

# ADOLFO DOMINGUEZ

## DECLARACIÓN INTERMEDIA

### **EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS EN EL PERÍODO 1 DE MARZO A 30 DE NOVIEMBRE DE 2008**

Presentamos los datos correspondientes al tercer trimestre de 2008 que, de acuerdo con la nueva fecha de cierre contable establecida, se corresponde al período comprendido entre el 1 de marzo y el 30 de noviembre de 2008. Las cifras se presentan comparables con el mismo período del ejercicio anterior y para ello se ha procedido a la elaboración de las cuentas del ejercicio 2007 atendiendo a las nuevas fechas de cierre, de forma tal que los datos declarados sean homogéneos.

#### **CIFRAS SIGNIFICATIVAS.-**

Las cifras consolidadas más significativas, en miles de €uros, a 30 de noviembre de 2008, son las siguientes:

	30.11.2008	30.11.2007	% incremento
Ventas	131.545	132.550	(0,76%)
Margen bruto	93.377	90.620	3,04%
E.B.I.T.D.A.	15.766	22.553	(30,09%)
B.A.I.	3.914	15.810	(75,24%)
Beneficio neto	2.253	10.706	(78,96%)
Beneficio atribuible	2.685	10.765	(75,06%)
Margen bruto/ventas	70,98%	68,37%	
EBITDA/ventas	11,99%	17,01%	

#### **VENTAS**

El acusado descenso del consumo ha incidido de forma notable en la cifra de ventas obtenida y aunque las ventas comparables siguen en crecimiento negativo respecto al período anterior, hemos conseguido contener ese descenso que, unido a la incorporación de las tiendas abiertas en el período hace que la cifra total de ventas, mejore en comparación con los trimestres anteriores. Tal y como comentamos en los trimestres pasados es el momento por el que atraviesa el mercado, en general y el nuestro de la moda en particular, el que condiciona el comportamiento de las ventas y no el producto que conforma nuestras colecciones.

# ADOLFO DOMINGUEZ

Ante esta situación del mercado, hemos actuado:

- procediendo al cierre de 21 puntos de venta que no han alcanzado el nivel de desarrollo y rentabilidad esperados, con el siguiente detalle: 12 tiendas (9 en España, 3 en el exterior) y 9 franquicias (7 en España y 2 en el exterior).
- replanteando el plan de expansión, reduciendo el número de apertura de tiendas previsto y desistiendo en la apertura de algunas otras previamente acordadas
- analizando todos los puntos de venta cuyo contrato de arrendamiento vence en los próximos meses, estudiando su evolución y analizando las previsiones de rentabilidad estimadas, para decidir la renovación o abandono de los mismos

A 30 de noviembre alcanzamos 599 puntos de venta, resultado de la apertura de 81 (de los cuales 48 corresponden a córners en El Corte Inglés) y del cierre de 21, lo cual representa un incremento neto de 60 puntos de venta, con el siguiente detalle:

	30.11.2008	29.02.2008	<i>Incremento neto</i>	
tiendas	438	370	68	18,38%
franquicias	161	169	(8)	(4,73%)
Total	599	539	60	11,13%

## CUENTA DE RESULTADOS

Los resultados netos, consolidados, del período ascienden a 2,25 millones de Euros, lo que representa un descenso del 78,96 % respecto al mismo período del año 2007 y el beneficio atribuible a la sociedad dominante se sitúa en 2,68 millones de euros frente a 10,76 millones del período anterior.

## INGRESOS

La cifra de ventas obtenida de 131,5 millones de Euros, desciende el 0,76 % respecto al mismo período del año anterior.

# ADOLFO DOMINGUEZ

## GASTOS

El control en los costes de aprovisionamiento unido a la variación del tipo de cambio dólar/euro, ha permitido que el coste de ventas disminuya y, consecuentemente, mejore el margen bruto sobre ventas que aumenta un 3,04%, respecto a igual período del año anterior.

El incremento más notable se produce en aquellos gastos que están directamente relacionadas con tiendas y que aumentan como consecuencia del número de las abiertas en el período considerado, siendo las partidas más significativas arrendamientos, gastos de personal y amortizaciones.

Las magnitudes más significativas son las siguientes:

(miles de €)	30.11.2008	30.11.2007	incremento
Coste de ventas	38.168	41.931	(8,97%)
G. de personal	38.672	32.315	19,67%
Otros g. explotación	42.329	39.718	6,57%
Amortizaciones	9.592	6.678	43,64%

% sobre ventas	30.11.2008	30.11.2007
Coste de ventas	29,02%	31,63%
G. de personal	29,40%	24,38%
Otros g. explotación	32,18%	29,96%
Amortizaciones	7,29%	5,04%

El coste de ventas, y el margen bruto mejoran respecto a las cifras obtenidas en el primer semestre. Hemos implantado un plan de contención y ajuste en todos y cada uno de capítulos de gastos que nos ha permitido que el incremento total se haya contenido de forma significativa, pese al aumento en aquellos directamente relacionados con la apertura de nuevas tiendas.

Ourense, 14 de enero de 2009