



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 CORRESPONDIENTE AL PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2019 (Q-3)

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

HECHO RELEVANTE

AVANCE DE LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DURANTE EL PERIODO DE ENERO A SEPTIEMBRE 2019

En el siguiente cuadro se presenta el avance de resultados acumulados a 30 de septiembre de 2019 comparativamente con el mismo periodo del ejercicio 2018.

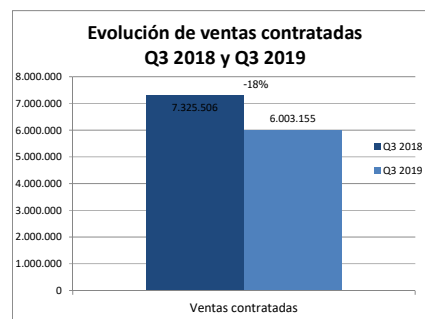
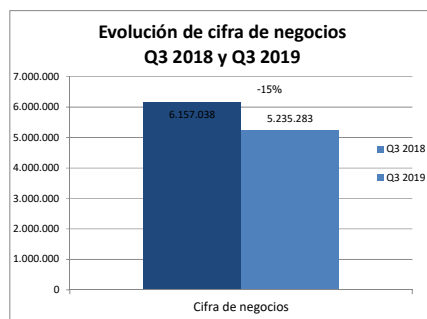
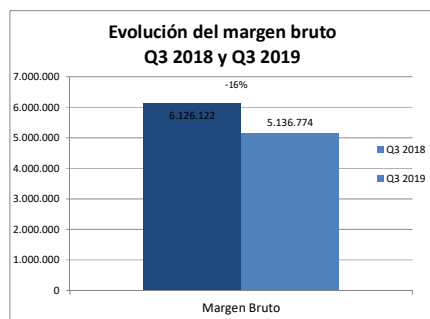
| | Q3 2018 | Q3 2019 | Dif % Q3 2019 vs. Q3 2018 | Dif con 2018 (en EUR) |
|--|-------------------|-------------------|---------------------------|-----------------------|
| Ventas contratadas | 7.325.506 | 6.003.155 | -18% | -1.322.352 |
| Cifra de negocios | 6.157.038 | 5.235.283 | -15% | -921.755 |
| Cost of sales | -30.916 | -98.509 | +219% | +67.593 |
| Margen Bruto | 6.126.122 | 5.136.774 | -16% | -989.348 |
| Gastos de personal | -3.632.811 | -3.751.086 | +3% | +118.275 |
| Gastos de gestion del conocimiento | -95.637 | -113.714 | +19% | +18.078 |
| Gastos de marketing | -145.292 | -184.561 | +27% | +39.269 |
| Gastos de IT | -172.716 | -313.343 | +81% | +140.627 |
| Gastos generales | -823.444 | -950.791 | +15% | +127.347 |
| Total gastos operativos | -4.869.900 | -5.313.496 | +9% | +443.595 |
| Margen Operativo | 1.256.222 | -176.721 | -114% | -1.432.943 |
| Trabajos realizados por el grupo para su activo | 108.172 | 238.030 | +120% | +129.858 |
| EBITDA | 1.364.394 | 61.309 | -96% | -1.303.085 |

- 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.
- 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 evolución de las ventas y de la cifra de negocios consolidada del Grupo en el periodo refleja el impacto de la operación de MBO de Catenon India y Catenon Singapore que pasaron a consolidar en puesta en equivalencia a partir de marzo 2019. A partir de Marzo de 2020, se podrán realizar comparables exactos interanuales.

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:

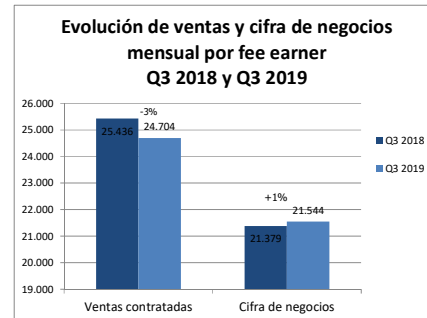
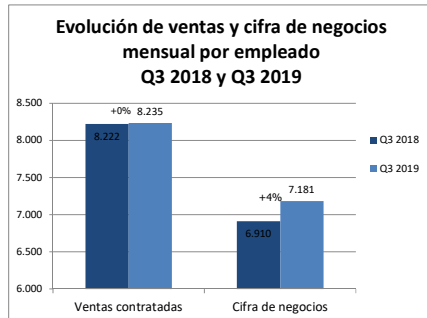




TALENT THROUGH TECHNOLOGY

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, incluyendo el dato de revenue managers en formación.



También mejora el ratio de Facturación sobre Venta en el caso de Fee Earner, pasando del 84% en 2018 a 87% en 2019. Un dato muy por encima de los revenue managers de la competencia que se encuentran cerca de 60%.

Estos datos confirman la directriz marcada para el proceso de transformación del modelo de negocio, por lo que la compañía continuará con:

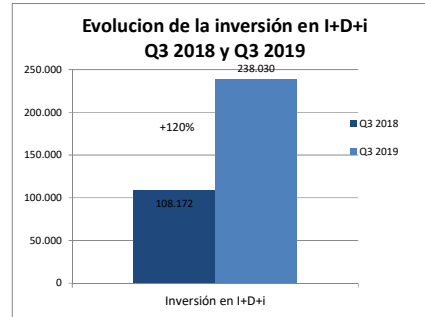
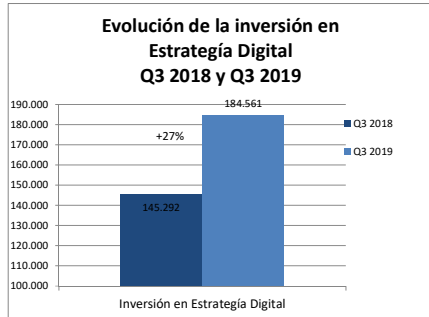
- **Plan de Reclutamiento de Revenue Managers** en las oficinas de relevancia en el Grupo y con experiencia en sectores estratégicos. Nos encontramos en línea para el cumplimiento de los objetivos trimestrales marcados por oficina de incorporaciones, plan de formación y seguimiento.
- **Plan Catenon Entrepreneur Revenue Managers Program** con un interesante potencial de incorporaciones para el siguiente Semestre.
- **Joint Venture, Minsait y Catenon**, siguen los trabajos conjuntos para la creación y desarrollo conjunto de la primera plataforma SaaS, Cloud, API que aplique tecnologías avanzadas de inteligencia del dato dentro de la industria de adquisición de talento. Esta plataforma creará una ventaja competitiva sostenible para Catenon con relación al resto de empresas de la industria.
La primera versión será lanzada al mercado en 2020, e integrará capacidades de Big Data e Inteligencia Artificial para reducir drásticamente los costes y plazos de selección gracias a la identificación y procesamiento en tiempo real de fuentes de datos de talento procedentes de la red y de diferentes entornos digitales
- **Finalización a cierre de Octubre de 2019 de la segunda prueba de concepto de modelo de negocio de TalentHackers**. Es la primera plataforma en red distribuida nodal para el sourcing de candidatos tecnológicos en España. La puesta en mercado está prevista para primer trimestre 2020.



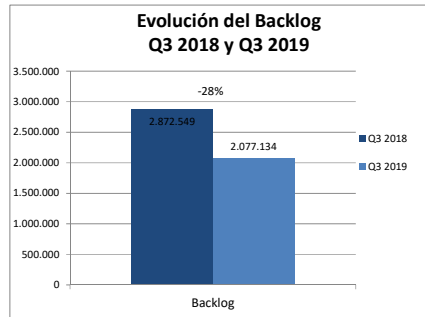
TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

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.



El gráfico a continuación representa la evolución del Backlog, o parte del servicio correspondiente a la venta contratada todavía pendiente de ejecutar y facturar que supone, destacando que este backlog de 2019 ya no cuenta con India y Singapur.



En Madrid, a 25 de Octubre de 2019

Miguel Angel Navarro
CEO
Grupo Cátenon