



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 PRIMER SEMESTRE 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 a lo largo del primer semestre 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 semestral previsto en la Circular 9/2010 del MAB y que será convenientemente comunicado en plazo establecido en la referida Circular.



Dando cumplimiento al compromiso adquirido en la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el pasado día 27 de Junio de 2014, la compañía procede a avanzar los resultados del Grupo alcanzados en el Primer Semestre (S1) del 2014.

AVANCE DE LA EVOLUCIÓN DE NEGOCIO DEL PRIMER SEMESTRE DEL 2014

1.- INTRODUCCIÓN

En el segundo trimestre del 2012, Cáteron después de una profunda reflexión y revisión estratégica, anunció al mercado su Plan Estratégico para ajustar su modelo de negocio y su expansión internacional a un nuevo entorno, tanto financiero como tecnológico.

Básicamente aquella reflexión se tradujo en una nueva estrategia –distinta y más eficiente- con la que alcanzar la visión con la que nació Cáteron en el año 2000. visión que se resume en: "Proveer al mercado de una solución que permita localizar, seleccionar y evaluar los mejores profesionales basados en cualquier parte del mundo para, a través de una plataforma tecnológica, presentárselos a un cliente basado en cualquier otra parte del mundo, y poder ejecutar éste proceso en 20 días hábiles".

El referido Plan Estratégico requería una primera fase de profunda reestructuración de sus unidades de negocio-estructura de producción, modelo de expansión y financiación- que culminó con éxito a cierre del ejercicio 2013.

La Compañía, por tanto, abordó ya en el 2014 la segunda fase del Plan Estratégico, con los pilares que había considerado necesarios para poder crecer con la nueva estrategia marcada.

Para dar forma operativa al Plan Estretégico, en enero de éste ejercicio, el Consejo de Administración aprobó un Plan Director 2014 concreto, en el que quedaron definidas las líneas de trabajo y planes de acción para el presente año dentro de los principales ejes de actuación de la Compañía: Ingresos, Gastos, Balance, Expansión Internacional y Producto.

El Plan Director facilita por un lado el alineamiento estratégico de la compañía y, por otro lado, el seguimiento de la consecución de hitos a corto y medio plazo por parte de la dirección ejecutiva.

En éste primer semestre Cáteron empieza a cosechar los primeros resultados, ya alineados con la nueva estrategia del Grupo.



2.- EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO SEMESTRAL S2-13 vs S1-14 / S1-13 vs S1-14 (*)

Los datos del Primer Semestre (S1) confirman la tendencia marcada en el Primer Trimestre (Q1), mejorando las cifras estimadas para éste periodo por la compañía.

S1-13 vs S1-14 (*)

Cátenon alcanza los 7,1MM€ de ventas contratadas (+32%), mejora la cifra de negocios hasta 4,2 MM€ que supone un crecimiento del 28% (Q1-13 vs Q1-14 +10%) y la eficiencia medida en términos de EBITDA mejora desde 419% (Q1-14) hasta 527% (S1-14), alcanzando 1MM€ en el semestre.

	S1 2013	S1 2014	Dif %
Ventas contratadas	5.383.743	7.127.825	32%
Cifra de negocios	3.253.341	4.162.797	28%
Gastos de personal	-2.277.740	-2.174.837	-5%
Gastos de gestion del conocimiento	-24.785	-29.081	17%
Gastos de marketing	-1.084	-13.143	1113%
Gastos de IT	-125.069	-133.715	7%
Gastos generales	-567.821	-1.027.867	81%
Total costs	-2.996.498	-3.378.643	13%
Margen Operativo	256.842	784.154	205%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	250.000	300.000	20%
Gastos de reestructuracion	-345.761	-73.685	
EBITDA	161.081	1.010.469	527%

Resulta interesante también el análisis sobre la evolución del Segundo Semestre (S2) de 2013 en relación al semestre correlativo, ésto es, al Primer Semestre (S1) de 2014, comparación que pone de manifiesto la buena evolución de Cátenon en todas las líneas de la cuenta de resultados, y especialmente en ventas contratadas (+74%) y cifra de negocio (+51%).

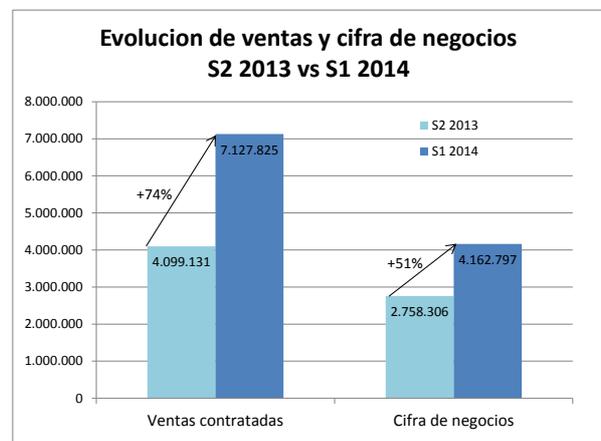
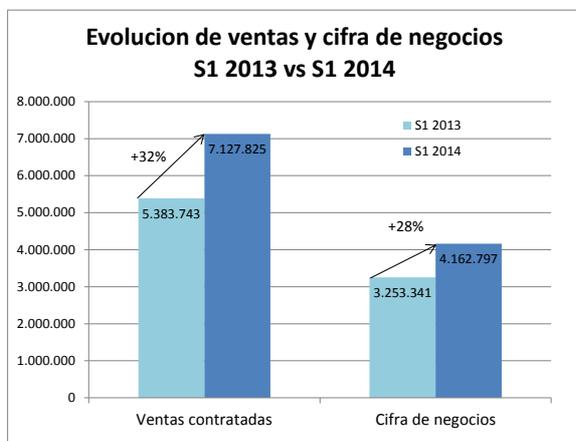
(*) S: Semestre ; Q: Trimestre

	S2 2013	S1 2014	Dif %
Ventas contratadas	4.099.131	7.127.825	74%
Cifra de negocios	2.758.306	4.162.797	51%
Gastos de personal	-2.027.255	-2.174.837	7%
Gastos de gestion del conocimiento	-21.538	-29.081	35%
Gastos de marketing	-13.830	-13.143	-5%
Gastos de IT	-129.258	-133.715	3%
Gastos generales	-947.025	-1.027.867	9%
Total costs	-3.138.906	-3.378.643	8%
Margen Operativo	-380.601	784.154	306%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	248.501	300.000	21%
Gastos de reestructuracion	-613.083	-73.685	
EBITDA	-745.183	1.010.469	236%

La evolución de las principales magnitudes de Cátenon a lo largo de la primera mitad del ejercicio 2014 están en línea con las proyecciones anuales que constan en el Documento de Ampliación de capital registrado en el MAB en 2013.

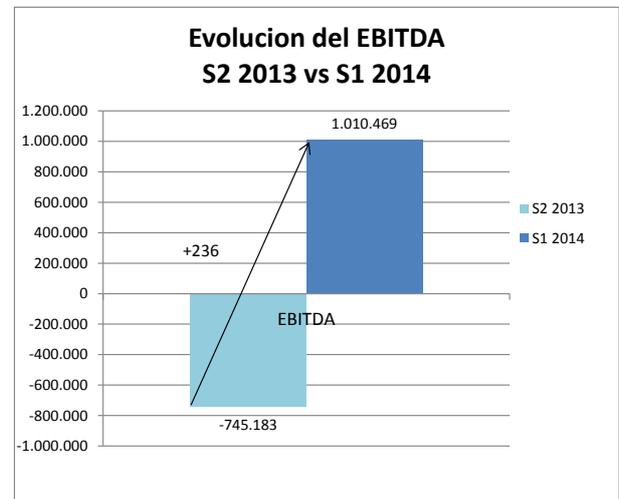
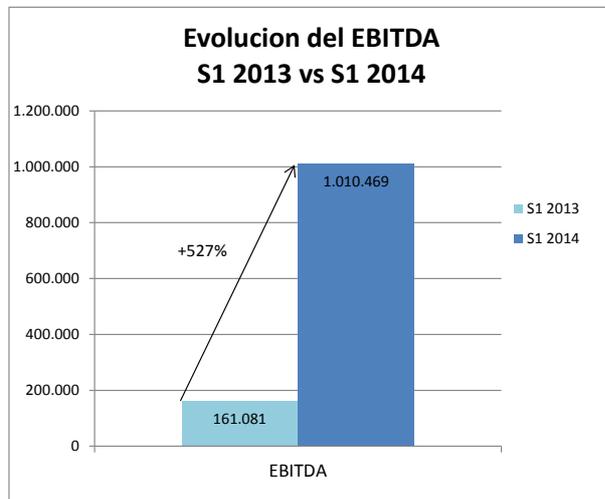
Los datos correspondientes a S1- 2014 están en línea con las proyecciones difundidas en el DAC relativas al 2014.

- Los siguientes gráficos muestran la evolución de las ventas contratadas y la cifra de negocios, de los semestres estacionales y de los semestres correlativos.

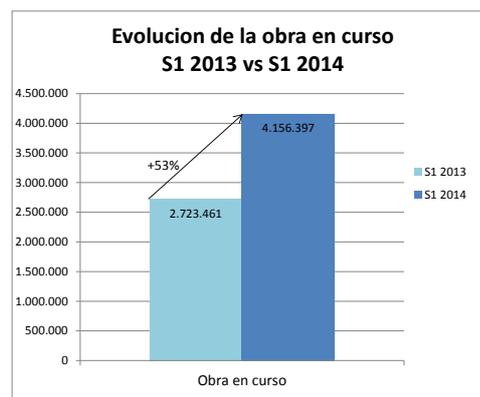




- Los siguientes gráficos muestran la evolución del EBITDA de los semestres estacionales y de los semestres correlativos.



- El comportamiento positivo de la "obra en curso"¹ en el S1-2014, proporciona una adecuada visión acerca del incremento de actividad que la nueva estrategia está aportando al Grupo.



¹ 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.



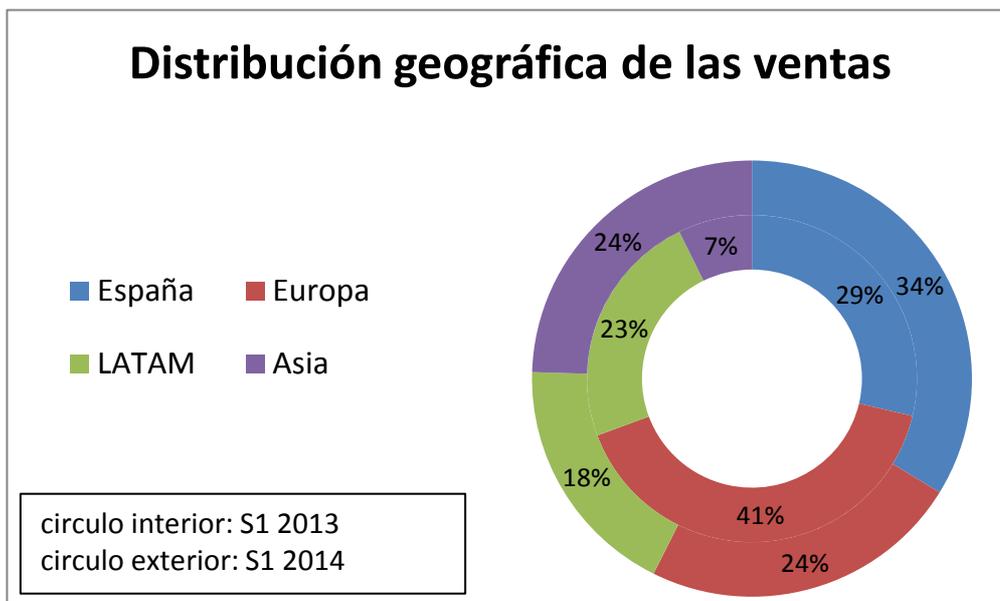
3.- DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA CIFRA DE VENTAS S1-13 vs S1-14

Según el informe de *The Economist Intelligent Unit (Foresight 2020 - Economic, Industry and Trends)*, el 76,5% de los empleos nuevos en el mundo para el próximo decenio se crearán en Asia y LATAM mercados en los que opera comercialmente Cátenon (67% Asia, 9,5% en LATAM, 1,8% en UE).

Cátenon determinó y anunció una estrategia específica orientada a los mercados asiático y latinoamericano. Así, se han potenciado y crecen nuestras ventas en Asia, que pasan de constituir tan solo el 7% en el Primer Semestre del 2013 a alcanzar el 24% del total de ventas del Primer Semestre de 2014.

Con relación a LATAM, la presencia de Catenon se concreta en Brasil y México. En el Primer Semestre de 2014, estamos haciendo un especial esfuerzo mediante la incorporación en México (economía de referencia en la región) de inversores estratégicos que potencien nuestras capacidades de negocio y que esperemos den resultados visibles en el S2 del 2014.

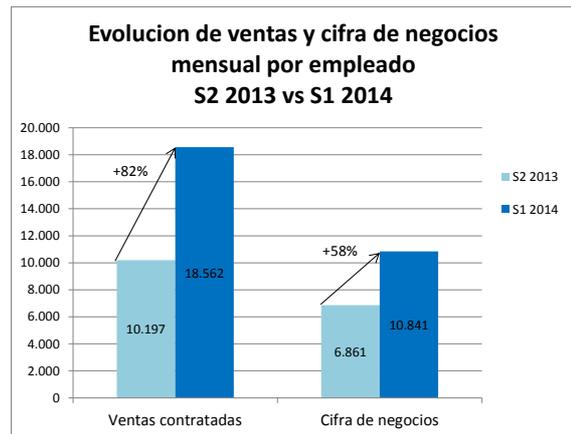
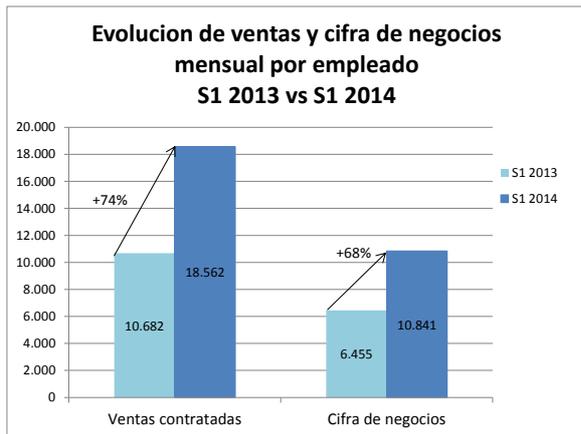
Por último, debido a la indudable mejoría de los indicadores macroeconómicos de España y como resultado de la cuota de nuestra compañía en éste mercado, nuestras ventas se han visto afectadas positivamente por el nuevo ciclo económico en el que España afortunadamente va adentrándose poco a poco.



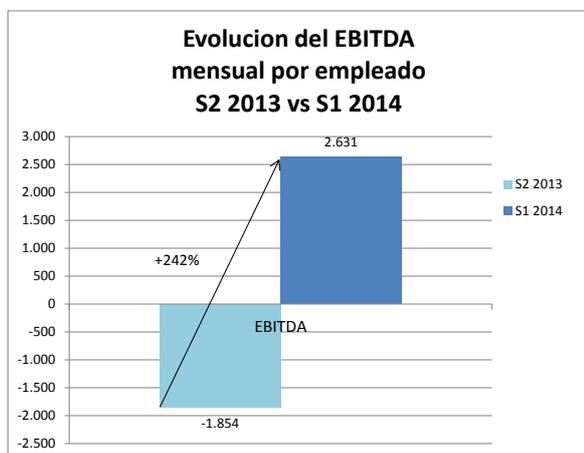
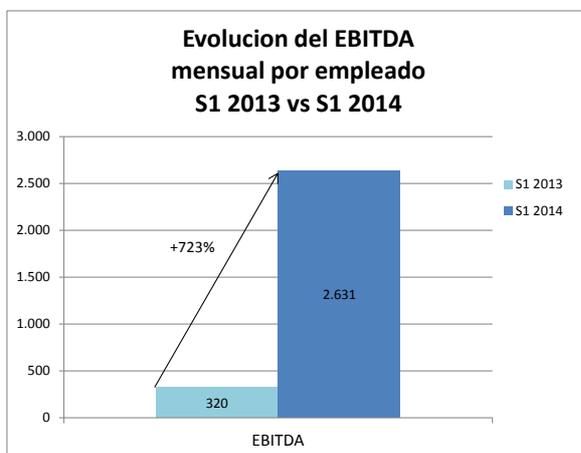
4.- EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA POR EMPLEADO S1-13 vs S1-14 y S2-13 vs S1-14

La creación del *Global Operations GM*, basado en la plataforma de operaciones de Cátenon-India para la integración de todas las operaciones del Grupo, junto con la incorporación en diferentes países de 32 licenciatarios de operaciones, ha hecho que mejore significativamente la eficiencia por empleado en todos los ratios comparativos.

- La evolución de las ventas contratadas y cifra de negocios mensual por empleado presenta un comportamiento positivo tanto en su comparativa estacional como en semestres correlativos y se observa una mejora significativa en el segundo trimestre de 2014.



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





4.- CONCLUSIÓN

Se cierra el primer trimestre con las cifras del negocio alineadas con las expectativas y proyecciones. Queda mucho por hacer en el segundo semestre, pero éste primer hito contribuye sin duda al ánimo e ilusión de todos los profesionales que hoy formamos el equipo Cátenon.

Por otro lado recalcar, como hubo ocasión de anunciar en la última Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el pasado día 27 de Junio, que la Compañía mantiene con verdadera dedicación y entusiasmo su constante esfuerzo y apuesta por nuevos desarrollos de base tecnológica e innovación dentro de nuestra industria. Entendemos que es ahí donde reside nuestro valor como empresa y como proyecto. Con el objetivo de poder abordar éstos proyectos tecnológicos, sin drenar excesivos recursos financieros trabajamos sobre alianzas y acuerdos que nos permiten seguir integrando las últimas tecnologías y tendencias en nuestro modelo de negocio, minimizando el riesgo financiero.

Solo resta agradecer de nuevo la confianza que día a día sentimos que depositan en el proyecto accionistas, clientes y candidatos.

En Madrid a 1 de Julio de 2014



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