



NPG Technology S.A.

Informe Financiero

30 DE JUNIO 2014



MERCADO ALTERNATIVO BURSATIL (MAB)

Palacio de la Bolsa
Plaza de la Lealtad, 1
28014 Madrid

Madrid, 30 de Septiembre de 2014

HECHO RELEVANTE – NPG TECHNOLOGY, S.A.

Muy Sres. Nuestros:

En cumplimiento con lo dispuesto en la Circular MAB 9/2010 y para su puesta a disposición del público, NPG Technology S.A. (en adelante, NPG) les presenta la información financiera semestral a 30 de Junio de 2014 mediante la estructura expuesta a continuación:

1. Informe de Gestión
2. Estados Financieros Intermedios a 30 de Junio de 2014
3. Memoria abreviada
4. Hechos posteriores al cierre del primer semestre del 2014
5. Grado de cumplimiento del Plan de Negocio

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

D. Enrique Cosío Sánchez
Presidente del Consejo de Administración

1. Informe de Gestión

Estimados accionistas:

El primer semestre del ejercicio económico 2014 ha sido un período de grandes y sólidos pasos hacia un exitoso futuro de la compañía a nivel nacional e internacional. La incorporación de la compañía en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) nos ha aportado visibilidad, notoriedad, mejor imagen de marca, mayor transparencia y la financiación necesaria para proseguir con nuestra expansión internacional. Es una gran satisfacción para nosotros poderles transmitir la excelente acogida que nuestra compañía está teniendo en Latinoamérica, concretamente, en México. Nuestra experiencia en el apagón analógico español y portugués nos ha aportado la base para un próspero y duradero crecimiento en Latinoamérica a pesar de las dificultades y la irregularidad del entorno macroeconómico global al que estamos teniendo que hacer frente. Estamos esforzándonos en cumplir con firmeza los compromisos adquiridos con nuestros clientes, partners y empleados, así como con ustedes, nuestros accionistas.

La financiación conseguida por medio de la salida al MAB ha permitido a la compañía invertir en las fábricas en China y México. Estas fábricas van a gozar con tecnología de última generación en la que vamos a incorporar novedosas líneas y salas de fabricación que nos van a permitir fabricar muchos de los componentes que conforman nuestros productos y, por tanto, una reducción de la dependencia con los actuales proveedores y una mejora en los costes de fabricación de nuestros productos. En nuestra opinión, la fábrica de México, situada en el estado de Colima, va a ser clave para el éxito de la compañía en el corto y medio plazo, con el pleno convencimiento de que somos la única empresa del sector en Latinoamérica que va a poder ofrecer una fabricación integral de la mayoría de nuestra actual cartera de productos.

Nos encontramos en un mercado inmerso en un proceso de cambio constante en el que intentar liderar o seguir las últimas tendencias tecnológicas está empezando a convertirse en uno de nuestros pilares. Por ello, la compañía está incrementando su apuesta por la Investigación y Desarrollo, en este año, vía contratación de ingenieros. Tras las nuevas y próximas incorporaciones, nuestro equipo de ingenieros estará formado por 30 personas con una dilatada experiencia en el sector de las Telecomunicaciones. Podemos afirmar, sin lugar a dudas, que nos encontramos en una buena posición para situarnos a la vanguardia de la tecnología.

A medida que dirigimos nuestra atención hacia el futuro, divisamos oportunidades que nos permitirán continuar generando un crecimiento rentable y vertical. Entre ellas, destacamos nuestra expansión por Latinoamérica. El apagón analógico es un hecho y va a ser nuestro trampolín para introducirnos en los diferentes mercados locales. La probabilidad de que el modelo realizado y ejecutado por el gobierno mexicano sea replicado por otros países de Latinoamérica está tomando peso en Sudamérica. En Europa, se está incrementando paulatinamente la contratación en el área comercial con la posibilidad de firmar importantes alianzas a corto plazo con compañías de reconocido prestigio en el sector de las Telecomunicaciones. A largo plazo, estaremos pendientes en China de los movimientos corporativos en el sector de las

Telecomunicaciones con el fin de llevar a cabo una adquisición que nos permita mejorar nuestro posicionamiento en Asia.

Los ingresos correspondientes al primer semestre del año 2014 para el grupo NPG Technology ascendieron a 4,56 millones de euros. Esta facturación no es reflejo del volumen de negocio que va a alcanzar el Grupo a finales de este año. Les recordamos, por un lado, la estacionalidad del negocio que provoca que aproximadamente el 60% de la ventas se produzcan en el último trimestre del año, y, por otro lado, que las ventas en Latinoamérica, como indicamos en el DIM o Documento Informativo de Incorporación al MAB, se van a producir a lo largo del segundo semestre del año. En cuanto al EBITDA se situó en 384 mil euros, que supone un 8,43% respecto al volumen de ventas y, por último, el EBT o Resultado antes de Impuestos que ascendió a 66 mil euros, que supone un 1,47% respecto al importe neto de la cifra de negocios.

En materia de márgenes, el margen bruto ha mejorado un 6,39% desde principios de años gracias a los avances realizados en China comentados anteriormente, y por una mejora en el mix de ventas. En cambio, y a consecuencia principalmente del aumento de contratación y de los gastos de salida al MAB, el margen neto se ha reducido en 4,8% en los seis primeros meses del año.

2. Estados Financieros Intermedios a 30 de Junio de 2014

Balance de Situación Grupo NPG

ACTIVO	Junio 2.014	Agregado 2.013
A) ACTIVO NO CORRIENTE	4.339.062	5.359.676
I. Inmovilizado intangible.	257.560	277.582
5. Aplicaciones informáticas.	56.180	77.505
6. Otro inmovilizado intangible I+D	201.380	200.077
II. Inmovilizado material.	4.070.385	4.122.691
1. Terrenos y construcciones.	1.709.760	1.709.760
2. Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	3.212.567	3.162.173
3, Amortizaciones	-851.942	-749.242
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.		937.352
1. Instrumentos de patrimonio.		937.352
2. Créditos a empresas.		
3. Valores representativos de deuda.		
4. Derivados.		
5. Otros activos financieros.		
V. Inversiones financieras a largo plazo.	4.991	15.925
5. Otros activos financieros.	4.991	15.925
VI. Activos por impuesto diferido.	6.126	6.126
B) ACTIVO CORRIENTE	12.850.135	8.185.054
II. Existencias.	6.806.955	5.286.510
1. Comerciales.	3.980.418	3.984.918
6. Anticipos a proveedores	2.826.537	1.301.592
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.	4.030.243	2.321.639
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios.	3.411.185	2.086.922
3. Deudores varios.	461.012	233.302
4. Personal.	158.046	1.415
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.	53.951	719.162
5. Otros activos financieros.	53.951	719.162
VI. Periodificaciones a corto plazo.	228.946	20.333
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.	1.730.037	-162.590
1. Tesorería.	1.730.037	-162.590
TOTAL ACTIVO (A + B)	17.189.194	13.544.730

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Junio 2.014	Agregado 2.013
A) PATRIMONIO NETO	8.423.779	3.675.233
A-1) Fondos propios.		
I. Capital.	612.803	428.980
1. Capital escriturado.	612.803	428.980
II. Prima de emisión.	4.771.409	916.542
III. Reservas.	2.233.890	1.742.435
1. Legal y estatutarias.	85.796	80.407
2. Otras reservas.	2.148.094	1.662.028
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).	738.725	
V. Resultados de ejercicios anteriores.		-23.625
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).		-23.625
VII. Resultado del ejercicio.	66.952	610.901
B) PASIVO NO CORRIENTE	4.564.184	1.879.610
II Deudas a largo plazo.	4.399.337	1.714.763
2. Deudas con entidades de crédito.	4.322.878	1.639.218
3. Acreedores por arrendamiento financiero.	76.459	75.545
IV. Pasivos por impuesto diferido.	164.847	164.847
C) PASIVO CORRIENTE	4.201.231	7.989.887
II. Provisiones a corto plazo.	255.572	237.004
III. Deudas a corto plazo.	2.334.566	5.684.261
2. Deudas con entidades de crédito.	2.313.247	5.640.061
3. Acreedores por arrendamiento financiero.	21.319	44.902
5. Otros pasivos financieros.		-702
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.	1.611.093	2.068.622
1. Proveedores	458.910	567.568
3. Acreedores varios.	72.139	390.453
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago).	12.496	39.462
5. Pasivos por impuesto corriente.	238.908	300.152
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas.	170.809	205.431
7. Anticipos de clientes.	657.831	565.556
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	17.189.194	13.544.730

Pérdidas y Ganancias Grupo NPG

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	Junio 2.014		Agregado 2.013		DIF.
	Importe	% sobre vtas	Importe	% sobre vtas	2013-14
A) OPERACIONES CONTINUADAS					
1. Importe neto de la cifra de negocios.	4.560.333		13.574.774		
a) Ventas.	4.560.333		13.574.774		
3. Trabajos realizados por empresa para su activo.	0		106.699		
4. Aprovisionamientos.	-2.598.387		-8.602.027		
Margen bruto	1.961.946	43,02%	4.972.747	36,63%	6,39%
6. Gastos de personal.	-601.246	13,18%	-961.479	7,08%	6,10%
a) Sueldos, salarios y asimilados.	-496.621		-771.990		
b) Cargas sociales.	-104.625		-189.488		
7. Otros gastos de explotación.	-976.086	21,40%	-2.524.461	18,60%	2,81%
a) Servicios exteriores.	-916.798		-2.248.560		
b) Tributos.	-10.217		-42.652		
c) Pérdidas y variación de prov. por op. comerc.	0		-229.632		
d) Otros gastos de gestión corriente	-49.071		-3.617		
8. Amortización del inmovilizado.	-125.538		-205.759		
11. Deterioro por enajenaciones del inmovilizado.	0		34.932		
a) Deterioros y pérdidas.	0		34.932		
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	259.076	5,68%	1.422.679	10,48%	-4,80%
EBITDA	384.614	8,43%	1.628.438	12,00%	-3,56%
12. Ingresos financieros.	29.272		14.167		
b2) De terceros.	29.272		14.167		
13. Gastos financieros.	-217.008		-550.496		
15. Diferencias de cambio.	-4.388		-14.488		
A.2) RESULTADO FINANCIERO	-192.124	4,21%	-550.817	4,06%	0,16%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	66.952	1,47%	871.862	6,42%	-4,95%
17. Impuestos sobre beneficios.			-260.961		
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO			610.901	4,50%	

3. Memoria Abreviada

PERSONAL GRAND TECHNOLOGY S.A. se constituyó como sociedad anónima el 7 de Noviembre de 2011, bajo la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada, transformándose a Sociedad Anónima con fecha 1 de febrero de 2002. El 25 de julio de 2012 se eleva a público el acuerdo de 30 de junio de 2012 por el cual se transforma la sociedad PERSONAL GRAND TECHNOLOGY, S.A.U. en Sociedad de Responsabilidad Limitada y se modifica la denominación social, que en lo sucesivo será NPG TECHNOLOGY, S.L. Durante el ejercicio 2013 y con el fin de preparar la admisión de sus acciones al Mercado Alternativo Bursátil (MAB), la sociedad se transformó en sociedad anónima con fecha de 30 de junio de 2013, habiéndose emitido a tal efecto el oportuno informe de experto designado por el Registro Mercantil sobre la valoración del patrimonio de la sociedad.

Su domicilio social hasta el 9 de marzo de 2011 se encontraba en calle Tormes nº 9 de Mejorada del Campo en Madrid, y en dicha fecha cambió su domicilio social a la calle Ecuador, 14 de Torrejón de Ardoz, en Madrid.

Su objeto social según los Estatutos de la Sociedad es el comercio mayor y menor de productos electrónicos, informáticos y de telecomunicaciones, así como la fabricación y el montaje de productos electrónicos.

BALANCE DE SITUACIÓN GRUPO NPG

ACTIVO NO CORRIENTE

I. Inmovilizado intangible.

Partidas de software de gestión y trabajos de I+D activados minorados con respecto a 2013 por su amortización acumulada.

II. Inmovilizado material.

Las partidas de Inmovilizado material, compuestas por las instalaciones de las fábricas de España y China, cuya minoración corresponde a la amortización producida en la primera mitad del año. Esta partida sufrirá un cambio significativo en la segunda mitad del año debido a la inversión realizada en la planta de México.

IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.

La variación de esta partida del activo con respecto a 2013 se debe a la desaparición en el balance agregado de la valoración de las filiales de Francia, Portugal y Hong Kong.

Esta valoración se sustituye por el valor contable de dichas sociedades mediante la agregación de sus balances con la matriz española, contra la partida de "Prima de emisión de acciones" donde se encuentra representado en 2013.

ACTIVO CORRIENTE

II. Existencias.

El stock al cierre del ejercicio 2013, es en gran parte producto semi-terminado, hasta finales de abril la compañía no captó liquidez suficiente para cerrar el ciclo de fabricación de gran parte de dichas existencias y tenerlas disponibles para la venta.

A partir del mes de abril, junto con la reactivación de las ventas, la compañía invierte parte de la liquidez obtenida en arrancar nuevas producciones, las cuales se reflejan en un stock disponible para la venta muy similar al de cierre de 2013 pero esta vez en producto terminado y con pagos a proveedores como anticipo destinado a las nuevas producciones.

En el momento de cierre del presente informe, no existe riesgo de obsolescencia del stock de la compañía, sin perjuicio de que la compañía estime lo contrario a cierre del ejercicio 2014.

III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar.

Debido al retraso comentado en el punto anterior en la finalización del proceso de producción, el 65% de las ventas se producen en la segunda mitad de mayo y durante el mes de abril, lo que al ser en su mayoría ventas a crédito, a 30 de junio permanecen pendiente de cobro.

A 30 de junio de 2014 no existen saldo vivos pendientes procedentes del ejercicio 2013.

Personal

El importe de 158.046 euros, corresponde a los préstamos concedidos al personal para acudir a la ampliación de capital como se indicaba en el Documento Informativo al Mercado, en la salida al MAB de la Compañía.

IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo.

La disminución de las inversiones en las empresas del grupo se debe a la concreción de saldo debido a la consolidación del grupo y redefinición de importes en partidas de activos tales como anticipo a proveedores en su mayoría, anticipos de acreedores por prestaciones de servicios, devoluciones y cancelaciones de préstamos.

En la actualidad, el saldo pendiente se debe al anticipo al que la sociedad de México (La cual estaba en constitución en el momento del cierre actual) dió al constructor que realiza las obras de adecuación de las obras de la planta de Colima.

VI. Periodificaciones a corto plazo.

Importes de los gastos de la sociedad periodificados, tales como pólizas de seguro, gastos de salida al Mercado Alternativo Bursátil.

VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

Se evidencia una mejoría notable en la tesorería de la compañía con respecto al cierre de 2013.

PATRIMONIO NETO

I. Capital.

Con motivo de la salida al Mercado Alternativo Bursátil, se produce un aumento de capital de 183.823 euros.

II. Prima de emisión.

La variación de la prima de emisión de acciones se materializa en 2 puntos:

- Incremento debido a la salida al MAB ya que las acciones salieron con un precio inicial de 1.36 euros por acción con un valor nominal de 0.05 euros.
- Disminución por el importe que aparece reflejado en el cierre de 2013 debido al ajuste por consolidación comentado en el punto "IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo"

III. Reservas.

El aumento del importe de las reservas de la sociedad se produce por la aplicación de resultados del grupo.

IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).

Valor de las acciones de la sociedad que mantiene en autocartera en la cuenta de liquidez de la sociedad a 30 de junio.

V. Resultados de ejercicios anteriores.

Desaparece en el agregado debido a que la filial de Portugal compensa con los beneficios obtenidos en 2013 las pérdidas producidas en 2012.

PASIVO NO CORRIENTE

II Deudas a largo plazo.

Durante el primer trimestre, la compañía consigue renegociar su deuda a corto plazo y reclasificarla a largo plazo, lo que supone un incremento de 2.7 millones de euros, correspondido con una disminución de su deuda a corto plazo de 3.3 millones de euros.

La sociedad ha renegociado su deuda con prácticamente todas las entidades financieras con las que trabaja.

IV. Pasivos por impuesto diferido.

Importe resultante de la amortización fiscal acelerada por reinversión en las instalaciones de Torrejón de Ardoz durante los ejercicios 2010-12.

PASIVO CORRIENTE

II. Provisiones a corto plazo.

Importe resultante de la provisión por el litigio que la compañía mantiene con un cliente y que se dotó en el ejercicio 2013, que junto con el saldo reflejado en la partida "Anticipos de Clientes", la compañía considera suficientemente dotado dicho litigio sin perjuicio de una nueva revisión al cierre de 2014.

III. Deudas a corto plazo.

Como indicamos en el punto acerca de la deuda a largo plazo de la compañía, la reducción de las deudas a corto plazo por importe de 3.3 millones de euros, se debe a la renegociación de la financiación a corto plazo, aplicada a partidas de activo fijo.

V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.

Con respecto a este punto del Balance, las partidas más significativas a comentar son las siguientes;

- Pasivos por impuesto corriente: Importe correspondiente al impuesto de sociedades del ejercicio 2013 el cual se paga el 25 de julio de 2014.
- Otras deudas con las Administraciones Públicas: Importe correspondiente a las cuotas de retenciones de IRPF de los trabajadores y de IVA a pagar debido a las altas cifras de venta de junio de 2014.
- Anticipos de Clientes: Importe correspondiente a los anticipos recibidos por la compañía procedente del cliente con el cual mantiene el litigio referenciado en el punto "II Provisiones a corto plazo"

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Importe neto de la cifra de negocios.

El cierre del ciclo de producción comentado en el punto de las Existencias comerciales del presente informe, da lugar que durante el primer trimestre del año se produzca una disminución de las ventas bastante significativo.

Teniendo en cuenta la estacionalidad del negocio de la electrónica de consumo, la compañía espera que con el incremento de ventas de la última parte del año en Europa-China y el cierre de varios contratos de prensa en LATAM se cumplan con las previsiones establecidas en el plan de negocio modificado en el punto 4 del presente informe.

El desglose de ventas por filiales una vez ajustado las ventas intragrupo es el siguiente;

Ventas del Grupo NPG	
España	3.374.788
Portugal	661.602
China-Hong Kong	509.839
Francia	14.104
TOTAL	4.560.333

Margen bruto.

El Grupo NPG debido a la optimización de los recursos invertidos en la nueva planta de China, ha mejorado con respecto al año 2013 un 6,39% su margen bruto, pasando 36.63% en 2013 a un 43.02%. Esto es debido a la eliminación de proveedores intermediarios de componentes que actualmente se producen en la planta de China.

A esto se añade una mejora en el mix de ventas por productos.

Gastos de personal.

La compañía sigue apostando por la contratación de personal especializado en el desarrollo de su producto franquicia, la Smart TV.

La proyección del gasto de personal para finales de 2014 sin contar con el proyecto de México, prevé aumentar en un 25% el importe, esto es debido a la contratación de nuevos ingenieros de I+D y a que la planta de China está ya totalmente operativa, a diferencia de 2013 que arrancó en la segunda mitad del año.

Otros gastos de explotación.

La variación de la partida de gastos de explotación de un 18.60% en 2013 a un 21.80% sobre ventas del año 2014 es debido en gran parte a los gastos asumidos por la compañía en su plan de expansión (Salida al MAB, contratación de arquitectos, viajes...).

Resultado de Explotación y EBITDA.

El aumento de los gastos en personal y los gastos de servicios exteriores provocan una caída significativa en estos ratios, la compañía confía en mejorarlos una vez se han reestablecido los ciclos normales de producción.

Resultado Financiero.

La renegociación de la deuda de la compañía ha provocado que el ratio de gastos financieros no haya sufrido apenas cambios con respecto al porcentaje del año 2013 (4.21% vs 4.06%).

4. Hechos posteriores al cierre del primer semestre del 2014

Con posterioridad al cierre de 30 de junio de 2014 se han producido los siguientes hechos de interés:

Como se indicó en el Hecho Relevante del 27 de Mayo de 2014, NPG decidió dar prioridad a la inversión en México (en vez de Colombia) para continuar con la expansión internacional. La principal causa del cambio fue que este país estaba iniciando el proceso del apagón analógico y se iban a llevar a cabo una serie de adjudicaciones públicas en las que NPG participaría. Además, el gobierno mexicano ofrecía a NPG una serie de ayudas para la instalación de la fábrica en el estado de Colima.

A raíz de este hecho, NPG tuvo que empezar a tramitar nuevamente un proyecto de Coinversión con la Compañía Española de Financiación del Desarrollo S.A., COFIDES. Que inicialmente ya se tenía aprobado para Colombia. Para poder optar a dicho proyecto de Coinversión NPG ha invertido 1,5 millones de euros en la planta de Colima del total de 3 millones de euros que supondrá el total de la inversión. El pasado 23 de septiembre, el proyecto pasó por el Comité Ejecutivo de FONPYME y el Consejo de Administración de COFIDES aprobó la concesión del préstamo sujeto únicamente a la adjudicación de unidades en alguna de las etapas de la licitación pública en México llevada a cabo por la Secretaria de Comunicaciones y Trasportes (SCT).

Como se indica en el Hecho Relevante del pasado día 29 de septiembre, con respecto a la licitación del gobierno Mexicano, la compañía no fue adjudicataria en la primera etapa fallada el pasado 26 de septiembre con el fin de no perjudicar futuras licitaciones a las que optará con mayores garantías de éxito.

5. Revisión del Plan de Negocio

Análisis del cumplimiento de las previsiones:

- La cifra de negocios del Grupo NPG en el primer semestre de 2014 ascendió a 4.560.333 euros lo que representa el 10% de la cifra de negocio prevista en el Documento Informativo de Incorporación al MAB (DIM) para el total del ejercicio 2014.

Para valorar correctamente el significado de esta facturación con respecto a las cifras de negocio proyectadas en el DIM tenemos que tener en cuenta dos criterios: la cifra de negocio esperada para LATAM en el primer semestre de 2014 y la estacionalidad de las ventas.

Las proyecciones expuestas en el DIM están desglosadas en 23,2 millones de euros correspondientes a la cifra de negocio de NPG Europa – China y 22,5 millones de euros de NPG LATAM. La cifra de negocio en Latinoamérica está proyectada para ser facturada en el segundo semestre de 2014 por lo que para valorar correctamente las ventas del Grupo NPG en el primer semestre, no debemos de tener en cuenta la cifra correspondiente a LATAM.

La estacionalidad de las ventas en este negocio provoca que la facturación en el primer semestre del año sea un 33% de la cifra de negocio esperada para el conjunto del año.

Debido a los dos criterios a tener en cuenta, la cifra de negocio del Grupo NPG en el primer semestre debería haber ascendido a 7.639.500 euros frente a los 4.560.333 euros obtenidos. Esto significa que **la cifra de negocio debería haber ascendido a representar el 16,7% para el total del ejercicio 2014 frente al 10% alcanzado.**

- El EBITDA correspondiente al primer semestre 2014 ascendió a 384.614 euros lo que representa el 9.2% del EBITDA previsto en el DIM para el total del ejercicio 2014. Siguiendo los criterios expuestos en la cifra de negocios, el EBITDA debería haber ascendido a 663.300 euros frente a los 384.614 euros obtenidos. Esto significa que **el EBITDA debería haber ascendido a representar el 15,8% para el total del ejercicio 2014 frente al 9,2% alcanzado.**

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Proyección año 2014	Proyección a 30 Junio 2014	Real a 30 Junio 2014	% Cumplimiento
Importe neto de la cifra de negocios	45.731.000,00 €	7.639.500,00 €	4.560.333,00 €	10,0%
Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones (EBITDA)	4.185.000,00 €	663.300,00 €	384.614,00 €	9,2%
Beneficio Antes de Impuestos (EBT)	2.603.000,00 €	356.070,00 €	66.952,00 €	2,6%