



COMUNICATO STAMPA

Il CdA di Pirelli & C. S.p.a. approva i risultati al 30 settembre 2016

- Crescita dei principali indicatori economici anche grazie all'accelerazione del terzo trimestre 2016
- Rafforzamento sul Premium con volumi in crescita del 14,2% (+15,9% nel terzo trimestre) e ricavi pari al 64,6% del business Consumer
- Miglioramento del price/mix complessivo: +5,5% grazie ad aumenti di prezzo e migliore mix di vendita
- Progressivo miglioramento dei volumi complessivi, in crescita dell'1,2% (+3,7% nel terzo trimestre)
- Efficienze per 68,1 milioni di euro. Dal 2014 raggiunto il 73% del target quadriennale 2014-2017 di 350 milioni di euro
- Miglioramento della redditività, con un margine Ebit Adjusted al 14,4% (14,1% nel corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro)
- Margine Ebit Adjusted business Consumer al 16,4% (15,7% nel corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro)
- Business Industrial sconta la persistente debolezza del Sud America
- Aumento della redditività in Europa e Nafta. L'Apac si conferma l'area a maggiore profittabilità

Per effetto dell'acquisizione da parte di Marco Polo Industrial Holding S.p.a. di Pirelli e della successiva fusione per incorporazione di Marco Polo Industrial Holding S.p.A. in Pirelli, a seguito della Purchase Price Allocation (PPA) condotta sulla base di quanto stabilito dai principi contabili di riferimento, sono stati iscritti a conto economico maggiori ammortamenti riferibili principalmente a immobilizzazioni immateriali identificate nell'ambito di tale operazione. La voce a conto economico "EBIT adjusted" esclude - oltre agli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione - anche gli ammortamenti riferibili ad asset intangibili identificati in sede di PPA.

Milano, 16 novembre 2016 – Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi oggi, ha esaminato e approvato i risultati del gruppo al 30 settembre 2016. I risultati dei primi **nove mesi 2016** - anche grazie all'accelerazione registrata nel terzo trimestre - evidenziano una crescita dei principali indicatori economici, di cui si forniscono a seguire i principali elementi:

- **Ricavi** per 4.533,1 milioni di euro, con una crescita organica del 6,6% (a parità di perimetro e al netto dell'effetto cambi, negativi per il 6,7%) grazie al forte miglioramento della componente **price/mix** (+5,5%) per effetto degli aumenti di prezzo nei mercati emergenti, delle maggiori vendite sul canale Ricambi e del diverso mix geografico e di prodotto.

L'incremento dei ricavi a livello organico è stato sostenuto dall'andamento del business *Consumer* (+8,2% la crescita organica nei primi nove mesi, +10% nel solo terzo trimestre) grazie alla performance del segmento *Premium* e all'andamento positivo delle vendite sui mercati maturi, in Apac e nel Meai, mentre il segmento *Industrial* (+0,3% la crescita organica nei primi nove mesi, +0,1% nel terzo trimestre) sconta la persistente debolezza del mercato tyre in Sud America e in altri mercati emergenti;

- **Volumi** in progressivo miglioramento (+1,2% nei primi nove mesi del 2016, +3,7% nel terzo trimestre) grazie al business *Consumer* (+3,1% nei primi nove mesi, +5,5% nel terzo trimestre) per effetto della crescita sostenuta sui mercati maturi e della ripresa delle vendite sui mercati emergenti. L'andamento dei volumi nel segmento *Industrial* (-6,2% nei primi nove mesi, -3,8% nel terzo trimestre) riflette la citata debolezza dei mercati truck e agro in particolar modo in Sud America;
- Ulteriore rafforzamento del **Premium**, con una crescita dei volumi pari al 14,2% (+15,9% nel terzo trimestre) superiore al trend del mercato Premium globale (+9,0% nei primi nove mesi e nel terzo trimestre). I ricavi organici del segmento sono aumentati dell'11,7% a 2.443,1 milioni di euro, con un'incidenza complessiva sui ricavi *Consumer* in crescita al 64,6% dal 62,2% del corrispondente periodo 2015 a pari perimetro;
- **Miglioramento della redditività** grazie all'effetto delle leve interne quali il price/mix e alle efficienze realizzate per contrastare la volatilità dei cambi e la flessione di alcuni mercati principalmente nel business *Industrial*. In particolare, il **Margine Ebitda** ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione cresce al 19,2% rispetto al 19,0% del corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro. L'Ebitda ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione è pari a 872,1 milioni (861,9 milioni nel corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro). Il **Margine Ebit Adjusted** (risultato operativo ante oneri non ricorrenti, di ristrutturazione e ammortamenti di asset intangibile identificati in sede di PPA) evidenzia una crescita al 14,4% rispetto al 14,1% nei primi nove mesi 2015 a pari perimetro. L'Ebit Adjusted è pari a 655,0 milioni di euro (638,2 milioni nei primi nove mesi 2015 a parità di perimetro);
- **Efficienze** per 68,1 milioni di euro. Dal 2014 sono state conseguite complessivamente efficienze per 254,9 milioni di euro, pari al 73% del target quadriennale 2014-2017 di 350 milioni;
- A **livello geografico** migliora la redditività in Europa e Nafta grazie alla forte crescita del segmento Premium. L'Apac si conferma l'area a più alta profittabilità con un Ebit Margin superiore al 20%.

Il **risultato da partecipazioni** è negativo per 52,7 milioni di euro (-6,2 milioni nel corrispondente periodo 2015) principalmente riferibile agli impatti derivanti dalle svalutazioni e adeguamenti di valore delle collegate Fenice S.r.l. e Prelios S.p.A.

Il **risultato netto totale** è pari a 22,7 milioni (276,6 milioni nello stesso periodo 2015) e riflette, oltre l'impatto negativo del risultato da partecipazioni, l'incremento degli oneri finanziari netti per 202,9 milioni di euro, principalmente riconducibile al debito bancario conseguente alla fusione di Pirelli con Marco Polo Industrial Holding S.p.a., nonché all'estinzione anticipata del prestito obbligazionario US Private Placement da 150 milioni di dollari.

Il **flusso netto della gestione operativa** è risultato in netto miglioramento, passando dai -225,7 milioni dei primi nove mesi 2015 ai -32,5 milioni di euro dei primi nove mesi 2016, grazie alla gestione del capitale circolante.

Gli **investimenti** totali ammontano a 238,4 milioni di euro (261,8 milioni nei primi nove mesi 2015), destinati principalmente all'incremento della capacità Premium in Europa, Nafta e Cina, oltre che al miglioramento del mix.

Il **flusso netto di cassa totale** – prima dei dividendi e degli effetti derivanti dalla fusione con Marco Polo Industrial Holding – è stato negativo per 507,1 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai -572,0 milioni di euro dei primi nove mesi 2015.

La **posizione finanziaria netta** è passiva per 5.972,4 milioni di euro, dato che include gli effetti della fusione fra Marco Polo Industrial Holding e Pirelli – diventata efficace il 1° giugno 2016 con effetti contabili e fiscali retroattivi al 1° gennaio 2016. Escludendo gli effetti della fusione, la posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2015 era pari a 1.199,1 milioni di euro (5.331 milioni di euro includendo il dato di Marco Polo Industrial Holding). L'usuale andamento stagionale del capitale circolante, con l'incasso delle vendite del prodotto winter in Europa e Russia nel quarto trimestre in coincidenza con l'attività di sell out nei mercati in oggetto porta – unitamente alla finalizzazione di alcune dismissioni di partecipazioni finanziarie e immobiliari - a un naturale miglioramento della posizione finanziaria netta nei prossimi mesi.

I **dipendenti** al 30 settembre 2016 sono pari a 36.763 unità (36.753 a fine dicembre 2015).

Attività tyre

Le vendite al 30 settembre 2016 sono state pari a 4.530,9 milioni di euro, con una crescita organica e a parità di perimetro del 6,7% (+8% nel terzo trimestre) e invariate rispetto al corrispondente periodo 2015 includendo l'effetto cambi negativo per -6,7%, grazie principalmente alla positiva performance del business *Consumer* (+8,2% la crescita organica), mentre il business *Industrial* (+0,3% la crescita a parità di perimetro ed escludendo i cambi) riflette il persistente rallentamento del mercato in Sud America e l'impatto negativo dei cambi (-10,7%).

I **volumi** sono in crescita dell'1,2% rispetto allo stesso periodo 2015, quale risultante tra andamenti opposti tra il business *Consumer* (+3,1% nei primi nove mesi, +5,5% nel terzo trimestre), grazie al positivo andamento del Premium (+14,2% nei nove mesi e +15,9% nel terzo trimestre), e l'*Industrial* (-6,2% nei nove mesi e -3,8% nel terzo trimestre). Quest'ultimo riflette principalmente la debolezza della domanda in Sud America.

Il miglioramento del **price/mix** (+5,5% nei primi nove mesi 2016) è stato sostenuto sia dalla performance del business *Consumer* (price/mix +5,1%, grazie al miglioramento del mix di prodotto, al maggior peso del canale Ricambi, agli aumenti di prezzo e a un migliore mix geografico) che del business *Industrial* (+6,5%, per effetto di un miglioramento del mix di prodotto e di aumenti di prezzo principalmente in Sud America e in altri Paesi emergenti per contrastare la volatilità dei cambi).

L'**Ebit Adjusted (risultato operativo ante oneri non ricorrenti, di ristrutturazione e ammortamenti di asset intangibile identificati in sede di PPA)** nei primi nove mesi 2016 ammonta a 656,4 milioni di euro (643,8 milioni nel corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro), con un margine Ebit Adjusted al 14,5% (14,2% al 30 settembre 2015 a parità di perimetro). Il risultato operativo (Ebit) è pari a 541,9 milioni di euro (rispetto ai 631,9 milioni del corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro) e riflette principalmente 35,2 milioni di oneri non ricorrenti e di ristrutturazione dovuti ai processi di razionalizzazione e ai costi relativi alle attività in corso per l'integrazione del segmento *Industrial* Pirelli con gli asset *Industrial* di CNRC, e 79,3 milioni di euro relativi agli ammortamenti di asset intangibile derivanti dall'acquisto degli asset Pirelli da parte di Marco Polo.

A livello geografico, l'**Apac** registra la redditività più elevata fra tutte le aree geografiche, attestandosi a livelli *twenties*, stabile rispetto all'anno precedente. In miglioramento l'andamento dei ricavi (+7,5% la crescita organica e +14,6% nel terzo trimestre) nonostante le minori vendite sul business *Industrial* e sul *Consumer* non-Premium. Il Premium si conferma in crescita grazie al rafforzamento del Primo Equipaggiamento che conta nuove omologazioni con brand europei e locali. La strategia di focalizzazione sull'alto di gamma ha permesso di limitare l'impatto negativo della svalutazione dello yuan e della flessione dei prezzi di mercato. Il **Nafta** ha visto il margine Ebit migliorare a livelli *twenties* dal precedente

low-twenties, con una crescita organica dei ricavi del 10% nei nove mesi (+10,7% nel terzo trimestre). Deciso miglioramento per la redditività in **Europa**, a livelli *mid-teens* dal precedente *low-teens*, grazie alla crescita del 12,4% dei ricavi Premium.

La crescita complessiva dei ricavi a livello organico è stata pari a +6,2% (+5,8% nel terzo trimestre). Il **Meai** ha registrato una redditività stabile a livelli *high-teens*, con ricavi in crescita organica dell'8,1% (+9,2% nel terzo trimestre). In riduzione la redditività in **Sud America** (*mid single-digit*) per effetto principalmente dell'andamento del business Industrial, mentre la redditività nel segmento Consumer si conferma a livelli *high single-digit*. Nei nove mesi i ricavi a livello organico hanno registrato un progresso del 5,9% (+6,1% nel terzo trimestre). La volatilità dei cambi e la debolezza del mercato hanno impattato i risultati in Russia (ricavi in flessione del 4,3% al netto dei cambi e profittabilità leggermente negativa) che tuttavia registra un deciso miglioramento nel terzo trimestre con ricavi a livello organico in crescita dell'8,8%, sostenuti dall'andamento positivo dei volumi (+4,4%).

- Nel **Business Consumer (pneumatici Car/Light Truck e Moto)** le vendite sono state pari a 3.784,0 milioni di euro, con una crescita organica e a parità di perimetro dell'8,2% (+4,8% includendo l'effetto cambi negativo per il 5,6% e la variazione di perimetro dovuta alla riorganizzazione nel Consumer/Industrial). La crescita organica dei ricavi riflette il miglioramento del 5,1% del price/mix (legato al crescente peso del Premium, al mix di vendita e agli aumenti di prezzo nei mercati emergenti) e il contributo positivo dei volumi (+3,1% e +5,5% nel solo terzo trimestre 2016), grazie alla crescita in Apac, Nafta, Europa e Meai che ha compensato la flessione in Sud America e Russia. Nel terzo trimestre la crescita dei ricavi a livello organico e a parità di perimetro è stata pari a +10%.

Il **Premium** si conferma la principale leva di crescita, con ricavi organici in crescita dell'11,7% a 2.443,1 milioni di euro (+8,8% dopo l'impatto dei cambi) e volumi in crescita del 14,2% (+15,9% nel terzo trimestre). La crescita del Premium si è concentrata sui mercati maturi. L'incidenza dei ricavi Premium sul business Consumer è cresciuta al 64,6% dal 62,2% dei primi nove mesi 2015.

L'Ebit Adjusted (risultato operativo ante oneri non ricorrenti, di ristrutturazione e ammortamenti di asset intangibile identificati in sede di PPA) è stato pari a 622,4 milioni di euro, in crescita del 9,5% rispetto ai 568,6 milioni dello stesso periodo 2015 a parità di perimetro, con un margine Ebit Adjusted pari al 16,4% in aumento rispetto al precedente 15,7%.

- Nel **Business Industrial (pneumatici per Veicoli Industriali)** le vendite sono state pari a 746,9 milioni di euro, con una crescita organica e a parità di perimetro dello 0,3% (-19,0% la flessione complessiva dei ricavi includendo l'impatto cambi, negativi per il 10,7%, e la variazione di perimetro dovuta alla riorganizzazione Consumer/Industrial). I volumi sono risultati in calo del 6,2% (-3,8% nel terzo trimestre) principalmente per effetto della contrazione del mercato in America Latina e del rallentamento del mercato in Cina. Positivo l'andamento del price/mix (+6,5%) grazie al miglioramento del mix di prodotto e di canale e ai progressivi aumenti di prezzo in Sud America e in altri Paesi emergenti.

L'Ebit Adjusted (risultato operativo ante oneri non ricorrenti, di ristrutturazione e ammortamenti di asset intangibile identificati in sede di PPA) si è attestato a 34,0 milioni di euro, con un rapporto sulle vendite pari al 4,6% (8,2% nel corrispondente periodo 2015 a parità di perimetro). L'andamento della profittabilità sconta la flessione dei volumi, il maggior costo delle materie prime e l'impatto negativo dei cambi.

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

(in milioni di euro)

	30/09/2016	30/09/2015 Gruppo Pirelli reported	30/09/2015 Gruppo Pirelli reported (escl. Venez.)	31/12/2015 (**)
Vendite	4.533,1	4.711,9	4.539,1	2.208,8
Margine operativo lordo ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione	872,1	893,4	861,9	499,0
% su vendite	19,2%	19,0%	19,0%	22,6%
Risultato operativo adjusted	655,0	661,8	638,2	387,1
% su vendite	14,4%	14,0%	14,1%	17,5%
Adjustment: - ammti immateriali inclusi in PPA	(79,3)	(4,6)	(4,6)	(33,1)
- oneri non ricorrenti e di ristrutturazione	(35,2)	(9,1)	(9,1)	(34,8)
Risultato operativo	540,5	648,1	624,5	319,2
% su vendite	11,9%	13,8%		14,5%
Risultato da partecipazioni	(52,7)	(6,2)		(28,2)
(Oneri)/proventi finanziari	(383,4)	(180,5)		(234,9)
Risultato ante imposte	104,4	461,4		56,1
Oneri fiscali	(81,7)	(170,2)		(38,2)
Tax rate % su risultato ante imposte	78,3%	(36,9%)		68,1%
Risultato netto attività in funzionamento	22,7	291,2		17,9
Risultato netto attività operative cessate	-	(14,6)		-
Risultato netto totale	22,7	276,6		17,9
Risultato netto di pertinenza Capogruppo	16,7	269,0		n.d.
Attività fisse	10.193,8			10.361,4
Scorte	1.027,1			1.053,9
Crediti commerciali	997,1			676,2
Debiti commerciali	(1.057,0)			(1.320,1)
Capitale circolante netto operativo	967,2			410,0
% su vendite (°)	16,0%			n.s.
Altri crediti/altri debiti	8,4			(111,0)
Capitale circolante netto	975,6			299,0
% su vendite (°)	16,1%			n.s.
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	-			-
Capitale netto investito	11.169,4			10.660,4
Patrimonio netto	3.188,2			3.281,6
Fondi	2.008,8			2.047,8
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	5.972,4			5.331,0
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	3.118,6			3.209,6
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali	238,4			
Spese di ricerca e sviluppo	173,3			
% su vendite	3,8%			
Spese di ricerca e sviluppo Premium	142,9			
% su vendite Premium	5,8%			
Dipendenti n. (a fine periodo)	36.763			
Siti industriali n.	18			

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

(**) i saldi si riferiscono al bilancio consolidato di Marco Polo Industrial Holding S.p.A. "restated" a seguito completamento della Purchase Price Allocation

Dati per attività

(in milioni di euro)

	A			B			A+B = C			D		C+D		
	Consumer			Industrial			Attività Tyre			Altre attività		TOTALE GRUPPO		
	30/09/2016	30/09/2015 (Gruppo Pirelli)		30/09/2016	30/09/2015 (Gruppo Pirelli)		30/09/2016	30/09/2015 (Gruppo Pirelli)		30/09/2016	30/09/2015 Gruppo Pirelli	30/09/2016	30/09/2015 (Gruppo Pirelli)	
		escl. Venez.	Reported		escl. Venez.	Reported		escl. Venez.	Reported				escl. Venez.	Reported
Vendite	3.784,0	3.610,4	3.761,6	746,9	921,8	943,4	4.530,9	4.532,2	4.705,0	2,2	6,9	4.533,1	4.539,1	4.711,9
Margine operativo lordo ante oneri non ricorrenti e di ristrutturazione	806,5	753,7	779,0	66,3	112,8	119,0	872,8	866,5	898,0	(0,7)	(4,6)	872,1	861,9	893,4
Risultato operativo adjusted	622,4	568,6	587,0	34,0	75,2	80,4	656,4	643,8	667,4	(1,4)	(5,6)	655,0	638,2	661,8
Ammti immateriali inclusi in PPA	(78,4)	(4,6)	(4,6)	(0,9)	-	-	(79,3)	(4,6)	(4,6)	-	-	(79,3)	(4,6)	(4,6)
Oneri non ricorrenti e di ristrutturazione	(27,0)	(6,2)	(6,3)	(8,2)	(1,1)	(1,0)	(35,2)	(7,3)	(7,3)	-	(1,8)	(35,2)	(9,1)	(9,1)
Risultato operativo	517,0	557,8	576,1	24,9	74,1	79,4	541,9	631,9	655,5	(1,4)	(7,4)	540,5	624,5	648,1

Rendiconto finanziario

(in milioni di euro)

	1° trimestre		2° trimestre		3° trimestre		Progressivo al 30/09	
	2016	2015 Gruppo Pirelli reported adjusted	2016	2015 Gruppo Pirelli reported adjusted	2016	2015 Gruppo Pirelli reported adjusted	2016	2015 Gruppo Pirelli reported adjusted
Risultato operativo adjusted	217,1	215,0	215,1	239,5	222,8	207,3	655,0	661,8
Ammortamenti (escl. ammortamenti PPA)	72,9	76,9	73,6	78,2	70,6	76,5	217,1	231,6
Investimenti materiali e immateriali	(74,0)	(85,6)	(82,0)	(103,2)	(82,4)	(73,0)	(238,4)	(261,8)
Variazione capitale funzionamento/altro	(715,9)	(895,2)	101,4	151,6	(51,7)	(113,7)	(666,2)	(857,3)
Flusso netto gestione operativa	(499,9)	(688,9)	308,1	366,1	159,3	97,1	(32,5)	(225,7)
Proventi/Oneri finanziari	(82,7)	(52,1)	(198,1)	(61,3)	(102,6)	(67,1)	(383,4)	(180,5)
Oneri fiscali	(27,2)	(54,1)	(25,9)	(63,7)	(28,6)	(52,4)	(81,7)	(170,2)
Net cash flow ordinario	(609,8)	(795,1)	84,1	241,1	28,1	(22,4)	(497,6)	(576,4)
(Investimenti)/disinvestimenti finanziari	(5,2)	(14,4)	-	(0,4)	-	-	(5,2)	(14,8)
Disinvestimenti immobiliari	-	-	-	-	16,1	-	16,1	-
Disinvestimenti partecipativi	-	-	11,1	-	-	-	11,1	-
Dividendi erogati a terzi	-	(7,6)	(2,4)	(2,5)	-	-	(2,4)	(10,1)
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione	(19,5)	(6,4)	(11,4)	(2,6)	(8,8)	(3,7)	(39,7)	(12,7)
Storno svalutaz. Venezuela incluso in oneri finanz.	-	-	-	14,2	-	9,1	-	23,3
Storno ril. Fondo imp. differite passive incl. in oneri fiscali	-	-	-	-	(22,1)	-	(22,1)	-
Oneri finanz. inclusi nel debito di acquisizione	-	-	122,2	-	-	-	122,2	-
Esercizio opzione su azioni Fenicie	-	-	-	-	-	(12,2)	-	(12,2)
Differenze cambio/altro	(70,1)	45,8	(33,1)	(37,4)	13,7	22,5	(89,5)	30,9
Net cash flow ante dividendi erogati/operazioni straordin.	(704,6)	(777,7)	170,5	212,4	27,0	(6,7)	(507,1)	(572,0)
Dividendi erogati da Capogruppo	-	-	-	(179,5)	-	-	-	(179,5)
Impatto cessione Steelpord	-	24,4	-	35,6	-	(14,4)	-	45,6
Variazione PFN Bidco dal 1/1 al 31/5	-	-	(134,3)	-	-	-	(134,3)	-
Net cash flow	(704,6)	(753,3)	36,2	68,5	27,0	(21,1)	(641,4)	(705,9)