



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 relativa a la emisora Catenon, S.A..

AVANCE DE RESULTADOS

CIERRE DEL EJERCICIO 2016

1.- ANTECEDENTES

La evolución del ejercicio 2016 ha ido mostrando un comportamiento diferente entre las regiones de Europa y Asia (UE-Asia), que crecen de manera sostenible, el mercado latinoamericano (LATAM) que ha mostrado un comportamiento absolutamente anómalo y muy lejos del escenario contemplado en las previsiones con las que se realizaron las proyecciones de negocio y Middle East afectado por el retraso en algunas fases de los proyectos en curso en Arabia Saudí.

El sector de la búsqueda y selección de profesionales cualificados tiene una fuerte sensibilidad a situaciones de crisis. Es precisamente en éstas situaciones ante las que nuestros clientes en general paralizan los procesos de contratación, ralentizan decisiones de incorporación de profesionales y por otro lado los candidatos suelen mostrarse reacios a propuestas de cambio. La exposición internacional de Catenon hace que estas situaciones afecten de manera directa a nuestras operaciones en regiones de mayor inestabilidad o en crisis.

Con carácter previo al análisis de la situación, se debe reconocer que ante escenarios de mayor volatilidad y riesgo, es de todo punto exigible una mayor prudencia en las proyecciones y sobretodo una mayor anticipación ante los impactos que estas situaciones adversas pudieran generar en el giro normal del negocio.

Por ello, independientemente de que existan cambios notables en los últimos meses del año, como se expondrán más adelante (relación México –EEUU, deterioro de las previsiones en Brasil, impactos negativos de los tipos de cambio, etc), es evidente que una mayor anticipación ante escenarios más negativos de los previstos, acompañados de un refuerzo en los sistemas de control de gestión, habrían amortiguado los efectos que hemos sufrido.

En este sentido, como se detallará más adelante, el Consejo de Administración ha exigido:

1. Tomar las necesarias medidas que mejoren de manera determinante las labores de presupuestación, proyecciones y control de gestión.
2. Abordar el ajuste y reestructuraciones necesarias que garanticen el buen giro de la compañía.
3. El cese de directivos y de aquellas personas de los equipos que no hayan operado con la debida diligencia y con los niveles de prudencia en sus proyecciones, anticipación a riesgos comerciales y rigor en el imprescindible control de gestión que estas situaciones adversas sin duda requieren todavía mayor intensidad.

Dicho lo anterior, como se avanzaba al inicio, LATAM ha sufrido un significativo cambio de escenario en los dos principales mercados en los que opera Catenon, Brasil y México.

Así Brasil entra en recesión, en 2016 su caída del PIB alcanza en las últimas previsiones el 3,45% - el peor dato desde 1990-, el desempleo se dispara un 66% con relación al 2014 (cuando Catenon inicia sus operaciones en el país) y los estímulos fiscales parecen no llegar por la crisis política en la que se encuentra inmerso el país.

Por otro lado México es un mercado extraordinariamente sensible al resultado del proceso electoral norteamericano. El resultado final ha dado un vuelco en las previsiones de las

variables macroeconómicas de éste país. En particular afecta a toda su industria automotriz y a su principal fuente de ingresos que es el sector de Oil & Gas.

Ambos sectores fueron precisamente los que determinaron la estrategia de crecimiento de Catenon en el país. Las expectativas generadas por la reforma constitucional en materia energética, liderada por el actual Presidente, sin embargo no ha llegado a su aplicación ejecutiva por la demora en la aprobación de las denominadas leyes secundarias que dan el desarrollo ejecutivo a la mencionada reforma. Adicionalmente Catenon apostó por el sector automotriz, no sólo por la importancia de ésta industria en la economía mexicana, sino por las inversiones previstas de las empresas estadounidenses del sector en México, que generarían importantes bolsas de empleo cualificado. Como ya es sabido con la victoria del Presidente Trump, muchas de éstas inversiones previstas ya han sido canceladas y otras están retrasándose hasta que se aclare el nuevo marco de relación entre ambos países.

Por tanto centramos primero el análisis en LATAM, que es la que ha tenido un mayor impacto en el resultado y en la cifra de negocio.

Si bien en el Hecho Relevante publicado el pasado 26 de Octubre de 2016, en el que se actualizaban las proyecciones comunicadas al mercado el 17 de Octubre de 2015, ya se avanzaban los síntomas de deterioro de las operaciones en LATAM que se apreciaban en nuestra operación ordinaria, la profundidad de los mismos no fueron adecuadamente proyectados. En concreto se detectaba en Brasil (donde la compañía disponía de operaciones en Sao Paulo, Curitiba y Río de Janeiro) que se estaban demorando y cancelando proyectos (ponemos especial énfasis en la situación extremadamente deteriorada de Río de Janeiro ya pasados los JJOO) y por otro lado la de México, en donde se deterioraban los cobros a clientes y por otro lado se retrasaba la ejecución de proyectos.

A lo largo del 2016, debido al retraso en la puesta en marcha del desarrollo en automoción y en Oil & Gas, los equipos de ambos países se encargaron mientras tanto del desarrollo en la región del modelo de licencias, como se explicaba en el Hecho Relevante del 26 de Octubre de 2016.

Como se detalla en diferentes comunicaciones al mercado, este modelo consiste en la concesión de licencias de explotación comercial de Catenon enfocadas en industrias o sectores otorgadas a profesionales especialistas certificados por Catenon. A través de estos licenciarios sectoriales y/o funcionales de desarrollo de negocio y operaciones, se trataba de ir construyendo mercados verticales basados en "arquitecturas del conocimiento" específicas de cada sector y tipo de puesto a nivel global.

A la vista de la evolución negativa de los indicadores de gestión en LATAM y Licencias y ante el previsible deterioro adicional surgido del nuevo escenario de Noviembre, el Comité de Dirección del Grupo asume en Noviembre la gestión directa en LATAM y Licencias para analizar con todo detalle la viabilidad de los contratos, cartera de clientes, riesgos, equipo humano, etc..., con el objetivo de valorar el nuevo escenario y así tomar todas las decisiones necesarias que eliminen los riesgos de las operaciones en LATAM y Licencias.

De este proceso resultan una serie de medidas que tienen impacto en el resultado del Grupo y que una vez han sido debidamente cuantificadas se avanzan al mercado.

2.- AVANCE PREVISIÓN DE CIERRE DEL EJERCICIO 2016 Y COMPARATIVA CON EL HECHO RELEVANTE DEL 26 DE OCTUBRE DE 2016

En el siguiente cuadro se avanzan las cifras de cierre del ejercicio 2016 y posteriormente se explican partida por partida los efectos producidos y las medidas tomadas:

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA							
	2014	2015		2016			
	31.12.2014	31.12.2015	Δ Real 2015 / Real 2014	2016 (e)	Δ 2016 (e) / 2015	Previsiones 2016 del HR publicado el 26.10.2016	Δ 2016 (e) / Previsiones Oct. 2016
VENTAS CONTRATADAS	17.914.344	25.023.109	+40%	23.277.135	-7%	24.039.859	-3%
CIFRA DE NEGOCIOS	8.275.892	13.392.184	+62%	14.225.633	+6%	15.362.451	-7%
Cost of Sales	-533.253	-4.747.055	+790%	-7.619.936	+61%	-7.601.143	+0%
GROSS MARGIN	7.742.639	8.645.129	+852%	6.605.697	-24%	7.761.308	-15%
Gastos de Personal	(4.231.078)	(4.837.366)	+14%	(5.554.939)	+15%	(5.358.149)	+4%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	-51%	-36%		-39%		-35%	
Inversión del conocimiento	(61.662)	(96.898)	+57%	(121.727)	+26%	(114.570)	+6%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	-1%	-1%		-1%		-1%	
Marketing	(28.272)	(53.939)	+91%	(57.541)	+7%	(39.077)	+47%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	0%	0%		0%		0%	
IT	(279.005)	(251.271)	-10%	(373.688)	+49%	(352.447)	+6%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	-3%	-2%		-3%		-2%	
Servicios Generales	(1.503.713)	(1.291.652)	-14%	(1.515.403)	+17%	(1.416.207)	+7%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	-18%	-10%		-11%		-9%	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	(6.103.730)	(6.531.128)	+7%	(7.623.298)	+17%	(7.280.450)	+5%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	-74%	-49%		-54%		-47%	
MARGEN OPERATIVO	1.638.909	2.114.001	+29%	(1.017.601)	-148%	480.858	-312%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	20%	16%		-7%		3%	
Trabajos para el activo	601.849	668.457	+11%	482.084	-28%	660.000	-27%
EBITDA Ajustado (*)	2.240.758	2.782.458	+24%	(535.517)	-119%	1.140.858	-147%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	27%	21%		-4%		7%	

1. Efectos sobre las “Ventas contratadas”:

- En LATAM:

- Una vez analizados todos los contratos y riesgo comercial derivado de la nueva situación, se procede a cancelar y paralizar ventas por un valor de -441k€, previstos en las proyecciones de cierre del ejercicio 2016, toda vez que su viabilidad se considera que no es asumible en las nuevas circunstancias por la morosidad de los clientes y por la nueva situación de riesgo de los países o los sectores.

- El resto de regiones se comportan según lo previsto en el Hecho Relevante del 26 de Octubre, salvo en UE que se ve ligeramente afectada por un proyecto “llave en mano” de un importe de 320k€, firmado finalmente en Enero de 2017 en lugar de en Diciembre como estaba inicialmente previsto.
 - Hay unas buenas perspectivas para 2017 en: UE-Asia-Oriente Medio
2. Efectos sobre la **“Cifra de Negocios”**: El impacto de la desviación de la cifra de negocio con relación al Hecho Relevante del 26 de Octubre, es de 1.1MM€.
- Existe un crecimiento general en Asia (India crece un 56% y Singapur un 113%)
 - La UE crece un 46% (en particular España que supera ya los 10MM€), si bien existe un efecto negativo de 100k€ sobre las previsiones anunciadas, por el desplazamiento a Enero de 2017 del contrato “llave en mano” ya mencionado en el apartado de ventas contratadas.
 - En Arabia Saudí la cifra de negocio crece un 43% en su negocio ordinario, si bien en los proyectos “llave en mano” hay un retraso de la puesta en marcha de algunos contratos vinculados al AVE Meca-Medina que impactan negativamente en la previsión anunciada el pasado 26 de Octubre en 170k€.
 - Hay buenas perspectivas en todos estos mercados para el 2017.
 - En LATAM:
 - i. Como consecuencia de la cancelaciones de proyectos decididas por Catenon, por el deterioro de solvencia de algunos clientes, a lo largo del año, y entendiendo que esta situación lejos de mejorar puede verse agravada por las nuevas circunstancias y aumentar el riesgo comercial de muchos de los clientes activos, se han tomado medidas de saneamiento que afectan negativamente en -726k€ en las previsiones anunciadas al mercado.
3. Efectos sobre **“Gastos de Personal”**:
- Las Unidades de Negocio de UE, Asia y Oriente Medio, van en línea con el plan de cierre del negocio previsto con una desviación negativa de 28k€.
 - En LATAM y Licencias: Ante la nueva situación, como se adelantaba en el apartado de Antecedentes, se han abordado medidas determinantes con el fin de operar solo con negocio cierto dentro de la región.
 - i. En MX se ha reestructurado el Consejo de Administración, cesado al Director Ejecutivo de LATAM, y al equipo de consultores afectados por los sectores de riesgo. Dejando una estructura muy ágil y reducida para continuar operaciones viables con el mínimo riesgo comercial.
 - ii. En el proyecto de Licencias se ha cesado al Director del proyecto y al equipo dedicado al proyecto, reformulando el modelo.
 - iii. En Brasil se ha cesado al Director del país y a parte del equipo, cerrado las oficinas de Río de Janeiro y Curitiba. Brasil queda con una estructura operativa flexible que dará servicio a cuentas de clientes con mínimo riesgo comercial.
 - iv. Esta reestructuración ha supuesto un coste de +168k€ de gasto de personal adicional.
 - v. Todas estas medidas permiten afrontar un 2017 con todas las operaciones saneadas.

4. Efectos en “**Servicios Generales**”:

- Los servicios corporativos dedicados a la reestructuración de LATAM y Licencias, junto con las necesidades de asesoría puntual para abordar todo el proceso de reestructuración han arrojado unos costes adicionales no previstos de +95k€ en el último periodo.

5. Efectos en el “**EBITDA**”:

- El EBITDA se resulta afectado por los efectos descritos y a cierre de 2016 es de -535k€, lo que supone una desviación de 1.675k€ sobre la cifra de EBITDA avanzada en el Hecho Relevante del 26 de Octubre de 2016.

3.- CONCLUSIÓN

En Noviembre de 2016 el Comité de Dirección del Grupo, ante los riesgos derivados de la especial situación que vive LATAM decide proyectar un análisis de riesgos entendiendo que debe considerarse un “*worst case scenario*” y en base a éste tomar de manera inmediata todas las decisiones que se consideren necesarias que corrijan la situación para el 2017.

En este sentido a lo largo de los últimos meses del año se actúa con toda la determinación para una vez analizado en todo detalle cada una de las operaciones proponer y ejecutar todas las medidas que en base al nuevo escenario se considerasen necesarias; las decisiones operacionales sin duda impactan en los resultados consolidados del Grupo y por ende a la credibilidad en cuanto a las proyecciones anunciadas. Sin embargo entendemos que no ser radical ante escenarios de gran volatilidad y riesgo podrían hipotecar el futuro de la compañía.

Tenemos el convencimiento de que esta manera de actuar nos permite afrontar un 2017 plenamente saneado, desde el punto de vista operacional y financiero, y que garantice un crecimiento rentable de la compañía.

No se pueden eludir las evidentes deficiencias en nuestro modelo de análisis de riesgos, presupuestación y control de gestión, que se han demostrado muy ineficaces para entornos complejos. Por ello se han tomado todas las nuevas medidas de control que se han considerado necesarias para corregir con determinación estas ineficiencias, tanto en los procesos que se van a seguir como en el cambio de las personas y equipos responsables.

Ser plenamente conscientes de los errores cometidos y de lo que supone presentar una corrección en las proyecciones como la actual obliga, sin ningún género de dudas, a afrontar un 2017 donde los análisis de riesgo comercial, los procesos de control de gestión, el desarrollo del proyecto en los mercados y sectores en los que la compañía históricamente ha demostrado la mejor predictibilidad de las proyecciones, va a ser el camino a seguir.

Ante la adversidad de los resultados del 2016, todos y cada uno de los miembros del equipo humano de la compañía hemos reforzado nuestro total compromiso con el proyecto, con las mejoras de procesos introducidas y con la intensidad de trabajo que nos va suponer el reto recuperar con resultados y transparencia la confianza de nuestros accionistas en 2017.

En Madrid a 06 de Febrero de 2017



Javier R. de Azcárate
Presidente
Grupo Cátenon