta ed EBITDA Adjusted ante costi di start up stimato tra circa 2,42x e 2,36x a fine 2019 (2,59x e 2,53x includendo l'impatto IFRS16), 2,33x-2,20x la precedente indicazione

\*\*\*

### Linee guida Piano Industriale 2020-2022 che sarà presentato nel primo trimestre 2020

- Confermata focalizzazione strategica sull'High Value, con significativo rafforzamento della competitività del Business Model
- Tra gli obiettivi del nuovo piano: maggiore generazione di cassa e mantenimento leadership di Sostenibilità
- Significativo rafforzamento delle iniziative per ridurre il break-even point già dal 2020 in uno scenario di riferimento più sfidante rispetto a quanto previsto nei mesi scorsi
- Per tale motivo la presentazione del piano industriale 2020-2022 - originariamente prevista per l'11 dicembre 2019 – si terrà entro il primo trimestre 2020

\*\*\*

*Milano, 29 ottobre 2019* - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi in data odierna, ha esaminato i risultati al 30 settembre 2019.

I primi nove mesi del 2019 sono stati caratterizzati a livello globale dalla debolezza del mercato auto, che si è protratta nel corso del terzo trimestre anche al di là delle attese: la produzione auto ha infatti accusato una flessione del 5,9% nei primi nove mesi del 2019, con un calo del 3,2% nel terzo trimestre rispetto alla prevista stabilizzazione.

Il rallentamento del mercato auto ha impattato sulla domanda *Tyre*, con un calo del 6,3% sul Primo Equipaggiamento nei primi nove mesi del 2019 (-3,9% nel terzo trimestre). Tale dinamica ha avuto un impatto negativo sui prezzi, poiché molti operatori hanno indirizzato al canale Ricambi la produzione originariamente prevista per il Primo Equipaggiamento al fine di garantire un adeguato livello di saturazione delle fabbriche e contenere le scorte. Le 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), di rafforzamento sulle specialties con calettamento uguale e superiore ai 18 pollici ( $\geq 18''$ ) e di implementazione del piano di riduzione dei costi.

Sul segmento Standard, dove la domanda rimane debole (-2,6% nei primi nove mesi del 2019, -1,8% nel terzo trimestre), la società ha proseguito con la riduzione dell'esposizione sui prodotti meno profittevoli intensificando, allo stesso tempo, le azioni per normalizzare il livello delle scorte, incrementatosi a fine 2018 a causa della crisi dell'economia brasiliana. A fine settembre 2019, Pirelli ha raggiunto un livello delle scorte in linea con l'obiettivo di fine anno di un peso sui ricavi del 20,5%/21% rispetto al 21,7% di fine 2018.

I risultati Pirelli nei primi nove mesi 2019 sono contraddistinti da:

- **la crescita complessiva dei ricavi**, pari a +2,8% (+2,3% la variazione organica), grazie al rafforzamento registrato sul segmento High Value, che oggi rappresenta il 67,4% dei ricavi complessivi (+2,9 punti percentuali rispetto al 64,5% dei primi nove mesi del 2018). I volumi High Value hanno registrato una crescita del +6% sostenuta nel terzo trimestre (+10,2%) sia sul canale Primo Equipaggiamento, anche grazie all'ampliamento del portafoglio clienti, sia sul canale Ricambi;
- **un'ulteriore riduzione dell'esposizione al segmento Standard**, con una flessione dei volumi del 12,2% (-8,8% nel terzo trimestre) per la progressiva 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 3,1% nei nove mesi (+0,6% nel terzo trimestre);
- **il miglioramento del price/mix**, pari a +5,4% per effetto del crescente peso dell'alto di gamma, del progressivo miglioramento del mix di prodotto e canale. Nel terzo trimestre la crescita del price/mix si è attestata a +3,5% per effetto del ribilanciamento delle vendite fra Primo Equipaggiamento e Ricambi, della minore riduzione dello Standard e di una crescente pressione sui prezzi su tale segmento e sui prodotti High Value a minor contenuto tecnologico ("non specialty");
- **la progressiva implementazione del programma di efficienze** (56,1 milioni di euro nei primi nove mesi del 2019, pari all'1,4% dei ricavi) che ha compensato l'inflazione dei costi produttivi (-54,9 milioni di euro);
- **il proseguimento delle azioni di recupero sui costi** (40 milioni di euro nei primi nove mesi, 10 milioni nel terzo trimestre 2019) in risposta al rallentamento della domanda sul Car Primo equipaggiamento e alla citata pressione sui prezzi. Alcune delle iniziative di riduzione dei costi inizialmente previste per il 2019 saranno sostituite da azioni a medio termine che contribuiranno alla riduzione del break-even point e consentiranno una maggiore flessibilità in uno scenario di mercato e macro-economico volatile;
- **l'efficace calo delle scorte (-22% in volume sullo Standard)** attraverso la riduzione della produzione sul segmento Standard. Grazie a tali azioni, le scorte hanno raggiunto a fine settembre 2019 un peso sui ricavi degli ultimi dodici mesi del 20,8% (22,3% al 30 giugno 2019), in linea con l'obiettivo di fine anno di un peso del 20,5%/21% (21,7% a fine 2018). Tale dinamica ha avuto un effetto favorevole sulla generazione di cassa nel trimestre;
- **un flusso di cassa netto gestione operativa** in miglioramento di 382,0 milioni rispetto ai primi nove mesi 2018, grazie anche alle azioni di recupero sul capitale circolante. Nel **terzo trimestre** flusso di cassa della gestione operativa positivo per 122,6 milioni (-45,1 milioni nel terzo trimestre 2018). **Flusso di cassa netto ante dividendi e operazioni straordinarie/partecipazioni** in miglioramento di 349,6 milioni di euro rispetto al 30 settembre 2018. Nel **terzo trimestre** 2019 flusso di cassa netto ante dividendi e operazioni straordinarie/partecipazioni positivo per 11,6 milioni (-131,4 milioni nel terzo trimestre 2018).

## Vendite

Ricavi (milioni di euro)	30/09/2019	% sul totale	30/09/ 2018	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a Organica
High Value	2.719,9	67,4%	2.529,8	64,5%	+7,5%	+5,7%
Standard	1.316,5	32,6%	1.395,4	35,5%	-5,7%	-4,0%
<b>Totale</b>	<b>4.036,4</b>	<b>100%</b>	<b>3.925,2</b>	<b>100%</b>	<b>+2,8%</b>	<b>+2,3%</b>

I ricavi sono stati pari a 4.036,4 milioni di euro, con una crescita complessiva del 2,8% rispetto ai primi nove mesi 2018 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. Escludendo 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%), la crescita organica dei ricavi è stata pari a +2,3%. In netta crescita i ricavi del **terzo trimestre**: +6,7% la crescita complessiva, +4,1% a livello organico.

Varianti dei ricavi	30/09/ 2019
Volumi	-3,1%
	<i>di cui High Value +6,0%</i>
	<i>di cui Standard -12,2%</i>
Price/Mix	+5,4%
Cambi/IAS 29 Argentina	+0,5%
<b>Totale variazione</b>	<b>+2,8%</b>

I ricavi *High Value*, pari a 2.719,9 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 7,5% rispetto al corrispondente periodo 2018 (+5,7% la crescita organica escludendo l'effetto positivo dei cambi pari a +1,8 punti percentuali), con un'incidenza sui ricavi complessivi in aumento al 67,4% rispetto al 64,5% dei primi nove mesi 2018.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una crescita del 6,0% (+10,2% nel solo terzo trimestre) mentre i volumi dei pneumatici **Car New Premium ( $\geq 18''$ )** sono cresciuti del 7,8% (+5,7% l'andamento del mercato) e del 12,7% nel terzo trimestre (+7,7% il mercato), con un miglioramento della quota di mercato nelle principali aree geografiche. In particolare nel **terzo trimestre** Pirelli ha registrato una crescita dei volumi Car New Premium del 12,1% sul canale Ricambi (grazie all'effetto *pull-through* e al successo delle specialties  $\geq 18''$ ). Nel Primo Equipaggiamento i volumi Car New Premium sono cresciuti del 13,6% per effetto di nuove forniture in Europa di prodotti High Value ad alto contenuto tecnologico e in linea con la nuova normativa sulla riduzione di emissioni di CO<sub>2</sub>, oltre che di nuovi contratti in Nord America e Apac.

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 3,1% quale risultante da un lato dell'incremento dei volumi *High Value* (+6,0%) e dall'altro della flessione dei volumi *Standard* (-12,2%) nei primi nove mesi. Nel **terzo trimestre** i volumi complessivi sono cresciuti dello 0,6% per effetto di una crescita del 10,2% del segmento High Value e di un calo dell'8,8% dello Standard. L'andamento complessivo del

segmento Standard riflette il calo della domanda in tutti i mercati (-2,6% 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** (+5,4% nei primi nove mesi 2019), supportato dal crescente peso *dell'High Value* e dal miglioramento del mix di prodotto e di canale. Più contenuto il miglioramento del price/mix nel **terzo trimestre** (+3,5%) per effetto del ribilanciamento delle vendite fra Primo Equipaggiamento e Ricambi, di una minore riduzione dello Standard e della pressione competitiva sui prezzi, più contenuta sull'High Value grazie anche all'elevata esposizione sul segmento specialties.

Positivo l'andamento dei cambi (+0,5% nei primi nove mesi, +2,6% nel terzo trimestre) per effetto del rafforzamento del dollaro e di una minore volatilità delle valute dei paesi emergenti rispetto all'euro.

### Redditività

Redditività * (milioni di euro)	30/09/2019	% sui ricavi	30/09/2018	% sui ricavi	Variazione a/a
<b>Ebitda Adjusted ante costi di start-up</b>	<b>1.007,6</b>	<b>25,0%</b>	<b>936,3</b>	<b>23,9%</b>	<b>+7,6%</b>
Ebitda Adjusted	978,5	24,2%	907,7	23,1%	+7,8%
<b>Ebit Adjusted ante costi di start-up</b>	<b>714,4</b>	<b>17,7%</b>	<b>732,1</b>	<b>18,7%</b>	<b>-2,4%</b>
Ebit Adjusted	685,0	17,0%	700,1	17,8%	-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 settembre 2019 è stato pari a 1.007,6 milioni di euro, in crescita del 7,6% rispetto ai 936,3 milioni di euro del corrispondente periodo 2018. L'Ebitda include un beneficio di 77,8 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 leasing.

L'**Ebit Adjusted ante costi di start-up** è stato pari a 714,4 milioni di euro (732,1 milioni nei primi nove mesi 2018), con un **Ebit margin Adjusted ante costi di start-up** pari al 17,7% (18,7% nello stesso periodo 2018) anche a seguito di maggiori costi di insaturazione della capacità Standard connessi a una minore produzione per normalizzarne il livello delle scorte.

L'**Ebit Adjusted** è stato pari a 685,0 milioni di euro (700,1 milioni di euro nei primi nove mesi 2018) con un margine pari al 17,0% (17,8% nel corrispondente periodo 2018). Le leve interne (price/mix, efficienze e il programma di riduzione dei costi) hanno contribuito a contenere gli impatti legati allo scenario esterno (inflazione dei costi produttivi, debolezza della domanda e pressione sui prezzi).

Più in particolare:

- il miglioramento del price/mix (+120,6 milioni di euro) ha compensato l'incremento del prezzo delle materie prime (-67,6 milioni di euro) e la flessione dei volumi (-53,9 milioni di euro);
- le efficienze industriali (+56,1 milioni di euro, 1,4% dei ricavi) hanno compensato l'inflazione dei costi (-54,9 milioni di euro);

- il piano di riduzione costi (pari a 40 milioni di euro nei primi nove mesi) ha contribuito a contrastare la pressione sui prezzi, a coprire maggiori spese legate allo sviluppo dell' *High Value* e i costi di insaturazione della capacità Standard (circa 10 milioni di euro);
- in leggero miglioramento i costi di start-up (da -32 a -29 milioni di euro, con un beneficio sull'Ebit di 3 milioni), che si riferiscono principalmente alla trasformazione digitale del Gruppo.

L'Ebit è stato pari a 597,9 milioni di euro (591,4 milioni nei primi nove mesi 2018) e include:

- ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 86 milioni di euro (in linea con i primi nove mesi 2018),
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 67,8 milioni di euro (11,7 milioni di euro nei primi nove mesi 2018), di cui circa 61,3 milioni di euro relativi a svalutazioni di immobilizzazioni materiali e altri costi per azioni di ristrutturazione principalmente in Brasile e in Italia;
- oneri relativi al piano di retention per 5,1 milioni di euro (11 milioni nei primi nove mesi 2018);
- proventi relativi al riconoscimento di crediti di imposta in Brasile per 71,8 milioni di euro.

Il risultato da partecipazioni è stato positivo per 1,4 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai -7,8 milioni di euro nei primi nove mesi 2018.

Gli oneri finanziari netti sono stati pari a 75,2 milioni di euro (138,8 milioni di euro nei primi nove mesi 2018) e riflettono principalmente:

- oneri finanziari netti per 157,8 milioni di euro, in aumento di 19 milioni rispetto ai primi nove mesi 2018, principalmente per effetto dell'applicazione della contabilità per l'alta inflazione in Argentina,
- l'effetto positivo per 100,6 milioni derivante dal riconoscimento dei crediti di imposta in Brasile
- l'impatto negativo di 18 milioni relativi a oneri per leasing derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 – *Leases*.

Il risultato netto delle attività in funzionamento è pari a 385,7 milioni di euro, in crescita del 2% rispetto ai 378,1 milioni del corrispondente periodo 2018. Al risultato dei primi nove mesi 2019 ha contribuito anche il beneficio derivante dai crediti di imposta in Brasile per circa 102 milioni di euro mentre il dato dei primi nove mesi 2018 includeva il beneficio derivante dall'applicazione del regime di tassazione agevolato Patent Box.

#### Andamento per aree geografiche

Ricavi ( <i>milioni di euro</i> )	30/09/2019	% sul totale 30/09/2019	% sul totale 30/09/2018	Variazione a/a	Variazione a/a organica
EMEA	1.758,8	43,5%	45,9%	-2,4%	-2,0%
Nord America	842,9	20,9%	19,2%	+11,9%	+5,7%
Apac	729,2	18,1%	17,4%	+6,8%	+5,2%
Sud America	508,1	12,6%	12,7%	+1,7%	+7,2%
Russia & Nordics	197,4	4,9%	4,8%	+4,6%	+5,4%
<b>Totale</b>	<b>4.036,4</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>+2,8%</b>	<b>+2,3%</b>

A livello geografico, l'area **EMEA** ha registrato nei primi nove mesi 2019 una variazione organica dei ricavi pari a -2% (-2,4% includendo l'impatto cambi pari a -0,4 punti percentuali) per effetto del forte calo delle vendite sul Segmento Standard (-12,3% il dato organico), in linea con la strategia della società di ridurre l'esposizione a tale segmento. Sul segmento High Value la crescita dei ricavi è stata pari al

+2,3% (il dato organico) in miglioramento rispetto al primo semestre (+0,6% la crescita organica) grazie al recupero delle vendite sul canale Primo Equipaggiamento e alla solida performance sul canale Ricambi. La profittabilità si è posizionata a livelli *Mid-teens*, in flessione rispetto ai primi nove mesi 2018 per la flessione sui volumi Standard e la maggiore competizione sui prezzi sullo Standard e sui prodotti High Value a minore contenuto tecnologico.

Il **Nord America** ha registrato una crescita organica dei ricavi del 5,7% (+11,9% includendo l'effetto positivo dei cambi per 6,2 punti percentuali) trainata dall'*High Value* (+8,7% 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 a livelli *Twenties* 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 5,2% (+6,8% includendo i cambi, positivi per 1,6 punti percentuali) e si conferma l'area geografica con la più elevata profittabilità (*Ebit margin adjusted Twenties*, in linea con lo stesso periodo dell'anno precedente). L'andamento dei ricavi High Value (+5,5% la crescita organica) riflette il rallentamento del Primo Equipaggiamento per il calo della produzione di auto Premium (-4,5% 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, +4,3% la variazione organica (+6,0% includendo i cambi, positivi per 1,7 punti percentuali), grazie alla ripresa del mercato Ricambi sui calettamenti  $\leq 17$  pollici.

Il **Sud America** ha registrato una variazione organica dei ricavi del 7,2% (+1,7% la variazione complessiva includendo l'effetto cambi e l'applicazione della contabilità per l'alta inflazione in Argentina complessivamente negativi per 5,5 punti percentuali) condizionata soprattutto da un calo dei volumi del 9,8%. Tale trend riflette la debolezza del mercato (-4,7% il mercato car totale nei primi nove mesi 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 deciso aumento i ricavi High Value (+37,0% la crescita organica), con un conseguente rafforzamento della leadership di mercato (+5 punti percentuali). Il price/mix è risultato in deciso miglioramento (+17% nei primi nove mesi) 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 ai primi nove mesi 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 5,4% (+4,6% includendo l'effetto cambi negativo per 0,8 punti percentuali) grazie alla strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e alla ripresa del mercato. Tali dinamiche hanno impattato favorevolmente sui risultati dei nove mesi con una crescita organica dei ricavi High Value del 33,9% (+33,0% la crescita includendo l'impatto cambi negativo per -0,9 punti percentuali) e una riduzione organica dei ricavi Standard del 2,9% (-3,7% includendo i cambi). Profittabilità a livello *Mid-Teens* in leggera flessione rispetto ai primi nove mesi 2018.

### ***Posizione finanziaria netta e flusso di cassa***

La **Posizione Finanziaria Netta**, escludendo l'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16, è negativa per 4.002,3 milioni di euro (-4.480,2 milioni di euro includendo l'impatto IFRS 16 pari a 477,9 milioni di euro) rispetto ai 3.180,1 milioni di euro al 31 dicembre 2018, per effetto della consueta stagionalità del capitale circolante e del pagamento di dividendi per 177 milioni di euro.

Il **flusso di cassa netto ante dividendi e operazioni straordinarie/partecipazioni** è negativo per 611,5 milioni di euro e risulta in miglioramento di 349,6 milioni di euro rispetto allo stesso periodo del 2018 (-961,1 milioni di euro), grazie principalmente al miglioramento della gestione della cassa operativa.

Più in dettaglio, il **flusso di cassa netto della gestione operativa** nei primi nove mesi 2019 è stato negativo per 252,1 milioni di euro, in miglioramento di 382,0 milioni di euro rispetto al dato dello stesso periodo del 2018 (-634,1 milioni di euro) e riflette:

- investimenti ante IFRS 16 per 242,3 milioni di euro rispetto ai 296,7 milioni di euro nei primi nove mesi 2018 (268,0 milioni di euro gli investimenti includendo 25,7 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 minore assorbimento di cassa per 282,4 milioni di euro (a -962,7 milioni di euro da -1.245,1 milioni di euro) grazie anche alle azioni di recupero sul capitale circolante annunciate in occasione dei risultati di bilancio 2018 e proseguite anche nel terzo trimestre (110,6 milioni di euro il miglioramento del capitale circolante).

Nel terzo trimestre il **flusso di cassa netto della gestione operativa** è stato positivo per 122,6 milioni di euro, in miglioramento di 167,7 milioni di euro rispetto allo stesso periodo 2018 (-45,1 milioni di euro).

L'andamento del capitale circolante e altro nei primi nove mesi 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;
- del piano di normalizzazione del livello delle scorte, cresciute a fine 2018 per effetto della crisi dell'economia brasiliana.

In particolare, le scorte hanno registrato una riduzione a volume del 9% rispetto alla fine dell'anno precedente (4% la riduzione avvenuta nel primo semestre) per effetto di:

- una flessione del 22% sui prodotti Standard, in linea con il piano di recupero annunciato a inizio anno;
- un incremento dell'1,5% sui prodotti High Value, per assicurare un migliore livello di servizio al cliente finale.

Grazie alle azioni effettuate, il livello delle scorte a valore al 30 settembre 2019 ha raggiunto un'incidenza percentuale sulle vendite (ultimi dodici mesi) pari al 20,8% in linea con l'obiettivo di fine 2019 di un peso sui ricavi compreso tra 20,5%-21% (21,7% il dato a fine 2018).

Il **flusso di cassa ante dividendi erogati dalla Capogruppo** è negativo per 628,9 milioni di euro (-819,8 milioni di euro nei primi nove mesi 2018) e include l'impatto di operazioni straordinarie e su partecipazioni avvenute nei nove mesi per -17,4 milioni di euro. Nei primi nove mesi 2018 l'impatto di operazioni su partecipazioni e operazioni straordinarie era risultato positivo per 141,3 milioni di euro (principalmente per effetto della cessione della quota in Mediobanca). Nel **terzo trimestre 2019** il flusso di cassa netto ante dividendi erogati dalla Capogruppo è positivo per 11,6 milioni (-121,8 nel terzo 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 805,8 milioni di euro (-819,8 milioni nel corrispondente periodo 2018).

\*\*\*



## Dati previsionali 2019

<i>Dati in milioni di euro</i>	2018	2019
<b>Ricavi</b>	5.194,5	≥5.300
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	~64%	~ 67%
<b>Volumi</b>	-3,1%	~ -2%
<i>Volumi High Value</i>	+11%	≥+7,5%
<i>Volumi Standard</i>	-14%	~ -11%
<b>Price/Mix</b>	+6,8%	~ +4,5%
<b>Cambi</b>	-5,9%	~ stabile
<b>Margine Ebit Adjusted</b>	18,4%	>17% ÷ 17,5%
<i>Costi di start up</i>	48	~ 40
<b>CapEx</b>	463	~ 380
<b>Flusso di cassa netto ante dividendi</b>	38	~ 330 ÷ 350
<b>Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante costi start-up</b>	2,49X	~ 2,42x/2,36x +0,17x incl. IFRS16

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

Le attese sui **volumi** complessivi sono per una flessione del 2% (tra il -2,5% e il -2% la precedente indicazione). La crescita dei **volumi High Value** è attesa ≥+7,5% (tra il 7,5% e l'8% la precedente indicazione), superiore a quella di mercato e sostenuta dal buon andamento sul canale Ricambi e dalla crescita sul canale Primo Equipaggiamento nel secondo semestre grazie al portafoglio omologazioni e al contributo dei nuovi contratti in Nord America e in Apac. I volumi Standard sono previsti in flessione di circa l'11% rispetto alla precedente indicazione di -11,5% e -12%, in considerazione di una minore riduzione dei volumi principalmente in Sud America.

Il **price/mix** è atteso in miglioramento di circa il 4,5% (tra il 4,5% ed il 5% la precedente indicazione) per effetto:

- del protrarsi della maggiore competizione sui prezzi anche nel terzo trimestre dell'anno sullo Standard e sui prodotti High Value a minore contenuto tecnologico,
- del diverso mix prodotto (flessione più contenuta dello Standard) e canale (maggiore peso del canale Primo Equipaggiamento nel secondo semestre).

Cambi previsti sostanzialmente stabili (~ -0,5% la precedente indicazione).

Il margine Ebit Adjusted è atteso tra il >17% e il 17,5% (tra il 18% e il 19% la precedente indicazione), in considerazione:

- dei maggiori costi di insaturazione della capacità Standard legati a una minore produzione per ridurre le scorte,
- del deterioramento dello scenario inflattivo, e

- dell'inclusione di alcune iniziative di riduzione costi, inizialmente previste per il 2019, all'interno di un piano a medio termine di recupero sui costi che contribuirà alla riduzione del break-even point già a partire dal 2020 per migliorare la competitività in uno scenario di mercato e macro-economico volatile.

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).

Confermati gli investimenti pari a circa 380 milioni di euro

Il flusso di cassa netto ante dividendi è stimato tra circa 330 milioni e 350 milioni (350 milioni - 380 milioni la precedente indicazione)

Il rapporto tra Posizione Finanziaria Netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start-up è previsto pari a 2,42x/2,36x (+0,17x includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16), rispetto alla precedente indicazione di 2,33x-2,20x. A fine 2018, tale indicatore era pari a 2,49x.

\*\*\*

### **Linee guida del Piano industriale 2020-2022 che sarà presentato nel primo trimestre 2020**

In uno scenario di riferimento più sfidante e in continua evoluzione, Pirelli conferma la focalizzazione strategica sull'High Value, apportando nel contempo un significativo rafforzamento della competitività del proprio Business Model.

Il Nuovo Piano ha come obiettivi una maggiore generazione di cassa e il mantenimento della leadership tecnologica anche grazie al raggiungimento di obiettivi sempre più sfidanti in termini di Sostenibilità.

L'High Value continuerà a essere il segmento di mercato a maggiore crescita prospettica - con un incremento medio annuo "high single digit" previsto fra il 2020 e il 2022 - e con più alte barriere tecnologiche all'ingresso. Nel dettaglio, il Primo Equipaggiamento è previsto crescere ma a un tasso minore rispetto al passato, dato il protrarsi della debolezza della produzione di autovetture, mentre il canale Ricambi conferma la sua resilienza grazie alla crescita costante del parco Auto mondiale, soprattutto per i segmenti Premium & Prestige.

Il rafforzamento del Modello di Business si baserà su quattro pilastri:

- Riduzione significativa della base costi e del "break-even point", già a partire dal 2020
- Consolidamento della leadership tecnologica e di innovazione, rafforzando il posizionamento distintivo dei prodotti, con soluzioni di eccellenza per la mobilità del futuro e con un impegno ad accrescere l'efficienza ambientale del prodotto in tutte le fasi del suo ciclo di vita (materie prime rinnovabili, risparmio consumi energetici, ultra low rolling resistance).
- Approccio selettivo sulla crescita dell'High Value
- Contenimento degli Investimenti, in particolare quelli destinati all'aumento di capacità produttiva

Tenuto presente che lo scenario di riferimento si sta delineando più sfidante rispetto a quanto previsto nei mesi scorsi, Pirelli ritiene opportuno rafforzare significativamente il piano di riduzione del break-even già a partire dal 2020. Pertanto, la presentazione del piano industriale 2020-2022 - originariamente prevista per l'11 dicembre 2019 - si terrà entro il primo trimestre 2020. La data di presentazione del Piano Industriale sarà resa nota con la pubblicazione del calendario finanziario 2020 prevista entro dicembre 2019.

\*\*\*

### Conference call

I risultati al 30 settembre 2019 saranno illustrati oggi, 29 ottobre 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](http://www.pirelli.com) all'interno della sezione Investitori, nella quale sarà possibile consultare le slide.

\*\*\*

Il resoconto intermedio di gestione al 30 settembre 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](http://www.pirelli.com)) e sul meccanismo di stoccaggio eMarket Storage ([www.emarketstorage.com](http://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](mailto:pressoffice@pirelli.com)  
Investor Relations Pirelli – Tel. +39 02 64422949 – [ir@pirelli.com](mailto:ir@pirelli.com)  
[www.pirelli.com](http://www.pirelli.com)

**Pirelli – Dati economici al 30 settembre 2019**

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

<i>(In milioni di euro)</i>	<b>1/1 - 30/09/2019</b>	<b>1/1 - 30/09/2018</b>
<b>Vendite</b>	<b>4.036,4</b>	<b>3.925,2</b>
<b>EBITDA adjusted ante costi di start-up (°)</b>	<b>1.007,6</b>	<b>936,3</b>
% su vendite	25,0%	23,9%
<b>EBITDA adjusted (°°)</b>	<b>978,5</b>	<b>907,7</b>
% su vendite	24,2%	23,1%
<b>EBITDA (°°°)</b>	<b>977,4</b>	<b>885,0</b>
% su vendite	24,2%	22,5%
<b>EBIT adjusted ante costi di start-up (°)</b>	<b>714,4</b>	<b>732,1</b>
% su vendite	17,7%	18,7%
<b>EBIT adjusted</b>	<b>685,0</b>	<b>700,1</b>
% su vendite	17,0%	17,8%
Adjustments: - ammti immateriali inclusi in PPA	(86,0)	(86,0)
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e altri	(72,9)	(22,7)
- beneficio su crediti di imposta Brasile	71,8	-
<b>EBIT</b>	<b>597,9</b>	<b>591,4</b>
% su vendite	14,8%	15,1%
Risultato da partecipazioni	1,4	(7,8)
(Oneri)/proventi finanziari (°°°)	(75,2)	(138,8)
<i>di cui proventi finanziari su crediti di imposta Brasile</i>	<i>100,6</i>	<i>-</i>
<b>Risultato ante imposte</b>	<b>524,1</b>	<b>444,8</b>
Oneri fiscali	(138,4)	(66,7)
Tax rate %	26,4%	15,0%
<b>Risultato netto attività in funzionamento</b>	<b>385,7</b>	<b>378,1</b>
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,37	0,37
Risultato netto attività in funzionamento adjusted	380,3	403,5
Risultato netto attività operative cessate	-	(6,7)
<b>Risultato netto totale</b>	<b>385,7</b>	<b>371,4</b>
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	372,7	362,5

(°) I costi di start-up fanno riferimento al contributo all'EBITDA e all'EBIT (rispettivamente pari a 29,1 milioni di euro (28,6 milioni di euro nei primi nove mesi del 2018) e 29,4 milioni di euro (32,0 milioni di euro nei primi nove mesi del 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 67,8 milioni di euro (oneri per 11,7 milioni di euro nei primi nove mesi del 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 5,1 milioni di euro (11 milioni di euro nei primi nove mesi del 2018).

(°°°) La voce include per l'anno 2019 gli impatti derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases, pari a 77,8 milioni di euro sull'EBITDA e -18 milioni di euro sugli oneri finanziari

**Pirelli – Dati patrimoniali al 30 settembre 2019**

(In milioni di euro)	30/09/2019	31/12/2018	30/09/2018
Attività fisse in funzionamento ante IFRS 16	8.972,9	9.017,8	8.880,6
Diritti d'uso IFRS 16	463,8	n/a	n/a
<b>Attività fisse in funzionamento</b>	<b>9.436,7</b>	<b>9.017,8</b>	<b>8.880,6</b>
Rimanenze	1.103,5	1.128,5	1.048,9
Crediti commerciali	976,2	628,0	967,7
Debiti commerciali	(1.146,7)	(1.604,7)	(1.005,0)
<b>Capitale circolante netto operativo attività in funzionamento</b>	<b>933,0</b>	<b>151,8</b>	<b>1.011,6</b>
% su vendite (*)	17,3%	2,9%	19,3%
Altri crediti/altri debiti	298,6	34,3	98,7
<b>Capitale circolante netto attività in funzionamento</b>	<b>1.231,6</b>	<b>186,1</b>	<b>1.110,4</b>
% su vendite (*)	22,9%	3,6%	21,2%
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	0,8	10,7	11,4
<b>Capitale netto investito</b>	<b>10.669,1</b>	<b>9.214,6</b>	<b>10.002,4</b>
<b>Patrimonio netto</b>	<b>4.742,4</b>	<b>4.550,9</b>	<b>4.464,9</b>
Fondi	1.446,5	1.483,6	1.499,2
<b>Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva ante IFRS 16</b>	<b>4.002,3</b>	<b>3.180,1</b>	<b>4.038,3</b>
Debiti per leasing IFRS 16	477,9	n/a	n/a
<b>Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva</b>	<b>4.480,2</b>	<b>3.180,1</b>	<b>4.038,3</b>
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.650,4	4.468,1	4.383,6
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali ante IFRS 16	242,3	463,4	296,7
Investimenti in immobilizzazioni materiali IFRS 16	25,7	n/a	n/a
Spese di ricerca e sviluppo	173,2	219,0	166,6
% su vendite	4,3%	4,2%	4,2%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	160,0	202,9	152,4
% su vendite high value	5,9%	6,1%	6,0%
Organico (a fine periodo)	31.724	31.489	31.902
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		3° trimestre		progressivo al 30/09	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
EBIT adjusted	219,2	218,4	221,3	231,7	244,5	250,0	685,0	700,1
Ammortamenti (escl. PPA)	96,5	69,7	99,1	68,1	98,0	69,8	293,6	207,6
Investimenti materiali e immateriali ante IFRS 16	(78,0)	(85,3)	(89,7)	(93,9)	(74,6)	(117,5)	(242,3)	(296,7)
Investimenti materiali IFRS 16	(3,2)	n.a.	(14,0)	n.a.	(8,5)	n.a.	(25,7)	n.a.
Variazione capitale funzionamento/altro	(836,0)	(928,8)	10,1	(68,9)	(136,8)	(247,4)	(962,7)	(1.245,1)
<b>Flusso di cassa netto gestione operativa</b>	<b>(601,5)</b>	<b>(726,0)</b>	<b>226,8</b>	<b>137,0</b>	<b>122,6</b>	<b>(45,1)</b>	<b>(252,1)</b>	<b>(634,1)</b>
Proventi/(Oneri) finanziari	(48,1)	(55,2)	38,1	(62,8)	(65,2)	(20,8)	(75,2)	(138,8)
Storno proventi finanz. su crediti fiscali Brasile	-	-	(99,8)	-	(0,8)	-	(100,6)	-
Imposte pagate	(30,1)	(31,1)	(45,9)	(36,2)	(37,4)	(33,8)	(113,4)	(101,1)
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione/altro	(16,0)	(38,2)	(17,9)	(11,9)	(7,4)	(4,6)	(41,3)	(54,7)
Altri dividendi erogati	-	-	(8,9)	-	-	(8,4)	(8,9)	(8,4)
Differenze cambio/altro	-	(11,7)	(19,8)	6,4	(0,2)	(18,7)	(20,0)	(24,0)
<b>Flusso di cassa ante dividendi ed operazioni straordinarie/partecipazioni</b>	<b>(695,7)</b>	<b>(862,2)</b>	<b>72,6</b>	<b>32,5</b>	<b>11,6</b>	<b>(131,4)</b>	<b>(611,5)</b>	<b>(961,1)</b>
Industrial reorganization	-	5,3	-	(10,3)	-	9,6	-	4,6
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari in partecipazioni	(17,2)	136,5	(0,2)	0,2	-	-	(17,4)	136,7
<b>Flusso di cassa ante dividendi erogati dalla Capogruppo</b>	<b>(712,9)</b>	<b>(720,4)</b>	<b>72,4</b>	<b>22,4</b>	<b>11,6</b>	<b>(121,8)</b>	<b>(628,9)</b>	<b>(819,8)</b>
Dividendi erogati da Capogruppo	-	-	(176,9)	-	-	-	(176,9)	-
<b>Flusso di cassa totale (*)</b>	<b>(712,9)</b>	<b>(720,4)</b>	<b>(104,5)</b>	<b>22,4</b>	<b>11,6</b>	<b>(121,8)</b>	<b>(805,8)</b>	<b>(819,8)</b>
Flusso di cassa totale ante IFRS 16	(732,9)	-	(109,0)	-	19,7	-	(822,2)	-

\*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 Cybere 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* a 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 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, 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 Cybere 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.