

Company Profile

Corporate Events

Accumulate

Recommendation unchanged

Share price: EUR **0.87**

closing price as of 22/04/2025

Target price: EUR **1.00**

Target Price unchanged

Upside/Downside Potential **16.0%**

Reuters/Bloomberg

CATN.MC/COM SM

Market capitalisation (EURm) **16**

Current N° of shares (m) 19

Free float **60%**

Daily avg. no. trad. sh. 12 mth (k) 16

Daily avg. trad. vol. 12 mth (k) 450.62

Price high/low 12 months 1.05 / 0.59

Abs Perfs 1/3/12 mths (%) 31.06/34.11/35.16

Key financials (EUR)

	12/23	12/24e	12/25e
Sales (m)	12	13	15
EBITDA (m)	1	2	3
EBITDA margin	9.1%	15.6%	20.3%
EBIT (m)	0	1	2
EBIT margin	2.3%	10.0%	15.6%
Net Profit (adj.)(m)	(0)	1	2
ROCE	8.5%	43.1%	76.2%
Net debt/(cash) (m)	1	0	(1)
Net Debt/Equity	0.5	0.1	-0.3
Debt/EBITDA	1.1	0.1	-0.5
Int. cover(EBITDA/Fin. int)	1.3	16.0	22.0
EV/Sales	1.4	0.9	0.9
EV/EBITDA	15.2	5.8	4.4
EV/EBITDA (adj.)	15.2	5.8	4.4
EV/EBIT	60.2	9.0	5.8
P/E (adj.)	nm	14.4	9.7
P/BV	6.5	3.8	3.2
OpFCF yield	-1.7%	5.1%	8.6%
Dividend yield	0.0%	0.0%	0.0%
EPS (adj.)	(0.01)	0.05	0.09
BVPS	0.13	0.18	0.27
DPS	0.00	0.00	0.00

Shareholders

Javier Ruiz de Azcárate Varela * 23%; Miguel Ángel Navarro Barquín 12%; José María de Retana 3%;



Source: FactSet

— CATENON — IGBM (Rebased)

Analyst(s)

Luis Padrón

luis.padron@gvcgaesco.es

+34 91 436 7816

Avance de resultados del 1T25 marcados por el fuerte crecimiento

Los hechos: Catenon publicó ayer un adelanto de los resultados del primer trimestre del año, los cuales muestran un fuerte crecimiento de actividad, y mejora de márgenes, gracias al férreo control de los costes, en especial de personal. Tanto su segmento de negocio Catenon como TalentHackers muestran sólidos incrementos de negocio.

CATENON. ADVANCED RESULTS Q1'25

EURm	1Q'24	1Q'25	Δ% y/y
Contracted sales	3,58	4,65	30,1%
Net sales	3,02	3,82	26,6%
Cost of sales	-0,04	-0,07	80,0%
Gross Result	2,98	3,75	25,9%
Gross Margin	98,7%	98,1%	,0pp
Personnel Expenses	-2,18	-2,23	2,2%
Knowledge management expenses	-0,08	-0,08	-1,0%
Marketing expenses	-0,06	-0,05	-25,3%
IT Expenses	-0,08	-0,09	18,6%
General Expenses	-0,28	-0,33	14,9%
Opex	-2,68	-2,77	3,3%
Operating Margin	11,2%	27,5%	16,4pp
Work carried out by the Group for its assets	0,06	0,06	5,4%
EBITDA	0,36	1,04	193,4%
EBITDA M.	11,8%	27,2%	15,5pp

Source: Catenon & GVC Gaesco Valores

Nuestro análisis: Las ventas contratadas del grupo a marzo del 2025 ascienden a 4,65 m€ y crecen un 30,1% frente al 1T24 y +34,2% vs 4T24. Las ventas contratadas por Catenon crecen un 8% mientras que las de TalentHackers lo hacen en un 156%. **Los ingresos grupo** con 3,82 m€ crecen al 26,6%, mientras que los de Catenon lo hacen al 14% y +112% los de TalentHackers.

A nivel de costes destaca el moderado crecimiento de estos en tan sólo el 3,3% hasta los -2,77 m€, muy por debajo del crecimiento de ventas del 26%. La mayor partida de costes, que corresponden a personal, sólo crece el 2,2% a pesar de la expansión en ventas.

Así el EBITDA supera el millón de euros frente a los 355,7k del 1T2024 y el margen se expande hasta el 27,2% frente al 11,8% del 1T24. **Por segmentos de negocio** Catenon aumenta su EBITDA un 44% mientras TalentHackers lo hace en un 230%.

Conclusión: Resultados con sesgo positivo, que de mantenerse en esta tónica nos llevarían a revisar al alza las estimaciones.

El Pan Director 2024-2027 comienza a dar sus frutos. En el negocio ordinario, Catenon, la detección y formación del Revenue Manager les permite funcionar como una sola oficina a través de la plataforma tecnológica Smapick con la estrategia de liderar la búsqueda de talento para compañía españolas e internacionales. En TalentHackers que es un sistema de recomendaciones nodal enfocado en el sector tecnológico donde cualquier persona puede recomendar perfiles a vacantes abiertas y llevarse una retribución por ello, están focalizando el capex e integrando fuentes de datos abiertas. Finalmente, en Partners siguen focalizando mercados no estratégicos con bajo riesgo financiero y operativo.



