

Como consecuencia del fuerte impulso de la actividad internacional

## BodaClick eleva sus ventas un 24% en el primer semestre hasta 6,9 millones de euros

- El crecimiento se sustenta en la incorporación de nuevos anunciantes a las webs del Grupo y en la positiva evolución de la actividad en Italia, Portugal y México.
- El negocio internacional del Grupo BodaClick representa ya el 47% de los ingresos totales, frente al 33% al mismo periodo de 2009.
- La compañía, que recientemente anunció su entrada en Polonia, espera que el comportamiento del negocio en el segundo semestre esté en línea con el primero.

**Madrid, 30 de Septiembre de 2010.-** En un contexto marcado por la debilidad de la economía, el Grupo BodaClick ha cerrado el primer semestre del año con una clara mejora en sus resultados. Hasta el mes de junio, las ventas de la web de referencia internacional en el sector de las bodas fueron de 6,9 millones de euros, lo que supone un aumento del 24% respecto al mismo periodo de 2009. En el caso de las ventas ajustadas (magnitud que recoge el importe total de los contratos firmados independientemente del devengo contable), el incremento es del 29% hasta los 8,8 millones de euros.

Luis Perez del Val e Iñigo Vega de Seoane, fundadores y consejeros delegados de BodaClick, señalan: "estas cifras confirman que el Grupo BodaClick está en la senda correcta para cumplir con los compromisos anunciados con motivo de la incorporación al MAB el pasado 30 de junio. La tendencia de nuestros números es positiva en prácticamente todas nuestras líneas de actividad, lo que nos permite ser optimistas de cara al cierre del ejercicio y demuestra el acierto en la internacionalización de la compañía. Estrategia con la que seguimos muy comprometidos como demuestra el reciente anuncio del inicio de la actividad en Polonia, con lo que ya estamos presentes en 8 países".

### **Fuerte crecimiento del negocio internacional**

La mejora en las cuentas del Grupo BodaClick se justifica por la incorporación de nuevos anunciantes, que ya alcanzan la cifra de los 10.000 (de los cuales alrededor de 3.000 son en Latinoamérica, lo que supone un incremento del 35% respecto al mismo periodo de 2009). Los anunciantes en las webs de bodas se elevan un 37% y en las de organización de eventos un 31%. Asimismo, se ha producido un notable aumento de los contratos firmados por las filiales internacionales (principalmente en los mercados de Italia, Portugal y México). En este sentido, destaca el hecho de que el negocio internacional represente

ya el 47% del total de las ventas ajustadas, frente al 33% en el mismo periodo de 2009 (y el 39% de las ventas, frente al 25% del primer semestre de 2009).

La buena evolución del negocio internacional de BodaClick explica en su gran parte el crecimiento semestral en el negocio del Grupo. Hasta junio, las ventas ajustadas internacionales subieron un 85%, frente al aumento del 9% en las ventas ajustadas en el mercado doméstico. Las filiales de Italia, Portugal, México y Caribe presentan crecimientos muy significativos en los seis primeros meses del año, del 56%, 60%, 116% y 22% frente al primer periodo de 2009.

Estas cifras, con aumentos en la facturación de doble dígito en la mayor parte de las regiones, confirman el acierto de la estrategia de BodaClick de replicar el modelo de éxito del Grupo en nuevos mercados e incrementar el peso de su actividad fuera de España en los próximos ejercicios. El menor crecimiento del negocio nacional, a pesar del crecimiento de las ventas ajustadas de BodaClick y Eventoclick (del 9% y 8% respectivamente), responde al peor comportamiento de la división e-commerce que, pese a un crecimiento del 20% en los regalos realizados por los invitados, disminuye significativamente en rentabilidad debido a la oferta comercial agresiva realizada a principios de año para contrarrestar los efectos de la crisis de consumo.

El EBITDA ajustado positivo, disminuye un 13% respecto al mismo periodo de 2009, debido principalmente al crecimiento de la estructura holding, que gestiona y dirige el grupo y las inversiones en nuevos mercados, principalmente Brasil y Polonia). No obstante, todas las filiales del Grupo BodaClick (salvo Brasil, de reciente creación, e Italia, por un mayor diferimiento de las ventas) presentan en el primer semestre del año un EBITDA Ajustado positivo.

### **PRINCIPALES MAGNITUDES DE LA CUENTA DE RESULTADOS**

<i>Cifras en miles de euros</i>	1S2010	1S2009	Var %
<b>VENTAS</b>	<b>6.882</b>	<b>5.532</b>	<b>+24%</b>
Ajuste de ventas	1.932	1.306	-
<b>VENTAS AJUSTADAS</b>	<b>8.813</b>	<b>6.838</b>	<b>+29%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-1.135</b>	<b>-387</b>	<b>+194%</b>
<i>Margen sobre ventas</i>	-17%	-7%	
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>796</b>	<b>919</b>	<b>-13%</b>
<i>Margen sobre ventas ajustado</i>	9%	13%	

De cara al segundo semestre de 2010, la evolución del negocio del Grupo BodaClick debería seguir en la misma línea que en los seis primeros meses del año. En el ámbito internacional se estiman que los márgenes se alineen con el presupuesto, por lo que no se esperan desviaciones significativas respecto al mismo.

Con relación al desarrollo internacional, BodaClick comunicó el pasado 16 de septiembre el inicio de su actividad en Polonia con la apertura de "Slubclick". De esta forma, el Grupo ya está presente en 8 países: Brasil, España, Italia, México, Portugal, Polonia, Puerto Rico y República Dominicana.

**Grupo BodaClick**

*Fundada en marzo de 2000, BodaClick.com, portal líder en España en parejas de novios registradas y web de referencia internacional en el sector de las bodas, ofrece a los usuarios (40% de las bodas que se celebran anualmente en España) la información necesaria y continuamente actualizada, para la organización de un enlace en cualquier momento y desde cualquier lugar.*

*Desde su creación, hace ahora diez años, hasta hoy, 490.000 parejas de novios se han registrado en BodaClick España, y sus ocho portales reciben alrededor de 1.730.000 visitas mensuales. Más de 10.400 empresas en Europa y América ofrecen sus productos y servicios a través de su web.*

*En 2004, el Grupo incorpora una nueva división, Eventoclick.com para trasladar su modelo de resultados contrastados al segmento de la organización de eventos en general. Paulatinamente BodaClick ha ido incorporando nuevas propuestas y servicios de valor, como la Visa WinCom, creada en 2005, tarjeta pensada específicamente para novios, que ofrece descuentos de hasta el 20% para la organización de la boda en más de 1.500 establecimientos asociados.*

*Para más información:*

*Gonzalo Torres / José Luis González  
Kreab Gavin Anderson  
Tfn: 91 702 71 70 / 610 275 845 / 661 850 384  
[gtorres@kreabgavinanderson.com](mailto:gtorres@kreabgavinanderson.com)  
[jlgonzalez@kreabgavinanderson.com](mailto:jlgonzalez@kreabgavinanderson.com)*