



Otra información relevante

COMUNICACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO 2024 DE LLYC.

LLORENTE & CUENCA S.A.

30 de abril 2025

LLORENTE & CUENCA, S.A. (en adelante, “LLYC”, “Grupo LLYC”, la “Compañía”, la “Sociedad” o el “Grupo”), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 sobre información a suministrar por empresas incorporadas en el segmento BME GROWTH de BME MTF (BME Growth), por la presente se comunica al mercado la siguiente información financiera relativa a los resultados anuales del ejercicio completo 2024:

I. Presentación de Resultados 2024 en español e inglés.

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 comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Atentamente,

D. Francisco Sánchez-Rivas

Presidente del Consejo de Administración

Other relevant information

COMMUNICATION OF FINANCIAL RESULTS FOR THE YEAR 2024 OF LLYC.

LLORENTE & CUENCA S.A.

April 30th, 2025

LLORENTE & CUENCA, S.A. (hereinafter, "LLYC", "LLYC Group", the "Company", the "Company" or the "Group"), pursuant to the provisions of Article 17 of Regulation (EU) No. 596/2014 on market abuse and Article 227 of Law 6/2023, of 17 March, on Securities Markets, and concordant provisions, as well as in Circular 3/2020 on information to be provided by companies incorporated in the BME GROWTH segment of BME MTF (BME Growth), the following financial information is hereby communicated to the market regarding the annual results for the full financial year 2024:

I. 2024 Results Presentation in Spanish and English.

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

In compliance with the provisions of BME MTF Equity Circular 3/2020, it is hereby expressly stated that the information communicated herein has been prepared under the sole responsibility of the Company and its directors.

Yours faithfully,

D. Francisco Sánchez-Rivas

Chairman of the Board of Directors

An abstract graphic featuring a vibrant pink liquid splash that flows from the top left towards the bottom right, creating dynamic, organic shapes. The splash is set against a light pink background, with darker pink rectangular blocks in the top-left and bottom-left corners.

Resultados Auditados 2024

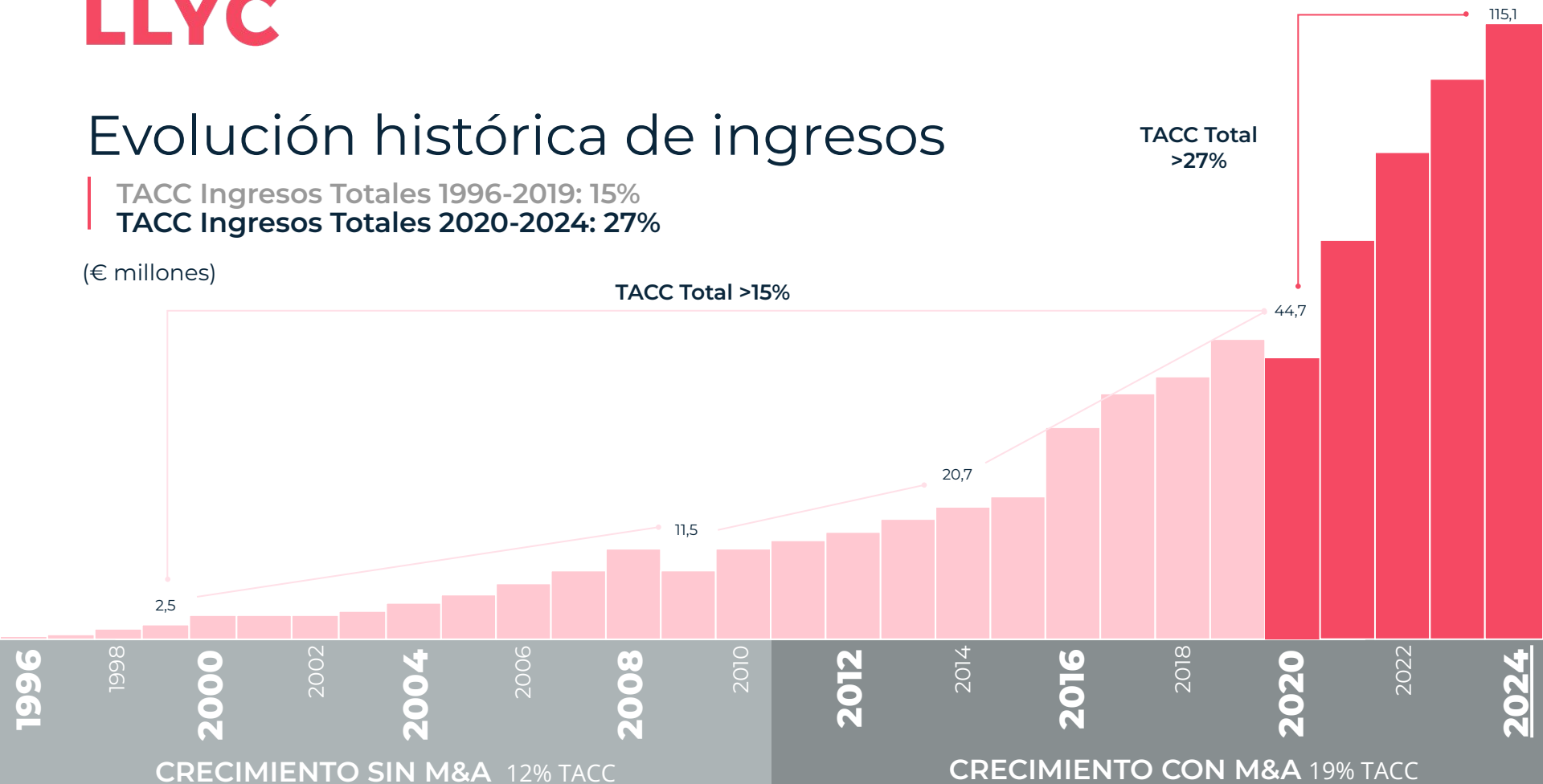
CO
Y
L
L



Evolución histórica de ingresos

TACC Ingresos Totales 1996-2019: 15%
TACC Ingresos Totales 2020-2024: 27%

(€ millones)



LLYC

RESULTADOS AUDITADOS 2024



RESULTADOS
AUDITADOS

9,0 M€

BENEFICIO NETO
+7 % vs. 2023*

17,4 M€

EBITDA RECURRENTE
+3 % vs. 2023*
Cumplimiento 102%

93,1 M€

INGRESOS
OPERACIONALES
+19 % vs. 2023*
Cumplimiento 99%

115,1 M€

INGRESOS TOTALES
+19% vs. 2023*

Ingresos operacionales: ingresos totales menos refacturaciones de servicios a clientes, es decir honorarios. En el DIIM se 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. * Las cifras de 2023 con las que se comparan han sido normalizadas eliminando del perímetro a BAM tras su venta, para que sean comparables.



RESULTADOS
AUDITADOS

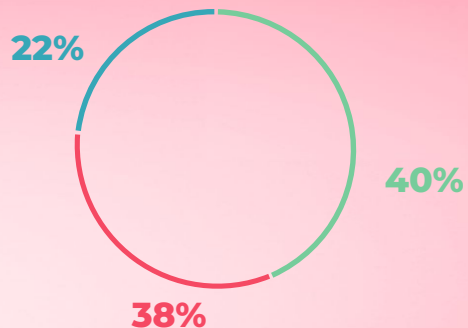
Distribución ingresos
operacionales y EBITDA
recurrente por **geografías**

EUROPA

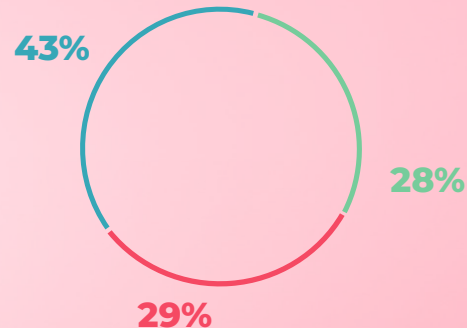
AMÉRICA LATINA

ESTADOS UNIDOS

INGRESOS OPERACIONALES
93,1 M€



EBITDA RECURRENTE
17,4 M€



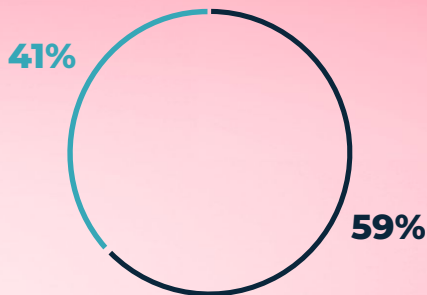


Distribución ingresos operacionales y EBITDA recurrente por **áreas de práctica**

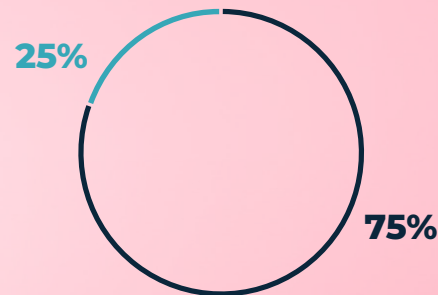
CORPORATE AFFAIRS

MARKETING

INGRESOS OPERACIONALES
93,1 M€



EBITDA RECURRENTE
17,4 M€

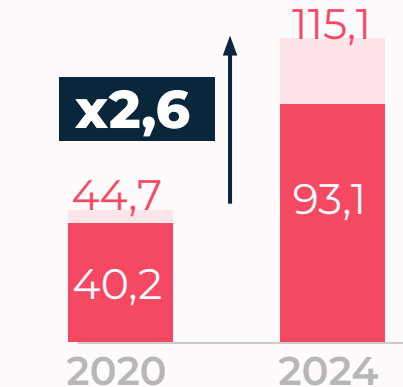




TOTAL INGRESOS

(millones de €)

CAGR 2020-2024: 27%.



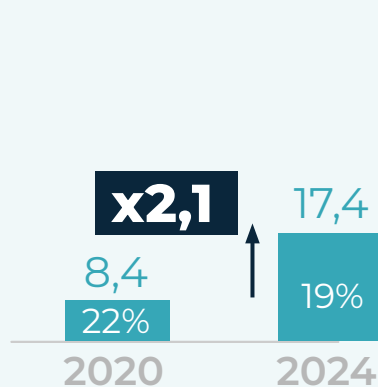
INGRESOS OPERACIONALES

INGRESOS TOTALES

EBITDA RECURRENTE

(millones de €)

CARG 2020-2024 20%.



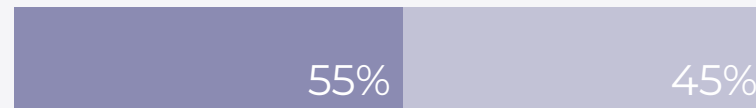
EBITDA / INGRESOS
OPERACIONALES



RESULTADOS
AUDITADOS

NEGOCIO INTERNACIONAL

2020



2024



INTERNACIONAL

ESPAÑA



RESULTADOS AUDITADOS 2024

Beneficio neto

El beneficio por acción ha crecido un 13% en un año de transformación.

Millones de Euros

	FY24	FY23*	% variación
INGRESOS TOTALES	115,1	96,7	+19,0%
INGRESOS OPERACIONALES	93,1	78,4	+18,8%
EBITDA RECURRENTE	17,4	16,9	+3,0%
<i>Margen sobre ingresos operacionales</i>	<i>18,7%</i>	<i>21,6%</i>	
EBITDA CONTABLE	14,7	16,5	-10,9%
<i>Margen sobre ingresos operacionales</i>	<i>15,8%</i>	<i>21,0%</i>	
EBIT	8,3	12,9	-35,7%
Resultado financiero	0,3	(1,9)	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	8,6	11,0	-21,8%
Impuestos	(2,3)	(3,2)	
Operaciones interrumpidas	2,7	1,4	
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	9,0	9,2	-2,2%
Intereses minoritarios	0,1	0,9	
BENEFICIO NETO	9,0	8,3	+7,2%
Beneficio por acción (diluido)	0,79	0,70	

* Las cifras de 2023 han sido normalizadas para poder ser comparables con 2024 tras la venta de BAM.

RESULTADOS AUDITADOS 2024

Cash Flow

En 2024 obtuvimos 11,1 M€ de flujo de caja procedente de actividades ordinarias, con un ratio de conversión del 75,8 %, reflejo de una operativa sólida y eficiente.

Invertimos 39,2 M€ para impulsar el crecimiento, financiados parcialmente con 28,9 M€ de deuda bancaria.

Repartimos 2,3 M€ a accionistas, manteniendo una gestión equilibrada y sostenible.

FY24 | RATIO CONVERSIÓN CAJA*: **75.8%**

FLUJO DE CAJA OPERATIVO	FLUJO DE INVERSIÓN	FLUJO DE FINANCIACIÓN	FLUJO DE ACCIONISTAS
11,1 M€	(39,2) M€	28,9 M€	(2,3) M€

FY23 | RATIO CONVERSIÓN CAJA*: **63.6%**

FLUJO DE CAJA OPERATIVO	FLUJO DE INVERSIÓN	FLUJO DE FINANCIACIÓN	FLUJO HACIA ACCIONISTAS
10,5 M€	(11,1) M€	0,9 M€	(1,8) M€

Las cifras de 2023 han sido normalizadas para poder ser comparables con 2024 tras la venta de BAM.

* Ratio Conversión de caja: EBITDA Contable / Flujo de caja operativo.

RESULTADOS AUDITADOS 2024

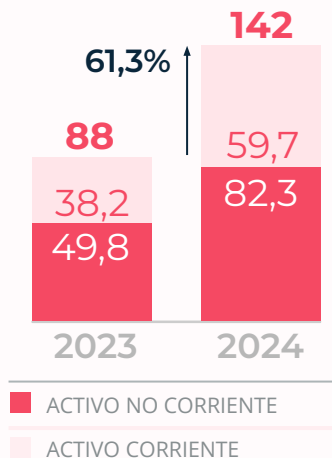
Estructura Balance

Impulso al crecimiento con una estructura de capital más eficiente.

El balance crece un 61% en 2024.

En el 2024 hemos intentado, como ya habíamos anticipado, mejorar nuestra eficiencia en el uso de capital pasando a utilizar por cada euro de capital 0,8 euros de pasivo financiero vs los 0,4 euros utilizados en el 2023.

ESTRUCTURA ACTIVOS



ESTRUCTURA PASIVO



CAJA

9,1 M€

DEUDA FINANCIERA NETA

26,1 M€

0,5 M€

2023

RATIO DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA

1,50x

0,03x



EXC

Conclusiones y
perspectivas 2025



CONCLUSIONES 2024

NUEVO MODELO DE NEGOCIO:

Con dos grandes áreas de práctica (Marketing y Corporate Affairs) y tres grandes geografías (Europa, América Latina y USA).

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

CRECIMIENTO EN ESTADOS UNIDOS:

Tras la compra de Lambert by LLYC, Estados Unidos se ha consolidado como el segundo mercado más grande de la compañía, ampliando su presencia en la Costa Este y el Medio Oeste, estableciendo una sólida plataforma para el crecimiento futuro.

La plusvalía por la venta de BAM registrada en la P&L 2024 es de €2.7M.

RÉCORD DE INVERSIONES EN MERCADOS CLAVE:

La compañía destinó el año pasado una inversión récord de más de 30 millones de euros para realizar tres adquisiciones en mercados clave: Lambert by LLYC en Estados Unidos, Dattis by LLYC en Colombia, haciendo así de nuestra operación la líder en el mercado y Zeus by LLYC en España, añadiendo a la compañía grandes capacidades en visualización de datos.

OFERTA CONSOLIDADA:

LLYC ha integrado el **100%** de



dando lugar a una práctica integrada con servicios de Brand & Ad, Paid Media & Performance, Growth y Deep Learning.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS:

LLYC es considerada una de las 35 mayores empresas del mundo en su sector, según los rankings de PRWeek y PProvoke. Durante 2024, la compañía recibió 75 premios en festivales y certámenes de carácter internacional.



RESULTADOS AUDITADOS

NUEVOS CLIENTES:

LLYC ha ganado contratos muy relevantes en servicios de marketing, tales como MEDC, Vodafone, Turespaña, IFEMA Madrid, lo que confirma su enfoque diferencial en la prestación de estos servicios. Y otros de oferta integrada como Ensa (Panamá).



LLYC



**RESULTADOS
AUDITADOS**

Perspectivas para 2025

Integración
de nuestra
oferta

Mantener el foco en el crecimiento del área de Marketing, así como la integración de la oferta y soluciones entre Marketing y Corporate Affairs.



Perspectivas para 2025

Enfoque en la innovación

Para impulsar el crecimiento: desarrollamos iniciativas creativas de reputación, marketing y promoción estrechamente vinculadas a nuestras soluciones. Contamos con **Social Media Automation**, una plataforma que nos permite optimizar nuestro proceso de social listening. Otro de los retos que impulsamos con uno de nuestros clientes fue la creación de un **asistente de redacción** que permite reducir a un 65% el tiempo dedicado a la redacción de noticias y notas de prensa, y un 70% la generación de copias para su difusión en redes sociales.



Perspectivas para 2025

Transformación y uso de la IA

Lograr una mayor eficiencia y eficacia en nuestras operaciones internas y procesos de gestión, logrando una automatización de nuevos procesos basada en IA del 30%. A finales de 2024, lanzamos un proyecto orientado a la construcción de un **ecosistema de Agentes de IA** diseñado para ayudar a nuestros clientes a entender y transformar la gestión de la reputación y el marketing en la era de la inteligencia artificial, que impacta a lo largo de toda la cadena de valor; desde el descubrimiento de la marca y su vínculo con las audiencias, hasta la optimización de operaciones de marketing y comunicación. Hemos consolidado nuestra propuesta de valor en IA, enfocándonos en acompañar a los clientes desde la planificación del despliegue (definiendo objetivos, equipos, procesos, iniciativas y tecnologías) hasta la implementación de soluciones concretas. Estas incluyen interfaces conversacionales, análisis de grandes volúmenes de datos en múltiples canales, y el desarrollo de plataformas tecnológicas para la optimización de procesos como la generación de contenidos. Estamos testando las primeras versiones en diferentes ámbitos:

- Los Asuntos Públicos, con **AILegislab**, una plataforma para el seguimiento automático de la actividad legislativa o **Alma** para la gestión de campañas
- La Comunicación y la Reputación, con la summarización automatizada del clipping de marca y sectorial para la toma de decisiones.
- El Marketing, con el análisis comparativo de visibilidad de marca en las respuestas de los grandes modelos del lenguaje.

LLYC

Perspectivas para 2025



**RESULTADOS
AUDITADOS**

Estrategias
específicas

para cada sector e industria y enfoque en el ROI: desarrollo de planes comerciales personalizados para sectores prioritarios, midiendo su impacto para garantizar un crecimiento rentable.

LLYC

Perspectivas para 2025



RESULTADOS
AUDITADOS

Estrategia M&A

Seguimos apostando por mercados prioritarios (EE. UU., Europa, México y Brasil), acceso a sectores e industrias especializados, productos innovadores y cartera de clientes, aumentando el talento de nuestro equipo vía integraciones.



Q&A



01

¿Cómo ha afectado la venta de BAM a los Estados Financieros?

02

¿Cómo está gestionando la compañía su posición de caja en el contexto actual?

03

¿Qué estrategia están siguiendo para la gestión de la deuda y cuales son sus prioridades para este ámbitos?

04

¿Por qué la Deuda Financiera Bruta se sitúa en 41.9 millones mientras que el préstamo sindicado es de 47 millones?
¿A qué se debe esta diferencia? Adicionalmente, ¿podrían explicar cómo llegan al ratio de 1.50x EBITDA/DFN?

05

¿Podrían explicar qué están incluyendo como gastos no recurrentes para pasar de un EBITDA Contable de 14,7 millones a un EBITDA Recurrente de 17,4 millones?

06

¿Cuál es la relación con el Cash Flow?

¿Cómo ha afectado la venta de BAM a los Estados Financieros?

La venta de BAM ha tenido un impacto relevante y multicomponente en los estados financieros de la compañía, afectando tanto a la cuenta de resultados como al balance:

- En la cuenta de resultados (P&L) se ha registrado un ingreso de 2,7 millones de euros bajo el epígrafe “Resultado procedente de operaciones interrumpidas”, que refleja el resultado económico directo de la venta.
- En el balance (BS) se ha registrado un activo financiero no corriente de 6,3 millones de euros, correspondiente al compromiso de pago acordado en el marco del acuerdo judicial relacionado con la operación.

Además, la operación ha implicado la baja de activos por aproximadamente 9 millones de euros, incluyendo el fondo de comercio, el PPA y otros activos vinculados a BAM; así como la baja de pasivos por un valor cercano a 10 millones de euros, entre ellos la opción de compra, el earnout y otros pasivos asociados a la operación.

También se ha eliminado el fondo de comercio deteriorado previamente, lo que deja un balance más limpio y ajustado a la situación actual del grupo.

Es importante destacar que los estados financieros de 2023 han sido reformulados, concretamente la cuenta de resultados y el estado de flujos de efectivo (EFE), con el objetivo de reflejar adecuadamente la desinversión en BAM y asegurar así la comparabilidad con ejercicios anteriores.

¿Cómo está gestionando la compañía su posición de caja en el contexto actual?

La compañía ha adoptado una política de gestión de caja prudente y enfocada en preservar la liquidez. Se prioriza la optimización de la gestión del capital circulante, una planificación financiera rigurosa y el control estricto de gastos operativos. Gracias a estas medidas, hemos podido mantener una posición sólida de la caja operativa, garantizando flexibilidad para afrontar compromisos y aprovechar oportunidades estratégicas.

¿Qué estrategia están siguiendo para la gestión de la deuda y cuales son sus prioridades para este ámbitos?

La gestión de la deuda está enfocada en garantizar la estabilidad y sostenibilidad financiera del grupo y en optimizar la gestión de capital con una relación prudente y equilibrada entre recursos propios y ajenos. En 2024, se ha dado un paso importante en esta dirección al cancelar las distintas deudas bilaterales que mantenía la compañía con varias entidades, y sustituirlas por un préstamo sindicado único.

Esta nueva estructura de financiación nos ha permitido unificar condiciones, extender plazos, mejorar tipos y ganar eficiencia en la gestión financiera, además de facilitar una mayor visibilidad a largo plazo.

Nuestro objetivo es mantener una ratio DFN/EBITDA conservadora. A día de hoy, estamos muy por debajo de todos los covenants financieros acordados con las entidades bancarias.

Todo ello, sin perder de vista las oportunidades de crecimiento inorgánico, que seguimos evaluando con criterios de rentabilidad, encaje estratégico y capacidad de integración.

¿Por qué la Deuda Financiera Bruta se sitúa en 41.9 millones mientras que el préstamo sindicado es de 47 millones? ¿A qué se debe esta diferencia? Adicionalmente, ¿podrían explicar cómo llegan al ratio de 1.50x EBITDA/DFN?

La Deuda Financiera Total al cierre de 2024 asciende a 41,9 millones de euros. De este importe, 38 millones corresponden al tramo dispuesto del préstamo sindicado, mientras que los 3,9 millones restantes están asociados a líneas de crédito utilizadas.

Es importante señalar que del préstamo sindicado aún quedan 9 millones disponibles, lo que proporciona capacidad adicional para financiar oportunidades de crecimiento inorgánico, siempre con un enfoque responsable y estratégico, garantizando que cada inversión aporte valor y mantenga el equilibrio financiero del grupo.

La Deuda Financiera Neta (DFN), que se sitúa en 26,1 millones de euros, se calcula descontando de la deuda bruta la tesorería del grupo (9,6 millones) y el activo financiero de 6,3 millones asociado a los derechos de cobro por la operación de venta de BAM.

Este nivel de deuda neta permite mantener un ratio DFN/EBITDA Recurrente de 1,50x (26,1M / 17,4M), reflejando una situación financiera sólida y alineada con los objetivos marcados por la compañía.

¿Podrían explicar qué están incluyendo como gastos no recurrentes para pasar de un EBITDA Contable de 14,7 millones a un EBITDA Recurrente de 17,4 millones?

La diferencia entre el EBITDA Contable (14,7 M€) y el EBITDA Recurrente (17,4 M€) se explica por la exclusión de gastos no recurrentes por un total de 2,7 millones de euros. Estos gastos están mayoritariamente relacionados con:

- Costes de transacción e integración derivados de las adquisiciones de Lambert, Zeus y Dattis (1,4 M€).
- Ajustes contables puntuales no vinculados a la operativa habitual del negocio (1,3 M€).

El EBITDA Recurrente refleja de forma más fiel la rentabilidad operativa del grupo en condiciones normales, eliminando efectos extraordinarios que no impactarán en ejercicios futuros.

¿Cuál es la relación con el Cash Flow?

Durante 2024, se generaron 11,1 millones de euros de flujo de caja operativo, lo que supone una sólida conversión del 75,8% respecto al EBITDA contable, reflejo de una gestión eficiente del negocio.

Además, se destinaron 39,2 millones de euros a inversión, financiados en parte con 28,9 millones de euros de deuda bancaria, impulsando el crecimiento futuro. Se mantuvo también una política equilibrada de retribución, con 2,3 millones distribuidos a los accionistas.

Este desempeño demuestra una alta capacidad para transformar beneficios contables en liquidez real, al tiempo que se apuesta por un crecimiento sostenible y bien financiado.

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

¡GRACIAS!

An abstract graphic featuring a vibrant pink liquid splash that flows from the top left towards the bottom right, creating a sense of movement and energy. The splash is composed of multiple layers and droplets, with a glossy, reflective texture. The background is a solid light pink color, and the overall design is clean and modern.

Audited Results 2024

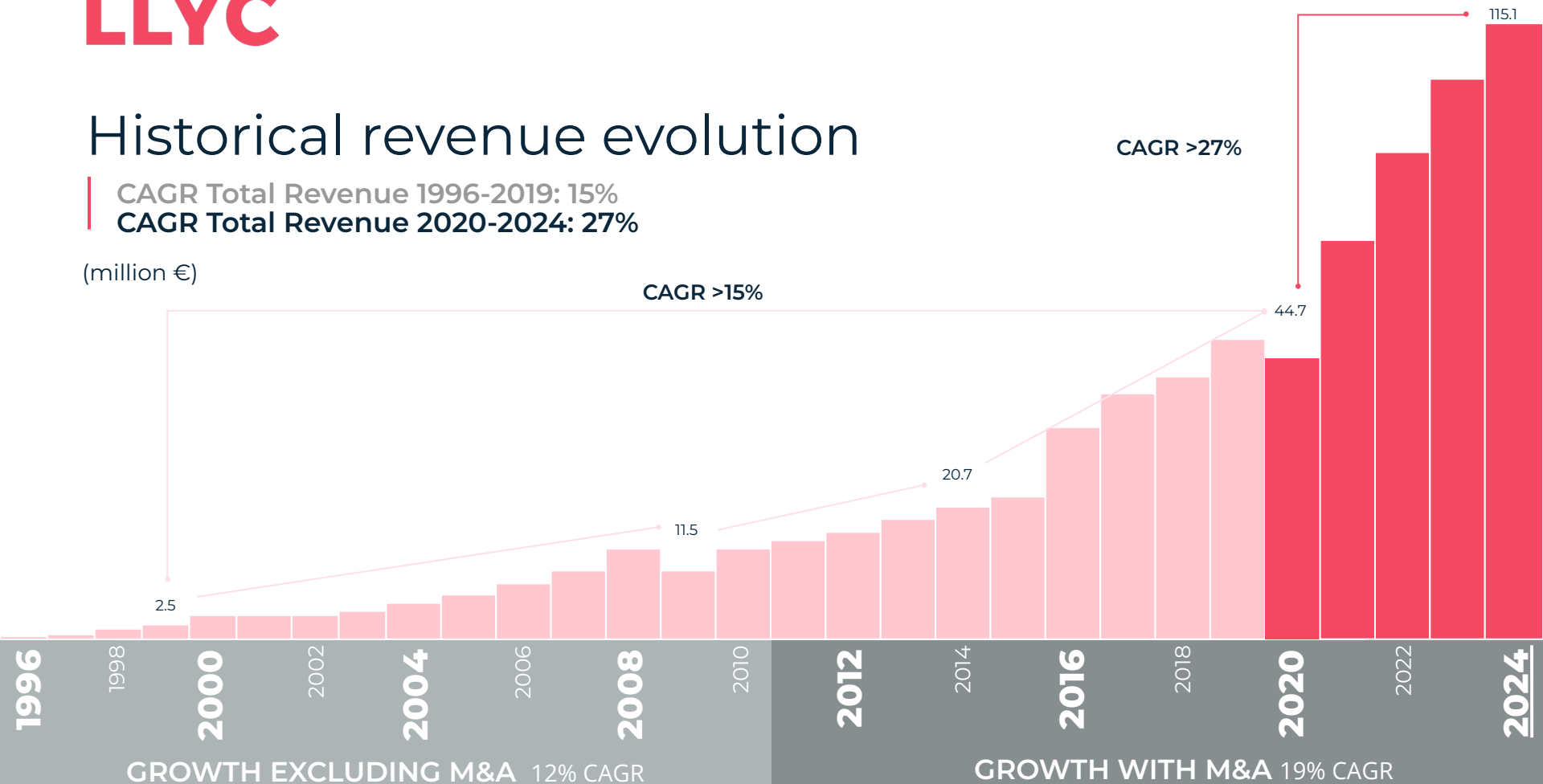
OK



Historical revenue evolution

CAGR Total Revenue 1996-2019: 15%
CAGR Total Revenue 2020-2024: 27%

(million €)



LLYC



**AUDITED
RESULTS**

AUDITED RESULTS 2024

9.0 M€

NET PROFIT
7%+ vs 2023*

17.4 M€

RECURRING EBITDA
3%+ vs 2023*
Completion: 102%

93.1 M€

OPERATING INCOME
19%+ vs 2023*
Completion: 99%

115.1 M€

TOTAL REVENUE
19%+ vs 2023*

Operating income refers to total income excluding service recharges to clients—in other words, fees. In the Listing Documentation (DIIIM), this corresponds to Gross Margin. Recurring EBITDA, also known as operating profit, is defined as earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization. The Company calculates recurring EBITDA after excluding extraordinary income and expenses. *The 2023 figures used for comparison have been normalized by excluding BAM from the scope following its sale, in order to ensure comparability.

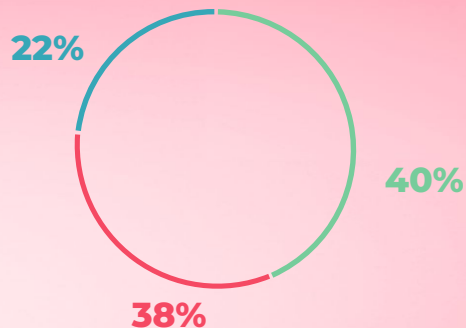
Distribution of Operating Income and Recurring EBITDA by **region**

EUROPE

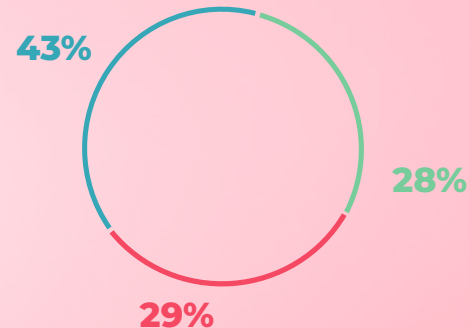
LATIN AMERICA

UNITED STATES

OPERATING INCOME 93.1 M€



RECURRING EBITDA 17.4 M€

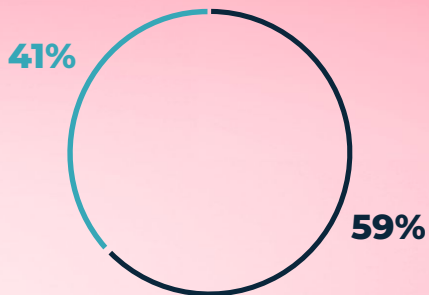


Distribution of Operating Income and Recurring EBITDA by **business areas**

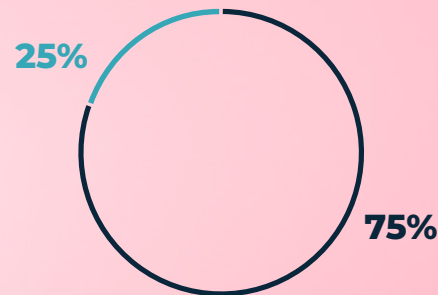
CORPORATE AFFAIRS

MARKETING

OPERATING INCOME
93.1 M€



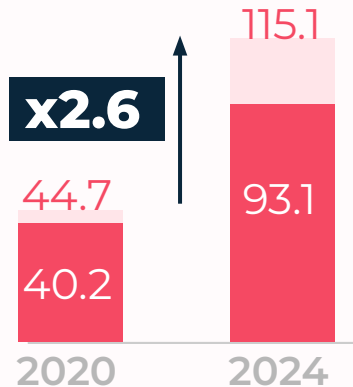
RECURRING EBITDA
17.4 M€



TOTAL REVENUE

(million €)

CAGR 2020-2024: 27%



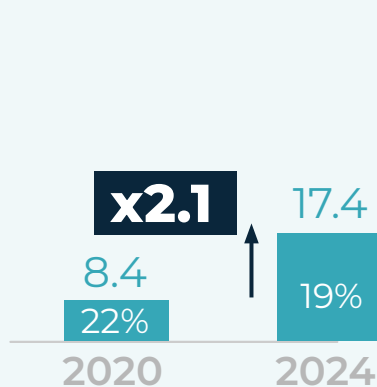
OPERATING INCOME

TOTAL REVENUE

RECURRING EBITDA

(million €)

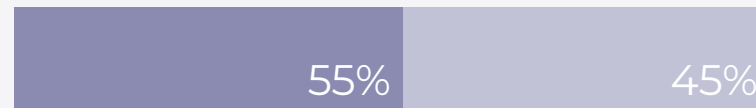
CAGR 2020-2024 20%



EBITDA / OPERATING INCOME

INTERNATIONAL BUSINESS

2020



2024



INTERNATIONAL

SPAIN

AUDITED RESULTS 2024

Net Profit

**Earnings per share
grew by 13% in a year
of transformation**

Million €

	FY24	FY23*	% variation
TOTAL REVENUE	115.1	96.7	+19.0%
OPERATING INCOME	93.1	78.4	+18.8%
RECURRING EBITDA	17.4	16.9	+3.0%
<i>Operating income margin</i>	18.7%	21.6%	
EBITDA CONTABLE	14.7	16.5	-10.9%
<i>Operating income margin</i>	15.8%	21.0%	
EBIT	8.3	12.9	-35.7%
Financial result	0.3	(1.9)	
RESULT BEFORE TAXES	8.6	11.0	-21.8%
Taxes	(2.3)	(3.2)	
Discontinued operations	2.7	1.4	
CONSOLIDATED NET RESULT	9.0	9.2	-2.2%
Minority interests	0.1	0.9	
NET PROFIT	9.0	8.3	+7.2%
Earnings per share (diluted)	0.79	0.70	

*The 2023 figures have been normalized by excluding BAM in order to ensure comparability.

AUDITED RESULTS 2024

Cash Flow

In 2024, we generated €11.1M of cash flow from ordinary activities, with a conversion ratio of 75.8%, reflecting solid and efficient operations.

We invested €39.2M to drive growth, partially financed with €28.9M in bank debt.

We distributed €2.3M to shareholders, maintaining balanced and sustainable management.

FY24 | CASH CONVERSION RATIO*: **75.8%**

OPERATING CASH FLOW	INVESTING CASH FLOW	FINANCING CASH FLOW	CASH FLOW TO STOCKHOLDERS
11.1 M€	(39.2) M€	28.9 M€	(2.3) M€

FY23 | CASH CONVERSION RATIO*: **63.6%**

OPERATING CASH FLOW	INVESTING CASH FLOW	FINANCING CASH FLOW	CASH FLOW TO STOCKHOLDERS
10.5 M€	(11.1) M€	0.9 M€	(1.8) M€

*The 2023 figures have been normalized after the sale of BAM in order to ensure comparability.

AUDITED RESULTS 2024

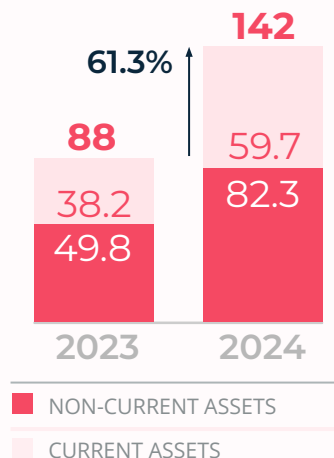
Balance structure

Driving growth with a more efficient capital structure

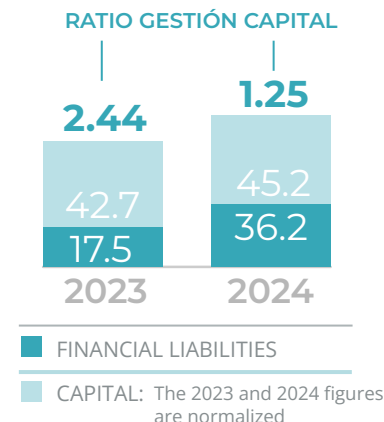
The balance sheet grew by 61% in 2024.

In 2024, as previously anticipated, we improved our capital efficiency, using €0.8 of financial liabilities for every euro of capital, compared to €0.4 in 2023.

ASSETS STRUCTURE



LIABILITIES STRUCTURE



CASH

9.1 M€

NET FINANCIAL DEBT

26.1 M€

0.5 M€

2023

NET FINANCIAL DEBT / EBITDA RATIO

1.50x

0.03x



Conclusions and
Outlook for 2025

EXC



GROWTH IN THE UNITED STATES:

After the acquisition of Lambert by LLYC, the U.S. has solidified as the company's second-largest market, expanding its presence on the East Coast and Midwest, establishing a strong platform for future growth.

The capital gain from the sale of BAM recorded in the 2024 P&L is €2.7M.

RECORD INVESTMENTS IN KEY MARKETS:

The company invested a record €30M last year in three acquisitions in key markets: Lambert by LLYC in the U.S., Dattis by LLYC in Colombia, making our operation the market leader there, and Zeus by LLYC in Spain, which adds great data visualization capabilities.



AUDITED RESULTS

NEW CLIENTS:

LLYC secured major marketing contracts, including MEDC, ENSA, Vodafone, Turespaña, IFEMA Madrid, further confirming its differentiated approach in service delivery. Also, contracts in integrated offerings like Ensa (Panama).

2024 CONCLUSIONS

NEW BUSINESS MODEL:

With two major practice areas (Marketing and Corporate Affairs) and three main regions (Europe, Latin America, and the U.S.), we've evolved into a more agile organization, focused on projects with talent communities to enable more efficient use of our installed capabilities.

CONSOLIDATED OFFERING:

LLYC has **fully integrated**



bolstering its Brand & Ad, Paid Media & Performance, Growth, and Deep Learning services.

AWARDS AND RECOGNITION:

LLYC is one of the 35 largest companies in its sector worldwide, according to PRWeek and PProvoke rankings. During 2024, the company received 75 awards at international festivals and competitions.



LLYC



**AUDITED
RESULTS**

Outlook for 2025

Integration of our offerings

We will continue focusing on the growth of our Marketing area, as well as the integration of solutions between Marketing and Corporate Affairs.

LLYC

Outlook for 2025



AUDITED
RESULTS

Focus on innovation

To drive growth, we've developed reputation, marketing, and promotional creative initiatives closely aligned with our solutions. We implemented **Social Media Automation**, a platform that streamlines our social listening process. In collaboration with one of our clients, we also launched an AI-powered **writing assistant** that cuts time spent drafting news articles and press releases by 65%, and reduces content creation time for social media posts by 70%.



Outlook for 2025

Transformation and use of AI

We are focused on achieving greater efficiency and effectiveness in our internal operations and management processes, reaching 30% automation of new workflows through AI. At the end of 2024, we launched a project to build an **AI Agent ecosystem** designed to help our clients understand and transform reputation and marketing management in the age of artificial intelligence—impacting every stage of the value chain, from brand discovery and audience connection to the optimization of marketing and communication operations. We have consolidated our AI value proposition, supporting clients from deployment planning (defining goals, teams, processes, initiatives, and technologies) to the implementation of tailored solutions. These include conversational interfaces, multichannel big data analysis, tech platforms for process optimization like automated content generation. We're currently testing early versions of these tools in multiple areas:

- Public Affairs, with **AILegislab**, a platform for automated legislative activity tracking, and **Alma** for campaign management.
- Communication and Reputation, with automated summaries of brand and industry media coverage to support decision-making.
- Marketing, through comparative analysis of brand visibility in responses generated by large language models.

LLYC

Outlook for 2025



AUDITED
RESULTS

Specific strategies

For each sector and industry, we'll focus on ROI by developing tailored commercial plans for priority sectors and measuring their impact to ensure profitable growth.

LLYC

Outlook for 2025



AUDITED
RESULTS

M&A
strategy

We continue investing in priority markets (U.S., Europe, Mexico, and Brazil), gaining access to specialized sectors and industries, innovative products, and a growing client portfolio, while expanding our team's talent through integrations.



Q&A

01

How has the sale of BAM impacted the Financial Statements?

02

How is the company managing its cash position in the current environment?

03

What strategy is being followed for debt management, and what are the company's priorities in this area?

04

Why does Gross Financial Debt stand at €41.9M while the syndicated loan is €47M? What accounts for this difference? Additionally, could you explain how the 1.50x Net Financial Debt/EBITDA ratio is calculated?

05

Could you explain what is included as non-recurring expenses to move from Accounting EBITDA of €14.7M to Recurring EBITDA of €17.4M?

06

How is EBITDA related to the company's Cash Flow?

How has the sale of BAM impacted the Financial Statements?

The sale of BAM had a significant, multifaceted impact on the company's financial statements, affecting both the income statement and the balance sheet:

- In the income statement (P&L), an income of €2.7 million was recorded under “Income from discontinued operations,” reflecting the direct economic result of the sale.
- In the balance sheet (BS), a non-current financial asset of €6.3 million was recorded, corresponding to the payment commitment agreed upon under the judicial settlement related to the transaction.

Additionally, the transaction resulted in the derecognition of approximately €9 million in assets, including goodwill, the PPA, and other assets related to BAM, as well as the derecognition of nearly €10 million in liabilities, such as the purchase option, the earnout, and other liabilities associated with the transaction.

The previously impaired goodwill was also removed, leaving a cleaner and more accurate balance sheet that reflects the Group's current situation.

It is important to note that the 2023 financial statements—specifically the income statement and the cash flow statement—have been restated to properly reflect the divestment of BAM and ensure comparability with previous years.

How is the company managing its cash position in the current environment?

The company has adopted a guarded cash management policy focused on preserving liquidity. Priority is placed on optimizing working capital, maintaining rigorous financial planning, and tightly controlling operating expenses. We have maintained a strong cash position, ensuring flexibility to meet our obligations and take advantage of strategic opportunities.

What strategy is being followed for debt management, and what are the company's priorities in this area?

The debt management strategy is focused on ensuring financial stability and sustainability, and on optimizing capital management through a balanced relationship between equity and debt. In 2024, we took a major step in this direction by canceling various bilateral debts with several institutions and replacing them with a single syndicated loan.

This new financing structure has allowed us to unify terms, extend maturities, improve rates, and increase financial management efficiency—while gaining greater long-term visibility.

Our objective is to maintain a conservative NFD/EBITDA ratio. As of today, we remain well below all financial covenants agreed upon with our banking partners.

At the same time, we continue to evaluate inorganic growth opportunities based on profitability, strategic fit, and integration capacity.

Why does Gross Financial Debt stand at €41.9M while the syndicated loan is €47M? What accounts for this difference? Additionally, could you explain how the 1.50x Net Financial Debt/EBITDA ratio is calculated?

Gross Financial Debt at year-end 2024 was €41.9M. Of this, €38M corresponds to the drawn portion of the syndicated loan, while the remaining €3.9M relates to credit lines in use.

It's also worth noting that €9M of the syndicated loan remains undrawn, providing additional capacity for future inorganic growth—always evaluated responsibly and strategically to ensure that investments add value and maintain the Group's financial balance.

Net Financial Debt (NFD), totaling €26.1M, is calculated by subtracting the Group's cash position (€9.6M)) and the €6.3M financial asset associated with collection rights from the BAM sale transaction.

This level of net debt yields a Net Financial Debt / Recurring EBITDA ratio of 1.50x (€26.1M / €17.4M), reflecting a solid financial position aligned with our targets.

Could you explain what is included as non-recurring expenses to move from Accounting EBITDA of €14.7M to Recurring EBITDA of €17.4M?

The difference between Accounting EBITDA (€14.7M) and Recurring EBITDA (€17.4M) is due to the exclusion of €2.7M in non-recurring expenses. These expenses are mostly related to:

- Transaction and integration costs from the acquisitions of Lambert, Zeus, and Dattis. (1,4 M€).
- One-off accounting adjustments not tied to the company's regular operations. (1,3 M€).

Recurring EBITDA provides a clearer picture of the Group's underlying operating performance by removing extraordinary effects not expected to recur in future periods.

How is EBITDA related to the company's Cash Flow?

In 2024, the company generated €11.1M in operating cash flow, reflecting a solid 75.8% conversion rate relative to Accounting EBITDA—evidence of efficient business management.

A total of €39.2 million was invested, with €28.9 million of that amount sourced from bank loans to support future growth initiatives. The company also maintained a balanced shareholder return policy, with €2.3M distributed to shareholders.

This performance demonstrates our strong ability to convert accounting profit into real liquidity while maintaining a focus on sustainable, well-funded growth.



DISCLAIMER

This document has been prepared exclusively by Llorente & Cuenca S.A. for use during this presentation. This document is purely informational and does not constitute an offer to sell, exchange, or acquire, nor an invitation to make offers to purchase securities issued by the Company.

This document may contain projections or estimates related to 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 reflect the opinions and future expectations of Llorente & Cuenca S.A., and as such are subject to and affected by risks, uncertainties, changes in circumstances, and other factors that could cause actual results to differ materially from those projected or estimated. Llorente & Cuenca S.A. assumes no responsibility for, and has no obligation to update or review, these estimates, forecasts, opinions, or expectations. The distribution of this document in other jurisdictions may be prohibited, and recipients or those accessing a copy of this document should be aware of these restrictions and comply with them.

This document is 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., nor a solicitation for offers to buy any shares of Llorente & Cuenca S.A. Any decision to purchase or invest in shares should be based on the information contained in the prospectuses completed by Llorente & Cuenca S.A. at the time and any other legal information.

LLYC

**THANK
YOU!**