



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

En virtud de lo previsto 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 en la Circular 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Cátenon, SA.

INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2019

La información que se detalla en el presente informe, constituye un avance sobre las cifras de ventas contratadas, facturación, gastos y EBITDA obtenidas por el Grupo Cátenon a lo largo del primer trimestre del 2019 y se ha elaborado a partir de la información no auditada puesta a disposición del Consejo de Administración. Por tanto ésta información no sustituye ni equivale al informe financiero periódico prevista en la Circular 6/2018 del MAB



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

AVANCE DE LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2019

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO SEMESTRAL S1-2019 vs. S1-2018

En el siguiente cuadro se presentan los resultados reales acumulados a 30 de Junio 2019 comparativamente con los resultados del primer semestre de 2018.

	S1 2018	S1 2019 avance resultados 30.06.2019	Dif % S1 2019 vs. S1 2018	Dif con 2018 (en EUR)
Ventas contratadas	4.811.916	4.017.904	-17%	-794.012
Cifra de negocios	4.073.396	3.580.491	-12%	-492.905
Cost of sales	-86.155	-91.628	+6%	+5.473
Margen Bruto	3.987.241	3.488.863	-12%	-498.378
Gastos de personal	-2.449.240	-2.482.971	+1%	+33.731
Gastos de gestion del conocimiento	-67.750	-75.915	+12%	+8.165
Gastos de marketing	-82.162	-125.695	+53%	+43.533
Gastos de IT	-114.921	-177.397	+54%	+62.477
Gastos generales	-547.563	-635.788	+16%	+88.225
Total gastos operativos	-3.261.636	-3.497.766	+7%	+236.130
Margen Operativo	725.605	-8.903	-101%	-734.508
Trabajos realizados por el grupo para su activo	78.172	168.500	+116%	+90.328
EBITDA	803.777	159.597	-80%	-644.180

- Debido a la venta de la participación en Catenon BOI Global Solutions, se han reclasificado las partidas de PyG de 2018 correspondientes en operaciones interrumpidas, lo que impacta en.....
- Desde 31 de marzo, Catenon India y Catenon Singapore dejan de consolidar a 100% y pasan a consolidar en puesta en equivalencia lo que impacta directamente en una reducción en la cifra de ventas y facturación proveniente de estas unidades de negocio..

La cifra de negocios consolidada del Grupo a cierre del primer semestre del año 2019 se ve impactada en gran medida, con respecto al año pasado, como se anunció en Hecho Relevante de Primer Trimestre debido a la operación de MBO de Catenon India y Catenon Singapore que pasa a consolidar en puesta en equivalencia.

Así mismo, durante el primer semestre del ejercicio se ha acelerado el proceso de análisis funcional de una nueva plataforma de captación global de talento aplicando tecnologías de inteligencia del dato (Proyecto TAMS, Talent Acquisition Management System). Este proyecto del que próximamente se dará cuenta detallada al mercado, requirió destinar managers de desarrollo de negocio de Catenon , expertos en diferentes áreas para la validación de soluciones tecnológicas aplicables en distintos ámbitos . Terminada esta fase del primer semestre, estos equipos vuelven de nuevo a su actividad principal como Revenues Managers y por tanto a los procesos de venta, facturación y gestión de operaciones.

En paralelo, la cuenta de resultados refleja la política de inversiones anunciada en el marco del Plan Director 2019, en los siguientes ámbitos:

- Creación de **Catenon Academy**: Sistema continuo para la selección, formación y mentoring de Revenue Managers para las Business Units de mayor peso en el grupo. Se han incorporado seis nuevos Revenue Managers a 30 Junio de 2019. Se establece un objetivo de incorporar 10 Revenue Managers semestrales, lo que permitirá recuperar las cifras del 2018 y establecer las bases para el crecimiento rentable y sostenido para los siguientes ejercicios.



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

- Creación de **Catenon Entrepreneur Revenue Managers Program**. Inversión para lanzamiento del proyecto de Partners (Entrepreneurs Revenue Managers CERM) modelo de crecimiento en mercados emergentes . En el primer semestre de año se han incorporado cinco CERM en cinco localizaciones diferentes. Se establece un objetivo semestral de incorporación de cinco nuevos CERM por semestre en localizaciones de gran interés estratégico para el Grupo.
- Inversión en estrategia digital (+53%). Siendo clave para posicionamiento estratégico como primera compañía de búsqueda y selección de profesionales cualificados a través de la aplicación de nuevas tecnologías del dato, generación de leads de negocio y para facilitar la captación de Revenue Managers y CERM por Employer Branding & Employer Engagement.
- Inversión en tecnologías (+116% con respecto a S1 de 2018) para proyecto de innovación tecnológica TAMS (Plataforma del dato) y Talent Hackers así como en nuestra plataforma tecnológica de base SMAPICK.

Estas inversiones permitirán desarrollar la nueva generación de managers del Grupo y mantener el crecimiento orgánico reduciendo el coste y el riesgo del mismo, reforzar el posicionamiento digital del Grupo dentro del marco estratégico, y mantener la ventaja competitiva que representa la tecnología de Catenon dentro de la industria. Establecida la estructura corporativa y tecnológica, con estas inversiones se cimienta la escalabilidad de negocio vía ingresos.

A nivel cualitativo, podemos destacar las siguientes líneas de ingreso:

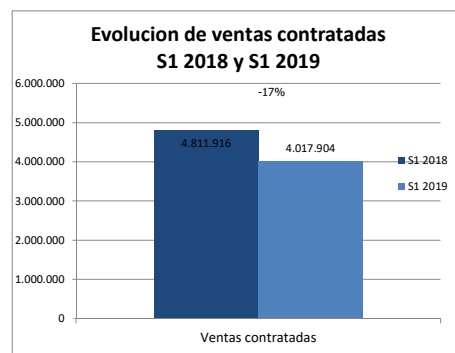
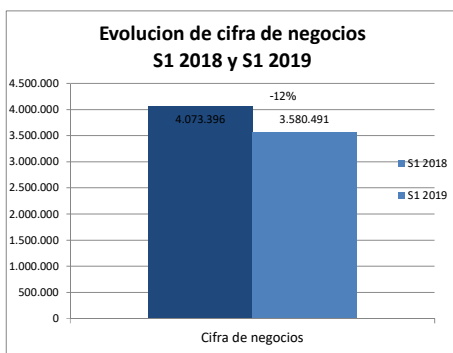
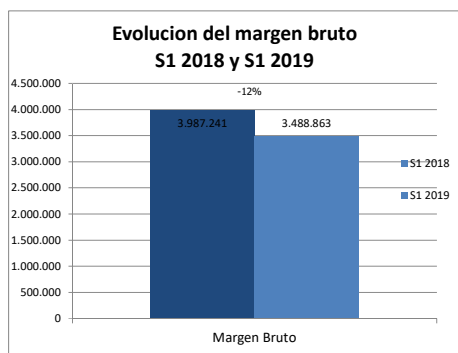
Catenon Selección: se potencia el negocio procesos de selección de Catenon a nivel global con perspectivas muy interesantes en Europa, Asia, Middle East y LATAM tanto por el posicionamiento de las oficinas propias de Catenon como las perspectivas positivas del proyecto CERM. Comenzando operaciones en diferentes países de África.

Catenon RPO: Recruitment Process Outsourcing representan una generación de negocio recurrente, estable en el tiempo y escalable dentro del cliente, pero con período de maduración de venta superior a Catenon Selección. Con una sólida ventaja competitiva con respecto a los competidores por cobertura internacional y solución tecnológica, Catenon tiene acceso a un potencial de venta de gran interés que se espera ir transformando en negocio en próximos meses.

Catenon Ventures: Durante este primer trimestre de 2019, en la línea con el plan estratégico, se ha intensificado la inversión en I+D+i, de cara a acelerar proyectos ya pilotados en 2018 y nuevas plataformas basadas en inteligencia del dato, actualmente en desarrollo y de las que se darán cuenta al mercado próximamente.

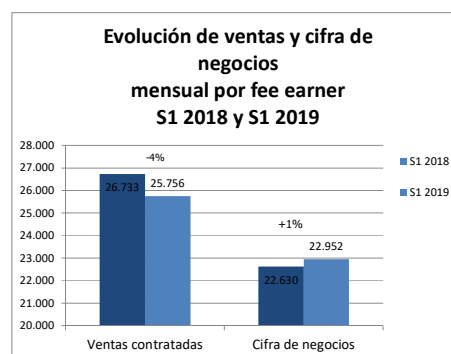
Evolución de Negocio en gráficos

En los gráficos a continuación se compara la evolución a cierre del primer semestre de las ventas contratadas, de la cifra de negocios, y del margen bruto:



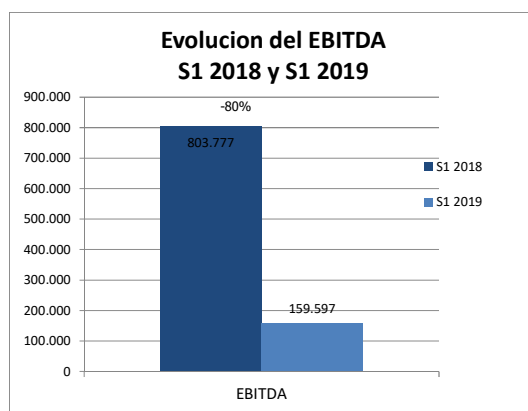
HECHO RELEVANTE

Si bien el descenso de ventas y cifra de negocio viene marcado, significativamente, por la puesta en equivalencia de Catenon India y Singapur y asignación de Revenue Managers al proyecto TAMS, la facturación por fee earner crece respecto a 2018 y facturación por empleado respecto a 2018, incluye revenue managers en formación, se mantiene en línea.

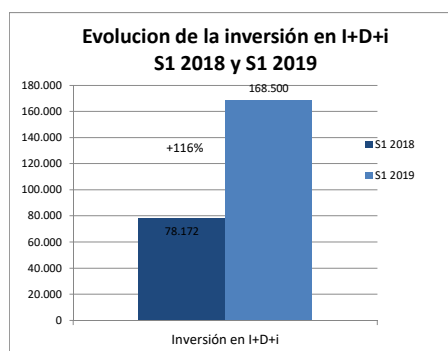
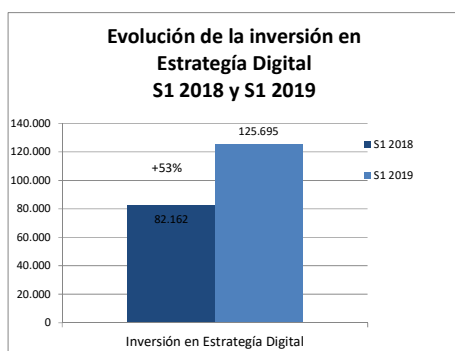


Mejorando el ratio de Facturación sobre Venta en el caso de Fee Earner, pasando del 84% en 2018 a 89% en 2019. Un dato muy por encima de los revenue managers de la competencia que se encuentran cerca de 60%.

En el gráfico a continuación se ilustra la evolución del EBITDA del grupo. Este EBITDA demuestra cómo la compañía puede asumir retos de crecimiento e inversión con rentabilidad:



Si bien, la rentabilidad, medida en términos de EBITDA decrece como consecuencia del incremento de gasto destinado a las inversiones en crecimiento orgánico, estrategia digital e I+D+i, como se detalla en los gráficos a continuación, serán nuestra ventaja competitiva de crecimiento en este año 2019 y próximos:

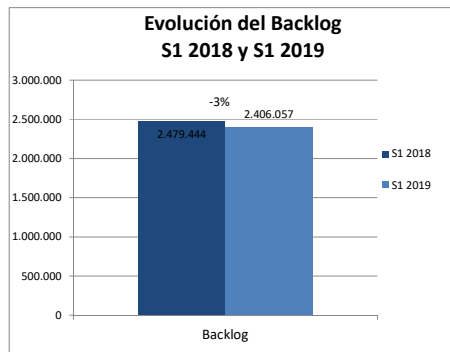




TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

El gráfico a continuación representa la evolución del Backlog, o facturación en curso que supone, estable con respecto a 2018. Destacando que este backlog de 2019 ya no cuenta con puesta en equivalencia de India y Singapur siendo prácticamente el mismo que 2018, lo que supone recuperar ingresos para segundo semestre.



En Madrid, a 22 de Julio de 2019

Miguel Angel Navarro
CEO
Grupo Cátenon