



Información Privilegiada

ADELANTO RESULTADOS DEL EJERCICIO 2023 Y PRESUPUESTO 2024

LLORENTE & CUENCA S.A.

25 Enero 2024

Llorete & 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 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 la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante la "Circular 3/2020 del BME Growth"), por medio de la presente comunica al mercado la siguiente información financiera.

Con el objetivo de ofrecer mayor transparencia y de proveer de información recurrente al mercado de valores, la Compañía, a pesar de no tener obligación de publicación según normativa actual, adjunta la presentación corporativa del avance del cierre del ejercicio 2023 (pendiente de los trabajos de auditoría) y presupuesto de 2024 aprobado en el Consejo de Administración del 24 de enero de 2024.

Atentamente,
Juan Pablo Ocaña
Secretario del Consejo de Administración

LLORENTE Y CUENCA

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

llorenteycuenca.com

Privileged information

PREVIEW OF FISCAL YEAR 2023 RESULTS AND 2024 BUDGET

LLORENTE & CUENCA S.A.

January 25th, 2024

Llorete & Cuenca, S.A. (hereinafter, "LLYC", or the "Company"), pursuant to the provisions of Article 17 of Regulation (EU) No. 596/2014, on market abuse, and Article 228 of the Recast Text of the Securities Market Act, approved by Royal Legislative Decree 4/2015, of October 23, 2015 and related provisions, as well as Circular 3/2020 of the BME Growth segment of BME MTF Equity, on information to be provided by companies admitted to trading on the BME Growth segment of BME MTF Equity (hereinafter the "BME Growth Circular 3/2020"), hereby informs the market of the following financial information.

In order to offer greater transparency and to provide recurring information to the stock market, the Company, although it is not obliged to publish it according to current regulations, attaches the corporate presentation of the 2023 results preview (pending the audit work) and 2024 budget approved by the Board of Directors on January 24th, 2024.

Sincerely yours,

Juan Pablo Ocaña

Secretary of the Board of Directors

LLYC



**AVANCE DE
RESULTADOS 2023**

ENERO 2024



AVANCE RESULTADOS 2023

Estimado cierre 2023*

Crecimiento en ingresos operacionales y en EBITDA recurrente en línea con el presupuesto y por encima de la media del mercado. Expresado en millones de euros

101,4 M€



INGRESOS TOTALES

+13% vs. 2022

+8% Crec. Orgánico

83,1 M€



INGRESOS OPERACIONALES

+14% vs. 2022

+8% Crec. Orgánico

18,4 M€



EBITDA RECURRENTE

+15% vs. 2022

+6% Crec. Orgánico

DEUDA FINANCIERA NETA DE 0,2 M€

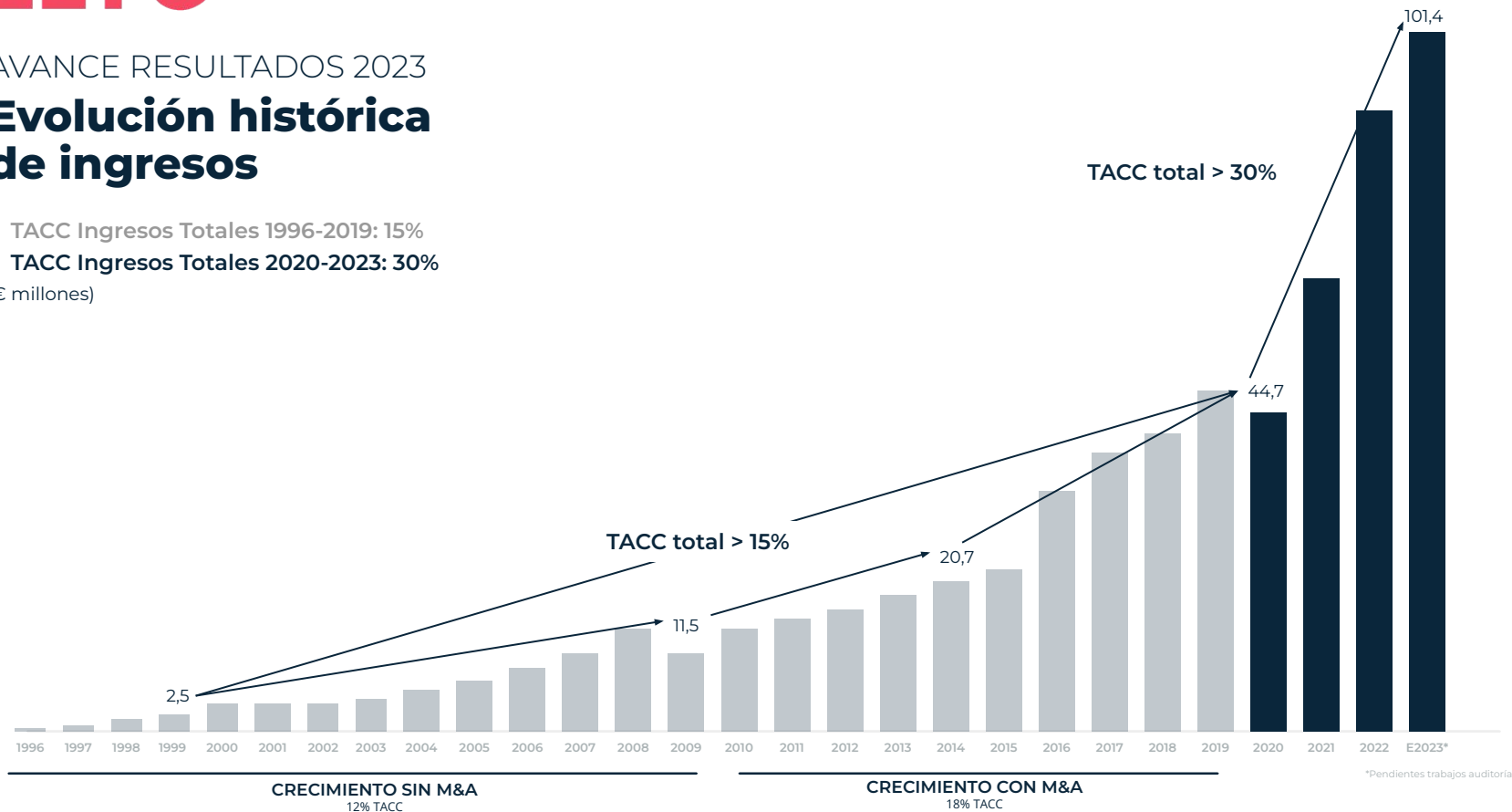
Ingresos operacionales: ingresos totales menos refacturaciones de servicios de clientes, en el DIIM corresponde con el Margen Bruto
EBITDA recurrente: también conocido como resultado bruto de explotación, es el concepto de Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. La Compañía calcula el EBITDA recurrente tras excluir los otros ingresos/gastos extraordinarios.

*Pendientes trabajos auditoría

AVANCE RESULTADOS 2023

Evolución histórica de ingresos

TACC Ingresos Totales 1996-2019: 15%
 TACC Ingresos Totales 2020-2023: 30%
 (€ millones)

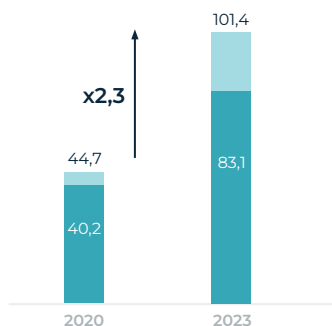


EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

2020 - 2023*

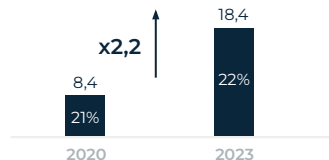
TOTAL INGRESOS (€ millones)

TACC Ingresos 2020-2023: 31,3%

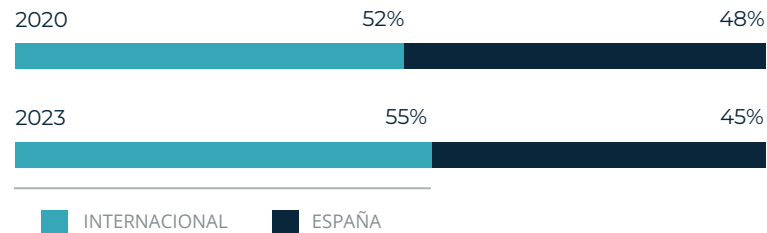


EBITDA RECURRENTE (€ millones)

TACC EBITDA Recurrente 2020-2023: 29,8%



NEGOCIO INTERNACIONAL:



2023 → Grado cumplimiento > 100% vs FY23E

2023 → Grado cumplimiento > 100% vs FY23E

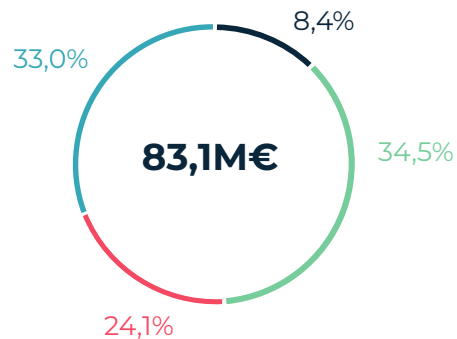
■ INGRESOS OPERACIONALES
 ■ INGRESOS TOTALES

*Pendientes trabajos auditoría

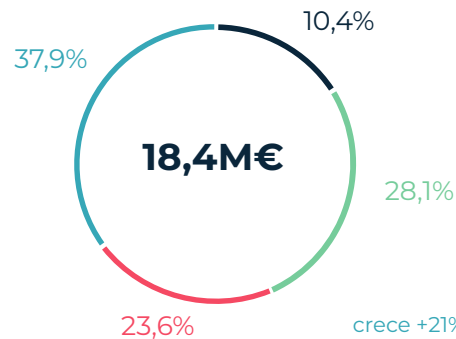
AVANCE RESULTADOS 2023

Distribución ingresos operac. y EBITDA recurrente por unidades de negocio estimado 2023

INGRESOS OPERACIONALES



EBITDA RECURRENTE



**DEEP DIGITAL
SIGUE AFIANZÁNDOSE;**
crece +21% en Ingresos Operacionales
y EBITDA vs. 2022

LATAM EUROPA USA DEEP DIGITAL

Innovación

Continuo foco en transformar nuestra oferta a través de la innovación

34,5%

Ingresos proceden de Deep Digital

vs. 32% en 2022

>850M

Mensajes analizados en noticias y RRSS

1,3M€

Inversión en 2023 en I+D+i

+62% vs 2022

Algent

Lanzamiento de nuestra solución de IA generativa especializada en mantener conversaciones sobre un campo de conocimiento específico

MODELO IA PROPIO DE MEDICIÓN DE LA REPUTACIÓN

Auditado por la Universidad Complutense de Madrid. Supera en 20 puntos de *accuracy* a los principales referentes del mercado.

LLYC



ENERO, 2024

NUEVO MODELO DE NEGOCIO

NUEVO MODELO DE NEGOCIO

Una nueva forma de organizarnos para crecer más y de forma rentable

MODELO MATRICIAL Y GLOBAL

Nuestro nuevo modelo organizativo es **matricial y global**, con dos grandes áreas de práctica (**Marketing y Corporate Affairs**) y tres grandes geografías (**Europa, América Latina y USA**).

MÁS ÁGILES Y EFICIENTES

Este modelo más flexible nos va a permitir **crecer con rentabilidad, protegiendo nuestros márgenes**.

Evolucionamos a una **organización más ágil, enfocada a proyectos y con comunidades de talento** que facilitan **uso más eficiente de las capacidades instaladas**.

Así, además, podremos asignar a **los mejores profesionales para cada proyecto**, independientemente de su localización geográfica.

TRANSFORMACIÓN DE LA OFERTA

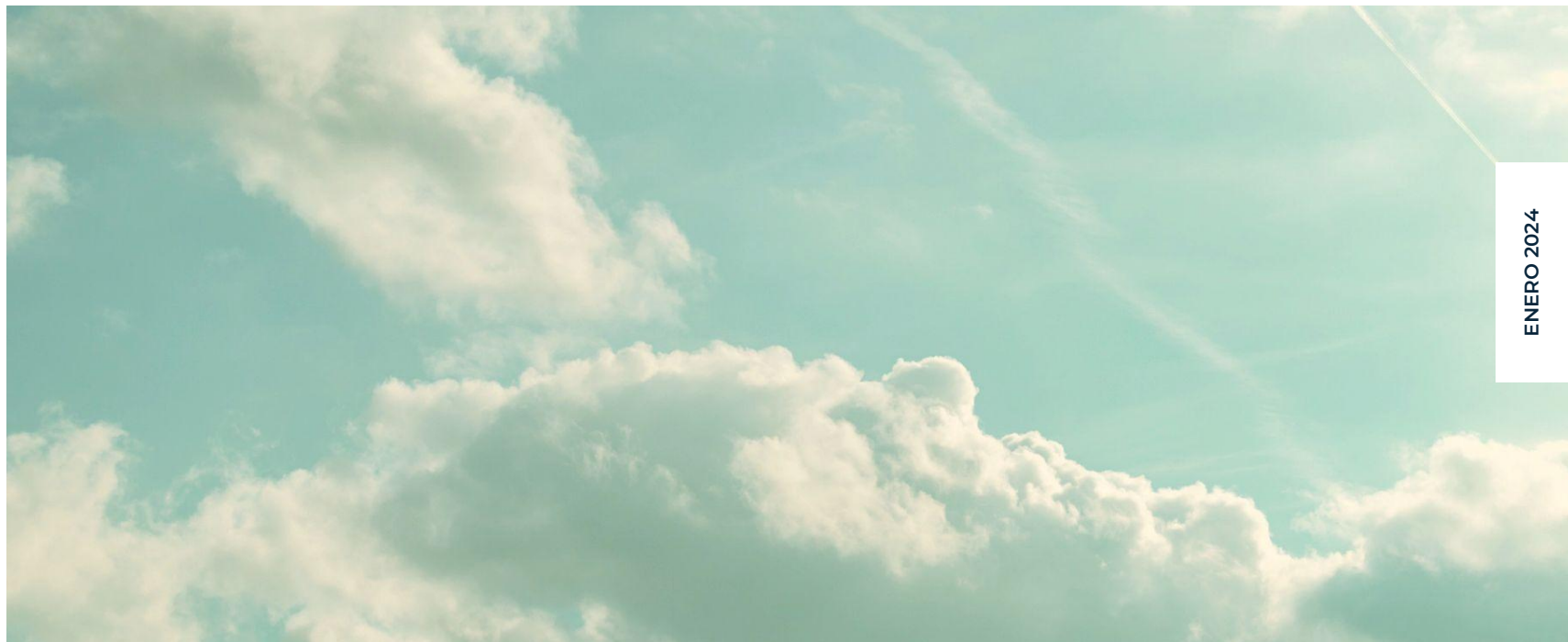
Integración de nuestras capacidades en una práctica de **corporate affairs** (reputación, liderazgo y sostenibilidad; operaciones corporativas y relaciones con inversores; asuntos públicos y diplomacia corporativa y talento, cultura y personas) y otra de **marketing** (creatividad, paid media & performance, growth y deep learning), haciendo lo **digital transversal y plenamente integrado en todos nuestros servicios y soluciones**.

POTENCIAL DE MARKETING

Integración de las compañías de creatividad, paid media y servicios de marketing adquiridas en 2022 (CHINA, Apache y BESO) en la nueva práctica de marketing, para una oferta end-to-end dirigida a los directores de marketing.

CONTINUO FOCO EN TRANSFORMAR
NUESTRA OFERTA A TRAVÉS DE LA
INNOVACIÓN

LLYC



ENERO 2024

PRESUPUESTO 2024



PRESUPUESTO 2024

Presupuesto orgánico 2024*

CRECIMIENTO ORGÁNICO QUE NO INCLUYE POTENCIALES ADQUISICIONES EN 2024

90,0 M€

INGRESOS OPERACIONALES
+8% vs. 2023

20,0 M€

EBITDA RECURRENTE
+8% vs. 2023

MANTENIMIENTO MÁRGENES DEL **22%**

*El presupuesto de 2024 fue aprobado por el Consejo de Administración de la Compañía celebrado el 24 de enero de 2024

PRESUPUESTO 2024

Desglose por principales unidades de negocio 2024



EN 2023* MARKETING SUPUSO EL 45% DE LOS INGRESOS OPERACIONALES

EN 2023* MARKETING SUPUSO EL 35% DEL EBITDA

*Pendientes trabajos auditoría

LLYC



ENERO 2024

CLAVES ESTRATÉGICAS

Claves estratégicas

COMBINACIÓN DE CRECIMIENTO ORGÁNICO E INORGÁNICO

- Desarrollo del negocio en todas nuestras operaciones y continuidad de nuestro plan de adquisiciones en geografías y disciplinas clave.
- Oferta integrada, servicio end-to-end en marketing y corporate affairs.

EQUILIBRIO GEOGRÁFICO

- Inversión en USA, desarrollo de Europa (lanzamiento de Bruselas) e impulso a los mercados clave de LatAm (México, Brasil, Colombia).

PROTECCIÓN DEL MARGEN

- Proyectos estratégicos de alto valor para nuestros clientes.
- Nuevo modelo organizativo: comunidades de talento para ser más ágiles y eficientes.

TECNOLOGÍA Y CREATIVIDAD

- Inversión estimada de 1,5 M€ en i+d+i en 2024.
- Deep learning en todas las disciplinas y automatización de tareas con IA.
- Dirección global creativa y nuevos Content & Design Labs.

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



**RESULTS PREVIEW
2023**

JANUARY, 2024



ADVANCE RESULTS 2023

Estimated closing 2023*

Growth in operating income and recurring EBITDA **in line with budget and above market average**. Expressed in millions of euros

101.4 M€



TOTAL INCOME
+13% vs. 2022

+8% Organic

83.1 M€



OPERATING INCOME
+14% vs. 2022

+8% Organic Organic

18.4 M€



RECURRING EBITDA
+15% vs. 2022

+6% Organic Organic

NET FINANCIAL DEBT OF 0.2 M€

Operating income: total income minus re-billings of customer services, in the DIIM corresponds to Gross Margin.
Recurring EBITDA: also known as gross operating income, is the concept of earnings before interest, taxes, depreciation and amortization.
The Company calculates recurring EBITDA after excluding other extraordinary income/expenses.

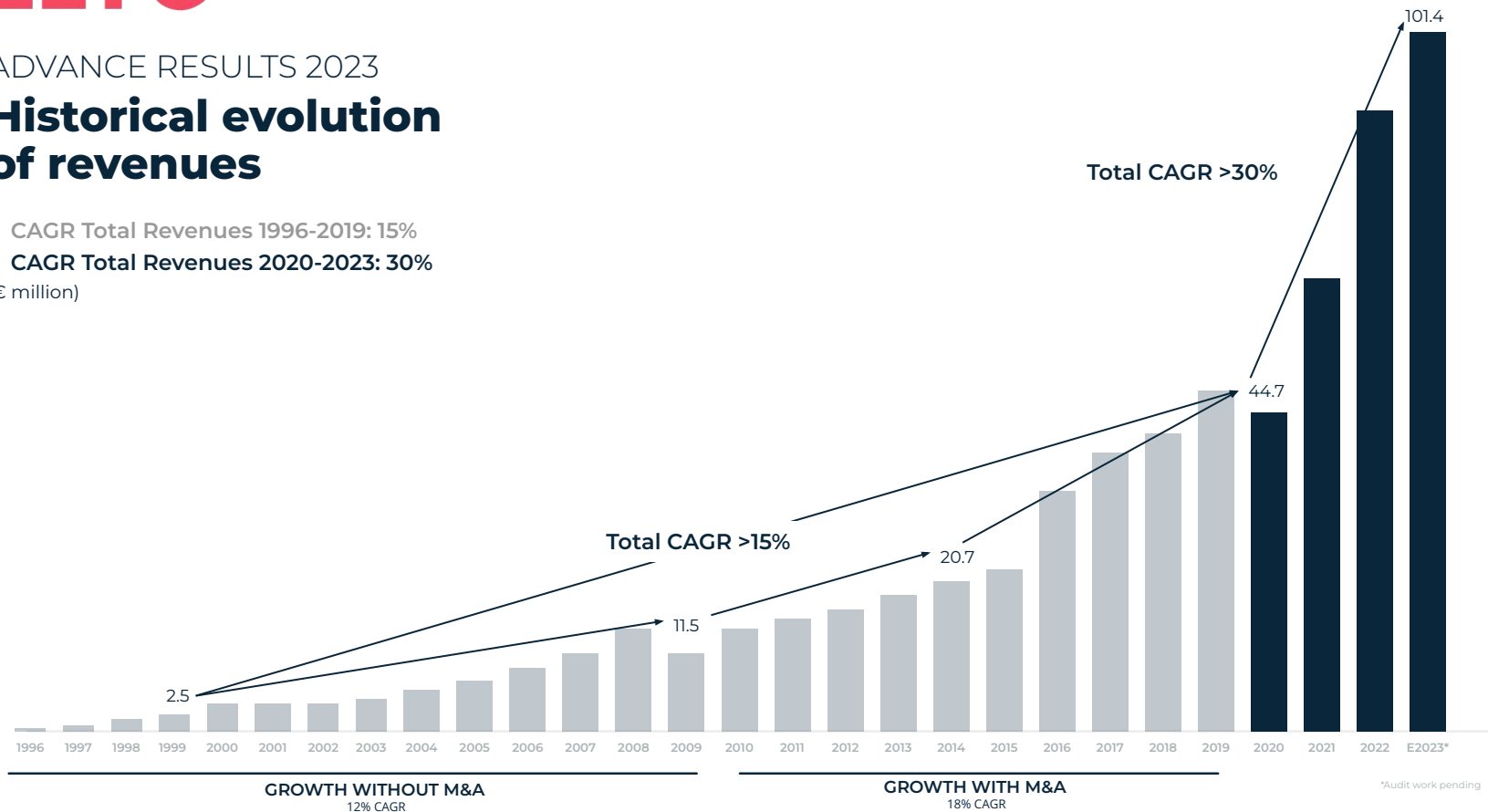
*Audit work pending



ADVANCE RESULTS 2023

Historical evolution of revenues

CAGR Total Revenues 1996-2019: 15%
CAGR Total Revenues 2020-2023: 30%
(€ million)

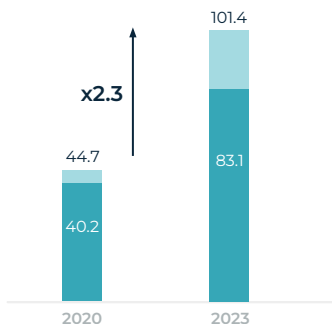


*Audit work pending

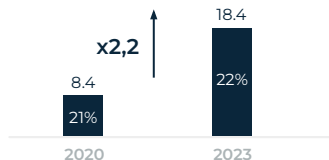
EVOLUTION OF THE BUSINESS

2020 - 2023*

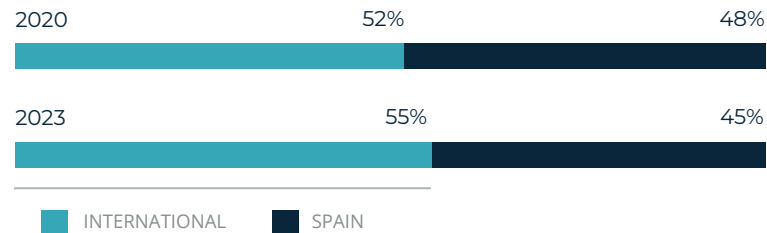
TOTAL REVENUE (€ million) CAGR Revenue 2020-2023: 31.3%.



RECURRING EBITDA (€ million) CAGR Recurring EBITDA 2020-2023: 29.8%.



INTERNATIONAL BUSINESS:



2023 → Degree of compliance >100% vs. FY23E

2023 → Degree of compliance >100% vs. FY23E

■ OPERATING INCOME
 ■ TOTAL INCOME

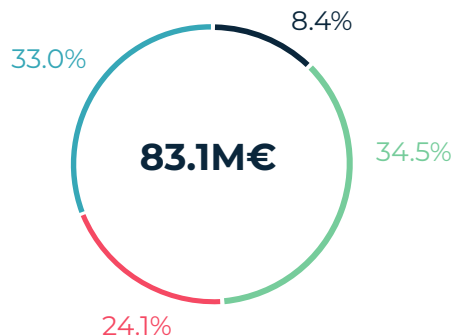
*Audit work pending



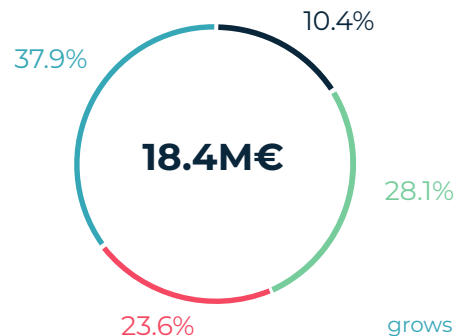
ADVANCE RESULTS 2023

Distribution of operating income and recurring EBITDA by business unit estimated 2023

OPERATING INCOME



RECURRING EBITDA



DEEP DIGITAL CONTINUES TO STRENGTHEN;
grows +21% in operating Revenues and EBITDA vs. 2022



■ LATAM ■ EUROPE ■ USA ■ DEEP DIGITAL



Innovation

Continued focus on transforming our offering through innovation

34.5%

Revenues are derived from Deep Digital

vs. 32% in 2022

>850M

Messages analyzed in news and Social Media

1.3M€

Investment in 2023 in R&D&I

+62% vs 2022

Algent

Launch of our generative AI solution specialized in holding conversations about a specific field of knowledge

IA'S OWN REPUTATION MEASUREMENT MODEL

Audited by the Universidad Complutense of Madrid. It exceeds the main market benchmarks by 20 points on accuracy

LLYC



JANUARY, 2024

NEW BUSINESS MODEL

NEW BUSINESS MODEL

A new way of organising ourselves to grow faster and more profitably

MATRICIAL AND GLOBAL MODEL

Our new organizational model is **matricial and global**, with two major practice areas (**Marketing and Corporate Affairs**) and three major geographies (**Europe, Latin America and USA**).

MORE AGILE AND EFFICIENT

This more flexible model will allow us to grow profitably while protecting our margins.

We evolved to a more agile **organization, focused on projects and with talent communities** that facilitate a **more efficient use of the installed capacities**.

In this way, we will be able to assign **the best professionals for each project**, regardless of their geographic location.

OFFER TRANSFORMATION

Integration of our capabilities in a **Corporate Affairs practice** (reputation, leadership and sustainability; corporate operations and investor relations; public affairs and corporate diplomacy; and talent, culture and people) and a **Marketing practice** (creativity, paid media & performance, growth and deep learning), making **digital transversal and fully integrated in all our services and solutions**.

MARKETING POTENTIAL

Integration of the creative, paid media and marketing services companies acquired in 2022 (CHINA, Apache and BESO) into the new marketing practice, for an end-to-end offering aimed at marketing managers.

CONTINUED FOCUS ON TRANSFORMING
OUR OFFER THROUGH INNOVATION

LLYC



JANUARY, 2024

BUDGET 2024



BUDGET 2024

Organic budget 2024*

ORGANIC GROWTH THAT DOES NOT INCLUDE POTENTIAL ACQUISITIONS BY 2024

90.0 M€

OPERATING INCOME
+8% vs. 2023

20.0 M€

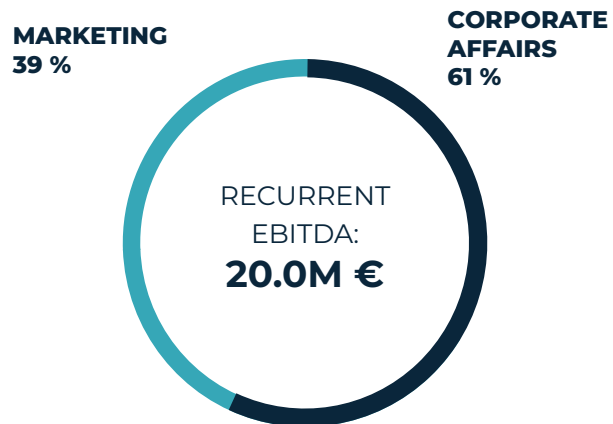
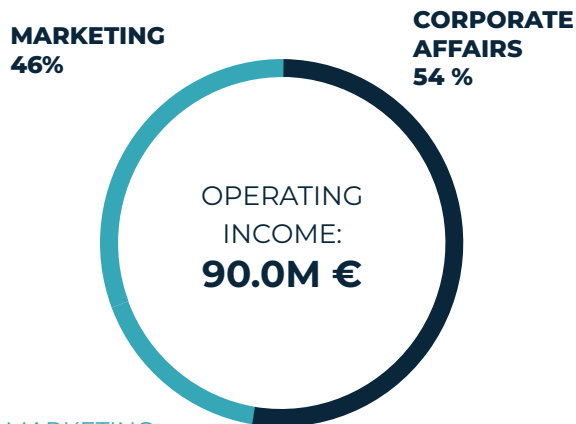
RECURRING EBITDA
+8% vs. 2023

MAINTENANCE OF **22% MARGINS**

*The 2024 budget was approved by the Board of Directors of the Company held on January 24, 2024.

BUDGET 2024

Breakdown by main business units 2024



IN 2023* MARKETING ACCOUNTED FOR 45% OF THE OPERATING INCOME.

IN 2023* MARKETING ACCOUNTED FOR 35% OF EBITDA

*Audit work pending

LLYC



JANUARY, 2024

STRATEGIC KEYS

Strategic keys

COMBINATION OF ORGANIC AND INORGANIC GROWTH

- Business development in all our operations and continuity of our acquisition plan in key geographies and disciplines.
- Integrated offer, end-to-end service in Marketing and Corporate Affairs.

GEOGRAPHIC BALANCE

- Investment in the US, development of Europe (launch of Brussels) and promotion of key LatAm markets (Mexico, Brazil, Colombia).

MARGIN PROTECTION

- Strategic projects of high value for our clients.
- New organizational model: talent communities to be more agile and efficient.

TECHNOLOGY AND CREATIVITY

- Estimated investment of 1.5 M€ in r&d&i in 2024.
- Deep learning in all disciplines and task automation with AI.
- Global creative direction and new Content & Design Labs.



DISCLAIMER

This document has been prepared exclusively by Llorente & Cuenca S.A. for use during this presentation. This document is for information purposes only and does not constitute an offer to sell, exchange or acquire, or an invitation to make an offer to buy, any securities issued by the Company.

This document may contain projections or estimates regarding the future development and results of Llorente & Cuenca S.A.'s business, which may not have been verified or reviewed by Llorente & Cuenca S.A.'s auditors.

These estimates correspond to the opinions and future expectations of Llorente & Cuenca S.A. and, therefore, are subject to and affected by risks, uncertainties, changes in circumstances and other factors that may cause actual results to differ materially from those forecasts or estimates. Llorente & Cuenca S.A. assumes no responsibility in this regard and undertakes no obligation to update or revise its estimates, forecasts, opinions or expectations. Distribution of this document in other jurisdictions may be prohibited, so recipients of this document or those who access a copy should be advised of these restrictions and comply with them.

This document has been provided for informational purposes only and does not constitute, nor should it be construed as, an offer to sell, exchange or acquire shares of Llorente & Cuenca, S.A. or as a solicitation of an offer to purchase any shares of Llorente & Cuenca S.A. Any decision to purchase or invest in shares should be made on the basis of the information contained in the prospectuses completed, from time to time, by Llorente & Cuenca S.A. and other legal information.

This document is a translation of the Spanish original. In case of discrepancy, the Spanish version shall prevail.