



De conformidad con lo previsto en la Circular 5 y 9 /2010 del Mercado Alternativo Bursátil [MAB], por medio de la presente, se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a Cátenon, SA.

INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS EJERCICIO 2015

La información que se detalla en el presente informe, constituye un avance sobre las cifras de ventas, facturación, gasto y eficiencia (EBITDA) consolidada obtenidas por el Grupo a lo largo del ejercicio 2015 y se han elaborado a partir de la información existente en la contabilidad de la sociedad pendiente de auditar, puesta a disposición del Consejo de Administración. Por tanto ésta información no sustituye ni equivale al informe financiero anual previsto en la Circular 9/2010 del MAB y que será convenientemente comunicado en plazo establecido en la referida Circular.

AVANCE DE LA EVOLUCIÓN DE NEGOCIO DEL EJERCICIO 2015

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO 2014 vs 2015

En el siguiente cuadro se presentan los resultados reales acumulados a 31 de Diciembre de 2015 comparados con el año anterior 2014.

	2014	2015	Dif % 2015 vs. 2014
Ventas contratadas	17.914.344	25.023.109	+40%
Cifra de negocios	8.275.892	13.579.324	+64%
Cost of sales	-533.253	-4.665.654	+775%
Margen Bruto	7.742.639	8.913.670	+15%
Gastos de personal	-4.231.078	-4.791.644	+13%
Gastos de gestion del conocimiento	-61.662	-100.532	+63%
Gastos de marketing	-28.272	-59.884	+112%
Gastos de IT	-279.005	-249.455	-11%
Gastos generales	-1.503.713	-1.331.857	-11%
Total gastos operativos	-6.103.730	-6.533.371	+7%
Margen Operativo	1.638.909	2.380.299	+45%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	601.849	667.529	+11%
Gastos de reestructuracion	-137.161	0	-100%
EBITDA	2.103.597	3.047.828	+45%

Todas las cifras reflejan una buena evolución del negocio. Así las ventas contratadas crecen un 40% con relación al año anterior, la facturación supera en un 64% la alcanzada en 2014, el margen operativo crece un 45% y se refleja directamente en la eficiencia del Grupo medida en términos de EBITDA que crece también un 45% situándose en 3.047.828 € a cierre del año 2015.

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO 2015 vs PROYECCIONES PUBLICADAS

La evolución de las principales magnitudes del negocio consolidadas del Grupo a cierre del año 2015 se encuentran alineadas con las proyecciones anunciadas mediante Hecho Relevante (17/10/2015) para el final del 2015.

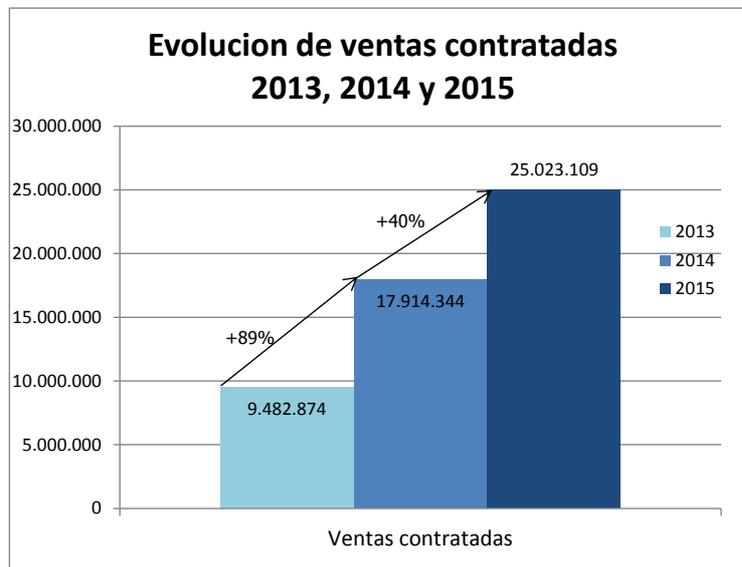
	2015	previsiones 2015	Dif % 2015 vs. previsiones
Ventas contratadas	25.023.109	25.024.086	0%
Cifra de negocios	13.579.324	13.503.775	1%
Cost of sales	-4.665.654	-4.679.252	0%
Margen Bruto	8.913.670	8.824.523	1%
Gastos de personal	-4.791.644	-4.764.333	1%
Gastos de gestion del conocimiento	-100.532	-100.943	0%
Gastos de marketing	-59.884	-57.857	4%
Gastos de IT	-249.455	-250.510	0%
Gastos generales	-1.331.857	-1.246.680	7%
Total gastos operativos	-6.533.371	-6.420.323	2%
Margen Operativo	2.380.299	2.404.200	-1%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	667.529	660.000	1%
Gastos de reestructuracion	0	0	
EBITDA	3.047.828	3.064.200	-1%

El cuadro precedente confirma las previsiones de cierre anunciadas.

VENTAS CONTRATADAS y CIFRA DE NEGOCIOS

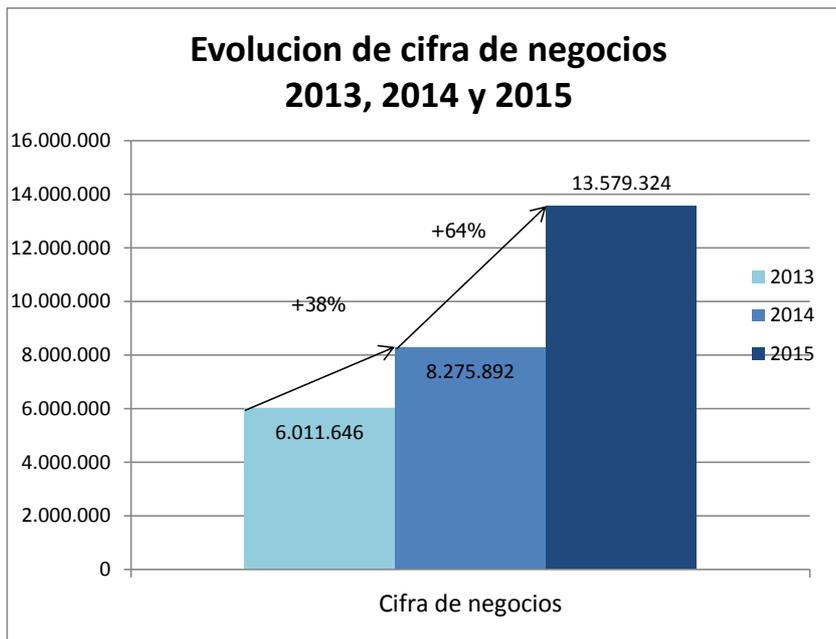
La cifra de ventas contratadas -que refleja los contratos firmados con clientes - crece un 40% con relación al ejercicio 2014, alcanzando la cifra de 25.023.109€.

En el ejercicio 2015 se mantiene el impulso de los contratos procedentes de la división de negocio de los denominados "proyectos llave en mano" .





La cifra de negocios (cifra que refleja la facturación del Grupo) , crece un 64% con relación al 2014 y alcanzando en 2015 la cifra de 13.579.324€. El siguiente gráfico muestra el crecimiento de la cifra de facturación desde el año 2013.

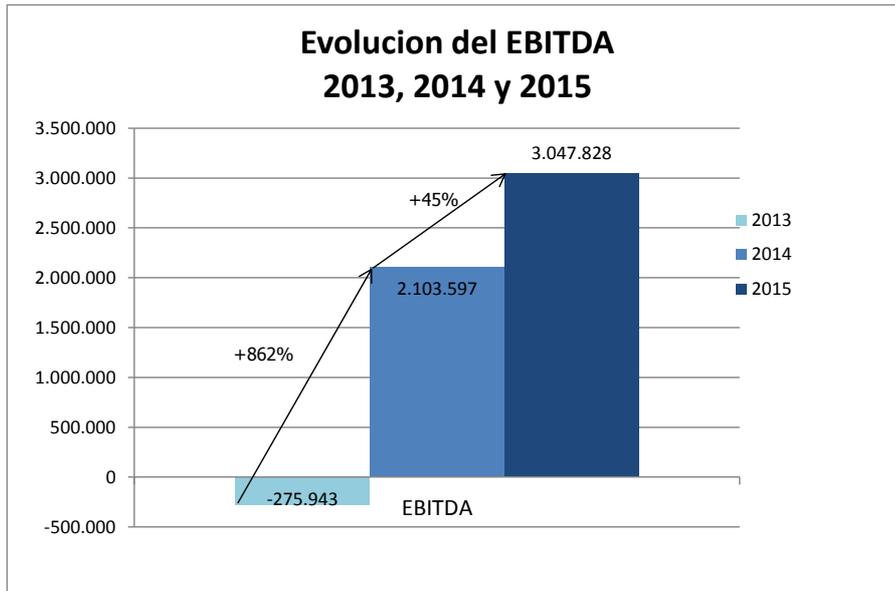


EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA (EBITDA)

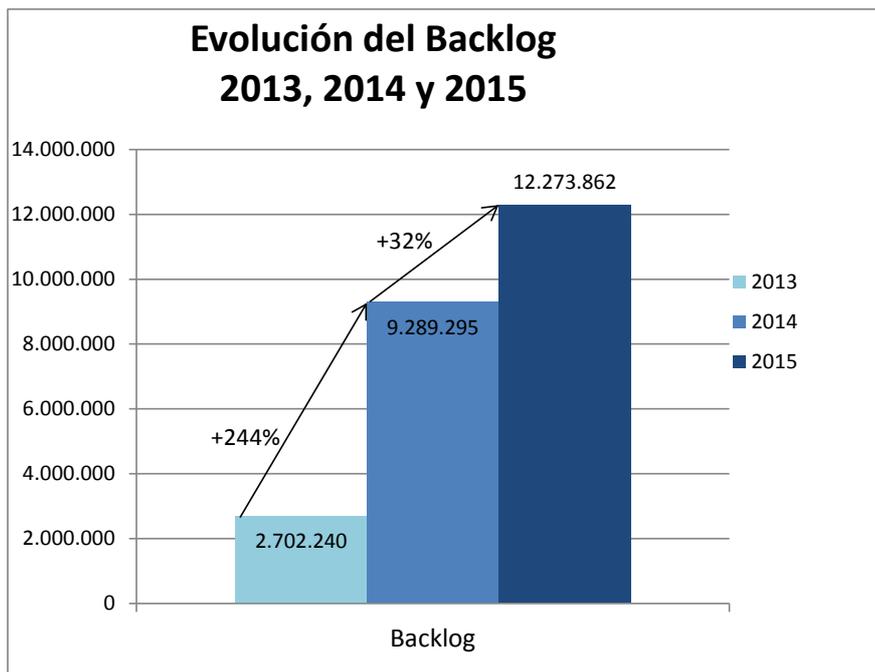
La eficiencia del Grupo, medida en términos de EBITDA, continua en su comportamiento positivo en 2015. Así el EBITDA mejora un 45% con relación al anterior ejercicio 2014.

El siguiente gráfico refleja la evolución del EBITDA desde el año 2013, año en el que se dio por finalizado el proceso de reestructuración del Grupo para abordar el nuevo modelo de crecimiento.

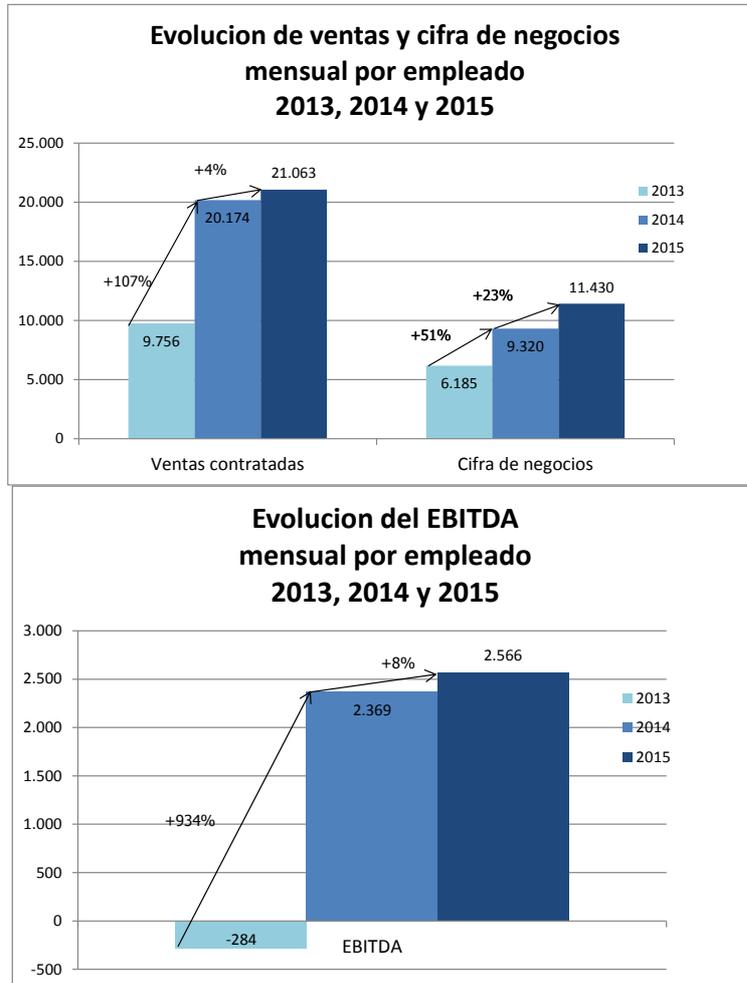
La evolución de éste ratio, permite observar una progresión positiva de los resultados alcanzados con el nuevo modelo de crecimiento.



La evolución del Backlog, también denominado "obra en curso", que refleja la parte del servicio correspondiente a la venta contratada todavía pendiente de facturar, muestra también una evolución positiva, debido fundamentalmente al impacto de los proyectos "llave en mano".



Por último, la eficiencia por empleado medida por su contribución a ventas, a cifra de negocios y al EBITDA del Grupo, mejoran con relación al año anterior .



En Madrid a 8 de Enero de 2016

Javier Ruiz de Azcárate Varela
Presidente
Grupo Cátenon