



COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN RELEVANTE

CATENON, S.A.

Mercado Alternativo Bursátil- Empresas en Expansión

Plaza de la Lealtad, 1
28001- Madrid

ASUNTO: Adelanto de Resultados del Primer Semestre de 2012

Madrid, 14 de Agosto de 2012

Estimados Señores:

De conformidad con lo previsto en la circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (el "Mercado"), por medio de la presente se pone a disposición del Mercado un avance de los resultados consolidados correspondientes al primer semestre del ejercicio 2012. Esta información se ha elaborado a partir de los datos procedentes de la contabilidad de la sociedad Catenon, S.A.

Este informe no sustituye ni equivale al informe financiero semestral, que será difundido oportunamente dentro de los plazos fijados por la citada Circular.

Atentamente,

Javier Ruiz de Azcárate Varela
Presidente

RESÚMEN EJECUTIVO DEL PRIMER SEMESTRE 2012



0.- RESÚMEN EJECUTIVO

Como resultado de aplicación de la Hoja de Ruta'12 aprobada en el tercer trimestre del 2011, se ha logrado un crecimiento respecto al primer semestre del ejercicio anterior del **26% en ventas (ventas contratadas durante el periodo), 27% en la facturación y un 481% en el EBITDA**, lo que supone una excepción dentro de los datos del sector donde de manera generalizada hay una fuerte caída de las cifras de negocio publicadas (SIA)*.

Este cambio de tendencia operado por Catenon, pone de manifiesto:

A. La flexibilidad del modelo de negocio que permitió en el cuarto trimestre:

- Orientar el negocio hacia los mercados de Asia Pacífico y Latinoamérica.
- Reestructurar para reducir la exposición de la compañía en la UE y en España.
- A la vez se introdujeron innovaciones operativas para la mejora de la eficiencia y del EBITDA.
- Orientar las ventas y arquitecturas del conocimiento a sectores en crecimiento (Nuevas Tecnologías, Energías Alternativas, Telecomunicaciones, Gas&Oil, etc.)

B. La capacidad al mismo tiempo de expandir internacionalmente nuestra actividad iniciando en este semestre operaciones en 39 nuevos países de los 5 continentes.

Por otro lado Catenon pretende poner en marcha un Plan Acelerador de Expansión mediante Licencias 2013 (PAEL'13) que re-activará de manera notable el plan de crecimiento bajo el modelo propio web-squared y solventará los efectos ralentizadores provocados por la crisis global sobre el modelo de expansión internacional de la compañía. El PAEL'13 es un modelo de venta de licencias por sectores enfocado a países de desarrollo estratégico en Asia y Latinoamérica que reforzará el balance, reducirá el riesgo de la expansión y permitirá afrontar nuevas inversiones en nuevas tecnologías y proyectos de innovación. Durante el 2012 se trabaja en la obtención de recursos, formación, research, para comenzar en el primer semestre de 2013 con las primeras pruebas piloto.

1.- VENTAS PRIMER SEMESTRE 2012 vs 2011

1º Semestre 2011	1º Semestre 2012	Variación
5.339.805€	6.752.207€	+26%

2.- FACTURACIÓN PRIMER SEMESTRE 2012 vs 2011

1º Semestre 2011	1º Semestre 2012	Variación
3.801.911€	4.840.039€	+27%

3.- EBITDA CONSOLIDADO PRIMER SEMESTRE 2012 vs 2011

1º Semestre 2011	1º Semestre 2012	Variación
154.433€	897.584€	+481%

* Staffing Industry Analyst August 2012



INFORME AL MERCADO DE RESULTADOS ADELANTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2012

A.- ANTECEDENTES

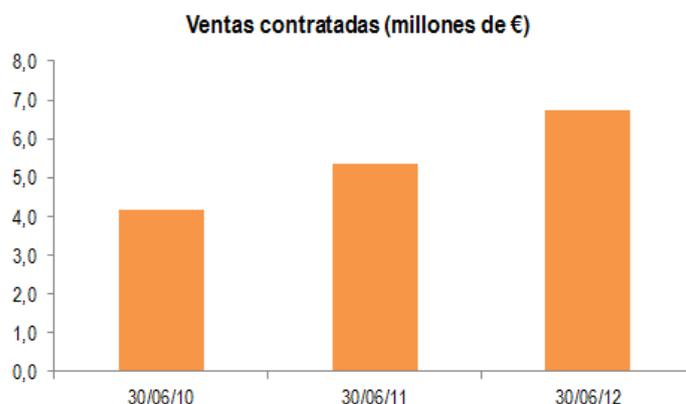
En el Informe de Gestión de las Cuentas Anuales 2011 se adelantaba la Hoja de Ruta '12 que el Consejo de Administración de la Sociedad aprobó con el fin de contrarrestar los efectos producidos por la crisis global tanto en la cifra de negocio, como en la caída del mercado potencial y en la financiación de las operaciones corrientes.

En líneas generales la Hoja de Ruta supuso la reacción de la compañía ante el nuevo escenario global y por ello se re-plantearon los mercados para expandirse, la tipología de servicios y modelo de ventas, el pricing, se rediseñó la organización, y se modificaron los sistemas de control y estableciendo nuevos KPI's y un nuevo sistema de bonus e incentivos a los directivos clave adaptados a las necesidades de gestión del 2012-13. Así mismo se centró toda la innovación tecnológica en la mejora de la productividad y la eficiencia, se aceleró la unificación de las plataformas de operaciones y la revisión de la estructura de costes siguiendo un modelo PBO (Presupuesto Base Cero).

Fruto de esta profunda revisión y adaptación al nuevo escenario han sido los **resultados** que se presentan a término del primer semestre del 2012:

B.- VENTAS Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE OPERACIONES

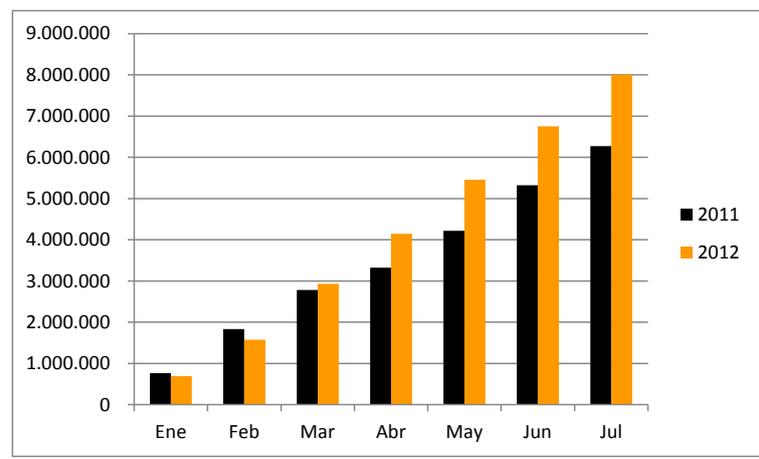
Las **Ventas Contratadas** durante el primer semestre del 2012 crecieron un 26% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior hasta alcanzar los 6,8 millones de euros. Suponiendo un crecimiento de 63% comparando 2012 con el ejercicio 2010.



Ventas contratadas entre el 1 de enero de 2012 y el 30 de junio de 2012, no incluye por tanto "facturación en curso".



Es conveniente ver que ese cambio de tendencia que se logra en Feb.'12, se mantiene a lo largo de los meses del presente ejercicio. Así se puede ver con mayor claridad en el siguiente gráfico, en el que se ha incluido el mes de Julio.



En Julio'12 la variación acumulada con relación al 2011 se sitúa en un 28%, 6 puntos por encima del mes anterior.

Este crecimiento en ventas se ha soportado por el fuerte crecimiento que han supuesto las nuevas oficinas de Latinoamérica y Asia Pacífico, así como en el impacto que han supuesto dichas aperturas en el negocio de Europa por las ventas diferidas a esta zona.





Como ejemplo de este crecimiento a nivel internacional del volumen de ventas, cabe destacar que la Sociedad ha operado durante el primer semestre del 2012 en 39 nuevos países demostrando que el modelo de negocio de búsqueda internacional continua aportando sinergias al Grupo.

Nuevos países en 2012			
1	Algeria	21	New Zealand
2	Andorra	22	Nigeria
3	Argentina	23	Oman
4	Australia	24	Peru
5	Bangladesh	25	Philippines
6	Bulgaria	26	Qatar
7	Canada	27	Scotland
8	Croatia	28	Senegal
9	Egypt	29	Serbia
10	Finland	30	Slovenia
11	Ghana	31	South Africa
12	Guinea	32	Singapur
13	Hong Kong	33	Taiwan
14	Indonesia	34	Thailand
15	Iraq	35	Tunisia
16	Israel	36	Ukraine
17	Jordan	37	Vietnam
18	Lebanon	38	Yemen
19	Malaysia	39	Zambia
20	Mozambique	-	-

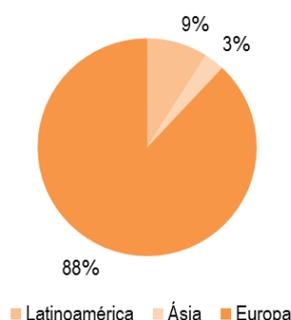


Analizando las cifras y localizaciones de generación de negocio debemos resaltar que:

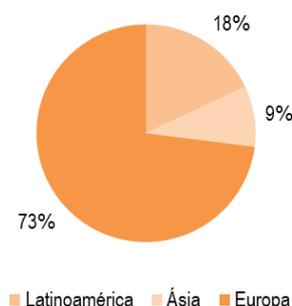
- Latinoamérica y Asia suponen ya un 27% de las ventas del Grupo, regiones con un crecimiento del 127% y del 279%, respectivamente, con respecto a la cifra del mismo periodo del año anterior.
- Europa se mantiene con un peso dentro del Grupo de 43% con un importante crecimiento, destacando el importante avance de las ventas internacionales que ya suponen el 50% de las ventas en zona euro, confirmando el modelo de negocio y, principalmente, orientado a Latinoamérica y Asia Pacífico. Las ventas se computan por la oficina de origen de la venta y, por tanto, se computan en Europa.
- España sigue perdiendo peso relativo sobre el total del Grupo, suponiendo un 30% de las ventas del Grupo pero mantiene su cifra absoluta de negocio como los ejercicios anteriores, con escaso peso del negocio local. En España cerca del 65% de la venta de procesos son internacionales para empresas españolas con interlocutor basado en España.



Ventas contratadas primer semestre 2011

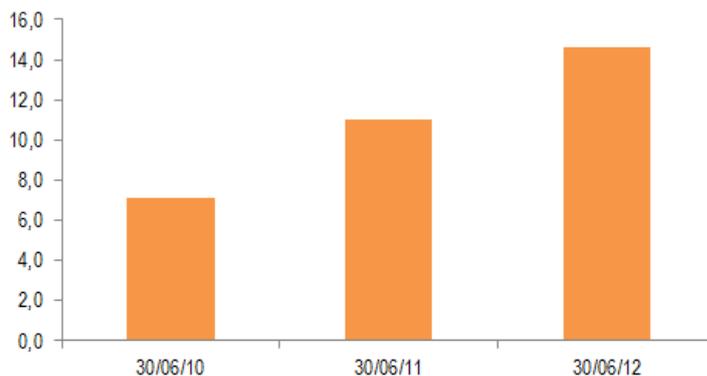


Ventas contratadas primer semestre 2012



- La cifra de ventas consolidada de la Sociedad en primer semestre de 2012 asciende a 6,8 millones de euros lo que supone un crecimiento de 26% con respecto al mismo periodo del año anterior y del 63% con respecto a 2010. Cabe destacar que a nivel internacional, prácticamente el 90% del negocio de la Sociedad se encuentra ya fuera de España frente al 83% del año 2011, siendo clave en esta estrategia de internacionalización el crecimiento de Latinoamérica y Asia Pacífico que suponen un 27% de las ventas del grupo comparada con cerca de 12% en 2011.
- A nivel de actividad comercial, en este primer semestre, se han duplicado el número de visitas a clientes, tanto a nivel desarrollo de negocio como cliente recurrente, de la Sociedad alcanzado las 3,676 visitas claramente superiores a las 2,525 del año anterior. Esto se ve reflejado no únicamente en el crecimiento de 26% respecto al mismo periodo de 2011 sino en el potencial de ventas a corto plazo (cifra que recoge el volumen de ofertas realizadas a clientes ponderadas por el grado de éxito definido por cada unidad de negocio), con un crecimiento de 73% con respecto a año anterior, suponiendo a cierre de este primer semestre una cifra cercana a 6,5 millones de euros.

Volúmen de actividad global* (millones de €)

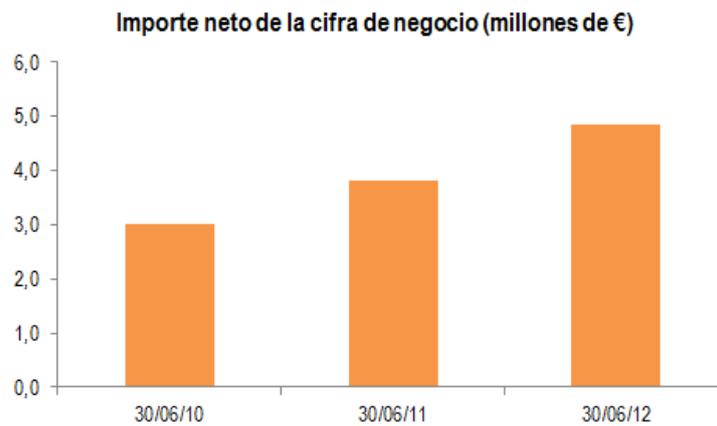


* El volumen de actividad global recoge la cifra de negocio facturada a clientes, la facturación en curso y la cartera de ventas a corto plazo.



B.- EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2012

La facturación para primer semestre de 2012 se sitúa en los 4,8 millones de euros aproximadamente, suponiendo un importante crecimiento respecto al mismo periodo del 2011 del 27,31%. y, prácticamente, del 60% con respecto a 2010.



Es destacable, que a cierre de primer semestre la Sociedad cuenta con 3,3 millones de proyectos en curso que supone facturación pendiente de facturar a clientes y, por tanto, no computa como ingreso en este cierre.

C.- MEJORA DE LA EFICIENCIA OPERATIVA. EBITDA ACUMULADO DEL PRIMER SEMESTRE DEL 2012

El Ebitda del periodo alcanza los 0,9 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 481% con relación al cierre del primer semestre del ejercicio 2011, que alcanzó un EBITDA positivo de 0,15 millones de euros. Este Ebitda del primer semestre de 2012 es 6 veces superior al conseguido en el mismo periodo del ejercicio 2011.

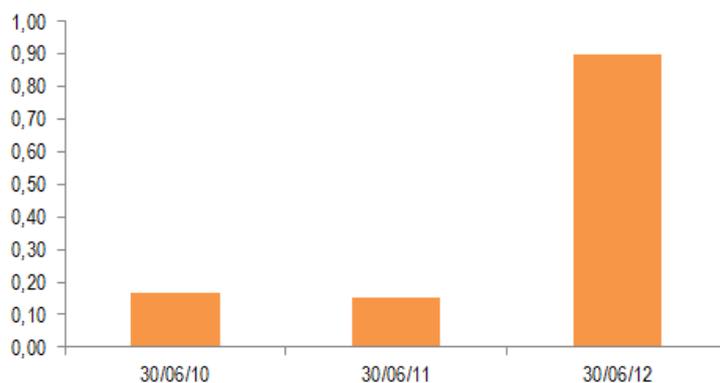
A pesar de las duras circunstancias de mercado y las reestructuraciones abordadas durante el periodo, la flexibilidad del modelo de negocio y su base tecnológica han permitido una importante mejora de la productividad y eficiencia en la cuenta de resultados. Esta mejora de la eficiencia se sustenta, principalmente, en las plataformas de operaciones basadas en España para la UE, Brasil para LATAM, India para proyectos en lengua inglesa más Asia y Oriente Próximo.

Por otro lado la reconfiguración del portfolio de servicios, han derivado en acuerdos marco a nivel global con compañías internacionales de primer nivel.



Esto ha supuesto en este primer semestre un crecimiento del Importe neto de la cifra de negocios de 27% con un incremento de, únicamente, 6% en la cifra de gasto con respecto al mismo periodo de 2011 teniendo operativas más volumen de oficinas o en mayor fase de madurez.

Ebitda (millones de €)

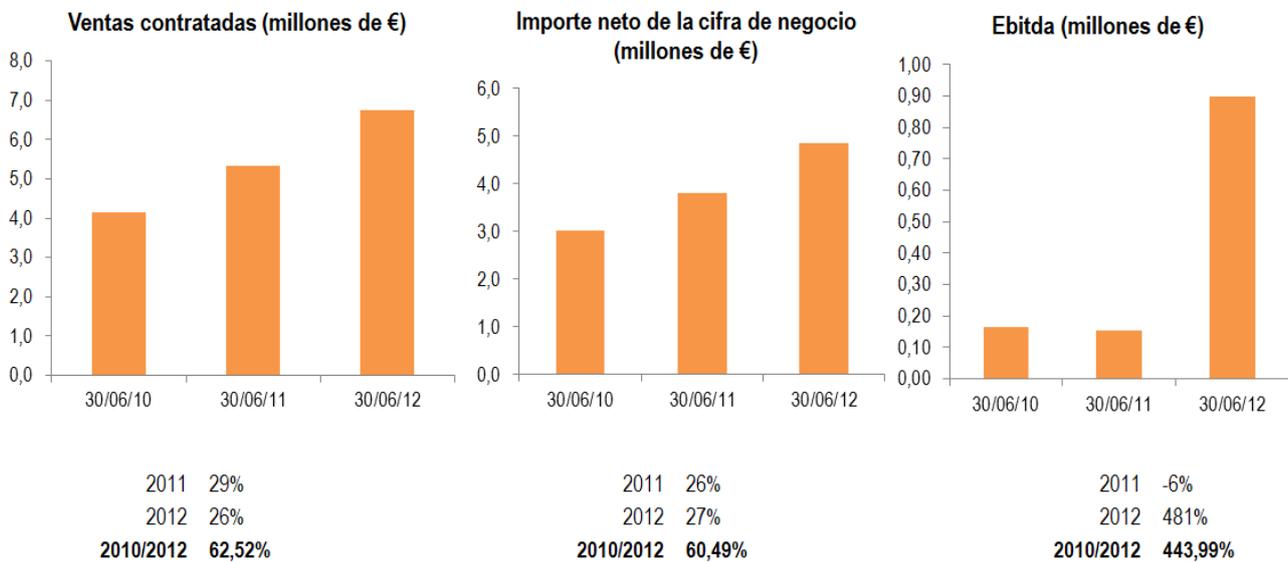


D.- CUENTA DE RESULTADOS ANALÍTICA COMPARATIVA DEL PRIMER SEMESTRE 2012 vs 2011

	1º Sem. 2011	1º Sem. 2012	Dif 2011/2012
Ventas contratadas	5.543.389	6.752.207	22%
Importe neto de la cifra de negocio	3.801.911	4.840.039	27%
Gastos de Personal	-2.816.265	-3.018.861	7%
Gastos de Gestión del conocimiento	-56.691	-46.334	-18%
Gastos de Marketing	-20.104	-30.597	52%
Gastos IT	-223.405	-202.043	-10%
Gastos generales	-906.012	-974.620	8%
Gastos totales	-4.022.478	-4.272.455	6%
Margen operativo	-220.567	567.584	
Trabajos realizados por el grupo para su activo	375.000	330.000	-12%
Ebitda	154.433	897.584	481%



La evolución de todos los ratios comparada en los tres ejercicios, presentan una tendencia muy positiva en términos de capacidad de crecimiento rentable del proyecto.



Con relación al segundo semestre del ejercicio, la compañía seguirá trabajando en el incremento del efecto crossselling entre las diferentes unidades de negocio, enfoque a mercados generadores de caja y en la mejora permanente de la eficiencia de todas las unidades de negocio, así como en el desarrollo para la puesta en marcha en 2013 del Plan Acelerador de la Expansión mediante Licencias (PAEL'13)

En Madrid, a 14 de Agosto de 2012.

Javier Ruiz de Azcárate Varela
 Presidente
 Catenon, S.A.