

**ESPRINET ANUNCIA SUS RESULTADOS TRIMESTRALES,
ELEVA SUS ESTIMACIONES DE RENTABILIDAD PARA 2021 Y
PRESENTA SU PLAN ESTRATÉGICO 2022-2024, QUE PREVÉ
UN AUMENTO DE LA RENTABILIDAD DE APROXIMADAMENTE EL 50%**

**HACIA UN NUEVO PARADIGMA:
LA ENTRADA EN EL SECTOR DE ALTO MARGEN DEL RENTING
IRÁ ACOMPAÑADA DE UN FUERTE CRECIMIENTO DE LA DISTRIBUCIÓN DE VALOR
AÑADIDO**

PUNTOS DESTACADOS 9M 2021

Ingresos: 3.211 M€, +9% (9M 20: 2.959 M€)
EBITDA ajustado: 57,9 M€, +39% (9M 20: 41,6 M€)
Beneficio neto: 28,6 M€, +64% (9M 20: 17,5 M€)
Ciclo de conversión de efectivo: 13 días (9M 20: 8 días)
ROCE: 17,6% (9M 20: 15,7%)
Posición financiera neta: negativa para 200,8 M€ (9M 20: negativa para 14,5 M€)

T3 2021

Ingresos: 974 M€, -13% (T3 20: 1.124 M€)
EBITDA ajustado: 16,2 M€, -8% (T3 20: 17,7 M€)
Beneficio neto: 6,5 M€, -33% (T3 20: 9,8 M€)

ORIENTACIÓN 2021

Ingresos: > 4.600 MLDE
EBITDA ajustado: > 83 M€

PLAN INDUSTRIAL HASTA 2024

Ingresos: > 5.600 MLDE
EBITDA ajustado: > 125 M€

Vimercate (Monza Brianza), 11 de noviembre de 2021 - El Consejo de Administración de ESPRINET (PRT:IM), líder en el sur de Europa de la distribución de productos informáticos, electrónica de consumo y soluciones avanzadas, ha aprobado hoy el **Informe Provisional de Gestión a 30 de septiembre de 2021** y el **Plan Industrial 2022-2024**.

Alessandro Cattani, consejero delegado de ESPRINET: *"El tercer trimestre del ejercicio financiero en curso confirma el óptimo rendimiento del Grupo y nos permite reafirmar que la "estrategia impulsada por el ROCE" sigue inspirando positivamente la gestión operativa y financiera de la sociedad. Los resultados obtenidos en los nueve meses de 2021 son fruto de la combinación de dos factores: el crecimiento orgánico impulsado también por las primeras inversiones en infraestructuras informáticas vinculadas a los planes de transformación digital de los gobiernos, y la excelente contribución de las adquisiciones de Advanced Solutions realizadas entre finales de 2020 y principios de 2021.*

Tras optimizar el capital circulante, en los últimos trimestres nos hemos centrado firmemente en aumentar la rentabilidad, entre otras cosas acelerando el proceso de transición de nuestro negocio hacia la distribución de valor añadido de Advanced Solutions, que crecieron un 60% hasta superar los 600 millones de euros y de Soluciones Cloud que registran un + 414% respecto a 2020, superando los 100 millones de euros.

A la luz de lo anterior, ante una demanda extremadamente robusta, con pedidos significativamente por encima de lo presupuestado y al nivel registrado en el mismo periodo del año anterior, pero teniendo en cuenta las dificultades en la logística global y la escasez en la disponibilidad de productos, elevamos nuestras estimaciones de rentabilidad para 2021 con una previsión de EBITDA ajustado esperado de más de 83 millones de euros desde los 80 millones anteriores.

Por último, nos enorgullece presentar un ambicioso plan industrial con vistas a 2024 y en adelante. No solo prevemos un aumento de aproximadamente el 50% de la rentabilidad del grupo en los próximos tres años, sino que también

tendemos un puente entre el actual modelo de negocio puramente distributivo y el de proveedor de servicios completos que sirve al ecosistema de vendedores y revendedores que imaginamos para el futuro de ESPRINET.

A partir de 2024, el grupo tendrá un doble propósito, la distribución de valor añadido por un lado y el servicio al ecosistema informático por otro, con perfiles de volumen de ventas y márgenes completamente diferentes, pero al mismo tiempo sinérgicos.

Basamos nuestras previsiones en los sólidos fundamentos de ciertos factores de crecimiento de la demanda, que son más evidentes en las economías del sur de Europa donde operamos, pero más aun considerando dos macrotendencias globales que también afectarán a nuestro sector: la transición hacia un modelo de "consumo" o "basado en la suscripción", mediante el alquiler de bienes en lugar de su compra, y el reto de la revolución verde de la economía mundial.

Se trata de un paso histórico para nuestro grupo, tras su transformación en multinacional en 2005, y marca el inicio de la capitalización de la riqueza de las competencias financieras y de las relaciones con más de 650 fabricantes y 31.000 revendedores para apropiarse de crecientes cuotas de valor añadido con el fin de servir mejor a nuestros mercados de referencia y crear valor para nuestros accionistas".

PRINCIPALES RESULTADOS CONSOLIDADOS A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021

En los nueve meses de 2021, los ingresos ascendieron a 3.210,8 millones de euros, lo que supone un aumento del 9% en comparación con el mismo período de 2020, cuando ascendieron a 2.959,1 millones de euros. A este resultado han contribuido tanto el crecimiento orgánico (+4%) como la contribución de 129,8 millones de euros derivada de las actividades del grupo GTI, adquirido en España en el cuarto trimestre de 2020, y de Dacom S.p.A. e idMAINT S.r.l. en Italia, adquiridas a comienzos del primer trimestre de 2021.

El **margen comercial** bruto equivalente a 165,8 millones de euros muestra un aumento del 29% en comparación con los nueve meses del año pasado (128,7 millones de euros), debido tanto a los mayores ingresos como a la mejora del margen porcentual esperado hasta el 5,16% (frente al 4,35% de los nueve meses de 2020). Este resultado se logró gracias a la mayor incidencia de las líneas de negocio de alto margen y al compromiso constante de garantizar la mejor satisfacción de los clientes, lo que se tradujo en el aumento del margen porcentual de casi todas las líneas de negocio.

El **EBITDA ajustado** equivalente a 57,9 millones de euros, un 39% más que los 41,6 millones de euros de los nueve meses del año pasado, se calcula antes de los costes no recurrentes de 0,8 millones de euros incurridos para la construcción del nuevo almacén en Italia. Si se excluye el aporte positivo de 5,3 millones de euros derivado de las adquisiciones arriba indicadas, el dato esperado es de 52,6 millones de euros (+26% con respecto a los nueve meses de 2020).

La incidencia sobre los ingresos sube al 1,80% con respecto al 1,41% registrado a 30 de septiembre de 2020, a pesar del aumento del peso de los costes operativos (del 2,94% de los nueve meses de 2020 al 3,36% de los nueve meses de 2021) a raíz, principalmente, de las adquisiciones del grupo GTI, de Dacom S.p.A. y de idMAINT S.r.l.

El **EBIT ajustado** asciende a 45,8 millones de euros, calculados antes de los costes no recurrentes mencionados anteriormente, y aumentó un 48% en comparación con los 30,9 millones de euros obtenidos en los nueve meses del año pasado. La incidencia sobre los ingresos aumenta al 1,43% con respecto al 1,05% de los nueve meses de 2020.

El **EBIT** se sitúa en 44,9 millones de euros, un 63% más que los 27,6 millones de euros de los nueve meses de 2020, que incluían 3,4 millones de euros de gastos no recurrentes.

Los **beneficios antes de impuestos**, de 39,3 millones de euros, anotan un incremento del +69% con respecto a los 23,3 millones de euros de los nueve meses de 2020.

El **beneficio neto**, con un incremento del 64%, es de 28,6 millones de euros (17,5 millones de euros en los nueve meses de 2020).

EL MERCADO DE REFERENCIA CRECE EN NUEVE MESES 2021, A PESAR DE UN FUERTE DESCENSO EN JULIO Y AGOSTO Y SE RECUPERA EN SEPTIEMBRE, A PESAR DE LAS PERSISTENTES DIFICULTADES DE ABASTECIMIENTO

A 30 de septiembre de 2021, según los datos de Context, el volumen de negocio global en Italia, España y Portugal, los mercados clave del grupo, creció en comparación con el mismo período del año anterior (+9%).

En Italia se registra un incremento del 8% y el mercado alcanza un volumen de negocio de 6.600 millones de euros. Tras un crecimiento del 21% en el primer trimestre y del 11% en el segundo, en el tercero se produjo un descenso del 6% respecto al mismo período del año anterior. En este resultado influyeron principalmente los meses de verano, julio y agosto, que registraron un descenso del 11% y del 8% respectivamente; el mes de septiembre, en cambio, mostró una recuperación, aunque de solo + 1%.

El mercado español alcanza los 4.600 millones de euros, con un crecimiento del 10%: el trimestre que acaba de terminar cierra con un -4% después del +20% de los tres primeros meses de 2021 y del 17% del segundo trimestre.

Por último, en Portugal, el mercado tuvo un valor de 1.100 millones de euros en los nueve meses y creció un 12% en comparación con el mismo período de 2020, con un crecimiento en los tres trimestres de 2021 del 16%, 14% y 6% respectivamente.

ESPRINET, que crece en consonancia con el mercado en los territorios del sur de Europa, mantiene su cuota en comparación con el mismo período del año anterior.

Si se analizan los **segmentos de clientes**, en los nueve meses de 2021, el mercado registra un crecimiento del 7% en el *segmento Business* (revendedores de informática) y del 13% en el *segmento de Consumo* (Retailer, E-tailer). Los ingresos del grupo muestran un crecimiento superior al mercado en el *segmento de Business* (+24%); mientras que en el *segmento de Consumo* señalan una disminución del 3%, en coherencia con la estrategia de focalización en líneas de productos y clientes con mayor valor añadido.

El **mercado**¹ de los *clientes* de informática en el sur de Europa, a 30 de septiembre de 2021, con un crecimiento del +9% respecto al mismo período del año anterior, sigue representando el 43% del crecimiento total, a pesar de la desaceleración registrada en el tercer trimestre (-11%). En concreto, los ordenadores personales (+9%), tras los extraordinarios resultados del primer trimestre (+49%) y la ralentización del segundo trimestre (+1%), registraron un descenso del 14% en el período de julio a septiembre, debido a la menor demanda del sector minorista y al agravamiento de la escasez de productos. La categoría de los componentes y accesorios para ordenadores, gracias al incremento en procesadores, RAM y tarjetas gráficas, presenta un crecimiento del 15%.

En el ámbito de la *electrónica de consumo*, que en conjunto creció un 14% en los nueve meses de 2021, todas las categorías registran incrementos de doble dígito: smartphones +12%, electrodomésticos +20%, juegos +78% y otros productos CE +18%, donde destaca el +40% de los SmartWatch.

Advanced Solutions, después de resultados decrecientes en el primer trimestre y tras invertir el rumbo con importantes variaciones en aumento en el segundo trimestre, señalan un crecimiento del 4%: los productos de hardware (redes, almacenamiento, servidores, etc.) presentan un +6% a 30 de septiembre de 2021; en el ámbito de software, servicios y nube, el decrecimiento de los primeros tres meses y el 8% registrado en el período de julio a septiembre sitúan el crecimiento desde el inicio del año en el 4%, lo que confirma en ambos casos la reanudación de las inversiones en infraestructuras por parte de las empresas.

EL GRUPO SIGUE ACELERANDO EN ADVANCED SOLUTIONS (+60%), QUE AHORA REPRESENTA EL 19% DE LA FACTURACIÓN. LA PLATAFORMA PROPIA PARA LA VENTA CLOUD PERMITE QUE ESTE SEGMENTO CREZCA UN 414%. LA ESCASEZ DE PRODUCTOS FRENA LAS VENTAS DE ORDENADORES Y SMARTPHONES

Con unos ingresos de 3.210,8 millones de euros, un incremento del 9% con respecto a los nueve meses de 2020, el grupo registra una considerable aceleración en Advanced Solutions también en el tercer trimestre, lo que supone un +60% con respecto al inicio del año gracias también a la contribución proveniente de las adquisiciones del grupo GTI en España, líder en el segmento de la *nube*, y de Dacom e idMAINT, líderes en el segmento de la *identificación automática y recogida de datos* en Italia.

Gracias a la experiencia aportada por el equipo de GTI en España, fue posible desarrollar una serie de soluciones innovadoras incluidas en la plataforma de software propietario de ESPRINET destinada a la venta de soluciones Cloud. Esta línea de negocio ha crecido un 56% orgánicamente y un 414% incluyendo la aportación del grupo GTI consolidado a partir del cuarto trimestre de 2020, con lo que el volumen de soluciones cloud vendidas en los nueve meses del año asciende a 101,2 millones de euro.

En los *clientes de informática*, el grupo sigue creciendo un 5% a 30 de septiembre de 2021, a pesar del descenso de las ventas de ordenadores en el tercer trimestre, principalmente a clientes minoristas.

¹* Fuente de datos: Context.

Por último, en el área de *electrónica de consumo*, los ingresos de las categorías mostraron las siguientes tendencias en comparación con los nueve meses del año pasado: smartphones prácticamente sin cambios, electrodomésticos +14%, juegos +66%, otros productos de CE +7%.

CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO DE 13 DÍAS

El *ciclo de conversión de efectivo*² es de 13 días (+5 con respecto al tercer trimestre de 2020 y +4 días con respecto al segundo trimestre de 2021). En particular, se observan las siguientes tendencias:

- días de rotación de las existencias en almacén (DSI): -2 días en comparación con el tercer trimestre de 2020 (+3 días en comparación con el segundo de 2021),
- días de cobro de los clientes (DSO): +3 días en comparación con el tercer trimestre de 2020 (+1 día en comparación con el segundo de 2021),
- días de pago a proveedores (DPO): -4 días en comparación con el tercer trimestre de 2020 (sin cambios en comparación con el segundo de 2021).

SITUACIÓN FINANCIERA NETA NEGATIVA DE 200,8 M€

La situación financiera neta, influida por factores técnicos como la estacionalidad del negocio y la dinámica de los modelos de comportamiento de los clientes y proveedores en los diversos períodos del año que influyen en la gestión del capital circulante y, por tanto, no hacen que sea representativa del nivel medio de endeudamiento financiero neto observado en los nueve meses de 2021, es negativa en 200,8 millones de euros, menor tanto en comparación con el 30 de junio de 2021 (negativa en 104,9 millones de euros) como con el 30 de septiembre de 2020 (negativa en 14,5 millones de euros). La situación financiera neta está muy influida también por el nivel de uso del factoring, de la titulización y de las demás formas técnicas de anticipo del cobro de créditos provistos de efectos análogos (como el confirming), programas que han generado un impacto global sobre el nivel de deuda financiera neta consolidado cuantificable en unos 347,2 millones de euros de reducción respecto de los 369,6 millones de euros el 30 de septiembre de 2020.

EL ROCE SE SITÚA EN EL 17,6%.

El **ROCE** se situó en el **17,6%**, respecto del 15,7% de los nueve meses de 2020. Los principales cambios relacionados con esta tendencia son los siguientes:

- el NOPAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) aumenta con respecto al 30 de septiembre de 2020;
- el Capital Neto Medio Invertido, medido sin los efectos de la introducción de la IFRS 16, aumenta (+17%) por un efecto igual del aumento en el Capital Circulante Neto Promedio y los Activos Fijos, este último esencialmente atribuible al fondo de comercio pagado por la adquisición del Grupo GTI.

millones de euros	9M 2021	9M 2020	IS 2021
Beneficio operativo (EBIT ajustado) LTM ³	68,3	52,6	70,5
NOPAT ⁴	51,3	38,9	52,9
Capital Neto Medio Invertido ⁵	290,8	248,5	228,1
Retorno del capital empleado ⁶	17,6%	15,7%	23,2%

DIRECTRICES 2021

En octubre y los primeros días de noviembre, el grupo registró una entrada de pedidos significativamente superior a las previsiones presupuestadas y en el mismo periodo de 2020, pero sigue enfrentándose a serias dificultades en el aprovisionamiento de productos, especialmente en las categorías de productos más "de consumo", como los ordenadores de gama baja y telefonía.

Los niveles porcentuales de gross profit se mantuvieron muy positivos, al igual que el control de costes.

² Igual que la media de los últimos cuatro trimestres de los días de rotación del capital circulante comercial neto determinado como suma de los créditos a clientes, existencias y deudas frente a proveedores.

³ Igual a la suma del EBIT ajustado –sin los efectos del principio contable NIIF 16– de los últimos cuatro trimestres.

⁴ Beneficio operativo (EBIT ajustado) LTM, según la definición de arriba, sin los impuestos calculados al tipo efectivo del último balance anual consolidado publicado.

⁵ Igual a la media de los usos en la fecha de cierre del período y en las cuatro fechas precedentes de cierres trimestrales (excluidos los efectos patrimoniales de la NIIF 16).

⁶ Igual a la relación entre (a) NOPAT, según lo definido arriba, y (b) el capital invertido neto medio, según lo definido arriba.

A finales de septiembre se registró un nivel de existencias superior al esperado, también por el aplazamiento de las entregas a los clientes a los primeros días de octubre como consecuencia del retraso en la entrega por parte de los proveedores.

Este fenómeno se encuentra en fase de reabsorción parcial, lo que hace prever una mejora del ratio de rotación de existencias en el cuarto trimestre y, por tanto, un buen comportamiento del capital circulante y de la deuda financiera neta a finales de año.

Reafirmados por el excepcional nivel de pedidos recibidos de los clientes y a la luz de las pruebas obtenidas de los proveedores sobre las previsiones de entrega, aunque con la necesaria cautela en un momento en que las fechas de llegada de los productos manifiestan una variabilidad sin precedentes, el equipo directivo considera que tiene elementos suficientes para elevar sus estimaciones de rentabilidad para 2021 con un EBITDA ajustado esperado superior a 83 millones de euros, frente a los 80 millones de euros anteriores, suponiendo un volumen global de ingresos de más de 4.600 millones de euros.

PLAN INDUSTRIAL 2022-2024

El objetivo del plan industrial 2022-2024 es crear las condiciones necesarias para que el grupo avance hacia un modelo de negocio que combine la distribución tradicional "transaccional" con un nuevo modelo de servicio para el ecosistema de 650 vendedores y los aproximadamente 31.000 revendedores con los que opera ESPRINET, que lo posicionará con el tiempo como un verdadero "proveedor de servicios completos" para estos operadores, con perfiles de margen Ebitda de un orden de magnitud superior a los que se pueden obtener en la distribución tradicional.

La evolución estratégica hacia un futuro papel de "proveedor de servicios completos" para el ecosistema de la distribución se centrará inicialmente en la entrada en el sector del alquiler operativo ("renting"). Esto funcionará en sinergia con la actividad tradicional de distribución del grupo, que seguirá siendo un componente esencial del modelo de negocio global.

Debido a la estructura intrínseca del modelo de alquiler operativo ("renting"), típicamente con contratos de tres años de duración, y debido a las características tanto del tratamiento contable como de las modalidades de extracción de valor de este tipo de contratos, durante el trienio del plan, la distribución del valor añadido seguirá siendo el modelo principal del crecimiento esperado de la rentabilidad, pudiendo reconocer en el año de activación de los nuevos contratos de renting solo una parte del valor global del propio contrato.

A partir de 2025 en adelante comenzarán a medirse todos los efectos de la viabilidad del proyecto, con incrementos de rentabilidad cuantificables en decenas de millones de euros anuales en función de los volúmenes acumulados de renting en los años anteriores.

El plan industrial se basa en una serie de factores que inciden en los mercados y las economías.

En primer lugar, el grupo opera en países en los que se espera un crecimiento significativo del PIB.

Italia, España y Portugal son también países en los que la relación entre el gasto en tecnologías de la información y el PIB es casi un 25% menor que Francia y Alemania y casi un 50%, menor que en Reino Unido, y se espera que esta diferencia con las demás economías europeas se reduzca considerablemente en los próximos años. El impulso de esta "transformación digital" parte del UE Next Gen y de los planes locales de recuperación y resiliencia.

Por último, el sector de la distribución se está replanteando su papel y su modelo de negocio para captar aún más valor de los fenómenos de recuperación económica, la digitalización y la ecologización de la industria, con una evolución creciente desde un papel de mero operador logístico y de crédito, a un operador de valor añadido capaz de prestar también servicios de marketing digital y de generación de demanda, por ejemplo en el ámbito de la nube, con el consiguiente aumento de la rentabilidad potencial.

La distribución obtendrá una ventaja de los factores regionales y un impulso a la renovación del modelo de negocio de los factores globales.

De hecho, el plan industrial representa un puente hacia un nuevo paradigma que tiene en cuenta tanto el factor de cambio regional representado por la transformación digital, como dos macro-tendencias globales, transversalmente presentes en muchas industrias (por ejemplo, la industria del automóvil), y representadas por un lado por la difusión de modelos de negocio basados en el "consumo" y la "suscripción", y por otro por la transición ecológica de las economías.

Por estas razones, el plan industrial 2022-2024 se articula en dos vectores de crecimiento y desarrollo:

- 1) El crecimiento orgánico del modelo histórico de distribución transaccional, con un fuerte impulso evolutivo hacia un mayor papel de la distribución de valor añadido, especialmente en las áreas de mayor margen de Advance Solutions, Cloud y accesorios de consumo de marca propia (Nilox y Celly);
- 2) el lanzamiento de una nueva división especializada en ofrecer al ecosistema de revendedores y fabricantes de tecnologías de la información e ingeniería informática de soluciones de alquiler operativo ("renting").

La diversificación de su modelo de negocio con la entrada en el segmento de ofertas de soluciones de renting representa una gran oportunidad para el grupo, tanto en términos de un futuro de fuerte aumento de la rentabilidad, debido al valor añadido intrínsecamente más alto disponible en este modelo, como en términos de previsibilidad futura y repetibilidad de la demanda, al iniciar la transición gradual de un modelo transaccional a un modelo de "suscripción" con la posibilidad de desencadenar ventas recurrentes.

El renting también permitirá a ESPRINET reforzar el nivel de servicio prestado y la cooperación con sus proveedores y revendedores, ejerciendo un control sobre el ciclo de vida de los productos, habilitando mecanismos de retirada, reacondicionamiento, reventa y posible eliminación de los residuos tecnológicos, en una lógica de adhesión aún más estricta a los principios ESG.

Las inversiones previstas para esta transición son principalmente de recursos humanos, ya que los costes de los desarrollos de software realizados para habilitar la plataforma de gestión de renting ya se han afrontado en los dos últimos ejercicios contables.

También en términos de capital invertido, se espera que la mayor parte de los contratos se transfieran con el tiempo a empresas de arrendamiento financiero o financieras, limitándolo efectivamente a cifras residuales con respecto al monto total de contratos firmados.

Durante el período del plan, el grupo espera mantener niveles de ROCE de dos dígitos con un ciclo medio de capital circulante inferior a 18 días, de forma que se disponga de una amplia flexibilidad financiera que garantice una generosa política de dividendos y recursos suficientes para apoyar tanto el crecimiento orgánico como la política selectiva de fusiones y adquisiciones que históricamente ha contribuido de forma significativa al crecimiento de ESPRINET.

Las adquisiciones representan un importante vector de creación de valor y seguirán centrándose geográficamente en las zonas actualmente cubiertas por el grupo, aunque empezaremos a evaluar más detenidamente la inversión en otras zonas como el norte de África, donde ESPRINET ya tiene una pequeña presencia, y el resto de Europa con inversiones específicas en áreas de productos de alto margen.

Los objetivos del plan industrial prevén unos ingresos superiores a los 5.600 millones de euros y un Ebitda ajustado superior a los 125 millones de euros en 2024, con la aportación de 5 millones de euros del negocio de renting en su fase inicial.

La Compañía informa que por la tarde se reunirá con la comunidad financiera para presentar los resultados del tercer trimestre de 2021 y el plan industrial 2022-2024.

El directivo responsable de la redacción de los documentos contables de la sociedad, Pietro Aglianò, declara, a efectos del apartado 2 del artículo 154-bis del Decreto legislativo n.º 58/1998 (TUF: Ley de finanzas consolidadas), que la información contable incluida en el presente comunicado se corresponde con las conclusiones documentales y con los libros y datos contables.

Esprinet (PRT:IM – ISIN IT0003850929), con unos 1.600 colaboradores y 4.500 millones de euros de facturación en 2020, es líder en el sur de Europa (Italia, España y Portugal) en la distribución de productos informáticos y electrónica de consumo a revendedores de informática, revendedores con valor añadido, integradores de sistemas, tiendas especializadas, minoristas y portales de comercio electrónico, además de ser el cuarto mayor distribuidor de Europa y estar entre los 10 primeros a nivel mundial. La visión del grupo consiste en facilitar la vida a las personas y a las empresas, ampliando y simplificando la distribución y el funcionamiento de las tecnologías. *Enabling your tech experience* es el lema que resume la evolución de la empresa hacia un auténtico centro de servicios tecnológicos que permita el uso de la tecnología.

El grupo suministra más de 130.000 productos tecnológicos (entre los que se encuentran ordenadores, impresoras, accesorios, software, nube, centros de datos y ciberseguridad, smartphones, equipos de audio-vídeo, televisores, dispositivos para videojuegos, electrodomésticos, medios de movilidad eléctricos y mucho más) de más de 650 productores a aproximadamente 31.000 revendedores, negocios y consumidores a través de modelos de venta autoservicio (plataforma de comercio electrónico de los mejores productos de su categoría y tiendas de venta al por mayor) y asistida (con fuerza de ventas e ingenieros de sistemas en el lugar).

Además de prestar servicios de venta al por mayor tradicionales (bulk breaking y crédito), Esprinet desempeña el papel de simplificador para el uso de la tecnología. El grupo ofrece, por ejemplo, una plataforma de comercio electrónico llave en mano para centenares de revendedores, la gestión en tienda para miles de puntos de venta al por menor, soluciones de pagos y financiación especializadas para la comunidad de revendedores, así como la generación de demanda por parte de los usuarios finales y análisis de big data a los principales productores y revendedores tecnológicos que cada vez externalizan más sus actividades de marketing.

Los servicios en la nube, el software de colaboración, los sistemas de videoconferencia, las infraestructuras informáticas avanzadas y las soluciones de electrónica de consumo especializadas, como electrodomésticos conectados o plataformas de gaming, son nuevas áreas de crecimiento de valor añadido que alimentan un crecimiento futuro de los ingresos en el sector, mientras que los servicios logísticos y financieros, así como el modelo de venta para consumo, ofrecen más oportunidades de ampliación de los márgenes.

La omnipresencia de la tecnología y la necesidad de formas más rápidas y sencillas de proporcionar tecnologías cada vez más complejas y diversificadas a las personas y a las empresas abren el camino a posteriores mejoras en el sector de la distribución tecnológica.

Comunicado disponible en www.esprinet.com y en www.emarketstorage.com.

Para más información:

RELACIONES CON INVERSORES

ESPRINET S.p.A.
Tel. +39 02 404961
Giulia Perfetti
giulia.perfetti@esprinet.com

COMUNICACIÓN DE EMPRESA

ESPRINET S.p.A.
Tel. +39 02 404961
Paola Bramati
paola.bramati@esprinet.com

CONSULTORES DE COMUNICACIÓN DE EMPRESA

BARABINO & PARTNERS

Tel: +39 02 72023535

Federico Vercellino
E-mail: f.vercellino@barabino.it
Mob: +39 331 5745171

Linda Battini
E-mail: l.battini@barabino.it
Mob: +39 347 4314536

VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO

millones de euros	9 meses 2021	9 meses 2020	% Var.
Ordenadores (portátiles, tabletas, ordenadores de sobremesa, pantallas)	1.170,7	1.162,2	1%

Impresoras y consumibles	292,4	291,6	0%
Otros productos TI	255,6	188,7	35%
CLIENTES IT	1.718,7	1.642,5	5%
Smartphones	834,4	836,7	0%
Electrodomésticos	49,5	43,6	14%
Videojuegos (hardware y software)	25,5	15,4	66%
Otros productos TI	114,7	106,8	7%
ELECTRÓNICA DE CONSUMO	1.024,1	1.002,5	2%
Hardware (redes, almacenamiento, servidores y otros)	365,6	259,7	41%
Software, servicios, nube	235,5	116,7	102%
ADVANCED SOLUTIONS	601,1	376,4	60%
Ajustes de conciliación	(133,1)	(62,3)	114%
VENTAS DE CONTRATOS CON CLIENTES	3.210,8	2.959,1	9%

VENTAS POR ÁREA GEOGRÁFICA

millones de euros	9 meses 2021	9 meses 2020	% Var.
Italia	1.983,2	1.845,3	7%
España	1.125,5	1.055,1	7%
Portugal	70,4	39,2	80%
Otros países de la UE	20,7	12,1	71%
Otros países fuera de la UE	11,0	7,4	49%
VENTAS DE CONTRATOS CON CLIENTES	3.210,8	2.959,1	9%

VENTAS POR TIPO DE CLIENTE

millones de euros	9 meses 2021	9 meses 2020	% Var.
Retailer/e-tailer	1.413,0	1.459,8	-3%
IT Reseller	1.930,9	1.561,6	24%
Ajustes	(133,1)	(62,3)	114%
VENTAS DE CONTRATOS CON CLIENTES	3.210,8	2.959,1	9%

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA RECLASIFICADA

	9 meses 2021	9 meses 2020	% Var.	Tercer trim. 2021	Tercer trim. 2020
Beneficios de contratos con clientes	3.210.806	2.959.102	9%	973.983	1.124.426
Coste de las ventas sin costes financieros de cesiones	3.042.430	2.827.593	8%	924.646	1.077.412
Costes financieros de cesiones de créditos ⁽¹⁾	2.564	2.773	-8%	814	1.081
Margen comercial bruto⁽²⁾	165.812	128.736	29%	48.523	45.933
<i>Margen comercial bruto %</i>	<i>5,16%</i>	<i>4,35%</i>		<i>4,98%</i>	<i>4,09%</i>
Costes de personal	6.156	48.483	26%	18.564	15.522
Costes operativos	46.778	38.643	21%	13.798	12.752
Margen operativo bruto (EBITDA) ajustado⁽³⁾	57.878	41.610	39%	16.161	17.659
<i>Margen operativo bruto (EBITDA) ajustado %</i>	<i>1,80%</i>	<i>1,41%</i>		<i>1,66%</i>	<i>1,57%</i>
Amortizaciones	3.952	3.247	22%	1.669	1.063
Amortizaciones de derechos de uso de actividad (NIIF 16)	8.166	7.415	10%	2.791	2.476
Amortización de puesta en marcha	-	-	n/s	-	-
Beneficio operativo (EBIT) ajustado⁽³⁾	45.760	30.948	48%	11.701	14.120
<i>Beneficio operativo (EBIT) ajustado %</i>	<i>1,43%</i>	<i>1,05%</i>		<i>1,20%</i>	<i>1,26%</i>
Gastos no recurrentes ⁽⁴⁾	827	3.366	-75%	827	1.150
Beneficio operativo (EBIT)	44.933	27.582	63%	10.874	12.970
<i>Beneficio operativo (EBIT) %</i>	<i>1,40%</i>	<i>0,93%</i>		<i>1,12%</i>	<i>1,15%</i>
Intereses pasivos de arrendamiento (NIIF 16)	2.378	2.509	-5%	797	827
Otros gastos financieros netos	1.938	1.712	13%	644	362
(Beneficios)/ Pérdidas por cambio	1.354	99	>100%	484	(742)
Gastos / (Ingresos) de inversiones	-	-	n/s	-	-
Beneficios antes de impuestos	39.263	23.262	69%	8.949	12.523
Impuestos sobre la renta	10.672	5.779	85%	2.408	2.723
Beneficio neto	28.591	17.483	64%	6.541	9.800

NOTAS

- (1) Descuentos económicos por anticipos «sin recurso» de créditos comerciales en el ámbito de programas rotativos de factoring, confirming y titulización.
- (2) Bruto de las amortizaciones que por destino entrarían en el coste de las ventas.
- (3) Ajusteo debido al bruto de elementos no recurrentes.
- (4) Se incluyen en su defecto en «Otros costes operativos» y, de los cuales, con referencia a los primeros 9 meses de 2020, 1,1 millones de euros se incluyen en su defecto en «Otros costes operativos» y 1,1 millones de euros se incluyen en su defecto en la partida «Amortización de puesta en marcha».

CUENTA DE RESULTADOS SEPARADA CONSOLIDADA

(€/ 000)	9 meses 2021	de los cuales, no recurrentes	9 meses 2020	de los cuales, no recurrentes
Beneficios de contratos con clientes	3.210.806	-	2.959.102	-
Coste de las ventas	(3.045.772)	-	(2.830.979)	-
Margen bruto	165.034	-	128.123	-
Coste de marketing y ventas	(49.540)	-	(36.360)	-
Costes generales y administrativos	(70.953)	(827)	(63.052)	(3.366)
(Reducción)/ recuperación de valor de actividades financieras	392		(1.129)	
Beneficio operativo (EBIT)	44.933	(827)	27.582	(3.366)
(Gastos)/ ingresos financieros	(5.670)	-	(4.320)	-
Beneficios antes de impuestos	39.263	(827)	23.262	(3.366)
Impuestos	(10.672)	231	(5.779)	632
Beneficio neto	28.591	(596)	17.483	(2.734)
- de los cuales, minoritarios	(132)		22	
- de los cuales, dominantes	28.723	(596)	17.461	(2.734)
Beneficios netos por acción básicos (euros)	0,58		0,35	
Beneficios netos por acción diluidos (euros)	0,57		0,34	

CUENTA DE RESULTADOS GLOBAL CONSOLIDADA

(€/ 000)	9 meses 2021	9 meses 2020
Beneficio neto (A)	28.591	17.483
Otros componentes de la cuenta de resultados global que deben reclasificarse en la cuenta de resultados separada:		
- variación de la provisión «conversión en euros»	22	(4)
Otros componentes de la cuenta de resultados global que no deben reclasificarse en la cuenta de resultados separada:		
- variación de la provisión «fondo de indemnizaciones por despido»	165	(62)
- impacto fiscal sobre la variación de la provisión «fondo de indemnizaciones por despido»	(40)	15
Otros componentes de la cuenta de resultados global (B)	147	(51)
Total de beneficios/ (pérdidas) globales para el periodo (C=A+B)	28.738	17.432
- de los cuales, dominantes	28.856	17.413
- de los cuales, minoritarios	(118)	19

CUENTA DE RESULTADOS SEPARADA CONSOLIDADA EN EL TERCER TRIMESTRE

(€/000)	Tercer trimestre 2021	de los cuales, no recurrentes	Tercer trimestre 2020	de los cuales, no recurrentes
Beneficios de contratos con clientes	973.983	-	1.124.426	-
Coste de las ventas	(925.740)	-	(1.078.712)	-
Margen bruto	48.243	-	45.714	-
Coste de marketing y ventas	(14.571)	-	(11.472)	-
Costes generales y administrativos	(23.049)	(827)	(20.987)	(1.150)
(Reducción)/ recuperación de valor de actividades financieras	251		(285)	
Beneficio operativo (EBIT)	10.874	(827)	12.970	(1.150)
(Gastos)/ ingresos financieros	(1.925)	-	(447)	-
Beneficios antes de impuestos	8.949	(827)	12.523	(1.150)
Impuestos	(2.408)	231	(2.723)	320
Beneficio neto	6.541	(596)	9.800	(830)
- de los cuales, minoritarios	(54)		152	
- de los cuales, dominantes	6.595	(596)	9.648	(830)
Beneficios netos por acción básicos (euros)	0,13		0,18	
Beneficios netos por acción diluidos (euros)	0,13		0,17	

CUENTA DE RESULTADOS GLOBAL CONSOLIDADA EN EL TERCER TRIMESTRE

(€/000)	Tercer trimestre 2021	Tercer trimestre 2020
Beneficio neto (A)	6.541	9.800
Otros componentes de la cuenta de resultados global que deben reclasificarse en la cuenta de resultados separada:		
- variación de la provisión «conversión en euros»	23	(3)
Otros componentes de la cuenta de resultados global que no deben reclasificarse en la cuenta de resultados separada:		
- variación de la provisión «fondo de indemnizaciones por despido»	189	(38)
- impacto fiscal sobre la variación de la provisión «fondo de indemnizaciones por despido»	(46)	9
Otros componentes de la cuenta de resultados global (B)	166	(32)
Total de beneficios/ (pérdidas) globales para el periodo (C=A+B)	6.707	9.768
- de los cuales, dominantes	6.690	9.614
- de los cuales, minoritarios	17	154

SITUACIÓN PATRIMONIAL-FINANCIERA CONSOLIDADA RECLASIFICADA

(€/000)	30/09/2021	31/12/2020
Capital inmovilizado	249.549	236.965
Capital circulante comercial neto	344.301	(121.034)
Otros activos/ pasivos corrientes	2.951	(9.887)
Otros activos/ pasivos no corrientes	(24.262)	(19.858)
Total de usos	572.539	86.186
Deudas financieras corrientes	116.763	56.049
Pasivos financieros por arrendamiento	9.709	8.867
(Activos)/ Pasivos financieros corrientes por derivados	(8)	(27)
Créditos financieros a favor de sociedades de factoring	(1.670)	(147)
Deudas por adquisición de participaciones corrientes	1.959	220
Créditos financieros a favor de otros corrientes	(9.858)	(9.617)
Disponibilidad de efectivo	(117.736)	(558.928)
Deudas financieras corrientes netas	(841)	(503.583)
Deudas financieras no corrientes	96.245	107.069
Pasivos financieros por arrendamiento	103.688	93.999
Deudas por adquisición de participaciones no corrientes	1.730	230
Créditos financieros a favor de otros no corrientes	-	(492)
Deudas financieras netas	200.822	(302.777)
Patrimonio neto	371.717	388.963
Total de fuentes	572.539	86.186

SITUACIÓN PATRIMONIAL-FINANCIERA CONSOLIDADA

(€/000)	30/09/2021	31/12/2020
ACTIVO		
Activos no corrientes		
Inmovilizado material	14.117	12.498
Derechos de uso de activos	108.862	99.928
Fondo de comercio	102.200	108.442
Inmovilizado inmaterial	8.601	722
Activos por impuestos anticipados	13.324	12.950
Créditos y otros activos no corrientes	2.445	2.917
	249.549	237.457
Activos corrientes		
Existencias	549.578	402.755
Créditos a favor de clientes	421.959	584.037
Créditos tributarios por impuestos corrientes	168	410
Otros créditos y activos corrientes	62.854	40.186
Activos por instrumentos derivados	8	27
Disponibilidad de efectivo	117.736	558.928
	1.152.303	1.586.343
Total de activos	1.401.852	1.823.800
PATRIMONIO NETO		
Capital	7.861	7.861
Provisiones	333.603	347.602
Resultado neto dominante	28.723	31.405
Patrimonio neto dominante	370.187	386.868
Patrimonio neto minoritario	1.530	2.095
Total de patrimonio neto	371.717	388.963
PASIVO		
Pasivos no corrientes		
Deudas financieras	96.245	107.069
Pasivos financieros por arrendamiento	103.688	93.999
Pasivos por impuestos diferidos	15.015	11.309
Deudas por pensiones	5.312	4.847
Deuda por adquisición de participaciones	1.730	230
Fondos no corrientes y otros pasivos	3.935	3.702
	225.925	221.156
Pasivos corrientes		
Deudas frente a proveedores	627.236	1.107.826
Deudas financieras	116.763	56.049
Pasivos financieros por arrendamiento	9.709	8.867
Deudas tributarias por impuestos corrientes	5.591	224
Deudas por adquisición de participaciones	1.959	220
Fondos corrientes y otros pasivos	42.952	40.495
	804.210	1.213.681
TOTAL DEL PASIVO	1.030.135	1.434.837
Total de patrimonio neto y pasivo	1.401.852	1.823.800

INFORME FINANCIERO CONSOLIDADO

(euro/ 000)	9 meses 2021	9 meses 2020
Flujo monetario de la actividad del ejercicio (D=A+B+C)	(410.451)	(280.504)
Flujo de caja del resultado operativo (A)	57.829	39.629
Beneficio operativo de actividades en funcionamiento	44.933	27.582
Ingresos de operaciones de combinación de negocios	(168)	-
Amortizaciones y otras desvalorizaciones del inmovilizado	12.117	11.762
Variación neta de fondos	180	(652)
Variación no financiera de deudas de pensiones	(445)	(53)
Costes no monetarios de planes de participación	1.212	990
Flujo generado/ (absorbido) del capital circulante (B)	(46.1587)	(315.278)
(Incremento)/ disminución de las existencias	(130.202)	(6.283)
(Incremento)/ disminución de los créditos a favor de clientes	187.089	43.486
(Incremento)/ disminución de otras actividades corrientes	(19.931)	3.067
Incremento/ (disminución) de las deudas frente a proveedores	(498.440)	(365.007)
Incremento/ (disminución) de otros pasivos corrientes	(103)	9.459
Otro flujo generado/ (absorbido) de las actividades del ejercicio (C)	(6.693)	(4.855)
Intereses pagados	(3.273)	(3.560)
Intereses cobrados	28	234
Diferencias cambiarias	(1.077)	31
Impuestos	(2.371)	(1.560)
Flujo monetario de la actividad de inversión (E)	(14.437)	(3.776)
Inversión neta en inmovilizado material	(4.552)	(3.392)
Inversión neta en inmovilizado inmaterial	(285)	(385)
Inversión neta en otras actividades no corrientes	16	1
Adquisición de Dacom	(9.131)	-
Adquisición de IdMAINT	(485)	-
Flujo monetario de la actividad de financiación (F)	(16.304)	55.300
Financiación a medio/ largo plazo obtenida	1.500	44.000
Reembolsos/ renegociaciones de financiaciones a medio/ largo plazo	(22.712)	(11.189)
Reembolsos de pasivos por arrendamiento	(6.829)	(6.201)
Variación de las deudas financieras	60.094	27.477
Variación de los créditos financieros y de los instrumentos derivados	(1.264)	2.869
Distribución de dividendos	(27.234)	-
Adquisición de acciones propias	(19.859)	(1.656)
Flujo monetario neto del periodo (G=D+E+F)	(441.192)	(228.980)
Disponibilidad de efectivo al inicio del periodo	558.928	463.777
Flujo monetario neto del periodo	(441.192)	(228.980)
Disponibilidad de efectivo al final del periodo	117.736	234.797