



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 2020

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 semestre del 2020 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 PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2020

EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DEL PRIMER SEMESTRE - S1-2020 vs. S1-2019

En el siguiente cuadro se presentan los resultados acumulados a 30 de junio de 2020 (S1-2020) comparados con los avanzados en el primer semestre de 2019 (S1-2019).

Como se comunicó al mercado mediante Hecho Relevante con fecha 31 de marzo 2019, en el pasado año se realizó una operación de MBO del 80% de Catenon India y Catenon Singapore, fecha a partir de la cual ambas sociedades pasan a consolidar en puesta en equivalencia. Debido a esa circunstancia, y con el fin de facilitar la comparación de ambos semestres de manera homogénea, se incluye la columna denominada "S1- 2019 con India como Partner". Esta columna permite comparar el comportamiento del negocio de manera homogénea entre ambos semestres.

	S1 2020	S1 2019	Dif % con S1-19	Dif con S1-19 (en EUR)	S1 2019 con India como Partner	Dif con S1-19 con India como Partner
Ventas contratadas	3.141.753	4.017.904	-22%	-876.151	3.791.771	-650.018
Cifra de negocios	2.806.059	3.540.346	-21%	-734.287	3.370.272	-564.214
Cost of sales	-44.931	-81.007	-45%	-36.076	-81.007	-36.076
Margen Bruto	2.761.127	3.459.339	-20%	-698.212	3.289.265	-528.138
Gastos de personal	-2.570.066	-2.475.278	4%	+94.788	-2.394.025	+176.041
Gastos de gestion del conocimiento	-65.971	-75.915	-13%	-9.944	-73.107	-7.136
Gastos de marketing	-69.464	-125.695	-45%	-56.231	-123.557	-54.093
Gastos de IT	-137.133	-177.397	-23%	-40.264	-176.397	-39.263
Gastos generales	-429.522	-585.178	-27%	-155.656	-555.618	-126.096
Total gasto	-3.272.155	-3.439.463	-5%	-167.308	-3.322.703	-50.548
Margen Operativo	-511.027	19.876	-2671%	-530.903	-33.437	-477.590
Trabajos realizados por el grupo para su activo	140.670	149.889	-6%	-9.219	149.889	-9.219
EBITDA	-370.358	169.765	-318%	-540.123	116.452	-486.809

a) Principales magnitudes a considerar:

- Evolución del Ingreso:

- o Europa: Ralentización de ventas en segunda quincena de Marzo y mes de Abril. Iniciando repunte en Mayo y consolidando cifras en mes de Junio.
- o América: Desfase con Europa de 2 meses, con contracción de negocio en Mayo y Junio.
- o APAC: En nuestro caso, India y Singapur, con contracción de negocio también en Mayo y Junio.
- o Significativo avance de **Catenon Partners Program** con aperturas en este segundo trimestre de **9 nuevas oficinas integradas en la RED**: Copenhague, Bruselas, Praga, Budapest, Abu Dhabi, Panamá, Miami, Estambul y Sevilla.
- o Resultados muy positivos de **Talent Hackers** con Catenon IT (unidad especializada en perfiles tecnológicos) durante el primer semestre de ejercicio. Esta unidad de negocio da una respuesta innovadora a la creciente demanda de perfiles tecnológicos y digitales.

- Evolución del Gasto:

- o Las medidas aprobadas por el Consejo de Administración en Febrero 2020 con el fin de afrontar los efectos del COVID-19, fueron activadas entre los meses de Marzo y Abril. Como resultado de dichas medidas el primer semestre del ejercicio se ha cerrado con un 5% de reducción de gasto con relación al mismo periodo del año anterior.



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

- **Margen operativo comparado:**

- o En la siguiente tabla comparamos el comportamiento del Marge Bruto de Catenon con respecto a media de mercado de competidores directos cotizados (*):

EVOLUCIÓN MARGEN BRUTO PERMANENT EXEC. SEARCH		
	PRIMER TRIMESTRE	SEGUNDO TRIMESTRE
MEDIA MERCADO	-14%	-49%
CATENON	-5%	-27,60%

Cabe destacar, por modelo de negocio de base tecnológica de Catenon, ha minorado el efecto negativo por situación COVID-19 en el margen bruto si se compara con sus competidores directos cotizados.

(*) Michael Page, Hays, Robert Walters, Korn Ferry.

- **Salud financiera.** Como se ha detallado anteriormente en el avance de resultados del primer trimestre 2020, el Grupo Catenon afrontaba esta crisis con una sólida salud financiera, unos flujos de efectivo de explotación positivos, un fondo de maniobra positivo, una deuda neta en su mínimo histórico y una robusta posición de liquidez de 1.115 miles de euros. Gracias a las medidas adoptadas para contener el gasto operativo y para la preservación de la caja, la compañía cierra el primer semestre con una posición de liquidez reforzada con relación a marzo 2020 y al 31 de diciembre de 2019, superando los 1.400 miles de euros, lo que representa un incremento del 25%. Eso permite afrontar este periodo de incertidumbre con reservas suficientes y amplio margen de maniobra para superar una potencial coyuntura de lenta recuperación.

Por otro lado, y gracias a la estricta política de análisis de riesgos comerciales, se ha registrado poca variación en los plazos de cobros de la mayoría de nuestros clientes, y morosidad baja con respecto al primer semestre 2019.

b) Pilares sobre los que se soporta el Plan de Contingencia COVID-19 aprobado en Febrero 2020

- Proteger a nuestros equipos humanos de los riesgos de la pandemia y afianzar nuestros sistemas remotos:
 - o Proteger y cuidar a nuestros profesionales, candidatos y clientes con la estricta aplicación de las diferentes normativas emanadas por los gobiernos de cada uno de los países en los que opera el Grupo.
 - o Prestación plena de nuestros servicios a clientes sin solución de continuidad.
 - o Incremento de la actividad de formación a nuestros equipos tanto para comercialización on-line de nuestros servicios, como para la incorporación de nuevas propuestas de valor y líneas de negocio a nuestros clientes.
 - o Reporte diario en los comités de monitorización de crisis: Operaciones, Comité Ejecutivo, Comisión Delegada de Consejo.
- Medidas sobre el coste operativo no vinculado directamente a la generación de ingresos:
 - o Ajustar capacidad de plataformas de operaciones, potenciando capacidades de desarrollo de negocio y reduciendo y/ o externalizando capacidades operacionales de producción.
 - o Suspensión de las dietas a todo el Consejo de Administración y Comisión de Auditoría y nombramientos.
 - o Eliminación de partidas presupuestarias de gasto no esencial para la continuidad del negocio.



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

HECHO RELEVANTE

- Transformación de unidades de negocio no generadoras de caja a corto plazo, en partners integrándose en Catenon Partners Program. Como ya se ha ejecutado en el caso de Middle East y Turquía.
- Reducción Voluntaria de jornada laboral del equipo humano en un 20%, pasando a 4 días laborales en Q2 y Q3.
- Medidas sobre el ingreso:
 - Foco en los sectores de actividad menos afectados por el COVID y/o con mayor potencial de crecimiento en el post-COVID: Energía, E-commerce, Tecnología, Telecomunicaciones, Gran Consumo, Industria 4.0 y Life Science.
 - Potenciar el proyecto **TalentHackers** como modelo disruptivo para desarrollo de negocio de búsqueda de perfiles tecnológicos y digitales, donde se mantiene un fuerte crecimiento de demanda.
 - Nuevos servicios/productos para los principales sectores en transformación: Turismo, Retail, Ocio y Construcción
 - Acelerar **Catenon Partners Program**. Crecimiento global sin riesgo financiero.
 - Nuevas líneas alternativas de ingreso mediante acuerdos comerciales para dar respuesta a nuestros clientes, que se apoyan en nuestras capacidades limitando el riesgo financiero:
 - Catenon Assessment + Management Audit
 - Catenon Outplacement: Upskilling.
 - Catenon Senior Talent Advisory y Mentoring
 - En función de la evolución de los mercados, retomar en segundo semestre, los **procesos de selección de Revenue Managers experimentados** para continuar con crecimiento en mercados estratégicos para **Catenon**.

Para las previsiones de inicio de la recuperación en Septiembre, la compañía se encontrará mejor posicionada con unidades de negocio:

- más sólidas en Europa, destacando Alemania como motor impulsor.
- en América con cobertura en México, Panamá, Colombia, Chile y nueva unidad en Miami.
- Middle East con Turquía y UAE como Hubs para la región así como APAC con las cuatro BU de India y Singapur.

En Madrid, a 21 de julio de 2020

Miguel Ángel Navarro Barquín
CEO
Grupo Catenon