



COMUNICATO STAMPA

PIANO INDUSTRIALE 2020-2022

CONFERMATA LA CENTRALITÀ DEL SEGMENTO HIGH VALUE
CON MAGGIORE FOCUS SU PNEUMATICI SUPERIORI A 19 POLLICI E SPECIALTIES

NELLO STANDARD FOCUS SUI 17 POLLICI, RIDUZIONE DELLE MISURE MINORI

COMPETITIVITÀ COSTI, SVILUPPO COMMERCIALE E INNOVAZIONE TECNOLOGICA I TRE
PROGRAMMI DEL NUOVO PIANO

SOLIDE BARRIERE COMPETITIVE GRAZIE A LEGAMI CON CASE AUTO PREMIUM/PRESTIGE,
TECNOLOGIA, DISTRIBUZIONE COMMERCIALE/INDUSTRIALE, BRAND, PERFORMANCE ESG

NEL TRIENNIO RIDUZIONE COSTI PER 510 MILIONI DI EURO AL LORDO DELL'INFLAZIONE

INVESTIMENTI NELL'ARCO DI PIANO PER CIRCA 900 MLN DI EURO, FOCALIZZATI SU
TECNOLOGIA, RISPETTO A CIRCA 1,3 MLD DEL TRIENNIO PRECEDENTE

GENERAZIONE DI CASSA PER CIRCA 1,5 MILIARDI DI EURO NEL TRIENNIO

NEL PRIMO EQUIPAGGIAMENTO CRESCITA SELETTIVA BASE CLIENTI,
NEL RICAMBIO CAPITALIZZAZIONE DELL'EFFETTO TRASCINAMENTO OMOLOGAZIONI E
NUOVI CLIENTI SUV/CUV

ACCELERAZIONE INNOVAZIONE DI PROCESSO E DI PRODOTTO CON 20 NUOVE LINEE

MIGLIORAMENTO DELLA CAPACITÀ PREDITTIVA DEI BISOGNI DEI CONSUMATORI GRAZIE A
NUOVA PIATTAFORMA DATA ANALYTICS

NUOVO PIANO INCENTIVAZIONE LTI PER MANAGEMENT A SUPPORTO OBIETTIVI 2020-2022

OBIETTIVO 100% ENERGIA ELETTRICA DA FONTI RINNOVABILI ENTRO IL 2025 E
'CARBON NEUTRALITY' ENTRO IL 2030

TARGET 2020-2022

RICAVI 2022 PARI A 5,8 MILIARDI DI EURO, CON UNA CRESCITA MEDIA ANNUA DI CIRCA 3%

MARGINE EBIT ADJUSTED IN CRESCITA A 18-19% NEL 2022

INVESTIMENTI NELL'ARCO DI PIANO PER CIRCA 900 MLN DI EURO

GENERAZIONE DI CASSA PER CIRCA 1,5 MILIARDI DI EURO NEL TRIENNIO

CONFERMATA POLITICA DIVIDENDI CON PAY OUT PARI AL 40% UTILE NETTO
CONSOLIDATO

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA A -3,3 MLD DI EURO NEL 2020 E -2,5 MLD EURO NEL 2022

RISULTATI PRELIMINARI 2019

Ricavi: 5.323,1 milioni di euro, in crescita del 2,5% rispetto al 2018 (≥ 5.300 milioni il target 2019)

Ebit adjusted: 917,3 milioni di euro con un margine al 17,2% ($> 17\%/17,5\%$ il target 2019)

Flusso di cassa netto ante dividendi e impatto IFRS16: 332,9 milioni (330/350 milioni di euro il target 2019). Flusso di cassa ante dividendi dopo impatto IFRS16 pari a 344,1 milioni di euro

Posizione Finanziaria Netta: 3.024,1 milioni di euro (3.507,2 includendo i debiti per lease pari a 483,1 milioni di euro a seguito dell'applicazione del principio contabile IFRS 16) in riduzione rispetto a 3.180,1 milioni al 31 dicembre 2018. Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start up pari a 2,42x, 2,59x includendo l'impatto IFRS16 (2,42x/2,36x il target, 2,59x/2,53x includendo l'impatto IFRS16)

Spese in Ricerca & Sviluppo: 232,5 milioni di euro nel 2019 (4,4% delle vendite), di cui 215,7 milioni destinati alle attività *High Value* (6,1% dei ricavi del segmento)

Milano, 19 febbraio 2020 – Il Consiglio di amministrazione di Pirelli & C. ha approvato il Piano Industriale 2020-2022, con visione 2025, che verrà illustrato oggi alla comunità finanziaria dal Vice presidente esecutivo e Ceo, Marco Tronchetti Provera, e dal top management.

IL PERCORSO DAL 2017 A OGGI

Dal 2017 a oggi Pirelli, in linea con la strategia prefissata, ha **consolidato la propria posizione nell'High Value** e ha **ridotto la presenza nel segmento Standard** potendo contare su **5 solide e distintive barriere competitive**:

- una forte e consolidata relazione con i produttori auto più esigenti;
- una tecnologia costantemente all'avanguardia;
- un brand iconico e riconosciuto in tutto il mondo;
- una distribuzione commerciale selettiva e un assetto manifatturiero altamente tecnologico e concentrato in Paesi dai costi di produzione competitivi;
- un vantaggio competitivo in termini di performance ESG, collocandosi Pirelli ai vertici delle maggiori classifiche mondiali di settore.

Nell'**High Value** Pirelli ha rispettato le previsioni del precedente piano, nonostante elementi non prevedibili come la debolezza dell'automotive nel 2019 che ha portato ad avere minori volumi nel Primo Equipaggiamento, con pressioni sui prezzi nel comparto tyre. I risultati sono stati raggiunti cogliendo nuove opportunità nel Primo Equipaggiamento (OE) con una diversificazione di portafoglio, siglando nuovi contratti in Nord America e Apac, massimizzando l'effetto 'pull-through' sul canale Ricambio e difendendo il prezzo delle specialties.

Nello **Standard**, invece, l'andamento del mercato è stato peggiore delle aspettative, per l'inatteso protrarsi della crisi economica in Latam e per la debolezza del mercato in Europa e Russia. Per contenerne gli impatti, Pirelli ha accelerato la riduzione dell'esposizione su tale segmento, con un calo dei volumi pari a 10 milioni di pezzi rispetto alle ipotesi iniziali formulate in fase di lpo.

I TREND DELL'INDUSTRY

Nel corso del prossimo triennio, si prevede che il mercato della mobilità 'high end', quello di riferimento per Pirelli, non registrerà discontinuità importanti. In particolare:

- l'ammontare complessivo delle 'miglia guidate' continuerà a crescere su base globale (+3% il tasso medio annualizzato 2020-2022 con un lieve rallentamento rispetto ai 5 anni precedenti);
- i consumatori 'high end' continueranno a crescere a un tasso medio annualizzato dell'8%, mantenendo il ritmo che si osserva dal 2015;
- la proprietà privata dell'auto continuerà a essere dominante rispetto alle auto in 'sharing' e ai veicoli dei servizi auto (89% nel 2020, 85% nel 2022)

- le auto elettriche continueranno a crescere, ma con un'incidenza ancora contenuta sulla produzione globale di auto (11% del totale nel 2020 e 20% nel 2022).

Il Premium/Prestige continuerà a rappresentare un mercato chiave, spinto da un ulteriore incremento delle omologazioni; una crescente domanda nelle specialties; una costante crescita del segmento Suv e Cuv (Crossover); nuove tecnologie legate allo sviluppo dell'elettrico e della connettività; un parco auto Car Synergic sempre più orientato verso pneumatici High Value.

Per il mercato pneumatici **High Value** - concentrato in Europa, Apac e Nord America – si stima per il prossimo triennio una domanda ancora resiliente, pur in uno scenario di persistente pressione sui prezzi che potrà essere più contenuta per i player più solidi in termini di innovazione e brand. In particolare:

- **produzione auto Premium e Prestige:** tra il 2019 e il 2022 si prevede una crescita media annua pari a circa il 2% dopo il +1,3% del 2016-2019, in controtendenza rispetto alla debolezza della produzione auto globale (+0,7% la crescita complessiva prevista nel triennio dopo il -1,6% nel 2016-2019);
- **parco auto globale Premium e Prestige:** si prevede raggiungerà circa 180 milioni di veicoli nel 2022 - concentrati per l'87% in Europa, Nord America e Apac - con una crescita media annua pari a circa il 5% (+5,8% tra il 2016 e il 2019) superiore al +2,9% previsto tra il 2019 e il 2022 per il mercato auto complessivo (+3,6% tra il 2016 e il 2019);
- **domanda di pneumatici ≥ 18 pollici:** si prevede una crescita complessiva pari a circa il 6% medio annuo tra il 2019 e il 2022 (+9,3% nel 2016-2019) quale risultante di un +7,5% nel canale Ricambi (+11,7% tra il 2016 e il 2019) e di un +4,3% nel Primo Equipaggiamento (+6,4% tra il 2016 e il 2019);
- **pressioni sui prezzi:** la debolezza dell'automotive nel 2019, inaspettata rispetto all'installazione di capacità a fine 2018 e 2019, ha portato a sovracapacità, con conseguenti pressioni sui prezzi. Brand e tecnologia, elementi chiave nelle decisioni di acquisto di un consumatore Premium, rappresentano una difesa competitiva.

Il segmento **Standard** presenta invece dinamiche diverse, con un persistente calo al quale continueranno a fare eccezione i pneumatici 17 pollici:

- **parco Car Synergic:** è circa il 90% del parco auto mondiale e si stima raggiungerà circa 1,4 miliardi di veicoli nel 2022, con un tasso medio annuo di crescita intorno al 3%;
- **produzione Car Synergic:** si prevede raggiunga circa 78 milioni di unità nel 2022, con un tasso medio annuo di crescita di circa lo 0,5%;
- **domanda pneumatici 17 pollici:** si prevede una crescita media annua superiore all'1% tra il 2019 e il 2022 a fronte di un calo dello 0,8% previsto per le misure inferiori.

PIANO INDUSTRIALE 2020-2022

Il Piano Industriale 2020-2022 di Pirelli conferma la centralità dell'**High Value**, con un consolidamento della leadership anche attraverso un ulteriore rafforzamento delle **barriere competitive**, l'utilizzo delle tecnologie digitali anche in ottica predittiva rispetto alla tipologia e alla localizzazione della domanda, lo sviluppo di prodotti e processi sempre più sostenibili.

Nel segmento **High Value** (pneumatici Car ≥ 18 pollici) Pirelli prevede di sovraperformare il mercato di circa 3 punti percentuali, con un tasso di crescita medio annuo dei volumi pari a circa il 9% (circa 6% la crescita stimata del mercato).

Nello **Standard** (pneumatici car ≤17 pollici) Pirelli proseguirà la riduzione, ma cogliendo le opportunità legate ai 17 pollici e potendo contare su fonti produttive low cost (Russia e Latam).

L'ulteriore riduzione dell'esposizione nel segmento è prevista con un calo medio annuo in termini di volumi del 4,2% nel 2019-2022 (-0,3% il calo medio annuo previsto per il mercato). Nello standard tali azioni, unite a una produzione focalizzata nelle region a minore costo produttivo, consentiranno di incrementare il price/mix e la redditività, stimata a fine piano *Double Digit*.

I TRE PROGRAMMI PER REALIZZARE IL PIANO

Il Piano Industriale 2020-2022 sarà realizzato attraverso tre principali programmi:

- **competitività costi**, lanciato nel quarto trimestre 2019
- **sviluppo commerciale**, rivolto sia al Primo Equipaggiamento sia al canale Ricambi
- **innovazione tecnologica**, per introdurre nuovi processi e lanciare nuovi prodotti

e prevede una maggiore generazione di cassa rispetto al precedente piano anche grazie a investimenti più contenuti a fronte di capacità e tecnologie già adeguate nelle fabbriche.

Programma Competitività Costi

Già avviato nel quarto trimestre 2019, il programma di Competitività Costi prevede efficienze lorde pari a circa 510 milioni di euro (pari a circa l'11,5% del totale della base costi) nel periodo 2020-2022, con un impatto al netto dell'inflazione pari a circa 290 milioni (circa il 6,5% del totale base costi). A una prima fase - prevista nel 2020 per un importo complessivo pari a circa 180 milioni lordi (110 milioni netti) – seguirà una seconda fase nel 2021-2022 per 330 milioni di euro lordi (circa 180 milioni di euro netti). Le azioni sono previste sui seguenti costi:

- **prodotto:** ottimizzazione della gamma e delle specifiche, semplificazione e razionalizzazione strutturale dei componenti dei pneumatici, ottimizzazione degli acquisti
→ risparmi previsti pari a circa 160 milioni di euro lordi (circa 50 milioni nel 2020 e circa 110 milioni nel 2021-2022);
- **operations:** ottimizzazione della distribuzione geografica delle fabbriche (riorganizzazione in Brasile e conversione al Velo di Bollate in Italia), nuovi processi produttivi orientati alla flessibilità e smart manufacturing, data analytics per massimizzazione qualità
→ risparmi previsti pari a circa 160 milioni di euro (circa 40 milioni nel 2020 e circa 120 milioni nel 2021-2022);
- **SG&A** (Selling, General and Administrative Expenses): utilizzo di strumenti avanzati di marketing, stretto controllo delle spese generali
→ risparmi previsti per circa 100 milioni di euro (circa 40 milioni nel 2020 e circa 60 milioni nel 2021-2022);
- **organizzazione:** reingegnerizzazione dei processi anche grazie alla trasformazione digitale, sviluppo di nuove competenze e 'digital skills', sistemi di incentivazione ulteriormente legati alle performance, con un incremento della componente variabile sui compensi complessivi
→ risparmi previsti pari a circa 90 milioni di euro (circa 50 milioni nel 2020 e circa 40 nel 2021-2022).

Programma Sviluppo Commerciale

Il programma di Sviluppo Commerciale è strutturato in 5 punti chiave, di cui 3 per crescere nel mercato High Value e 2 per continuare il riposizionamento nello Standard. L'insieme di questi programmi si tradurrà in una crescita netta complessiva dei volumi tra il 2019 e il 2022 pari a circa 5 milioni di pezzi, con un crescente contributo da parte del segmento High Value (+9 milioni di pezzi nell'High Value, -4 milioni nello Standard). In particolare:

High Value:

- nel canale Ricambio, massimizzazione dell'effetto 'pull through' capitalizzando l'elevato numero di omologazioni che vanta Pirelli (1.090 su ≥ 18 pollici);
- sempre nel canale Ricambio, acquisizione di nuovi clienti cogliendo la domanda nel 'push through' ad alta marginalità anche tra i possessori di Synergic Car (in particolare Suv e Cuv) con linee dedicate;
- nel Primo Equipaggiamento crescita selettiva per continuare ad alimentare la profittabilità derivante dalla crescita del 'pull through' nei prossimi anni.

Le azioni sul canale Ricambio si concentreranno (80% dei volumi) sulle Specialties e sulle misure superiori ai 19 pollici, aree meno soggette a pressioni sui prezzi e, unitamente all'azione prevista sul Primo Equipaggiamento, contribuiranno a incrementare la profittabilità del segmento in sinergia con il programma di competitività dei costi.

Standard

- crescita nei 17 pollici attraverso il rinnovo delle linee di prodotti;
- riduzione ulteriore nei calettamenti inferiori ai 17 pollici e dei *second brand*.

Tali azioni, sia nell'High Value che nello Standard, saranno rese possibili anche attraverso un avanzato sistema di data analytics che, grazie ai dati dei partner di Primo equipaggiamento, dei distributori al ricambio e di una serie di fonti esterne, consentirà di prevedere con maggiore precisione la potenzialità di ogni progetto di omologazione, i tassi di ricambio dei diversi modelli di auto, le potenzialità delle varie

aree geografiche. Si prevede, inoltre, un rafforzamento della **rete distributiva**, con un incremento dei punti vendita a oltre 20mila dai 16mila del 2018.

Programma Innovazione Tecnologica

Il programma di Innovazione Tecnologica prevede un'**accelerazione nell'innovazione di prodotto, competitività dei costi e focus sulla mobilità sostenibile**.

- **Accelerazione innovazione di prodotto:** nel prossimo triennio Pirelli prevede di lanciare 20 nuove linee di pneumatici (5 nel primo Equipaggiamento e 15 nel canale Ricambi), con una crescita del 40% circa rispetto al 2017-2019. I nuovi prodotti rafforzeranno la leadership sul Primo Equipaggiamento, dove Pirelli ha un numero quasi doppio di omologazioni rispetto al miglior competitor, puntando anche a un mix più elevato (19 pollici). Nel Ricambio verrà ampliata la gamma di prodotti che soddisfano esigenze specifiche anche su base regionale (es: focus su 'mileage' negli Usa, 'comfort' in Apac e caratteristiche 'green' in Europa) ed è previsto lo sviluppo di nuove Specialities con tecnologia PNCS, Seal Inside e Run Flat, e linee sviluppate per le vetture elettriche;
- **Competitività dei costi:** nell'arco di piano, è prevista una riduzione del 10% dei costi a livello di prodotti, pari a circa 160 milioni di euro, grazie alla gestione della gamma, alla ottimizzazione delle specifiche, a un design con un approccio 'modulare' (introdotto già nel 2019 nelle fabbriche europee e destinato a essere esteso alle altre fabbriche) e alla ottimizzazione dei piani di acquisto. Coerentemente con la trasformazione digitale già in atto, Pirelli ha introdotto tecniche virtuali di sviluppo di prodotto che consentono di abbreviare il 'time to market' del 30% e di ridurre del 20% il numero dei prototipi prodotti;
- **Sviluppo di prodotto e mobilità sostenibile:** in termini di materie prime, si prevede un utilizzo crescente di materiali derivanti da fonti rinnovabili e riciclati, con l'obiettivo al 2025 di utilizzare per oltre il 40% materiali rinnovabili (oltre il 60% l'obiettivo al 2030) nelle nuove linee di prodotto. Il Piano prevede, inoltre, un continuo investimento sulla **mobilità sostenibile**, in particolare sui pneumatici destinati ai veicoli elettrici e in cui oggi Pirelli vanta 74 omologazioni ed è al lavoro su 286 progetti. Nelle soluzioni connesse, Pirelli, ha completato la prima fase di test di sviluppo del Cyber Tyre, stabilizzando la tecnologia, testandola in condizioni estreme (es: Formula 2) e lanciando 2 co-sviluppi con partner Prestige. La società ha ora avviato la seconda fase che, anche attraverso possibili partnership, punta allo sviluppo di un prodotto su larga scala per i produttori auto Premium e alla creazione di un sistema di connettività attivo rivolto alla sicurezza, al controllo del veicolo e alla riduzione delle emissioni.

PRESENZA E CAPACITÀ PRODUTTIVA

Nel 2022 Pirelli conterà **18 fabbriche** (16 Car, 1 Premium Velo e la jv Moto in Indonesia). Le fabbriche Car conteranno 9 impianti totalmente High Value (6 di questi nuovi e altamente robotizzati) in Europa, Nord America e Apac e 7 impianti produttivi di High Value e Standard (tra questi i due hub produttivi low cost di America Latina e in Russia).

Oltre a livelli tecnologici avanzati, gli impianti produttivi presenteranno un minore impatto ambientale, prevedendo il piano una riduzione del 25% delle emissioni assolute di CO₂ del gruppo al 2025 rispetto al 2015, l'utilizzo del 100% di elettricità rinnovabile al 2025 con un obiettivo di "Carbon Neutrality" (rinnovabile e termica) al 2030, una riduzione del prelievo specifico di acqua del 43% e l'avvio del 98% dei rifiuti a recupero, in ottica "Zero waste to landfill".

La **capacità High Value**, già incrementata in modo significativo nel periodo 2017-2019 (in particolare in Europa, Cina e Messico), aumenterà in modo meno marcato da qui al 2022 (38 milioni di pezzi sui 71 milioni complessivi nel 2016, 50 milioni di pezzi su 77 milioni complessivi nel 2019, 53 milioni di pezzi su 75 milioni complessivi previsti nel 2022). La capacità Standard sarà invece ridotta a 22 milioni di pezzi al 2022 dai 27 milioni attuali (a fronte dei 33 milioni del 2016).

TARGET 2020-2022

Target 2020-2022 (in mld di €)	2019	2020E	2022E	
Ricavi	5,3	~5,4	~5,8	
Ebit Adjusted	0,9	~Stabile a/a		
Margine Ebit Adjusted	17,2%		18% ÷ 19%	
Investimenti	0,39	~0,3	tot. '20-'22 ~0,9	vs tot. '17-'19 ~1,3
Flusso di cassa netto prima dei dividendi	0,33	~0,4	Tot. '20-'22 ~1,5	di cui ~0,5 nel '21 ~0,6 nel '22
Posizione finanziaria netta* (incluso IFRS 16)	3,5	~3,3	~2,5	

*assumendo una politica dei dividendi con un pay out pari al 40% dell'utile netto consolidato

I ricavi sono previsti in crescita a circa 5,4 miliardi di euro nel 2020 e circa 5,8 miliardi di euro nel 2022, con un tasso medio di crescita annuo pari a circa il 3%. I ricavi High Value saranno pari a circa il 73% dei ricavi complessivi a fine piano rispetto al 69% previsto nel 2020 (circa 67% nel 2019).

Le attese sui **volumi** complessivi sono di una crescita media annua nell'arco di piano compresa tra +1,5% e +2%. Per i **volumi High Value** complessivi è attesa un'accelerazione della crescita a un tasso medio annuo dell'8%, mentre continuerà la riduzione dei **volumi Standard**, per cui è prevista una flessione del 5% annuo.

Il **price/mix** è atteso in miglioramento di circa il 3% medio annuo per effetto di:

- Una lieve diminuzione della componente prezzi;
- Un positivo contributo del mix.

L'impatto negativo dei **cambi** è stimato pari a circa il -2% annuo, per effetto del previsto rafforzamento dell'euro sul dollaro e della crescente volatilità delle valute nelle economie emergenti.

L'**Ebit Adjusted** nel 2020 è previsto pressoché stabile rispetto al 2019: l'effetto delle leve interne (price/mix, volumi ed efficienze) andrà a compensare l'impatto dello scenario esterno (inflazione dei costi produttivi, materie prime e pressioni sui prezzi). Il **Margine Ebit Adjusted** è stimato in crescita al 18-19% nel 2022 rispetto al 17,2% del 2019.

Il già elevato livello tecnologico e l'adeguata capacità degli impianti produttivi sono alla base di un **piano di investimenti** più contenuto rispetto al triennio precedente - pari a 900 milioni di euro tra il 2020 e il 2022 dopo gli 1,3 miliardi di euro del 2017-2019 -, contribuendo così a sostenere un'elevata generazione di cassa insieme al previsto miglioramento del risultato operativo, costi finanziari e fiscali più contenuti e un'efficace gestione del capitale circolante. Nell'arco di piano è previsto un **flusso di cassa netto ante dividendi** complessivo pari a circa 1,5 miliardi di euro, di cui circa 400 milioni nel 2020, circa 500 milioni nel 2021 e circa 600 milioni nel 2022.

La politica dei dividendi prevede un pay out confermato pari al 40% dell'utile netto consolidato.

A fine piano la posizione finanziaria netta del gruppo, incluso l'impatto dei principi contabili IFRS 16, è attesa in calo dai 3,5 miliardi del 2019 ai circa 3,3 miliardi del 2020 fino ai circa 2,5 miliardi del 2022.

I TARGET DI SOSTENIBILITÀ DEL PIANO

Si riassumono, a seguire, i principali target della strategia di sviluppo sostenibile High Value al 2022, 2025 e 2030, allineati alla materialità degli impatti socio-ambientali dell'azienda e a supporto di 11 obiettivi di sviluppo sostenibile 2030 delle Nazioni Unite. La loro definizione poggia sulla mitigazione dei rischi e presa di opportunità derivanti dagli scenari al 2025-2030, tra cui break-through tecnologico e digitale, economia circolare, crescita della popolazione, scarsità di risorse naturali e cybersecurity.

Approccio e Target “Eco-Safety” lungo l’intero ciclo di vita del prodotto:

A livello di **materie prime**, per nuove linee di prodotto Pirelli prevede:

- Entro 2025: materiali rinnovabili > 40%; materiali riciclati > 3%; materiali di derivazione fossile < 40%
- Entro 2030: materiali rinnovabili > 60%; materiali riciclati > 7%; materiali di derivazione fossile < 30%

A livello di **processo produttivo**, molteplici i target di efficienza ambientale. Con riferimento alle emissioni di CO₂, si evidenziano:

- Entro 2025: 100% energia elettrica rinnovabile a livello di gruppo; - 25% vs 2015 le emissioni assolute di CO₂:
- Entro il 2030: Carbon Neutrality (emissioni da energia elettrica e termica)

Pirelli ha inoltre sottoscritto l’adesione all’Iniziativa Science Based Target.

Ulteriori obiettivi di efficienza nell’utilizzo delle risorse al 2025 sono: -10% vs 2019 consumo specifico di energia; - 43% vs 2015 prelievo specifico di acqua; 98% rifiuti avviati a recupero (*Vision Zero Waste to Landfill*)

Rispetto alle **Performance Eco-Safety di prodotto** l’obiettivo è il raggiungimento di performance ambientali aumentando nel contempo ulteriormente la sicurezza. I Target (media valori intera gamma prodotti Car) rispetto al 2015 sono:

- Tenuta sul bagnato: + 7% al 2022 e + 9% al 2025
- Riduzione della resistenza al rotolamento: - 10% al 2022 e - 14% al 2025
- Riduzione del peso: -25% al 2022 e -30% al 2025
- Tasso di abrasione del battistrada: - 12% al 2022 e - 18% al 2025
- Rumorosità: - 4% al 2022 (costante al 2025)

Target di performance sono previsti anche per i Prodotti Moto e Velo.

A supporto dell’innovazione nell’ambito dell’economia circolare, Pirelli lavorerà allo sviluppo di processi innovativi che assicurino l’alto livello di qualità attesa nell’utilizzo di materia prima secondaria derivante da pneumatici a fine vita. **Per accelerare la transizione verso la mobilità del futuro**, Pirelli conterà anche su un nuovo simulatore digitale di sviluppo, che capitalizza l’esperienza in F1 e consente tempi di sviluppo prodotto ridotti del 30%, una drastica riduzione di produzione di prototipi fisici e la massima efficienza di co-sviluppo con i clienti di Primo Equipaggiamento. Sempre in termini di sviluppo sostenibile e ritorno di valore tangibile, **il peso dei ricavi da prodotti “Eco-Safety performance”¹** entro il 2022 crescerà di 15 punti percentuali, raggiungendo il 71% sul totale vendite di pneumatici car del Gruppo. Restringendo sui prodotti “High value” il peso dei ricavi Eco-Safety performance sarà del 78%.

Capitale Umano

La cultura della Sicurezza sul lavoro continuerà a sostenere l’obiettivo Zero Incidenti, con un indice di frequenza degli infortuni atteso $\leq 0,15$ entro il 2022 e $\leq 0,1$ entro il 2025. Il piano punterà su una gestione sempre più innovativa del capitale umano. Nuove soluzioni di marketing recruitment di talenti STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics) si accompagneranno alla sperimentazione di modalità di lavoro sempre più smart e alla formazione su nuove competenze digitali, in un ambiente di lavoro inclusivo e capace di affrontare le sfide del futuro in modo agile. Gli obiettivi ESG, parte integrante dei piani di incentivazione a breve e lungo termine (con peso del 20% del premio LTI) costituiranno un “enabler” di tensione positiva al raggiungimento degli obiettivi del Gruppo.

¹ I prodotti Eco-Safety Performance, precedentemente chiamati “Green Performance Products”, identificano gli pneumatici car che Pirelli produce in tutto il mondo e che rientrano esclusivamente nelle classi A, B, C di resistenza al rotolamento e tenuta sul bagnato secondo i parametri di etichettatura previsti dalla normativa Europea.

Catena di Fornitura

Obiettivo è contare su una catena di fornitura sempre più resiliente ai rischi ESG e sempre più Partner di innovazione sostenibile. Nell'ottica di riduzione della Carbon Footprint, Pirelli si pone l'obiettivo di ottenere una riduzione delle emissioni assolute di CO₂ dei fornitori di materie prime dell'8,6% entro 2025 vs 2018. Procederà l'implementazione della Roadmap di attività 2019-2021 per la gestione sostenibile della Gomma Naturale, caratterizzata da impegno on-site in partnership con i fornitori al fine di mappare e gestire i rischi socio-ambientali sino all'origine della catena. Contestualmente proseguiranno le attività di mappatura avviate con i fornitori di cobalto e conflict minerals. Entro il 2021 è inoltre prevista l'eliminazione della plastica mono-uso utilizzata per uffici e servizi di fabbrica, a livello di Gruppo e come previsto dalla Single Use Plastic Free Policy adottata da Pirelli nel 2019.

Cyber Security

Sarà attuato un programma che permetterà di rendere ancora più sicure le attività operative del gruppo e le interazioni con la catena del valore, dai prodotti ai clienti.

NUOVO PIANO INCENTIVAZIONE LTI PER IL MANAGEMENT A SUPPORTO OBIETTIVI 2020-2022

Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli ha approvato in data odierna l'adozione di un nuovo piano di incentivazione monetario - *Long Term Incentive* (LTI) - destinato a tutto il *management* del Gruppo (ad oggi circa 270 partecipanti) - correlato agli obiettivi del nuovo piano industriale 2020-2022 che sarà presentato oggi alla comunità finanziaria. Contestualmente il Cda - con effetto 31 dicembre 2019 - ha deliberato di chiudere anticipatamente il precedente piano LTI adottato nel 2018 e correlato agli obiettivi del periodo 2018-2020 contenuti nel piano industriale 2017-2020. Il Nuovo Piano LTI, così come il precedente, è in linea con le prassi di retribuzione variabile adottate a livello internazionale ed è basato anche sull'andamento del titolo Pirelli (cosiddetto TSR), permettendo di allineare gli interessi del *management* con quelli degli azionisti. Anche il Nuovo Piano LTI, come in passato, è totalmente autofinanziato, in quanto i relativi oneri sono inclusi nei dati economici del piano industriale.

Il Nuovo Piano LTI prevede i seguenti obiettivi:

- *Total Shareholder Return* (TSR) di Gruppo relativo verso il panel di "*peers*" Tier1, con un peso complessivo a target del 40% del premio LTI;
- Cash Flow di Gruppo (ante dividendi), con peso a target del 40% del premio LTI;
- Posizionamento di Pirelli in selezionati indicatori di sostenibilità a livello globale, con peso a target del 20% del premio LTI.

Il nuovo Piano LTI è caratterizzato da una struttura "rolling": ogni anno viene lanciato un nuovo piano LTI basato sugli obiettivi del triennio successivo garantendo, al tempo stesso, la fidelizzazione del management e il corretto focus sugli obiettivi di performance. La data di eventuale prima erogazione è ad aprile 2023 (ove raggiunti i risultati 2020-2022) e, da quel momento in poi, ad aprile di ogni anno successivo ove raggiunti i risultati del triennio.

Partecipano al Nuovo Piano LTI, tra gli altri, il Vice Presidente Esecutivo e Amministratore Delegato di Pirelli & C. Marco Tronchetti Provera, il Direttore Generale *Operations* Andrea Casaluci e i dirigenti qualificati dal Consiglio "dirigenti con responsabilità strategica". Il Nuovo Piano LTI è anche rivolto ai Senior Manager (tra cui l'Amministratore Giovanni Tronchetti Provera, in qualità di Senior Manager) e agli *Executive* del Gruppo (dirigenti delle società italiane o dipendenti di società estere del Gruppo con posizione o ruolo equivalente a un dirigente italiano).

In caso di cessazione del mandato e/o del rapporto di lavoro dipendente intervenuta per qualsiasi ipotesi prima del termine del triennio, il destinatario cessa la sua partecipazione al Nuovo Piano LTI e di conseguenza il premio LTI non verrà erogato, neppure pro-quota. Per gli amministratori di Pirelli & C. investiti di particolari cariche ai quali siano delegate specifiche attribuzioni che cessino dalla carica per compiuto mandato e che non vengano successivamente nominati nemmeno come amministratori, è previsto il pagamento pro-quota del premio LTI.

Il Nuovo Piano LTI 2020-2022 è stato deliberato anche ai sensi dell'articolo 2389 del codice civile, su proposta del Comitato per la Remunerazione, con il parere favorevole del Collegio Sindacale in relazione ai soggetti per i quali tale parere è richiesto. Il Nuovo Piano LTI 2020-2022, così come l'anticipata chiusura del precedente piano, sarà incluso nella politica di remunerazione che sarà sottoposta all'approvazione dell'Assemblea chiamata ad approvare la Relazione Finanziaria annuale al 31 dicembre 2019, così come alla medesima Assemblea sarà sottoposto il Piano LTI 2020-2022 nella parte legata al *Total Shareholder Return*.

Per maggiori informazioni sul funzionamento del Nuovo Piano LTI, si rinvia inoltre alla Relazione illustrativa e al documento informativo che saranno messi a disposizione del pubblico, nei termini e secondo le modalità previste dalla normativa anche regolamentare vigente.

CORONAVIRUS (COVID-19)

Pirelli segue gli sviluppi della diffusione del Coronavirus con un costante contatto con le organizzazioni nazionali e internazionali. La società ha da subito adottato misure di controllo e prevenzione nei confronti di tutti i dipendenti nel mondo, con attenzione particolare in Cina, dove tutti i lavoratori espatriati sono tornati ai paesi di origine con le proprie famiglie. L'operatività è sospesa in 2 delle 3 fabbriche che il gruppo conta in Cina, dove al momento opera a ritmo ridotto unicamente la fabbrica Car/Moto di Yanzhou.

La Cina contribuisce per circa il 12% alle vendite totali di Pirelli. L'impatto al momento previsto a livello di Ebit Adjusted nel primo trimestre 2020 è pari a circa 30 milioni di euro che si prevede sarà riassorbito nel corso dell'anno. Qualora la crisi dovesse protrarsi, Pirelli aggiornerà le proprie stime in occasione della presentazione dei dati del primo trimestre 2020, nel mese di maggio.

VISIONE AL 2025

In un arco di orizzonte al 2025, Pirelli vede la conferma di alcune delle dinamiche già in corso, tra cui la crescita delle 'miglia guidate' e dei consumatori 'high end' a un ritmo in linea con quanto già osservato dal 2015. Viceversa, è previsto un cambiamento dell'attitudine del consumatore verso la proprietà dell'auto, con un aumento delle flotte in sharing e dei veicoli dei servizi di auto, con una tendenza che al 2025 interesserà anche la fascia alta del mercato. Anche le auto elettriche vedranno una crescita della loro incidenza e rappresenteranno circa un terzo della produzione auto Premium/Prestige, con una crescita del parco auto elettrico complessivo. Si prevede, inoltre, che tutti i veicoli del segmento Premium/Prestige prodotti nel 2025 saranno connessi (oggi circa il 70%).

In questo scenario, Pirelli è ben posizionata per cogliere tutte le opportunità che si presenteranno. L'azienda è infatti al lavoro con le migliori case auto e le più innovative start up per sviluppare progetti che vadano a cogliere i bisogni dei nuovi consumatori, in particolare su:

- pneumatici destinati ai veicoli elettrici dove Pirelli è già da tempo al lavoro nello sviluppo dei propri pneumatici 'Elect'
- tecnologia Cyber, con l'esperienza acquisita negli anni grazie alla collaborazione con i produttori auto, e con nuove funzionalità per incrementare la sicurezza di guida, ottimizzare le performance e costruire un eco sistema di dati del pneumatico.

RISULTATI PRELIMINARI AL 31 DICEMBRE 2019

I dati economici, patrimoniali e finanziari al 31 dicembre 2019 (preliminari e non auditati) 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.

Il settore tyre nel 2019 è stato caratterizzato dalla debolezza della domanda (-1,4% rispetto al 2018), in particolare nel canale Primo Equipaggiamento (-5,9% il mercato) in linea con il calo della produzione auto globale. Al fine di garantire un adeguato livello di saturazione delle fabbriche e contenere le scorte, molti operatori del settore hanno indirizzato la produzione, originariamente prevista per il canale Primo Equipaggiamento, al mercato Ricambi, con conseguente impatto sui prezzi. Tali riduzioni hanno interessato principalmente il segmento Standard e i prodotti High Value a minore contenuto tecnologico.

In tale contesto, Pirelli ha proseguito la strategia di focalizzazione sull'High Value, segmento più resiliente (+5,9% la crescita del mercato Car $\geq 18''$) e meno esposto alla pressione competitiva, consolidando la sua leadership e rafforzando la presenza sui prodotti caratterizzati da un elevato contenuto tecnologico. Sul segmento Standard, dove la domanda rimane debole (-2,7% il mercato nel 2019) Pirelli ha proseguito con la riduzione dell'esposizione sui prodotti meno profittevoli, riducendo allo stesso tempo il livello delle scorte (-23% in termini di volumi le scorte Car Standard), incrementatosi a fine 2018 a causa della crisi dell'economia brasiliana. La società ha chiuso il 2019 con un'incidenza delle scorte sui ricavi pari al 20,5%, rispetto al 21,7% di fine 2018.

Complessivamente, Pirelli ha chiuso il 2019 con risultati preliminari in linea con le attese:

- **ricavi pari a 5,323,1 milioni di euro** ($\geq 5,3$ miliardi il target), in crescita del +2,5% rispetto al 2018 (+2,2% la variazione organica), grazie all'ulteriore **rafforzamento nel segmento High Value**, che rappresenta il 66,5% dei ricavi consolidati (+2,8 punti percentuali rispetto al 63,7% del 2018);
- **una profittabilità (Ebit margin adjusted) al 17,2%, in linea con il target (>17%÷17,5%)**. L'Ebit Adjusted è stato pari a 917,3 milioni di euro. Il contributo delle leve interne (price/mix, efficienze e azioni di contenimento dei costi) ha limitato l'impatto negativo derivante dal deterioramento dello scenario esterno (aumento del costo dei fattori produttivi, debolezza della domanda e pressione sui prezzi);
- **una solida generazione di cassa**, con un flusso di cassa netto ante dividendi e impatto IFRS16 pari a 332,9 milioni di euro, **in linea con il target di 330-350 milioni di euro**, grazie a un'efficace gestione degli investimenti e del capitale circolante. Nel **quarto trimestre** il flusso di cassa netto ante dividendi e IFRS16 è stato pari a 978,2 milioni di euro, in miglioramento di 120 milioni di euro rispetto agli 858,2 milioni del quarto trimestre 2018;
- **un rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda ante costi di start up in linea con il target**. Nel 2019 la Posizione Finanziaria Netta è stata pari a 3.024,1 milioni di euro (3.507,2 includendo 483,1 milioni derivanti dal principio contabile IFRS 16) rispetto a 3.180,1 milioni al 31 dicembre 2018. Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start up pari a 2,42x, 2,59x includendo l'impatto del principio contabile IFRS16 (2,42x/2,36x il target 2019, 2,59x-2,53x includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16)

Vendite

Ricavi (milioni di euro)	31/12/2019	% sul totale	31/12/2018	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	3.539,9	66,5%	3.309,9	63,7%	+6,9%	+5,2%
Standard	1.783,2	33,5%	1.884,6	36,3%	-5,4%	-3,2%
Totale	5.323,1	100%	5.194,5	100%	+2,5%	+2,2%

I **ricavi** sono stati pari a 5.323,1 milioni di euro, con una crescita complessiva del 2,5% rispetto al 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 +0,3%), la crescita organica dei ricavi è stata pari a +2,2%.

Varianti dei ricavi		31/12/ 2019
Volumi		-2,0%
	<i>di cui High Value</i>	+6,4%
	<i>di cui Standard</i>	-9,7%
Price/Mix		4,2%
Cambi/IAS 29 Argentina		+0,3%
Totale variazione		+2,5%

I ricavi **High Value**, pari a 3.539,9 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 6,9% rispetto al corrispondente periodo 2018 (+5,2% la crescita organica escludendo l'effetto positivo dei cambi pari a +1,7 punti percentuali), con un'incidenza sui ricavi complessivi in aumento al 66,5% rispetto al 63,7% del 2018.

I volumi del segmento **High Value** hanno registrato una crescita del 6,4% (+7,8% nel quarto trimestre) mentre i volumi **Car New Premium (≥18 pollici)** sono aumentati dell'8,0% (+5,9% l'andamento del mercato) e del 8,7% nel quarto trimestre (+5,3% il mercato), con un miglioramento della quota di mercato nelle principali aree geografiche.

Nel **quarto trimestre** Pirelli ha registrato una crescita dei volumi Car ≥18 pollici del 15,3% sul canale Primo Equipaggiamento 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 CO₂, oltre che di nuovi contratti in Nord America e Apac. Più contenuta la crescita nel canale Ricambi (+3,5%) che riflette la sfavorevole base di confronto (+15,6% la crescita nel quarto trimestre 2018) e l'andamento delle vendite di prodotti Winter, impattate dalle miti temperature invernali.

La differenza rispetto al target 2019 di una crescita dell'High Value ≥+7,5% è riconducibile al rallentamento della domanda di specialties ≤17" principalmente sul Primo Equipaggiamento - in linea con il calo della produzione Car - e alla crescita più contenuta del Winter.

Positivo il **price/mix**: +4,2% sostanzialmente in linea con il target (~+4,5%), supportato dal crescente peso dell'High Value e dal miglioramento del mix di prodotto sia sull'High Value sia sullo Standard. L'andamento del price/mix nel 2019 riflette il diverso trend delle singole componenti nel corso dell'anno. Nel primo semestre l'andamento del Price/Mix (+6,4%) ha beneficiato delle maggiori vendite sul canale Ricambi (+13,1% il Car Ricambi ≥18 pollici rispetto al -3,4% sul canale Primo Equipaggiamento) e della forte riduzione dei volumi Standard (-13,9%). Più contenuto, invece, il miglioramento del price/mix nel secondo semestre (+2%) e particolarmente nel quarto trimestre (+0,5%) per effetto di maggiori vendite sul canale Primo Equipaggiamento (+15,3% i volumi Car ≥18 pollici nel quarto trimestre rispetto a +3,5% sul canale Ricambi) e della più contenuta riduzione dello Standard (-0,7% nel quarto trimestre 2019) che riflette la favorevole base di confronto (-22,6% nel quarto trimestre 2018).

In un debole scenario di mercato, permane la pressione competitiva sui prezzi, in particolar modo nel canale Primo Equipaggiamento. In miglioramento il trend dei prezzi nel canale Ricambi nel quarto trimestre, rispetto al trimestre precedente, grazie agli aumenti di prezzi in Europa, Usa e Brasile. Leggermente positivo l'andamento dei cambi (+0,3% nel 2019 rispetto alla guidance di cambi "stabili" nel corso dell'anno). Nel quarto trimestre i cambi sono stati negativi per lo 0,6%, principalmente per la volatilità delle valute dei mercati emergenti rispetto all'euro.

Redditività

Redditività * (milioni di euro)	31/12/2019	% sui ricavi	31/12/2018	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	1.350,7	25,4%	1.279,1	24,6%	+5,6%
Ebitda Adjusted	1.310,0	24,6%	1.234,7	23,8%	+6,1%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	958,6	18,0%	1.002,7	19,3%	-4,4%
Ebit Adjusted	917,3	17,2%	955,0	18,4%	-3,9%

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

L'Ebitda Adjusted ante costi di start-up al 31 dicembre 2019 è stato pari a 1.350,7 milioni di euro (+5,6% rispetto ai 1.279,1 milioni di euro del corrispondente periodo 2018) e include il beneficio di 104,3 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 958,6 milioni di euro (1.002,7 milioni nel 2018). Ebit margin Adjusted ante costi di start-up pari al 18,0% (19,3% nel 2018), con un'incidenza dell'High Value sull'Ebit Adjusted ante costi di start-up di gruppo pari all'84% (~85% il target 2019), in aumento rispetto all'83% del 2018.

L'Ebit Adjusted è stato pari a 917,3 milioni di euro (955,0 milioni di euro nel 2018) con un margine Ebit Adjusted pari al 17,2% (18,4% nel 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 (+123 milioni di euro) ha più che compensato l'incremento del prezzo delle materie prime (-67 milioni di euro) e la flessione dei volumi (-45 milioni di euro);
- le efficienze (+70 milioni di euro, 1,3% dei ricavi) hanno sostanzialmente compensato l'inflazione dei costi (-77 milioni di euro);
- il piano di riduzione costi (50 milioni di euro) ha contribuito a limitare l'impatto dei maggiori ammortamenti e spese legate allo sviluppo dell'High Value (complessivamente per 81 milioni di euro) e dei costi (circa 20 milioni di euro) legati alla temporanea maggiore insaturazione della capacità Standard per ridurre le scorte.

L'Ebit è stato pari a 742,7 milioni di euro (703,1 milioni nel 2018) e include:

- ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 114,6 milioni di euro (in linea con l'esercizio 2018),
- oneri di ristrutturazione per 97,0 milioni di euro relativi a svalutazioni di immobilizzazioni materiali e altri costi per azioni di ristrutturazione principalmente in Brasile e Italia;
- altri oneri per 34,0 milioni di euro, di cui 6,9 milioni relativi al piano di retention, 14,0 milioni relativi a costi non attinenti alla gestione operativa e 13,1 milioni relativi alla revisione di accordi commerciali;
- proventi relativi al riconoscimento di crediti di imposta in Brasile per 71,0 milioni di euro.

Posizione finanziaria netta e flusso di cassa

La **Posizione Finanziaria Netta**, escludendo l'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16, è negativa per 3.024,1 milioni di euro, in miglioramento di 156 milioni di euro (3.180,1 milioni di euro la Posizione Finanziaria Netta al 31 dicembre 2018), che include la distribuzione di dividendi da parte della Capogruppo per 176,9 milioni di euro. Includendo i debiti per lease pari a 483,1 milioni di euro, a seguito dell'applicazione del principio contabile IFRS 16, la Posizione Finanziaria Netta al 31 dicembre 2019 è pari a 3.507,2 milioni di euro. Il **rapporto fra Posizione Finanziaria Netta ed Ebitda Adjusted ante costi di start up** è pari a 2,42x, 2,59x includendo l'impatto dell'adozione del principio contabile IFRS16 (2,42x/2,36x il target 2019, 2,59x-2,53x includendo l'impatto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS16)

Il **flusso di cassa netto ante dividendi prima dell'applicazione del principio contabile IFRS 16** è positivo per 332,9 milioni di euro, in linea con il target 2019 di 330-350 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai +38,4 milioni di euro di fine 2018 grazie a un'efficace gestione degli investimenti e del capitale circolante. Flusso di cassa netto ante dividendi dopo impatto IFRS16 pari a 344,1 milioni di euro.

Gli investimenti ammontano a 390,5 milioni di euro (380 milioni il target 2019, 463,4 milioni di euro nel 2018) destinati principalmente all'High Value, al costante miglioramento del mix e della qualità di tutte le fabbriche.

In deciso miglioramento la gestione del capitale circolante con un assorbimento di cassa pari a -60,8 milioni di euro (-388,2 milioni di euro nel 2018) grazie alla normalizzazione del livello delle scorte che hanno raggiunto a fine anno un peso del 20,5% sui ricavi, in netto miglioramento rispetto al 21,7% del 2018.

Nel quarto trimestre il flusso di cassa netto ante dividendi e IFRS16 è stato positivo per 978,2 milioni di euro, in miglioramento rispetto a 858 milioni di euro del corrispondente periodo 2018.

Nel 2019 le spese in **Ricerca & Sviluppo** sono state pari a 232,5 milioni di euro, pari al 4,4% dei ricavi complessivi, di cui 215,7 milioni di euro destinati alle attività *High Value* (6,1% dei ricavi del segmento).

Nel 2019 ottenuti significativi miglioramenti in termini di performance ambientale, sociale ed economica

Anche nel 2019 Pirelli ha registrato un ulteriore miglioramento dei risultati in ambito ambientale, sociale ed economico, riflessi anche nei riconoscimenti in tali aree ottenuti a livello mondiale. Nel mese di settembre, a seguito della revisione annuale degli indici Dow Jones Sustainability da parte di RobecoSam e S&P Dow Jones, la società è stata confermata **Leader di Sostenibilità a livello mondiale del settore Automobiles & Components** negli indici **Dow Jones World e Europe**. Pirelli è stata successivamente confermata parte del **Global Compact Lead dalle Nazioni Unite**, l'insieme delle società identificate per il loro costante impegno nell'implementazione dei Dieci Principi del Global Compact delle Nazioni Unite per l'attività di impresa responsabile. Tre rilevanti riconoscimenti in materia di ESG sono inoltre stati ricevuti nel 2020. A gennaio, infatti, Pirelli è stata confermata leader globale nella lotta ai cambiamenti climatici posizionandosi nella **Climate A list** stilata da CDP (ex Carbon Disclosure Project).

La società è stata inoltre l'unica del settore "Auto Components" a livello mondiale ad aggiudicarsi il riconoscimento "**Gold Class Distinction**" del **SAM Sustainability Yearbook 2020** pubblicato da S&P Global e ha inoltre ottenuto il riconoscimento di **Leader nel FTSE4Good Index Series**, posizionandosi al top nel settore tyres.

In termini di risultati in ambito ambientale, sociale ed economico, nel 2019 Pirelli ha registrato una **diminuzione del prelievo idrico assoluto** del 14,7% rispetto al 2018, una **riduzione dei consumi assoluti di energia** del 2% rispetto ai valori dell'anno precedente, e una **riduzione delle emissioni assolute di CO₂** dell'1,9%. Inoltre, il 97% di **rifiuti è stato avviato a recupero**, perseguendo in modo efficace l'obiettivo di "zero waste to landfill".

Primario è stato inoltre l'investimento in "cultura della salute e sicurezza sul lavoro" e in formazione, pari a 7 giornate medie per dipendente.

Nel 2019, inoltre, i **ricavi da pneumatici Green Performance** sono stati pari al 55,8%² (rispetto al 49,8% nel 2018) sul totale delle vendite di pneumatici. I ricavi da Green Performance calcolati sui prodotti High Value³ sono stati pari al 63,3% (rispetto al 57,5% del 2018).

Tra gli obiettivi principali del 2019 c'è stato inoltre il lavoro di training sui contenuti della Policy Pirelli di Gomma Naturale, introdotta dall'azienda nel 2017, e del relativo Manuale di implementazione dedicato ai fornitori Pirelli direttamente coinvolti nelle attività "sul campo", in lingua locale e in tutti i Paesi da cui Pirelli si approvvigiona. Il 100% dei fornitori di gomma naturale ha partecipato ai sei seminari organizzati da Pirelli in cinque Paesi (Indonesia, Thailandia, Malesia, Cina e Brasile), con la partecipazione in varie occasioni anche di autorità nazionali attive nel settore, e ha quindi elaborato un piano di attività in linea con la Policy Pirelli.

² Dato ottenuto pesando il valore delle vendite dei pneumatici Green Performance sul totale del valore delle vendite di pneumatici del Gruppo. I prodotti Green Performance identificano i pneumatici che Pirelli produce in tutto il mondo e che rientrano esclusivamente nelle classi A, B, C di resistenza al rotolamento e tenuta sul bagnato secondo i parametri di etichettatura previsti dalla normativa Europea.

³ I prodotti High Value sono determinati da calettamenti uguali o superiori a 18 pollici e, in aggiunta, includono tutti i prodotti "Specialties" (Run Flat, Self-Sealing, Noise Cancellation System).

Presentazione Piano Industriale 2020-2022 Vision 2025 e risultati preliminari 2019

Il Piano Industriale 2020-2022 Vision 2025 e i risultati preliminari e non auditati 2019 saranno illustrati oggi, 19 febbraio 2020, dalle ore 11.30 nel corso di una presentazione alla quale interverranno il Vice Presidente Esecutivo e CEO di Pirelli & C. SpA, Marco Tronchetti Provera, e il Top Management. La presentazione sarà anche disponibile in webcasting – in tempo reale – sul sito www.pirelli.com all'interno della sezione Investitori, nella quale sarà possibile consultare le slide.

Il 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.

I Dati Previsionali inseriti nel presente comunicato (che includono opinioni, previsioni o aspettative su qualsiasi evento futuro) si basano su una varietà di stime e ipotesi del Gruppo, comprese, tra le altre, stime di futuri risultati operativi, valori degli asset e condizioni di mercato. Tali stime e ipotesi sono intrinsecamente incerte e sono soggette a numerosi rischi operativi, industriali, di mercato, normativi, geo-politici, competitivi e finanziari che sono al di fuori del controllo del Gruppo. Non è possibile garantire che le ipotesi formulate in relazione ai Dati Previsionali si dimostreranno accurate e che i risultati finali non siano materialmente difformi. L'inclusione dei Dati Previsionali nel presente comunicato non deve essere considerata un'indicazione del fatto che il Gruppo consideri le dichiarazioni previsionali come una previsione attendibile di eventi futuri e i Dati Previsionali non si deve fare un indebito affidamento su di essi.

Pirelli vende i suoi prodotti su base mondiale in oltre 160 Paesi e possiede siti industriali ubicati in diversi Paesi.

Il Piano Industriale 2020-2022 non tiene conto degli eventuali effetti negativi che potranno derivare da impatti sul mercato globale in cui opera Pirelli e più in generale sullo scenario macroeconomico, anche a seguito di eventuali provvedimenti governativi, legati alla diffusione del Covid-19 (SARS-CoV-2). Nel Piano Industriale 2020-2022 sono inserite delle ipotesi di sensitività connesse agli effetti della diffusione del Covid-19 elaborate sulla base di prime stime. Tali ipotesi, per loro natura, contengono elementi di incertezza e sono soggette a variazioni, anche significative, in caso di cambiamenti dello scenario e del contesto di riferimento che potrebbero comportare un'alterazione anche significativa delle normali dinamiche di mercato e, più in generale, delle condizioni operative di business.

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

Pirelli – Risultati preliminari non auditati al 31.12.2019

<i>(In milioni di euro)</i>	2019	2018
Vendite	5.323,1	5.194,5
EBITDA adjusted ante costi di start-up (°)	1.350,7	1.279,1
% su vendite	25,4%	24,6%
EBITDA adjusted (°°)	1.310,0	1.234,7
% su vendite	24,6%	23,8%
EBITDA (°°°)	1.250,0	1.097,4
% su vendite	23,5%	21,1%
EBIT adjusted ante costi di start-up (°)	958,6	1.002,7
% su vendite	18,0%	19,3%
EBIT adjusted (°°)	917,3	955,0
% su vendite	17,2%	18,4%
EBIT	742,7	703,1
% su vendite	14,0%	13,5%
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva ante IFRS 16	3.024,1	3.180,1
Debiti per leasing IFRS 16	(483,1)	n/a
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	3.507,2	3.180,1
Flusso di cassa netto ante dividendi e impatto IFRS16	332,9	38,4
Flusso di cassa netto ante dividendi	344,1	38,4
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali (Capex)	390,5	463,4
Spese di ricerca e sviluppo	232,5	219,0
% su vendite	4,4%	4,2%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	215,7	202,9
% su vendite high value	6,1%	6,1%

(°) I costi di start-up fanno riferimento all'impatto sull'EBITDA e sull'EBIT (rispettivamente pari a 40,7 milioni di euro (44,4 milioni di euro nel 2018) e 41,3 milioni di euro (47,7 milioni di euro nel 2018)) delle Attività Cyber e Velo ed ai costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo.

(°°) Gli adjustment fanno riferimento ad oneri ristrutturazione per un valore di 97 milioni di euro (oneri per 67,5 milioni di euro nel 2018), beneficio sui crediti di imposta in Brasile per 71,0 milioni di euro, oneri relativi al piano di retention per 6,9 milioni di euro (13,3 milioni di euro nel 2018), costi legati alla revisione di accordi commerciali per 13,1 milioni di euro (14,2 milioni di euro nel 2018) e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business per 14 milioni di euro (18,3 milioni di euro nel 2018) e, solo relativamente all'EBIT, ad ammortamenti di intangible asset identificati in sede di Business Combination per 114,6 milioni (114,6 milioni di euro nel 2018). La voce nel 2018 includeva inoltre oneri non ricorrenti per un valore di 24 milioni di euro.

(°°°) La voce include per l'anno 2019 gli impatti derivanti dall'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases, pari a 104,3 milioni di euro.

Glossario

HIGH VALUE TYRES

Prestige. Pneumatici progettati e sviluppati in partnership con le case automobilistiche appartenenti al segmento Auto Prestige (che tradizionalmente comprende case automobilistiche quali Ferrari, Lamborghini, Maserati, Bentley, Bugatti, Rolls Royce, Porsche, Aston Martin, McLaren e Pagani) e oggetto di specifica omologazione;

New Premium. Pneumatici di calettamento uguale o superiore ai 18 pollici, destinati primariamente ma non esclusivamente ad autovetture appartenenti al segmento Auto Prestige e Auto Premium (che tradizionalmente ricomprende case automobilistiche quali BMW, Mercedes, Audi, Alfa Romeo, Jaguar, Land Rover, Infiniti, Lexus, Lincoln, Acura, Cadillac, Tesla e Volvo).

Specialties e Super Specialties. Pneumatici a elevato contenuto tecnologico per autovetture di ogni classe, che rispondono alle esigenze di applicazioni specifiche (ad esempio Run Flat, Self-Sealing, Noise Cancellation System)

Motorsport. Pneumatici progettati per l'uso in competizioni automobilistiche o motociclistiche.

Premium Moto. Pneumatici per motociclette di fascia alta che assicurano elevate prestazioni.

Premium Velo. Pneumatici per biciclette di fascia alta.

STANDARD TYRES

- Pneumatici di calettamento uguale o inferiore ai 17 pollici che non rientrano nel segmento Specialties e non sono dedicati al Motorsport

- Pneumatici Moto non premium

SYNERGIC CAR

- Segmento car che racchiude le case automobilistiche che non rientrano nel segmento car Prestige e Premium.

LINEE PULL

- Linee di prodotto per il canale Primo Equipaggiamento che nascono a seguito di uno sviluppo dedicato per soddisfare le esigenze delle singole Case Auto relativamente a una specifica vettura. Al canale ricambio queste linee generano l'effetto 'pull through' di trascinarsi.

LINEE PUSH

- Linee di prodotto per il canale Ricambi che vengono sviluppate per soddisfare le esigenze del consumatore finale.

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, costi non attinenti alla normale gestione operativa del business, costi legati alla revisione di accordi commerciali 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, costi non attinenti alla normale gestione operativa del business, costi legati alla revisione di accordi commerciali 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, costi non attinenti alla normale gestione operativa del business, costi legati alla revisione di accordi commerciali 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* 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, costi non attinenti alla normale gestione operativa del business, costi legati alla revisione di accordi commerciali 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);
- **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;
- **Flusso di cassa netto gestione operativa:** calcolato come variazione della posizione finanziaria netta relativa alla gestione operativa;
- **Flusso di cassa netto ante dividendi ed operazioni straordinarie/partecipazioni:** calcolato sommando al flusso di cassa netto gestione operativa la variazione della posizione finanziaria netta dovuta alla gestione finanziaria e fiscale;
- **Flusso di cassa netto ante dividendi erogati dalla Capogruppo:** calcolato sommando al flusso di cassa netto ante dividendi ed operazioni straordinarie/partecipazioni la variazione della posizione finanziaria netta dovuta ad operazioni straordinarie e gestione delle partecipazioni;
- **Flusso di cassa netto ante dividendi e impatto IFRS 16:** calcolato sommando al flusso di cassa netto ante dividendi erogati dalla Capogruppo la variazione della posizione finanziaria netta dovuta all'implementazione del nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases;
- **Flusso di cassa netto:** calcolato sommando al flusso di cassa netto ante dividendi erogati dalla Capogruppo la variazione della posizione finanziaria netta dovuta all'erogazione di dividendi da parte della Capogruppo;
- **Flusso di cassa netto ante IFRS 16:** calcolato sommando al flusso di cassa netto la variazione della posizione finanziaria netta dovuta all'implementazione del nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases.
- **Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali (Capex):** calcolati come la somma di investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni immateriali e investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni materiali escludendo gli incrementi relativi ai diritti d'uso.