



COMUNICATO STAMPA

ePRICE 1Q 2018: LAVORI IN CORSO

- **Ricavi a Euro 39,0 milioni (-14.1%) e GMV a Euro 54,9 milioni (-9.1%) in diminuzione come atteso dalla implementazione delle nuove Linee Guida Strategiche**, che comprendono lo spostamento delle vendite delle categorie Long Tail su 3P Marketplace; confronto penalizzante con 1Q 2017 dove nelle stesse categorie prevaleva la vendita diretta.
- **Sensibile miglioramento del Margine Lordo** al 16,2% dei ricavi rispetto al 15,9% del 1Q 2017 e al 14.7% dei ricavi nel 4Q 2017. Ebitda Adjusted a Euro -3,4 milioni
- **Risultato Netto a Euro -4,8 milioni e Liquidità Lorda a Euro 13,1 milioni al 31 marzo 2018**
- **Confermate le Guidance delle Linee Strategiche aggiornate all'8 marzo 2018**

Milano, 9 maggio 2018

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE, la prima piattaforma nazionale di e-Commerce, quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana, ha approvato in data odierna i risultati al 31 marzo 2018.

“Nel primo trimestre dell’anno abbiamo implementato le prime misure annunciate lo scorso 8 marzo nel quadro delle nuove linee strategiche approvate dal CDA, e il lavoro procede come previsto nelle direzioni annunciate di aumento della marginalità e di riduzione dei costi” – è il commento di Paolo Ainio, Amministratore Delegato e Presidente di ePRICE - “Iniziamo a registrare alcuni segnali positivi e siamo confidenti che a fine anno riusciremo a raggiungere gli obiettivi prefissati. I ricavi decrescono a confronto con il 1Q 2017, ma il confronto con questo trimestre era previsto che scontasse un “rebase effect”, dato che la transizione delle categorie Long Tail verso il Marketplace ha avuto inizio solo dopo l’estate 2017. Come primo effetto delle azioni che abbiamo messo in campo, nel primo trimestre del 2018 il nostro marketplace è cresciuto di 26 punti percentuali, il margine lordo percentuale migliora rispetto ai trimestri precedenti e diminuiscono più che proporzionalmente voci legate ad esempio a Capex e costi G&A. Nel corso dei prossimi mesi ci aspettiamo miglioramenti più significativi e il confronto con i trimestri successivi, a partire dal 2Q, è destinato a migliorare.”

Risultati al 31 marzo 2018

Nel primo trimestre 2018 i ricavi del Gruppo sono pari a circa Euro 39,0 milioni. La contrazione dei ricavi nel primo trimestre 2018 è pertanto pari al 14,1% rispetto al corrispondente periodo del 2017, in parte dovuta alla transizione di alcune categorie di prodotti verso il Marketplace. Da registrare che la contrazione dei ricavi è risultata inferiore in termini percentuali rispetto a quanto registrato nell’ultimo trimestre del 2017 (-21,4% rispetto allo stesso periodo dell’esercizio precedente).

Il GMV – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul Marketplace – presenta una contrazione inferiore, pari al 9,1% rispetto al corrispondente periodo dell’esercizio precedente, attestandosi a 55 milioni di euro rispetto ai 60,5 milioni di euro del primo trimestre 2017, grazie al positivo contributo del Marketplace, che cresce circa del 26% rispetto al 1Q 2017. Il peso del Marketplace, lanciato nel 2Q 2015, è arrivato in questo trimestre a circa il 18% del GMV, rispetto al 13% del 2017, al 10% del 2016 e al 5,6% del 2015.

<i>(in milioni di Euro)</i>	Q1 2018	Q1 2017	Var%
Revenues	39.0	45.4	-14,1%
GMV	55.0	60,5	-9,1%

Ricavi e GMV per tipologia di prodotto



Ricavi				GMV			
(In milioni di Euro)	Q1 2018	Q1 2017	Var %	(In milioni di Euro)	Q1 2018	Q1 2017	Var %
Elettronica, Elettrodomestici e altri prodotti	35.680	41.471	-14,0%	Elettronica, Elettrodomestici e altri prodotti	53,3	58,4	-8,6%
Servizi / Altri ricavi	3.312	3.904	-15,2%	Servizi / Altri ricavi	1,7	2,1	-21,4%
Ricavi	38.992	45.375	-14,1%	GMV	55,0	60,5	-9,1%

Nel primo trimestre dell'anno il Gruppo ha registrato 39,0 milioni di euro di ricavi da vendita di prodotti. La contrazione del 14,1% rispetto al primo trimestre 2017 è in parte dovuta allo spostamento dei volumi delle categorie di consumo "Long Tail" (tra i quali piccoli elettrodomestici, smartphone, accessori, pc/laptops) sul 3P Marketplace.

Nelle categorie "Core", e in particolare nella categoria Grandi Elettrodomestici, ePRICE ha mantenuto una market share rilevante, grazie ad un'ottimizzazione della gamma di prodotti e dei prezzi offerti e allo sviluppo dei servizi "premium" (consegna, installazione e ritiro dell'usato).

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, hanno subito una contrazione (-15,2%). Ciò è dovuto in parte al fatto che nel primo trimestre 2017 nella voce "Other" erano presenti ricavi legati alle vendite B2B verso Saldiprivati e verso la collegata Ecommerce Outsourcing per attività di incentive. Inoltre, nel primo trimestre 2018 unitamente alla diminuzione dei ricavi da vendita di prodotto si è registrata una proporzionale diminuzione dei ricavi da trasporto, parzialmente compensata dal buon andamento del Marketplace.

Nel primo trimestre 2018 sono state realizzate una campagna ADV in radio nel mese di febbraio, dedicata al bianco, e una campagna TV in marzo, sulle reti Mediaset, incentrata sulla brand awareness e sui servizi di installazione.

La rete di Pick&Pay e Lockers al 31 marzo 2018 consiste in n. 132 Pick&Pay e n. 297 punti di ritiro automatici (n. 134 e n. 309 al 31 dicembre 2017). I servizi di consegna al Pick&Pay sono ora estesi a tutti i merchant del Marketplace, offrendo anche ai loro clienti e non solo a quelli di ePRICE la possibilità di pagare i prodotti contestualmente al ritiro.

La **performance del Marketplace**, che ha raggiunto n. **1.633 merchants** (+59% numero merchants YoY) e realizzato una crescita del 26% del GMV nel trimestre, è stata trainata dalla crescita del segmento elettronica e dal segmento smartphones. Da notare che i servizi inclusi nel GMV non includono Infocommerce e servizi B2B.

(Indicatori di Performance)

Indicatori di Performance ¹	1Q18	1Q17	Var%
Numero di ordini (migliaia)	191	224	-14,5%
AOV (euro) ²	233	219	+6,4%
Acquirenti (migliaia) ³	149	171	-12,7%

Nel 1Q18 sono stati gestiti 191 mila ordini, -14,5% rispetto al 1Q17, con un valore medio (AOV⁵) pari a Eu 233, in crescita del 6,4%, principalmente per effetto del mix in favore di categorie ad alto ticket (Elettronica ed Elettrodomestici) e dello spostamento delle categorie a basso ticket sul marketplace.

Infine il numero degli acquirenti è pari a 149 mila, in diminuzione del 12,7% circa rispetto al 1Q17, anche in virtù di un contenimento degli investimenti in ADV TV nel trimestre.

¹ Comprendono il 3P marketplace.

² Valore medio del singolo ordine di acquisto (IVA esclusa).

³ Acquirenti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel periodo di riferimento.

Il Margine Lordo è pari a 6.3 milioni di euro, in decremento di 891 migliaia di euro, pari al 12,4%, rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente (7.2 milioni di euro) con un calo meno accentuato rispetto alla riduzione dei ricavi. In termini percentuali, il rapporto Margine Lordo sui Ricavi è pari al 16,2%, in miglioramento rispetto al 15,9% registrato nel primo trimestre 2017 e in deciso miglioramento rispetto al 14,7% registrato nel quarto trimestre del 2017, questo a conferma della efficacia della strategia annunciata durante la presentazione del Piano industriale volta al recupero di marginalità attraverso lo sviluppo del Marketplace e la revisione della politica di pricing.

Il Margine Operativo Lordo rettificato (EBITDA adjusted) è pari a -3.4 milioni di euro, in contrazione rispetto ai -2.4 milioni di euro del primo trimestre 2017.

La variazione è attribuibile principalmente alla contrazione del margine lordo legata come sopra descritto alla contrazione dei ricavi.

Relativamente agli altri costi si segnala una crescita dei costi commerciali e di marketing rispetto al primo trimestre del 2017 pari a circa il +6,5%, dovuto principalmente all'investimento previsto per la campagna TV del mese di marzo, mentre i costi di IT registrano un incremento pari a circa 150k euro (+66,8%) rispetto al primo trimestre del 2017, ma risultano in contrazione rispetto all'ultimo trimestre del 2017 (-8,8%). L'incremento rispetto al primo trimestre del 2017 è principalmente legato all'implementazione del nuovo sistema ERP aziendale nel 2017 con gli annessi oneri di manutenzione.

I costi di logistica registrano una contrazione rispetto al primo trimestre del 2017 pari al 2,1% dovuto alla riduzione dei volumi di ricavi, mentre i costi generali ed amministrativi registrano una contrazione pari a circa il 7%.

Il margine operativo lordo (EBITDA) del primo trimestre 2018 è pari a -3.5 milioni di euro in contrazione del 23,6% ed include i costi relativi ai piani di stock option pari a 57 migliaia di euro e i costi non ricorrenti pari a 36 migliaia di euro relativi ad oneri di riorganizzazione. Nel primo trimestre del 2017 furono registrati oneri non ricorrenti per circa 407 migliaia di euro che includevano i costi relativi ai piani di stock option pari a 102 migliaia di euro e i costi non ricorrenti pari a 305 migliaia di euro sono legati a costi di logistica sostenuti a seguito delle prime fasi di implementazione del nuovo sistema ERP (SAP) che hanno richiesto attività extra di movimentazione merce e servizi ai clienti.

Il Reddito Operativo (EBIT) è pari a -5.5 milioni di euro, rispetto a -4.2 milioni di euro del primo trimestre 2017, per effetto in parte del minore Margine Operativo Lordo, come sopra descritto. Gli ammortamenti presentano un incremento del 34,8% rispetto al primo trimestre 2017 soprattutto per effetto degli importanti investimenti effettuati nel corso del 2017 e per l'implementazione del nuovo sistema ERP aziendale e del nuovo centro logistico di Truccazzano.

Il Risultato ante imposte (EBT) dell'attività in funzionamento è pari a -5,6 milioni di euro (-4,5 milioni di euro nel 1Q17).

Il Risultato netto è pari a -4,8 milioni di euro (-3,8 milioni di euro nel 1Q17).

Il Gruppo presenta al 31 marzo 2017 una Liquidità Netta pari a 8,0 milioni di euro, e Lorda pari a 13,1 milioni di euro: la variazione rispetto al 31 dicembre 2017 deriva principalmente dalle risorse assorbite dalla gestione operativa per euro 12 milioni e dalle attività di investimento precedentemente descritte e pari ad euro 1.2 milioni di euro. Nel corso del periodo il Gruppo ha ottenuto un finanziamento di 5 milioni di euro a breve termine, con rimborso previsto entro 12 mesi. L'assorbimento generato dalla gestione operativa è in gran parte dovuto alla riduzione di debiti verso fornitori influenzata dalla stagionalità tipica del quarto trimestre che aveva portato a significativi acquisti. Inoltre si segnala come la recuperabilità finanziaria del credito di imposta per Ricerca e Sviluppo, pari a 1,6 milioni di euro, sia interamente prevista nel secondo e terzo trimestre del 2018.



Piano di Stock Grant

L'Assemblea degli azionisti ha deliberato in data 17 Aprile 2018 l'approvazione di un Piano di Stock Grant denominato "Piano di Stock-Grant 2016-2018" avente ad oggetto azioni ordinarie, già in portafoglio della Società ePrice riservato a coloro che hanno un rapporto di amministrazione con incarichi esecutivi; e/o (ii) un rapporto di lavoro subordinato o di collaborazione con ePrice S.p.A. o società da questa controllate.

Tale Piano ha la finalità di allineare gli interessi del management con quelli degli azionisti, perseguendo l'obiettivo prioritario della creazione di valore e salvaguardia del patrimonio aziendale in un orizzonte di medio breve periodo, nonché di favorire la retention delle risorse chiave all'interno dell'organizzazione e la continuità dei risultati aziendali.

Fatti di rilievo

- **Paolo Ainio nominato CEO e Presidente**

In data 8 marzo 2018 l'Amministratore Delegato Pietro Scott Jovane ha rassegnato le dimissioni a far data dal 15 Aprile 2018. Il Consiglio di Amministrazione ha conferito i poteri di gestione al Presidente, Paolo Ainio, che assume anche la carica di Amministratore Delegato. Il dottor Jovane manterrà le 975.000 stock-options già maturate alla data di efficacia dello scioglimento del rapporto.

- **Roberto Mazzei nuovo membro del CDA**

L'Assemblea degli azionisti ha approvato la proposta dell'azionista Paolo Ainio, detentore del 22,88% del capitale sociale della Società, di nominare Roberto Mazzei quale nuovo membro del Consiglio di Amministrazione di ePrice S.p.A. in sostituzione del dimissionario Pietro Scott Jovane. Il dott. Mazzei rimarrà in carica fino alla scadenza del mandato dell'attuale Consiglio, e cioè fino all'Assemblea che sarà convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2018.

Il Dott. Mazzei detiene, direttamente ed indirettamente tramite Benedettina S.r.l., n. 505.360 azioni ePrice. Il curriculum vitae e le dichiarazioni rilasciate dal consigliere nominato Roberto Mazzei (relativamente: (i) alla disponibilità ad accettare la carica; (ii) all'inesistenza di cause di ineleggibilità e incompatibilità; (iii) al possesso dei requisiti di onorabilità, professionalità e indipendenza previsti dalla normativa vigente), sono disponibili sul sito internet della Società corporate.eprice.it (sezione Governance / Assemblea degli Azionisti).

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Emanuele Romussi, 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.



Il comunicato stampa è disponibile sui siti corporate.eprice.it e www.1info.it

ePRICE è l'azienda leader dell'e-Commerce italiano. Fondata da Paolo Ainio e quotata dal 2015 sul segmento STAR di Borsa Italiana, è una delle più importanti Internet Company del Paese, con ricavi pari a 189 milioni di euro e GMV (Gross Merchandise Volume) pari a 253 milioni di euro nel 2017. ePRICE è uno dei principali negozi online italiani, specializzato nella vendita di prodotti high-tech (elettronica) e leader nel segmento dei grandi elettrodomestici venduti online. ePRICE ha lanciato a gennaio la piattaforma mobile integrata Home Service, che gestisce le consegne e installazioni premium, con una copertura di 14 milioni di abitanti. ePRICE gestisce un network di 132 Pick&Pay distribuiti in 109 città, punti di ritiro e di pagamento che uniscono i vantaggi di acquistare online con la comodità e la sicurezza del negozio sotto casa.

Per maggiori informazioni:

ePRICE S.p.A.
Gabriele Colasanto
Corporate Development Manager & Investor Relator
+39 02.30315400
investor.relations@eprice.it

Community Strategic Communication Advisers
Marco Rubino di Musebbi
Media Relations
Tel. +39 0289404231
marco@communitygroup.it



ePRICE consolidato

Conto Economico riclassificato consolidato ePRICE

<i>Euro Migliaia</i>	31-Mar-18	% sui ricavi totali	31-Mar-17	% sui ricavi totali	Var %	
Totale ricavi	38,992	100.0%	45,375	100.0%	-14.1%	(6,383)
Costo del venduto[4]	(32,683)	-83.8%	(38,175)	-84.1%	-14.4%	5,493
Margine lordo[5]	6,309	16.2%	7,200	15.9%	-12.4%	(891)
Costi commerciali e di marketing	(2,789)	-7.2%	(2,618)	-5.8%	6.5%	(170)
Costi di logistica	(4,732)	-12.1%	(4,832)	-10.6%	-2.1%	101
Costi IT	(390)	-1.0%	(234)	-0.5%	66.8%	(156)
Costi generali e amministrativi	(1,814)	-4.7%	(1,946)	-4.3%	-6.8%	132
Margine lordo operativo rettificato (EBITDA adjusted)	(3,416)	-8.8%	(2,431)	-5.4%	40.5%	(985)
Costi e proventi non ricorrenti e Piano Stock Options	(93)	-0.2%	(407)	-0.9%	-77.3%	314
Margine lordo operativo (EBITDA)	(3,508)	-9.0%	(2,838)	-6.3%	23.6%	(670)
Ammortamenti e svalutazioni	(1,958)	-5.0%	(1,452)	-3.2%	34.8%	(506)
RISULTATO OPERATIVO (EBIT)	(5,466)	-14.0%	(4,290)	-9.5%	27.4%	(1,176)
Oneri finanziari netti	22	0.1%	1	0.0%	N/A	21
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	(159)	-0.4%	(189)	-0.4%	-15.9%	30
RISULTATO ANTE IMPOSTE DERIVANTE DALL'ATTIVITA' IN FUNZIONAMENTO	(5,603)	-14.4%	(4,478)	-9.9%	25.1%	(1,125)
Utile/(Perdita) netta derivante da attività destinate alla dismissione	785		699		N/A	86
RISULTATO NETTO	(4,818)	5.1%	(3,779)	-6.4%	N/A	(1,039)

Conto Economico Consolidato ePRICE

<i>Euro Migliaia</i>	<i>31-Mar-18</i>	<i>31-Mar-17</i>
Ricavi	39,891	46,879
Altri proventi	117	42
Costi per materie prime e merci	(32,192)	(37,879)
Costi per servizi	(9,065)	(9,524)
Costi per il personale	(2,164)	(2,252)
Ammortamenti e svalutazioni	(1,958)	(1,452)
Altri oneri	(95)	(104)
Risultato operativo	(5,466)	(4,290)
Oneri finanziari	(21)	(28)
Proventi finanziari	43	29
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	(159)	(189)
Risultato ante imposte dell'attività in funzionamento	(5,603)	(4,478)
Risultato derivante dalle attività destinate alla dismissione e dismesse	785	699
Utile (perdita) dell'esercizio	(4,818)	(3,779)

Stato Patrimoniale riclassificato Consolidato ePRICE

<i>Euro Migliaia</i>	<i>31-Mar-18</i>	<i>31-Dec-17</i>
IMPIEGHI		
Capitale Circolante Netto	3,938	(5,452)
Immobilizzazioni	40,177	40,996
Attività a lungo termine	8,985	8,992
Fondo del personale	(2,037)	(2,024)
Passività a lungo termine	(438)	(438)
Capitale Investito Netto	50,625	42,074
FONTI		
Liquidità/Indebitamento Finanziario Netto	8,029	21,340
Patrimonio Netto	(58,654)	(63,414)
TOTALE FONTI DI FINANZIAMENTO	(50,625)	(42,074)

Stato Patrimoniale Consolidato ePRICE

<i>Euro migliaia</i>	31-Mar-18	31-Dec-17
ATTIVITÀ NON CORRENTI		
Impianti e Macchinari	7,470	7,788
Attività immateriali	28,043	28,560
Partecipazioni in società collegate	2,294	2,278
Attività finanziarie non correnti	2,370	2,370
Altre attività non correnti	285	292
Attività per imposte differite	8,700	8,700
TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI	49,162	49,988
ATTIVITÀ CORRENTI		
Rimanenze	15,292	20,270
Crediti commerciali e altri crediti	8,477	8,908
Altre attività correnti	13,406	14,680
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	13,129	21,094
TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI	50,304	64,952
TOTALE ATTIVITÀ	99,466	114,940
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		
PATRIMONIO NETTO		
Capitale sociale	826	826
Riserve	62,646	87,338
Risultato dell'esercizio	(4,818)	(24,750)
TOTALE PATRIMONIO NETTO	58,654	63,414
PASSIVITÀ NON CORRENTI		
Debiti verso banche e altri finanziatori	19	536
Fondi del personale	2,037	2,024
Fondi rischi ed oneri	360	360
Altre Passività non correnti	79	78
TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI	2,495	2,998
PASSIVITÀ CORRENTI		
Debiti commerciali e altri debiti	22,972	37,737
Debiti verso banche e altri finanziatori	7,085	2,095
Altre passività correnti	8,260	8,696
TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI	38,317	48,528
TOTALE PASSIVITÀ	40,812	51,526
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	99,466	114,940

Posizione Finanziaria Netta Consolidata ePRICE

<i>Euro migliaia</i>	31 marzo 2018	31 dicembre 2017
(A) Cassa	(122)	(150)
(B) Altre disponibilità liquide	(13.006)	(20.944)
(C) Titoli detenuti per la negoziazione	-	-
(D) Liquidità (A)+(B)+(C)	(13.128)	(21.094)
(E) Crediti finanziari correnti	(2.004)	(2.877)
(F) Debiti finanziari correnti	5.000	-
(G) Parte corrente dell'indebitamento non corrente	2.003	2.001
(H) Altri debiti finanziari correnti	82	94
(I) Indebitamento finanziario corrente (F)+(G)+(H)	7.085	2.095
(J) Liquidità/Indebitamento finanziario corrente netto (D)+(E)+(I)	(8.047)	(21.876)
(K) Debiti bancari non correnti	-	501
(L) Obbligazioni emesse	-	-
(M) Altri debiti non correnti	19	35
(N) Indebitamento finanziario non corrente (K)+(L)+(M)	19	536
(O) (Liquidità)/Indebitamento Finanziario Netto (J)+(N)	(8.028)	(21.339)

Rendiconto Finanziario Consolidato ePRICE

<i>Euro migliaia</i>	31-Mar-18	31-Mar-17
FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE		
Risultato netto dall'attività di funzionamento	(5,603)	(4,478)
<i>Rettifiche per riconciliare l'Utile d'esercizio al flusso di cassa generato dalle attività operative:</i>		
Ammortamenti	1,958	1,452
Svalutazione crediti	0	0
Accantonamento al fondo benefici dipendenti	108	124
Svalutazione magazzino	0	200
Variazione fondo benefici dipendenti	(96)	(235)
Variazione imposte anticipate e differite	0	0
Quota di pertinenza del risultato d'esercizio di società collegate	159	189
Perdita di valore attività non correnti	0	0
Variazione altre passività non correnti	2	16
Altre variazioni non monetarie	57	102
<i>Variazioni nel capitale circolante</i>		
Variazione delle rimanenze	4,978	271
Variazione dei crediti commerciali	431	1,590
Variazione delle altre attività correnti	1,187	182
Variazione dei debiti commerciali	(14,765)	(11,461)
Variazione degli altri debiti	(436)	538
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	-	-
FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO DALLE ATTIVITÀ OPERATIVE	(12,020)	(11,510)
FLUSSO DI CASSA NETTO DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO		
Acquisizione attività materiali	(103)	(1,046)
Cessione attività materiali	0	0
Variazione Altre attività non correnti	6	5
Acquisizione attività immateriali	(1,019)	(2,503)
Erogazione finanziamenti attivi	0	0
Acquisizione di società collegate	(175)	(300)
Altri investimenti	0	0
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	0	0
FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO (ASSORBITO) DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO	(1,291)	(3,844)
FLUSSO DI CASSA DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO		
Debiti finanziari	4,473	4,252
Aumento di capitale	0	47
Crediti finanziari correnti	873	891
Azioni proprie	0	(156)
Cash flow da attività destinate alla dismissione o dismesse	-	-
FLUSSO DI CASSA NETTO ASSORBITO DALLE ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO	5,346	5,034
(Diminuzione)/Incremento delle disponibilità liquide	(7,965)	(10,320)
DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALL'INIZIO DELL'ESERCIZIO	21,094	54,711
DISPONIBILITÀ LIQUIDE ALLA FINE DELL'ESERCIZIO	13,129	44,391