



*De conformidad con lo previsto en la Circular 5 y 9/2010 del Mercado Alternativo Brusátil [MAB], por medio de la presente, se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a Cátenon, SA.*

## **INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS 2013 Y PRIMER TRIMESTRE 2014**

*La información que se detalla en el presente informe, constituye un avance sobre las cifras de ventas contratadas, facturación, gastos y EBITDA obtenidas por el Grupo Cátenon en el ejercicio económico concluido en Diciembre de 2013 y a lo largo del primer trimestre del 2014 y se han elaborado a partir de la información no auditada puesta a disposición del Consejo de Administración. Por tanto ésta información no sustituye ni equivale al informe financiero anual previsto en la Circular 9/2010 del MAB y que será convenientemente comunicado en plazo establecido en la referida Circular.*



## 1.- INTRODUCCIÓN

En el segundo trimestre de 2012 (Q2 - 2012)<sup>1</sup> Catenon difundió las directrices estratégicas para los siguientes tres años. Fruto de ese marco estratégico, el Grupo Catenon abordó las fases correspondientes al pasado Ejercicio 2013, en el que se enfrentó a una profunda reestructuración de sus unidades de negocio, estructura de deuda, modelos de producción y modelo de expansión internacional con los objetivos de :

- Mejorar la eficiencia:
  - Mejorando el margen operativo, ventas contratadas y facturación por empleado
  - Focalización de la actividad comercial a ventas de mayor contribución para la mejora del cash flow operativo
  - Concentración de la producción en plataformas de menor coste/hora consultor, lo que se tradujo en el cierre de la plataforma de producción de la UE y traslado de la actividad a la plataforma de India (realizado en el S2 2013)<sup>2</sup>
- Estabilización financiera y mejora de la solidez del balance mediante:
  - Reestructuración de la deuda (refinanciada a término del primer semestre S1-2013)
  - Mejora del Fondo de Maniobra (ampliación de capital en el MAB y cerrada en Diciembre S2-2013)
- Focalización en mercados estratégicos (Golfo Pérsico [GCC], LATAM, Asia), rediseñando el modelo de expansión internacional a un modelo de Licencias para reducir el consumo de recursos financieros, mediante el PAEL (Plan Acelerador de la Expansión vía Licencias):
  - Acuerdo de Licencia en Arabia Saudí (3 oficinas, S2- 2013)
  - Potenciación de licencias en LATAM vía México. (Q4- 2013)
- Excelencia operativa para incrementar la rentabilidad vía recurrencia de clientes.

A término de 2013 se confirma que todas las fases de reestructuración y saneamiento han sido finalizadas con éxito.

Por otro lado la apuesta por la región del GCC y LATAM ha cumplido las expectativas en ventas contratadas (contratos firmados con clientes) .Si bien la demora en la puesta en marcha de algunos proyectos por parte de los clientes - en especial el retraso en el inicio de las operaciones principales del Consorcio del Tren de Alta Velocidad de Meca/Medina-, ha producido un desfase negativo en la facturación del Grupo cifrado en -7%, afectando a su vez en un incremento del 5% de los gastos generados con el fin de poder afrontar tales contratos. El impacto negativo en el EBITDA ajustado (sin los gastos no recurrentes asociados al proceso de reestructuración del año en curso) se estima en un -59% comparado con el estimado en el DAC.

<sup>1</sup> Q: Trimestre

<sup>2</sup> S: Semestre



No obstante, se ha considerado conveniente difundir al mismo tiempo en un apartado adicional, la evolución del negocio del primer trimestre del 2014 [Q1- 2014] para aportar una mejor perspectiva sobre la evolución general de la compañía y el positivo impacto de las acciones y medidas iniciadas y/o realizadas en 2013.

## 2.-AVANCE DE RESULTADOS CONSOLIDADOS EJERCICIO 2013

A continuación se presenta el cuadro comparativo entre la previsión inicial de cierre del ejercicio 2013 publicada en el Documento de Ampliación Completo de noviembre de 2013 (DAC) y los datos provisionales de cierre del ejercicio, pendientes del preceptivo informe del auditor de cuentas Mazars, que una vez emitido la compañía procederá a explicar en todo detalle al mercado.

<b>CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA</b>			
	<b>31.12.2013 pendiente de auditar</b>	<b>31.12.2013 Previsión DAC</b>	<b>Real/ Previsión</b>
<b>CIFRA DE NEGOCIOS</b>	<b>6.011.646</b>	<b>6.456.591</b>	<b>-7%</b>
Gastos de Personal	-4.253.660	-4.176.610	2%
Gestión del conocimiento	-46.323	-45.724	1%
Marketing	-14.914	-6.008	148%
IT	-254.327	-243.255	5%
Servicios Generales	-1.445.723	-1.278.665	13%
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>-6.014.947</b>	<b>-5.750.262</b>	<b>5%</b>
<b>Trabajos para el activo</b>	<b>500.000</b>	<b>500.000</b>	<b>0%</b>
<b>EBITDA Ajustado (*)</b>	<b>496.700</b>	<b>1.206.329</b>	<b>-59%</b>

(\*) El EBITDA Ajustado corresponde al EBITDA antes de gastos de reestructuración por importe de 493.281 euros

La desviación negativa en la cifra de negocios viene dada esencialmente por el retraso en la puesta en marcha de una serie de contratos firmados con clientes a lo largo del último semestre del año S2-2013 por una cuantía de 1,2MM€

En concreto un contrato firmado en Brasil por 400.558€ y cuatro en Arabia Saudí por un total de 813.854€, cuya ejecución se ha visto retrasada por las demoras de los clientes en sus operaciones en la región. Especialmente en Arabia Saudí nos ha afectado el retraso en la ejecución de las obras del Tren de Alta Velocidad de Medina a La Meca. En éste sentido, el citado retraso traslada la cifra de negocio del Grupo en el primer trimestre el año.



### 3.- AVANCE DE LA EVOLUCIÓN DE NEGOCIO DEL PRIMER TRIMESTRE DEL 2014

#### 3.1.- EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO TRIMESTRAL Q4-13 vs Q1-14 / Q1-13 vs Q1-14

A continuación se pueden observar los efectos que el proceso de reestructuración y las ventas contratadas y retrasadas de los últimos trimestres de 2013 han tenido sobre las ventas contratadas, facturación, margen y eficiencia del último trimestre del 2013, Q4-2013, con relación al primer trimestre del 2014, Q1-2014.

	Q4 2013	Q1 2014	Dif %
Ventas contratadas	2.289.418	3.432.237	50%
Cifra de negocios	1.319.424	1.758.248	33%
Gastos de personal	-950.472	-1.093.315	15%
Gastos de gestion del conocimiento	-12.110	-13.778	14%
Gastos de marketing	-2.570	-12.653	392%
Gastos de IT	-69.996	-67.637	-3%
Gastos generales	-382.874	-460.853	20%
Total costs	-1.418.021	-1.648.236	16%
Margen Operativo	-98.597	110.012	212%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	50.000	150.000	200%
EBITDA ajustado	-48.597	260.012	635%
Gastos de reestructuracion	0	-20.000	
EBITDA	-48.597	240.012	594%

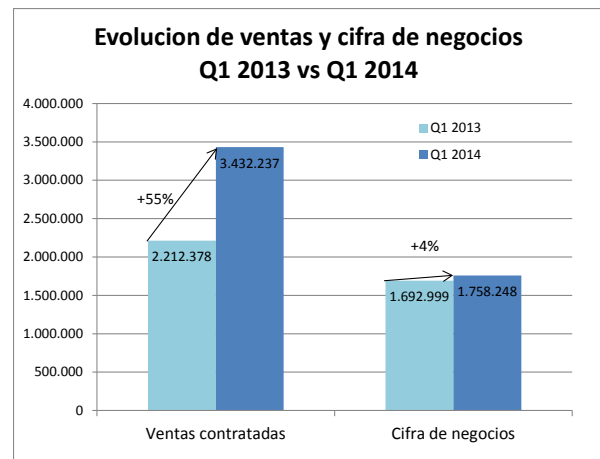
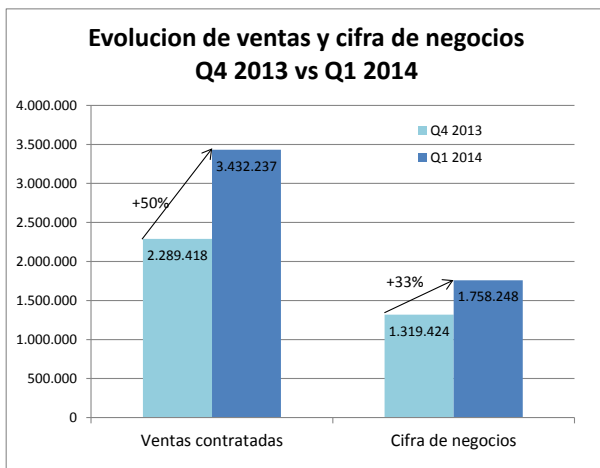
Así mismo, ésta mejora en los ratios se puede observar igualmente si consideramos la estacionalidad que proporciona la comparativa del Q1-2014 con el mismo periodo del ejercicio 2013, Q1-2013.

	Q1 2013	Q1 2014	Dif %
Ventas contratadas	2.212.378	3.432.237	55%
Cifra de negocios	1.692.999	1.758.248	4%
Gastos de personal	-1.249.668	-1.093.315	-13%
Gastos de gestion del conocimiento	-11.361	-13.778	21%
Gastos de marketing	2.590	-12.653	-589%
Gastos de IT	-64.883	-67.637	4%
Gastos generales	-444.664	-460.853	4%
Total costs	-1.767.986	-1.648.236	-7%
Margen Operativo	-74.987	110.012	247%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	150.000	150.000	0%
EBITDA ajustado	75.013	260.012	247%
Gastos de reestructuracion	0	-20.000	
EBITDA	75.013	240.012	220%

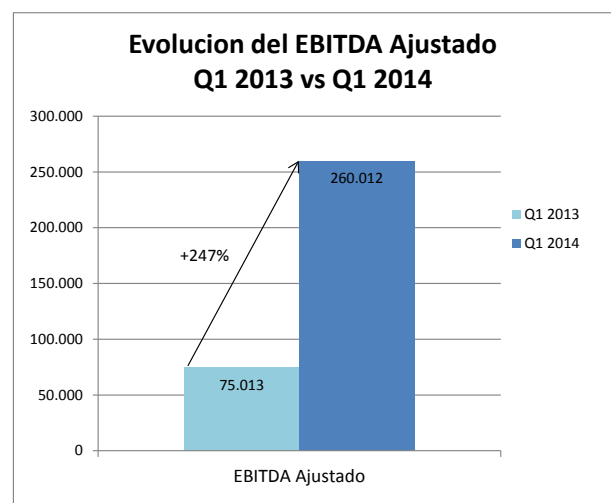
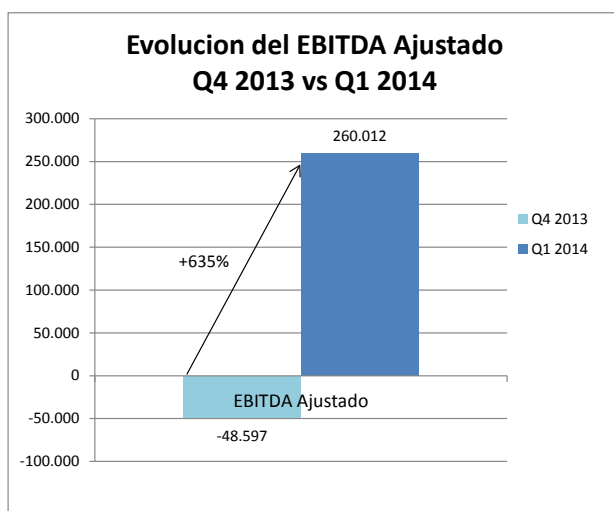


Estos datos del Q1- 2014 están en línea con las proyecciones difundidas en el DAC relativas al 2014.

- La evolución gráfica de las ventas contratadas y cifra de negocios se puede ver en los siguientes gráficos comparativos, tanto de los trimestres correlativos, como de los trimestres estacionales.



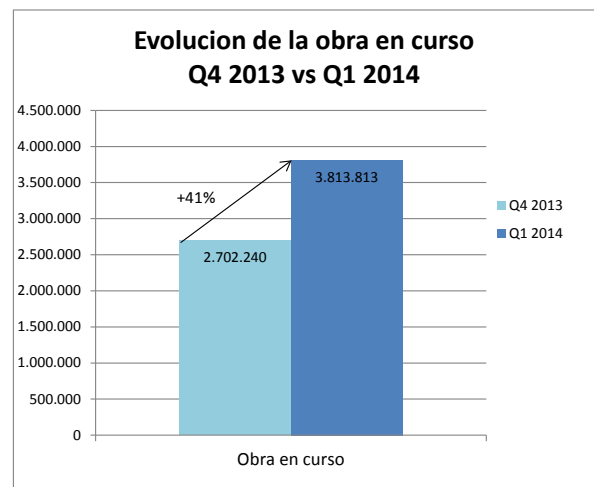
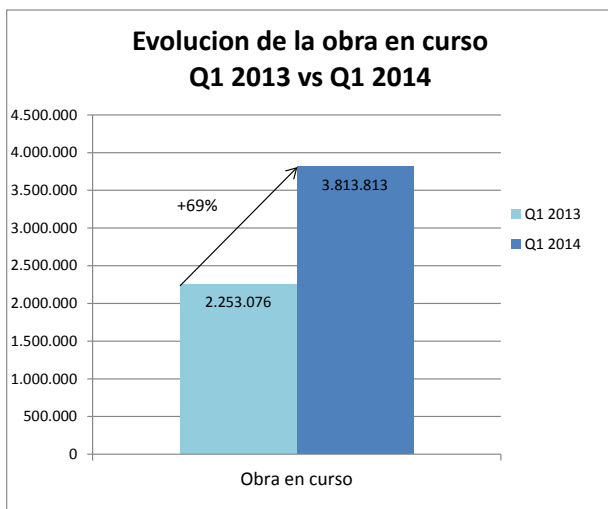
- La evolución del EBITDA ajustado (sin costes de reestructuración) se observa en los siguientes gráficos comparativos de evolución.







- El comportamiento positivo de la "obra en curso"<sup>3</sup> en el Q1-2014, da una idea también del incremento de actividad que la nueva estrategia está aportando a la compañía.

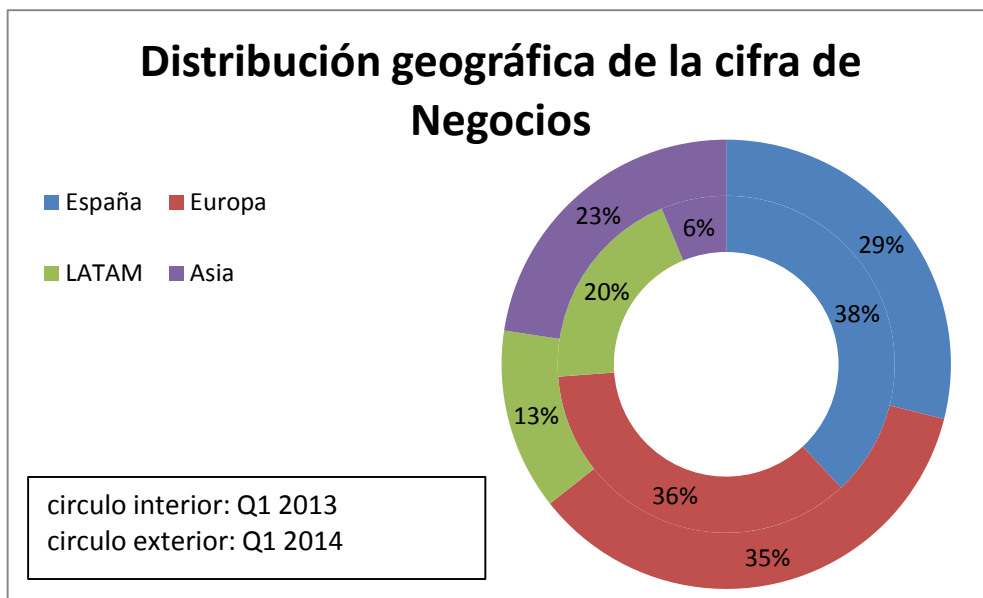


<sup>3</sup> La "obra en curso" se define como la parte del servicio correspondiente a la venta contratada todavía pendiente de ejecutar por parte de Catenon. Refleja el nivel de actividad, y supone un indicador de la cifra de negocios a corto plazo, ya que a la realización del servicio corresponde una factura.



### 3.2.- DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA CIFRA DE NEGOCIOS Q1-13 vs Q1-14

Si bien, Asia va ganando peso específico en la cifra de negocios del Grupo, en el Q2-2014 se hará especial hincapié en mejorar el peso específico de LATAM, como mercado estratégico. En concreto se están haciendo esfuerzos importantes en México por la clara oportunidad de negocio que para el modelo de Cáteron suponen la reforma energética y las fuertes inversiones extranjeras en la industria automotriz, por lo que ambas significan en términos de necesidades de perfiles internacionales especializados.

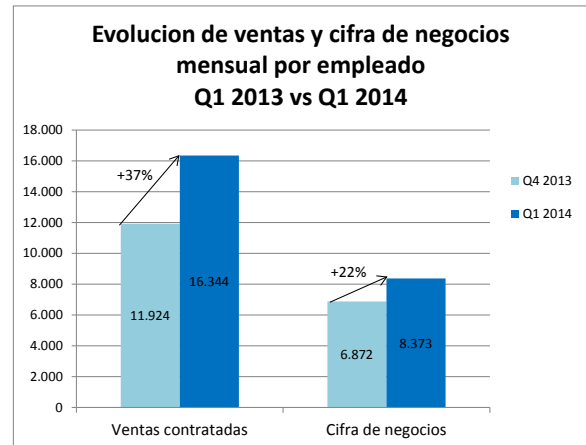
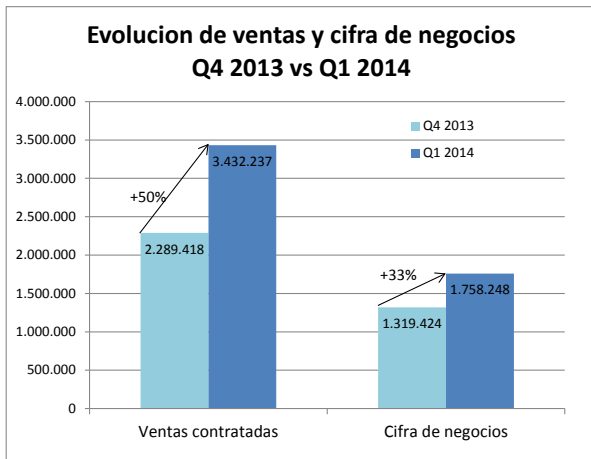




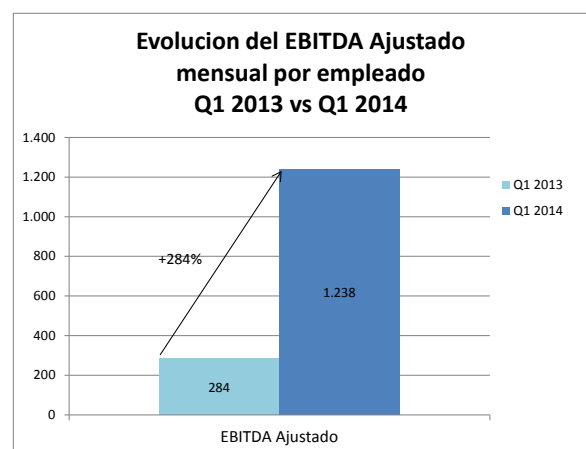
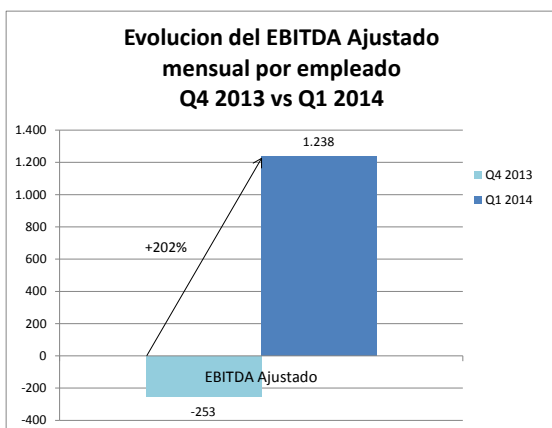
### 3.3.- EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA POR EMPLEADO Q4-13 vs Q1-14 y Q1-14 vs Q1-13

La variabilización de costes, unido a la concentración de la producción en las plataformas de operaciones más eficientes en costes, está impactando de manera positiva en la evolución de la eficiencia por empleado.

- La evolución de las ventas contratadas y cifra de negocios mensual por empleado, se comporta positivamente tanto en su comparativa de trimestres correlativos como en su estacionalidad.



- La contribución mensual a la eficiencia por empleado medida en términos de EBITDA ajustado, muestra también un comportamiento positivo en ambas comparativas.







### 3.4.- CONCLUSIÓN

Con el 2013 se cierra la etapa de reestructuración de la compañía cuyos objetivos fundamentales fueron poder hacer frente a los cambios derivados por un lado de la importante caída de la demanda por efecto de la crisis global y por otro lado de las serias restricciones crediticias impuestas por los mercados financieros.

El proceso de ajuste abordado comienza a dar sus primeros frutos en el 2014, donde se observa no solo un nuevo impulso en el crecimiento de las ventas, sino una estructura más flexible, dinámica y centrada en el crecimiento rentable mediante modelos de expansión internacional basados en una baja intensidad en la demanda de recursos financieros.

Por tanto el reto en los trimestres venideros es y será seguir potenciando los nuevos mercados y los nuevos servicios a nuestros clientes según la estrategia anunciada, sin abandonar la innovación tecnológica y de gestión como señas de identidad y claros elementos de valor futuro para el accionista.

En Madrid a 31 de Marzo de 2014

---

Javier Ruiz de Azcárate Varela  
Presidente del Consejo de Administración  
Grupo Cátenon