

En Madrid, 6 de febrero de 2018

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), NPG TECHNOLOGY, S.A. (en adelante, la “Sociedad” o “NPG”) pone en conocimiento el siguiente

HECHO RELEVANTE

El Consejo de Administración de NPG TECHNOLOGY, S.A., en su sesión celebrada el día 30 de enero de 2018, ha aprobado por unanimidad el Plan de Negocio para el periodo 2018-2019, el cual se adjunta anexo al presente hecho relevante.

Asimismo, indicar que respecto a la información financiera del primer semestre de 2017, se encuentran aún pendientes de finalizar los trabajos de revisión limitada que están realizando los auditores BAKER TILLY FMAC, S.L.P., sin poder precisar su fecha de conclusión.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

D. Enrique Cosío Sánchez
Presidente del Consejo de Administración



PLAN DE NEGOCIOS PERIODO 2018-2019

Disclaimer:



El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye, ni puede interpretarse como una oferta de venta, o de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra sobre los valores emitidos.

Este documento contiene las manifestaciones y estimaciones de futuro, aprobadas por el Consejo de Administración de la Compañía, sobre intenciones, expectativas o previsiones a la fecha del mismo que se refieren a diversos aspectos como la evolución de los negocios y resultados de las sociedades. Dichas manifestaciones responden a las mejores intenciones y expectativas futuras, por lo que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes pueden ocasionar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, previsiones o estimaciones.

Los factores de riesgo incluyen, entre otros:

1) riesgos derivados de aspectos regulatorios y aduaneros; 2) riesgo derivado del “canal prensa” y la competencia en precios; 3) riesgos vinculados a la excesiva exposición de la innovación tecnológica; 4) riesgos vinculados al desarrollo en Latinoamérica; 5) riesgos derivados de pérdida de personal clave; 6) riesgos asociados a la captación de recursos financieros de capital circulante; 7) riesgos vinculados a la cotización de las acciones.

NPG Technology, S.A. no se obliga a revisar periódicamente el contenido de este documento tanto en el caso de que los acontecimientos no se correspondan de manera completa con lo aquí expuesto, como en el caso de que los mismos conduzcan a cambios en la estrategia e intenciones manifestadas, salvo en la medida que lo requiera la ley o normativa aplicable.

La Compañía adquiere el compromiso de informar al Mercado, a través del MAB, en cuanto se advierta como probable que los ingresos y costes difieren significativamente de los previstos. En todo caso, se considerarán como tales los que supongan una variación menor, igual o mayor a un 10%. No obstante lo anterior, por otros motivos, variaciones inferiores a ese 10% podrían ser significativas.



ÍNDICE:

I.	Introducción.....	2-4
II.	Posicionamiento de Mercado	5-6
III.	Nuestras principales líneas de negocio.....	7-13
	1. Smart tv.....	8-9
	2. TDT2.....	10
	3. Video Vigilancia Doméstica.....	11
	4. Digital Advertising	12
	5. Cafeteras y Cápsulas mono dosis.....	13
IV.	Publicidad y Marketing.....	14-15
V.	Otros datos de interés	16-17
VI.	Servicio Técnico y Post-Venta.....	18-20
VII.	Nuevo Enfoque de un Negocio Global.....	21-22
VIII.	Plan de Negocios 2018-2019.....	23-33

I. Introducción

❖ ¿De dónde venimos?...

- Experiencia de éxito de + 25 años.
 - Líderes de 2 cambios Tecnológicos.
 - ✓ 2000. N.º1 ADSL-MODEM
 - ✓ 2010. N.º 1 Cambio a la TDT.

❖ ¿Dónde estamos?...

- Recuperando nuestra posición en el mercado (desde noviembre 2017 ventas 0,5MM mes)
 - Preacuerdos Firmados con Clientes.
 - Estamos en el Mercado Bursátil. M.A.B.
-



❖ ¿Con qué contamos?

- Tecnología propia y Amplio Know-How.
Desarrollo y Patente de Smart TV NPG.
 - Presentes en Europa y Asia.
Fábricas y oficinas.
 - Marca Reconocida y Renombrada Europea.
Registrada: Europa, China y Latam.
-

❖ **Centrados en varios Sectores de alto potencial y crecimiento.**

- TV Smart, convertidores TDT-2, Digital Advertising , video acceso y vigilancia remoto vía smartphone, cafeteras y cápsulas de café.

❖ **Tecnología propia y exclusiva.**

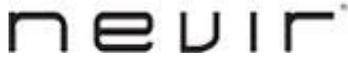
❖ **Preparados para la Transición a la TDT-2**

- **HD (2018-2020) y Dividendo Digital 5G.**
-

II. Posicionamiento de Mercado

1  LG  SAMSUNG  SONY  PHILIPS  Panasonic

2  NPG®

3  Hisense  Haier  BLU:sens  TELEFUNKEN  TELEFUNKEN
 nevir®  Engel  GRUNKEL  TD SYSTEMS

II.2 Antecedentes-LIDERES TDT

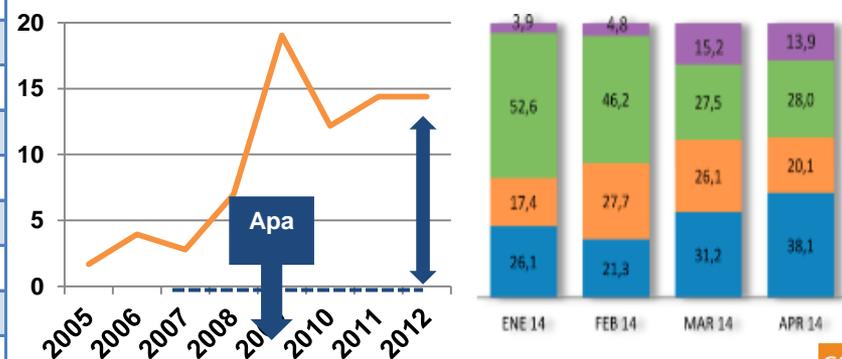
Líderes en Fabricación y venta de TDT en el apagón analógico español de 2010

Primer fabricante de Televisores **Smart TV** bajo S.O. **Android**. Sistema Patentado y Exclusivo de NPG



Evolución de Ventas de TDT de los Principales Fabricantes (M€)		2008 (Total/TDT)		2009 (Total/TDT)	
1	NPG Technology	6,98	5,6	19	17,5
2	Engel Axill	37,44	9,3	56	16,7
3	Philips Ibérica	445	15,3	254	15,2
4	Gigaset Com. Iberia (Siemens-Gigaset)	34	15,4	42	12,8
5	Worldwide Sales Corporation (Best Buy)	16,32	6,14	27	12,11
6	Afax Suns (Sunstech)	28,15	5,6	26	8,1
7	Blusens Global Corporation	70	10,5	100	5,9
8	Lineas Omenex Metronic (Metronic)	7,07	5,2	9	4,2
9	Nevir	19,8	1,56	20	3,76
10	Fagor Electrónica	56	2,8	50	2,5
11	Infinity Sistem (Airis)	250	1,46	250	1,67
12	Televés (División Consumo)	105,63	1,68	95,7	1,5
13	Sanyo	45	2,9	11,3	0,7
14	Hauppauge	4,2	0,5	4	0,5
15	Grupo ETCO (Fersey)	7,5	0,3	7,8	0,3
16	Dexxon Spain	4	0,2	3,5	0,17

Líderes en venta de TV **pequeña pulgada** Smart, por delante de Grandes Marcas Samsung, LG...



Gráficos Adaptados según fuentes GfK Forecast Abril 2014



III. Nuestras principales líneas de negocio **NPG**[®]



III.1. Smart TV exclusiva de NPG



Presente y Futuro (80% penetración)



La Smart TV de NPG es un televisor inteligente que permite acceder a Internet para ampliar y mejorar las opciones del ocio televisivo.

- Televisión a la carta
- Deportes y Noticias
- Películas y Videoclub online
- Juegos, música, Navegación web
- Youtube, Redes Sociales
- Descarga de aplicaciones,....
- Lanzamiento de 3º generación smart tv (1º en el mundo), prevista para el 3er trimestre.

NETFLIX



KODI

HBO



MStar
semiconductors



III. Smart TV

Propuesta para Operadores

TV SMART PARA OPERADORES DE PAGO - OTT: DESARROLLADO

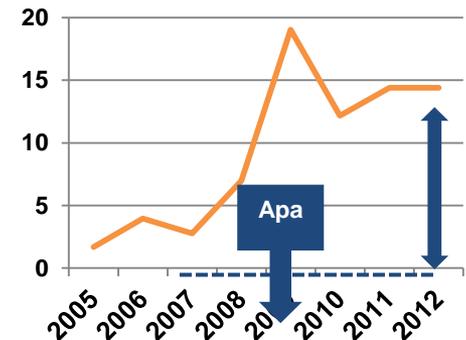
- ❖ Marco de colaboración entre **Operadores de TV de Pago** y **NPG** para el desarrollo y comercialización de un televisor **SmartTV Android**.
- ❖ En 2014 NPG desarrolló la **TV Smart Android para los operadores de Telecomunicaciones** estando pendiente la comercialización de la misma.



III.2 TDT2 y TDT2 + Android

□ TDT2 : Nueva Oportunidad de Negocio

- Europa se adapta a la nueva TDT 2: provocado por la entrada de HD, UHD y el dividendo digital fechado para 2018 y 2022.
- Los más de 37MM de televisores vendidos desde el 2010 sin dicho sistema NO podrán ver HD a partir de 2022.
- Imposición = reglamentación europea.
- El cambio en España Portugal e Italia se realizará entre los años 2018 y 2022.



III-3. Video vigilancia y seguridad doméstica

VIDEOPORTERO SMART VPS-SERIES (WIFI & 4G)

- Completo sistema de seguridad y vigilancia doméstica
- Fácil instalación por el usuario, no precisa técnicos
- Amenaza y compite con los sistemas de Vigilancia Domésticos contratos con cuota mensual.
- Controlado por Software Smart NPG[®]
- Controlado desde un Smart Phone, Software Smart NPG[®]



III-4. Digital Advertising

- Paneles indoor lowcost LCD
- Paneles indoor LCD (Touch option)
- Panel Horizontal indoor LCD
- Paneles outdoor LCD
- Video Wall advertising LCD
- LED display outdoor panel

Para publicidad y eventos. S.O. Windows, Android, Touch screen , UHD....



III-5. Cafeteras y café monodosis

☐ **CAPSULAS MONODOSIS > 1.000 MM € EN 2017**

(Electrodomésticos: serie cafeteras y cápsulas compatibles)

- ❖ **Gran proyección.** Crecimiento > 77,9% en volumen de ventas.)
- ❖ Según cifras del 2016 este mercado **facturó más de 900 millones de euros** y en 2017 se espera un **crecimiento de entre 40 y 80%**
- ❖ **Café Duke** nace de la **unión de NPG y Balanzo**, grupo cafetero de **gran tradición**, elaborando **café desde 1889**, **interviniendo en todo** el proceso de fabricación del producto. Presentación en cápsulas monodosis compatibles con el **Sistema Nespresso®** y **Dolce Gusto®***

*Cápsulas Dolce Gusto Próximamente Disponibles

TOP ONE



Café
Duke
Desde 1889



IV. Publicidad y Marketing



Revistas Informática

PC actual Personal Computer & Internet Computer Today iCreate

Revistas Profesionales De Informática

JDLi CD Newsbook I&T

Revistas Sector Telecomunicaciones

Satelite Gnet El Instalador Digital TV

Revistas Profesionales Electrónica De Consumo

sonitrón barra y masa el electrónico proliendas Alimarket

Acciones de Apoyo en el Punto de Venta



Inversión Constante de NPG en Publicidad Directa e indirecta (Promociones, Concursos....)

IV.1.-NPG en los Medios



Enfocados en la Prensa Regional.

- La menos afectada por la caída de difusión.
- La Prensa en Internet a través de la TV Smart
- NPG Smart TV Única Opción. Personalizada a sus Grupos Regionales.
- Introduce y Crea sinergias con nuestros Clientes dando Alta Visibilidad a bajo coste.
- Los grupos editoriales españoles son potenciales prescriptores de NPG en Latinoamérica.

Negocio Reactivado.

Vanguardia, Grupo EPI...

Media De Lectores Diarios:
más de **250.000 personas**
ven nuestros
anuncios



V.- Otros datos de interés

✓ Alianzas Tecnológicas

Mantenemos fuertes alianzas con los principales multinacionales de chipset y software.



✓ Licencias



✓ Estándares y Respeto al Medio Ambiente

Cumplimos con todos los estándares y certificaciones internacionales.



V.2- Fabricas grupo NPG - Ubicaciones



NPG Latinoamérica (México)

- ▶ Fábrica
- ▶ Ingeniería (I+D)
- ▶ Ventas y Marketing
- ▶ Superficie Total 5.000m2
- ▶ Capacidad TV 140K/mes – Otros 260K/mes
- ▶ Capacidad paneles LCD LED / 0,5M uds/mes)
- ▶ Empleados 300

NPG Europa (Sede Central España)

- ▶ Fábrica
- ▶ Ingeniería (I+D)
- ▶ Ventas y Marketing
- ▶ Servicio Técnico y Call Center
- ▶ Superficie Total 6.690m2
- ▶ Capacidad de producción/mes: 90K uds
- ▶ Empleados 60 - 110

NPG Asia/ Guandong China

- ▶ Superficie Total 6.000 m2
- ▶ Capacidad: 250K uds/mes.
- ▶ Cadena de montaje SMT x 6
- ▶ Empleados 150-250
- ▶ Dpto. I+D 20 ingenieros



VI. Servicio técnico y Post-venta

- **NPG desarrolla, fabrica y ensambla sus productos, lo que facilita la reparación y actualización de los mismos de forma local.**
- **Disponemos de un SAT para atención al cliente y al distribuidor**
- **Los equipos son reparados en nuestras instalaciones por técnicos e ingenieros de NPG que conocen el producto**
- **Garantía de 2 años para nuestros productos**



Ingenieros trabajando para mejorar los dispositivos



Cadena de montaje



I+D+I



Salas de reparación

VI. Nuevo proyecto: sala limpia ensamblaje paneles (open cell)

SALA LIMPIA OPEN CELL

- Con la recirculación de aire ultra filtrado se proporciona una completa limpieza de la zona arrastrando las partículas en suspensión hacia la parte inferior del flujo laminar.
- El aire es impulsado a través de filtros HEPA (rendimiento 99,99%) .Eficaz evacuación de contaminantes y protección de productos y procesos. Creando así una zona limpia protegida bajo una presión mayor al la del exterior y evitando cualquier contaminación cruzada.



VII. Nuevo Enfoque de un Negocio Global – FASE I.B

□ China:

❖ **Joint - Venture** con Socio Local

Objetivos:

- Aprovechar sinergias para **Reducir** Costes y potenciación de I+D permitiendo desarrollar líneas de **Video vigilancia** doméstica y **Comunicaciones y Digital Imagin**.
- Desarrollo de una Marca Europea “**NPG**” en el Continente **Asiático**.



VII. Nuevo Enfoque de un Negocio Global - FASE II – 2018-19

☐ AMÉRICA (Consortio local):

- ❖ **Aprovechar el “Apagón Analógico”**: El Continente tiene un **enorme potencial**. Los Gobiernos de Latam han establecido calendarios desde 2018 hasta 2024 para la transición a la TDT, y solo México ha iniciado el mismo. **Ejemplo...Brasil retrasó de 2016 a 2022.**
 - ❖ **Desdoblamiento** de la Fábrica de México en dos con Capacidad para ensamblar > **140K TV /mes** cada una y llegar a los dos grandes mercados del continente:
 - **Pacto del Pacífico: México.** Potenciar la fabricación de Pantallas LED y LCD para electrónica de **consumo** y en futuro próximo para **automoción**. Acceso al mercado de EEUU.
 - **Mercosur:** Desarrollo del negocio en el área. Un mercado con gran potencial para establecer una ensambladora de TVs y electrónica de consumo.
-

VIII.- PLAN DE NEGOCIOS 2018-2019



- **Experiencias y éxitos** pasados en España y Portugal, NPG fue Líder con el **30%** de mercado .COM. **Modem/Fax y ADSL** (1997-2000) o los **TDT** en 2007-2010 con el **20%**.
- **Cambio de TDT a la TDT-2.** Convergencia Europea (demanda forzada). Parque de **35 MM TV** vendidos desde 2010 que no disponen de TDT 2 . Y dividendo Digital 4 y 5 G.
- Uds. **vendidas por NPG** en **2007-2011**, en este caso el numero de uds a remplazar es mayor, 35 MM frente a 22,5MM (+56%)
- **Cinco** Líneas de Negocio (**antes 1**), 3 de ellas de gran Potencial:
 1. **TDT 2** (950 MM de €),.Cuota de mercado**NPG 84MM € 8,8%**.
 2. **TV Smart** >50% TV Smart. $13.000MM/2 = 6.500MM$ €. Cuota **NPG 67MM € = 1%**. No cuenta en GFK
 3. **Video Vigilancia** España 10% 18 MM de hogares susceptibles
 4. **Paneles Publicitarios** en plena expansión durante la próxima década
 5. **Café en Capsulas.** Mercado de más de 8.000 MM €.

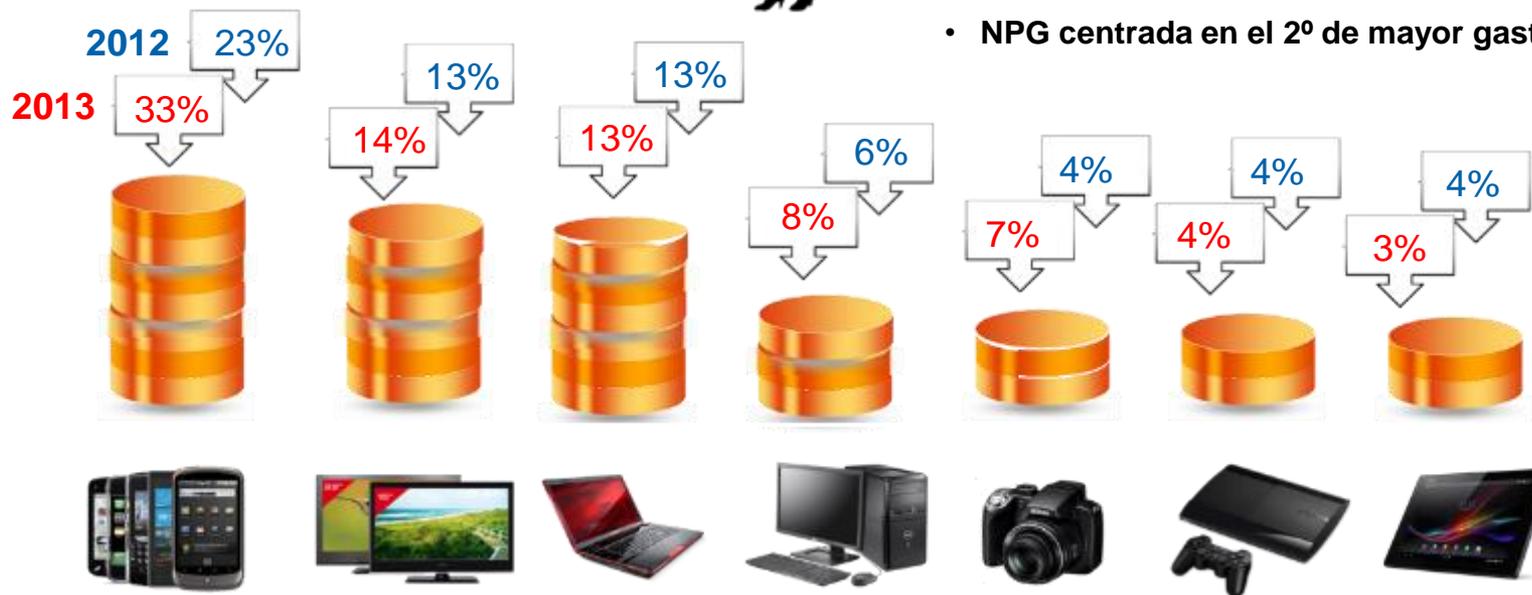
Datos Globales de Mercado

Encuentro de Electrónica de Consumo / Ignacio López Olaondo



100% Gasto Tecnológico España 2016:

- 82% Hardware (TV, Telefonía, Ordenadores...)
- 18% Software
- NPG centrada en el 2º de mayor gasto



Fuente: GfK Forecast Diciembre 2013

ABC

El 90% de los televisores tendrán que adaptarse para ver la TDT en menos de cinco años

La llegada de la DVB-T2, el nuevo estándar tecnológico, obligará a comprar adaptadores. España se prepara además para el segundo dividendo digital, que hará necesario resintonizar y adaptar las antenas .



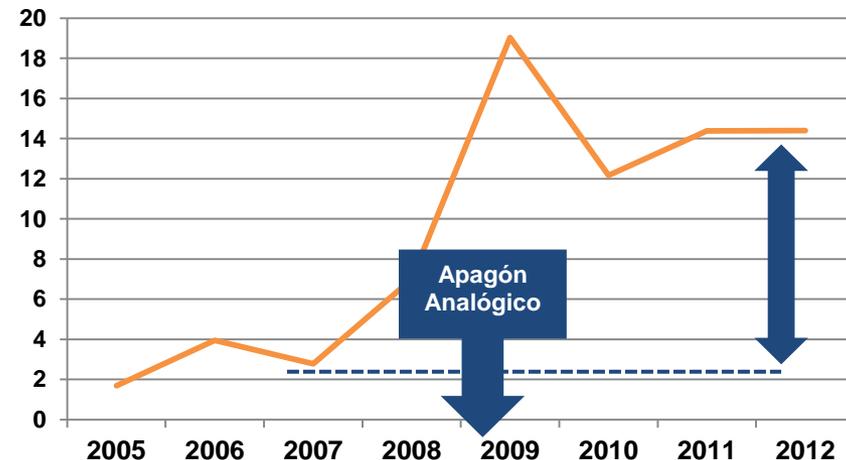
- Próximo dividendo digital, programado para 2020
- Del parque actual de televisores, 37,4 millones, apenas el 10%, la gama más alta, están preparados para el futuro
- De los 3,12 millones de aparatos vendidos el año pasado, más de la mitad, el 54,5%, serán viejos en menos de un lustro o necesitarán un adaptador para que se pueda seguir viendo la TDT
- A partir del 1 de enero de 2018 no se permita la venta de televisores «que no lleven como mínimo un demodulador DVB-T2 y un descodificador MPEG2/4
- No deberíamos volver a sufrir nuevos cambios, como resintonizaciones o renovación obligada de televisores, como mínimo hasta 2030.

http://www.abc.es/play/television/noticias/abci-90-por-ciento-televisores-no-serviran-para-menos-cinco-anos-201705031752_noticia.html



Antecedentes : Cambio a la TDT 2007-2010 (1er Q)

	Evolución de Ventas de TDT de los Principales Fabricantes (M€)	2008 (Total/TDT)		2009 (Total/TDT)	
1	NPG Technology	6,98	5,6	19	17,5
2	Engel Axill	37,44	9,3	56	16,7
3	Philips Ibérica	445	15,3	254	15,2
4	Gigaset Com. Iberia (Siemens-Gigaset)	34	15,4	42	12,8
5	Worldwide Sales Corporation (Best Buy)	16,32	6,14	27	12,11
6	Afax Suns (Sunstech)	28,15	5,6	26	8,1
7	Blusens Global Corporation	70	10,5	100	5,9
8	Lineas Omenex Metronic (Metronic)	7,07	5,2	9	4,2
9	Nevir	19,8	1,56	20	3,76
10	Fagor Electrónica	56	2,8	50	2,5
11	Infinity Sistem (Airis)	250	1,46	250	1,67
12	Televés (División Consumo)	105,63	1,68	95,7	1,5
13	Sanyo	45	2,9	11,3	0,7
14	Hauppauge	4,2	0,5	4	0,5
15	Grupo ETCO (Fersey)	7,5	0,3	7,8	0,3
16	Dexxon Spain	4	0,2	3,5	0,17



Suelo de Facturación 14MM€

Competidores (11 primeros puestos)

- 4 Concurso y Liquidación
- 4 Dejaron la actividad
- 2 No están en su Mejor Momento

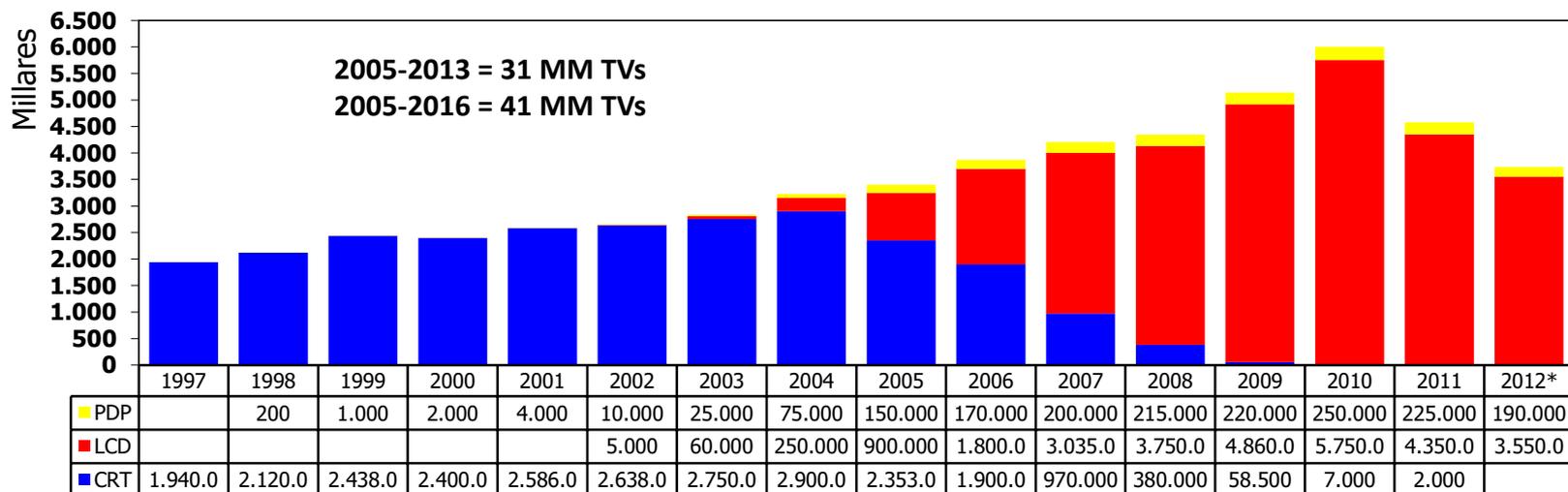
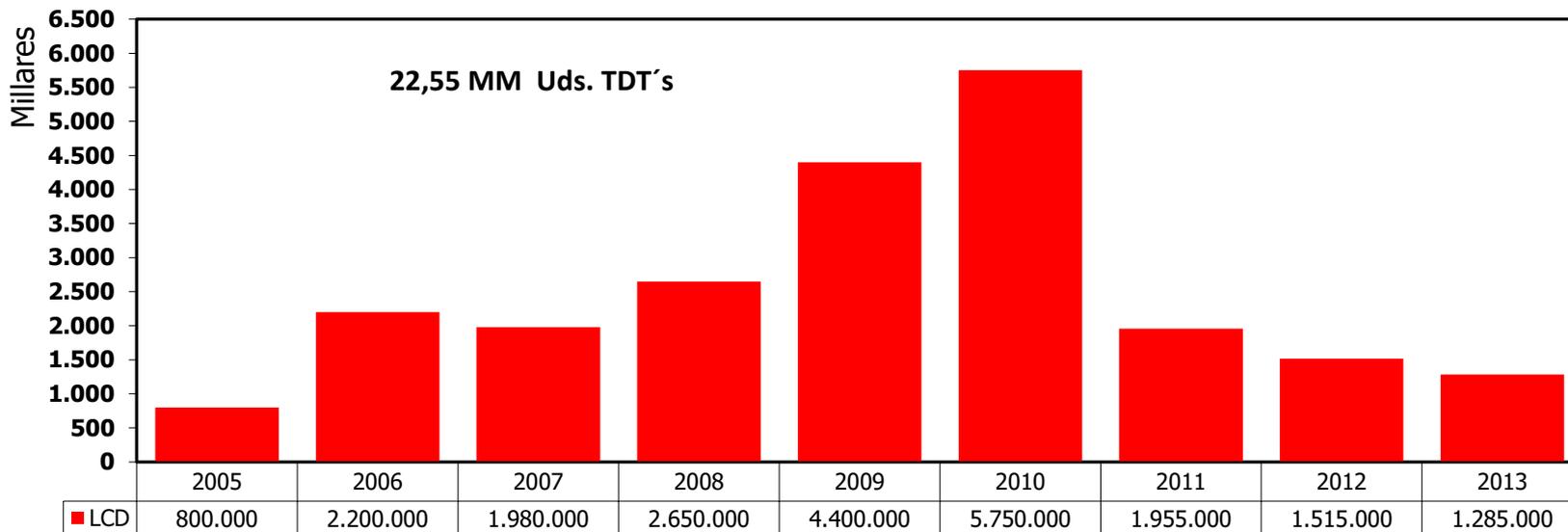
Una década después se repite el proceso

2010 = NPG Líder
2020 = ??

Nº 1 EN VENTAS DE TDT



Evolución mercado 2007-2010 tdt y tv uds.

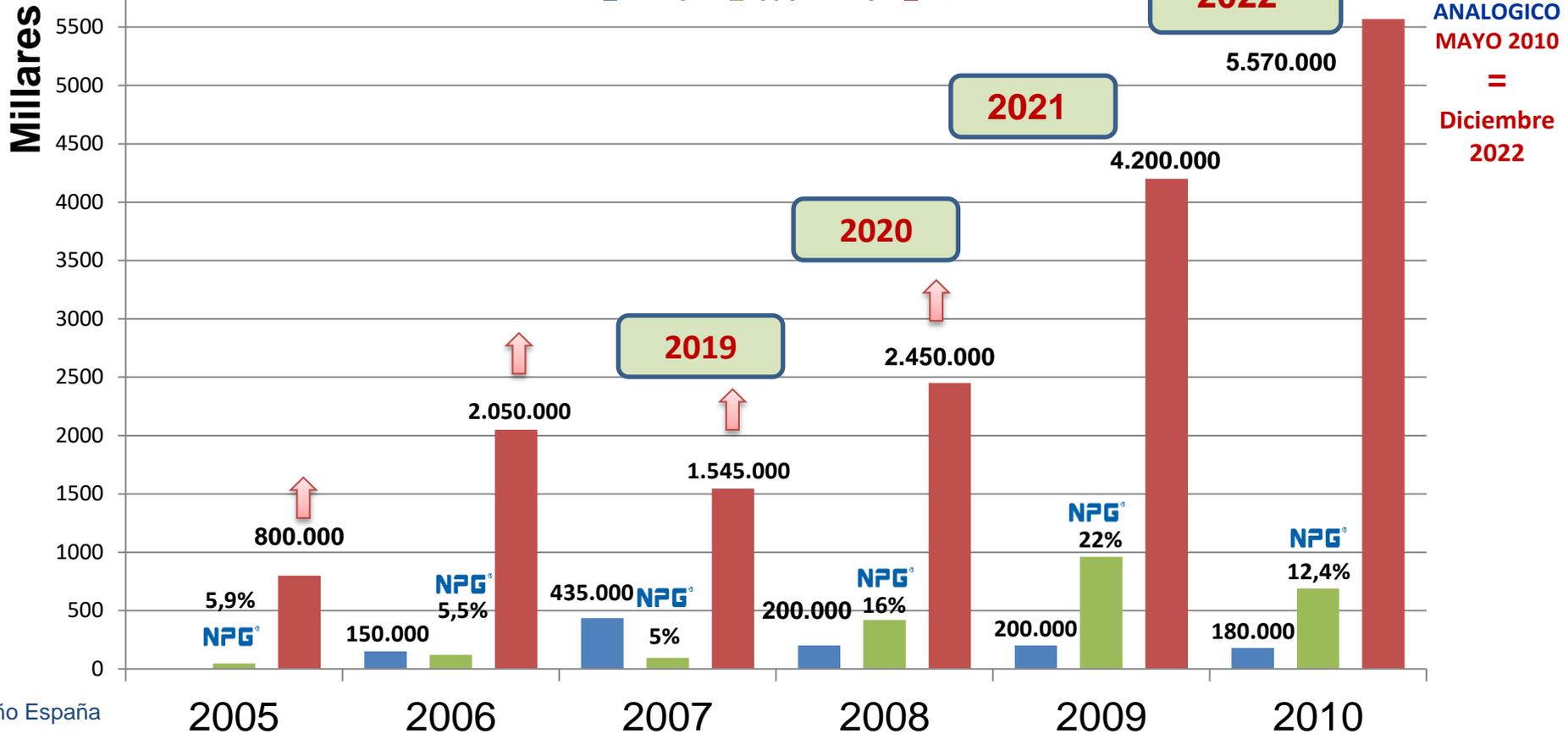


Cambio a TDT-2 HD y UHD : Comparativa Temporal

Ventas TDT en Prensa = **1.155.000 uds** (cuota NPG = 70 %) * Población España **46 M/Hab.**

Ventas TDT en Todos los Canales = **17.780.000 uds** (cuota NPG = 13 %)

■ PRENSA ■ CUOTA NPG ■ RETAIL

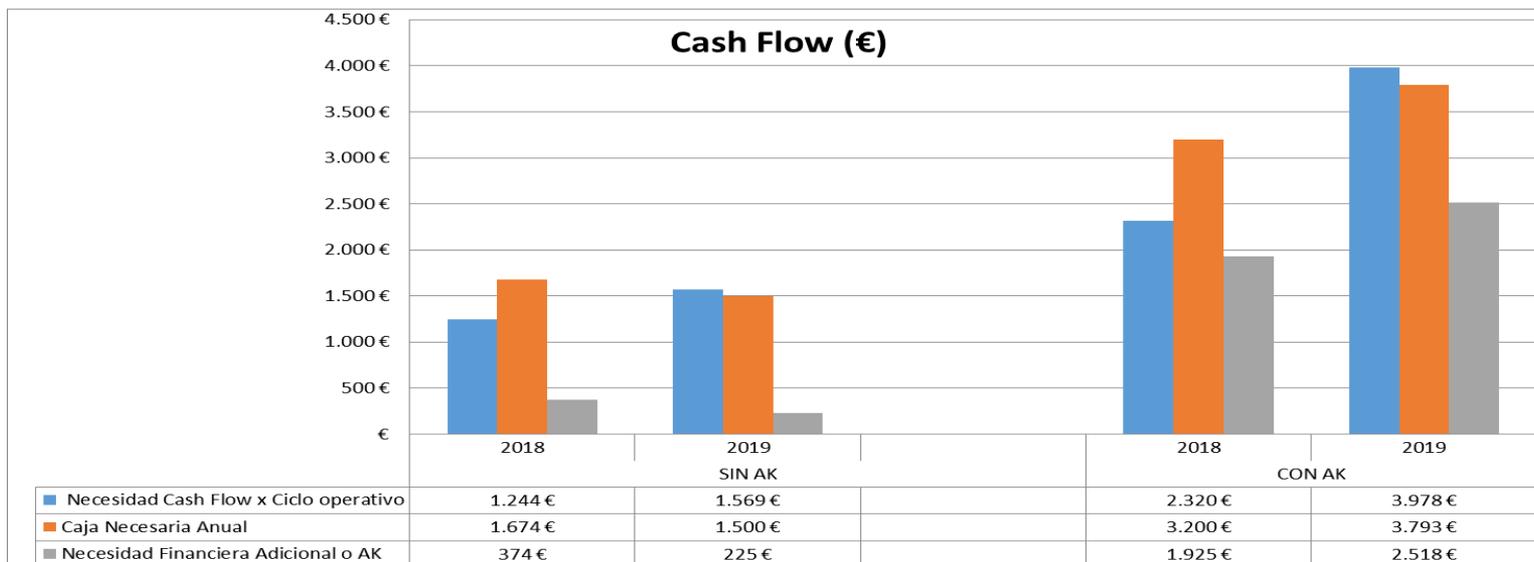


VIII.A1- Cuenta de Resultados 2018-2019

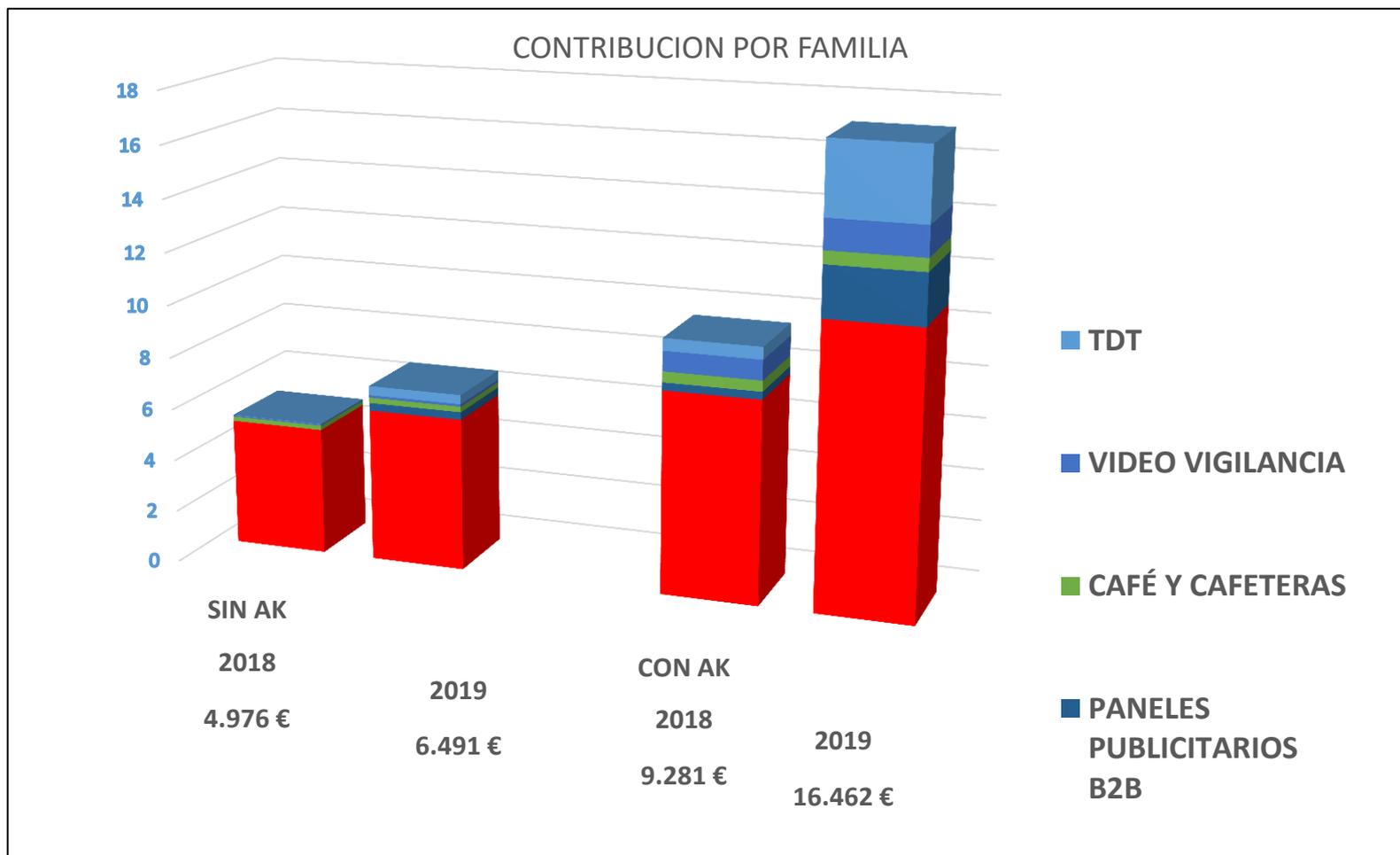
PLAN NEGOCIOS - ESPAÑA 2018-2019					
CONCEPTOS	SIN AK			CON AK	
	2018	2019		2018	2019
INGRESOS POR VENTAS	4.976 €	6.491 €		9.281 €	16.462 €
COSTES DE PRODUCCION	3.128 €	3.937 €		5.562 €	9.401 €
GASTOS GENERALES	728 €	797 €		1.090 €	1.510 €
I+D+i	50 €	75 €		50 €	75 €
SUELDOS Y SALARIOS	288 €	303 €		303 €	318 €
EBITDA	781 €	1.380 €		2.276 €	5.158 €
EBITDA/VENTAS	16%	21%		25%	31%
GASTOS FINANCIEROS	75 €	97 €		139 €	247 €
Royalty marca (5% EBITDA)	€	69 €		114 €	258 €
BAI	706 €	1.213 €		2.023 €	4.653 €
BAI/ VENTAS	14%	19%		22%	28%
ISS	212 €	364 €		607 €	1.396 €
RESULTADO EJERCICIO	494 €	849 €		1.416 €	3.257 €
RESTRUCTURACION DEUDA	430 €	781 €		880 €	1.231 €
DISPONIBLE DESPUES DEUDA	64 €	69 €		536 €	2.026 €

VIII.A2- Cash flow 2018-2019

	Ciclos	SIN AK		CON AK	
		2018	2019	2018	2019
Facturacion Anual		4.976 €	6.491 €	9.281 €	16.462 €
Facturacion mensual		415 €	541 €	773 €	1.372 €
Necesidad Cash Flow x Ciclo operativo	3,5	1.244 €	1.569 €	2.320 €	3.978 €
Resultado Ejercicio		849 €	1.416 €	1.416 €	3.257 €
Resultado Mensual		71 €	118 €	118 €	271 €
Restruct. Deuda Anual		430 €	781 €	880 €	1.231 €
Caja Necesaria Anual		1.674 €	1.500 €	3.200 €	3.793 €
Recurso Financiero inicial 1-1-18 Prestamo	1.300 €	1.275 €	1.275 €	1.275 €	1.275 €
Necesidad Financiera Adicional o AK		374 €	225 €	1.925 €	2.518 €
Terminos de Pago Proveedores		20-OA (3,0)	30-OA (2,9)	20-OA (3,0)	30-OA (2,9)

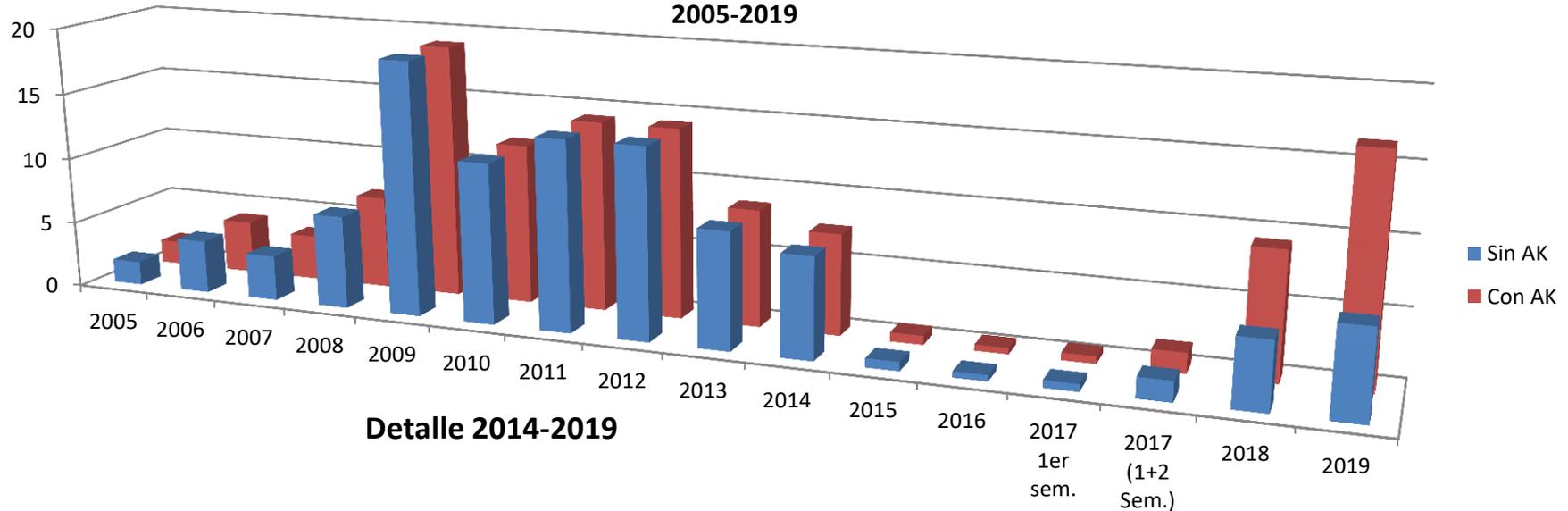


VIII.A3- Contribución por Familias 2018-2019

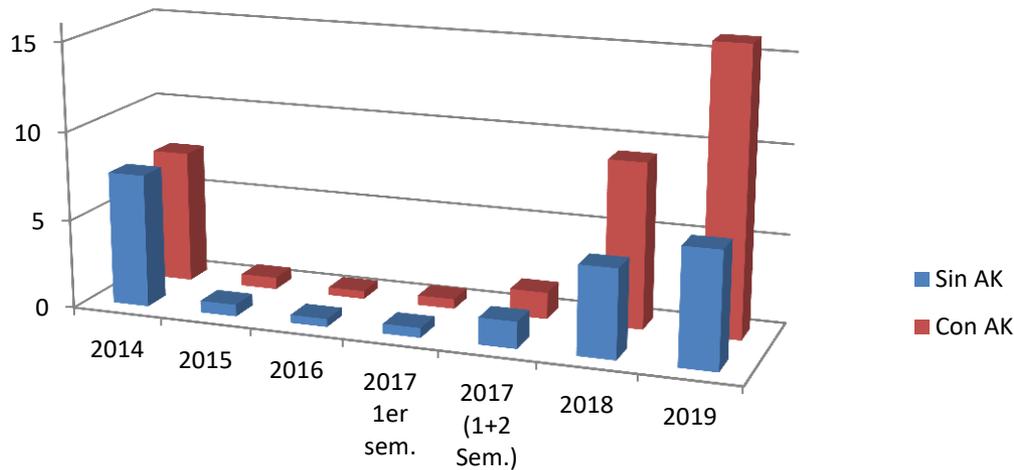


VIII.A4 - Evolución de ventas 2005-2019

**EVOLUCIÓN DE VENTAS
2005-2019**



Detalle 2014-2019



- Durante el periodo del concurso 2015/2016 y 1er semestre de 2017 la facturación fue de 0,5MM aproximadamente.
- Durante el 4º trimestre de 2017 la compañía facturó 1MM.



NPG[®]

GRACIAS POR SU TIEMPO

www.npgtech.com