

Comunicado de prensa de conformidad con el Reglamento Consob n.º 11971/99

**ESPRINET BATE UN NUEVO RÉCORD DE RENTABILIDAD:
EBITDA AJUSTADO: 91 M €
(+5 %) CON UNA CIFRA DE NEGOCIOS ESTABLE EN TORNO A LOS 4700 M €**

SOLUCIONES Y SERVICIOS: INGRESOS EN 2022 DE APROXIMADAMENTE 1050 M € (pre-IFRS 15) Y MARGEN EBITDA DE ESTAS LÍNEAS SUPERIOR AL 4,2 %

Vimercate (Monza Brianza), 23 de febrero de 2022 – El Consejo de Administración de ESPRINET, grupo líder en el sur de Europa en consultoría, venta y alquiler de productos tecnológicos y seguridad informática, reunido bajo la presidencia de Maurizio Rota, ha examinado los resultados preliminares a 31 de diciembre de 2022. Tenga en cuenta que los resultados que figuran a continuación aún no han sido auditados y pueden estar sujetos a cambios tras la aprobación del proyecto de estados financieros y estados financieros consolidados prevista para el 14 de marzo de 2023.

Alessandro Cattani, consejero delegado de ESPRINET: *"Cerramos el 2022, con renovada satisfacción, estableciendo un nuevo récord de rentabilidad, con un EBITDA ajustado que aumenta un 5 % hasta 91 millones de euros y una cifra de negocio casi estable en 4700 millones de euros. El cuarto trimestre, en particular, marcó un crecimiento récord de la rentabilidad del 29 % a pesar del ligero descenso de las ventas debido a la fuerte caída de la demanda de PC en el sector de consumo en comparación con el año anterior.*

El motor de los resultados fue sin duda la estrategia del Grupo de centrarse en líneas de negocio con márgenes elevados, que ahora representan el 42 % de los ingresos totales (38 % en 2021). Dentro de este perímetro, Soluciones y Servicios, con un crecimiento del 19 %, superó los 1000 millones de euros (900 millones tras la aplicación de la NIIF 15), representando el 19 % (16 % en 2021) del negocio total, confirmando una vez más que son las líneas de negocio que en conjunto generan más EBITDA ajustado en términos absolutos, superando a la línea de Pantallas que, sin embargo, factura tres veces más. Además, el peso de los ingresos generados por las ventas a clientes business (revendedores de informática) ha aumentado hasta el 62 % desde el 55 % del año pasado.

Nos satisface que nuestro Grupo, en un año marcado por una gran incertidumbre macroeconómica, ha demostrado una vez más la solidez de su estrategia y, sobre todo, su gran capacidad para ejecutarla".

El análisis de los resultados del período pone de relieve el continuo aumento de la rentabilidad porcentual de las principales líneas de negocio, consecuencia directa de una cuidadosa gestión de la combinación de productos y clientes y de los efectos beneficiosos de los programas de mejora de la satisfacción del cliente en curso.

El papel clave de las inversiones en IT, indispensables en el proceso de transformación digital tanto de la administración pública como del sector privado, destacaron claramente por su estabilidad y competitividad en un incierto escenario post-pandémico, especialmente en el sur de Europa.

Sin embargo, los excepcionales resultados obtenidos en los segmentos de Soluciones y Servicios no compensan totalmente la fuerte ralentización registrada en el segmento de consumo (Retailers y E-Tailers), especialmente en la línea de Pantallas. A pesar de que esta combinación de producto-cliente es la que ejerce una mayor presión sobre los descuentos y, por tanto, sobre la rentabilidad, la demanda de los clientes particulares registró una caída significativa, no solo por la difícil comparación con el año anterior, sino sobre todo por el impacto del contexto macroeconómico, que, con la continua volatilidad de los costes de la energía y los picos de inflación, así como los temores de recesión, mermaron la confianza de los consumidores.

Tras los signos de recuperación del tercer trimestre y, sobre todo, después de un mes de octubre muy halagüeño, en noviembre y diciembre los clientes retail redujeron significativamente sus planes de reabastecimiento de sus estanterías, frenando el plan de reducción de existencias, en particular de Pantallas, que, aunque muy reducidas con respecto al 30 de septiembre de 2022, siguen sin alcanzar los niveles medios normales deseados.

El Grupo ha iniciado nuevas actividades encaminadas a la reabsorción completa de estos excesos de existencias, que prosiguen paralelamente a la constante solicitud de apoyo de su comunidad de proveedores.

La gestión del mix y los consiguientes aumentos de los márgenes permitieron registrar un cuarto trimestre con una rentabilidad récord, pero obviamente requieren atención durante al menos los primeros meses del año actual, por lo que el Grupo prosigue con la aplicación de planes para un mayor control de las estructuras de costes operativos a la espera de señales más claras sobre la evolución prevista del mercado para el año en curso.

VENTAS DE 4700 MILLONES DE EUROS. ESTABLES CON RESPECTO A 2021

En 2022, las ventas procedentes de **contratos con clientes** ascendieron a 4684,2 millones de euros, prácticamente en línea con el resultado del año pasado (4690,9 millones de euros). El último trimestre registró unas ventas de 1466,5 millones de euros, un 1 % menos que en el mismo período del año anterior (1480,1 millones de euros).

(€/millones)	2022	2021	% de variaciones
Italia	2751,7	2854,7	-4 %
España	1749,6	1686,7	4 %
Portugal	126,5	107,5	18 %
Otros países de la UE	36,9	28,7	29 %
Otros países fuera de la UE	19,5	13,3	47 %
Ingresos de contratos con clientes	4684,2	4690,9	0 %

(€/millones)	T4 2022	T4 2021	% de variaciones
Italia	840,4	871,5	-4 %
España	560,9	561,2	0 %
Portugal	51,7	37,1	39 %
Otros países de la UE	7,2	8,0	-10 %
Otros países fuera de la UE	6,3	2,3	174 %
Ingresos de contratos con clientes	1466,5	1480,1	-1 %

Italia, con unas ventas de 2751,7 millones de euros, disminuyó un 4 % en comparación con 2021 en un mercado de distribución que, según la empresa de investigación inglesa Context, con una facturación de 9500 millones de euros, está casi en línea con el año anterior. En **España**, las ventas del Grupo ascendieron a 1749,6 millones de euros, un 4 % más que en 2021, en línea con un mercado que alcanza los 7000 millones de euros de facturación. **Portugal** alcanza los 126,5 millones de euros, un 18 % más que en 2021, y consolida aún más su cuota en un mercado que sube un 10 %, lo que eleva las ventas totales realizadas por el Grupo en la Península Ibérica a casi 1900 millones de euros.

(€/millones)	Ingresos de contratos con clientes				EBITDA ajustado				% de EBITDA ajustado		
	2022	2021	Variaciones	% de variaciones	2022	2021	Variaciones	% de variaciones	2022	2021	Variaciones
Pantallas	2722,2	2893,4	-171,2	-6 %	31,4	29,3	2,1	7 %	1,15 %	1,01 %	0,14 %

Dispositivos	1003,5	978,4	25,1	3 %	22,9	21,2	1,7	8 %	2,28 %	2,17 %	0,12 %
Soluciones	882,8	741,8	141,0	19 %	31,7	24,9	6,8	27 %	3,59 %	3,36 %	0,23 %
Servicios	17,3	12,4	4,9	40 %	6,3	6,3	0,0	0 %	36,42 %	50,81 %	14,39 %
Marcas propias	58,4	64,9	-6,5	-10 %	-1,5	4,4	-5,9	-134 %	-2,57 %	6,78 %	-9,35 %
Total	4684,2	4690,9	-6,7	0 %	90,8	86,1	4,7	5 %	1,94 %	1,84 %	0,10 %

(€/millones)	Ingresos de contratos con clientes				EBITDA ajustado				% de EBITDA ajustado		
	T4 2022	T4 2021	Variaciones	% de variaciones	T4 2022	T4 2021	Variaciones	% de variaciones	T4 2022	T4 2021	Variaciones
Pantallas	826,6	898,6	-72,0	-8 %	14,5	12,0	2,5	21 %	1,75 %	1,34 %	0,42 %
Dispositivos	310,5	326,0	-15,5	-5 %	6,5	9,2	-2,7	-29 %	2,09 %	2,82 %	-0,73 %
Soluciones	306,3	237,2	69,1	29 %	14,1	8,2	5,9	72 %	4,60 %	3,46 %	1,15 %
Servicios	6,9	4,1	2,8	68 %	1,6	0,8	0,8	100 %	23,19 %	19,51 %	3,68 %
Marcas propias	16,2	14,3	1,9	13 %	-0,2	-2,0	1,8	-90 %	-1,23 %	13,99 %	12,75 %
Total	1466,5	1480,1	13,7	-1 %	36,5	28,2	8,3	29 %	2,49 %	1,91 %	0,58 %

Atendiendo a la evolución de las líneas de negocio en las que opera el Grupo, según la segmentación introducida el año pasado en "cinco pilares", las *Pantallas* (PC, tablets y smartphones) bajan un 6 %, al igual que el mercado según datos de Context: más concretamente, PC y tablets -10 %, Smartphones +1 %. En el segmento de *Dispositivos*, el Grupo creció un 3 %, superando al mercado, que muestra una tendencia plana respecto a 2021.

Los segmentos de *Soluciones* y *Servicios* registraron en conjunto un aumento del 19 %, comportándose mejor que el mercado, que, de nuevo medido por la empresa de investigación británica Context, registró un aumento del +16 %. Las ventas de *Soluciones* y *Servicios*, tras la aplicación de la IFRS 15, aumentaron a 900,1 millones de euros desde los 754,2 millones de euros en 2021 y, en consonancia con la estrategia del Grupo de centrarse en líneas de negocio de alto margen, su cuota en las ventas totales aumentó al 19 % (16 % en 2021). *Soluciones* se confirma como la línea de negocio que genera más EBITDA ajustado¹ en términos de valor absoluto, superando a la línea de *Pantallas*, que, aunque facturó tres veces más, registró valores de rentabilidad inferiores, de unos 0,3 millones de euros.

El Grupo sufrió una reducción del 10 % en la facturación del segmento de *Marcas propias* en 2022, atribuible a una serie de operaciones promocionales generadas en el mercado durante el segundo trimestre de 2021, que no se repitieron este año. No obstante, la cifra ha mejorado con respecto al final de los tres primeros trimestres (-17 %), gracias también a los resultados registrados en el cuarto trimestre: +13 %.

(€/millones)	2022	2021	% de variaciones
Minoristas y minoristas electrónicos (segmento de consumidores)	1837,0	2190,2	-16 %

¹ Los costes atribuidos a cada pilar son los costes directos de ventas y marketing, ciertas categorías de gastos generales y administrativos directamente atribuibles a cada línea de negocio (por ejemplo, costes de seguro de crédito, costes de inventario) y, para el resto de los gastos generales y administrativos, se aplicó una distribución proporcional al peso de la línea de negocio en los ingresos totales. Los resultados no están auditados.

Revendedores de informática (segmento de negocios)	3059,6	2648,2	16 %
<i>Ajustes de conciliación</i>	(212,4)	(147,5)	44 %
Ingresos de contratos con clientes	4684,2	4690,9	0 %
<hr/>			
(€/millones)	T4 2022	T4 2021	% de variaciones
Minoristas y minoristas electrónicos (segmento de consumidores)	560,5	777,2	-28 %
Revendedores de informática (segmento de negocios)	919,0	717,3	28 %
<i>Ajustes de conciliación</i>	(13,0)	(14,4)	-10 %
Ingresos de contratos con clientes	1466,5	1480,1	-1 %

Por último, si **nos fijamos en los segmentos de clientes**, en 2022 el mercado del sur de Europa registró un crecimiento del 9 % en el *segmento* Business (revendedor de informática) y un descenso del 9 % en el *segmento de Consumo* (Retailers y E-Tailers), que empeora aún más con respecto al cierre de septiembre de 2022 (-7 %). En comparación con el mismo período del año anterior, las ventas del Grupo superaron al mercado en el *segmento de Business* (3059,6 millones de euros, +16 %) y fueron inferiores en el *segmento de consumo* (1837,0 millones de euros, -16 %).

El peso de las ventas a revendedores de informática en 2022 aumenta hasta el 62 % frente al 55 % del año pasado, reduciéndose progresivamente el peso del segmento de consumo con una mayor presión de descuentos.

EBITDA AJUSTADO DE APROXIMADAMENTE 91 MILLONES DE EUROS, UN 5 % MÁS.

El **margen comercial bruto** ascendió a 243,8 millones de euros, un 5 % más en comparación con 2021 (232,9 millones de euros), sustancialmente por el aumento del margen porcentual (5,20 % en el período enero-septiembre de 2022 frente al 4,96 % del año anterior), consecuencia de la mayor incidencia de las categorías de productos de alto margen que, en línea con la estrategia del Grupo, aumentan su peso en los ingresos hasta el 42 % desde el 38 % del mismo período de 2021. El aumento del margen porcentual es especialmente significativo, ya que se ha logrado a pesar de verse afectado tanto por el mayor coste del transporte a los clientes debido al aumento de los costes del combustible, como por el incremento del coste de los programas de cesión sin recurso de créditos debido a la vertiginosa subida de los tipos de interés ordenada por el Banco Central Europeo.

El **EBITDA** ajustado ascendió a 90,8 millones de euros, un 5 % más frente a los 86,1 millones de euros de 2021, y se calcula bruto de los costes no recurrentes de 2,8 millones de euros incurridos por la sociedad matriz Esprinet S.p.A. en relación con la oferta pública voluntaria de adquisición total de las acciones ordinarias de la sociedad italiana Cellularline S.p.A.

La incidencia en los ingresos mejoró a pesar del aumento del peso de los costes de explotación como consecuencia de los fenómenos inflacionistas, que incidieron especialmente en los costes de los servicios públicos y en el coste de las indemnizaciones al personal devengadas tanto en Italia como en España para compensar la no renovación y/o ajuste de los convenios colectivos nacionales de trabajo. Otros componentes del aumento de los costes de explotación son imputables a las inversiones en nuevo personal, los costes de funcionamiento de los almacenes puestos en marcha en 2021 y los costes relacionados con la reanudación de la movilidad y las actividades de promoción y comunicación debido a la eliminación de las restricciones Covid-19.

CICLO DE CONVERSIÓN DE TESORERÍA A 26 DÍAS, PFN NEGATIVO DE 83 MILLONES DE EUROS Y ROCE DEL 13,0%

El **ciclo de conversión**² de efectivo cierra en 26 días, 13 días más respecto al 4T 2021 y 5 días más respecto al 3T 2022, como consecuencia del aumento del DSI (rotación de stock) (17 días más frente al 4T 2021 y 2 días más frente al 3T 2022) y del DSO (periodo de cobro)r (5 días más frente al 4T 2021 y 2 días más frente al 3T 2022), no apoyados por la evolución de los plazos de pago a proveedores (9 días más frente al 4T 2021 y 1 día menos frente al 3T 2022).

Se registró una **posición financiera** neta negativa de aproximadamente 83,0 millones de euros lo que supone una mejora respecto al 30 de septiembre de 2022 (cuando fue negativa en 382,5 millones de euros) pero inferior a la de 31 de diciembre de 2021 (227,2 millones de euros positivos). El valor de la posición financiera neta a 31 de diciembre está influenciado por factores técnicos como la estacionalidad del negocio, la tendencia de las cesiones "sin recurso" de los créditos comerciales (factoring, confirming y titulización) y la dinámica de los patrones de comportamiento de los clientes y proveedores en los distintos periodos del año. Por tanto, no es representativo de los niveles medios de deuda financiera neta observados durante el período. Los citados programas de factoring y titulización, que definen la transferencia completa de los riesgos y beneficios a los cesionarios y, por tanto, contemplan la cancelación del activo patrimonial, tienen un efecto global sobre el nivel de deuda financiera neta consolidada a 31 de diciembre, cuantificable en 540,2 millones de euros (561,0 millones de euros a 31 de diciembre de 2021).

El **ROCE** se estima en el **13,0 %**, frente al 20,5 % de 2021. Las principales tendencias subyacentes a dicha evolución pueden resumirse de la siguiente manera:

- el **NOPAT (beneficio operativo neto después de impuestos ajustados)** aumenta con respecto al 2021;
- el **capital invertido neto medio**, medido sin los efectos de la introducción de IFRS 16, aumenta (+65 %) por efecto del incremento del capital circulante neto medio.

(€/millones)	EF 2022	EF 2021
Beneficio operativo (EBIT ajustado) LTM ³	71,3	68,5
NOPAT ⁴	52,0	49,7
Capital invertido neto medio ⁵	400,6	242,4
Retorno del capital empleado (ROCE) ⁶	13,0 %	20,5 %

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 es un facilitador del ecosistema tecnológico que, con una fuerte vocación de sostenibilidad ambiental y social, promueve la democracia tecnológica. Con una oferta completa de consultoría, seguridad informática, servicios y productos en venta o alquiler a través de una amplia red de distribuidores profesionales, Esprinet es

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 –sin los efectos de la norma NIIF 16– de los últimos cuatro trimestres.

⁴ Beneficio operativo (EBIT ajustado) LTM, según la definición anterior, 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 la definición anterior, y (b) el capital invertido neto medio, según la definición anterior.

el grupo líder en el sur de Europa (Italia, España y Portugal), ocupa el cuarto puesto en Europa y se encuentra entre los diez primeros a nivel mundial.

Con más de 1800 empleados y una facturación de 4700 millones de euros en 2022, Esprinet (PRT:IM - ISIN IT0003850929) cotiza en la Bolsa italiana.

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

Para más información:

CORPORATE COMMUNICATION

ESPRINET S.p.A.

Tel. +39 02 404961

Paola Bramati

paola.bramati@esprinet.com

Tel +34 682 145 424

Silvia Sánchez

silvia.sanchez@esprinet.com