

# HECHO RELEVANTE

## COMMCENTER, S.A. COMUNICA AL MERCADO LA FIRMA DE UN NUEVO CONTRATO CON TELEFÓNICA

30 de Julio de 2014

De conformidad con lo establecido en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante MAB), por medio de la presente ponemos a disposición del mercado la siguiente información relativa a Commcenter, S.A. (en adelante Commcenter),

Con fecha 23 de julio, Commcenter ha firmado un nuevo Contrato de Distribución con Telefónica de España, S.A.U. y Telefónica Móviles España, S.A.U. (ambas compañías referidas de ahora en adelante, conjuntamente, como "Telefónica"). Este nuevo contrato viene a sustituir los contratos firmados entre las partes con fecha 23 de Junio de 2006.

Dado que la actividad de Commcenter es la distribución de los productos y servicios de Telefónica, dicho contrato tiene una gran relevancia para la compañía en la medida en que regula, entre otras cuestiones, el marco retributivo de Commcenter frente a Telefónica, sustituyendo así al vigente hasta el 01 de Julio de 2014, fecha en la que ha entrado en vigor el nuevo contrato, habiendo sido este cambio valorado de forma muy positiva al establecer un marco que facilita y flexibiliza la distribución de productos y servicios de Telefónica. De forma subjetiva, en Commcenter además valoramos la facilidad para identificar nuestros objetivos con los de Telefónica, vinculando todavía más si cabe la estrategia de Commcenter a Telefónica tras 21 años de relación exclusiva ininterrumpida.

En ese sentido, se indican a continuación los aspectos más relevantes de la nueva relación contractual entre Telefónica y Commcenter:

**Primero.-** Commcenter pasa a recibir una "retribución base" fija aplicada a cada uno de los puntos de venta con los que cuente en cada momento y que no está por tanto ligada a la cartera de clientes activos, sino al número de puntos de venta activos y a la capacidad de éstos para generar nuevo negocio.

En el caso de Commcenter, la mencionada "retribución base" se prevé que sea un 69% superior a los ingresos que venía obteniendo por el concepto de "comisión por servicios", que desaparece en el nuevo contrato y que estaba asociado al consumo mensual de los servicios móviles de los clientes.

Por tanto, y aunque la "retribución base" puede ser revisada por Telefónica, entendemos que esta modificación del modelo retributivo simplifica el mismo y dará una mayor estabilidad al modelo de negocio de Commcenter.

**Segundo.-** Considerando el resto de retribuciones adicionales a la “retribución base”, y los términos de las mismas, que contempla el nuevo contrato, Commcenter ha realizado una simulación en base a los resultados que ha obtenido en el primer trimestre de este ejercicio, y se estima un incremento del 14% de los ingresos totales como consecuencia del nuevo contrato.

**Tercero.-** Se unifica la distribución de los productos y servicios de fijo y móvil, que hasta ahora se distribuían en base a dos contratos diferenciados, lo que lo adecua a la evolución del mercado hacia la comercialización de productos convergentes como Fusión, altamente valorados por los clientes.

**Cuarto.-** Presenta una mayor flexibilidad para la distribución por parte de Commcenter de nuevos productos y servicios de Telefónica.

**Quinto.-** El efecto de la firma del nuevo contrato en relación a los activos asociados a “carteras”, adquiridas por Commcenter en distintas operaciones de compra a otros distribuidores anteriores, entendemos que sería neutro desde el punto de vista cuantitativo, y positivo desde el punto de vista cualitativo, al objetivarse los tests de deterioro, por desaparecer la remuneración por “comisión por servicio” conforme a los términos del punto primero anterior.

En conclusión, este nuevo modelo de relación y negocio aporta a Commcenter un marco de estabilidad y mejora de la rentabilidad y le permite adecuarse mejor al entorno y evolución del mercado español de las telecomunicaciones, así como a las necesidades de sus clientes, mejorando la satisfacción de estos, después de la adaptación progresiva de puntos de venta llevada a cabo en los últimos dos años y que está previsto dar por finalizada antes del cierre de este ejercicio 2014.

No obstante, el nuevo marco contractual no implica una garantía automática de mejora de resultados, ya que estos dependerán del comportamiento comercial, de la gestión del gasto, de la gestión del circulante y de la optimización de las decisiones de inversión y financiación de la compañía, pero los resultados son ahora más predecibles.

Simultáneamente a la firma del nuevo Contrato de Distribución, Commcenter y Telefónica han firmado un acuerdo de colaboración que establece las bases para trabajar en un plan de crecimiento cuyo objetivo es alcanzar 250 puntos de venta en el


plazo de tres años. Este plan se iniciará en este mismo ejercicio, materializándose parte del crecimiento antes de la finalización del mismo.

A fecha de esta publicación Commcenter cuenta con 155 puntos de venta y 55 vendedores de empresas, con presencia en 15 comunidades autónomas, lo que lo sitúa primer distribuidor independiente del canal especialista de Movistar.

Atentamente,

En A Coruña, 30 de julio de 2014

COMMCENTER, S.A.



José Luis Otero Barros

Presidente