



En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 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 relativa a Cátenon, SA.

INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE EJERCICIO 2018

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 trimestre del 2018 y se ha 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 periódico prevista en la Circular 15/2016 del MAB



AVANCE DE LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DEL EJERCICIO 2018

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO TRIMESTRAL Q1-18 vs Q1-17:

En el siguiente cuadro se presentan los resultados acumulados del Grupo a 31 de Marzo de 2018 comparativamente con el mismo periodo del ejercicio 2017.

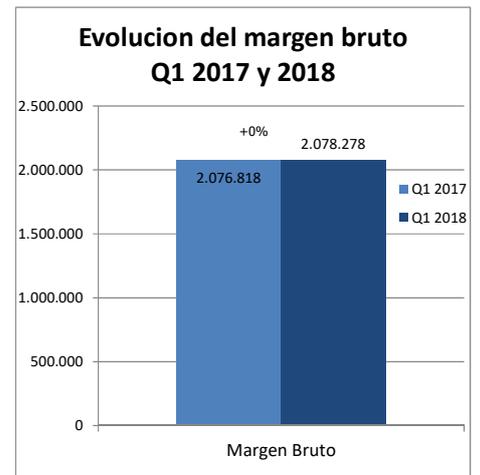
	Q1 2017	Q1 2018	Dif % con 2017	Dif con 2017 (en EUR)
Ventas contratadas	3.859.085	3.577.035	-7%	-282.051
Cifra de negocios	3.832.367	3.052.419	-20%	-779.948
Cost of sales	-1.755.549	-974.142	-45%	-781.407
Margen Bruto	2.076.818	2.078.278	0%	+1.460
Gastos de personal	-1.221.122	-1.225.532	0%	+4.410
Gastos de gestion del conocimiento	-23.579	-34.024	44%	+10.446
Gastos de marketing	-14.119	-22.507	59%	+8.388
Gastos de IT	-56.603	-50.848	-10%	-5.755
Gastos generales	-300.457	-265.892	-12%	-34.565
Total gasto	-1.615.880	-1.598.803	-1%	-17.077
Margen Operativo	460.938	479.475	4%	+18.536
Trabajos realizados por el grupo para su activo	60.000	30.000	-50%	-30.000
EBITDA	520.938	509.475	-2%	-11.464

El Grupo continúa focalizado en la mejora de la rentabilidad de todas sus operaciones reduciendo su exposición en proyectos de baja contribución, saneando también la cartera comercial. Esta mejora en la cualificación de las ventas se traduce en una clara reducción del coste de ventas (-41%) para un mismo volumen de ventas contratadas.

El negocio se potencia en Europa y en Asia, zonas que presentan importante potencial de crecimiento para 2018.

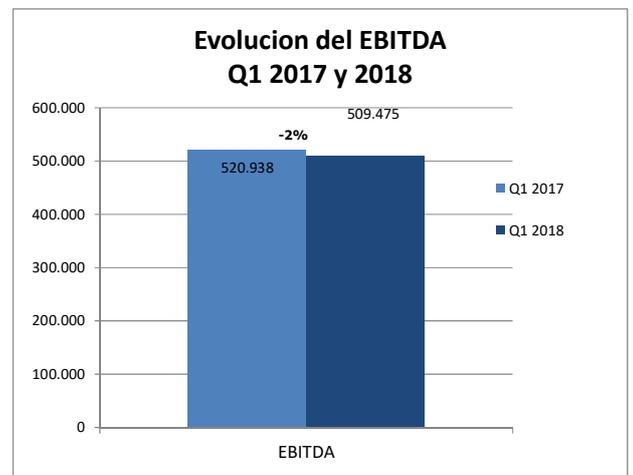


En los gráficos a continuación se compara la evolución a cierre del primer trimestre de las ventas contratadas, de la cifra de negocios, y del margen bruto:



El decrecimiento observado en las ventas contratadas se debe a la decisión de aminorar el crecimiento de la línea de actividad de menor margen denominada proyectos "llave en mano". Esta medida ha supuesto un ahorro de 781 miles de euros en coste de venta, y afecta negativamente en 780 miles de euros a la cifra de negocios en el Q1 del 2018 respecto al mismo periodo de 2017, sin que se vea afectado el margen bruto de Grupo.

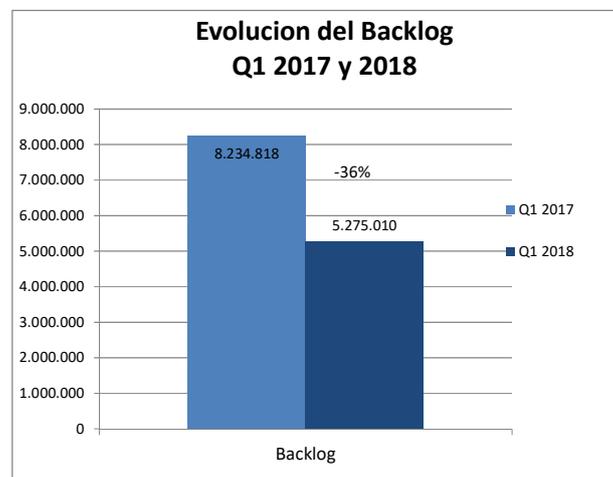
En el grafico siguiente se ilustra la evolución del margen operativo y del EBITDA del grupo:





La rentabilidad, medida en términos de margen operativo, mejora con 479 miles de euros (un 16% sobre cifra de negocios, mejorando respecto a los 12% del primer trimestre 2017). El descenso de 11 miles de euros observado en el EBITDA se debe esencialmente al menor importe de trabajos realizados por la compañía para su activo en este trimestre.

El gráfico a continuación representa la evolución del Backlog:



El Backlog¹ refleja los proyectos en curso. Como se anunció en el Plan Director, aquellos proyectos en los que la rentabilidad esperada no cumpliera con los requisitos de margen bruto establecidos, se han ido concluyendo y no se han renovado, lo que reduce el backlog un 15,8% con relación al trimestre anterior que estaba cifrado en 6,2MM€ y un 36% si se compara con el primer trimestre del ejercicio 2017, cuando se puso en marcha el Plan Director. Esta política de gestión sin embargo, está generando los efectos positivos buscados en el referido: reducción de riesgos, mejora del margen de contribución y generación de caja operativa.

¹ *Backlog* se define como la parte del servicio correspondiente a la Venta contratada todavía pendiente de ejecutar y facturar por parte de Catenon.



Finalmente, en los ratios de productividad se mantiene el margen operativo por empleado, si bien se reduce la cifra de ventas y facturación por empleado, como consecuencia de las medidas adoptadas derivadas del mencionado Plan Director.



En Madrid, a 06 de abril de 2018

Miguel Ángel Navarro
Consejero Delegado
Grupo Catenon