

Adolfo Domínguez, S.A.
(Grupo Adolfo Domínguez)

Informe de Gestión Intermedio Consolidado
correspondiente al segundo semestre del ejercicio anual
terminado el 28 de febrero de 2011

INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL SEGUNDO SEMESTRE TERMINADO EL 28 DE FEBRERO DE 2011

La información recogida en este Informe de Gestión está referida al ejercicio anual terminado en fecha 28 de febrero de 2011.

1.- ACTIVIDAD EMPRESARIAL.-

Hemos finalizado un ejercicio en el que varios factores han condicionado el desarrollo del mismo y no han permitido alcanzar la cifra de ventas del año pasado, siendo la más determinante la contracción de la demanda manifestada de forma más significada, en el primer trimestre del año 2011.

Para dar respuesta a la desfavorable evolución del entorno económico hemos modificado la estrategia comercial emprendiendo acciones dirigidas a:

- expandirnos en el mercado exterior con el desarrollo de nuestro modelo de franquicia
- readaptar el mercado interior: con el cierre de aquellos puntos de venta que no llegan al umbral de rentabilidad y la reorganización del canal multimarca

La reordenación efectuada en el mercado interior ha provocado que las ventas hayan descendido como consecuencia de: i) cierre de tiendas, ii) de la reorientación efectuada en el canal multimarca, en el que se ha suprimido la comercialización de una de las colecciones y iii) la finalización de un contrato de suministro de uniformes.

La expansión emprendida en el exterior se ha dirigido, primordialmente y mediante franquicias, al mercado hispanoamericano y de extremo oriente. Estos puntos de venta en el exterior, de reciente apertura y con una vida media de un año, evolucionan favorablemente obteniendo unas cifras de venta muy satisfactorias que, todavía, no han sido suficientes para absorber el descenso producido en el mercado interior. Las ventas obtenidas nos hacen ser optimistas, esperando que en el próximo ejercicio contribuyan de manera significativa al cambio de tendencia en las ventas del Grupo.

Con el cambio realizado en la estrategia comercial conseguimos diversificar el sistema de distribución y venta, dirigiéndolo hacia el mercado exterior a través de franquicias y un considerable ahorro al no incurrir en nuevas inversiones y gastos que se producirían en caso de operar a través de tiendas propias.

La evolución de los puntos de venta en el período ha sido la siguiente:

	28.02.2010	aperturas	cierres	variación	28.02.2011
Tiendas propias	427	67	21	46	473
España	347	36	16	20	367
Exterior	80	31	5	26	106
Franquicias	166	38	12	26	192
España	125	3	10	-7	118
Exterior	41	35	2	33	74
T O T A L ---->	593	105	33	72	665

El nuevo modelo comercial se aprecia en el cuadro anterior, observando que del total de ciento cinco puntos de venta abiertos, sesenta y seis corresponden a puntos de venta en el exterior y treinta y nueve a España, de estos últimos veintiséis son corners en el Corte Inglés. El cambio en el contrato de suministro a un cliente extranjero, en el mes de agosto, supuso que hayamos pasado a gestionar directamente sus puntos de venta lo cual origina que las aperturas de tiendas propias en el exterior hayan sido treinta y una.

SOCIEDADES PARTICIPADAS

En el mes de febrero de 2011 se ha constituido una filial en Italia, participada al 100 % y, principios del ejercicio, hemos vendido la filial Argentina.

2.- BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO.-

La estructura financiera del Grupo se mantiene en cifras muy similares a las del ejercicio anterior. La modificación del plan de expansión supone una drástica reducción de las inversiones en tiendas, que unido al cierre de tiendas y a la amortización, del período, se produce una disminución del inmovilizado neto de 3,79%, perdiendo peso el activo no corriente sobre el total del balance. Mantenemos el equilibrio de las masas patrimoniales, reduciéndose el pasivo el 1,66% y el patrimonio neto, por los resultados del ejercicio.

BALANCES DE SITUACIÓN CONSOLIDADOS, RESUMIDOS,			
A 28 DE FEBRERO DE 2011 Y 2010			
(miles de euros)			
	28/02/2011	28/02/2010	% VARIACIÓN
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE	99.302	103.212	-3,79%
<i>% sobre total balance</i>	55,86%	56,50%	
ACTIVO CORRIENTE	78.465	79.470	-1,26%
<i>% sobre total balance</i>	44,14%	43,50%	
TOTAL ACTIVO	177.767	182.682	-2,69%
PASIVO Y PATRIMONIO NETO			
PATRIMONIO NETO	130.821	134.944	-3,06%
<i>% sobre total balance</i>	73,59%	73,87%	
PASIVO NO CORRIENTE	21.211	23.630	-10,23%
<i>% sobre total balance</i>	11,93%	12,93%	
PASIVO CORRIENTE	25.735	24.108	6,75%
<i>% sobre total balance</i>	14,48%	13,20%	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	177.767	182.682	-2,69%

FONDO DE MANIOBRA CONSOLIDADO.-

Las modificaciones en la estructura del balance afectan a la composición del Fondo de Maniobra, si bien de forma poco significativa.

FONDO DE MANIOBRA CONSOLIDADO (miles de euros)	28/02/2011	28/02/2010	% variación
Existencias	39.375	40.017	-1,61%
Deudores y Administraciones Públicas	16.632	19.851	-16,22%
Otros activos corrientes	553	522	5,89%
Otros acreedores a corto plazo	(18.030)	(21.122)	-14,64%
Fondo de maniobra operativo	38.530	39.268	-1,88%
Otros activos (pasivos) financieros corrientes	5.095	(231)	-2307,42%
Efectivo y otros medios líquidos	16.492	18.919	-12,83%
Entidades financieras corrientes	(7.388)	(2.595)	184,71%
Fondo de maniobra financiero	14.200	16.093	-11,76%
Fondo de maniobra total	52.730	55.362	-4,75%

POSICIÓN FINANCIERA NETA CONSOLIDADA.-

La utilización de créditos y la gestión de la tesorería, hace que el endeudamiento financiero y los activos financieros varían en unas cifras muy similares. La mejora del 7,49% en la posición financiera neta se debe, principalmente, a la reducción en préstamos a largo plazo por las amortizaciones realizadas en el ejercicio.

POSICIÓN FINANCIERA NETA CONSOLIDADA (en miles de euros)	28/02/2011	28/02/2010	% variación
Otros activos financieros corrientes	5.413	160	3284,45%
Efectivo y otros medios líquidos	16.492	18.919	-12,83%
Deudas con entidades de crédito no corrientes	(18.058)	(20.502)	-11,92%
Otros pasivos financieros	(1.707)	(1.654)	3,22%
Deudas con entidades de crédito corrientes	(7.388)	(2.595)	184,71%
Posición financiera neta	(5.247)	(5.672)	-7,49%

3.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA.-

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA						
(miles de €)	28.02.2011	28.02.2010	variación	% variación	%s/ventas 28.02.2011	%s/ventas 28.02.2010
Ventas	163.459	174.322	-10.863	-6,23%	100,00%	100,00%
Otros ingresos	3.747	5.116	-1.369	-26,76%	2,29%	2,93%
Coste de ventas	-56.175	-56.757	582	-1,03%	-34,37%	-32,56%
MARGEN BRUTO	107.284	117.565	-10.281	-8,74%	65,63%	67,44%
Gastos de personal	-53.947	-53.116	-831	1,56%	-33,00%	-30,47%
Gastos de explotación	-46.488	-50.026	3.538	-7,07%	-28,44%	-28,70%
E.B.I.T.D.A.	10.596	19.539	-8.943	-45,77%	6,48%	11,21%
Amortizaciones	-14.572	-14.416	-156	1,08%	-8,91%	-8,27%
Prov. y deterioro activos	-944	-2.715	1.771	-65,23%	-0,58%	-1,56%
E.B.I.T.	-4.920	2.408	-7.328	-304,32%	-3,01%	1,38%
Resultados financieros	-2.256	-1.122	-1.134	101,07%	-1,38%	-0,64%
B.A.I.	-7.176	1.286	-8.462	-658,01%	-4,39%	0,74%
Impuesto de sociedades	2.393	-412	2.805		1,46%	-0,24%
RESULTADO EJERCICIO	-4.783	874	-5.657	-647,25%	-2,93%	0,50%
Accionistas minoritarios	-286	-97	-189			
BENEFICIO ATRIBUIBLE	-4.497	971	-5.468	-563,13%	-2,75%	0,56%

Del modelo de cuenta de resultados que se presenta en el cuadro anterior destacamos las siguientes partidas:

INGRESOS

La disminución de las ventas en 10,8 millones de euros se debe a la caída en ventas comparables, a la supresión de una colección en el canal multimarca, al cierre de tiendas y a la finalización de un contrato de suministros de uniformes. Las ventas en el exterior han tenido un comportamiento positivo pero todavía su contribución en las ventas consolidadas no son lo suficientemente elevadas como para compensar la caída en el mercado interior. En el apartado otros ingresos destacar que la partida más importante del epígrafe, los royalties obtenidos por la cesión de nuestra marca que han incrementado un 20%, si bien en el ejercicio pasado se contabilizaron una serie de ingresos de carácter no recurrente que son los que provocan el descenso en la partida indicada.

GASTOS

Hemos ajustado el volumen de compras y consiguiendo que el coste de ventas disminuya el 1,03% respecto al ejercicio pasado, pero la caída de ventas ha provocado que el margen bruto no mejore respecto al ejercicio pasado.

La contención de gastos ha sido generalizada, abarcando todos y cada uno de los epígrafes de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, resultado del ajuste efectuado en tiendas y del control de gastos implantado. Finalizado el proceso de rescisión de contratos de arrendamiento, la incidencia en la cuenta de resultados ha sido una notable reducción en la partida de deterioro de activos.

Los resultados financieros caen producto de la salida del perímetro de consolidación de la filial de Argentina y de las diferencias de cambio producidas en el período.

4.- OTRA INFORMACIÓN.-

4.1.- Operaciones con partes vinculadas:

En la nota 13 de las Notas explicativas a los estados financieros intermedios consolidados se describen las transacciones efectuadas con partes vinculadas, no habiendo ninguna de especial relevancia.

4.2.- Potenciales riesgos de la sociedad dominante y su grupo:

Aunque no hay ningún riesgo significativo en nuestro entorno que pueda condicionar la actividad, el grupo tiene identificados cuales son los principales riesgos que pueden afectar al negocio y, todos ellos, están sometidos a una exhaustiva y constante revisión para intentar minimizarlos. Estimamos que los riesgos más importantes de nuestra actividad son:

Riesgo de producto: considerado desde una doble perspectiva: diseño y calidad-precio pretendemos mantener la conjunción entre ambos y así conseguir un producto atractivo que nos permita alcanzar un doble objetivo: incrementar las ventas y minimizar el riesgo de un incremento innecesario de existencias.

Riesgos económicos: que se enmarcan dentro de aquellos que las empresas de nuestro sector (moda) tienen que afrontar y que consideramos los siguientes: la dependencia de la situación del consumo, de los suministros, del sistema de distribución y venta y el riesgo del crédito concedido a clientes.

Riesgos financieros: en los que contemplamos el riesgo de cambio, para las compras de producto realizadas en el exterior, y el riesgo de tipo de interés, para la financiación ajena.

Riesgos jurídicos: derivados de los distintos contratos que mantenemos en los diferentes campos de actividad de la empresa.

Riesgos laborales: evaluamos y controlamos, periódicamente, la cobertura de todos los aspectos que la Ley de prevención de riesgos laborales regula. Disponemos de un equipo de técnicos, en plantilla, que se ocupan de las materias de Seguridad e Higiene, mientras que la de Ergonomía y Vigilancia de la salud están encomendadas a una Mutua. Se realizan controles periódicos e inspecciones, por parte de las distintas administraciones, con resultados satisfactorios.

Riesgos medioambientales: el respeto por el medioambiente, la mejora continua en su gestión y la implantación de controles, nos permiten cumplir los requisitos legales que en esta materia existen en cada país en donde estamos presentes. Cumplimos de forma escrupulosa con las medidas que garantizan el respeto a la naturaleza en materias tales como el reciclaje, tratamiento de residuos y emisiones a la atmósfera. Nos sometemos a controles de las respectivas Administraciones, con resultados satisfactorios, y estamos implantado, de forma progresiva en las distintas instalaciones de la empresa, la norma EMAS.

Riesgos fortuitos: Estas contingencias, conocidas y evaluadas, están sometidas a observación y cubiertas, en aquellos casos posibles, con pólizas de seguros.

4.3.- Estrategia del Grupo:

Independiente del entorno económico en el que nos movamos y reconociendo la notable influencia que tiene sobre nuestro negocio, nos planteamos un escenario, que es consecuencia de los cambios estratégicos realizados en estos dos últimos ejercicios, en el que nos centraremos en tres frentes, para revertir las cifras obtenidas en este ejercicio:

- comercial: rompiendo con la tendencia negativa de ventas de estos últimos ejercicios, para lo cual afrontaremos el reto de continuar el plan de expansión, fundamentalmente en el exterior a través de franquicias, e implantando herramientas de promoción y marketing que nos ayuden a la consecución de este objetivo.
- aprovisionamientos: gestionando el producto, desde el diseño a la producción, adaptándolo, junto con los plazos de entrega, a las especificaciones y características de cada uno de nuestros mercados.
- control de gastos: continuando con el análisis y ajuste de necesidades. mantendremos el control para evitar que se produzcan desviaciones y mantener unas cifras equilibradas, como las obtenidas en estos últimos ejercicios.

Tal y como comentábamos en el tercer trimestre el cambio en el modelo comercial, a través de franquicias en el exterior, nos aporta un mayor potencial de crecimiento así como una reducción en las inversiones requiriendo menos financiación y permitiéndonos no incrementar los costes.

Ourense, 26 de abril de 2011