



COMUNICATO STAMPA

Il Cda di Pirelli & C. S.p.A. ha approvato i risultati consolidati al 31 dicembre 2018

UTILE NETTO TOTALE: +152% A 442,4 MILIONI DI EURO (175,7 MILIONI AL 31 DICEMBRE 2017)

IL CDA PROPORRÀ ALL'ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI LA DISTRIBUZIONE DI UN DIVIDENDO DI 0,177 EURO PER OGNI AZIONE, PARI A UN MONTE DIVIDENDI DI 177 MILIONI DI EURO

Risultati al 31 Dicembre 2018

- Ricavi a 5.194,5 milioni di euro, +3,7% a livello organico
- Ricavi High Value: +10,3% a livello organico grazie al rafforzamento in tutte le aree geografiche. Incidenza sul fatturato in aumento al 63,7% dal 57,5% al 31 dicembre 2017
- Volumi High Value: +11%, di cui +14,3% i volumi Car 'New Premium' (≥18 pollici)
- Price/mix: +6,8% sostenuto dal crescente peso dell'High Value e dal miglioramento del mix di prodotto e di canale (+8,1% il price/mix nel quarto trimestre)
- Ebit Adjusted ante costi di start-up: +8.2% a 1.002,7 milioni di euro, con un margine Ebit Adjusted ante costi di start-up al 19,3% (17,3% nel 2017), grazie all'High Value che raggiunge un peso superiore all'83%
- Ebit Adjusted: +9% a 955 milioni di euro (876,4 milioni al 31 dicembre 2017), con un margine Ebit Adjusted al 18,4% (16,4% al 31 dicembre 2017, 20,1% nel quarto trimestre 2018)
- Utile netto totale: +152% a 442,4 milioni di euro (175,7 al 31 dicembre 2017)
- Posizione finanziaria netta: negativa per 3.180,1 milioni di euro, in miglioramento rispetto a 4.038,3 milioni di euro al 30 settembre 2018 e 3.218,5 milioni al 31 dicembre 2017. La Posizione Finanziaria Netta a fine 2018 include circa 140 milioni, tra anticipi investimenti finanziari nella JV in Cina e slowdown/restructuring in Brasile, in recupero da qui al 2020. Conseguentemente il rapporto Posizione Finanziaria Netta/Ebitda Adjusted ante costi di start up si attesta a 2,49x (2,7x nel 2017, 2,35x il target 2018)
- Investimenti per 463,4 milioni di euro (489,4 milioni nel 2017) destinati principalmente alla crescita dell'High Value e al miglioramento del mix e della qualità
- Spese in Ricerca & Sviluppo: 219 milioni di euro nel 2018 (4,2% delle vendite), di cui 202,9 milioni destinati alle attività *High Value* (6,1% dei ricavi del segmento)
- Ulteriore miglioramento dei risultati in ambito ambientale, sociale ed economico: Pirelli Leader di sostenibilità a livello mondiale all'interno del settore Automobiles & Components negli indici Dow Jones World e Europe

Per effetto dell'assegnazione nel mese di marzo 2017 da parte di Pirelli & C. S.p.A. alla controllante Marco Polo International Holding Italy S.p.A. delle azioni di TP Industrial Holding S.p.A., società nella quale era confluita la quasi totalità degli asset Industrial di Pirelli, in continuità con l'esercizio 2017 alcune attività residuali in Cina e Argentina relative al business Industrial si qualificano come "discontinued operation". Il risultato dell'esercizio della discontinued operation è stato classificato nel conto economico in un'unica voce "risultato delle attività operative cessate". Il processo di separazione in Argentina è stato completato nel mese di giugno 2018 mentre in Cina nel quarto trimestre 2018.

Milano, 26 febbraio 2019 - Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. S.p.A., riunitosi in data odierna, ha approvato i risultati al 31 dicembre 2018. L'esercizio evidenzia trend operativi in linea con i target grazie alla resilienza del modello di business focalizzato sull'*High Value*, il cui andamento si conferma superiore a quello di mercato.

L'esercizio 2018, in particolare, è stato caratterizzato da:

- **la crescita organica dei ricavi**, pari a +3,7%, grazie al **rafforzamento registrato in tutte le aree geografiche sul segmento High Value**, che oggi rappresenta il 63,7% dei ricavi complessivi (+6,2 punti percentuali rispetto al 57,5% del 2017). I volumi *High Value* hanno registrato una crescita dell'11% con un miglioramento delle quote di mercato sul Car New Premium (+14,3% i volumi di vendita Pirelli sul Car ≥ 18 " rispetto a un mercato in crescita del +10%);
- **il miglioramento del price/mix**, pari a +6,8% nel 2018 (+6,5% il target), per effetto del crescente peso dell'alto di gamma, del progressivo miglioramento del mix di prodotto e canale e degli aumenti dei prezzi nei paesi emergenti per contrastare la volatilità dei cambi;
- **la riduzione dell'esposizione sullo Standard**, con una flessione dei volumi del 14% per l'accelerazione nell'uscita dai prodotti a minore calettamento e meno profittevoli in un contesto di generale rallentamento del mercato *Standard*;
- **l'accelerazione del programma di efficienze** a partire dal terzo trimestre (70 milioni di euro nell'intero 2018, 1,3% dei ricavi) che ha più che compensato l'inflazione dei costi (-48 milioni di euro);
- **la rapida implementazione di azioni di recupero sui costi** (circa 50 milioni di euro) in risposta al peggioramento dei trend di mercato sullo *Standard* nei paesi emergenti, in particolare in Sud America;
- un ulteriore **incremento della redditività** di 2 punti percentuali al 18,4% (margine Ebit Adjusted su ricavi).

Vendite

Ricavi (<i>milioni di euro</i>)	2018	% sul totale	2017	% sul totale	Variazione a/a	Variazione a/a Organica
High Value	3.309,9	63,7%	3.079,2	57,5%	+7,5%	+10,3%
Standard	1.884,6	36,3%	2.273,1	42,5%	-17,1%	-5,4%
Totale	5.194,5	100%	5.352,3	100%	-2,9%	+3,7%

I **ricavi** sono stati pari nel 2018 a 5.194,5 milioni di euro (circa 5,2 miliardi il target 2018), con una crescita organica del 3,7% rispetto al 2017 grazie al positivo andamento del segmento *High Value*. La variazione complessiva dei ricavi è stata pari a -2,9% includendo l'effetto dei cambi e l'adozione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina (per un impatto complessivo pari a -5,9%) e l'effetto derivante dall'applicazione del nuovo principio contabile sui ricavi IFRS 15 (-0,7%).

Varianti dei ricavi		2018
Volumi		-3,1%
	<i>di cui High Value +11,0%</i>	
	<i>di cui Standard -14,0%</i>	
Price/Mix		+6,8%
Adozione nuovo principio IFRS 15		-0,7%
Cambi/IAS 29 Argentina		-5,9%
Totale variazione		-2,9%

I ricavi *High Value*, pari a 3.309,9 milioni di euro, hanno registrato una crescita organica del 10,3% (+7,5% includendo l'effetto negativo dei cambi pari a -2,8%), con un'incidenza sui ricavi complessivi in aumento al 63,7% rispetto al 57,5% del 2017.

I volumi del segmento *High Value* hanno registrato una decisa crescita, pari all'11%, con un miglioramento della quota di mercato in tutte le principali aree geografiche. In particolare, i volumi dei pneumatici **Car New Premium superiori ai 18 pollici** sono cresciuti del 14,3% attestandosi a livelli superiori all'andamento di mercato (+10%), grazie alla forte domanda in Europa, Apac e Nord America e alla crescente richiesta di *specialties* Pirelli con calettamento ≥ 18 pollici.

La crescita dei volumi complessivi *High Value* più contenuta rispetto al target 2018 di circa +13% sconta la flessione delle vendite sul Primo Equipaggiamento in Europa nel secondo semestre a seguito dell'introduzione dei nuovi test sulle emissioni di CO2 (WLTP). Nell'ultimo trimestre, in particolare, i volumi *High Value* sono cresciuti del 7,2% (+7,6% il Car New Premium), con un andamento estremamente positivo nel canale ricambi che ha registrato un progresso del 15,2% (+15,6% il Car New Premium), mentre il primo equipaggiamento ha segnato una flessione del 2,3% (-1,2% il Car New Premium).

La differenza di crescita dei volumi *High Value* rispetto a quella del Car ≥ 18 pollici è riconducibile alla minore domanda di *specialties* di calettamento ≤ 17 pollici, inclusi nell'*High Value*, a favore di quelle a calettamento superiore, e al generale rallentamento del mercato moto *Premium* (+1,8% nel 2018 rispetto a +8,1% nel 2017).

I volumi complessivi hanno registrato una flessione del 3,1% quale risultante da un lato del forte incremento dei volumi *High Value* e dall'altro della flessione del 14% dei volumi *Standard* superiore al target 2018 di -12%. La maggiore flessione registrata nel quarto trimestre (-22,6%) è imputabile al deterioramento del contesto di mercato del segmento *Standard* in Latam (-7,1% il mercato nel 2018, -14,6% nel quarto trimestre), alla decisione di Pirelli di accelerare la riduzione dei volumi su prodotti a minore redditività considerata la crescente pressione competitiva su tale segmento, e al peggioramento del quadro macroeconomico.

In miglioramento il **price/mix** (+6,8% al 31 dicembre 2018), supportato dal crescente peso dell'*High Value*, dal miglioramento del mix nel segmento *Standard* e dall'aumento dei prezzi nei mercati emergenti per contrastare la volatilità dei cambi. Più marcato il miglioramento del price/mix nel quarto trimestre, pari a +8,1%, per effetto del miglioramento del mix di canale per la crescita a doppia cifra sul mercato ricambi e dell'aumento dei prezzi nei mercati emergenti.

Negativo l'andamento dei cambi, principalmente a causa della volatilità delle valute dei paesi emergenti. Tale dinamica, unitamente all'applicazione del principio contabile IAS 29 per tener conto dell'alta inflazione in Argentina, ha avuto un impatto negativo pari a -5,9% al 31 dicembre 2018 (-3,4% nel quarto trimestre 2018).

Redditività

Redditività (milioni di euro)	2018	% sui ricavi	2017	% sui ricavi	Variazione a/a
Ebitda Adjusted ante costi di start-up	1.279,1	24,6%	1.175,1	22,0%	+8,9%
Ebitda Adjusted	1.234,7	23,8%	1.137,7	21,3%	+8,5%
Ebit Adjusted ante costi di start-up	1.002,7	19,3%	926,6	17,3%	+8,2%
Ebit Adjusted	955,0	18,4%	876,4	16,4%	+9,0%

L'**Ebitda Adjusted ante costi di start-up** nel 2018 è stato pari a 1.279,1 milioni di euro, in crescita dell'8,9% rispetto a 1.175,1 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

L'**Ebit Adjusted ante costi di start-up** è cresciuto dell'8,2% a 1.002,7 milioni di euro (oltre 1 miliardo il target 2018) rispetto a 926,6 milioni di euro del corrispondente periodo del 2017. L'**Ebit margin Adjusted ante costi di start-up** è stato pari al 19,3% in crescita di 2 punti percentuali rispetto al 17,3% dello stesso periodo del 2017. Nel corso dell'esercizio 2018 i costi relativi ai nuovi programmi di start-up sono stati pari a 47,7 milioni di euro rispetto ai 50,2 milioni di euro del 31 dicembre 2017. Tali costi sono relativi:

- alle attività *Cyber* dedicate ai clienti Primo Equipaggiamento Premium e Prestige, al mondo delle flotte (*Cyber Fleet*) e a nuove soluzioni Consumer che saranno lanciate nel 2019;
- al business Velo, la cui gamma è stata ampliata con l'introduzione di nuovi prodotti Road Racing (Cinturato Velo) e di una linea interamente dedicata alla bici elettriche (*Cycl-e*). Per il business Velo - che ha avviato nuove collaborazioni con produttori di biciclette Premium - è previsto il break-even nel 2019;
- alla riconversione, conclusa nel 2018, delle produzioni da marca Aelous a marca Pirelli nella fabbrica Car di Jiaozuo;
- all'intensificazione dei progetti di trasformazione digitale per supportare il piano di contenimento costi a lungo termine e per far fronte alla crescente complessità del business. Le maggiori risorse destinate a tale attività hanno portato all'incremento dei costi di start-up di circa 8 milioni rispetto al target dell'anno di circa 40 milioni di euro.

Nel quarto trimestre l'Ebit margin Adjusted ante costi di start up è stato pari al 21,3% rispetto al 18,7% del quarto trimestre 2017.

L'**Ebit Adjusted** è stato pari a 955,0 milioni di euro (circa 1 miliardo il target 2018), in crescita del 9% rispetto a 876,4 milioni di euro del corrispondente periodo 2017, con un margine Ebit Adjusted in miglioramento di 2 punti percentuali al 18,4% rispetto al 16,4% del 31 dicembre 2017. Il miglioramento è legato all'effetto delle leve interne quali il price/mix, le efficienze e le azioni sui costi che hanno più che compensato gli impatti legati al deterioramento dello scenario esterno (materie prime, cambi e inflazione) e la flessione dei volumi sul segmento *Standard*.

Più in particolare:

- il miglioramento del price/mix (+239 milioni di euro) ha più che compensato l'impatto derivante dall'incremento delle materie prime (-52 milioni) e della volatilità dei cambi (-43 milioni), nonché la citata flessione dei volumi (-68 milioni);

- positivo per 22 milioni di euro il saldo tra efficienze industriali (70 milioni, pari all'1,3% dei ricavi) e l'inflazione da costi (-48 milioni). Le efficienze, in particolare, hanno riguardato attività industriali e di prodotto: dall'ottimizzazione dei costi delle materie prime alla semplificazione dei prodotti, al miglioramento della produttività grazie alla crescente digitalizzazione dei processi;
- il piano di riduzione costi pari a circa 50 milioni di euro, lanciato nel secondo semestre del 2018 per contrastare la flessione delle vendite sul segmento *Standard* – in particolar modo in Brasile – ha contribuito a ridurre l'incremento degli ammortamenti e degli altri costi legati allo sviluppo dell'*High Value* (-71 milioni);
- minori costi di start up per 2,5 milioni di euro (-47,7 milioni nel 2018 da -50,2 milioni nel 2017).

L'Ebit è stato pari a 703,1 milioni di euro, in crescita del 4,4% rispetto ai 673,6 milioni di euro al 31 dicembre 2017, e include ammortamenti di *intangible asset* identificati in sede di PPA per 114,6 milioni di euro (109,6 milioni di euro nel 2017), costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties per 14,2 milioni di euro (di cui 9 milioni di euro riferibili ad una rimodulazione di alcuni termini dell'esistente contratto di licenza verso la società Aeolus), costi non attinenti alla normale gestione operativa del business per 18,3 milioni di euro, oneri relativi al piano di *retention* per 13,3 milioni di euro e oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 91,5 milioni di euro (93,2 milioni di euro nel 2017). Tale dato include costi di ristrutturazione per complessivi 67,5 milioni di euro relativi ad azioni di razionalizzazione delle strutture relative al business *Standard* avviate a fine 2018 e che proseguiranno nel biennio 2019-2020, nonché oneri non ricorrenti per 24 milioni di euro.

L'impatto sul risultato netto degli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione è sostanzialmente compensato dai benefici del Patent Box (circa 89 milioni di euro relativi al quadriennio 2015-2018).

Andamento per aree geografiche

Ricavi (<i>milioni di euro</i>)	2018	% sul totale 2018	% sul totale 2017	Variazione a/a	Variazione a/a organica
Europa	2.234,2	43,1%	41,7%	-0,2%	+1,4%
Nafta	1.004,1	19,3%	18,4%	+2,1%	+7,6%
Apac	890,2	17,1%	15,1%	+10,4%	+13,3%
Latam	691,9	13,3%	17,1%	-24,4%	-3,1%
Russia & CIS	167,0	3,2%	3,0%	+4,6%	+15,5%
Meai	207,1	4,0%	4,7%	-16,8%	-6,6%
Totale	5.194,5	100%	100%	-2,9%	+3,7%

A livello geografico, l'**Europa** ha registrato nel 2018 una crescita organica dei ricavi pari all'1,4% (-0,2% includendo l'effetto cambi pari a -0,4% e l'effetto dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS 15 pari a -1,2%). E' proseguito il rafforzamento sull'*High Value*, con una crescita organica dei ricavi del 7,0% pur a fronte della flessione del mercato primo equipaggiamento (mercato Car OE -5% nel terzo trimestre e -5% nel quarto trimestre) a seguito dell'introduzione dei nuovi test WLTP sulle emissioni di CO2 e della debolezza del mercato Premium moto (-2,4% nel 2018 rispetto a +3,3% nel 2017). In tale contesto Pirelli ha migliorato la sua quota di mercato sul Car $\geq 18''$ sia sul canale Primo Equipaggiamento, grazie all'ampliamento del portafoglio omologazioni con i produttori Premium e Prestige, sia sul Canale Replacement, grazie all'effetto *pull-through*. La profittabilità si posiziona a livelli *high-teens*, in miglioramento di oltre un punto percentuale rispetto al 31 dicembre 2017 per effetto principalmente del continuo miglioramento del mix e delle efficienze.

Il **Nafta** ha registrato una crescita organica dei ricavi del +7,6% (+2,1% includendo l'effetto negativo dei cambi per -4,5% e l'impatto negativo derivante del nuovo principio contabile IFRS 15 pari a -1%), trainata dall'*High Value* (+9,3% la crescita organica) e in particolare dalla crescita sostenuta sul canale Ricambi, con un incremento della quota di mercato grazie al successo delle specialties $\geq 18''$ e dei prodotti *All Season*. Redditività (*Ebit margin adjusted*) in miglioramento di oltre un punto percentuale a livelli "*Twenties*", grazie al crescente peso dell'alto di gamma e al progressivo rafforzamento del dollaro.

L'**Apac** si è confermata l'area geografica con la maggiore crescita e la più elevata profittabilità (*Ebit margin adjusted "Twenties"*), in deciso miglioramento rispetto all'anno precedente. I ricavi hanno registrato una crescita organica del 13,3% (+10,4% includendo l'impatto negativo dei cambi pari a -2,9%), trainata dall'*High Value* (+21,0% la crescita organica dei ricavi), grazie alla maggiore esposizione sul canale Primo Equipaggiamento, che conta nuove forniture ed omologazioni con case auto europee e locali, all'incremento della quota di mercato sul canale Ricambi grazie all'effetto *pull through* e a una presenza commerciale sempre più ampia, con oltre 4.500 punti vendita.

Il **Latam** ha registrato una variazione organica dei ricavi del -3,1% condizionata soprattutto da un calo dei volumi del 14,8% (-24,4% la variazione complessiva dei ricavi includendo l'effetto cambi e l'applicazione della contabilità per l'alta inflazione in Argentina complessivamente negativi per 21,1% e il delta perimetro derivante dall'applicazione del nuovo principio IFRS 15 negativo per 0,2%). Tale trend riflette la debolezza del mercato (-6,8% il mercato car totale nel 2018, -14,4% nel quarto trimestre), il proseguimento del focus sul mix, con la riduzione delle vendite sui prodotti *Standard* a minore profittabilità e calettamento, e la destinazione di parte della produzione all'*export* verso il Nord America. Il price/mix è risultato in deciso miglioramento (+11,7% sull'anno, +23,8% nel quarto trimestre) grazie all'aumento dei prezzi in Brasile, avvenuto nel quarto trimestre, e al forte miglioramento del mix di prodotto. Profittabilità (*Ebit margin adjusted*) "*High-single digit*", in riduzione rispetto al 2017, che sconta la citata flessione dei volumi, l'impatto dell'applicazione a partire dal terzo trimestre 2018 della contabilità per l'alta inflazione in Argentina ed il crescente costo delle materie prime reso più oneroso da cambi sfavorevoli. Tali impatti sono stati in parte compensati dal miglioramento del mix, dalle maggiori efficienze e dalle azioni sulla struttura dei costi (azioni su acquisti, advertising e marketing budget, consulenze, spese viaggio e altre spese generali) per circa 20 milioni di euro in risposta al difficile contesto esterno.

La strategia di focalizzazione sui segmenti più profittevoli e la ripresa del mercato hanno inciso positivamente sui risultati 2018 della **Russia**, con un ulteriore miglioramento della profittabilità a livelli *High-teens* (*low-teens* nel corrispondente periodo 2017). I ricavi hanno registrato una crescita organica del 15,5% (+4,6% includendo l'impatto dei cambi negativo per il 10,9%).

Il **Meai** ha registrato una redditività a livelli *Low-teens*, in leggera flessione rispetto al corrispondente periodo 2017 per effetto principalmente dell'andamento dei cambi, in particolare in Turchia. I ricavi hanno registrato una variazione organica pari a -6,6%, (-16,8% includendo l'effetto dei cambi), per effetto della riduzione dei volumi sul segmento *Standard*.

Risultato netto e posizione finanziaria netta

Il **risultato da partecipazioni** nel 2018 è stato negativo per 5 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai -6,9 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

Il **risultato netto delle attività in funzionamento (Consumer)** nel 2018 è stato pari a 448,8 milioni di euro, in crescita del 70,5% rispetto ai 263,3 milioni di euro del 2017. Il dato riflette, oltre che il miglioramento del risultato operativo e del risultato da partecipazioni, anche **minori oneri finanziari netti** per 166,3 milioni di euro (da 362,6 milioni del 2017 a 196,3 milioni del 2018) grazie alle azioni di rifinanziamento e alla riduzione dell'indebitamento per effetto dell'aumento di capitale sottoscritto da Marco Polo per circa 1,2 miliardi di euro avvenuto nel mese di giugno 2017. Il dato sugli oneri finanziari al 31 dicembre 2017 includeva oneri per 61,2 milioni di euro derivanti dal rimborso anticipato a giugno 2017 del precedente finanziamento bancario.

Gli **oneri fiscali** nel 2018 ammontano a 53 milioni di euro a fronte di un utile ante imposte di 501,8 milioni di euro, con un tax rate che si attesta al 10,6% (13,4% nel 2017). Il tax rate del 2018 è impattato positivamente dal beneficio derivante dall'applicazione del regime di tassazione agevolato Patent Box per effetto dell'accordo preventivo sottoscritto in data 15 ottobre 2018 con l'Agenzia delle Entrate italiana. Tale beneficio, pari a circa 89 milioni di euro (54 milioni di euro per il triennio 2015-2017 e 35 milioni di euro relativi al beneficio stimato per l'anno 2018), sostanzialmente compensa gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione.

Il **risultato netto delle attività operative cessate**, che si riferisce ad alcune attività Industriali residuali in Cina e Argentina, è negativo per 6,4 milioni di euro (-87,6 milioni di euro al 31 dicembre 2017).

Il **risultato netto totale** è positivo per 442,4 milioni di euro, in crescita del 152% rispetto ai 175,7 milioni di euro del 31 dicembre 2017.

La **Posizione Finanziaria Netta** è negativa per 3.180,1 milioni di euro, in miglioramento di 858,2 milioni di euro rispetto al 30 settembre 2018 (per effetto della consueta stagionalità del working capital) e di 38,4 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2017. La Posizione Finanziaria Netta a fine 2018 include circa 140 milioni di euro tra anticipi investimenti finanziari nella Joint Venture in Cina e slowdown/restructuring in Brasile in recupero nell'arco di Piano. Conseguentemente il rapporto Posizione Finanziaria Netta/Ebitda Adjusted ante costi di start up si attesta a 2,49x (2,7x nel 2017, 2,35x il target 2018).

Il **flusso di cassa netto della gestione operativa** nel 2018 è stato positivo per 383,1 milioni di euro (772,1 milioni di euro nel 2017). L'andamento del flusso di cassa operativo riflette in particolare:

- investimenti per 463,4 milioni di euro (489,4 milioni di euro nel 2017) destinati principalmente all'incremento della capacità High Value in Europa e nell'area Nafta, alla riconversione strategica della capacità *Standard* in High Value in Brasile e al costante miglioramento del mix e della qualità di tutte le fabbriche;
- la variazione del capitale circolante e altre variazioni della gestione operativa (-388,2 milioni di euro di assorbimento nel 2018). Tale voce riflette:
 - il riallineamento del factoring a livelli storici rispetto a quelli del 2017;
 - l'incremento delle scorte (a fine 2018 pari al 21,7% delle vendite, riconducibili principalmente allo *Standard*) anche a seguito del forte rallentamento delle vendite in Latam. La società ha avviato un piano per normalizzare tale fenomeno, riallineando nel corso del 2019 le scorte a un livello inferiore al 20% dei ricavi;
 - la temporanea revisione dei termini di incasso verso alcuni dealer in Brasile, a fronte del difficile contesto macroeconomico, che rientrerà nel corso del 2019;
 - l'usuale finanziamento del deficit dei fondi pensione.

Il **flusso di cassa netto** è positivo per 38,4 milioni di euro e include - oltre l'uscita di cassa relativa al saldo proventi ed oneri finanziari e fiscali - oneri di ristrutturazione e non ricorrenti e operazioni su partecipazioni avvenute nel corso dell'anno (cessione partecipazione Mediobanca, acquisizione del 49% della nuova JV in Cina e completamento del rafforzamento della catena distributiva in Brasile). La società ha già avviato un piano di azioni per recuperare nel 2019 gli impatti degli eventi non ricorrenti che hanno temporaneamente rallentato la generazione di cassa nel 2018.

Il numero di lavoratori al 31 dicembre 2018 è pari a 31.489 unità (30.189 unità al 31 dicembre 2017).

La **Capogruppo** Pirelli & C, Spa ha chiuso l'esercizio 2018 con un utile netto di 262,4 milioni di euro, in crescita del 53,5% rispetto ai 170,9 milioni di euro del corrispondente periodo 2017.

Il Cda proporrà all'assemblea la distribuzione di un **dividendo** di 0,177 per ogni azione, pari a un monte dividendi di 177 milioni di euro, con un payout del 40% del risultato netto consolidato. Il dividendo relativo all'esercizio 2018 sarà posto in pagamento a partire dal 22 maggio 2019 (stacco cedola in data 20 maggio 2019 e *record date* in data 21 maggio 2019). La politica dei dividendi è in linea con quanto previsto in sede di IPO, sia in termini di payout ratio (in media 40% del risultato netto consolidato) sia in termini di tempistiche (primo dividendo da distribuire nel 2019 sulla base dei risultati dell'esercizio 2018).

Nel 2018 ottenuti significativi miglioramenti in termini di performance ambientale, sociale ed economica

Nel 2018 si è registrato un ulteriore miglioramento dei risultati in ambito ambientale, sociale ed economico di Pirelli. Nel mese di settembre, a seguito della revisione annuale degli indici Dow Jones Sustainability da parte di RobecoSAM e S&P Dow Jones, Pirelli è stata dichiarata **Leader di Sostenibilità a livello mondiale del settore Automobiles & Components** negli indici **Dow Jones World** e **Europe**, con un punteggio complessivo di 81 contro la mediana di settore pari a 32. A gennaio 2019 Pirelli è stata inoltre riconosciuta tra i **leader globali nella lotta ai cambiamenti climatici**, rientrando nella **Climate A list** di CDP. A febbraio 2019, inoltre, Pirelli è stata l'unica società del settore "Auto Components" a livello mondiale a ottenere il riconoscimento "**Gold Class Company**" nel Sustainability Yearbook 2019 di RobecoSAM.

Più in particolare, nel 2018 Pirelli ha registrato una **diminuzione del prelievo idrico assoluto** dell'11,8% e di quello **specifico** del 9,8% rispetto al 2017, una **riduzione dei consumi assoluti di energia** dell'1,6% con indice specifico allineato ai valori dell'anno precedente, e una **riduzione delle emissioni assolute di CO₂** del 5,8% e di quelle **specifiche** del 3,7%. Inoltre, il 96% di **rifiuti è stato avviato a recupero**, perseguendo in modo efficace l'obiettivo di "zero waste to landfill" e raggiungendo l'obiettivo al 2020 (recupero >95%) con un anticipo di due anni.

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 2018 si è attestato su valori in linea con l'anno precedente (-81% rispetto al 2009), mentre l'**investimento in formazione** è stato maggiore di 8 giornate medie per dipendente, superando così per il sesto anno consecutivo il target di 7 giornate medie pro-capite.

Nel 2018, inoltre, i **ricavi da pneumatici Green Performance** sono stati pari al 49,8%¹ (rispetto al 43,5% nel 2017) sul totale delle vendite di pneumatici. I ricavi da Green Performance calcolati sui prodotti High Value² sono stati pari al 57,5%.

Nel corso del 2018 ha avuto particolare importanza la **consultazione degli Stakeholder** rilevanti (tra cui ONG internazionali, i principali fornitori di gomma naturale della società, i commercianti e gli agricoltori della catena di approvvigionamento, i clienti automotive, organizzazioni multilaterali internazionali) per la messa a punto del **Manuale di implementazione della Politica Pirelli sulla gestione sostenibile della gomma naturale e della roadmap di attività per il triennio 2019-2021**.

Nel 2018, inoltre, il **sistema di gestione Anti-Corruzione** delle società Pirelli & C. S.p.A. e Pirelli Tyre S.p.A. oltre che delle principali controllate in Brasile e Russia, ha ottenuto la **Certificazione ISO 37001**. In aggiunta, Pirelli ha 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".

Dati previsionali 2019

Si ricorda che i dati previsionali 2019 - che riflettono la strategia di focalizzazione sull'High Value e l'accelerazione della riduzione nell'esposizione al segmento *Standard* - sono stati comunicati al mercato lo scorso 14 febbraio in occasione della diffusione dei risultati preliminari e non auditati al 31 dicembre 2018.

¹ Dato ottenuto pesando il valore delle vendite dei pneumatici Green Performance sul totale del valore delle vendite di pneumatici del Gruppo. I prodotti Green Performance identificano i pneumatici che Pirelli produce in tutto il mondo e che rientrano esclusivamente nelle classi A, B, C di resistenza al rotolamento e tenuta sul bagnato secondo i parametri di etichettatura previsti dalla normativa Europea. Il valore 2017 è stato aggiornato in seguito all'acquisizione di nuovi dati.

² I prodotti High Value sono determinati da calettamenti uguali o superiori a 18 pollici e, in aggiunta, includono tutti i prodotti "Specialties" (Run Flat, Self-Sealing, Noise Cancellation System).

Convocazione dell'Assemblea degli azionisti e corporate governance

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di convocare – in unica convocazione in data 15 maggio 2019 – l'assemblea degli azionisti per l'approvazione del Bilancio d'esercizio 2018. L'Assemblea sarà, inoltre, chiamata a deliberare in merito alla conferma nella carica di consigliere di amministrazione e Presidente di Ning Gaoning – già cooptato in data 7 agosto 2018 – e a esprimersi con voto consultivo sulla Politica in materia di remunerazione.

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

All'Assemblea sarà altresì presentata l'annuale “Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari” nella quale, in particolare, viene data evidenza:

- all'adozione di criteri ancor più stringenti in tema di numero massimo di incarichi di amministrazione e controllo che gli amministratori di Pirelli possono ricoprire in altre società;
- al “Diversity and Independence Statement”, documento che indica – tra l'altro - i criteri da osservare in tema di diversità tra i generi in occasione del rinnovo e dell'integrazione degli organi sociali. Pirelli concepisce e accoglie i valori di diversità come fattore di successo ed elemento che concorre al raggiungimento degli obiettivi strategici della Società, come anche declinati nella Relazione sulla Gestione Responsabile della Catena del Valore che contiene la Dichiarazione consolidata di carattere non finanziario ex d.lgs. 30 dicembre 2016, n.254;
- ai positivi esiti dell'annuale processo di autovalutazione del Consiglio di Amministrazione e - per la prima volta, come raccomandato dalle norme di comportamento emanate dal Consiglio Nazionale dei Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) relative alle società quotate - del Collegio Sindacale.

Emissioni Obbligazionarie

In conformità alle disposizioni di Borsa Italiana si comunica che nel corso dell'esercizio 2018, a valere sul programma EMTN senior *unsecured* autorizzato dal Consiglio di Amministrazione, la società ha emesso i seguenti prestiti obbligazionari (quotati alla Borsa del Lussemburgo e garantiti dalla controllata Pirelli Tyre SpA):

- “Pirelli & C. S.p.A. € 200,000,000 Floating Rate Note” in scadenza nel mese di settembre 2020;
- “Pirelli & C. S.p.A. € 600,000,000 1.375%” in scadenza nel mese di gennaio 2023 (a seguito dei riacquisti effettuati nell'esercizio l'ammontare residuo del prestito obbligazionario al 31 dicembre 2018 è pari a 553 milioni di euro).

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
Investor Relations Pirelli – Tel. +39 02 64422949 – ir@pirelli.com
www.pirelli.com

Pirelli – Risultati al 31.12.2018

<i>(In milioni di euro)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Vendite	5.194,5	5.352,3
EBITDA adjusted ante costi di start-up (°)	1.279,1	1.175,1
% su vendite	24,6%	22,0%
EBITDA adjusted (°°)	1.234,7	1.137,7
% su vendite	23,8%	21,3%
EBITDA	1.097,4	1.044,5
% su vendite	21,1%	19,5%
EBIT adjusted ante costi di start-up (°)	1.002,7	926,6
% su vendite	19,3%	17,3%
EBIT adjusted (°°°)	955,0	876,4
% su vendite	18,4%	16,4%
EBIT	703,1	673,6
% su vendite	13,5%	12,6%
Risultato da partecipazioni	(5,0)	(6,9)
(Oneri)/proventi finanziari	(196,3)	(362,6)
Risultato ante imposte	501,8	304,1
Oneri fiscali	(53,0)	(40,8)
Tax rate %	(10,6%)	(13,4%)
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer)	448,8	263,3
Utile/perdita per azione attività in funzionamento (euro per azione base)	0,44	0,31
Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) adjusted	576,3	386,8
Risultato netto attività operative cessate (Industrial)	(6,4)	(87,6)
Risultato netto totale	442,4	175,7
Risultato netto di pertinenza della Capogruppo	431,6	176,4
Attività fisse in funzionamento	9.017,8	9.121,0
Rimanenze	1.128,5	940,7
Crediti commerciali	628,0	652,5
Debiti commerciali	(1.604,7)	(1.673,6)
Capitale circolante netto operativo in funzionamento	151,8	(80,4)
% su vendite	2,9%	(1,5%)
Altri crediti/altri debiti	34,3	(42,2)
Capitale circolante netto attività in funzionamento	186,1	(122,6)
% su vendite	3,6%	(2,3%)
Capitale netto investito attività destinate alla vendita	10,7	60,7
Capitale netto investito	9.214,6	9.059,1
Patrimonio netto	4.550,9	4.177,0
Fondi	1.483,6	1.663,6
Posizione finanziaria netta (attiva)/passiva	3.180,1	3.218,5
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	4.468,1	4.116,7
Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali	463,4	489,4
Spese di ricerca e sviluppo	219,0	221,5
% su vendite	4,2%	4,1%
Spese di ricerca e sviluppo High Value	202,9	199,9
% su vendite high value	6,1%	6,5%
Organico (a fine periodo)	31.489	30.189
Siti industriali n.	19	19

(°) I costi di start-up fanno riferimento al contributo all'EBITDA e all'EBIT (rispettivamente pari a 44,4 milioni di euro (37,4 milioni di euro nell'anno 2017) e 47,7 milioni di euro (50,2 milioni di euro nel 2017)) delle Attività Cyber e Velo, ai costi della conversione dei prodotti Car a marchio Aeolus e ai costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo.

(°°) Gli adjustment fanno riferimento a oneri non ricorrenti e di ristrutturazione per 91,5 milioni di euro (93,2 milioni di euro nell'anno 2017), oneri relativi al piano di retention approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 per 13,3 milioni di euro e, per il solo 2018, costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties per 14,2 milioni di euro e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business per 18,3 milioni di euro.

(°°°) Gli adjustment fanno riferimento ad ammortamenti di intangible asset identificati in sede di Business Combination per 114,6 milioni di euro (109,6 milioni di euro nell'anno 2017) che si aggiungono agli adjustment inclusi nella voce EBITDA adjusted.

Rendiconto Finanziario

(In milioni di euro)	2018					2017
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.	Totale	Totale
EBIT adjusted	218,4	231,7	250,0	254,9	955,0	876,4
Ammortamenti (esclusi amm. immobilizzazioni immateriali PPA)	69,7	68,1	69,8	72,1	279,7	261,3
Investimenti materiali e immateriali	(85,3)	(93,9)	(117,5)	(166,7)	(463,4)	(489,4)
Variazione capitale funzionamento/altro	(928,8)	(68,9)	(247,4)	856,9	(388,2)	123,8
Flusso di cassa netto gestione operativa	(726,0)	137,0	(45,1)	1.017,2	383,1	772,1
Proventi/(Oneri) finanziari	(55,2)	(62,8)	(20,8)	(57,5)	(196,3)	(362,6)
Imposte pagate	(31,1)	(36,2)	(33,8)	(17,9)	(119,0)	(135,5)
(Investimenti) / disinvestimenti finanziari	155,0	0,2	-	-	155,2	23,2
Acquisto rete distributiva Brasile - Caçula	-	-	-	(1,4)	(1,4)	-
Acquisto minorities	(18,5)	-	-	-	(18,5)	(15,4)
Cash Out non ricorrenti e di ristrutturazione/altro	(38,2)	(11,9)	(4,6)	(17,3)	(72,0)	(63,8)
Altri dividendi erogati	-	-	(8,4)	-	(8,4)	(12,9)
Acquisto JV Cina	-	-	-	(65,2)	(65,2)	-
Minorities	-	-	-	-	-	(5,5)
Differenze cambio/altro	(11,7)	6,4	(18,7)	14,8	(9,2)	0,7
Flusso di cassa netto ante operazioni straordinarie	(725,7)	32,7	(131,4)	872,7	48,3	200,3
Industrial reorganization	5,3	(10,3)	9,6	(14,5)	(9,9)	304,6
Aumento capitale sottoscritto da Marco Polo	-	-	-	-	-	1.189,4
Flusso di cassa totale	(720,4)	22,4	(121,8)	858,2	38,4	1.694,3

INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE

Nel presente documento, in aggiunta alle grandezze finanziarie previste dagli International Financial Reporting Standards (IFRS), vengono presentate alcune grandezze derivate da queste ultime ancorché non previste dagli IFRS (*Non-GAAP Measures*). Tali grandezze sono presentate al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione di Gruppo e non devono essere considerate alternative a quelle previste dagli IFRS.

In particolare le *Non-GAAP Measures* utilizzate sono le seguenti:

- **EBITDA:** è pari all'EBIT dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali. L'EBITDA viene utilizzato al fine di misurare l'abilità di generare risultati dalle attività, escludendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento;
- **EBITDA adjusted :** è un indicatore alternativo all'EBITDA dal quale sono esclusi gli oneri non ricorrenti e di ristrutturazione, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 e, per il solo esercizio 2018, costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business;
- **EBITDA adjusted ante costi di start-up:** è pari all'EBITDA *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo all'EBITDA (costi *start-up*) delle *Attività Cyber* e *Velo*, i costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio *Aeolus* e i costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo. L'EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* è un indicatore alternativo all'EBITDA *adjusted* dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **EBITDA margin:** calcolato dividendo l'EBITDA con i ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa, escludendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento.
- **EBITDA margin adjusted:** calcolato dividendo l'EBITDA *adjusted* con i ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa, escludendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 e, per il solo esercizio 2018, costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business;
- **EBITDA margin adjusted ante costi di start-up:** calcolato dividendo l'EBITDA *adjusted* ante costi di *start-up* con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice è alternativo all'EBITDA margin adjusted dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **EBIT:** è una grandezza intermedia che deriva dal risultato netto dal quale sono escluse il risultato netto delle attività operative cessate, le imposte, i proventi e gli oneri finanziari ed il risultato da partecipazioni. L'EBIT viene utilizzato al fine di misurare l'abilità di generare risultati dalle attività, includendo gli impatti derivanti dalle attività di investimento;
- **EBIT adjusted:** è un indicatore alternativo all'EBIT dal quale sono esclusi gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 e, per il solo esercizio 2018, costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business;
- **EBIT adjusted ante costi di start-up:** è pari all'EBIT *adjusted* dal quale sono esclusi il contributo all'EBIT (costi *start-up*) delle *Attività Cyber* e *Velo*, i costi della conversione dei prodotti *Car* a marchio *Aeolus* ed i costi sostenuti per la trasformazione digitale del Gruppo. L'EBIT *adjusted* ante costi di *start-up* è un indicatore alternativo all'EBIT *adjusted*, dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;

- **EBIT margin:** calcolato dividendo l'EBIT con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa;
- **EBIT margin adjusted:** calcolato dividendo l'EBIT *adjusted* con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice viene utilizzato al fine di valutare l'efficienza operativa, escludendo gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad asset rilevati in seguito a Business Combination, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 e, per il solo esercizio 2018, costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business;
- **EBIT margin adjusted ante costi di start-up:** calcolato dividendo l'EBIT *adjusted* ante costi di *start-up* con i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendite). L'indice è alternativo all'EBIT margin adjusted dal quale vengono esclusi i costi di *start-up*;
- **Risultato netto attività in funzionamento (Consumer) adjusted:** è calcolato escludendo dal risultato netto delle attività in funzionamento le seguenti voci:
 - o gli ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali relativi ad *asset* rilevati in seguito a *Business Combination*, i costi operativi riconducibili a oneri non ricorrenti o di ristrutturazione, gli oneri relativi al piano di *retention* approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 26 febbraio 2018 e, per il solo esercizio 2018, costi legati alla revisione di accordi commerciali e royalties e costi non attinenti alla normale gestione operativa del business;
 - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno dei proventi e oneri finanziari;
 - o costi/proventi di natura non ricorrente rilevati all'interno della voce imposte nonchè l'impatto fiscale relativo agli aggiustamenti di cui ai punti precedenti.

L'indicatore viene utilizzato al fine di misurare la redditività netta, escludendo l'impatto delle voci 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", "altre attività finanziarie a *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo" e "altre attività finanziarie non correnti a *fair value* rilevato a conto economico" ("altre attività finanziarie" con riferimento ai dati comparativi al 31 dicembre 2017). Le attività fisse in funzionamento rappresentano le attività non correnti incluse nel capitale netto investito;
- **Capitale circolante netto operativo attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "rimanenze", "crediti commerciali" e "debiti commerciali". L'indicatore è utilizzato per misurare l'equilibrio finanziario delle attività commerciali.
- **Capitale circolante netto attività in funzionamento:** tale grandezza è costituita dal capitale circolante operativo e dagli altri crediti e debiti e strumenti derivati non inclusi nella Posizione finanziaria netta. L'indicatore rappresenta le attività e passività a breve termine incluse nel capitale netto investito ed è utilizzato per misurare l'equilibrio finanziario nel breve termine;
- **Capitale netto investito attività destinate alla vendita:** tale grandezza è costituita dalla differenza tra "attività destinate alla vendita" e "passività destinate alla vendita". Il capitale netto investito attività destinate alla vendita viene utilizzato per misurare le attività nette relative alle attività destinate alla vendita;
- **Capitale netto investito:** tale grandezza è costituita dalla somma di (i) Attività fisse in funzionamento, (ii) Capitale circolante netto attività in funzionamento e (iii) Capitale netto investito attività destinate alla vendita. Il capitale netto investito viene utilizzato per rappresentare l'investimento delle risorse finanziarie;
- **Fondi:** tale grandezza è costituita dalla sommatoria delle voci "fondi per rischi e oneri (correnti e non correnti)", "fondi del personale (correnti e non correnti)" e "fondi per imposte differite". La voce fondi rappresenta l'importo complessivo delle passività dovute ad obbligazioni di natura probabile ma non certa;
- **Indebitamento finanziario netto:** calcolato ai sensi della Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 and in conformità con le Raccomandazioni ESMA/2013/319. L'indebitamento finanziario netto rappresenta l'indebitamento verso le banche ed altri finanziatori al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle altre attività finanziarie correnti a *fair value* rilevato a conto economico" ("titoli detenuti per la negoziazione" con riferimento ai dati comparativi al 31 dicembre 2017), dei "crediti finanziari correnti" (inclusi nella voce "Altri crediti") e degli strumenti derivati correnti inclusi in posizione finanziaria netta (inclusi nella voce "Strumenti derivati" delle attività correnti);
- **Posizione finanziaria netta totale:** tale grandezza è rappresentata dall'indebitamento finanziario nettoridotto dei "crediti finanziari non correnti" (inclusi nella voce "Altri crediti") e degli strumenti derivati non correnti inclusi in posizione finanziaria netta (inclusi nella voce "Strumenti derivati" delle attività non correnti). La Posizione finanziaria netta totale è un indicatore alternativo all'indebitamento finanziario netto che include le attività finanziarie non correnti;
- **Posizione finanziaria netta totale/EBITDA adjusted ante costi di start-up:** calcolato come rapporto tra Posizione finanziaria netta totale e EBITDA adjusted ante costi di start-up. Tale indicatore viene utilizzato per misurare la sostenibilità del debito;
- **Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali:** calcolato come la somma di (i) investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni immateriali e (ii) investimenti (incrementi) delle immobilizzazioni materiali. Tale indicatore rappresenta l'ammontare complessivo degli investimenti in immobilizzazioni materiali ed immateriali;