

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

PLAN ESTRATÉGICO 2026-2027 Y PREVISIONES 2026

30 de abril de 2026

Llorente & Cuenca, S.A. (en adelante, "LLYC", o la "Sociedad"), en virtud de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014, sobre abuso de mercado, y en el artículo 227 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 la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante "BME Growth"), comunica al mercado la siguiente información:

PLAN ESTRATÉGICO 2026-2027

Hoy, 30 de abril de 2026, LLYC publica su Plan Estratégico 2026-2027. LLYC alcanzará unos ingresos operativos de 95 y 100 millones de euros en 2027 y un EBITDA recurrente de 23 y 25 millones de euros.

El referido Plan Estratégico 2026-2027 ha sido aprobado por unanimidad de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad en fecha 22 de abril de 2026.

PREVISIONES FINANCIERAS 2026

LLYC estima que este año los ingresos operacionales se sitúen en un rango de entre 88 y 90 millones de euros, lo que supondría un crecimiento de entre -1,7% y +0,5% frente a 2025, y que el EBITDA recurrente crezca entre un 30,4% y un 34,1% respecto al 2025 para alcanzar al final del año entre 18 y 18,5 millones de euros.

La documentación anterior también se encuentra a disposición del mercado en la página [web](#) de la Sociedad.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 de BME MTF Equity, se deja expresa constancia de que la información contenida en este comunicado ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Atentamente,

D. Francisco Sánchez-Rivas
Presidente del Consejo de Administración

LLORENTE Y CUENCA

Lagasca, 88 Planta 3
28001 Madrid
T. +34 91 563 77 22

OTHER RELEVANT INFORMATION

STRATEGIC PLAN 2026-2027 AND 2026 GUIDANCE

April 30, 2026

Llorente & Cuenca, S.A. ("LLYC", or the "Company"), pursuant to Article 17 of Regulation (EU) No. 596/2014 on market abuse, Article 227 of the Consolidated Text of the Spanish Securities Market Law, approved by Royal Legislative Decree 4/2015 of October 23, and related provisions, as well as Circular 3/2020 of the BME Growth segment of BME MTF Equity ("BME Growth"), hereby informs the market about the following information:

STRATEGIC PLAN 2026-2027

Today, 30 April 2026, LLYC is publishing its Strategic Plan 2026-2027. LLYC is set to achieve operating revenue of 95 and 100 million euros in 2027, and a recurrent EBITDA of 23 and 25 million euros.

The aforementioned Strategic Plan 2026-2027 was unanimously approved by the members of the Company's Board of Directors on 22 April 2026.

FINANCIAL FORECASTS 2026

LLYC estimates that this year's operating revenue will be in the range of 88 and 90 million euros, which would represent growth of -1.7% and +0.5% compared to 2025, and that recurring EBITDA will grow by between 30,4% and 34,1% compared to 2025 to reach between 18 and 18,5 million euros by the end of the year.

The above documentation is also available to the market on the Company's [website](#).

In accordance with Circular 3/2020 of BME MTF Equity, it is expressly stated that the information contained in this statement has been prepared under the sole responsibility of the Company and its directors.

Sincerely,

Francisco Sánchez-Rivas
Chair of the Board of Directors

LLORENTE Y CUENCA

Lagasca, 88 Planta 3
28001 Madrid
T. +34 91 563 77 22

llyc.global

LLYC

An abstract 3D composition featuring several angular, block-like shapes in white and black. A vibrant red, liquid-like substance flows through the center, creating a dynamic contrast with the solid blocks. The background is a neutral, light gray.

LLYC Plan Estratégico 2026-2027

Abril 2026

■ PARTNERS FOR WHAT'S NEXT



Todo empieza con una visión.

DRIVING VALUE THROUGH
MOMENTS OF TRUTH
PLAN ESTRATÉGICO 2026-27

En LLYC, colaboramos con los líderes en sus **momentos decisivos**. Reunimos a mentes excepcionales y **combinamos la comunicación, la creatividad y la gestión de la influencia con el análisis de datos** para impulsar el cambio, forjar reputaciones y facilitar la toma de decisiones.

En un mundo en constante evolución, ayudamos a dar forma al futuro de manera estratégica, responsable y con una **visión centrada en el valor a largo plazo**.

Diseñamos un plan a dos años, fruto de nuestra capacidad para transformarnos constantemente y adaptarnos a la evolución de nuestro sector.



DRIVING VALUE THROUGH MOMENTS OF TRUTH | **PLAN ESTRATÉGICO 2026-27**

Contexto de mercado y posicionamiento de LLYC

2021-22 fue un periodo de recuperación post-pandemia con un alto crecimiento en el sector.

Sin embargo, desde 2023 la industria enfrenta vientos de cara de manera estructural:

- **Ralentización global** con una caída del crecimiento de ingresos y márgenes en toda la industria.
- Aceleración en la **adopción de la IA** en el sector de los servicios profesionales, pero sigue siendo difícil obtener resultados tangibles.
- **Presupuestos discrecionales:** los clientes, cada vez más conscientes de la IA, no quieren pagar por las horas que se ahorran gracias a la automatización.
- **Comoditización e In-housing:** mayor competencia en precio y un 80% de compañías con equipos internos de comunicación.

Mercado Global de Comunicación

LLYC enfrenta esta etapa con una base sólida, que ha creado en sus 30 años de historia:

- **Legado de confianza:** 30 años de construir relaciones en sus principales mercados.
- **Crecimiento y adquisiciones:** en los últimos años LLYC ha estado enfocada en crecer tanto orgánicamente como a través de adquisiciones.
- **Integración completada:** una plataforma global unificada tras la integración de Estados Unidos con Lambert y la consolidación de nuestra oferta de Asuntos Corporativos y Marketing Solutions.



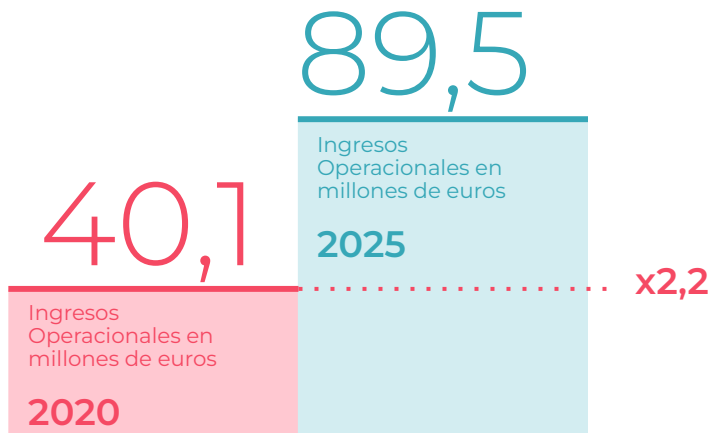
DRIVING VALUE THROUGH MOMENTS OF TRUTH | **PLAN ESTRATÉGICO 2026-27**

Valor sobre volumen

En los últimos años, LLYC ha crecido de manera significativa en parte gracias a las distintas adquisiciones realizadas (Lambert, Dattis, Digital Solvers, Zeus, China, Apache y Beso).

En esta nueva etapa, el foco está puesto en el **VALOR** a través de un crecimiento **RENTABLE** y **SOSTENIBLE**.

Priorizamos el valor sobre el volumen para capitalizar lo construido en los últimos 30 años



Consolidando nuestra plataforma **global e integrada**

En los últimos años nuestro negocio ha evolucionado hacia un modelo **internacional e integrado**:

- Con los **ingresos de fuera de Iberia alcanzando un 60%** sobre el total en 2025 (vs. 52,3% en 2020),
- y cerca de **40% de nuestros ingresos en 2025** provenientes de **nuevas soluciones que no teníamos en 2020**.

Lo que demuestra nuestra **capacidad de adaptar nuestra oferta** a unas necesidades de los clientes y un contexto de mercado en constante evolución...

.... y nos deja en una **posición estratégica** para hacer frente a esta nueva etapa con capacidad de ofrecer **soluciones integradas y de alto valor**.

Ingresos **fuera de Iberia**

52,3%

2020

60%

2025

Ingresos provenientes de **nuevas soluciones**

11,5%

2020

50,3%

2025

Mejora del mix y del valor de nuestros clientes

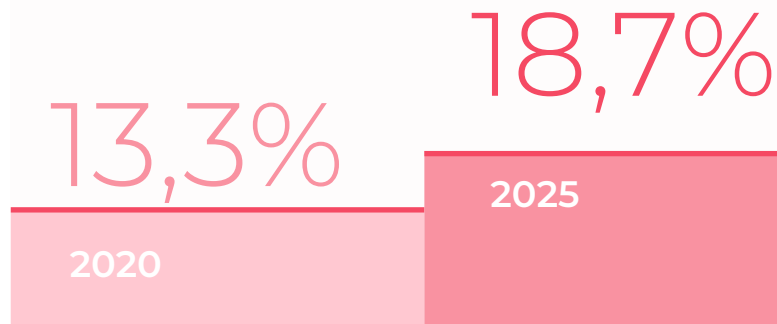
Además, en los últimos cinco años también hemos visto una **evolución en nuestro mix de clientes y su valor:**

- El **peso de los 10 mayores clientes** ha pasado del 13,3% en 2020 al **18,7% en 2025**, lo que demuestra nuestra capacidad para ganar proyectos de mayor escala y complejidad.
- La **tarifa media de nuestro Top 10**, se ha **más que duplicado alcanzando los 1,1 M€ en 2025** (frente a los 0,5 M€ en 2020).

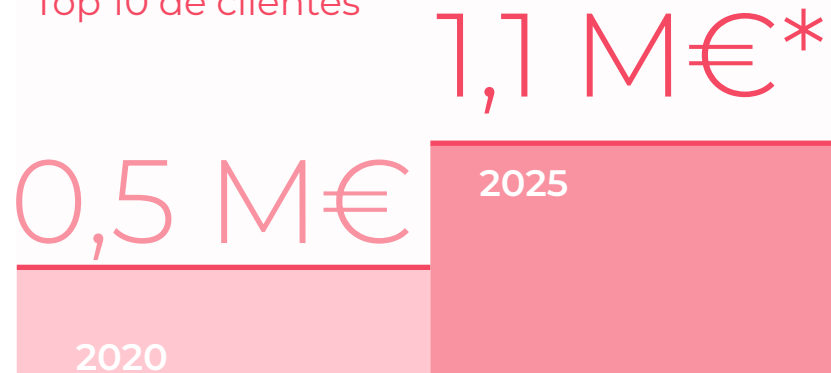
Este crecimiento valida el modelo de los "**Moments of Truth**", enfocándonos en retos críticos donde los presupuestos y el **valor aportado** son significativamente mayores.

*excluyendo MEDC.

Peso del Top 10 de clientes sobre el total de Ingresos



Tarifa media del Top 10 de clientes



DRIVING VALUE THROUGH MOMENTS OF TRUTH | **PLAN ESTRATÉGICO 2026-27**

Con una **Oferta Integrada** como Propuesta de Valor

Soluciones integrales en comunicación, creatividad e influencia en los momentos de tomar decisiones críticas, las que definen el futuro de una organización, en Europa y las Américas.

Actuamos en los **Momentos de la Verdad** de los clientes con un foco en **sectores con alto potencial, regulados o en procesos disruptivos** a través de **Soluciones Ancla** que den claridad y consistencia.

OFERTA INTEGRADA

Reinvención y Propósito

Transiciones estratégicas

Integración global

Cambios transformadores

Crecimiento e Innovación

Protección de la reputación

MOMENTS OF TRUTH

*

* Selección de ejemplos representativos

SOLUCIONES ANCLA

Propuestas de asesoramiento **repetibles y de alto valor**, diseñadas por **equipos de expertos** y que **combinan diferentes habilidades, servicios y herramientas** para abordar los «momentos de la verdad» habituales en distintos sectores y regiones, al tiempo que permiten su adaptación local.

Energía

Servicios financieros

Defensa

Retail

Healthcare

Infraestructuras

Turismo

SECTORES ESTRATÉGICOS*

* Selección de ejemplos representativos

DRIVING VALUE THROUGH MOMENTS OF TRUTH | **PLAN ESTRATÉGICO 2026-27**

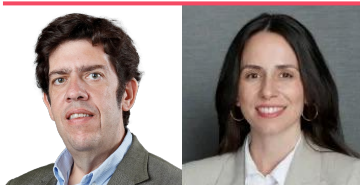
Evolucionamos a una estructura más **ágil y eficiente**



Alcanzamos la madurez de nuestro modelo de oferta integrada para ser más ágiles y rentables, poniendo el poder de decisión donde está el cliente.

Las personas al frente de las unidades de negocio

España & Bruselas



Jorge López
Zafrá

Gemma
Gutiérrez

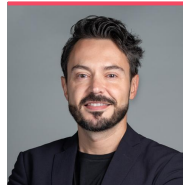
USA



Luisa
García

Mike
Houston

México



David González
Natal

Colombia



Andrés
Ortiz

Portugal & Brasil



Tiago
Vidal

Rep. Dominicana, Panamá & Ecuador



María
Esteve

Peru, Chile & Argentina



Germán
Pariente

Business development, Global Innovation & AI Hub



Adolfo
Corujo

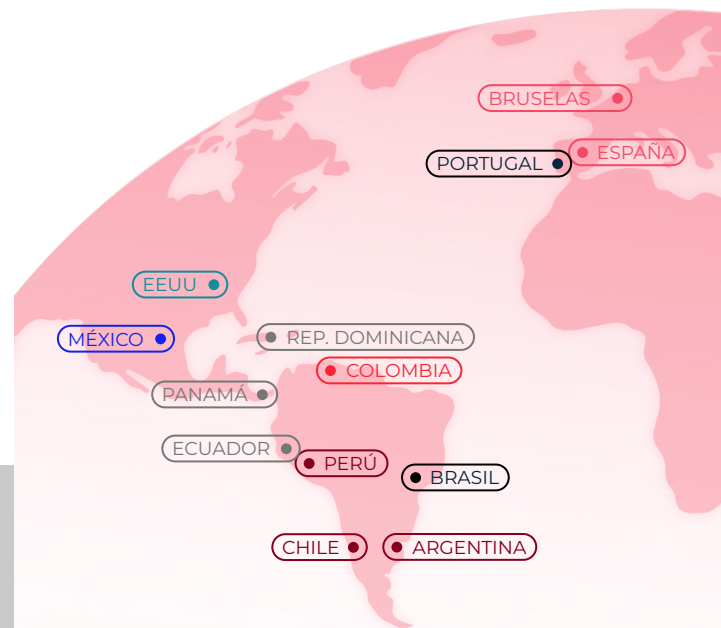
LLYC

DRIVING VALUE THROUGH MOMENTS OF TRUTH | PLAN ESTRATÉGICO 2026-27

Seguimos siendo **One LLYC**

- Operamos bajo **una única marca global**.
- Creamos el **Centro Global de Innovación e IA** para dar soporte a todas las geografías.
- Es un **centro de excelencia transversal** que nos permite mantener nuestro enfoque de **escala global y ejecución local**.
- Implementando soluciones tecnológicas y de IA **para mejorar nuestra oferta y nuestra productividad...**
- ... así como dando un soporte especializado para **proyectos de alto valor y ofertas estratégicas**.

■ Centro Global de Innovación & IA

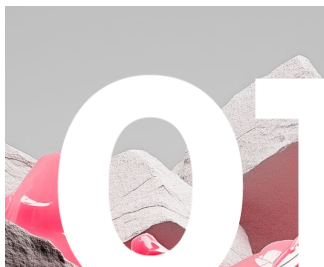


LLYC

DRIVING VALUE THROUGH
MOMENTS OF TRUTH | **PLAN
ESTRATÉGICO 2026-27**

De la ambición a la acción

Estructuramos nuestra estrategia en **cuatro bloques clave** para acelerar el crecimiento y la eficiencia operativa, garantizando así la **ejecución de nuestra ambición**.



Clientes, Soluciones y Mercados

Geografías. Transición hacia un **modelo de valor añadido** basado en una disciplina comercial en la que las ventas y la entrega están totalmente alineadas, una mejora del mix de clientes y el foco en una **oferta integrada** en los **momentos de la verdad** y los **sectores estratégicos** con el objetivo de mejorar el margen.



Excelencia Organizacional

Simplificación.

Evolucionar nuestra estructura hacia un modelo de **agilidad regional** que concentre el talento en los mercados de alto impacto, potenciando la rentabilidad mediante una gestión del **talento sin fronteras** y la **integración transversal de la IA** y otras soluciones tecnológicas.



Talento y Liderazgo

Liderazgo. Construir un modelo de liderazgo de alto impacto orientado al cliente con el foco en la retención de talento y la productividad a través de un **nuevo modelo de carrera**, una **cultura de aprendizaje y desarrollo continuos** y centrado en la **productividad**.



Inversiones y M&A

Consolidación. Nuestro foco para el periodo estará en **consolidar las recientes adquisiciones** (Lambert, Dattis y Digital Solvers) para fortalecer la **presencia en mercados clave** y convertir a **Estados Unidos** en un **eje de la expansión global**.

DRIVING VALUE THROUGH MOMENTS OF TRUTH | **PLAN ESTRATÉGICO 2026-27**

Hoja de Ruta - Plan Estratégico 2026-2027

2026 | Ejecutar los fundamentos

- Desplegamos el **nuevo modelo organizativo** y la cultura estratégica "Moments of Truth" como eje central de la firma.
- **Hoja de ruta de Transformación IA:** integramos la inteligencia artificial en propuestas, generación de insights y ejecución de proyectos.
- Lanzamos las **Soluciones Ancla** en mercados clave y la plataforma **Firm Intelligence** para la toma de decisiones basada en datos.
- Activación del sistema **Smart Capacity** y evolución del **Modelo de Socios** para optimizar la rentabilidad y el liderazgo.
- Alcanzamos la **disciplina de márgenes** mediante KPIs y cuadros de mando en tiempo real para una gestión de alta visibilidad.

2027 | Escalar e Integrar

- **Optimizamos el modelo operativo global** para mejorar la escalabilidad y fortalecer el gobierno.
- **Consolidamos sinergias** en EE. UU. y otras regiones para operar bajo una plataforma comercial y de entrega única e integrada.
- **Escalamos las Soluciones Ancla y la oferta impulsada por IA**, alcanzando masa crítica en sectores estratégicos.
- **Crecimiento equilibrado y rentable** en Europa y las Américas, apoyado en programas avanzados de innovación en datos y creatividad.



LLYC

llyc.global

Presupuesto 2026

INGRESOS
OPERACIONALES

88 - 90 M€

-1,7% - +0,5% vs. 2025

EBITDA
RECURRENTE

18 - 18,5 M€

+30,4% - 34,1% vs. 2025

DRIVING VALUE THROUGH
MOMENTS OF TRUTH |
PLAN ESTRATÉGICO 2026-27

Objetivos financieros 2027

RATIO DEUDA NETA / EBITDA

2027
< 1,75x



Objetivo 2027

INGRESOS OPERACIONALES

95-100 M€

+6,1% - 11,7% vs. 2025

CRECIMIENTO GUIADO POR LA RENTABILIDAD

Manteniendo el liderazgo en nuestros mercados y centrándonos en la oferta integrada.



Objetivo 2027

EBITDA RECURRENTE

23-25 M€

+66,7% - 81,2% vs. 2025

CREACIÓN DE VALOR

Mejora continua de los márgenes mediante la optimización de los procesos y la prestación de servicios de alto valor. Incremento de la calidad y salud de nuestro EBITDA (EBITDA Cash/EBITDA Contable) a niveles del 75%.

BALANCE SÓLIDO

Un compromiso firme con la reducción de los niveles de apalancamiento para garantizar la solidez financiera. Reducción de las cuentas de proveedores en 3,5 M€ e incremento del saldo de caja a 8 M€.

LLYC

Una Estrategia para un Crecimiento Sostenible y Rentable.



Nuestro objetivo estratégico es lograr un **crecimiento rentable** gracias al esfuerzo conjunto de todos nuestros mercados, ofertas y equipos. Haremos realidad esta ambición aportando a nuestros clientes un **valor excepcional y de impacto** —que abarca la comunicación, la creatividad y la influencia, así como resultados comerciales cuantificables— en el momento preciso en que lo necesiten.

**Juntos,
daremos forma
al futuro**



DISCLAIMER

Este documento se ha preparado exclusivamente por Llorente & Cuenca S.A. para su uso durante esta presentación. El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por la Sociedad.

Este documento puede contener proyecciones o estimaciones relativas al desarrollo y los resultados futuros de los negocios de Llorente & Cuenca S.A., las cuales podrían no haber sido verificadas o revisadas por los Auditores de Llorente & Cuenca S.A.

Estas estimaciones corresponden a las opiniones y expectativas futuras de Llorente & Cuenca S.A. y, por tanto, están sujetas a y afectadas por riesgos, incertidumbres, cambios en circunstancias y otros factores que pueden provocar que los resultados actuales difieran materialmente de los pronósticos o estimaciones. Llorente & Cuenca S.A. no asume ninguna responsabilidad al respecto ni la obligación de actualizar o revisar sus estimaciones, previsiones, opiniones o expectativas. La distribución de este documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida, por ello los destinatarios de este documento o aquellos que accedan a una copia deben estar advertidos de estas restricciones y cumplir con ellas.

Este documento ha sido facilitado con fines informativos únicamente y no constituye, ni debe ser interpretado, como un ofrecimiento para vender, intercambiar o adquirir acciones de Llorente & Cuenca, S.A. o como una solicitud de oferta para comprar ninguna acción de Llorente & Cuenca S.A. Cualquier decisión de compra o inversión en acciones debe ser realizada sobre la base de la información contenida en los folletos completados, en cada momento, por Llorente & Cuenca S.A. y demás información legal.

LLYC

■ PARTNERS FOR
WHAT'S NEXT

LLORENTE Y CUENCA

llyc.global