



catenon®

TALENT THROUGH TECHNOLOGY

PRESENTACIÓN JGA

May 19th, 2021

www.catenon.com

Miguel Ángel Navarro

CEO

catenon

CIERRE EJERCICIO 2020

RESUMEN EJERCICIO 2020

- Evolución del Ingreso:

o Reducción de -24% de la cifra de negocios consolidada con respecto al mismo periodo de 2019. (Si bien, para hacer los dos ejercicios efectivamente comparables, habría que considerar a India como Partner desde el principio de año 2019 , en cuyo caso la caída real en la cifra de negocios es de -22%)

o Los mercados franceses y del Golfo Pérsico han Impactado negativamente en el ingreso. Por otro lado la mencionada puesta en equivalencia derivada de la operación de MBO en India en Singapur, también ha tenido como es natural impacto en la cifra de ingresos., si bien la citada operación redujo el riesgo de la operación en APAC en un 80% , lo cual ha resultado especialmente positivo a la hora de abordar esta crisis.

o El resto de unidades de negocio mantienen cifras similares al mismo periodo de 2019 e incluso con unidades de negocio como Madrid y Munich con crecimiento de facturación en 2020 con respecto a 2019.

o Significativo avance de Catenon Partners Program con aperturas en el segundo trimestre de 9 nuevas oficinas integradas en la red: Copenhague, Bruselas, Praga, Budapest, Abu Dhabi, Panamá, Miami, Estambul y Sevilla, que se unen a Colombia, Chile, India y Singapur. Crecimiento en ingresos con respecto a 2019 de 17% a pesar del impacto negativo de la situación derivada del Covid-19. Importante Pipe de nuevas aperturas para 2021.

o TalentHackers, la nueva unidad de negocio especializada en perfiles tecnológicos ha demostrado su potencia durante la fase piloto en 2020, por la calidad de operaciones realizadas. Esta unidad de negocio da una respuesta innovadora a la creciente demanda de perfiles tecnológicos y digitales.

RESUMEN EJERCICIO 2020

Evolución de gasto:

- Las medidas aprobadas por el Consejo de Administración en Febrero 2020 con el fin de afrontar los efectos del COVID-19, fueron activadas entre los meses de Marzo y Abril. Como resultado de dichas medidas el ejercicio se ha cerrado con un 12% de reducción neta de gasto con relación al año anterior y ha permitido retomar incrementos de gasto de manera muy eficiente al armonizarlos con la recuperación de las ventas. Enfocado a incorporación de Revenue Managers y desarrollo de Talent Hackers.
- De las partidas de gasto de 2020, 1,2MM no están relacionadas con caja (527k de diferencias de cambio, 512k de amortizaciones, 133k de variación en impuestos diferidos).

Financiación:

- La financiación del Grupo esta asegurada: como resultado de la ejecución del plan de contingencia COVID-19, hemos convertido 642k de financiación a corto plazo en financiación a largo plazo, al mismo tiempo que incrementábamos en 286k la financiación a largo. El nivel de deuda total asciende a 2,273MM.
- La deuda neta pasa de 1,74 MM a 2,06MM (permanece por debajo del nivel de 2018)

Liquidez:

- El fondo de maniobra decrece de 218k, pero se mantiene positivo en +97k
- La generación de caja de explotación en 2020 se mantiene prácticamente equilibrada, en -39k. En Q1 de 2021 vuelve a ser positiva.
- Gracias a las operaciones de financiación se mejora la posición de liquidez, que pasa de 1.115k a 1.582k. Sigue mejorando, superando 2,1MM a cierre de marzo 2021.

Patrimonio Neto:

- El patrimonio neto decrece en 1,4MM de euros, y alcanza 1,05 MM de euros
 - ⇒ **A pesar de un impacto COVID severo en ingreso y generación de caja, el Grupo ha conseguido reforzar su posición de liquidez de manera a poder hacer frente a cualquier tipo de situación adversa en 2021.**
 - ⇒ **Las medidas tomadas en el marco del plan de contingencia han surtido efecto y hemos observado una mejora en cada trimestre desde el Q2 2020.**

PROFIT AND LOSS

| | 2019 | 2020 | Dif % 2020 vs. 2019 | Dif 2020-2019 (en EUR) | Dif con HR (en EUR) |
|--|-------------------|-------------------|------------------------|---------------------------|------------------------|
| Ventas contratadas | 7.941.594 | 6.123.355 | -23% | -1.818.239 | +0 |
| Cifra de negocios | 7.302.277 | 5.535.302 | -24% | -1.766.975 | -78.476 |
| Cost of sales | -115.510 | -229.414 | +99% | +113.904 | +111 |
| Margen Bruto | 7.186.767 | 5.305.887 | -26% | -1.880.880 | -78.587 |
| Gastos de personal | -4.949.614 | -4.786.040 | -3% | -163.574 | +0 |
| Gastos de gestion del conocimiento | -140.417 | -129.695 | -8% | -10.722 | +0 |
| Gastos de marketing | -233.426 | -148.671 | -36% | -84.755 | +0 |
| Gastos de IT | -411.107 | -238.181 | -42% | -172.926 | +0 |
| Gastos generales | -1.217.546 | -827.857 | -32% | -389.689 | -42.791 |
| Total gastos operativos | -6.952.110 | -6.130.443 | -12% | -821.667 | -42.791 |
| Margen Operativo | 234.657 | -824.556 | -451% | -1.059.213 | -35.796 |
| Trabajos realizados por el grupo para su activo | 392.789 | 251.265 | -36% | -141.524 | -936 |
| EBITDA | 627.446 | -573.291 | -191% | -1.200.737 | -36.731 |
| Provisiones por insolvencias | -55.745 | -30.560 | -45% | -25.185 | -23.803 |
| Amortizaciones | -624.526 | -512.322 | -18% | -112.204 | +109.397 |
| Gastos financieros | -199.313 | -637.875 | +220% | +438.562 | +33.223 |
| Resultado antes de impuestos | -252.137 | -1.754.047 | -596% | -1.501.910 | -155.549 |
| Impuesto sobre sociedades | -20.359 | -133.102 | -554% | +112.743 | +132.559 |
| RESULTADO NETO | -272.496 | -1.887.149 | -593% | -1.614.653 | -288.108 |

BALANCE CONSOLIDADO

| ACTIVO | 31.12.2019 | 31.12.2020 |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Activo no corriente | 2.419.133 | 2.147.892 |
| Clientes y otras cuentas a cobrar | 2.629.575 | 1.973.404 |
| Efectivo y otros activos corrientes | 471.908 | 446.562 |
| Activo corriente | 3.101.482 | 2.419.966 |
| TOTAL ACTIVO | 5.520.615 | 4.567.858 |

| PASIVO | 31.12.2019 | 31.12.2020 |
|---|-------------------|-------------------|
| Patrimonio neto | 2.458.967 | 1.058.073 |
| Deuda financiera y otro pasivo no corriente | 263.876 | 1.187.049 |
| Prestamos participativos | 10.769 | 0 |
| Pasivo no corriente | 274.645 | 1.187.049 |
| Deuda financiera a corto plazo | 1.745.558 | 1.103.660 |
| Otros acreedores y cuentas a pagar | 1.041.446 | 1.219.077 |
| Pasivo corriente | 2.787.003 | 2.322.737 |
| TOTAL PASIVO | 5.520.615 | 4.567.858 |

EVOLUCIÓN POR TRIMESTRE

| | Q1 2020 | Q2 2020 | Q3 2020 | Q4 2020 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas contratadas | 1.597.563 | 1.544.190 | 1.262.204 | 1.719.398 |
| Cifra de negocios | 1.610.120 | 1.208.501 | 1.284.552 | 1.432.129 |
| Cost of sales | -14.382 | -24.540 | -56.541 | -133.952 |
| Margen Bruto | 1.595.738 | 1.183.961 | 1.228.011 | 1.298.177 |
| Gastos de personal | -1.425.099 | -1.120.802 | -1.050.079 | -1.190.060 |
| Gastos de gestion del conocimiento | -33.061 | -32.910 | -33.841 | -29.883 |
| Gastos de marketing | -37.389 | -32.075 | -42.343 | -36.865 |
| Gastos de IT | -74.799 | -62.335 | -52.912 | -48.135 |
| Gastos generales | -275.531 | -135.115 | -242.305 | -174.905 |
| Total gastos operativos | -1.845.879 | -1.383.237 | -1.421.480 | -1.479.848 |
| Margen Operativo | -250.141 | -199.276 | -193.469 | -181.670 |
| Trabajos realizados por el grupo para su activo | 76.307 | 65.853 | 53.120 | 55.985 |
| EBITDA | -173.834 | -133.423 | -140.349 | -125.685 |

CIERRE 2020: PREPARADOS PARA CRECER

A cierre de 2020

La compañía se encuentra en una posición sólida para mantener la senda de crecimiento del último trimestre gracias a disponer de:

- o Modelo de negocio y de servicio de Catenon adaptado a un mundo post-COVID

- o Unidades de negocio maduras en Europa, creciendo con respecto a 2019.

- o Mantener la cobertura geográfica para prestar servicios a nuestros clientes sin riesgo gracias a nuestra red de partners:

 - en nuevos países de Europa con hub de operaciones en Barcelona;

 - en América con cobertura en México como Hub y partners en Panamá, Colombia, Chile y Miami;

 - en Oriente Medio, partners en Turquía y UAE como Hubs,

 - y en APAC con las cuatro unidades de negocio de India y Singapur.

- o Y finalmente desarrollar un negocio disruptivo como Talenthackers que va consolidando su cifra de negocio mensual de manera recurrente en el área de perfiles tecnológicos.

catenon

CIERRE EJERCICIO 1º TRIMESTRE 2020

EVOLUCIÓN POR TRIMESTRE

| | Q2 2020 | Q3 2020 | Q4 2020 | Q1 2021 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas contratadas | 1.544.190 | 1.262.204 | 1.719.398 | 2.388.924 |
| Cifra de negocios | 1.208.501 | 1.284.552 | 1.432.129 | 2.047.098 |
| Cost of sales | -24.540 | -56.541 | -133.952 | -108.837 |
| Margen Bruto | 1.183.961 | 1.228.011 | 1.298.177 | 1.938.261 |
| Gastos de personal | -1.120.802 | -1.050.079 | -1.190.060 | -1.221.175 |
| Gastos de gestion del conocimiento | -32.910 | -33.841 | -29.883 | -20.507 |
| Gastos de marketing | -32.075 | -42.343 | -36.865 | -50.806 |
| Gastos de IT | -62.335 | -52.912 | -48.135 | -53.397 |
| Gastos generales | -135.115 | -242.305 | -174.905 | -205.279 |
| Total gastos operativos | -1.383.237 | -1.421.480 | -1.479.848 | -1.551.164 |
| Margen Operativo | -199.276 | -193.469 | -181.670 | 387.097 |
| Trabajos realizados por el grupo para su activo | 65.853 | 53.120 | 55.985 | 61.454 |
| EBITDA | -133.423 | -140.349 | -125.685 | 448.551 |

4º Trimestre consecutivo de crecimiento en Cifra de Negocios

CIERRE 1° Q 2021

| | Q1 2020 | Q1 2021 | Dif % con Q1-20 | Dif con Q1-20 (en EUR) |
|--|-------------------|-------------------|-----------------|------------------------|
| Ventas contratadas | 1.597.563 | 2.388.924 | +50% | +791.361 |
| Cifra de negocios | 1.610.120 | 2.047.098 | +27% | +436.978 |
| Cost of sales | -14.382 | -108.837 | +657% | +94.455 |
| Margen Bruto | 1.595.738 | 1.938.261 | +21% | +342.523 |
| Gastos de personal | -1.425.099 | -1.221.175 | -14% | -203.925 |
| Gastos de gestion del conocimiento | -33.061 | -20.507 | -38% | -12.554 |
| Gastos de marketing | -37.389 | -50.806 | +36% | +13.418 |
| Gastos de IT | -74.799 | -53.397 | -29% | -21.402 |
| Gastos generales | -275.531 | -205.279 | -25% | -70.252 |
| Total gasto | -1.845.879 | -1.551.164 | -16% | -294.715 |
| Margen Operativo | -250.141 | 387.097 | +255% | +637.238 |
| Trabajos realizados por el grupo para su activo | 76.307 | 61.454 | -19% | -14.853 |
| EBITDA | -173.834 | 448.551 | +358% | +622.385 |

50% de crecimiento en Ventas Contratadas
358% en EBITDA

CIERRE 1º Q 2021

- **Catenon:** El modelo de negocio de Cáteron basado en el trabajo remoto a través de plataformas tecnológicas se ha visto reforzado como una potente ventaja competitiva en una situación como la derivada del COVID-19 y como fórmula estructural de futuro. En el primer trimestre de 2021 **todas las oficinas crecen**, no solo con respecto al mismo periodo del 2020, sino también con respecto a 2019. También el perfeccionamiento del modelo de negocio gestionado por KPI's sobre la actividad de "Revenue Managers" y la especialización sectorial está aportando un margen operativo relevante en las operaciones ordinarias del Grupo.
- **Catenon Partners Program: Crecimiento en ingresos de 311%** con respecto a 2020. Se sigue pivotando el modelo de escalabilidad y expansión inorgánica de la compañía, mediante esta unidad de negocio.
- **TalentHackers** : la nueva unidad de negocio especializada inicialmente en perfiles tecnológicos **crece un 324%** con respecto al primer trimestre que 2020, y por tanto en el Q1 se han generado la misma cifra de negocios que en todo el ejercicio 2020. Esta unidad de negocio da una respuesta innovadora y disruptiva a la creciente demanda de perfiles tecnológicos y digitales. La Asociación Española de Directores de Personal AEDIPE-CHR ha reconocido la disrupción de esta plataforma otorgando a TalentHackers el **premio 2021 a la "MEJOR INICIATIVA INNOVADORA DE UNA EMPRESA DE RECURSOS HUMANOS"**



catenon®

TALENT THROUGH TECHNOLOGY

