



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 ANUAL 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 ejercicio 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 RESULTADOS DE CIERRE DEL EJERCICIO 2019

En el siguiente cuadro se presenta el avance de resultados acumulados a 31 de diciembre de 2019 comparativamente con el mismo periodo del ejercicio 2018.

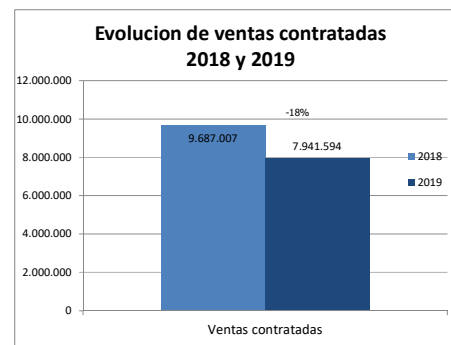
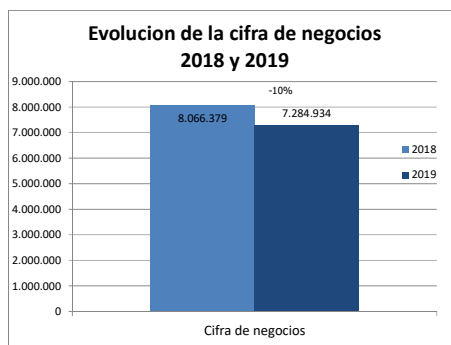
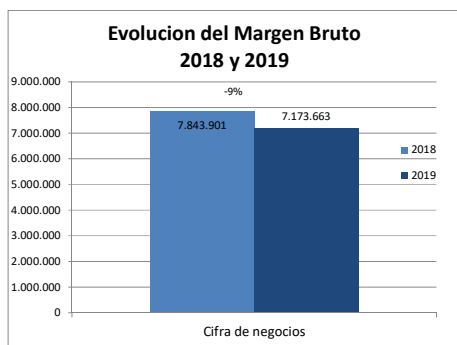
	2018	2019	Dif % 2019 vs. 2018	Dif 2019-2018 (en EUR)
<b>Ventas contratadas</b>	<b>9.687.007</b>	<b>7.941.594</b>	<b>-18%</b>	<b>-1.745.413</b>
<b>Cifra de negocios</b>	<b>8.066.379</b>	<b>7.284.934</b>	<b>-10%</b>	<b>-781.445</b>
Cost of sales	-222.478	-111.271	-50%	-111.207
<b>Margen Bruto</b>	<b>7.843.901</b>	<b>7.173.663</b>	<b>-9%</b>	<b>-670.238</b>
Gastos de personal	-4.845.810	-4.951.204	+2%	+105.394
Gastos de gestion del conocimiento	-129.249	-140.417	+9%	+11.168
Gastos de marketing	-186.112	-233.426	+25%	+47.314
Gastos de IT	-309.652	-411.107	+33%	+101.455
Gastos generales	-1.038.220	-1.258.572	+21%	+220.352
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-6.509.042</b>	<b>-6.994.726</b>	<b>+7%</b>	<b>+485.684</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>1.334.859</b>	<b>178.937</b>	<b>-87%</b>	<b>-1.155.922</b>
<b>Trabajos realizados por el grupo para su activo</b>	<b>179.884</b>	<b>335.112</b>	<b>+86%</b>	<b>+155.228</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.514.743</b>	<b>514.049</b>	<b>-66%</b>	<b>-1.000.694</b>

- 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 esencialmente 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.

#### Evolución de Negocio en gráficos

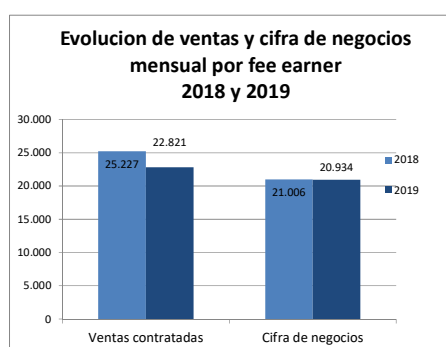
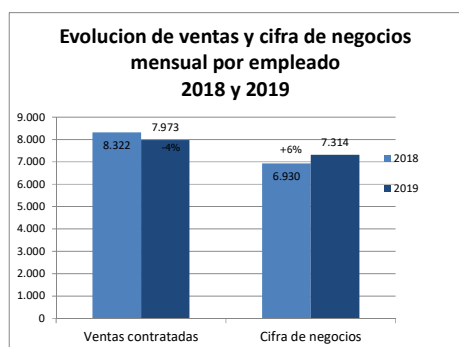
En los gráficos a continuación se compara la evolución a cierre del primer semestre de las ventas contratadas, de la cifra de negocios, y del margen bruto:



La puesta en equivalencia del negocio asiático (Catenon India y Catenon Singapore) han afectado negativamente la cifra de negocios y de ventas contratadas. La asignación de Revenue Manager a proyecto de I+D (TAMS), también tuvo como

## HECHO RELEVANTE

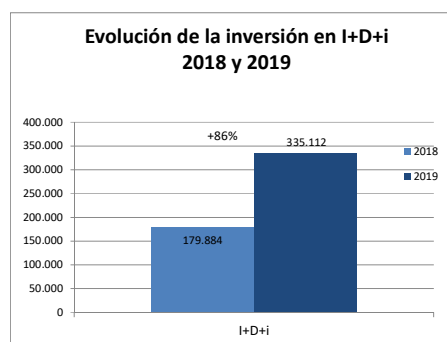
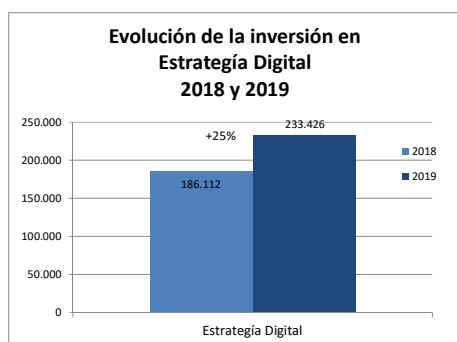
consecuencia un descenso en estas partidas. A cambio, la cifra de negocios por empleado crece en 2019, incluyendo las nuevas incorporaciones de revenue managers aún en periodo de formación



El proceso de transformación del modelo de negocio sigue su curso con un foco en los siguientes puntos destacables:

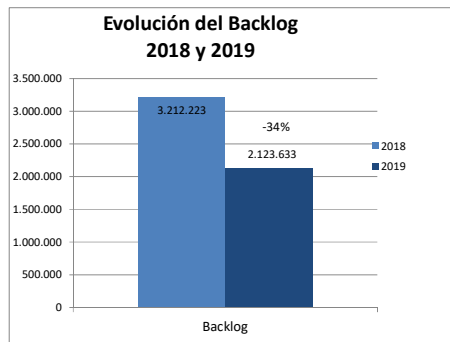
- **Plan de Reclutamiento de Revenue Managers:** en las oficinas de relevancia en el Grupo y con experiencia en sectores estratégicos, con el fin de acelerar el crecimiento orgánico en mercados de alto potencial y bajo riesgo. De particular relevancia son las oficinas españolas que sirven de formación para managers internacionales previo a su traslado a la oficina de destino.
- **Plan Catenon Entrepreneur Revenue Managers Program:** El segundo semestre ha celebrado la llegada de nuevos partners al programa. El objetivo es acelerar las incorporaciones en el primer semestre 2020.
- **Joint Venture, Minsait y Catenon:** siguen los trabajos conjuntos según el plan establecido 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
- **TalentHackers:** Es la primera plataforma en red distribuida nodal para el sourcing de candidatos tecnológicos en España. La puesta en mercado sigue prevista para primer trimestre 2020.

La rentabilidad, medida en términos de EBITDA decrece, principalmente como consecuencia del incremento de gasto destinado a las inversiones en crecimiento orgánico, estrategia digital e I+D+i.



## HECHO RELEVANTE

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 que es la causa principal de la reducción de la cifra de backlog



En Madrid, a 22 de enero de 2019



---

Miguel Angel Navarro  
**CEO**  
**Grupo Cátenon**