



Para publicación inmediata  
12 de enero de 2015

Contacto: Medios: Melissa Andrews  
+1 864.286.4425  
[melissa.andrews@scansource.com](mailto:melissa.andrews@scansource.com)

Inversionistas: Mary Gentry  
+1 864.286.4892  
[mary.gentry@scansource.com](mailto:mary.gentry@scansource.com)

## **SCANSOURCE FIRMA CONTRATO DEFINITIVO PARA ADQUIRIR NETWORK1, DISTRIBUIDOR DE VALOR AGREGADO LÍDER EN SOLUCIONES DE COMUNICACIÓN EN BRASIL**

GREENVILLE, SC – ScanSource, Inc. (NASDAQ: SCSC), líder internacional en la distribución de valor agregado de productos de tecnología especializada, ha firmado un contrato definitivo para comprar Network1, Intersmart Comércio Importação Exportação de Equipamentos Eletrônicos, S.A. (“Network1”). Network1 es uno de los distribuidores de valor agregado líderes de Brasil que ofrece una amplia gama de equipos y servicios de comunicación. Como parte de la transacción, ScanSource ha comprado todas las operaciones de Network1 en América Latina, incluidas las de Brasil, México, Colombia, Chile y Perú. Se prevé cerrar la adquisición esta semana, una vez realizada la transferencia de fondos.

Con la compra de Network1, ScanSource podrá expandir su negocio mundial de comunicaciones en América Latina, ofreciendo a los revendedores acceso a proveedores líderes de la industria, como Avaya, Axis, Checkpoint, Dell, Extreme, F5, HP, Juniper, Polycom, Microsoft, Riverbed y Schneider-Electric. Network1, un distribuidor de valor agregado que atiende a la comunidad de revendedores, tiene el compromiso de ofrecer los servicios y el soporte que estos necesitan: especialistas de preventa altamente capacitados; un Centro de Capacitación Autorizado, donde se dicta una gran variedad de cursos presenciales y online; soluciones de marketing especializadas; soporte técnico dedicado; un portal de asesoría que brinda información sobre soluciones, aplicaciones y productos, además de una tienda virtual y una logística excepcional. La adquisición de Network1 complementará el exitoso negocio de soluciones para puntos de venta (Point-of-Sale: POS) y códigos de barras que ScanSource ya tiene en Brasil.

"Creemos que la expansión de nuestra oferta de productos, así como nuestra base de proveedores y clientes, con la inclusión de soluciones de comunicaciones de Network1

traerá buenos resultados” –comentó Mike Ferney, Presidente de Comunicaciones y Servicios de ScanSource, Inc.–. El liderazgo de Rafael Paloni ha sido clave para que su equipo, altamente calificado y centrado en el cliente, sea hoy uno de los principales distribuidores de valor agregado en Brasil, y estamos muy contentos de que se sumen a ScanSource. Esperamos que, juntos, podamos ofrecer soluciones integrales de comunicación, servicios de valor agregado y soporte a los revendedores que desean ampliar o complementar su oferta de productos".

Gracias a la adquisición, ScanSource expande considerablemente su alcance geográfico en Brasil con nuevas sedes en Goiás, Pernambuco y Espírito Santo, que se suman a las que ScanSource Brasil ya tiene en São Paulo, Paraná, Santa Catarina y Ceará. Esta expansión amplía aún más el acceso de los canales a la sólida cartera de productos, servicios de valor agregado y soporte excepcional de ScanSource. Además, la adquisición brindará más oportunidades para mejorar constantemente los servicios ofrecidos en cada sede de ScanSource, de modo de garantizar que los revendedores tengan acceso a herramientas y programas que los ayuden a hacer crecer su negocio.

Las ventas netas de Network1 para el año calendario 2014, sobre una base ajustada según normas US GAAP, se estiman en unos R\$ 720 millones (aproximadamente USD 306 millones, al tipo de cambio promedio para 2014) con márgenes operativos en línea con el negocio de comunicaciones de ScanSource. Network1 tiene más de 60 proveedores, 8,000 canales y cerca de 400 empleados, y es la compañía más grande que ScanSource ha adquirido hasta la fecha. Se espera que la adquisición aumente las ganancias por acción y el retorno sobre el capital invertido (ROIC) en el primer año tras el cierre de la operación, sin incluir los costos de adquisición, en los que se incurre una sola vez. La transacción, que se realizará íntegramente en efectivo, incluye un pago del precio de compra inicial y un monto fijo de deuda neta contraída por un precio inicial de compra de alrededor de R\$ 157 millones (unos USD 60 millones), además de pagos adicionales según el EBITDA de los próximos cuatro años.

### **Disposiciones de salvaguarda**

Este comunicado de prensa contiene comentarios que representan declaraciones a futuro que implican riesgos e incertidumbres. Estas declaraciones se realizan según las disposiciones de salvaguarda de la Ley de Reforma de Litigios sobre Títulos Valores Privados de los Estados Unidos, promulgada en 1995. Diversos factores importantes podrían hacer que los resultados reales difieran considerablemente de los resultados esperados. Dichos factores incluyen, entre otros, que la adquisición de Network1 no logre aumentar las ganancias por acción y el ROIC según lo previsto, y que Network1 no registre

un crecimiento sostenido de las ventas con márgenes operativos en línea con el negocio de comunicaciones de ScanSource. Para obtener más información sobre otros factores que podrían hacer que los resultados reales difieran de los esperados, consulte el informe anual de la Compañía incluido en el formulario 10-K para el año finalizado el 30 de junio de 2014 y los informes trimestrales subsiguientes incluidos en el formulario 10-Q presentado ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos (SEC). Los lectores no deben ampararse exclusivamente en estas declaraciones a futuro, ya que son pronósticos que responden a la coyuntura vigente al momento de emitirse este comunicado de prensa. No asumimos obligación alguna de revisar las declaraciones a futuro o de reflejar hechos o circunstancias que ocurran después de la fecha de publicación de este comunicado de prensa.

### **Acerca de Network1**

Network1 es un distribuidor de valor agregado de soluciones de tecnología especializada para comunicaciones unificadas y colaboración, redes y rendimiento, data center y virtualización, la nube, seguridad lógica, infraestructura y seguridad física. La empresa ha desarrollado una sólida red de más de 60 proveedores, como Alcatel-Lucent, Aruba Networks, Avaya, Axis Communications, Barco, Cambium Networks, Checkpoint, Dell, D-Link, Extreme Networks, F5 Networks, Firemon, FireEye, ForeScout, HDS, HP, Intel Security, Ipswitch, Juniper Networks, Kaspersky Lab, Lenovo, Microsoft, Microsemi, Nutanix, Panduit, Philips, Plantronics, Polycom, Riverbed, Samsung and Schneider-Electric. Network1 tiene oficinas en Brasil y en toda América Latina. Para obtener más información sobre Intersmart Comércio Importação Exportação de Equipamentos Eletrônicos, S.A., visite <http://www.intersmart.com.br>.

### **Acerca de ScanSource, Inc.**

ScanSource, Inc. (NASDAQ: SCSC) es el mayor distribuidor internacional de productos de tecnología especializada y se concentra, principalmente, en soluciones para puntos de venta (Point-of-Sale: POS), códigos de barras, comunicaciones y seguridad física. Los equipos de ScanSource brindan servicios de valor agregado y operan en dos segmentos de tecnología: códigos de barras y seguridad internacionales, y comunicaciones y servicios internacionales. ScanSource tiene el compromiso de ayudar a sus revendedores a elegir, configurar y ofrecer los mejores productos de la industria en prácticamente cualquier mercado vertical de América del Norte, América Latina y Europa. Fundada en 1992, la empresa ocupa el puesto N.º 751 en la lista de las compañías Fortune 1000. Para obtener más información, visite [www.scansource.com](http://www.scansource.com).