



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

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 3/2020 de BME MTF Equity, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Cátenon, SA., que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus Administradores.

INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS CIERRE DEL PRIMER TRIMESTRE 2021

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 de 2021 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 3/2020 de BME MTF Equity

AVANCE DE RESULTADOS DE CIERRE DEL PRIMER TRIMESTRE 2021 (Q1 2021)

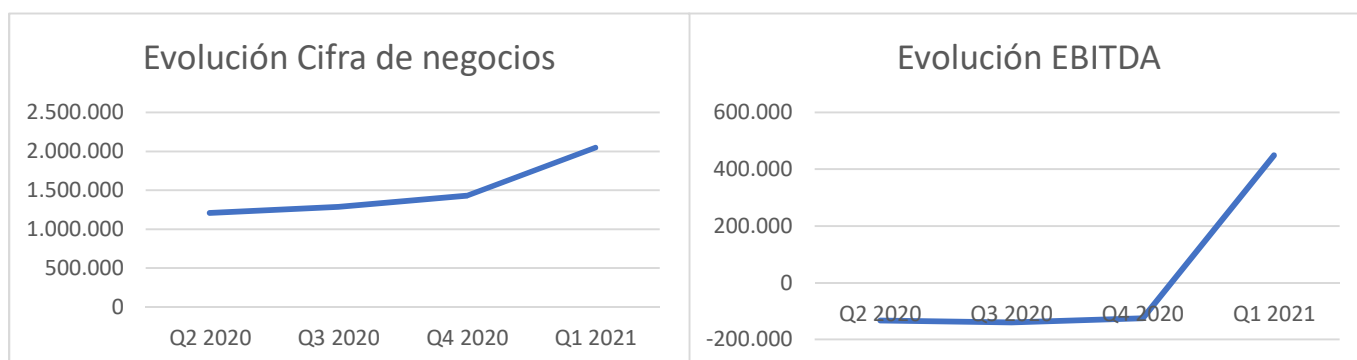
A) Crecimiento de 50% en la cifra de ventas contratadas y un 358% en EBITDA con respecto al primer trimestre (pre-covid) 2020

	Q1 2020	Q1 2021	Dif % con Q1-20	Dif con Q1-20 (en EUR)
Ventas contratadas	1.597.563	2.388.924	+50%	+791.361
Cifra de negocios	1.610.120	2.047.098	+27%	+436.978
Cost of sales	-14.382	-108.837	+657%	+94.455
Margen Bruto	1.595.738	1.938.261	+21%	+342.523
Gastos de personal	-1.425.099	-1.221.175	-14%	-203.925
Gastos de gestion del conocimiento	-33.061	-20.507	-38%	-12.554
Gastos de marketing	-37.389	-50.806	+36%	+13.418
Gastos de IT	-74.799	-53.397	-29%	-21.402
Gastos generales	-275.531	-205.279	-25%	-70.252
Total gasto	-1.845.879	-1.551.164	-16%	-294.715
Margen Operativo	-250.141	387.097	+255%	+637.238
Trabajos realizados por el grupo para su activo	76.307	61.454	-19%	-14.853
EBITDA	-173.834	448.551	+358%	+622.385

- **Catenon** El modelo de negocio de Catenon se ha visto reforzado por la situación de trabajos remotos derivadas del COVID-19. En el primer trimestre de 2021 **todas las oficinas crecen**, no solo con respecto el mismo periodo del 2020, sino también con respecto a 2019. También el perfeccionamiento del modelo de negocio gestionado por KPI's sobre la actividad de "Revenue Managers" y la especialización sectorial está aportando un margen operativo relevante en las operaciones ordianrias del Grupo.
- **Catenon Partners Program** Crecimiento en ingresos de **311%** con respecto a 2020. Se sigue adaptando el modelo de crecimiento de esta expansión inorgánica de la compañía.
- **TalentHackers**, la nueva unidad de negocio especializada en perfiles tecnológicos **crece un 324%** con respecto al primer trimestre que 2020, consiguiendo en este primer trimestre de 2021 alcanzar la cifra de negocio que fue conseguida en todo el año 2020. **Esta unidad de negocio da una respuesta innovadora a la creciente demanda de perfiles tecnológicos y digitales.**
- **Situación financiera:**
 - Como se ha ido detallando en las diferentes comunicaciones al mercado, el Grupo Catenon afronta este ejercicio con una sólida salud financiera, unos flujos de efectivo de explotación positivos, en todas sus unidades de negocio, un fondo de maniobra positivo, una deuda neta en su mínimo histórico y una robusta posición de liquidez reforzada de 2,1 millones de euro, que corresponde a una mejora de 600 miles de euros con respecto al cierre de 2020.
 - Se han generado flujos de caja explotación positivos de 200 mil euros en este primer trimestre de 2021.

B) El ajuste del modelo de negocio anunciada en el Q1 de 2020 para afrontar la nueva situación COVID ha alumbrado un cuarto trimestre consecutivo creciendo en Cifra de Negocio.

	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020	Q1 2021
Ventas contratadas	1.544.190	1.262.204	1.719.398	2.388.924
Cifra de negocios	1.208.501	1.284.552	1.432.129	2.047.098
Cost of sales	-24.540	-56.541	-133.952	-108.837
Margen Bruto	1.183.961	1.228.011	1.298.177	1.938.261
Gastos de personal	-1.120.802	-1.050.079	-1.190.060	-1.221.175
Gastos de gestion del conocimiento	-32.910	-33.841	-29.883	-20.507
Gastos de marketing	-32.075	-42.343	-36.865	-50.806
Gastos de IT	-62.335	-52.912	-48.135	-53.397
Gastos generales	-135.115	-242.305	-174.905	-205.279
Total gastos operativos	-1.383.237	-1.421.480	-1.479.848	-1.551.164
Margen Operativo	-199.276	-193.469	-181.670	387.097
Trabajos realizados por el grupo para su activo	65.853	53.120	55.985	61.454
EBITDA	-133.423	-140.349	-125.685	448.551



Debido a las circunstancias especiales derivadas del COVID, entendemos de mayor valor para el análisis de terceros es describir la evolución de negocio con el trimestre anterior, en este sentido:

	Q4 2020	Q1 2021	Dif % Q1 2021 vs. Q4 2020	Dif con Q4-20 (en EUR)
Ventas contratadas	1.719.398	2.388.924	+39%	+669.526
Cifra de negocios	1.432.129	2.047.098	+43%	+614.969
Cost of sales	-133.952	-108.837	-19%	-25.114
Margen Bruto	1.298.177	1.938.261	+49%	+640.083
Gastos de personal	-1.190.060	-1.221.175	+3%	+31.115
Gastos de gestion del conocimiento	-29.883	-20.507	-31%	-9.375
Gastos de marketing	-36.865	-50.806	+38%	+13.942
Gastos de IT	-48.135	-53.397	+11%	+5.261
Gastos generales	-174.905	-205.279	+17%	+30.374
Total gastos operativos	-1.479.848	-1.551.164	+5%	+71.316
Margen Operativo	-181.670	387.097	+313%	+568.767
Trabajos realizados por el grupo para su activo	55.985	61.454	+10%	+5.469
EBITDA	-125.685	448.551	+457%	+574.236

- **Sobre Ventas contratadas y cifra de negocios en Q1:**
 - Crecimiento de 39% en ventas contratadas y 43% en cifra de negocios. Crecimiento de las ventas y de la cifra de negocios con mantenimiento de los costes estructurales.

- **Equipos:**
 - Nuestros equipos continúan con un mix trabajo presencial y teletrabajo que permite adaptarnos a las medidas de todos los países donde operamos.
 - Continuación de Plan de Formación para comercialización on-line de nuestros servicios y cierre de procesos de manera remota. Nuevo sistema de comercialización remoto está obteniendo unos resultados considerablemente superiores a los de las firmas de referencia de la industria durante la pandemia.

La compañía se encuentra en una posición sólida para consolidar el objetivo de crecimiento de ventas contratadas y cifra de negocios en cada trimestre la senda de crecimiento:

- Unidades de negocio maduras en Europa
- Mantener la cobertura geográfica para prestar servicios a nuestros clientes gracias a nuestra red de partners, en países del Este con hub de operaciones en Barcelona; en América con cobertura en México como Hub y partners en Panamá, Colombia, Chile y Miami; En Oriente Medio, partners en Turquía y UAE como Hubs, y en APAC con las cuatro unidades de negocio de India y Singapur.
- Y finalmente escalar un negocio disruptivo como Talenthackers que va consolidando su cifra de negocio mensual de manera recurrente en el área de perfiles tecnológicos.

En Madrid, a 16 de abril de 2021



Miguel Ángel Navarro Barquín
CEO
Grupo Cátenon