

FCA chiude il secondo trimestre con risultati forti: utile netto delle *continuing operation* a 0,8 miliardi di euro, utile netto adjusted a 0,9 miliardi di euro, EBIT adjusted a 1,5 miliardi di euro e margine al 5,7%. Confermati i target per l'anno in corso.

RISULTATI FINANZIARI DEL SECONDO TRIMESTRE 2019 – CONTINUING OPERATION (in milioni di euro ed esclusa Magneti Marelli, salvo quando diversamente indicato)	
IFRS	NON-GAAP ⁽¹⁾
Ricavi netti	EBIT adjusted ⁽²⁾ / Margine
26.741 (3)%	1.527 STABILE 5,7% +10 pb
Utile netto	Utile netto adjusted ⁽³⁾
793 +14%	928 +2%
Utile per azione (EPS) diluito (in euro)	Utile per azione (EPS) diluito adjusted ⁽⁴⁾ (in euro)
0,50 +14%	0,59 +2%
Cash flow delle attività operative	Free cash flow industriale ⁽⁵⁾
2.989 +15%	754 (50)%

“Continua la forte performance in Nord America e in LATAM. La robusta domanda per i nostri nuovi prodotti ed i passi compiuti per gestire con disciplina le nostre attività hanno generato la spinta per conseguire i target del 2019”.
– **Mike Manley, CEO**

Mentre l'EBIT adjusted di Gruppo è in linea con il secondo trimestre 2018, il Nord America ha registrato un secondo trimestre record nonostante un calo del 12% delle consegne dovuto principalmente alla riduzione di circa 80.000 unità dello stock presso la rete di vendita. Il successo del lancio del nuovo Ram Heavy-Duty e il continuo andamento positivo del nuovo Ram 1500 e di quello classico hanno portato la quota nel segmento USA dei grandi pickup al 27,9% nel secondo trimestre, in aumento di 7 punti percentuali rispetto al 2018. Inoltre, il lancio della nuova Jeep Gladiator sta superando le nostre aspettative con la produzione quasi a pieno regime e sebbene da poco sul mercato, tale modello ha già conquistato il 7,7% del segmento di riferimento in USA nel mese di giugno.

Il LATAM ha riportato risultati solidi grazie alla forte performance commerciale in Brasile dove abbiamo mantenuto la posizione di leader del mercato.

Forte anche il free cash flow industriale pari a 0,8 miliardi di euro, seppur in calo di 0,7 miliardi di euro rispetto all'anno scorso per i maggiori investimenti ed esborsi nel secondo trimestre per circa 0,4 miliardi di euro, accantonati nel 2018 in relazione alle controversie sulle emissioni dei motori diesel negli Stati Uniti.

Abbiamo anche intrapreso una serie di iniziative per rafforzare ulteriormente le performance del nostro business. Il team di leadership è stato integrato con l'arrivo dall'esterno di due nuovi membri del Group Executive Council. In Cina abbiamo rivisto sia il management che la struttura della nostra joint venture. Stiamo continuando a rafforzare la disciplina nella gestione dei costi, degli stock, delle iniziative commerciali e dei processi di pianificazione del prodotto.

Nel corso del trimestre abbiamo inoltre continuato a creare le condizioni necessarie a garantire competitività e conformità alle normative per gli anni a venire. Abbiamo infatti ottenuto il supporto della comunità locale al nuovo stabilimento Mack Avenue a Detroit (Michigan, USA) che realizzerà la nuova generazione della Jeep Grand Cherokee e un nuovo SUV full-size a tre file sempre del marchio Jeep. Confermato l'investimento nello stabilimento di Mirafiori a Torino per la produzione della nuova Fiat 500 elettrica a batteria (BEV) e siglato accordi strategici con Enel X ed ENGIE per potenziare ulteriormente la rete di partner tecnologici.

Nel secondo semestre l'attenzione di FCA sarà ancor più concentrata sulle aree meno forti, tra cui Maserati, dove abbiamo rafforzato il team di leadership, ed EMEA, dove continuiamo a puntare a un aumento dei margini attraverso i benefici delle azioni di ristrutturazione, una gestione ottimizzata del mix dei canali di vendita e strategie di prodotto mirate.

Sulla base dei forti risultati del secondo trimestre e delle iniziative attuate per mantenere questo slancio positivo, restiamo fiduciosi sul raggiungimento dei nostri obiettivi per il 2019.



Nord America

	2° Trim 2019	vs 2° Trim 2018
Consegne (in migliaia di unità)	596	(80)
Ricavi netti (in milioni di euro)	17.639	+100
EBIT adjusted (in milioni di euro)	1.565	+168
Margine EBIT adjusted	8,9%	+90pb

- Consegne in flessione del 12% principalmente per effetto della riduzione dello stock presso la rete di vendita (in calo di circa 80.000 unità rispetto al primo trimestre 2019), in parte compensato dai maggiori volumi di pickup Ram e dall'avvio delle consegne della nuova Jeep Gladiator
- Ricavi netti stabili, con il favorevole mix di modelli e gli effetti positivi dei cambi di conversione compensati dai minori volumi e dall'effetto prezzi negativo derivante dallo sfavorevole effetto cambi del dollaro canadese
- EBIT adjusted in progresso del 12%, grazie al positivo mix di modelli, alle minori spese di vendita, generali e amministrative, ai positivi effetti cambi ed ai benefici derivanti dalla riduzione delle penali CAFE negli Stati Uniti sui veicoli MY 2019 venduti nei trimestri precedenti, in parte compensati dal calo delle consegne

APAC

	2° Trim 2019	vs 2° Trim 2018
Consegne complessive ⁽⁶⁾ (in migliaia di unità)	35	(18)
Consegne consolidate ⁽⁶⁾ (in migliaia di unità)	22	+2
Ricavi netti (in milioni di euro)	762	+110
EBIT adjusted (in milioni di euro)	(12)	+86
Margine EBIT adjusted	(1,6)%	n.s.

- Consegne complessive in calo del 34% a causa della continua flessione dei volumi della JV cinese
- Consegne consolidate in aumento del 10%, principalmente per effetto dei maggiori volumi della Jeep Wrangler
- Ricavi netti in aumento del 17%, con volumi e mix modelli favorevoli oltre al venir meno degli incentivi offerti lo scorso anno a seguito delle modifiche ai dazi sulle importazioni, in parte compensati dalla flessione delle vendite di componenti alla JV cinese
- EBIT adjusted in crescita per effetto dell'aumento dei ricavi, del favorevole mix di modelli e dei minori costi industriali, in parte compensati dai minori risultati della JV cinese

EMEA

	2° Trim 2019	vs 2° Trim 2018
Consegne complessive ⁽⁶⁾ (in migliaia di unità)	373	(41)
Consegne consolidate ⁽⁶⁾ (in migliaia di unità)	357	(39)
Ricavi netti (in milioni di euro)	5.564	(766)
EBIT adjusted (in milioni di euro)	22	(166)
Margine EBIT adjusted	0,4%	-260pb

- Consegne complessive e consolidate entrambe in flessione del 10%, principalmente per effetto dell'uscita di produzione della Alfa Romeo MiTo e della Fiat Punto e delle azioni pianificate per migliorare il mix dei canali di vendita
- Ricavi netti in calo del 12% principalmente per effetto dei minori volumi
- EBIT adjusted in flessione a causa dei minori volumi, dell'aumento dei costi regolatori e di prodotto e dell'effetto sfavorevole dei cambi, in parte compensati da minori costi pubblicitari e da efficienze sul costo del lavoro per le azioni di ristrutturazione

LATAM

	2° Trim 2019	vs 2° Trim 2018
Consegne (in migliaia di unità)	148	(2)
Ricavi netti (in milioni di euro)	2.050	(56)
EBIT adjusted (in milioni di euro)	110	+9
Margine EBIT adjusted	5,4%	+60pb

- Consegne sostanzialmente stabili, con l'aumento dei volumi in Brasile compensato dal calo in Argentina dovuto alla continua flessione del mercato
- Ricavi netti sostanzialmente stabili, con l'effetto prezzi positivo, comprensivo del beneficio di crediti per imposte indirette, compensato dagli effetti negativi dei cambi e dallo sfavorevole mix di modelli
- EBIT adjusted in progresso del 9%, con l'effetto prezzi positivo e le efficienze produttive in parte compensati da maggiori costi per inflazione, minori benefici fiscali all'esportazione in Brasile ed Argentina ed effetti cambi negativi

MASERATI

	2° Trim 2019	vs 2° Trim 2018
Consegne (in migliaia di unità)	4,2	(3,6)
Ricavi netti (in milioni di euro)	343	(225)
EBIT adjusted (in milioni di euro)	(119)	(121)
Margine EBIT adjusted	(34,7)%	n.s.

- Consegne in calo del 46% per effetto della riduzione degli stock presso la rete di vendita e delle minori vendite
- Ricavi netti in flessione del 40% principalmente per effetto della contrazione dei volumi e degli incentivi relativi all'accelerazione della transizione alla nuova normativa sulle emissioni China 6
- Calo dell'EBIT adjusted dovuto essenzialmente alla flessione dei ricavi e alla rettifica di valori residui dello stock negli USA
- Approvati investimenti finalizzati al lancio di dieci prodotti tra il 2020 e il 2023

Riconciliazioni

Utile netto con EBIT adjusted

2° Trim 2019 (in milioni di euro)	NORD AMERICA	APAC	EMEA	LATAM	MASERATI	ALTRI(*)	FCA
Ricavi	€ 17.639	€ 762	€ 5.564	€ 2.050	€ 343	€ 383	€ 26.741
Ricavi da operazioni con altri segmenti	(13)	(14)	(20)	9	(2)	40	—
Ricavi da clienti esterni	€ 17.626	€ 748	€ 5.544	€ 2.059	€ 341	€ 423	€ 26.741
Utile netto delle Continuing Operation							€ 793
Imposte sul reddito							€ 317
Oneri finanziari netti							€ 260
Rettifiche:							
Svalutazioni di attivo fisso e impegni verso fornitori ^(A)	51	—	—	—	62	—	€ 113
Oneri di ristrutturazione, al netto delle rettifiche	(9)	—	—	—	—	1	€ (8)
Plusvalenze da cessione partecipazioni	—	—	—	—	—	(7)	€ (7)
Altri	39	—	—	2	9	9	€ 59
Totale rettifiche	81	—	—	2	71	3	€ 157
EBIT adjusted⁽²⁾	€ 1.565	€ (12)	€ 22	€ 110	€ (119)	€ (39)	€ 1.527

(*) Altre attività, poste non allocate ed elisioni

A. Svalutazioni di attivo fisso principalmente riferite a Maserati e Nord America

2° Trim 2018 (in milioni di euro)	NORD AMERICA	APAC	EMEA	LATAM	MASERATI	ALTRI(*)	FCA
Ricavi	€ 17.539	€ 652	€ 6.330	€ 2.106	€ 568	€ 416	€ 27.611
Ricavi da operazioni con altri segmenti	(11)	(13)	(25)	(3)	2	50	—
Ricavi da clienti esterni	€ 17.528	€ 639	€ 6.305	€ 2.103	€ 570	€ 466	€ 27.611
Utile netto delle Continuing Operation							€ 694
Imposte sul reddito							€ 377
Oneri finanziari netti							€ 265
Rettifiche:							
Svalutazioni di attivo fisso e impegni verso fornitori	—	11	142	—	—	11	€ 164
Oneri connessi alla liquidazione di benefici ai dipendenti	78	—	—	—	—	—	€ 78
Oneri di ristrutturazione, al netto delle rettifiche	—	—	—	—	—	1	€ 1
Recupero di costi per campagne di richiamo – sistema di gonfiaggio airbag	(43)	—	—	—	—	—	€ (43)
Altri	(2)	—	—	—	—	—	€ (2)
Totale rettifiche	33	11	142	—	—	12	€ 198
EBIT adjusted⁽²⁾	€ 1.397	€ (98)	€ 188	€ 101	€ 2	€ (56)	€ 1.534

Utile netto con utile netto adjusted

<i>(in milioni di euro)</i>	2° Trim 2019	2° Trim 2018
Utile netto (incluso il risultato di Magneti Marelli e la plusvalenza netta dalla cessione)	4.652	754
Meno: Utile netto - <i>Discontinued Operation</i>	3.859	60
<i>Di cui: Plusvalenza sulla cessione di Magneti Marelli, al netto delle imposte</i>	3.809	—
<i>Di cui: Utile netto Magneti Marelli^(B)</i>	50	60
Utile netto delle <i>Continuing Operation</i>	793	694
Rettifiche (come sopra)	157	198
Impatto fiscale sulle rettifiche ^(C)	(22)	17
Totale rettifiche, al netto delle imposte	135	215
Utile netto adjusted⁽³⁾	928	909

B. Risultati di Magneti Marelli fino al completamento della vendita avvenuta il 2 maggio 2019 e per il secondo trimestre 2018

C. Impatto fiscale sulle rettifiche escluse dall'EBIT adjusted precedentemente illustrate

EPS diluito con EPS diluito adjusted

	2° Trim 2019	2° Trim 2018
EPS diluito - <i>Continuing Operation</i> (€/azione)	0,50	0,44
Impatto delle rettifiche, al netto delle imposte, su EPS diluito (€/azione)	0,09	0,14
EPS diluito adjusted (€/azione)⁽⁴⁾	0,59	0,58
Numero medio ponderato di azioni considerato ai fini del calcolo dell'EPS diluito (in migliaia)	1.570.180	1.568.497

Cash flow delle attività operative con free cash flow industriale

<i>(in milioni di euro)</i>	2° Trim 2019	2° Trim 2018
Cash flow delle attività operative	3.052	2.836
Meno: Cash flow delle attività operative - <i>Discontinued Operation</i>	63	227
Cash flow delle attività operative - <i>Continuing Operation</i>	2.989	2.609
Meno: Attività operative non attribuibili alle attività industriali	17	19
Meno: Investimenti per le attività industriali	1.953	1.174
Più: Pagamenti intercompany netti tra le <i>Continuing Operation</i> e le <i>Discontinued Operation</i>	(265)	83
Più: Versamenti discrezionali a piani pensionistici, al netto delle imposte	—	—
Free cash flow industriale⁽⁵⁾	754	1.499

NOTE

- (1) Vedasi pagina 3 per la riconciliazione tra Utile netto e EBIT adjusted, pagina 4 per la riconciliazione tra Utile netto e Utile netto adjusted, tra EPS diluito e EPS diluito adjusted e tra Cash flow delle attività operative e Free cash flow industriale;
- (2) L'EBIT adjusted esclude le seguenti rettifiche apportate all'Utile netto delle Continuing Operation: plusvalenze/(minusvalenze) da cessione partecipazioni, oneri di ristrutturazione, svalutazioni di attività e proventi/(oneri) atipici considerati eventi rari o isolati di natura non ricorrente. L'EBIT adjusted esclude inoltre gli Oneri finanziari netti e le Imposte sul reddito;
- (3) L'utile netto adjusted è calcolato escludendo dall'Utile netto delle Continuing Operation le stesse voci escluse dall'EBIT adjusted e i relativi effetti fiscali nonché i proventi/(oneri) finanziari e proventi/(oneri) per imposte considerati rari o isolati e di natura non ricorrente;
- (4) L'EPS diluito adjusted è calcolato rettificando l'EPS diluito delle Continuing Operation per tenere conto degli effetti delle voci escluse dall'Utile netto adjusted;
- (5) Il Free cash flow industriale è calcolato sottraendo dai flussi di cassa delle attività operative le seguenti voci: flussi di cassa delle attività operative delle Discontinued Operation; flussi di cassa delle attività operative relativi ai servizi finanziari, al netto delle elisioni; investimenti in attività materiali e immateriali delle attività industriali; pagamenti intercompany netti tra le Discontinued Operation e le Continuing Operation, ulteriormente rettificato per escludere i versamenti discrezionali effettuati ai piani pensionistici in misura superiore a quanto richiesto dalle normative dei piani stessi, al netto delle imposte. Le tempistiche del free cash flow industriale possono essere influenzate dalle tempistiche di incasso dei crediti e pagamento dei debiti commerciali così come dalle variazioni di altri elementi del circolante, che possono variare tra i periodi per effetto, tra l'altro, dell'attività di gestione della tesoreria e di altri fattori, alcuni dei quali al di fuori del controllo del Gruppo;
- (6) Le consegne complessive includono anche tutte le consegne effettuate dalle joint venture non consolidate del Gruppo, mentre le consegne consolidate includono solamente le consegne effettuate dalle società consolidate dal Gruppo.

DISCLAIMER – DICHIARAZIONI PROSPETTICHE

Il presente documento contiene dichiarazioni prospettiche. In particolare, dichiarazioni relative alla performance finanziaria futura e le aspettative della Società relativamente al raggiungimento di determinate grandezze obiettivo, tra cui liquidità/(debito) netta e liquidità/(debito) netta industriale, ricavi, free cash flow industriale, consegne di veicoli, investimenti, costi di ricerca e sviluppo, e altri costi in date future o in periodi futuri sono dichiarazioni prospettiche. In alcuni casi, tali dichiarazioni possono essere caratterizzate da termini quali "può", "sarà", "ci si attende", "potrebbe", "dovrebbe", "intende", "stima", "prevede", "crede", "rimane", "in linea", "pianifica", "target", "obiettivo", "scopo", "previsione", "proiezione", "aspettativa", "prospettiva", "piano", o termini simili. Le dichiarazioni prospettiche non costituiscono una garanzia o promessa da parte del Gruppo riguardo ai risultati futuri. Piuttosto, sono basate sulla conoscenza attuale a disposizione del Gruppo, sulle aspettative e proiezioni future del Gruppo circa eventi futuri e, per loro stessa natura, sono soggette a rischi inerenti e incertezze. Tali dichiarazioni si riferiscono a eventi, e dipendono da circostanze, che potrebbero effettivamente verificarsi in futuro oppure no. Pertanto, è opportuno non fare indebito affidamento su tali affermazioni. I risultati futuri del Gruppo potrebbero differire significativamente da quelli contenuti nelle dichiarazioni prospettiche a causa di una molteplicità di fattori, tra cui: la capacità del Gruppo di lanciare prodotti con successo e di mantenere determinati volumi di consegne di veicoli; cambiamenti nei mercati finanziari globali, nel contesto economico generale e variazioni della domanda nel settore automobilistico, che è soggetto a ciclicità; variazioni delle condizioni economiche e politiche locali, variazioni delle politiche commerciali e l'imposizione di dazi a livello globale e regionale o dazi mirati all'industria automobilistica; l'adozione di riforme fiscali o altri cambiamenti nelle normative e regolamentazioni fiscali; la capacità del Gruppo di ampliare il livello di penetrazione di alcuni dei propri marchi nei mercati globali; la capacità del Gruppo di offrire prodotti innovativi e attraenti; la capacità del Gruppo di sviluppare, produrre e vendere veicoli con caratteristiche avanzate tra cui potenziate funzionalità di elettrificazione, connettività e guida autonoma; vari tipi di reclami, azioni legali, indagini governative e altre potenziali fonti di responsabilità a carico del Gruppo, inclusi procedimenti concernenti responsabilità da prodotto, garanzie sui prodotti e questioni, indagini e altre azioni legali in ambito di tutela dell'ambiente; costi operativi di importo significativo correlati alla conformità con le normative di tutela dell'ambiente, della salute e della sicurezza sul lavoro; l'intenso livello di concorrenza nel settore automobilistico, che potrebbe aumentare a causa di consolidamenti; l'eventuale incapacità del Gruppo di finanziare taluni piani pensionistici; la capacità del Gruppo di fornire o organizzare accesso ad adeguate fonti di finanziamento per i concessionari del Gruppo e per la clientela finale e rischi correlati alla costituzione e gestione di società di servizi finanziari, tra cui il capitale necessario a supporto dei servizi finanziari; la capacità del Gruppo di accedere a fonti di finanziamento al fine di realizzare il piano industriale del Gruppo e migliorare le attività, la situazione finanziaria e i risultati operativi del Gruppo; significativi malfunzionamenti, interruzioni o violazioni della sicurezza dei sistemi di information technology del Gruppo o dei sistemi di controllo elettronici contenuti nei veicoli del Gruppo; la capacità del Gruppo di realizzare benefici previsti da joint venture; la capacità del Gruppo di implementare e portare a termine iniziative e operazioni strategiche, tra cui i piani del Gruppo di separare determinati business; interruzioni dovute a instabilità di natura politica, sociale ed economica; rischi correlati ai rapporti con dipendenti, concessionari e fornitori; aumento dei costi, interruzioni delle forniture o carenza di materie prime; sviluppi nelle relazioni sindacali, industriali e nella normativa giuslavoristica; fluttuazioni dei tassi di cambio, variazioni dei tassi d'interesse, rischio di credito e altri rischi di mercato; rischi di natura politica e tensioni sociali; terremoti o altri disastri e altri rischi e incertezze.

Le dichiarazioni prospettiche contenute nel presente documento devono considerarsi valide solo alla data del presente documento e la Società non si assume alcun obbligo di aggiornare o emendare pubblicamente tali dichiarazioni. Ulteriori informazioni riguardanti il Gruppo e le sue attività, inclusi taluni fattori in grado di influenzare significativamente i risultati futuri della Società, sono contenute nei documenti depositati dalla Società presso la Securities and Exchange Commission, l'AFM e la CONSOB.

Il 31 luglio 2019, alle ore 1 p.m. BST, i risultati del secondo trimestre 2019 saranno presentati dal management in una conference call accessibile in diretta e, successivamente, in forma registrata sul sito del Gruppo (<http://www.fcagroup.com/it-it/pages/home.aspx>). Precedentemente alla conference call, la relativa documentazione sarà resa disponibile sul medesimo sito.

Londra, 31 luglio 2019