

Mercado Alternativo Bursátil – Empresas en Expansión

Plaza de la Lealtad, 1
28001 – Madrid

Zaragoza, 9 de febrero de 2017

Ref. Adelanto de información relativa a la evolución de ventas y cierre del ejercicio 2016 y situación financiera de la Sociedad

Estimados señores:

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relevante.

La Compañía ha tomado razón de la evolución de las ventas a lo largo del último trimestre y, particularmente, durante la campaña navideña, temporada en la que se concentra un porcentaje significativo de las ventas del ejercicio que acaba de cerrar, con fecha 31 de enero de 2017.

La Compañía estima que la facturación del grupo del ejercicio en curso será, aproximadamente, un 14% inferior a la del ejercicio anterior y no podrá compensar la evolución del primer semestre con mejores ventas de la campaña, según tenía previsto. De ahí que, a pesar de contar todavía con datos provisionales, el EBITDA del ejercicio en curso previsiblemente se sitúe en una banda de 1 y 1,5 millones de euros.

El principal motivo que explica este resultado es una pérdida de ventas del grupo en los mercados de Europa Sur (España e Italia) producida por el cierre de tiendas (en su mayoría franquicias) superior al estimado, así como por un leve empeoramiento del margen (que representaría una pérdida de EBITDA de aproximadamente 0,6 millones de euros). El plan 2016, según se anunció, ya contemplaba el cierre organizado de determinadas tiendas o mercados para disminuir el tamaño de la compañía y aumentar su rentabilidad. En esta dirección, la Compañía ha mantenido un férreo control de sus gastos generales en 2016, de forma que la línea de OPEX se reduce en aproximadamente 6 millones de euros.

Destaca también que la compañía ha cosechado niveles de crecimiento muy elevados en su canal *ecommerce*, así como que el comportamiento de las nuevas tiendas “taller”, que ofrecen diferenciales de ventas muy considerables respecto al resto de tiendas (+14% de diferencial).

A la vista de la previsión de cierre del ejercicio 2016 (, el consejo de administración ha adoptado las siguientes decisiones:

- (i) **Medidas financieras:** iniciar conversaciones con las entidades financieras que conforman su *pool* bancario para abordar una modificación de su estructura financiera, mediante un Acuerdo de Refinanciación, con el objetivo de acomodar, en el plano temporal, la estructura financiera derivada de dicho endeudamiento al nuevo plan de negocio de la Compañía y a sus capacidades reales de generación de ingresos. En particular, con el fin de permitir dicha renegociación, se ha solicitado, entre otras: **(i)** el aplazamiento temporal durante un plazo de 90 días del pago de la cuota de amortización del Contrato de Financiación cuyo pago estaba previsto el 31 de enero, así como **(ii)** la suspensión temporal durante dicho plazo del reembolso de las cantidades que puedan devengarse derivadas de los contratos de financiación. La Compañía confía en llevar a buen término dichas negociaciones y la novación global de la estructura de deuda del grupo. La deuda financiera neta estimada a cierre del ejercicio 2016 se situará en niveles similares a los del ejercicio anterior (aproximadamente 31,8 millones de euros).
- (ii) Continuidad del **Plan de eficiencia y reducción de costes** y revisión de procesos tendentes a la simplificación de la gestión que ya fue iniciado en 2015 y supone ejecutar medidas de todo orden (logísticas, marketing, personal, en todos los mercados del grupo) tendentes a reducir los costes operativos, especialmente en las centrales del grupo.
- (iii) Plan de **re-estructuración de filiales** (medidas operativas o corporativas que forman parte del plan de negocio de la compañía), bien porque no aportan EBITDA positivo al grupo, bien porque suponen un esfuerzo de financiación por parte de la matriz. En particular, las principales decisiones a la fecha actual serían: **(i)** en Turquía¹: traspasar el mercado a un franquiciado que adquiere la filial y pasa a gestionar todas las tiendas actuales en régimen de franquicia, y **(ii)** en Argentina²: disolución y posterior liquidación de la filial argentina por estar en causa legal de disolución por pérdidas. Se deja constancia de que dichas

¹ Turquía representa aproximadamente un 4,7% de la facturación del grupo en 2016.

² Argentina representa aproximadamente un 2,9% de la facturación del grupo en 2016.

decisiones de gestión pueden sufrir alguna variación o evolución en función de diferentes circunstancias.

Atentamente,

[sigue firma]

Félix Tena Comadrán
(en representación de Publifax, S.L.)