

Resultados Primer Semestre 2011

La Coruña, 27 de Septiembre de 2011

Muy Sres. Nuestros,

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil y para su puesta a disposición del público, COMMCENTER, S.A. presenta la siguiente Información Semestral a 30 de Junio de 2011.

Índice:

1. Cuenta de Pérdidas y Ganancias para el primer semestre de 2011
2. Balance de Situación a 30 de Junio de 2011
3. Magnitudes Financieras a 30 de Junio de 2011
4. Información sobre el grado de cumplimiento del Plan de Negocio

Atentamente,

COMMCENTER, S.A.

D. Jose Luis Otero Barros
Presidente de COMMCENTER, S.A.

1 – Cuentas de Pérdidas y Ganancias para el primer semestre de 2011

COMMCENTER			
	JUNIO 2011	JUNIO 2010	Var. %
Importe Neto de la Cifra de Negocios	24.157	23.762	1,66%
Aprovisionamientos	-15.654	-15.519	0,87%
<i>% sobre Ventas</i>	64,8%	65,3%	-0,51%
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	8.503	8.243	3,16%
<i>% Margen Bruto</i>	35,2%	34,7%	0,51%
Gastos de Personal	-5.065	-4.857	4,27%
<i>% sobre Ventas</i>	21,0%	20,4%	0,53%
Otros Gastos de Explotación	-2.123	-2.075	2,36%
<i>% sobre Ventas</i>	8,8%	8,7%	0,06%
EBITDA	1.315	1.311	0,28%
<i>% EBITDA</i>	5,4%	5,5%	-0,07%
Amortizaciones y depreciaciones	-514	-513	0,29%
EBIT	800	798	0,28%
<i>% EBIT</i>	3,3%	3,4%	-0,05%
Resultado Financiero	-161	-104	54,92%
BAI	640	695	-7,87%
<i>% BAI</i>	2,6%	2,9%	-0,27%
Impuesto sobre beneficios	-173	-188	-7,87%
BENEFICIO NETO	467	507	-7,87%
<i>% BAI</i>	1,9%	2,1%	-0,20%

*Miles de euros

Durante el primer semestre de 2011 los ingresos ascendieron a 24,1 millones de euros siendo un 1,66% superior a los alcanzados en el mismo periodo del año anterior.

La evolución de los ingresos recurrentes (comisión de servicios) ha crecido en línea con el resto de los márgenes, de acuerdo a la línea esperada. Si bien el comportamiento del mercado presenta una reducción en la bajada del consumo, la empresa ha captado casi 180.000 nuevos clientes, permitiéndole alcanzar un incremento de un 3,85%.

La compañía consigue un Margen Bruto de 8,5 millones de €, lo que supone un crecimiento de un 3,16% sobre el año anterior y consolidando el mismo en un 35,2%, 50 puntos básicos por encima en relación con el 34,7% del año anterior.

Esta mejora del margen se produce por la orientación comercial de la empresa hacia un MIX de ventas con mayor peso de los servicios sobre los productos, confirmando la tendencia seguida durante el año 2010.

De acuerdo a la estacionalidad del sector, este primer semestre del año tiene un menor peso que el segundo, con lo que se espera que el volumen de Ventas e Ingresos se incremente en el segundo semestre del año.

El Resultado Operativo (EBITDA) se situó en 1,31 millones de €, superior al del mismo periodo del 2010.

2 – Balance de Situación a 30 de Junio de 2011

Balance de Situación: ACTIVO	31/12/2010	30/06/2011	Var. %
ACTIVOS CORRIENTES	13.219	12.549	-5,06%
Caja y equivalentes	1.863	3.280	76,09%
Deudores	5.325	3.807	-28,51%
Existencias	5.887	5.297	-10,03%
Otros	144	166	15,54%
ACTIVOS NO CORRIENTES	8.386	8.728	4,07%
Inmovilizado Inmaterial	4.266	4.225	-0,95%
Inmovilizado material	3.836	4.171	8,74%
Inversiones Financieras	270	317	17,21%
Otros	14	14	0,00%
TOTAL ACTIVO	21.605	21.277	-1,52%
Balance de Situación: PASIVO	31/12/2010	30/06/2011	Var. %
PASIVOS CORRIENTES	11.788	10.736	-8,92%
Acreedores	10.403	9.290	-10,70%
Deuda financiera	1.332	1.401	5,15%
Deuda empresas Grupo y asociadas	52	45	-13,33%
PASIVOS NO CORRIENTES	2.591	2.684	3,57%
Acreedores	106	106	-0,00%
Deuda financiera	1.794	1.886	5,15%
Pasivo x Imp Diferido	691	691	0,00%
PATRIMONIO NETO	7.226	7.858	8,74%
TOTAL PASIVO	21.605	21.277	-1,52%

*Miles de euros

La generación de caja del negocio ha permitido finalizar este primer semestre de 2011 con un importe de Caja y Equivalentes un 76,09% superior a la posición a cierre del año 2010 hasta más de 3,2 millones de euros.

Se observa también un descenso de las partidas de Existencias (-10,03%), Deudores (-28,51%) y Acreedores (-10,7%) debido a la eficiente gestión del Periodo Medio de Maduración.

El CAPEX ha sido de 825 miles de euros de los que 695 mil se encuadran dentro del proceso de expansión y 130 mil se corresponden con mantenimiento y reubicaciones. Concretamente la empresa ha abierto 18 tiendas con una inversión de 395 mil euros, ha adquirido derechos de comisión de servicio por 220K€ y ha realizado inversiones por 80K€ en TIC.

3 – Magnitudes Financieras a 30 de Junio de 2011

* Miles de euros

	30/06/2010	31/12/2010	30/06/2011
Caja y Equivalentes	327	1.863	3.280
Deuda Financiera Corriente	-1.076	-1.332	-1.401
Deuda Financiera No Corriente	-917	-1.794	-1.886
Posición Financiera Neta	-1.667	-1.263	-7

	30/06/2010	31/12/2010	30/06/2011
Existencias	4.414	5.887	5.297
Deudores	4.186	5.325	3.807
Acreedores Corrientes	-9.311	-10.403	-9.290
Fondo de Maniobra Operativo	-710	809	-186

* Miles de euros

La caja generada por las operaciones y la contenida política de inversión, a pesar del proceso de expansión, han mejorado la posición financiera neta de la compañía desde 1,66 millones de € en junio del año pasado y 1,26 millones en el cierre de diciembre hasta ser prácticamente inexistente (-7.024 €).

El capital circulante operativo se mantiene en niveles negativos, si bien se ha incrementado sobre el año anterior por un crecimiento en los stocks derivado de la implantación agresiva de los “smart phones”.

4 – Información sobre el grado de cumplimiento del Plan de Negocio

Con respecto al Plan de Negocio existen puntualizaciones a tener en cuenta en el desarrollo del primer semestre del ejercicio: los resultados cumplen con los parámetros establecidos en dicho Plan salvo por el proceso de expansión que se ha ralentizado.

Los cambios acontecidos en Telefónica a lo largo de este ejercicio han hecho que el ritmo de aperturas por parte de Commcenter haya sido menor que el esperado, sin embargo la dirección de la empresa ha confirmado con el operador que los planes de concentración de la distribución que dieron lugar a nuestro Plan de Negocio se mantienen e incluso es posible que se incrementen.

A pesar de la ralentización de la expansión, Commcenter ha abierto 18 puntos de venta hasta el 30/6 y tiene comprometida o ejecutada la apertura de otros 12 a fecha de esta publicación. Las aperturas son tanto por crecimiento orgánico como por adquisiciones a otros distribuidores y en su reparto geográfico destacan las siguientes acciones: fortalecimiento en la zona norte con aperturas en Vizcaya (1), Guipúzcoa (1), Álava (2), Navarra (1) y La Rioja (1); consolidación de Almería con la apertura de 6 puntos de venta; entrada en el mercado valenciano con la apertura de 5 puntos de venta en Valencia y planes a ejecutar este ejercicio con 1 tienda más en Valencia y 5 en Alicante y por último la adquisición en Septiembre de una cadena en Madrid con 6 puntos de venta que supone la entrada de Commcenter en este mercado tan importante y en el que hasta la fecha sólo contábamos con un punto de venta.

Todos los aspectos anteriores y varias negociaciones en marcha nos reiteran en el cumplimiento del Plan de Negocio, si bien es posible que el ritmo o los tiempos puedan variar por las circunstancias antes citadas