

La presente comunicazione non potrà essere divulgata, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti (compresi i suoi territori e dipendenze, gli Stati degli Stati Uniti e il Distretto di Columbia e qualsiasi altra giurisdizione in cui la divulgazione non sia permessa). La presente comunicazione non costituisce né fa parte di offerte o sollecitazioni all'acquisto o alla sottoscrizione di titoli negli Stati Uniti né in qualsiasi altra giurisdizione. I titoli menzionati nella presente non sono stati né saranno registrati ai sensi dello United States Securities Act of 1933 come modificato (il "Securities Act"). I titoli non potranno essere offerti o venduti negli Stati Uniti, fatte salve le eccezioni previste in materia di registrazione dal Securities Act. Non vi sarà un'offerta pubblica di titoli negli Stati Uniti né in qualsiasi altra giurisdizione.

These materials are not for distribution, directly or indirectly, in or into the United States (including its territories and possessions, any State of the United States and the District of Columbia or in any other jurisdiction where it is unlawful to do so). This communication does not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase or subscribe for securities in the United States or in any other jurisdiction. The securities mentioned herein have not been, and will not be, registered under the United States Securities Act of 1933 as amended (the "**Securities Act**"). The securities may not be offered or sold in the United States except pursuant to an exemption from the registration requirements of the Securities Act. There will be no public offer of securities in the United States or in any other jurisdiction.



## COMUNICATO STAMPA

*Si forniscono all'interno del presente comunicato stampa dati finanziari inclusi nei bilanci di **carve-out**, predisposti dagli amministratori esclusivamente ai fini dell'inserimento nel Documento di Registrazione relativo alla prospettata operazione di quotazione del Gruppo e approvati in data 28 luglio 2017, che estrapolano l'andamento delle sole attività Consumer di Pirelli in seguito alla variazione del perimetro societario conseguente all'assegnazione delle attività industriali a Marco Polo International Italy S.p.A. ("Marco Polo"). Si precisa che per quanto riguarda i bilanci 2014 e 2015 i dati di carve-out escludono la rappresentazione degli effetti derivanti dall'acquisto e dalla successiva fusione fra Pirelli e Marco Polo Industrial Holding. Il bilancio carve-out 2016 tiene conto invece di tali effetti. I bilanci carve-out 2014, 2015 e 2016 sono stati assoggettati alla revisione contabile da parte di EY S.p.A.. Il bilancio consolidato intermedio di carve-out relativo al semestre chiuso al 30 giugno 2017 è stato assoggettato a revisione contabile da parte di PwC.*

## INDIRIZZI STRATEGICI DEL NUOVO PIANO INDUSTRIALE 2017-2020

- Pirelli, una pure consumer tyre company focalizzata sui prodotti *High Value*
- Posizionamento strategico sui segmenti tecnologicamente più avanzati, ad alta crescita e ad alta redditività
- Posizione di leadership nei mercati a più alto valore: leader globale sul Prestige e sui ricambi New Premium in Europa, Cina e Brasile
- Sviluppo *nell'High Value* anche attraverso trasformazione digitale, presidio trend tecnologici futuri, riconversione strategica della capacità *Standard*

## DATI PREVISIONALI AL 2020

- $\geq +9\%$  la crescita media annua dei ricavi nel periodo 2016-2020
- Incidenza ricavi *High Value* sul totale in crescita dal 55% del 2016 al 63% a fine 2020
- Margine Ebit *adjusted* dal 17% del 2016 a  $\sim 18,5\%/\sim 19,5\%$  a fine 2020

- Incidenza Ebit adjusted *High Value* sul totale in crescita dall'81% del 2016 all'85% del 2020
- Piano di efficienze cumulate nel 2017-2020 pari all'1% dei ricavi
- Investimenti previsti nel periodo 2017-2020 in media pari a circa il 7% dei ricavi annui, 82% destinati all' *High Value*
- Indebitamento in calo con un rapporto Posizione Finanziaria netta/Ebitda *adjusted* da 4,6 volte di fine 2016 a minore di 2 a fine 2020

#### RISULTATI AL 30 GIUGNO 2017 CARVE-OUT

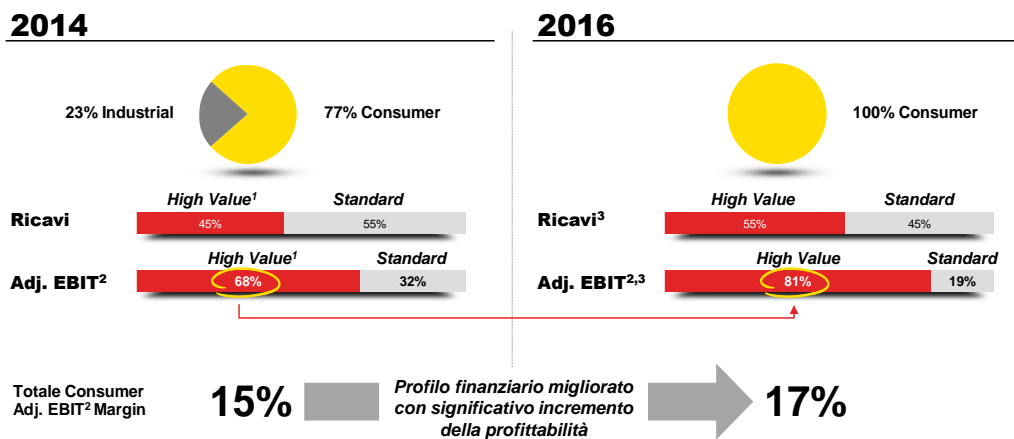
- Ricavi al 30 giugno 2017 in crescita del 10,6% a 2.685,3 milioni di euro
- Ebit adjusted ante costi start-up al 30 giugno 2017 pari a 443,0 milioni di euro, con un margine pari al 16,5%
- Ebit adjusted al 30 giugno 2017 pari a 416,2 milioni di euro, con un margine pari al 15,5%
- Utile netto al 30 giugno 2017 in crescita a 67,6 milioni di euro (-6,5 milioni di euro al 30 giugno 2016)
- Posizione Finanziaria Netta al 30 giugno 2017 pari a 4.176,5 milioni di euro (4.960,7 milioni di euro al 31 dicembre 2016).

Milano, 1 settembre 2017 – Pirelli rende noti (i) i dati previsionali a fine periodo relativi al nuovo Piano Industriale 2017-2020, nonché (ii) i dati finanziari tratti dal bilancio consolidato intermedio *carve-out* al 30 giugno 2017 e dai bilanci consolidati *carve-out* 2016, 2015 e 2014, predisposti al fine di rappresentare le attività, le passività, i ricavi e i costi direttamente e indirettamente attribuibili alle attività *Consumer* del gruppo Pirelli a seguito dell'assegnazione delle attività *Industrial* a Marco Polo. Le informazioni fornite riflettono la nuova strategia di focalizzazione di Pirelli sul segmento *High Value*<sup>1</sup>.

Nel 2016 le attività *Consumer* di Pirelli hanno generato il 55% del proprio fatturato (2,8 miliardi di euro su 5 miliardi di euro complessivi) e l'81% del proprio Ebit *adjusted* all'interno del segmento *High Value* (45% e 68% rispettivamente il peso dei ricavi e dell'Ebit *adjusted High Value* nel 2014), raggiungendo una profittabilità (margine Ebit *adjusted*) complessiva nel segmento *Consumer* pari al 17%, in miglioramento rispetto al 15% del 2014.

<sup>1</sup> “*High Value*”, è identificata nelle seguenti categorie:

- **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). Fino alla fine del 2016 Pirelli identificava i pneumatici di calettamento uguale o superiore ai 17 pollici in pneumatici *Premium*. A partire dal primo semestre 2017, Pirelli ha ridefinito il perimetro dei pneumatici *Premium* in pneumatici di calettamento uguale o superiore ai 18 pollici modificando conseguentemente la nomenclatura in *New Premium*;
- **Specialties e Super Specialties.** Pneumatici a elevato contenuto tecnologico per autovetture di ogni classe, che rispondono alle esigenze di applicazioni specifiche (ad esempio *Runflat*) o di personalizzazione (ad esempio i pneumatici “*Color Edition*”) del consumatore finale, indipendentemente dalla dimensione del calettamento;
- **Premium Moto.** Pneumatici per motociclette di fascia alta che assicurano elevate prestazioni.



1. Contribuzione High Value calcolata su dati Pirelli Consumer al 31° Dicembre 2014; 2. Prima della PPA, costi non ricorrenti e di ristrutturazione; 3. Al 31° Dicembre 2016, Solo perimetro consumer

In termini di crescita, i volumi *New Premium* Pirelli (Pneumatici car di calettamento uguale o superiore ai 18 pollici) sono aumentati dal 2014 al 2016 a un tasso medio superiore al 19%, in un mercato in crescita di oltre il 13%, oltre quattro volte la crescita del mercato totale, e concentrato per il 95% in Europa, APAC e NAFTA. Anche le previsioni per il periodo 2016-2020 di tale segmento confermano una crescita del *New Premium* fortemente al di sopra del mercato totale (circa tre volte).

Pirelli ha rafforzato negli ultimi anni i propri punti di forza di seguito sintetizzati:

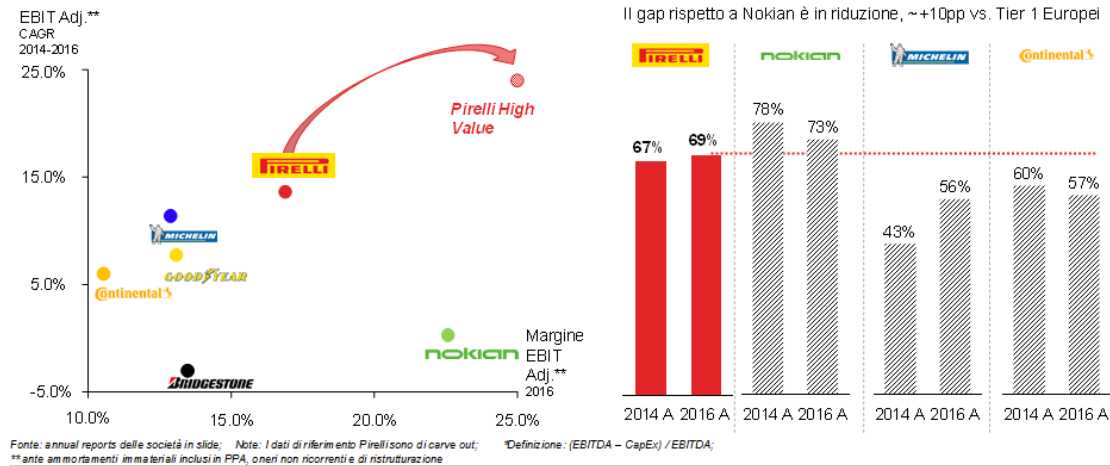
1. Posizionamento strategico in un segmento profittevole e in forte crescita, collocato all'interno di un'industria resiliente;
2. Posizione di leadership nei mercati a più alto valore (leader globale sul Prestige e sui ricambi *New Premium* in Europa, Cina e Brasile);
3. Un marchio iconico, Pirelli, capace di coinvolgere il consumatore anche oltre i confini del mercato pneumatici;
4. Solidi rapporti commerciali con i produttori di veicoli Prestige e Premium;
5. Capacità di continua innovazione tecnologica;
6. Assetto produttivo e di vendita globale e focalizzato sull'*High Value*;
7. Management esperto con comprovata capacità di conseguire risultati;
8. Comprovata capacità di generazione di cassa operativa.

Ciò ha consentito a Pirelli di beneficiarne nel confronto con i concorrenti più qualificati, cosiddetti "Tier 1", rappresentati nella slide seguente. In particolare, Pirelli Consumer è cresciuta più velocemente dei cinque principali player ed ha raggiunto un livello di profittabilità secondo solo a Nokian.

## ECCELLENTE PERFORMANCE FINANZIARIA

TIER 1 2016 MARGINE EBIT ADJ. E CRESCITA EBIT ADJ. 2014-2016

FREE CASH FLOW CONVERSION\*



Sulla base di tali punti di forza, le principali azioni che Pirelli ha intrapreso e intende intraprendere in futuro sulla base del proprio nuovo piano industriale consistono, tra l'altro:

- nel mantenimento del proprio focus strategico sul segmento *High Value* che include dunque tutti i pneumatici di calettamento superiore o uguale ai 18 pollici, e anche tutti i pneumatici c.d. Specialties e Super Specialties (indipendentemente dalla dimensione) che rispondono a esigenze specifiche (es: runflat, seal inside, PNCS, Colored) e nel coltivare tutti i business di rilevanza per il consumatore, non solo auto e moto ma anche biciclette (c.d. Velo) e le Soluzioni e i servizi per i veicoli connessi utilizzati dai consumatori Prestige e Premium;
- nella realizzazione di un piano di efficienze pari all'1% dei ricavi legate alle attività industriali e di prodotto quali ottimizzazione dei costi delle materie prime, semplificazione dei prodotti e riduzione del peso dei pneumatici, dalla crescita della produzione nei paesi a bassi costi industriali, dal miglioramento della produttività e semplificazione dei processi e dall'ottimizzazione dei costi di energia ed altri costi;
- nella realizzazione di una trasformazione digitale innovando radicalmente i processi interfunzionali aziendali sfruttando i dati e le tecnologie digitali;
- nella riconversione strategica della capacità di produzione di pneumatici standard riducendo l'esposizione nei segmenti di mercato meno profittevoli e mantenendo il presidio dei mercati Standard ritenuti strategici, implementando iniziative di riduzione della capacità Standard e di parziale riconversione in capacità *High Value*.

Sulla base di tali azioni, la società si attende i seguenti dati previsionali:

<i>(In milioni di Euro e in percentuale)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre 2016	Previsioni relative all'esercizio che si chiuderà il 31 dicembre 2020
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	4.976	≥ 9% CAGR 2016-2020
Incidenza percentuale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni <i>High Value</i> sul totale	55%	~ 63%
EBITDA <i>margin adjusted</i>	21,7%	~ 23% ÷ ~ 24%
EBIT <i>margin adjusted</i>	17%	~ 18,5% ÷ ~ 19,5%
Incidenza dell'EBIT <i>adjusted High Value</i> sul totale	81%	~ 85%
Investimenti / Ricavi delle vendite e delle prestazioni	~ 6,8%	~ 7.0% (media 2017-2020)
Posizione finanziaria netta / EBITDA <i>adjusted</i>	4,6 X	< 2,0 X
ROI	27%	~ 35%

I dati previsionali si fondano su una serie di assunzioni di carattere generale, per loro natura non nel controllo della Società, che includono:

- stime di crescita dei consumi nel corso del prossimo decennio, con particolare riferimento a certe aree geografiche quali l'Asia;
- stime di crescita degli utenti connessi a internet e delle vendite attraverso piattaforme e-commerce;
- la diffusione delle "città intelligenti", l'estensione del tessuto urbano e l'utilizzo sempre più efficiente delle vie di trasporto da parte delle autorità locali potrebbe risultare in un progressivo spostamento delle abitudini dei consumatori verso forme di trasporto diverse dall'auto privata;
- il ricambio generazionale, con le differenti abitudini che caratterizzano le nuove generazioni e che potrebbero portare a un forte spostamento delle preferenze dei consumatori;
- una rapida evoluzione del settore della mobilità a seguito dell'introduzione su larga scala di diverse innovazioni tecnologiche;
- stime di andamento dello scenario macroeconomico (pil, tassi di interesse e tassi di inflazione) in Europa, Stati Uniti, Cina, Brasile e Russia, le principali economie in cui la Società opera nell'orizzonte temporale dei dati previsionali;
- stime di andamento dei tassi di cambio delle principali valute a cui la Società è esposta;
- stime di andamento dei costi dei fattori di produzione (gomma naturale, butadiene e petrolio);
- stime di andamento del mercato automobilistico e della domanda di pneumatici nelle aree geografiche in cui il Gruppo opera.

Per completezza si sottolinea che, poiché i dati previsionali sopra indicati sono basati su eventi futuri e azioni del management, gli stessi sono caratterizzati da connaturati elementi di soggettività e incertezza, anche in considerazione dell'orizzonte temporale di riferimento (esercizio 2020). In particolare, le principali assunzioni alla base degli stessi potrebbero non verificarsi, ovvero verificarsi in misura e/o in tempi diversi da quelli prospettati, la Società potrebbe non essere in grado di porre in essere le azioni previste, o comunque di porle in essere secondo i tempi e le modalità prospettate e/o potrebbero verificarsi eventi e/o rendersi necessarie azioni non prevedibili al momento della predisposizione dei dati previsionali. Conseguentemente, potrebbero verificarsi anche scostamenti significativi tra valori consuntivi e valori preventivati.

\*\*\*

## RISULTATI AL 30 GIUGNO 2017 (DATI DI *CARVE-OUT*)

Nel primo semestre 2017 i ricavi sono stati pari a 2.685,3 milioni di euro, in crescita del 10,6% rispetto ai 2.426,9 milioni del corrispondente periodo 2016 (+8,0% a cambi costanti). I volumi sono risultati complessivamente in aumento dell'1,3% rispetto al 30 giugno 2016. Tale andamento è stato supportato dalla crescita dei volumi di vendita dei prodotti *High Value* (+13,2%) mentre i volumi dei prodotti standard hanno registrato una riduzione del 4,7% per effetto della strategia di Pirelli volta a rafforzare il proprio posizionamento su segmenti di prodotto e mercati a più elevata marginalità. Il miglioramento della componente **prezzo/mix** (+5,9%) rispetto al semestre chiuso al 30 giugno 2016, è legato al miglioramento del mix di prodotto e al progressivo aumento dei prezzi di vendita nei diversi mercati per contrastare l'andamento dei tassi di cambio, dell'inflazione dei costi e soprattutto dell'aumento del costo delle materie prime.

I ricavi delle vendite e delle prestazioni relativi al prodotto *High Value* presentano un *trend* crescente in tutte le aree geografiche, passando dai 1.370,9 milioni di euro al 30 giugno 2016 ai 1.561,7 milioni al 30 giugno 2017, con un incremento del 13,9% derivante dalla strategia volta a rafforzare il posizionamento rispetto ai prodotti *High Value*. Al 30 giugno 2017 i ricavi *High Value* rappresentano circa il 58,2% dei ricavi complessivi, in crescita rispetto al 56,5% del corrispondente periodo del 2016, grazie al positivo andamento in tutte le regioni, frutto della continua innovazione di prodotto e della maggiore penetrazione del mercato nelle diverse aree geografiche.

L'**EBIT adjusted** al 30 giugno 2017 è stato pari a 416,2 milioni di euro, in leggero miglioramento rispetto ai 413,2 milioni di euro del corrispondente periodo 2016, grazie al positivo effetto delle leve interne (quali il *prezzo/mix*, la crescita dei volumi e le efficienze) che hanno permesso di compensare l'aumento del costo delle materie prime, l'inflazione dei costi (in particolare nei mercati emergenti), i maggiori ammortamenti ed i costi di start-up.

In particolare:

- la crescita dei volumi (15 milioni di euro);
- il miglioramento della componente *prezzo/mix* (+111 milioni di euro)
- le efficienze (25 milioni di euro), unitamente alle differenze cambio (+2 milioni di euro)

hanno più che compensato:

- l'incremento dei costi delle materie prime (-81 milioni di euro) ed inflazione (-23 milioni di euro)
- i maggiori ammortamenti ed altri costi (-18 milioni di euro)
- i costi di start-up (-27 milioni di euro) legati allo sviluppo dei nuovi business (Velo e Connesso), ai programmi di trasformazione digitale della società ed alla riconversione delle produzioni da marca Aelous a marca Pirelli nella fabbrica Car di Jiaozuo acquisita da Aeolus.

L'**EBIT adjusted** al 30 giugno 2017 ante costi di start-up è stato pari a 443,0 milioni di euro, con un margine del 16,5%, sostanzialmente stabile rispetto al primo semestre 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi delle vendite e delle prestazioni adjusted)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2017	%	2016(*)	%	2017 vs 2016	%
EBIT <i>adjusted</i> ante costi di start-up <sup>(1)</sup>	442.968	16,5%	413.188	17,0%	29.780	7,2%
EBIT <i>adjusted</i> <sup>(1)</sup>	416.172	15,5%	413.188	17,0%	2.984	0,7%
EBITDA <i>adjusted</i> <sup>(1)</sup>	546.392	20,3%	529.875	21,8%	16.517	3,1%

(\*)Le informazioni economiche, patrimoniali e finanziarie relative ai dati storici comparativi per il semestre chiuso al 30 giugno 2016 non sono state assoggettate ad alcuna attività di revisione contabile

(1)L'EBIT Adjusted non include l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali inclusi nella Purchase Price Allocation (PPA) e gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione. L'EBITDA adjusted non include gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione. I costi di start-up dedotti dall'EBIT adjusted ante costi di start-up sono sopra descritti.

Il **risultato da partecipazioni** al 30 giugno 2017 è negativo per 12,9 milioni di euro, in miglioramento rispetto a -48,8 milioni di euro del corrispondente periodo 2016, principalmente per effetto della riduzione di 33,3 milioni di euro delle perdite generate dalle quote di risultato di società collegate e joint ventures, passate da 38,8 milioni di euro nel 2016 a 5,6 milioni di euro nel 2017. Le quote di risultato di società collegate e *joint ventures* per il semestre chiuso al 30 giugno 2016 includevano prevalentemente la quota di perdita, pari a 29,3 milioni di euro, della società collegata Fenice S.r.l..

Il **risultato netto** del periodo aumenta di 74 milioni di euro, passando da una perdita di 6,5 milioni di euro del 30 giugno 2016 a un utile di 67,6 milioni di euro al 30 giugno 2017. Tale andamento beneficia del miglioramento del risultato da partecipazioni e della riduzione degli oneri finanziari netti e delle minori imposte.

La posizione finanziaria netta al 30 giugno 2017 è negativa per 4.176,5 milioni di euro, rispetto al dato negativo per 4.960,7 milioni di euro al 31 dicembre 2016 (1.241 milioni al 31 dicembre 2015, quando però il dato non includeva gli effetti della fusione fra Marco Polo Industrial Holding e Pirelli) e tiene conto dell'aumento di capitale, annunciato il 6 luglio 2017, pari a circa 1,19 miliardi di euro deliberato dall'assemblea degli azionisti in data 19 giugno 2017 e sottoscritto dall'azionista unico Marco Polo in data 27 giugno 2017 i cui proventi sono stati utilizzati per rimborsare per uguale ammontare parte del debito di Pirelli. Contestualmente la società, come annunciato sempre in data 6 luglio 2017, ha portato a termine il rifinanziamento di linee bancarie per 4,2 miliardi di euro con un pool di primarie banche internazionali tramite la sottoscrizione di un loan multicurrency in euro e dollari a condizioni migliorative rispetto al precedente finanziamento concluso nel 2016 e che hanno consentito la riduzione del costo del debito nonché l'allungamento della sua vita media.

A livello geografico, la parte preponderante dei ricavi è stata realizzata in Europa, NAFTA, Apac e Latam. In particolare, in **Europa** i ricavi sono passati da 1.066,0 milioni di euro del 30 giugno 2016 a 1.129,5 milioni di euro del 30 giugno 2017, con un incremento del 6% e con un'incidenza sul totale pari al 42,1% (43,9%, al 30 giugno 2016). Tali risultati sono principalmente attribuibili alla crescita dei ricavi dei prodotti *High Value* (+8,5%) maggiormente in crescita nel canale Ricambi, mentre i ricavi delle vendite e delle prestazioni da prodotti *standard* sono risultati in crescita dell'1,4%.

In **Nafta** i ricavi sono cresciuti dell'11,9% a 501,5 milioni di euro (448,1 milioni di euro al 30 giugno 2016), con un'incidenza sul totale pari al 18,7% (18,5% al 30 giugno 2016). Anche in tale area geografica, l'aumento dei ricavi è dovuto alla crescita dei ricavi da prodotti *High Value* (+15,1%), grazie all'introduzione di prodotti validi per tutto l'anno (c.d. *all season*), e a una maggiore penetrazione del mercato *retail* tramite la fidelizzazione di nuovi punti vendita. I ricavi da prodotti *standard* sono invece risultati in riduzione dell'1,7%.

In **Apac** i ricavi sono stati pari a 390,0 milioni di euro (in crescita del 21,6% rispetto ai 320,8 milioni di euro al 30 giugno 2016), con un'incidenza sul totale pari al 14,5% (13,2% al 30 giugno 2016). L'incremento è principalmente riconducibile all'incremento dei ricavi dei prodotti *High Value* (+23,6%), con crescita maggiori nel canale Ricambi, mentre i ricavi dei prodotti *standard* sono risultati in crescita del 16,7%, per l'ampliamento della rete commerciale e come risultato delle attività svolte sul canale Primo Equipaggiamento.

Nelle tre High Value region (93% il peso di Europa, Apac e Nafta sui ricavi *High Value*) la profittabilità si conferma elevata con un Ebit margin "*twenties*" in Nafta ed Apac e "*mid-teens*" in Europa.

In **Latam** i ricavi sono stati pari a 456,0 milioni di euro (391,8 milioni di euro al 30 giugno 2016) in crescita del 16,4% ed un'incidenza sui ricavi totali pari al 17,0% (16,1% al 30 giugno 2016). I ricavi dei prodotti *High Value* sono cresciuti del 32,2% mentre quelli dei prodotti *standard* del 15,2%.

I ricavi in **MEAI** (*Middle East/Africa/India*) sono calati del 3,8% passando da 128,1 milioni di euro del 30 giugno 2016 a 123,2 milioni di euro al 30 giugno 2017. Tale andamento è principalmente riconducibile alla riduzione dei ricavi da prodotti *standard*, (-23,9%), parzialmente compensata dalla crescita dei ricavi da prodotti *High Value* (+21,7%).

I ricavi in **Russia e CIS** sono cresciuti del 18,0%, passando da 72,1 milioni di euro del 30 giugno 2016 a 85,0 milioni di euro al 30 giugno 2017, grazie al positivo andamento dei ricavi dei prodotti *High Value* (+27,4%) e dei ricavi dei prodotti *standard* (+15,9%), favoriti dall'apprezzamento della valuta locale rispetto all'euro (19,9%).

La tabella che segue riporta il conto economico delle Attività Consumer relativo ai bilanci intermedi al 30 giugno 2017 e 2016.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sul totale)</i>	Semestre chiuso al 30 giugno				Variazioni	
	2017	%	2016(*)	%	2017 vs 2016	%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	2.685.314	100,0%	2.426.940	100,0%	258.374	10,6%
Altri ricavi e proventi	318.624	11,9%	347.427	14,3%	(28.803)	(8,3%)
Variazione nelle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	87.475	3,3%	(11.750)	(0,5%)	99.225	n.s.
Materie prime e materiali di consumo utilizzati (al netto della variazioni scorte)	(942.213)	(35,1%)	(732.633)	(30,2%)	(209.580)	28,6%
Costi del personale	(551.187)	(20,5%)	(495.892)	(20,4%)	(55.295)	11,2%
Ammortamenti e svalutazioni	(182.520)	(6,8%)	(168.987)	(7,0%)	(13.533)	8,0%
Altri costi	(1.098.924)	(40,9%)	(1.024.743)	(42,2%)	(74.181)	7,2%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	1.594	0,1%	1.126	0,0%	468	41,6%
<b>RISULTATO OPERATIVO</b>	<b>318.163</b>	<b>11,8%</b>	<b>341.488</b>	<b>14,1%</b>	<b>(23.325)</b>	<b>(6,8%)</b>
Risultato da partecipazioni	(12.881)	(0,5%)	(48.789)	(2,0%)	35.908	(73,6%)
– quota di risultato di società collegate e <i>juv</i>	(5.560)	(0,2%)	(38.835)	(1,6%)	33.275	(85,7%)
– utili da partecipazioni	188	0,0%	8.973	0,4%	(8.785)	(97,9%)
– perdite da partecipazioni	(7.557)	(0,3%)	(20.724)	(0,9%)	13.167	(63,5%)
– dividend	48	0,0%	1.797	0,1%	(1.749)	(97,3%)
Proventi finanziari	96.507	3,6%	56.252	2,3%	40.255	71,6%
Oneri finanziari	(322.863)	(12,0%)	(308.697)	(12,7%)	(14.166)	4,6%
<b>RISULTATO AL LORDO DELLE IMPOSTE</b>	<b>78.926</b>	<b>2,9%</b>	<b>40.254</b>	<b>1,7%</b>	<b>38.672</b>	<b>96,1%</b>
Imposte	(11.331)	(0,4%)	(46.705)	(1,9%)	35.374	(75,7%)
<b>RISULTATO DEL PERIODO</b>	<b>67.595</b>	<b>2,5%</b>	<b>(6.451)</b>	<b>(0,3%)</b>	<b>74.046</b>	<b>n.s.</b>
<b>Attribuibile a:</b>						
Azionisti della Capogruppo	66.985	2,5%	(10.008)	(0,4%)	76.993	n.s.
Interessi di minoranza	610	0,0%	3.557	0,1%	(2.947)	(82,9%)

\* le informazioni economiche, patrimoniali e finanziarie relative ai dati storici comparativi per il semestre chiuso al 30 giugno 2016 non sono state assoggettate ad alcuna attività di revisione contabile



Al fine di fornire un'adeguata e completa informativa si riportano di seguito le tabelle dei dati carve-out per i bilanci chiusi il 31 dicembre 2016, 2015 e 2014.

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sul totale)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2016	%	2015	%	2014	%	2016 vs 2015	%	2015 vs 2014	%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	4.976.396	100,0%	5.021.026	100,0%	4.648.018	100,0%	(44.630)	(0,9%)	373.008	8,0%
Altri ricavi e proventi	696.225	14,0%	499.950	10,0%	488.785	10,5%	196.275	39,3%	11.165	2,3%
Variazione nelle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	(22.406)	(0,5%)	44.159	0,9%	61.644	1,3%	(66.565)	(150,7%)	(17.485)	(28,4%)
Materie prime e materiali di consumo utilizzati (al netto della variazioni scorte)	(1.540.516)	(31,0%)	(1.583.595)	(31,5%)	(1.480.327)	(31,8%)	43.079	(2,7%)	(103.268)	7,0%
Costi del personale	(986.308)	(19,8%)	(1.055.393)	(21,0%)	(996.006)	(21,4%)	69.085	(6,5%)	(59.387)	6,0%
Ammortamenti e svalutazioni	(342.584)	(6,9%)	(281.065)	(5,6%)	(262.253)	(5,6%)	(61.519)	21,9%	(18.812)	7,2%
Altri costi	(2.096.733)	(42,1%)	(1.875.786)	(37,4%)	(1.768.119)	(38,0%)	(220.947)	11,8%	(107.667)	6,1%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	2.378	0,0%	2.757	0,1%	2.447	0,1%	(379)	(13,7%)	310	12,7%
<b>RISULTATO OPERATIVO</b>	<b>686.452</b>	<b>13,8%</b>	<b>772.053</b>	<b>15,4%</b>	<b>694.189</b>	<b>14,9%</b>	<b>(85.601)</b>	<b>(11,1%)</b>	<b>77.864</b>	<b>11,2%</b>
Risultato da partecipazioni	(20.019)	(0,4%)	(41.393)	(0,8%)	(87.000)	(1,9%)	21.374	(51,6%)	45.607	(52,4%)
- quota di risultato di società collegate e JV	(1.227)	(0,0%)	(9.002)	(0,2%)	(55.147)	(1,2%)	7.775	(86,4%)	46.145	(83,7%)
- utili da partecipazioni	8.297	0,2%	-	0,0%	18.989	0,4%	8.297	100,0%	(18.989)	(100,0%)
- perdite da partecipazioni	(33.739)	(0,7%)	(38.420)	(0,8%)	(54.715)	(1,2%)	4.681	(12,2%)	16.295	(29,8%)
- dividendi	6.650	0,1%	6.029	0,1%	3.873	0,1%	621	10,3%	2.156	55,7%
Deconsolidamento Venezuela	-	0,0%	(507.777)	(10,1%)	-	0,0%	507.777	(100,0%)	(507.777)	(100,0%)
Proventi finanziari	42.806	0,9%	61.861	1,2%	84.632	1,8%	(19.055)	(30,8%)	(22.771)	(26,9%)
Oneri finanziari	(469.996)	(9,4%)	(370.381)	(7,4%)	(341.563)	(7,3%)	(99.615)	26,9%	(28.818)	8,4%
<b>RISULTATO AL LORDO DELLE IMPOSTE</b>	<b>239.243</b>	<b>4,8%</b>	<b>(85.637)</b>	<b>(1,7%)</b>	<b>350.258</b>	<b>7,5%</b>	<b>324.880</b>	<b>(379,4%)</b>	<b>(435.895)</b>	<b>(124,4%)</b>
Imposte	(75.256)	(1,5%)	(278.155)	(5,5%)	(130.148)	(2,8%)	202.899	(72,9%)	(148.007)	113,7%
<b>RISULTATO DELLE ATTIVITA' IN FUNZIONAMENTO</b>	<b>163.987</b>	<b>3,3%</b>	<b>(363.792)</b>	<b>(7,2%)</b>	<b>220.110</b>	<b>4,7%</b>	<b>527.779</b>	<b>(145,1%)</b>	<b>(583.902)</b>	<b>(265,3%)</b>
Risultato delle attività operative cessate	-	0,0%	(14.651)	(0,3%)	17.623	0,4%	14.651	(100,0%)	(32.274)	(183,1%)
<b>RISULTATO DELL'ESERCIZIO</b>	<b>163.987</b>	<b>3,3%</b>	<b>(378.443)</b>	<b>(7,5%)</b>	<b>237.733</b>	<b>5,1%</b>	<b>542.430</b>	<b>(143,3%)</b>	<b>(616.176)</b>	<b>(259,2%)</b>
<b>Attribuibile a:</b>										
Azionisti della Capogruppo	154.809	3,1%	(383.745)	(7,6%)	226.964	4,9%	538.554	(140,3%)	(610.709)	(269,1%)
Interessi di minoranza	9.178	0,2%	5.302	0,1%	10.769	0,2%	3.876	73,1%	(5.467)	(50,8%)

<i>(In migliaia di Euro e in percentuale sui ricavi delle vendite e delle prestazioni adjusted)</i>	Esercizio chiuso al 31 dicembre						Variazioni			
	2016	%	2015	%	2014	%	2016 vs 2015	%	2015 vs 2014	%
EBIT <i>adjusted</i> <sup>(*)</sup>	844.323	17,0%	769.205	16,1%	654.244	14,6%	75.118	9,8%	114.961	17,6%
EBITDA <i>adjusted</i> <sup>(*)</sup>	1.082.307	21,7%	1.021.359	21,3%	889.718	19,9%	60.948	6,0%	131.641	14,8%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni <i>adjusted</i>	4.976.396	100%	4.785.397	100%	4.479.905	100%	190.999	4,0%	305.492	6,8%

(\*) L'EBIT Adjusted non include l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali inclusi nella Purchase Price Allocation (PPA), gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione, la contribuzione della società Pirelli de Venezuela C.A. (con riferimento ai soli anni 2014 e 2015) e la contribuzione delle attività steelcord (con riferimento al solo anno 2014). L'EBITDA adjusted non include gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione, la contribuzione della società Pirelli de Venezuela C.A. (con riferimento ai soli anni 2014 e 2015) e la contribuzione delle attività steelcord (con riferimento al solo anno 2014).

Ufficio Stampa Pirelli – Tel. [+39 02 64424270](tel:+390264424270) – [pressoffice@pirelli.com](mailto:pressoffice@pirelli.com)  
Investor Relations Pirelli – Tel. [+39 02 64422949](tel:+390264422949) – [ir@pirelli.com](mailto:ir@pirelli.com)  
[www.pirelli.com](http://www.pirelli.com)

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA OR JAPAN

La presente comunicazione e le informazioni ivi contenute non hanno finalità di, né costituiscono, in alcun modo consulenza in materia di investimenti. Le dichiarazioni ivi contenute non sono state oggetto di verifica indipendente. Non viene fatta alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in riferimento a, e nessun affidamento dovrebbe essere fatto relativamente all'imparzialità, accuratezza, completezza, correttezza e affidabilità delle informazioni ivi contenute. Pirelli & C. S.p.A. (la "Società" e, unitamente alle sue controllate, il "Gruppo") e i suoi rappresentanti declinano ogni responsabilità (sia per negligenza o altro), derivanti in qualsiasi modo da tali informazioni e/o per eventuali perdite derivanti dall'utilizzo o meno di questa presentazione. Accedendo a questi materiali, il lettore accetta di essere vincolato dalle limitazioni di cui sopra.

Questo comunicato stampa contiene previsioni e stime che riflettono le attuali opinioni del management in merito ad eventi futuri. Previsioni e stime sono in genere identificate da espressioni come "è possibile", "si dovrebbe", "si prevede", "ci si attende", "si stima", "si ritiene", "si intende", "si progetta", "obiettivo", oppure dall'uso negativo di queste espressioni o da altre varianti di tali espressioni oppure dall'uso di terminologia comparabile. Queste previsioni e stime comprendono, ma non si limitano a, tutte le informazioni diverse dai dati di fatto, incluse, senza limitazione, quelle relative alla posizione finanziaria futura della Società e ai risultati operativi, la strategia, i piani, gli obiettivi e gli sviluppi futuri nei mercati in cui la Società o qualsiasi società del Gruppo operano o intendono operare.

A seguito di tali incertezze e rischi, si avvisano i lettori che non devono fare eccessivo affidamento su tali informazioni di carattere previsionale come previsione di risultati effettivi. La capacità del Gruppo di raggiungere i risultati previsti dipende da molti fattori al di fuori del controllo del management. I risultati effettivi possono differire significativamente (ed essere più negativi di) da quelli previsti o impliciti nei dati previsionali. Tali previsioni e stime comportano rischi ed incertezze che potrebbero avere un impatto significativo sui risultati attesi e si fondano su assunti di base.

Le previsioni e le stime ivi formulate si basano su informazioni a disposizione del Gruppo alla data odierna. Ciascuna società del Gruppo non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente e di rivedere previsioni e stime a seguito della disponibilità di nuove informazioni, di eventi futuri o di altro, fatta salva l'osservanza delle leggi applicabili. Tutte le previsioni e le stime successive, scritte ed orali, attribuibili a qualsiasi società del Gruppo o a persone che agiscono per conto delle stesse sono espressamente qualificate, nella loro interezza, da queste dichiarazioni cautelative.

Il presente documento non costituisce un prospetto ai sensi della Direttiva Prospetti. Qualsiasi offerta sarà effettuata sulla base di prospetto preparato ai sensi della Direttiva Prospetti che sarà oggetto di pubblicazione. Gli investitori dovranno sottoscrivere gli strumenti finanziari indicati nel presente comunicato esclusivamente sulla base delle informazioni contenute nel prospetto. L'espressione "Direttiva Prospetti" indica la Direttiva 2003/71/CE (e le relative modifiche, inclusa la Direttiva 2010/73/EU nella misura in cui detta direttiva sia stata implementata nel relativo Stato membro) e include qualsiasi misura di implementazione adottata nel relativo Stato membro.