



# catenon<sup>®</sup>

---

**TALENT THROUGH TECHNOLOGY**

JUNTA GENERAL ACCIONISTAS  
30 DE JUNIO 2020

CEO

## 1. ANTECEDENTES : LA OPORTUNIDAD DEL MERCADO

Según el informe del FMI de julio 2019 sobre las perspectivas de la economía mundial, a nivel macroeconómico, a pesar de las incertidumbres políticas y económicas a nivel global y nacional, el entorno se mantendrá con un persistente lento crecimiento, con mayor potencial en economías emergentes que las economías avanzadas.

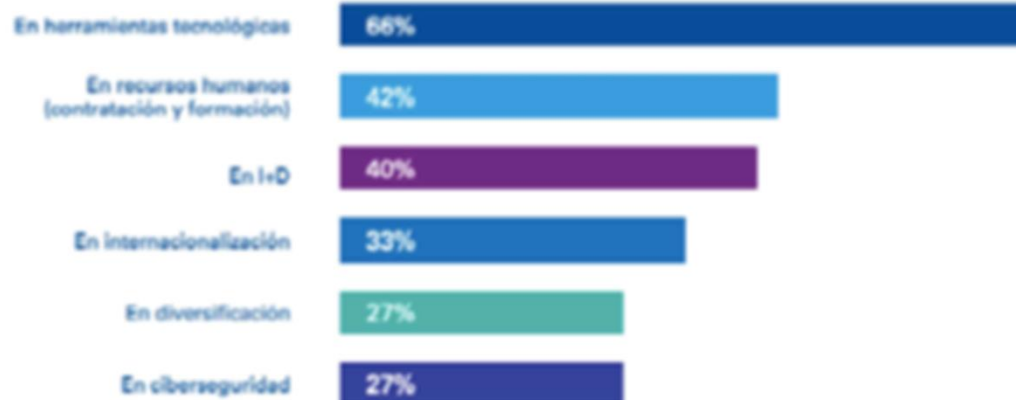
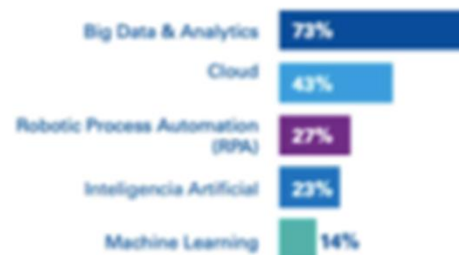


Como ejemplo, según el informe de Perspectivas de España 2019 de KPMG, destaca la decisión firme de invertir en herramientas tecnológicas y talento por parte de las compañías. Esta firme necesidad de las empresas se centra en el core-business de el Grupo Catenon.

¿En qué áreas  
piensa invertir?



¿En qué herramientas  
tecnológicas tiene previsto  
invertir?



Añadiendo I+D, internacionalización, diversificación de negocios y ciberseguridad destaca la necesidad de un servicio que facilite a las empresas la gestión de estos nuevos perfiles a incorporar. Este nuevo servicio es el modelo de negocio que ha ido desarrollando el Grupo Catenon durante los últimos años, deconstruyendo una industria tradicional y anticipándose a esa nueva realidad. Parece que ha llegado el momento.

Según informe de Mercer sobre las tendencias para gestión de talento para 2019, los Directores de Recursos Humanos evalúan como principales riesgos:

FIGURA 2. PRINCIPALES RIESGOS DE CAPITAL HUMANO



El Grupo Catenon es capaz de dar una solución global a los retos detectados para la próxima década:

- Tiempo: Catenon aporta reducción de los tiempos para la cobertura de puestos de nuestros clientes gracias a nuestra plataforma tecnológica propietaria SMAPICK
- Compromiso empleados: Esta falta de compromiso general tiene un efecto positivo en nuestra industria ya que el driver fundamental es la rotación. Cada vez que hay una vacante, hay una oportunidad de negocio para el Grupo Catenon. Por tanto el aumento de rotación debido a la falta de compromiso, aumenta el tamaño del mercado para el Grupo Catenon.
- Diversidad y Escaso Pipeline: Sourcing digital, BI, Big Data. TalentHackers, primera plataforma de sourcing basada en la creación de una red de tecnología nodal, es una innovación disruptiva para dar cobertura a esta necesidad.
- Ineficacia en la toma de decisión: Sistema homogéneo y objetivo, para valorar candidatos.
- Menor productividad: Catenon da acceso simultáneo a la plataforma en tiempo real a todos los evaluadores del cliente que ya pueden invertir tiempo solo en candidatos que todos consideren adecuados.
- Lentitud decisiones: El sistema de presentación de Catenon con Video-Entrevistas, y multidispositivo permite analizar y evaluar candidatos en cualquier lugar y cualquier momento.

La escasez de talento y de soluciones tecnológicas que faciliten el acceso de las empresas al talento es y será los próximos años el reto a solucionar.

## 2. EVOLUCIÓN GENERAL DEL GRUPO EN 2019

El Grupo Catenon continua desarrollando el Plan Director 2018-2020 aprobado en 2018 por Consejo de Administración, con tres directrices básicas

- (i) Desapalancamiento financiero
- (ii) Fórmulas de crecimiento flexibles y de bajo riesgo
- (iii) Focalizar la generación de valor y la ventaja competitiva en la innovación y la tecnología .

En esta línea, en el primer semestre de 2019, se realizó una operación de MBO en Catenon India manteniendo participación de 20% en la sociedad y permitiendo para el Grupo:

- En primer lugar dedicar más recursos financieros para la **inversión en modelos innovadores de base tecnológica** e inteligencia del dato que generen mayor valor en todos los mercados así como claras ventajas competitivas sostenibles de futuro (iii).
- En segundo término **potenciar notablemente el crecimiento en la región minorando el riesgo** por la incorporación de inversores locales e implicación de directivos (se prevé que en dos años los honorarios percibidos como porcentaje de la facturación superen la aportación al EBITDA de Catenon SA que venía generando Catenon India Pvt. Ltd.), además de eliminar el riesgo derivado del puro crecimiento orgánico (ii).
- Y por último generar recursos para llevar a término el proceso de **desapalancamiento financiero** (i)

En paralelo, soportado por los desarrollos tecnológicos en nuestra plataforma SMAPICK, se avanza en las fórmulas de crecimiento flexibles y de bajo riesgo 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 volumen en el grupo. Se han incorporado 10 nuevos Revenue Managers a 31 Diciembre de 2019, estableciéndose un objetivo de incorporar 10 Revenue Managers semestrales, lo que permitirá un crecimiento incremental y sostenible en el ingreso pero exponencial en el EBITDA y generador de caja.
- Creación de **Catenon Entrepreneur Revenue Managers Program**. Inversión para lanzamiento del proyecto de Partners (Entrepreneurs Revenue Managers CERM) modelo de crecimiento en nuevos mercados con opción de compra por parte de Catenon en función de cumplimiento de planes de negocio y KPIs. Durante 2019 se estableció el modelo de gestión y captación de Partners para su desarrollo durante 2020.
- Inversión en tecnologías para proyecto de innovación tecnológica TAMS (Plataforma que disrumpe aplicando Tecnologías de Inteligencia del dato a nuestra industria a través de una Joint Venture con INDRA) y TalentHackers (Plataforma que aplica tecnología nodal para sourcing de candidatos a través de referencias profesionales retribuidas). 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.

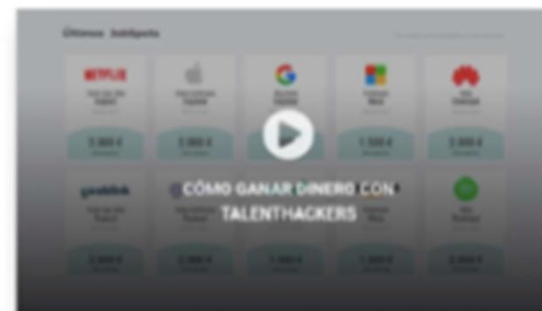


Recomendaciones profesionales remuneradas

## Otros te piden referencias. Nosotros además te las pagamos.

Por fin tendrás la recompensa que te mereces por referenciar al mejor talento

[Empieza a recomendar](#)



### Últimos JobSpots

27 vacantes recomendadas en este momento

<p>no43tech</p> <p>Backend Developer (Node.JS)</p> <p>Comunidad de Madrid, Spain</p> <p>1.200 € Recompensa</p>	<p>indexcapital</p> <p>Fullstack Developer PHP</p> <p>Comunidad de Madrid, Spain</p> <p>1.000 € Recompensa</p>	<p>addorito</p> <p>Project Manager</p> <p>Castilla-La Mancha, Spain</p> <p>2.500 € Recompensa</p>	<p>geoblink</p> <p>Senior Frontend Developer</p> <p>Comunidad de Madrid, Spain</p> <p>1.000 € Recompensa</p>	<p>Bill7in</p> <p>Fullstack Developer React + Node</p> <p>Comunidad de Madrid, Spain</p> <p>2.000 € Recompensa</p>
--	--	---	--	--



## Responsabilidad Social Corporativa

El Grupo ha ido también reforzando su acción en Responsabilidad Social Corporativa, con su renovación acuerdo con la Fundación ENDESA para apoyo a Talento Senior, iniciativas en diferentes foros apoyo a la diversidad, emprendimiento, compromiso con el apoyo a la internacionalización de la empresa española.



Continuando con el objetivo de potenciar la marca Cátenon en diferentes ámbitos y contribuir a iniciativas sociales y empresariales, la Alta Dirección del Grupo además de continuar en la Junta Directiva de Foro de Marcas Renombradas Españolas como responsable de las Marcas de Alto Potencial Internacional y Responsable de Relaciones Internacionales, Junta Directiva de Asociación Progreso de Dirección (APD), Fundación Mas Humano, Fundación JSF Travel, Advisory Board de Instituto Internacional de Capital Humano y Miembro de Club Mundi, Junta Directiva de COCEF, Member of Board in French Tech, Junta Directiva de Consejo Empresarial Alianza para Iberoamérica así como en Consejos de Administración o Advisory Boards de diferentes compañías.



### 3. EVOLUCIÓN FINANCIERA DEL GRUPO

#### 3.1. Evolución comparativa de la cuenta de resultados

	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>	-18%	<b>-1.745.413</b>
<b>Cifra de negocios</b>	<b>8.066.379</b>	<b>7.302.277</b>	-9%	<b>-764.102</b>
Cost of sales	-222.478	-115.510	-48%	-106.968
<b>Margen Bruto</b>	<b>7.843.901</b>	<b>7.186.767</b>	-8%	<b>-657.134</b>
Gastos de personal	-4.845.810	-4.949.614	+2%	+103.805
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	-1.217.546	+17%	+179.326
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-6.509.042</b>	<b>-6.952.110</b>	+7%	<b>+443.068</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>1.334.859</b>	<b>234.657</b>	-82%	<b>-1.100.202</b>
<b>Trabajos realizados por el grupo para su activo</b>	<b>179.884</b>	<b>392.789</b>	+118%	<b>+212.905</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.514.743</b>	<b>627.446</b>	-59%	<b>-887.297</b>
Provisiones por insolvencias	-34.882	-55.745	+60%	+20.863
Amortizaciones	-803.461	-624.526	-22%	-178.935
Gastos financieros	-67.110	-199.313	+197%	+132.203
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>609.290</b>	<b>-252.137</b>	-141%	<b>-861.427</b>
Impuesto sobre sociedades	-147.583	-20.359	-86%	-127.224
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>461.707</b>	<b>-272.496</b>	+159%	<b>-734.203</b>

**Desde el punto de vista de ingreso:**

La evolución de la cifra de negocios consolidada del Grupo en 2019 con respecto al año pasado se explica por la operación de MBO de Catenon India y Catenon Singapore (que pasan a consolidar en puesta en equivalencia, como se anunció en Hecho Relevante de Primer Trimestre. Y por otra parte, se explica por el enfoque a proyectos rentables donde se han cancelado o no renovado aquellos que ponían en riesgo rentabilidad futura que nos ha permitido reducir el coste de ventas en 107 miles de euros.

Es importante destacar que se empiezan a materializar los resultados de nuestra estrategia de crecimiento con incorporación de Revenue Managers en las unidades de negocio de potencial de crecimiento con un incremento de 6,3% en los ingresos de segundo semestre de 2019 con respecto al primer semestre y un aumento de EBITDA del 169,6% con respecto al semestre anterior.

	Primer Semestre 2019	Segundo Semestre 2019	Dif % S2 vs. S1
<b>Cifra de negocios</b>	<b>3.540.346</b>	<b>3.761.931</b>	+6%
<b>EBITDA</b>	<b>169.765</b>	<b>457.681</b>	+170%

A cifras comparables, simulando la integración de India en puesta en equivalencia desde 1 de enero en lugar de consolidar 100% hasta 31 de marzo 2020, el resultado es más claro: el incremento de ingresos sería de 11,5% afectando al aumento de EBITDA de 284,3%.

	Primer Semestre 2019	Segundo Semestre 2019	Dif % S2 vs. S1
<b>Cifra de negocios</b>	<b>3.362.846</b>	<b>3.761.931</b>	+12%
<b>EBITDA</b>	<b>115.523</b>	<b>457.681</b>	+296%

**Desde el punto de vista de gasto e inversión:**

- Durante el primer semestre del ejercicio se aceleró 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 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.
- 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. Objetivo de incorporación de 10 Revenue Managers por semestre.
- Creación de **Catenon Entrepreneur Revenue Managers Program**. Inversión para lanzamiento del proyecto de Partners (Entrepreneurs Revenue Managers CERM). Objetivo de incorporación de 3 Partners por trimestre.
- Inversión en estrategia de marketing digital (+25%). 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 (+118%) para nuestros proyectos de I+D+i tecnológicos financiados por el Centro de Desarrollo Tecnológico e Innovación (CDTI).

Cabe destacar además que el gasto financiero se reduce en 100 miles de euros con respecto a 2018, teniendo en cuenta que el resultado financiero de 2018 incluye la plusvalía (no recurrente) de la venta de la participación en Catenon BOI Global Solutions por importe de 221 miles de euros..

Es conveniente resaltar el desempeño en Europa tanto para el negocio local como proyectos internacionales para USA, LATAM, Asia y, evaluando interesantes proyectos en África Francófona.

Las incertidumbres de mercado tanto en España como en otros países, de momento, obligan a ser más cautelosos en la toma de decisiones, centradas en la valoración del riesgo, rentabilidad y caja.

En cuanto a la tesorería, los flujos de caja generados por el negocio han permitido atender con normalidad al calendario de devolución vigente, y se han renovado las líneas de financiación de circulante durante 2019 y primer trimestre de 2020, continuando con la consecución de objetivos de financiación definidos en el Plan Director por el Consejo de Administración.

### 3.2. Comparativa con el Avance de Resultados de cierre del ejercicio terminado 31.12.2019, publicados el 22 de enero de 2020

	2018	2019	Avance Resultados HR 22.01.2020	Dif % 2019 vs. 2018	Dif % 2018 vs. HR 22.01.2020	Dif 2019-2018 (en EUR)	Dif con HR (en EUR)
<b>Ventas contratadas</b>	<b>9.687.007</b>	<b>7.941.594</b>	<b>7.941.594</b>	-18%	0%	<b>-1.745.413</b>	<b>+0</b>
<b>Cifra de negocios</b>	<b>8.066.379</b>	<b>7.302.277</b>	<b>7.284.934</b>	-9%	0%	<b>-764.102</b>	<b>+17.343</b>
Cost of sales	-222.478	-115.510	-111.271	-48%	4%	-106.968	+4.239
<b>Margen Bruto</b>	<b>7.843.901</b>	<b>7.186.767</b>	<b>7.173.663</b>	-8%	0%	<b>-657.134</b>	<b>13.104</b>
Gastos de personal	-4.845.810	-4.949.614	-4.951.204	+2%	0%	+103.805	-1.590
Gastos de gestion del conocimiento	-129.249	-140.417	-140.417	+9%	0%	+11.168	+0
Gastos de marketing	-186.112	-233.426	-233.426	+25%	0%	+47.314	+0
Gastos de IT	-309.652	-411.107	-411.107	+33%	0%	+101.455	+0
Gastos generales	-1.038.220	-1.217.546	-1.258.572	+17%	-3%	+179.326	-41.027
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-6.509.042</b>	<b>-6.952.110</b>	<b>-6.994.726</b>	+7%	-1%	<b>+443.068</b>	<b>-42.616</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>1.334.859</b>	<b>234.657</b>	<b>178.937</b>	-82%	31%	<b>-1.100.202</b>	<b>+55.721</b>
<b>Trabajos realizados por el grupo para su activo</b>	<b>179.884</b>	<b>392.789</b>	<b>335.112</b>	+118%	17%	<b>+212.905</b>	<b>+57.677</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.514.743</b>	<b>627.446</b>	<b>514.049</b>	-59%	22%	<b>-887.297</b>	<b>+113.397</b>

No existen desviaciones significativas respecto a los resultados provisionales publicados el 22 de enero 2020.

### 3.3. Evolución comparativa del balance

Uno de los ejes de la estrategia financiera es el proceso de desapalancamiento financiero y mejora de todos los ratios de balance. En los cuatro últimos ejercicios y medio, la deuda financiera se ha reducido en un 4,35 millones de euros (un 70%), de los cuales 570 miles de euros en este ejercicio 2019, atendiendo al calendario de devolución de deuda previsto.

Para ello, el enfoque a generación de caja de explotación sigue siendo prioritario, con un particular énfasis sobre la política comercial (precio y términos de facturación), la excelencia operativa (rotación de la obra en curso y ratios de cierre), y la política de riesgo cliente.

La tesorería del Grupo se dirige de manera centralizada con el fin de conseguir la mayor optimización de los recursos. A 31 de diciembre de 2019, la posición de liquidez (definida como efectivo y otros activos corrientes más la financiación de circulante no dispuesta) es de 1.115 miles de euros (245 miles de euros de tesorería, 652 miles de euros de pólizas de crédito no dispuestas, 210 miles de euros en líneas de descuento no dispuestos, 167 miles de euros de factoring sin recurso).

El fondo de maniobra a cierre de 2019 es positivo en 314 miles de euros.

En consecuencia la reducción de la deuda, el ratio de deuda financiera sobre patrimonio neto pasa de 1,93 a 31.12.2017, a 0,97 a 31.12.2018 y a 0,81 a 31.12.2019.

A lo largo del ejercicio 2019, se ha continuado con la política de ajuste de las operaciones de financiación de circulante para adecuarlas al crecimiento de las ventas, con modelos de financiación específica para los proyectos/contratos.

<b>ACTIVO</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>2.644.003</b>	<b>2.419.133</b>
Clientes y otras cuentas a cobrar	2.709.217	2.629.575
Efectivo y otros activos corrientes	579.813	471.908
<b>Activo corriente</b>	<b>3.289.030</b>	<b>3.101.482</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>5.933.033</b>	<b>5.520.615</b>

<b>PASIVO</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
<b>Patrimonio neto</b>	<b>2.645.443</b>	<b>2.458.967</b>
Deuda financiera y otro pasivo no corriente	579.806	263.876
Préstamos participativos	140.000	10.769
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>719.806</b>	<b>274.645</b>
Deuda financiera a corto plazo	1.857.851	1.745.558
Otros acreedores y cuentas a pagar	709.933	1.041.446
<b>Pasivo corriente</b>	<b>2.567.784</b>	<b>2.787.003</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>5.933.033</b>	<b>5.520.615</b>



#### 4. PERSPECTIVAS FUTURAS.

Desde Catenon Ventures, el Grupo va incorporando nuevas soluciones de base tecnológica dentro del ámbito del reclutamiento, selección y presentación de candidatos dentro del Grupo a través de joint ventures, sociedades participadas u otra modalidad que aporte un claro valor agregado a Catenon.

Algunas de estas nuevas aproximaciones al mercado podrían realizarse a través de operaciones corporativas que una vez cristalicen serán oportunamente comunicadas al mercado. Así mismo, las opciones de venta en las diferentes participadas que según la evolución de sus negocios sean menos estratégicas para el modelo de negocio Catenon podrán ser consideradas y serán oportunamente comunicadas, una vez cristalicen, al mercado.

Para nuestro crecimiento futuro, contamos con un equipo de profesionales internacional de primer nivel con sólida experiencia en sector, negocios y digital.

Este equipo directivo con una media de 10 años de permanencia en Catenon y un equipo de management con una media de 6 años son, junto con las nuevas soluciones de base tecnológica, pieza clave para desarrollar el proyecto en próximos años porque se encuentra en el momento de madurez para el crecimiento del negocio.

En este sentido, se ha puesto en marcha plan de selección de nuevos Revenue Managers generadores de ingresos en oficinas consolidadas de Catenon y Partners en nuevos mercados además de un sistema de mentoring personalizado, planes de carrera y sistemas de formación para desarrollar nuestros equipos a la excelencia, calidad y fidelización de clientes.

Dentro de los sistemas de retribución de equipo clave, el Consejo de Administración está trabajando en el diseño de un sistema de Long Term Incentive adecuado y alineado con el plan estratégico de crecimiento de la compañía, así como un plan de ahorro asociado a la acción de Catenon para todos los profesionales del Grupo.



Premio de la Comunidad de Madrid 2019 a la mejor empresa de Headhunting y Consultoría de Recursos Humanos

## 5. ACTIVIDADES DE I+D+i

### SMAPICK:

Smapick es el ATS (Application Tracking System) propietario de Catenon y evolutivo de la plataforma UPICK, que se compone de aplicaciones y servicios basados en la nube, donde todo el negocio queda aislado en componentes independientes. Esto permite introducir las últimas innovaciones tecnológicas disponibles, en tiempo real, a nivel multidispositivo y con customización multiusuario.

Esta plataforma, por su arquitectura, permite una mayor flexibilidad para desarrollar soluciones ad hoc al cliente y fundamentalmente el desarrollo de soluciones 100% mobile.

Durante 2018, se trabajó la carga de datos de Upick a Smapick para grandes cuentas y RPOs para la puesta en marcha inicial del primer evolutivo en estos clientes preferenciales.

En 2019 SMAPICK ha sido implantado en todo el Grupo, valorado con gran satisfacción por equipos, candidatos y clientes. Durante 2020 se continuarán desarrollando mejoras tecnológicas enfocadas a ganar eficiencia en la gestión de nuestros procesos e innovación en las fuentes de captación y gestión de conocimiento.

### TalentHackers

Una vez finalizado el desarrollo de MPV Fase II (Mínimo Producto Viable) para testar el proyecto durante el 2018 y 2019. A finales de 2019 fue aprobado un plan de negocios por el Consejo de Administración para 2020-2022.

El proyecto se ha focalizado en cubrir posiciones de alta demanda, los perfiles tecnológicos y digitales, a través de un modelo abierto de recomendaciones retribuidas, que permite activar al talento pasivo de IT & Digital.

#### **TAMS: Talent Acquisition Management System**

Durante el segundo semestre 2019 se ha trabajado conjuntamente con **Indra** la fase de Investigación y Desarrollo la Plataforma SaaS, Cloud, API para incorporar tecnologías avanzadas de inteligencia del dato, AI, ML, NLP y Big Data a los procesos globales de adquisición de talento de las compañías. Se han reconocido los gastos imputados a este proyecto como gastos del ejercicio. La elaboración del mínimo producto viable y la decisión sobre el futuro de este desarrollo están previstas para el segundo semestre de 2020, y se irán comunicando en su momento,

#### **6. ACONTECIMIENTOS POSTERIORES**

A lo largo del mes de marzo de 2020 se decretó en varios países donde opera el Grupo el estado de alarma por la epidemia de Covid-19, junto con una serie de medidas restringiendo la libertad de movimientos de los ciudadanos, y de ayuda al conjunto de actores económicos, sin que se pueda evaluar el impacto de dichas circunstancias en los estados financieros futuros.

Desde el 31 de Diciembre 2019 hasta la fecha de formulación de las cuentas anuales por el Consejo de Administración de la Sociedad Dominante, no se ha producido ni se ha tenido conocimiento de ningún otro hecho significativo digno de mención.

#### **7. ACCIONES PROPIAS**

A 31 de diciembre de 2019, la autocartera asciende a 1,83% de las acciones del capital social de la Sociedad Dominante, porcentaje que se encuentra dentro del límite establecido por la legislación en esta materia.

#### **8. INFORMACIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES**

El periodo medio de pagos a proveedores del Grupo ha sido de 29 días en el ejercicio 2019.

## 9. RIESGOS E INCERTIDUMBRES

La situación derivada de la evolución del virus COVID-19 incorpora una situación nueva de incertidumbre a la comunidad de negocios en general.

Como se ha detallado anteriormente en este informe de gestión, el Grupo Catenon afronta esta crisis con una robusta salud financiera, unos flujos de efectivo de explotación positivos, un fondo de maniobra positivo, una deuda neta en su mínimo histórico y una sólida posición de liquidez de 1.115 miles de euros así como una evolución del Grupo en el primer trimestre del 2020 que está siendo positiva.

Más allá de los aspectos puramente financieros, la gran ventaja con la que cuenta el Grupo Catenon es en primer lugar cultural; dado que desde la fundación de la empresa se ha trabajado en fórmulas organizativas que faciliten la conciliación entre la vida personal y profesional de todos los trabajadores del Grupo. Por ello se adoptó, desde el momento en el que las tecnologías lo permitieron el trabajo remoto. Por lo que culturalmente todos los empleados del grupo llevan en su ADN el trabajo remoto y la prestación del servicio al cliente en remoto.

Desde el punto de vista de nuestras tecnologías, migramos a la nube (cloud computing) en el 2009 - siendo pioneros en el sector- de todas las plataformas tecnológicas, junto con todos los sistemas de seguridad para el cumplimiento de toda la normativa y regulación de protección de datos así como las debidas coberturas de las potenciales amenazas de hacking. A esto se une la política BYOD (bring your own device) implantada en el 2010 en todo el Grupo.

Por otro lado, la evaluación de los candidatos, al ser la mayoría internacionales, se hace en remoto a través de un sistema web RTC que nos permite mantener el nivel de latencia necesario para la grabación de las entrevistas a la vez que nos permite evaluar en remoto a los candidatos.

Finalmente la relación con nuestros clientes, a la hora de presentar los resultados de la búsqueda de sus candidatos se hace desde el 2008 a través de nuestra web.

Todo lo anterior nos ha hecho estar 100% operativos el mismo día en el que el Comité Ejecutivo decidió establecer el trabajo remoto desde le domicilio para todo el Grupo.

El Consejo de Administración de la compañía ha analizado y valorado la evolución de la situación financiera ante los diferentes escenarios que pudieran darse a nivel macroeconómico derivado de la incertidumbre del COVID-19, y ha tomado medidas desde el inicio de la crisis, estableciendo un plan de contingencia para garantizar los objetivos del 2020, con diferentes niveles de actuación en función de los diferentes efectos que esta crisis pueda tener en el giro normal de nuestra actividad.

En este sentido se creó una Comisión Delegada del Consejo de Administración con capacidad para convocar de manera inmediata Consejo extraordinario en determinados escenarios que pudieran requerir actuaciones sobre el balance. Así mismo a nivel operativo se creó un Comité Ejecutivo para la crisis que se reúne diariamente con un cuadro de evolución de determinados indicadores claves el negocio, que permite tomar con antelación medidas ya trabajadas que tengan efectos compensatorios. Todas las unidades de negocio del Grupo reportan diariamente la evolución y ejecutan las medidas que el Comité Ejecutivo determine en cada momento y para cada unidad de negocio. Dichas medidas están resultando compatibles con el curso normal de la actividad del Grupo y del objetivo del 2020.

Entendemos que, dentro de la industria de búsqueda y selección de profesionales, el Grupo Catenon se encuentra en la mejor posición desde el punto de vista de equipo de profesionales y desde el punto de vista tecnológico y de modelo de negocio para afrontar este riesgo.

Nuestros equipos de profesionales son versátiles en su formación de recursos humanos y en el manejo de plataformas tecnológicas, lo que nos permite utilizar nuestras capacidades a demanda de nuestros clientes durante este periodo. Así, estamos en contacto permanente con nuestros clientes para la prestación de otros servicios complementarios que les ayuden en sus nuevos procesos organizativos, y que mitigarán los efectos derivados de la posible disminución de actividad durante el periodo de aislamiento exigido por el estado de alarma.