



En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relevante relativa a la emisora Catenon, S.A.

ACTUALIZACIÓN DE LAS PROYECCIONES

PLAN DE NEGOCIO 2014-2016

1.- ANTECEDENTES

En el año 2012 Cátenon, S.A. (en adelante, la "Compañía", "Grupo Cátenon", "Cátenon" o el "Grupo") realizó una profunda reestructuración de su modelo de expansión y de su estrategia de crecimiento que se basó en los siguientes pilares:

1. Un "modelo de crecimiento rentable".
2. Continuidad del proceso de expansión internacional a través de modelos de negocio que minimicen los riesgos financieros y aceleren el crecimiento.
3. Reducir el apalancamiento financiero.
4. Continuar el proceso de constante innovación tecnológica.

Por ello se establecieron tres grandes líneas de actividad:

- **DRPO Grandes Cuentas Globales:** Gestión global del cliente con Modelo DRPO (*Digital Recruitment Process Outsourcing*) centrado en grandes empresas, basado en *Implants globales (insourcing de reclutadores ó digital recruiters)*, "*mapping de talento*", e inteligencia de negocio.
Esta actividad permite dar una solución absolutamente especializada a un cliente determinado para su búsqueda y selección de profesionales a nivel global. Es la puerta de entrada para la prestación de servicios innovadores en clientes globales basados en el propio proceso de adquisición de talento (servicios de inteligencia de negocio, plataformas tecnológicas de valoración de talento, nuevas metodologías y métricas de valoración, gestión del conocimiento, etc.).
El modelo de Grandes Cuentas Globales, permite acompañar a los clientes en sus procesos de transformación digital.
- **LS Licenciarios:** LS son Licensing Specialist. Son Licencias enfocadas en industrias o sectores a profesionales especialistas certificados por Catenon. A través de licenciarios sectoriales y/o funcionales de desarrollo de negocio y operaciones, con los que se va construyendo mercados verticales basados en "arquitecturas del conocimiento" específicas de cada sector y tipo de puesto a nivel global. Esta actividad permite desarrollar las mejores prácticas como especialistas en sectores, industrias y funciones, gracias a las arquitecturas del conocimiento que permiten alojar, compartir y analizar el conocimiento diario adquirido dentro de los sectores o relaciones verticales.
- **TP Turnkey Project:** Soluciones "llave en mano" (*turnkey projects*) y desarrollo de nuevas soluciones de base tecnológica para clientes, que en 2015 se ha denominado Catenon Ventures, y en las que Cátenon no sólo selecciona los profesionales sino que, a través de sociedades *ad hoc*, realiza una gestión integral desde el punto de vista de recursos humanos de dichos profesionales para proyectos concretos del cliente.

Cada una de las soluciones está soportada por aplicaciones tecnológicas propias, hecho que permite incorporar innovaciones a nivel global dentro de cada actividad.

- **Catenon Ventures:** Derivado de la adaptación de soluciones tecnológicas, se están desarrollando modelos de Joint Ventures, desarrollo de proyectos conjuntos con otras compañías etc con el fin de convertir a la compañía en un proveedor integral de

soluciones de base tecnológica para la adquisición de talento de las compañías cliente.

Las 4 grandes líneas de actividad que opera el Grupo generan valor y determinan ventajas competitivas sostenibles a largo plazo para la Compañía:

- Gestión global del cliente, al operar como una sola oficina a nivel mundial para cada cliente, y presentar resultados en tiempo real desde cualquier lugar y en cualquier modalidad de dispositivo.
- Creación de un valor añadido único al cliente y al candidato por medio de arquitecturas del conocimiento compartidas.
- Innovación permanente, metodológica (para la valoración de candidaturas) y tecnológica (presentación y gestión de candidaturas globales en tiempo real) y operativa (mejora permanente en la eficiencia en términos de costes de producción).
- Nuevas soluciones de base tecnológica adaptadas a grandes clientes, para la adquisición de talento.

Como se explica en el informe de gestión de los Estados Financieros intermedios del periodo acabado a 30 de junio 2016, y en el Hecho Relevante del avance de resultados del tercer trimestre publicados a la vez que este documento, a lo largo del primer semestre del ejercicio 2016 se confirmó la buena acogida por parte de los clientes de la propuesta TP, "llave en mano" (*turn-key projects*), produciéndose un importante incremento del peso de esta actividad con respecto del proyectado en relación al negocio ordinario y al de licencias, y por lo tanto, del "cost of sales" asociado, afectando al % de EBITDA sobre ingresos. Al ser contratos plurianuales, aportan mayor visibilidad y predictibilidad de ingresos y márgenes a medio plazo.

El modelo de Licencias, se va construyendo sobre la experiencia adquirida en los diferentes pilotos que se van realizando. Dentro de la estrategia diseñada para éste modelo, es esencial el éxito de los primeros licenciatarios: el éxito del modelo vendrá dado por el éxito de los licenciatarios. En éste sentido se ha cuidado especialmente la formación y el seguimiento de las primeras promociones certificadas, y en base a la experiencia del primer año de funcionamiento, el Grupo ha decidido potenciar las licencias en los mercados donde la marca Catenon es más fuerte, aprovechándose del efecto de tracción de la misma, así como de las capacidades de formación y entrenamiento de los licenciatarios que se incorporen para acelerar la curva de aprendizaje.

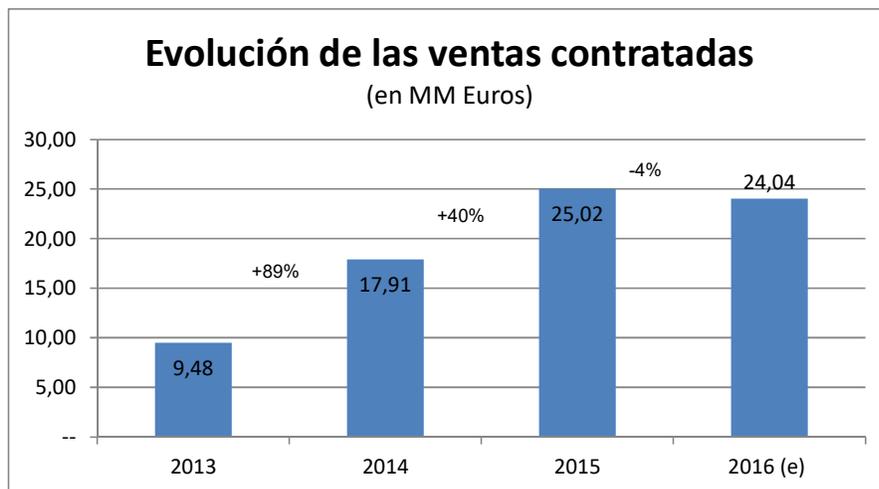
El negocio ordinario, centrado en la gestión de Grandes Cuentas, se ha reforzado en sus mercados maduros (España y resto de Europa), y crece significativamente y por encima de las expectativas en Asia y Oriente Medio. Las perspectivas a corto y medio plazo en estas zonas geográficas son muy positivas. En LATAM en cambio, la situación política y económica de Brasil ha causado la demora e incluso la cancelación de proyectos importantes, y en México (mercado donde la compañía apostó por el desarrollo del mercado de Oil & Gas con la entrada de un socio local), la demora del Gobierno mexicano en la implantación de la reforma energética con la aprobación de las denominadas leyes secundarias implicó retrasos e incluso cancelaciones en proyectos y no permitió recoger en este primer semestre los frutos de la inversión realizada, que se espera poder materializar en el 2017 próximos. Debido a la expectativas se reforzó además de forma significativa el equipo de México para aprovechar las oportunidades detectadas tanto en el sector energético y automotriz que no se han podido sustanciar durante este periodo.

En este primer semestre el Grupo desarrolló también, a través de Catenon Ventures, una serie de nuevos proyectos corporativos que pretenden posicionar a la compañía como el grupo líder en el desarrollo de soluciones de base tecnológica para la adquisición de talento, y cuyos lanzamientos se escalonaran entre el último trimestre 2016 y el segundo trimestre 2017. La preparación de estos proyectos ha necesitado gastos de personal y generales adicionales por importe de 315k euros

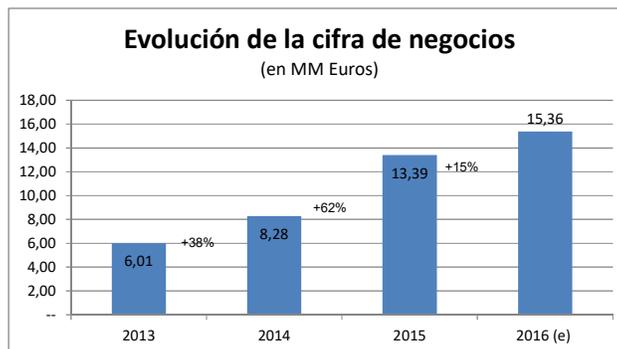
El Consejo de Administración de Catenon ha considerado necesario adaptar el Plan de Negocio del Grupo a estos nuevos factores, que afectan a las proyecciones 2016 publicadas en octubre 2015, y cuya revisión se presenta en este documento

2.- ACTUALIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS 2014-2016

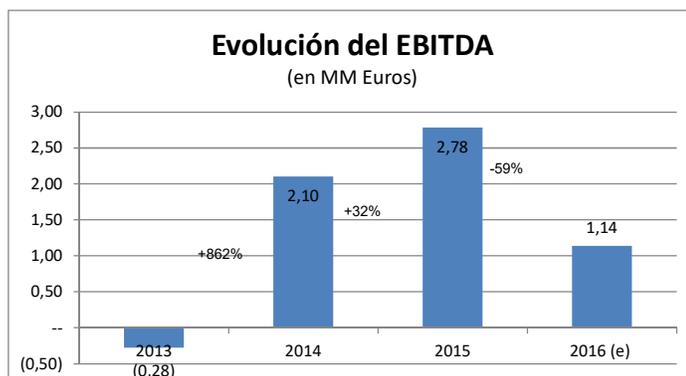
Con relación a la evolución de las Ventas contratadas, siguiendo las líneas indicadas en el apartado anterior, es decir ponderar el crecimiento de la actividad de proyectos "llave en mano" a la vez que se potencian los crecimientos de la actividad de grandes cuentas globales (DRPO) y de licencias, las nuevas proyecciones se reflejan gráficamente en el siguiente cuadro.



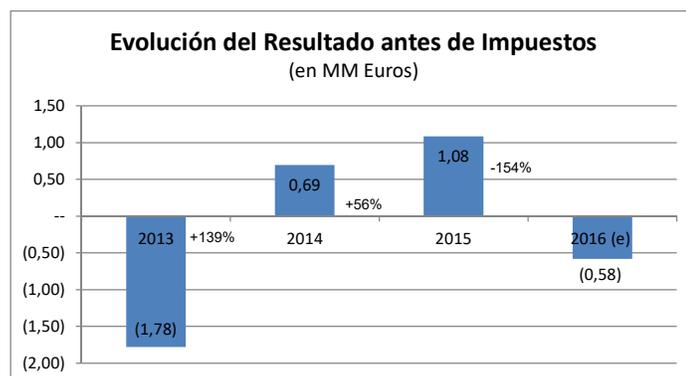
La conversión de las Ventas contratadas en cifra de negocios, se proyecta según el siguiente gráfico.



La eficiencia medida en términos de EBITDA se proyecta según el siguiente gráfico :



En el cuadro siguiente se describe la evolución proyectada del resultado antes de impuestos:



3.- ACTUALIZACIÓN DE LAS PROYECCIONES DE CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA 2014-2016 PUBLICADA EN EL HECHO RELEVANTE DEL 17 DE OCTUBRE DE 2015

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA							
	2014	2015		2016			
	31.12.2014	31.12.2015	Δ Real 2015 / Real 2014	2016 (e)	Δ 2016 (e) / 2015 (e)	Presupuesto 2016 publicado el 17.10.2015	Δ 2016 (e) / Previsiones Oct. 2015
VENTAS CONTRATADAS	17.914.344	25.023.109	+40%	24.039.859	-4%	27.236.272	-12%
CIFRA DE NEGOCIOS	8.275.892	13.392.184	+62%	15.362.451	+15%	19.942.213	-23%
Cost of Sales	-533.253	-4.747.055	+790%	-7.601.143	+60%	-9.178.698	-17%
GROSS MARGIN	7.742.639	8.645.129	+852%	7.761.308	-10%	10.763.515	-28%
Gastos de Personal <i>en % de la cifra de negocios</i>	(4.231.078) -51%	(4.837.366) -36%	+14%	(5.358.149) -35%	+11%	(5.190.864) -26%	+3%
Gestión del conocimiento <i>en % de la cifra de negocios</i>	(61.662) -1%	(96.898) -1%	+57%	(114.570) -1%	+18%	(155.371) -1%	-26%
Marketing <i>en % de la cifra de negocios</i>	(28.272) 0%	(53.939) 0%	+91%	(39.077) 0%	-28%	(113.400) -1%	-66%
IT <i>en % de la cifra de negocios</i>	(279.005) -3%	(251.271) -2%	-10%	(352.447) -2%	+40%	(296.372) -1%	+19%
Servicios Generales <i>en % de la cifra de negocios</i>	(1.503.713) -18%	(1.291.652) -10%	-14%	(1.416.207) -9%	+10%	(1.354.783) -7%	+5%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	(6.103.730)	(6.531.128)	+7%	(7.280.450)	+11%	(7.110.790)	+2%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	-74%	-49%		-47%		-36%	
MARGEN OPERATIVO	1.638.909	2.114.001	+29%	480.858	-77%	3.652.725	-87%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	20%	16%		3%		18%	
Trabajos para el activo	601.849	668.457	+11%	660.000	-1%	660.000	+0%
Gastos de reestructuración	(137.161)						
EBITDA	2.103.597	2.782.458	+32%	1.140.858	-59%	4.312.725	-74%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	25%	21%		7%		22%	
Provisiones <i>en % de la cifra de negocios</i>	(373.842) -5%	(363.459) -3%	-3%	(623.451) -4%	+72%	(207.787) -1%	+200%
Amortizaciones <i>en % de la cifra de negocios</i>	(780.257) -9%	(867.048) -6%	+11%	(961.324) -6%	+11%	(891.996) -4%	+8%
Gastos Financieros <i>en % de la cifra de negocios</i>	(256.889) -3%	(468.603) -3%	+82%	(136.101) -1%	-71%	(191.908) -1%	-29%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	692.609	1.083.348	+56%	(580.018)	-154%	3.021.034	-119%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	8%	8%		-4%		15%	
Impuestos <i>en % de la cifra de negocios</i>	888.785 11%	(234.121) -2%	-126%	(147.200) -1%	-37%	(630.274) -3%	-77%
RESULTADO NETO	1.581.394	849.227	-46%	(727.218)	-186%	2.390.760	-130%
<i>en % de la cifra de negocios</i>	19%	6%		-5%		12%	

Las proyecciones publicadas en el Hecho Relevante del 17 de Octubre 2015 (en gris, columna Presupuesto 2016) han sido revisadas y, por tanto, se dejan sin vigencia. La 2016 (e) corresponde a las nuevas estimaciones del Plan de Negocio 2014-2016 de la Compañía.

Ventas contratadas: El servicio integral "llave en mano" a los clientes tiene una duración de 2 a 5 años y aporta un negocio recurrente y de riesgo muy controlado. Este modelo produce un *gap* mayor entre la venta contratada y la facturación que se va generando a lo largo del tiempo.

Cifra de negocios: el incremento de la cifra de negocios en los ejercicios reflejados en estas proyecciones se debe principalmente al desarrollo del negocio de proyectos llave en mano y de especialización en Grandes Cuentas Globales (DRPO).

El crecimiento es inferior al estimado en las previsiones precedentes y esto se debe principalmente a la curva de aprendizaje en el modelo de licencias, a la situación económica y política en Brasil, y a la demora del Gobierno mexicano en la implantación de la reforma energética con la aprobación de las denominadas leyes secundarias que repercute temporalmente en la cifra de negocios esperada en este sector en México en 2016.

Por otro lado hay que tener en cuenta el cambio de mix procesos / proyectos: los proyectos, si bien aportan una base estable de ingresos rentables y recurrentes, tienen un ciclo de facturación anualizado que difiere sustancialmente del ciclo de facturación en procesos. La situación en Latam ha generado demora en la ejecución de proyectos, e incluso la cancelación de alguno. Se prevé que la situación económica en esta área geográfica mejore significativamente en 2017 y adelante.

Trabajos realizados por la compañía para su activo: recoge la activación de los gastos incurridos para el desarrollo de proyectos de I+D+i y la integración de tecnologías disruptivas en la plataforma propia de la Compañía. Se capitalizarán los gastos de desarrollo en proyectos específicos que demuestran una creación de valor económico clara para la Compañía.

Gastos de personal: esta partida, si bien crece en valor absoluto en el ejercicio proyectado, decrece en porcentaje sobre la cifra de negocios, gracias a la integración del modelo de licencias. En este modelo, el personal dedicado a la captación de negocio y a la gestión del cliente está externalizado, y se apoya en un modelo productivo a través de las plataformas de producción variabilizado y al ser remotas en centros de menores costes salariales disminuyen el coste marginal a medida que crece la cifra de negocios. De esta forma bajará el riesgo de la compañía en proporción al coste fijo representado por este gasto de personal en la actualidad.

Costes de gestión del conocimiento: esta partida corresponde a las fuentes de captación e identificación de candidatos no gratuitas. El ahorro en esta partida respecto a las previsiones anteriores se debe a dos razones principales. Por una parte la erosión constante del coste de estas fuentes de captación, debido al cada vez mayor protagonismo de fuentes de captación alternativas como las redes sociales. Por otra parte, el mayor peso de los proyectos en el mix de negocio supone un ahorro respecto a lo previsto anteriormente, ya que esta vía de ingresos consume menos fuentes de captación en proporción de su ingreso.

Costes de marketing: Esta partida de gasto disminuye respecto a las precedentes previsiones, pero crece respecto a 2015, por considerarse clave en el desarrollo del proyecto de licencias (para su potenciación) y por otro lado para el posicionamiento de Catenon como marca de referencia en la transformación digital del mundo del reclutamiento y la adquisición del talento.

Costes IT: esta partida recoge los costes de telecomunicaciones, así como el coste asociado al cloud computing, los propios de mantenimiento de las plataformas tecnológicas propietarias, y colaboraciones de desarrollo exterior. El coste decreciente de las capacidades de almacenamiento en el *cloud*, así como los acuerdos de soluciones VoIP para videoconferencias ha permitido generar ahorro respecto a lo planificado. Sin embargo, el importe correspondiente a colaboraciones exteriores ha sido mayor de lo previsto.

Servicios generales: en esta partida están recogidos los demás costes de explotación como alquileres, consultoría y asesoramiento, gastos de viajes, y seguros, entre otros.

EBITDA: La desviación que existe respecto a las previsiones de Octubre 2015 se debe principalmente a la desviación de la cifra de negocios.

Provisiones: esta partida corresponde a las provisiones por deterioro del crédito comercial de sus clientes. A pesar de los importantes esfuerzos realizados por la compañía en su gestión del cobro, que le ha permitido reducir los impagos a pesar de la crisis, esta partida se ve negativamente afectada por clientes de sectores expuestos en mayor medida a crisis sectoriales.

Amortizaciones: las dotaciones a la amortización se han estimado en función de la vida útil de los elementos del inmovilizado intangible y material y de su coste contable, teniendo en cuenta las nuevas altas de inmovilizado previstas cada año en el plan de negocio.

Gastos financieros: se han estimado en función del calendario de devolución de la deuda contratada y de su cuadro de vencimiento y en un entorno de estabilidad del Euribor 12 meses, índice de referencia en las operaciones a tipo variable. Se ha adicionalmente tomado en cuenta posibles efectos de tipo de cambio.

Impuesto sobre beneficios: se ha estimado tomando en cuenta la tasa impositiva de los diferentes mercados donde opera el Grupo ponderada por su aportación al resultado.

Resultado antes de impuestos: La desviación respecto a las previsiones anteriores proviene al igual que el EBITDA de la ralentización temporal del crecimiento en la cifra de negocios.

4.-ACTUALIZACIÓN DE LAS PROYECCIONES DEL BALANCE CONSOLIDADO 2014-2016

ACTIVO	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016 (e)	2016 oct.15	Δ
A) ACTIVO NO CORRIENTE	5.789.576	5.548.190	5.121.343	4.722.122	8%
I. Inmovilizado intangible	3.786.158	3.629.461	3.348.871	3.388.776	-1%
2. Otro inmovilizado intangible	3.786.158	3.629.461	3.348.871	3.388.776	-1%
II. Inmovilizado material	129.067	98.395	78.716	82.603	-5%
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	129.067	98.395	78.716	82.603	-5%
V. Inversiones financieras a largo plazo	171.445	453.502	465.644	412.815	13%
VI. Activos por impuesto diferido	1.702.906	1.366.832	1.228.112	837.928	
B) ACTIVO CORRIENTE	7.053.600	6.984.770	6.009.096	8.898.767	-32%
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	5.035.951	6.285.756	5.648.799	7.228.405	-22%
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	4.820.278	6.224.973	5.648.799	7.228.405	-22%
2. Deudores varios	215.674	60.783	0	0	
V. Inversiones financieras a corto plazo	289.225	85.432	72.790	432.019	-83%
VI. Periodificaciones a corto plazo	38.238	27.384	64.222	124.922	-49%
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.690.186	586.198	223.285	1.113.421	-80%
TOTAL ACTIVO (A+B)	12.843.176	12.532.960	11.130.439	13.620.889	-18%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016 (e)	2016 oct.15	Δ
A) PATRIMONIO NETO	4.563.464	5.395.944	4.615.285	8.484.322	-46%
A-1) Fondos propios	4.548.457	5.308.954	4.610.042	8.454.032	-45%
I. Capital	374.677	374.677	374.677	374.677	0%
1. Capital escriturado	374.677	374.677	374.677	374.677	0%
II. Prima de emisión	13.445.614	13.445.614	13.445.614	13.445.614	0%
III. Reservas	(10.833.130)	(9.293.502)	(8.444.275)	(7.295.693)	16%
IV. (Acciones y participaciones de la sociedad dominante)	(20.098)	(67.062)	(38.756)	(461.326)	-92%
VI. Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	1.581.394	849.227	(727.218)	2.390.760	-130%
A-2) Ajustes por cambios de valor	15.007	86.990	5.243	30.290	
B) PASIVO NO CORRIENTE	4.748.521	2.891.812	1.533.949	1.835.103	-16%
I. Provisiones a largo plazo	0	0	0	0	
II. Deudas a largo plazo	4.442.767	2.885.420	1.529.348	1.529.348	0%
2. Deudas con entidades de crédito	4.442.767	2.885.420	1.529.348	1.529.348	0%
2.1 Préstamos Participativos (*)	1.341.298	932.901	524.503	524.503	0%
2.2 Otros préstamos	3.101.469	1.952.519	1.004.845	1.004.845	0%
IV. Pasivos por impuesto diferido	305.754	6.392	4.601	305.754	
C) PASIVO CORRIENTE	3.531.190	4.245.204	4.981.204	3.301.464	51%
III. Deudas a corto plazo	1.897.247	2.893.339	3.636.954	1.980.615	84%
2. Deudas con entidades de crédito	1.588.044	2.618.405	3.633.433	1.704.149	113%
4. Otros pasivos financieros	309.203	274.934	3.521	276.466	
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.633.943	1.351.865	1.344.250	1.320.849	2%
3. Pasivos por impuesto corriente		0	262.758	402.455	-35%
4. Otros acreedores	1.633.943	1.351.865	1.081.492	918.394	18%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	12.843.176	12.532.960	11.130.438	13.620.889	-18%

Las columnas 31.12.2014 y 31.12.2015 corresponden respectivamente al balance auditado a 31.12.2014 y 31.12.2015.

La columna 31.12.2016 Oct.15, corresponde a las previsiones del Plan de Negocio publicado en octubre de 2015, que quedan sin vigencia por la publicación de las nuevas estimaciones revisadas del Plan de Negocio 2014-2016.

La columna 31.12.2016 (e), corresponde a las nuevas estimaciones del Plan de Negocio 2014-2016.

ACTIVO

Inmovilizado intangible: la evolución del inmovilizado intangible está determinada por las inversiones a realizar en los próximos ejercicios y la política de amortizaciones, que a su vez es en función de la vida útil de los elementos a amortizar..

Inversiones financieras a largo plazo: en esta partida se reflejan las fianzas y depósitos que la compañía tiene vinculados a sus alquileres de oficinas principalmente. No se prevén variaciones en los años comprendidos en la información financiera proyectada.

Activos por impuestos diferidos: se reducen en los ejercicios proyectados a medida que se van revirtiendo las bases imponibles negativas pendientes de compensar.

Deudores comerciales y cuentas a cobrar: esta partida se ha proyectado utilizando un periodo medio de cobro de 60 días. La disminución en esta partida proviene esencialmente de una mejora de la gestión del cobro por parte de la compañía, y de la utilización de líneas de factoring sin recurso vinculadas a proyectos llave en mano.

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes: este epígrafe recoge la caja fruto de las actividades de explotación, de inversión y de financiación del Grupo. No se contempla su conversión en productos financieros (depósitos a plazo, etc.) que puedan generar ingresos financieros adicionales.

PASIVO

Fondos propios: este epígrafe recoge los fondos propios del grupo consolidado.

Deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo: estas partidas recogen el cuadro de vencimiento de la deuda actual del grupo, fruto de la refinanciación llevada a cabo en 2013. Recogen además las líneas de financiación de circulante vinculadas a las actividades de comercio exterior.

Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar: esta partida incluye los acreedores comerciales.

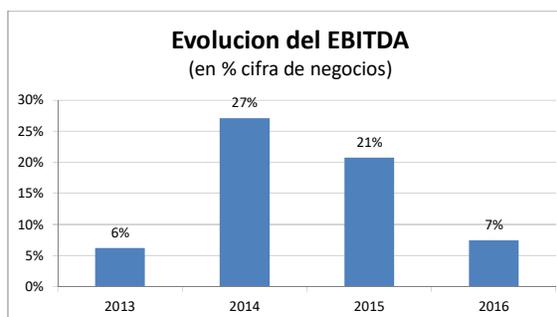
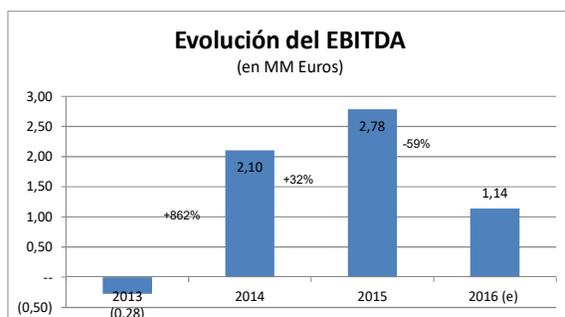
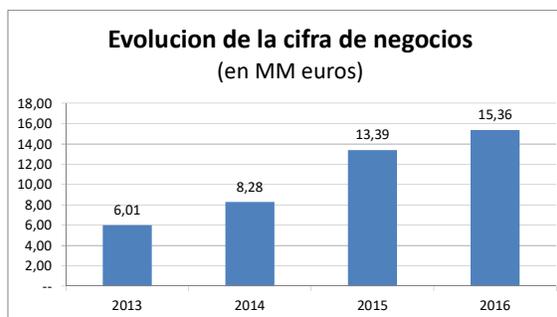
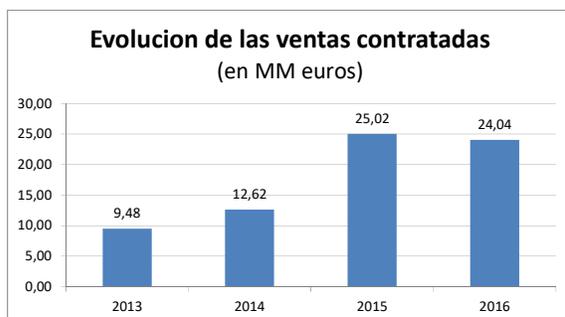
5.- PROYECCIONES DEL CASH-FLOW CONSOLIDADO 2014-2016

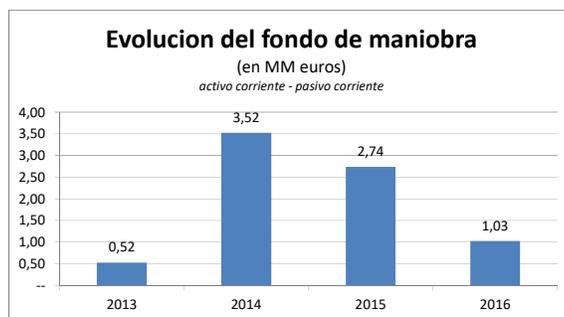
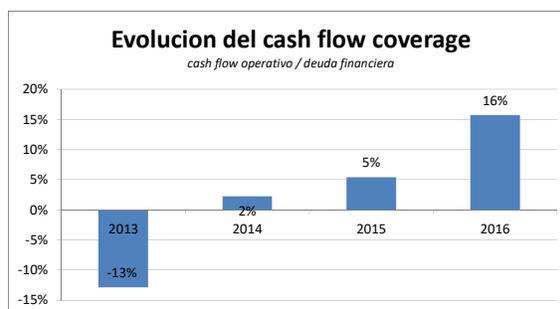
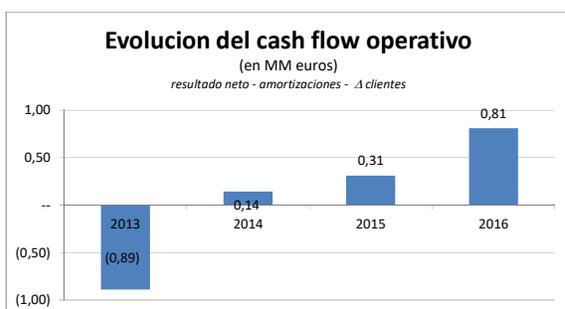
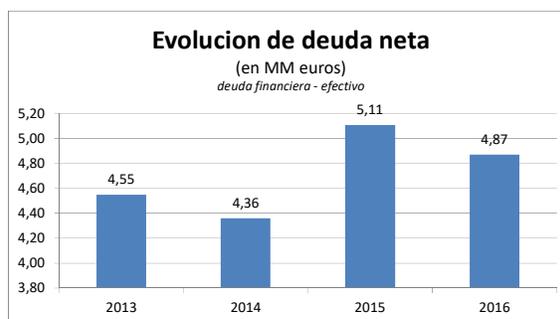
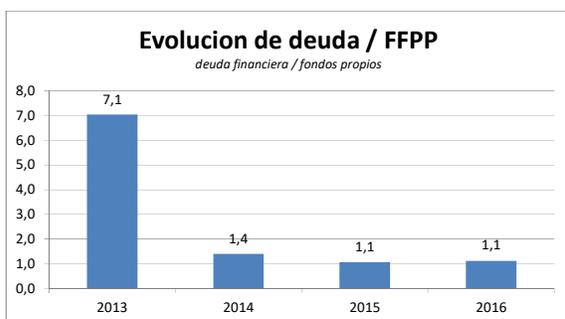
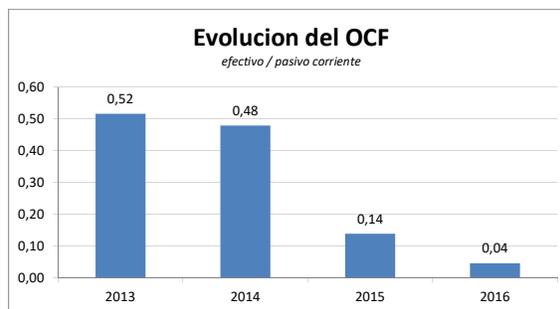
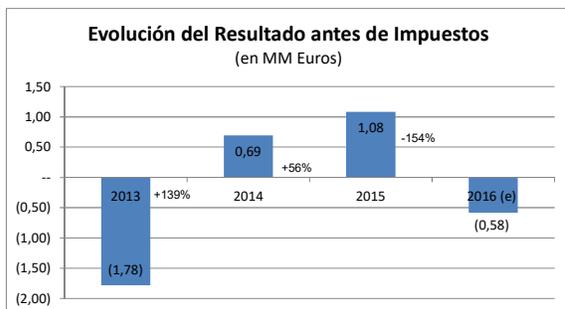
	2014	2015	2016 (e)
Ingresos	7.167.423	13.415.809	16.710.638
Personal	(4.299.312)	(4.832.987)	(5.352.717)
Gestion del conocimiento	(100.362)	(106.725)	(127.740)
Marketing	(62.143)	(61.683)	(45.182)
IT	(440.339)	(301.789)	(396.738)
Servicios generales	(2.471.382)	(6.328.488)	(9.675.959)
IVA repercutido	(1.420.876)	(2.280.821)	(2.267.095)
IVA soportado	339.247	1.107.426	1.690.235
Impuestos aplazados	(518.644)	(22.005)	--
Impuesto sobre beneficio	--	--	--
Total Impuestos	(1.600.273)	(1.173.395)	(576.861)
Inversiones	--	(325.224)	--
Gastos financieros	(344.462)	(320.044)	(285.897)
Devolución de deuda	(573.325)	(1.069.462)	(612.456)
Descuentos facturas	(303.784)	--	--
Ampliación de capital	2.397.210	--	--
Dividendos	--	--	--
Financiación	1.175.640	(1.389.506)	(898.353)
POSICION DE CAJA INICIO DE EJERCICIO	2.320.934	1.690.186	586.198
POSICION DE CAJA FINAL DE EJERCICIO	1.690.186	586.198	223.285

Si bien disminuye la posición de caja, la posición de liquidez a cierre de 2016, definida como efectivo y otros activos corrientes más la financiación de circulante no dispuesta, mejora respecto al cierre de 2015, cerrando en 1,75MM de euros.

6.- RESÚMEN GRÁFICO EJECUTIVO DE LAS PREVISIONES FINANCIERAS

A modo de resumen, se exponen a continuación gráficos que muestran las principales magnitudes de las previsiones:





7.- CONCLUSIÓN

Una vez cerrado el tercer trimestre del ejercicio 2016 y analizando la evolución de las tres líneas de actividad, el Consejo de Administración ha tomado la decisión de reevaluar el Plan de Negocios con el fin de cumplir con las directrices marcadas en el Plan Estratégico anunciado al mercado. Directrices que se concretan en procurar un crecimiento rentable, desarrollando un

modelo de negocio en constante innovación que se expanda globalmente con el mínimo riesgo financiero y con un paulatino y constante desapalancamiento financiero.

Por todo lo anterior, el Consejo de Administración considera necesario reequilibrar las líneas de actividad y su crecimiento, alineándolos a las directrices según la evolución de los resultados que se han ido alcanzando. Fruto de esta reflexión se da a conocer al mercado las proyecciones actualizadas para el ejercicio 2016.

En Madrid a 26 de Octubre de 2016

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Javier R. de Azcárate', written over a horizontal line.

Javier R. de Azcárate
Presidente
Grupo Cátenon