



# SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0206-10-2018	Data/Ora Ricezione 26 Febbraio 2018 13:11:05	MTA
--	--	-----

Societa' : PIRELLI & C.  
Identificativo : 99398  
Informazione  
Regolamentata  
Nome utilizzatore : PIRELLISPAN03 - Bastanzio  
Tipologia : 1.1  
Data/Ora Ricezione : 26 Febbraio 2018 13:11:05  
Data/Ora Inizio : 26 Febbraio 2018 13:11:06  
Diffusione presunta  
Oggetto : Pirelli: il cda approva i risultati al 31  
dicembre 2017

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.



## COMUNICATO STAMPA

### *IL CDA DI PIRELLI & C. S.P.A. APPROVA I RISULTATI AL 31 DICEMBRE 2017*

#### Risultati 2017 in linea con il percorso del piano industriale 2017-2020

- Ricavi: +7,6% a 5.352,3 milioni di euro (4.976,4 milioni nel 2016), +7,9% la crescita organica
- Decisa crescita sul segmento High Value: +11,8% i ricavi, con un'incidenza sul fatturato pari al 57,5% (55,3% nel 2016). Peso sull'Ebit adjusted ante costi di start up sale a circa l'83% (81% nel 2016)
- Price/mix in forte miglioramento: +6,9% nel 2017 e +7,8% nel quarto trimestre
- Ebit Adjusted ante costi di start-up: +9,7% a 926,6 milioni (844,3 milioni nel 2016), con un margine sui ricavi in aumento al 17,3% (17,0% nel 2016). Nel quarto trimestre margine pari al 18,7% (17,6% nel quarto trimestre 2016)
- Utile netto attività in funzionamento: +60,5% a 263,3 milioni di euro (164,0 milioni nel 2016)
- Debito in forte calo: posizione finanziaria netta pari a 3.218,5 milioni di euro (4.912,8 nel 2016, 4.960,7 per le sole attività Consumer), rapporto Pfn/Ebitda Adjusted ante oneri e costi di start-up migliora a 2,7 volte (4,6 volte nel 2016)
- Apac e Nafta si confermano le aree a maggiore profittabilità
- Investimenti in Ricerca & Sviluppo: 221,5 milioni nel 2017 (4,1% delle vendite), di cui 199,9 milioni destinati alle attività High Value (6,5% dei ricavi High Value)
- Nel 2017 significativi risultati di sostenibilità, obiettivi del piano aggiornati in linea con strategia High Value

\*\*\*

#### DATI PREVISIONALI 2018

- Ricavi 2018 attesi in crescita uguale o maggiore al 6%, pari a circa +10% escludendo l'effetto cambi, con un peso dell'High Value di circa il 60% (57,5% nel 2017)
- Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e costi start-up previsto superiore a 1 miliardo di euro (926,6 milioni di euro nel 2017), con un'incidenza del segmento *High Value* uguale o superiore all'83% (circa l'83% nel 2017)
- Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti previsto pari a circa 1 miliardo di euro (876,4 milioni nel 2017)
- Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up stimato a fine 2018 pari a circa 2,3 volte (2,7 volte nel 2017)

\*\*\*

Per effetto dell'assegnazione da parte di Pirelli & C. S.p.A. a Marco Polo International Italy delle azioni di TP Industrial Holding, società nella quale erano confluiti gli asset Industrial di Pirelli, il business Industrial si qualifica come "discontinued operation". Il risultato del periodo della discontinued operation è stato riclassificato nel conto economico nella voce "risultato delle attività operative cessate". I dati economici comparativi del 2016 sono stati oggetto di restatement.

\*\*\*

Milano, 26 febbraio 2018 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A. ha esaminato e approvato i risultati al 31 dicembre 2017 che evidenziano una crescita dei principali indicatori economici.

I risultati dell'esercizio 2017 sono in linea con il percorso del piano industriale 2017-2020. In particolare:

- il rafforzamento di Pirelli sull'*High Value* con la progressiva riduzione dell'esposizione sul segmento standard e il conseguente miglioramento della componente price/mix;
- l'ulteriore rafforzamento delle partnership con le case auto *Prestige* e *Premium*;
- l'ampliamento della capacità produttiva *High Value*;
- l'aumento della copertura distributiva in Europa, Nafta, Apac e LatAm;
- il continuo sviluppo dei programmi di business che intercettano i nuovi bisogni del cliente finale (quali *Cyber* e *Velo*). A ciò si affiancano i progetti di trasformazione digitale della società e di riconversione delle produzioni da marca Aeolus a marca Pirelli nella fabbrica Jiaozou Aeolus Car.

## Vendite

Ricavi (milioni di euro)	31/12/2017	% sul totale	31/12/ 2016	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a organica
High Value	3.078,1	57,5%	2.753,8	55,3%	+11,8%	+13,4%
Standard	2.274,2	42,5%	2.222,6	44,7%	+2,3%	+2,3%
<b>Totale</b>	<b>5.352,3</b>	<b>100%</b>	<b>4.976,4</b>	<b>100%</b>	<b>+7,6%</b>	<b>+7,9%</b>

I ricavi sono stati pari a 5.352,3 milioni di euro, con una crescita del 7,6% rispetto a 4.976,4 milioni del 2016 trainata dal positivo andamento del segmento *High Value*. La crescita organica è stata pari al 7,9% ed esclude l'impatto dei cambi (-0,7%) e il consolidamento di Jiaozou Aeolus Car (+0,4%), la cui riconversione in marca Pirelli prosegue al fine di accelerare lo sviluppo in Cina. La minore crescita rispetto al target 2017 di ~+9% (circa -1,5 punti percentuali) è imputabile a un maggior impatto dei cambi (circa -0,7 p.p.) e a un'accelerazione nella riduzione dell'esposizione sul segmento standard (circa -0,8 p.p.).

Varianti dei ricavi	31/12/ 2017
Volumi	+1,0%
	<i>di cui High Value +12,5%</i> <i>di cui Standard - 5,3%</i>
Price/Mix	+6,9%
Variazione perimetro	+0,4%
Cambi	-0,7%
<b>Totale variazione</b>	<b>+7,6%</b>

Il trend dei ricavi ha beneficiato della forte crescita, pari al 6,9% nel 2017, della componente **price/mix** che si conferma al massimo livello fra i *competitor* in particolare grazie al miglioramento del mix di vendita e agli aumenti di prezzo. Nel solo quarto trimestre il price/mix è stato pari al 7,8%.

I ricavi **High Value** sono cresciuti dell'11,8% a 3.078,1 milioni di euro, rispetto ai 2.753,8 milioni del 2016 (+13,4% la crescita organica). L'incidenza dell'**High Value** sui ricavi complessivi è aumentata al 57,5% del totale rispetto al 55,3% del 2016, mentre l'incidenza sull'Ebit Adjusted ante costi di start up è salita a circa l'83% dall'81% del 2016.

I volumi del segmento **High Value** hanno registrato una significativa crescita, pari al 12,5%, che ha interessato tutte le aree geografiche. In particolare i volumi dei pneumatici Car New Premium superiori ai 18 pollici sono cresciuti del 15,4%, attestandosi a livelli superiori al trend di mercato (+10,5%). I volumi complessivi sono cresciuti dell'1,0% quale risultante del forte incremento dei volumi **High Value** e della flessione del 5,3% dei volumi standard per effetto della strategia di progressiva riduzione sul segmento meno profittevole principalmente in Russia, Latam, Meai ed Europa.

### Redditività

Redditività (milioni di euro)	31/12/2017	% sui ricavi	31/12/ 2016	% sui ricavi	Variazione a/a
<b>Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up</b>	<b>1.175,1</b>	<b>22,0%</b>	<b>1.082,3</b>	<b>21,7%</b>	<b>+8,6%</b>
Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione	1.137,7	21,3%	1.082,3	21,7%	+5,1%
<b>Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up</b>	<b>926,6</b>	<b>17,3%</b>	<b>844,3</b>	<b>17,0%</b>	<b>+9,7%</b>
Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ammortamenti PPA	876,4	16,4%	844,3	17,0%	+3,8%

L'**Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi di start-up** è stato pari al 31 dicembre 2017 a 1.175,1 milioni di euro, in crescita dell'8,6% rispetto a 1.082,3 milioni di euro del corrispondente periodo 2016.

L'**Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi di start-up** è cresciuto del 9,7% a 926,6 milioni di euro (in linea con il target 2017 pari a circa 930 milioni di euro) rispetto ai 844,3 milioni di euro del corrispondente periodo del 2016, con il contributo dell'**High Value** che raggiunge un peso di circa l'83% del totale dall'81% nel 2016. Il miglioramento è legato all'effetto delle leve interne quali il prezzo/mix, volumi ed efficienze, che hanno più che compensato l'aumento del costo delle materie prime, l'inflazione dei costi (in particolare nei mercati emergenti), i maggiori ammortamenti e gli altri costi legati allo sviluppo del business.

L'**Ebit margin Adjusted ante oneri non ricorrenti** è stato pari al 17,3% in crescita rispetto al 17,0% dello stesso periodo del 2016. Nel quarto trimestre 2017, in particolare, il margine sui ricavi è stato pari al 18,7%, in crescita di 1,1 punti percentuali rispetto al 17,6% del corrispondente trimestre 2016. Nel corso dell'esercizio 2017, i costi relativi ai nuovi programmi di start-up, quali il consolidamento di Jiaozou Aeolus Car per cui procede la conversione in marchio Pirelli e il lancio di nuove attività quali il Cyber e il Velo, sono stati pari a 50,2 milioni di euro. L'Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ammortamenti di asset immateriali identificati in sede di PPA è stato pari a 876,4 milioni di euro (in linea con il target 2017 di circa 880 milioni euro) in crescita del 3,8% rispetto a 844,3 milioni di euro del corrispondente periodo 2016.

### Andamento per aree geografiche

Ricavi (milioni di euro)	31/12/2017	% sul totale 31/12/2017	% sul totale 31/12/2016	Variazione a/a	Variazione a/a organica
Europa	2.238,0	41,7%	42,0%	+6,9%	+7,5%
NAFTA	983,9	18,4%	18,8%	+5,3%	+7,4%
APac	806,2	15,1%	14,3%	+13,1%	+14,3%
Latam	915,7	17,1%	16,6%	+11,1%	+7,4%
Russia & CIS	159,6	3,0%	3,3%	-2,1%	-14,6%
MEAI	248,9	4,7%	5,0%	-0,1%	+5,6%
<b>Totale</b>	<b>5.352,3</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>+7,6%</b>	<b>+7,9%</b>

A livello geografico, l'**Europa** ha registrato nel 2017 una crescita organica dei ricavi del 7,5% (+6,9% includendo l'effetto cambi e la variazione di perimetro) sostenuta dal rafforzamento dell'*High Value* (+12,8% la crescita organica). La profittabilità, a livelli *mid-teens*, sconta l'impatto dei costi di start-up, ma in deciso miglioramento nel secondo semestre (*high teens*) per effetto del miglioramento del mix e dell'implementazione degli aumenti di prezzo.

Il **Nafta** ha registrato un margine Ebit a livelli *twenties*, con una crescita organica dei ricavi del 7,4% (+5,3% includendo l'effetto dei cambi) grazie al buon andamento dell'*High Value* (+7,8% la crescita organica) per effetto dell'introduzione di prodotti *all season* e grazie a una maggiore penetrazione del canale retail.

L'**Apac** ha registrato, insieme al Nafta, la redditività più elevata fra tutte le macroaree, mantenendosi a livelli *twenties*. I ricavi organici nell'area Apac, soprattutto grazie alla performance dell'*High Value*, sono aumentati del 14,3% rispetto al 2016. Includendo gli effetti negativi dei cambi e la variazione di perimetro derivante dal consolidamento di Jiaozou Aeolus Car la crescita organica dei ricavi è stata pari a +13,1%. I ricavi *High Value* sono cresciuti del 18,3% (+21,4% la crescita organica).

Il **Meai** ha registrato una redditività a livelli *mid-teens*, in leggera crescita rispetto al corrispondente periodo 2016, con ricavi organici in crescita del 5,6% e stabili (-0,1%) includendo l'effetto cambi. Prosegue il focus sull'*High Value*, con una crescita organica dei ricavi del 23,3% (+19,3% al netto dei cambi).

La **Russia** ha registrato un miglioramento della profittabilità a livelli *low teens* rispetto a una marginalità *low single digit* nel 2016. I ricavi complessivi sono calati del 2,1%, mentre a livello organico i ricavi hanno registrato una contrazione del 14,6%. Tale dinamica riflette la strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli, con la progressiva riduzione della produzione e delle vendite dei prodotti di marca non Pirelli.

In crescita a livelli *high single-digit* la redditività nell'area **Latam** per effetto principalmente delle continue azioni di miglioramento e di riconversione del mix. Nel corso dell'esercizio 2017 i ricavi sono cresciuti dell'11,1% (+7,4% a livello organico escludendo l'effetto cambi e la variazione di perimetro). Tale andamento riflette il proseguimento del focus sul mix, con la progressiva riduzione delle vendite sul segmento *standard*, la destinazione di parte della produzione all'export verso il Nord America in considerazione della crescente domanda per i prodotti *High Value* e la contrazione del mercato car in Argentina.

### Risultato netto e posizione finanziaria netta

Il risultato da partecipazioni è negativo per 6,9 milioni di euro, in deciso miglioramento rispetto ai -20,0 milioni al 31 dicembre 2016.

L'utile netto delle attività in funzionamento (Consumer) al 31 dicembre 2017 è stato pari a 263,3 milioni di euro, in crescita del 60,5% rispetto ai 164,0 milioni di euro al 31 dicembre 2016. Il risultato riflette, oltre

che il miglioramento del risultato operativo e del risultato da partecipazioni, anche **minori oneri finanziari** netti per 64,7 milioni di euro (362,6 milioni di euro nel 2017 rispetto ai 427,3 milioni di euro dell'esercizio 2016, su cui incidono anche 25,4 milioni di euro legati all'estinzione del prestito obbligazionario US Private Placement). La riduzione degli oneri finanziari è principalmente riconducibile al calo del costo del debito (5,36% al 31 dicembre 2017 contro 5,82% nel 2016) grazie all'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo nel mese di giugno e al rifinanziamento del debito effettuato alla fine del primo semestre dell'anno.

Il **risultato netto delle attività operative cessate**, che si riferisce al business Industrial, è negativo per 87,6 milioni di euro (-16,4 milioni nel corrispondente periodo 2016) in particolare per l'effetto contabile delle differenze cambio alla data di assegnazione (negative per complessivi 80,2 milioni di euro e imputabili principalmente alla controllata egiziana).

Il **flusso netto della gestione operativa** al 31 dicembre 2017 è stato positivo per 772,1 milioni di euro (+771,5 milioni nel corrispondente periodo 2016). Il dato riflette maggiori investimenti per 147,1 milioni di euro (489,4 milioni di euro rispetto a 342,3 milioni di euro nel 2016) che sono stati compensati dal miglioramento della performance operativa e da un'attenta gestione del capitale circolante. Gli investimenti sono stati principalmente destinati all'incremento della capacità *High Value* in Europa e nell'area Nafta, alla riconversione strategica della capacità Standard in *High Value* in Brasile (Bahia e Campinas), alla trasformazione della produzione da prodotti di marca Aeolus a prodotti di marca Pirelli nel nuovo stabilimento Car di Jiaozuo e al costante miglioramento del mix e della qualità in tutte le fabbriche. Nel quarto trimestre 2017 il flusso netto della gestione operativa è stato positivo per 1.163,5 milioni di euro, rispetto ai 969,6 milioni del corrispondente periodo 2016.

Il **flusso di cassa ante operazioni straordinarie** è stato positivo al 31 dicembre 2017 per 200,3 milioni di euro rispetto a 336,2 milioni di euro nel corrispondente periodo del 2016. Il **flusso di cassa totale** è stato positivo per 1.694,3 milioni di euro (418,2 milioni di euro nel 2016), e include l'effetto positivo per 304,6 milioni di euro derivante dalla riorganizzazione del segmento *industrial* e l'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo International Italy per 1.189,4 milioni di euro.

La **posizione finanziaria netta** al 31 dicembre 2017 è negativa per 3.218,5 milioni di euro (-4.912,8 milioni di euro al 31 dicembre 2016, 4.960,7 milioni di euro per le attività Consumer) grazie anche al contributo positivo derivante dall'aumento di capitale da circa 1,2 miliardi di euro avvenuto nel mese di giugno. Il rapporto posizione finanziaria netta/Ebitda Adjusted ante oneri e costi di start-up è pari a 2,7 volte (**inferiore a 3 volte il target 2017**), in diminuzione rispetto a 4,6 volte del 31 dicembre 2016.

Nel corso dell'esercizio 2017, gli investimenti in Ricerca & Sviluppo sono stati 221,5 milioni, pari al 4,1% delle vendite complessive, di cui 199,9 milioni destinati alle attività *High Value* (pari al 6,5% dei ricavi *High Value*).

\*\*\*

Il risultato netto della **Capogruppo** è stato positivo per 170,9 milioni di euro, in crescita del 149,5% rispetto ai 68,5 milioni di euro del corrispondente periodo 2016. In linea con quanto già noto al mercato, il Consiglio di Amministrazione proporrà all'assemblea di non distribuire alcun dividendo e di riportare a nuovo l'intero utile dell'esercizio.

\*\*\*

## Dati previsionali a fine 2018

<i>(in milioni di euro)</i>	2017	2018
Ricavi	5.352,3	≥+6% (a/a) ~+10% al netto dei cambi
<i>Peso High Value sui ricavi</i>	57,5%	~ 60%
Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e costi di start-up	926,6	>1.000
<i>Peso High Value su Ebit Adjusted</i>	~ 83%	≥ 83%
<i>Costi di start up</i>	50	~ 40
Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ammortamenti PPA	876,4	~1.000
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up	2,7X	~2,3X
CapEx sui ricavi	9,1%	~8%

I dati previsionali 2018 sono in linea con il percorso di crescita delineato dal piano industriale 2017-2020, con una strategia incentrata sull'ulteriore rafforzamento sull'*High Value* e confermano le performance operative previste nonostante la maggiore volatilità delle valute.

Sulla base dei dati dell'esercizio 2017, Pirelli si attende a fine 2018 i seguenti dati previsionali:

- Ricavi in crescita uguale o maggiore del 6% rispetto ai 5.352,3 miliardi di euro del 2017, pari a circa +10% escludendo l'effetto della volatilità dei cambi, principalmente nel rapporto euro-dollaro;
- Crescente peso della componente *High Value*, che sarà pari a circa il 60% dei ricavi complessivi a fine 2018 (57,5% nel 2017);
- Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up atteso superiore a 1 miliardo di euro, rispetto a 926,6 milioni di euro del 2017, con un'incidenza del segmento *High Value* uguale o superiore all'83% (circa l'83% nel 2017);
- Costi di start up in calo a circa 40 milioni di euro (50 milioni nel 2017);
- Ebit Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ammortamenti identificati in sede di PPA atteso a circa 1 miliardo di euro, rispetto a 876,4 milioni di euro di fine 2017;
- Rapporto fra posizione finanziaria netta ed Ebitda Adjusted ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione e ante costi start-up pari a circa 2,3 volte, rispetto a 2,7 volte nel 2017;
- CapEx pari a circa l'8% dei ricavi (9,1% nel 2017).

\*\*\*

## Performance di sostenibilità 2017 e Piano “2017-2020 con selected target al 2025”

### **Nel 2017 ottenuti significativi miglioramenti in termini di performance ambientale, sociale ed economica**

Nel 2017 Pirelli ha conseguito significativi risultati in ambito ambientale, sociale ed economico. Rispetto al 2016, Pirelli ha registrato una riduzione del consumo specifico di energia del 4%, una diminuzione del prelievo idrico del 14%, una riduzione delle emissioni specifiche di CO<sub>2</sub> superiore al 4% e un aumento del 5% di utilizzo di energia elettrica rinnovabile sul totale utilizzato, portando così il peso delle rinnovabili al 43% rispetto al 38% del 2016. Il 93% di rifiuti è stato avviato a recupero, perseguendo in modo efficace l'obiettivo di “*zero waste to landfill*”, cioè totalità dei rifiuti avviato a recupero.

Primario è stato inoltre l'investimento in “*cultura della salute e sicurezza sul lavoro*” e in formazione, con un indice di frequenza degli infortuni che nel 2017 è sceso del 18% rispetto al 2016 e un investimento in formazione che ha raggiunto 8 giornate medie per dipendente, superando così per il quinto anno consecutivo il target di 7 giornate medie pro-capite previste da anni nei Piani della società.

Nel 2017, inoltre, il peso delle vendite di pneumatici *Green Performance* è stato del 42% (dal 40% del 2016) sul totale delle vendite di pneumatici.

Nel corso del 2017 particolare rilevanza ha avuto la consultazione multi-stakeholder attivata per la stesura della Politica Pirelli sulla gestione sostenibile della gomma naturale: sono stati consultati i principali fornitori di gomma naturale di Pirelli, ONG internazionali, commercianti e produttori di gomma, clienti automotive, organizzazioni multilaterali internazionali.

A gennaio 2018 Pirelli, grazie alle azioni già in essere e volte a una gestione sostenibile dell'intera catena del valore, è stata dichiarata Leader di Sostenibilità a livello mondiale del settore Auto Components (con un punteggio di 83 rispetto a una media di settore di 42) e Gold Class Company nel Sustainability Yearbook 2018 edito da RobecoSAM – società responsabile delle valutazioni per l'inclusione negli Indici di Sostenibilità di Dow Jones – che ha preso in considerazione 2.479 aziende appartenenti a 60 diversi settori industriali. Il risultato ottenuto da Pirelli nasce dall'assessment condotto da RobecoSAM nel 2017, cui Pirelli ha partecipato su base volontaria poiché allora non quotata e quindi non includibile negli indici.

A febbraio 2018 Pirelli ha inoltre ottenuto attestazione di parte terza circa la piena rispondenza del proprio modello di gestione dei processi di acquisto con le previsioni dello standard ISO 20400 “Sustainable Procurement Guidance”.

### **Aggiornato il piano di sostenibilità in linea con la strategia High Value di Pirelli**

A integrazione del Piano Industriale di gruppo e in linea con l'evoluzione dell'azienda e la sua focalizzazione sull'*High Value*, nel corso del 2017 Pirelli ha adottato il nuovo Piano di Sostenibilità “*2017-2020 con selected target al 2025*”. Alcuni target quantitativi - di processo e di prodotto - al 2020 utilizzano il 2009 come anno di riferimento per consentire l'apprezzamento dei trend numerici nel lungo periodo.

In particolare, in termini di performance di **prodotto**:

- per i prodotti car (rispetto al 2009): riduzione media della resistenza al rotolamento del 20%, e del 14% per i prodotti *High Value*; miglioramento della performance sul bagnato del 15% e una riduzione della rumorosità del 15%;
- per i prodotti moto (rispetto al 2009): riduzione media della resistenza al rotolamento del 10%, miglioramento del 40% della performance su bagnato e del 30% per la durata;
- per i prodotti Velo: performance di frenata +5% e su bagnato +10% rispetto al 2017 (anno di lancio di Pirelli Velo)

I ricavi da prodotti *Green Performance*, a loro volta, a fine 2020 rappresenteranno più del 50% del fatturato totale, e più del 65% considerando i prodotti *High Value*;

In termini di **efficienza ambientale di processo** (al 2020 rispetto al 2009):

- riduzione del 17% delle emissioni specifiche di CO<sub>2</sub>;
- riduzione del 19% del consumo specifico di energia e incremento di utilizzo delle rinnovabili;
- riduzione del 66% del prelievo specifico di acqua;
- tasso di rifiuti avviati a recupero  $\geq 95\%$

L'impegno della Ricerca e Sviluppo di Pirelli – come dimostra, tra l'altro, il lancio di PIRELLI CONNESSO™ - è rivolto verso la mobilità del futuro (connessa, autonoma, elettrica e condivisa) e verso lo sviluppo di materie prime a basso impatto ambientale, con un progressivo aumento di materiali di origine rinnovabile e con la contestuale riduzione e/o sostituzione di materiali di derivazione fossile. Per specifici segmenti di prodotto, Pirelli prevede, entro il 2025 e rispetto al 2017, di raddoppiare il peso dei **materiali rinnovabili** utilizzati e di ridurre del 30% le materie prime di derivazione fossile.

Pirelli, inoltre, continuerà a proteggere i valori e il modello di **employment governance** che la contraddistinguono: dalla valorizzazione delle diversità al dialogo e condivisione degli obiettivi, con massima attenzione alla sicurezza sul lavoro, all'etica di business, così come al *welfare* e all'*engagement* dei propri lavoratori. In linea con la strategia *High Value*, è previsto un ulteriore rafforzamento della cultura digitale e *cross-functional*, con un investimento in grado di assicurare un livello di formazione pari ad almeno 7 giornate medie per dipendente all'anno. Perseguendo la filosofia aziendale "*Zero Infortuni sul lavoro*", Pirelli prevede anche un'ulteriore riduzione dell'indice di frequenza degli infortuni dell'87% entro il 2020 rispetto al 2009.

Nel corso del 2018 è prevista, inoltre, l'implementazione della **Policy Pirelli sulla gestione sostenibile della catena di fornitura della gomma naturale** (adottata nel corso del 2017) attraverso la redazione di un manuale sottoposto a consultazione degli Stakeholder rilevanti e accompagnato da formazione sul campo.

Una **Corporate Governance** ispirata alle *best practice* internazionali, unitamente all'inclusione di obiettivi di sostenibilità nei sistemi di valutazione e incentivazione annuale e a lungo termine del management, costituiscono, infine, una solida base a supporto dello sviluppo durevole di Pirelli.

\*\*\*

## **Nuovo Piano LTI**

Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli, in linea con quanto annunciato in occasione dell'IPO, ha approvato l'adozione di un nuovo piano di incentivazione triennale monetario 2018-2020 ("Piano LTI") - destinato a tutto il *management* (circa 290 persone) – correlato agli obiettivi del periodo 2018/2020 contenuti nel piano industriale 2017/2020.

Il Piano LTI (*Long Term Incentive*) è stato approvato - anche ai sensi dell'articolo 2389 del codice civile - su proposta del Comitato per la Remunerazione e con il parere favorevole del Collegio Sindacale, in relazione ai soggetti per i quali tale parere è richiesto. Nella parte legata al *Total Shareholder Return*, il Piano LTI sarà sottoposto all'approvazione dell'Assemblea chiamata ad approvare la Relazione Finanziaria annuale al 31 dicembre 2017.

Il Piano LTI, in linea con i meccanismi di retribuzione variabile adottati a livello internazionale, è basato anche sull'andamento del titolo Pirelli (*Total Shareholder Return*) permettendo in tal modo di allineare gli interessi del *management* con quelli degli azionisti.

Il Piano LTI - come in passato totalmente autofinanziato, in quanto i relativi oneri sono inclusi nei dati economici di piano industriale - prevede una condizione *on/off*, rappresentata dal *deleveraging* della società (rapporto *Net Financial Position/Ebitda Adjusted* inferiore a 2 volte al 31 dicembre 2020) e dai seguenti obiettivi:

- *Return on Sales* (ROS) di Gruppo, con peso a target del 30% del premio LTI;
- *Total Shareholder Return* “assoluto” di Gruppo, con un peso a target del 40% del premio LTI;
- *Total Shareholder Return* “relativo” di Gruppo verso un panel di selezionati *peers*, con un peso a target del 20% del premio LTI;
- Posizionamento di Pirelli nell'indice *Dow Jones Sustainability World Index* settore ATX Auto Components, con peso a target del 10% del premio LTI.

Il Piano LTI termina il 31 dicembre 2020 e fissa nel secondo trimestre 2021 la data di eventuale erogazione dell'incentivo di medio/lungo periodo maturato, a condizione che, al 31 dicembre 2020, non sia cessato il rapporto di lavoro dipendente dei partecipanti.

Partecipano al Piano LTI, tra gli altri, il *Vice Presidente Esecutivo e Amministratore Delegato* di Pirelli & C. Marco Tronchetti Provera, *l'Executive Vice President and Chief Financial Officer*, Francesco Tanzi; *l'Executive Vice President and Chief Planning and Controlling Officer*, Maurizio Sala; *l'Executive Vice President and Strategic Advisor Technology*, Maurizio Boiocchi; *l'Executive Vice President and Chief Commercial Officer* Roberto Righi; il *Senior Vice President Manufacturing*, Francesco Sala; *l'Executive Vice President Business Unit Prestige & Motorsport & COO Region Europe*, Andrea Casaluci e *l'Executive Vice President Pirelli Digital*, Luigi Staccoli. Il Piano LTI è anche rivolto ai *Senior manager* e agli *Executive* del Gruppo (tra cui l'Amministratore Giovanni Tronchetti Provera) e potrà essere esteso anche a coloro che, nel corso del triennio di riferimento, assumano, per crescita interna di carriera o in ragione di una nuova assunzione, una posizione di *Executive*.

Il Piano LTI ha anche finalità di *retention*. In caso di cessazione del rapporto di lavoro dipendente intervenuta prima del termine del triennio, il destinatario cessa la sua partecipazione al Piano LTI e di conseguenza il premio LTI non verrà erogato, neppure pro-quota. Per gli Amministratori investiti di particolari cariche ai quali siano delegate specifiche attribuzioni (è il caso del Vice Presidente Esecutivo e Amministratore Delegato dottor Marco Tronchetti Provera) che cessino dalla carica per compiuto mandato e non vengano successivamente nominati nemmeno come amministratori è previsto il pagamento pro-quota del Premio LTI.

Per maggiori informazioni sul funzionamento del Piano LTI, si rinvia alla Relazione sulla Remunerazione che verrà sottoposta (per la parte relativa alla Politica in materia di remunerazione di Pirelli per l'esercizio 2017) al voto consultivo dell'Assemblea chiamata ad approvare la Relazione Finanziaria annuale al 31 dicembre 2017 nonché alla relazione illustrativa e al documento informativo relativi al Piano LTI che verranno messi a disposizione del pubblico, nei termini e secondo le modalità previste dalla normativa, anche regolamentare, vigente.

### **Convocazione dell'Assemblea degli azionisti**

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di convocare - in unica convocazione il 15 maggio 2018 - l'Assemblea degli azionisti per l'approvazione del Bilancio di esercizio 2017. L'Assemblea degli azionisti sarà inoltre chiamata a deliberare in merito all'aumento a 15 del numero di consiglieri, attraverso la nomina di un consigliere indicato dagli azionisti di minoranza (come anticipato al mercato in occasione dell'IPO) e al rinnovo del collegio sindacale, in scadenza per compiuto mandato.

Inoltre, l'Assemblea sarà chiamata ad esprimersi con voto consultivo sulla Politica in materia di remunerazione, nonché ad approvare, per la parte legata al *Total Shareholder Return*, l'adozione del Piano

LTI. Infine, l'Assemblea sarà chiamata ad esprimersi sul rinnovo della Polizza assicurativa a copertura dei rischi manageriali degli Amministratori e dei Sindaci (c.d. D&O).

Maggiori informazioni su quanto sopra riportato saranno disponibili nelle relazioni illustrative del Consiglio di Amministrazione che contengono altresì le singole proposte deliberative all'Assemblea.

\*\*\*

## Eventi successivi al 31 dicembre 2017

In data **10 gennaio 2018** Pirelli ha avviato un'operazione di cessione delle azioni ordinarie detenute in Mediobanca riservata a "investitori qualificati" in Italia e investitori istituzionali all'estero attraverso una procedura di accelerated *bookbuilding*. In data **11 gennaio 2018** Pirelli ha annunciato di avere concluso con successo la cessione di 15.753.367 di azioni ordinarie detenute in Mediobanca - corrispondenti a circa l'1,8% del capitale sociale con diritto di voto e rappresentante l'intera partecipazione detenuta direttamente da Pirelli in Mediobanca - a "investitori qualificati" in Italia e investitori istituzionali all'estero. I proventi complessivi netti per Pirelli derivanti dall'operazione ammontano a circa 152,8 milioni di euro.

In data **22 gennaio 2018** Pirelli ha collocato presso investitori istituzionali internazionali un prestito obbligazionario per un importo nominale di 600 milioni di euro dalla durata di 5 anni, a tasso fisso. L'emissione, con un rendimento di 110 punti base sul tasso di riferimento, consente di ottimizzare il debito allungandone le scadenze e riducendone il costo. A testimonianza della fiducia degli investitori verso Pirelli, il prestito ha visto alla chiusura una raccolta ordini di 2,4 miliardi di euro da parte di circa 280 investitori internazionali. Il rendimento effettivo a scadenza è pari a 1,479% e i titoli saranno quotati presso la Borsa del Lussemburgo. Inoltre, nel corso delle prime settimane di gennaio, Pirelli ha dato corso a un'operazione di modifica delle condizioni economiche della principale linea bancaria del gruppo - riguardante un ammontare nozionale complessivo di 4,2 miliardi di euro, comprensivo di una linea *revolving* dell'ammontare di 700 milioni di euro - che ridurrà il margine di interesse applicato di 30 punti base.

In data **23 febbraio 2018** Pirelli International Plc (società controllata da Pirelli) ha deciso di procedere all'esercizio della facoltà di rimborso anticipato e successiva cancellazione del prestito obbligazionario "*Pirelli International PLC €600,000,000 1.750 per cent. Guaranteed Notes due 18 November 2019*", quotato sulla Borsa del Lussemburgo con scadenza 18 novembre 2019 (le "**Notes 2019**"). Il rimborso anticipato, che riguarderà la totalità delle Notes 2019 e che risponde all'annunciato obiettivo di una costante ottimizzazione della struttura finanziaria del gruppo, avverrà mediante esercizio della "*Make Whole Issuer Call*" prevista dalle vigenti *Terms and Conditions* del prestito. La conclusione dell'operazione è attesa entro il 31 marzo 2018.

\*\*\*

## Conference call

I risultati al 31 dicembre 2017 saranno illustrati oggi, 26 febbraio 2018, alle ore 15.00 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 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)

### **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 *adjusted***: è pari all'EBIT dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali ed immateriali oltre agli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione;
- **EBITDA *adjusted* ante costi di start-up**: l'EBITDA *adjusted* ante costi di start-up è pari all'EBITDA *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo dei costi di start-up (pari a complessivi 37,4 milioni di euro) rappresentati dalle *Attività Cyber* e *Velo*, dai costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio Aeolus e dai costi sostenuti per la trasformazione digitale della Società;
- **EBIT**: l'EBIT è una grandezza intermedia che deriva dal risultato netto dal quale sono escluse le imposte, i proventi e gli oneri finanziari ed il risultato da partecipazioni;
- **EBIT *adjusted***: l'EBIT *adjusted* è una grandezza economica intermedia che deriva dall'EBIT dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination* ed i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione;
- **EBIT *adjusted* e ante costi di start-up**: l'EBIT *adjusted* e ante costi di start-up è pari all'EBIT *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo dei costi di start-up (pari a complessivi 50,2 milioni di euro) rappresentati dalle *Attività Cyber* e *Velo*, dai costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio Aeolus e dai costi sostenuti per la trasformazione digitale della Società;
- **Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) *adjusted***: il risultato netto delle attività in funzionamento *adjusted* è calcolato rettificando il risultato netto delle attività in funzionamento delle seguenti voci:
  - o gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination* ed i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione;
  - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno dei proventi e oneri finanziari;
  - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno della voce imposte nonché l'impatto fiscale relativo agli aggiustamenti di cui ai punti precedenti.
- **Attività fisse in funzionamento**: tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "immobilizzazioni materiali", "immobilizzazioni immateriali", "partecipazioni in imprese collegate e JV" e "altre attività finanziarie";
- **Fondi**: tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "fondi per rischi e oneri (correnti e non correnti)", "fondi del personale" e "fondi per imposte differite";
- **Capitale circolante operativo attività in funzionamento**: tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "scorte", "crediti commerciali" e "debiti commerciali";
- **Capitale circolante netto attività in funzionamento**: tale grandezza è costituita dal capitale circolante operativo e dagli altri crediti e debiti non inclusi nella "posizione finanziaria netta";
- **Posizione finanziaria netta**: tale grandezza è rappresentata dal debito finanziario lordo ridotto della cassa e altre disponibilità liquide equivalenti, nonché dei crediti finanziari.

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

(In milioni di euro)	31/12/2017	31/12/2016 *	31/12/2016 Carve out (**)
<b>Vendite</b>	<b>5.352,3</b>	<b>4.976,4</b>	<b>4.976,4</b>
EBITDA adjusted e ante costi start-up	1.175,1	1.082,3	1.082,3
% su vendite	22,0%	21,7%	21,7%
<b>EBITDA adjusted</b>	<b>1.137,7</b>	<b>1.082,3</b>	<b>1.082,3</b>
% su vendite	21,3%	21,7%	21,7%
EBIT adjusted e ante costi start-up	926,6	844,3	844,3
% su vendite	17,3%	17,0%	17,0%
<b>EBIT adjusted</b>	<b>876,4</b>	<b>844,3</b>	<b>844,3</b>
% su vendite	16,4%	17,0%	17,0%
Adjustment: - ammti immateriali inclusi in PPA	(109,6)	(104,6)	(104,6)
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione	(93,2)	(53,2)	(53,2)
<b>EBIT</b>	<b>673,6</b>	<b>686,5</b>	<b>686,5</b>
% su vendite	12,6%	13,8%	13,8%
Risultato da partecipazioni	(6,9)	(20,0)	(20,0)
(Oneri)/proventi finanziari	(362,6)	(427,3)	(427,3)
<b>Risultato ante imposte</b>	<b>304,1</b>	<b>239,2</b>	<b>239,2</b>
Oneri fiscali	(40,8)	(75,2)	(75,2)
Tax rate % su risultato ante imposte	(13,4%)	(31,4%)	(31,4%)
<b>Risultato netto attività in funzionamento (Consumer)</b>	<b>263,3</b>	<b>164,0</b>	<b>164,0</b>
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,31	0,22	0,22
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) adjusted	386,8	296,6	296,6
Risultato netto attività operative cessate (Industrial)	(87,6)	(16,4)	
<b>Risultato netto totale</b>	<b>175,7</b>	<b>147,6</b>	
Risultato netto di pertinenza Capogruppo	176,4	135,1	
<b>Attività fisse in funzionamento</b>	<b>9.121,0</b>	<b>10.299,2</b>	<b>9.167,6</b>
Scorte	940,7	1.055,6	874,0
Crediti commerciali	652,5	679,3	680,1
Debiti commerciali	(1.673,6)	(1.498,5)	(1.280,5)
<b>Capitale circolante netto operativo in funzionamento</b>	<b>(80,4)</b>	<b>236,4</b>	<b>273,6</b>
% su vendite	(1,5%)	n.a.	5,5%
Altri crediti/altri debiti	(42,2)	(310,7)	19,0
<b>Capitale circolante netto attività in funzionamento</b>	<b>(122,6)</b>	<b>(74,3)</b>	<b>292,6</b>
% su vendite	(2,3%)	n.a.	5,9%
<b>Capitale netto investito attività destinate alla vendita</b>	<b>60,7</b>	-	-
<b>Capitale netto investito</b>	<b>9.059,1</b>	<b>10.224,9</b>	<b>9.460,2</b>
<b>Patrimonio netto</b>	<b>4.177,0</b>	<b>3.274,9</b>	<b>2.633,4</b>
Fondi	1.663,6	2.037,2	1.866,1
<b>Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva</b>	<b>3.218,5</b>	<b>4.912,8</b>	<b>4.960,7</b>
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.116,7	3.134,1	
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali	489,4		372,2
Spese di ricerca e sviluppo	221,5		208,6
% su vendite	4,1%		4,2%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	199,9		191,0
% su vendite high value	6,5%		6,9%
Dipendenti n. (a fine periodo)	30.189		29.787
Siti industriali n.	19		19

(\*) in base al principio contabile IFRS 5: a) i dati economici comparativi al 31/12/2016 relativi al business Industrial sono stati riclassificati nella voce "Risultato netto attività operative cessate"; b) i dati patrimoniali comparativi al 31/12/2016 non sono stati oggetto di *restatement* e pertanto includono i saldi relativi al business Industrial

(\*\*) I dati fanno riferimento al Bilancio Consolidato "Carve out" al 31 dicembre 2016 delle sole Attività Consumer incluse nel Documento di Registrazione, predisposto ai fini della quotazione del Gruppo Pirelli e pubblicati in data 15 settembre 2017.

## Rendiconto Finanziario

(In milioni di euro)	1° trimestre		2° trimestre		3° trimestre		4° trimestre		TOTALE	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
		Restated		Restated		Restated		Restated		Restated
Risultato operativo adjusted	205,0	203,6	211,2	209,6	226,0	207,5	234,2	223,6	876,4	844,3
Ammortamenti	65,4	57,9	64,8	58,8	63,9	64,0	67,2	57,3	261,3	238,0
Investimenti materiali e immateriali	(98,3)	(70,0)	(117,4)	(77,8)	(111,9)	(74,1)	(161,8)	(120,4)	(489,4)	(342,3)
Variazione capitale funzionamento/altro	(892,2)	(783,8)	123,9	70,1	(131,8)	(63,8)	1.023,9	809,0	123,8	31,5
<b>Flusso netto gestione operativa</b>	<b>(720,1)</b>	<b>(592,3)</b>	<b>282,5</b>	<b>260,7</b>	<b>46,2</b>	<b>133,6</b>	<b>1.163,5</b>	<b>969,5</b>	<b>772,1</b>	<b>771,5</b>
Proventi/(Oneri) finanziari	(77,0)	(133,7)	(149,4)	(118,7)	(63,5)	(99,2)	(72,7)	(75,7)	(362,6)	(427,3)
Imposte pagate	(45,7)	(26,7)	(6,1)	(33,2)	(65,1)	(35,6)	(18,6)	(8,9)	(135,5)	(104,4)
(Investimenti)/disinvestimenti finanziari	(1,7)	(5,2)	(0,8)	11,1	-	-	-	(12,6)	(2,5)	(6,7)
Disinvestimenti immobiliari	-	-	-	-	-	16,1	-	75,0	-	91,1
Disinvestimenti partecipativi	-	-	-	-	-	-	25,7	109,0	25,7	109,0
Acquisto parziale quota terzi Pneuac - Brasile	-	-	-	-	(15,4)	-	-	-	(15,4)	-
Altri dividendi erogati a terzi	-	-	-	-	(12,9)	-	-	-	(12,9)	-
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione	(11,9)	(17,7)	(4,6)	(9,4)	(6,8)	(8,3)	(40,5)	(13,9)	(63,8)	(49,3)
Minorities	(5,5)	-	-	-	-	-	-	-	(5,5)	-
Oneri finanz. inclusi nel debito di acquisizione	-	-	-	122,2	-	-	-	-	-	122,2
Storno costi Bidco Facility post fusione/altri adj refinancing inclusi in oneri/prov. fin.	-	-	-	-	-	-	-	23,0	-	23,0
Differenze cambio/altro	(19,8)	(62,7)	2,4	(25,7)	6,3	(1,1)	11,8	(103,4)	0,7	(192,9)
<b>Net cash flow ante operazioni straord.</b>	<b>(881,7)</b>	<b>(838,3)</b>	<b>124,0</b>	<b>207,0</b>	<b>(111,2)</b>	<b>5,5</b>	<b>1.069,2</b>	<b>962,0</b>	<b>200,3</b>	<b>336,2</b>
Industrial reorganization	269,3	59,3	35,3	37,9	-	21,5	-	(71,8)	304,6	46,9
Variazione PFN Bidco dal 1/1 al 31/5	-	-	-	(134,3)	-	-	-	-	-	(134,3)
Incasso da Cinda cessione 38% Pirelli Industrial	-	-	-	-	-	-	-	266,0	-	266,0
Costi Bidco Facility post fusione/adj refinancing	-	-	-	-	-	-	-	(23,0)	-	(23,0)
Aumento capitale sottoscritto da Marco Polo	-	-	1.189,4	-	-	-	-	-	1.189,4	-
Impatto PFN Aeolus Car	-	-	-	-	-	-	-	(73,6)	-	(73,6)
<b>Net cash flow</b>	<b>(612,4)</b>	<b>(779,0)</b>	<b>1.348,7</b>	<b>110,6</b>	<b>(111,2)</b>	<b>27,0</b>	<b>1.069,2</b>	<b>1.059,6</b>	<b>1.694,3</b>	<b>418,2</b>

Fine Comunicato n.0206-10

Numero di Pagine: 15