



TALENT THROUGH TECHNOLOGY

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

*En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 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 Catenon, SA., que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus Administradores.*

# **INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 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 Catenon a lo largo del ejercicio 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*

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

### AVANCE DE RESULTADOS DE CIERRE DEL EJERCICIO 2021

Las ventas del Grupo CATENON superan en 2021 los 10,5 millones de euros y la rentabilidad crece un 428% con relación al ejercicio 2020.

#### A) CUADRO COMPARATIVO 2020-2021 :

En el siguiente cuadro se comparan las principales cifras de la cuenta de explotación de los ejercicios 2020 y 2021.

En términos porcentuales en el 2021 las ventas contratadas del Grupo crecen un 74%, la cifra de negocios un 55% y el EBITDA un 428%, mientras que los gastos operativos lo hacen en un 11% con relación al 2020.

En términos absolutos, las ventas han crecido en 4,5MM€, la cifra de negocios en 3MM€ y la rentabilidad en 2,5MM€, mientras que los gastos operativos lo hacen en 0,7MM€.

	2020	2021	Dif % 2021 vs. 2020	Dif 2021-2020 (en EUR)
<b>Ventas contratadas</b>	<b>6.123.355</b>	<b>10.652.038</b>	<b>+74%</b>	<b>+4.528.684</b>
<b>Cifra de negocios</b>	<b>5.535.302</b>	<b>8.594.755</b>	<b>+55%</b>	<b>+3.059.454</b>
Cost of sales	-229.414	-129.219	-44%	-100.195
<b>Margen Bruto</b>	<b>5.305.887</b>	<b>8.465.536</b>	<b>+60%</b>	<b>3.159.649</b>
Gastos de personal	-4.786.040	-5.415.673	+13%	+629.633
Gastos de gestion del conocimiento	-129.695	-103.757	-20%	-25.937
Gastos de marketing	-148.671	-201.587	+36%	+52.916
Gastos de IT	-238.181	-236.960	-1%	-1.221
Gastos generales	-827.857	-839.422	+1%	+11.566
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-6.130.443</b>	<b>-6.797.400</b>	<b>+11%</b>	<b>+666.957</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>-824.556</b>	<b>1.668.136</b>	<b>+302%</b>	<b>+2.492.692</b>
<b>Trabajos realizados por el grupo para su activo</b>	<b>251.265</b>	<b>210.407</b>	<b>-16%</b>	<b>-40.858</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-573.291</b>	<b>1.878.544</b>	<b>+428%</b>	<b>+2.451.834</b>

#### B) SITUACIÓN DE NEGOCIO :

El Grupo Catenon continúa su crecimiento rentable, mejorando en su eficiencia operativa gracias a su modelo de negocio basado en la integración y desarrollo de plataformas tecnológicas y a la reducción del riesgo derivado de su modelo de crecimiento inorgánico. Se desglosa a continuación el comportamiento particular de cada una de las tres líneas de negocio:

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

- **Catenon, negocio ordinario:** Es la principal línea de negocio de la compañía. El **crecimiento de su cifra de negocio en 2021 se cifró en un 45% y en un 191% su EBITDA.**

La situación derivada del COVID-19 ha impulsado a muchas compañías a utilizar modelos remotos para la adquisición de talento. En éste sentido la plataforma tecnológica propietaria “SMAPICK” desarrollada por Catenon ha aportado una solución única al permitir a nuestros clientes la evaluación remota de candidaturas en tiempo real e independientemente de la localización de candidatos y evaluadores. Esta ventajosa situación de mercado está acelerando la incorporación de Revenue Managers en ésta línea de negocio para poder dar cobertura a la creciente demanda de este modelo de servicio.

- **Catenon Partners :** Es la línea de negocio dedicada a la expansión inorgánica de la compañía a través de Partners. Esta línea opera en aquellas localizaciones no estratégicas para el negocio ordinario, con el fin de reducir el riesgo de la expansión e implantación geográfica. A lo largo del 2021 ésta línea registró un **crecimiento del 103% en su cifra de negocios y del 685% en su rentabilidad medida en términos de EBITDA** con relación al 2020.

- **TalentHackers, Powered by Catenon :** La línea de negocio del Grupo especializada en la selección de talento tecnológico y digital que opera inicialmente en España. TalentHackers **acumula un crecimiento del 390% de la cifra de negocios** y de un **5.057% en EBITDA** con respecto al cierre del año 2020.

Esta unidad de negocio da una respuesta disruptiva a la creciente demanda de perfiles tecnológicos y digitales, ofreciendo una solución única al mercado basada en una plataforma propietaria que integra modelos de inteligencia del dato y la aplicación de tecnología nodal para la distribución de ofertas de empleo con referencias retribuidas.

### C) SITUACIÓN FINANCIERA:

El Grupo mantiene su sólida posición financiera, con flujos de caja positivos en todas sus unidades de negocio, balance fortalecido con un fondo de maniobra positivo, una deuda neta que se mantiene en mínimos históricos y una posición de liquidez que más que duplica la posición de liquidez pre-covid de 2019, alcanzando 2,4MM de euros.

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

### D) COMPARATIVA 2021 CON 2019 (pre-COVID):

En el ejercicio 2019 se inició el Plan Director 19-21 cuyas directrices principales descansaban por un lado en el desapalancamiento financiero y por otro en el crecimiento rentable del Grupo a través de una nueva organización diferenciando tres líneas de negocio y la mejora de la eficiencia operativa de cada una de ellas basada en la aplicación de soluciones de base tecnológica como ventaja competitiva y fuente de eficiencia.

Con la situación derivada del COVID en 2020 no se paralizaron los trabajos establecidos en el Plan Director tanto en lo que se refiere al diseño de la organización como los relativos a desarrollos tecnológicos para la mejora de la eficiencia operativa.

Todos los avances implementados a lo largo del Plan Director han dado sus primeros frutos en el 2021, por entender normalizada la situación general del mercado, y por ello se considera conveniente trasladar al mercado la comparación directa entre el cierre del ejercicio 2019 (pre-COVID) y del 2021 (post-COVID).

	2019	2021	Dif % 2021 vs. 2019	Dif 2021-2019 (en EUR)
<b>Ventas contratadas</b>	<b>7.941.594</b>	<b>10.652.038</b>	<b>+34%</b>	<b>+2.710.444</b>
<b>Cifra de negocios</b>	<b>7.302.277</b>	<b>8.594.755</b>	<b>+18%</b>	<b>+1.292.478</b>
Cost of sales	-115.510	-129.219	+12%	+13.709
<b>Margen Bruto</b>	<b>7.186.767</b>	<b>8.465.536</b>	<b>+18%</b>	<b>1.278.769</b>
Gastos de personal	-4.949.614	-5.415.673	+9%	+466.059
Gastos de gestion del conocimiento	-140.417	-103.757	-26%	-36.660
Gastos de marketing	-233.426	-201.587	-14%	-31.840
Gastos de IT	-411.107	-236.960	-42%	-174.146
Gastos generales	-1.217.546	-839.422	-31%	-378.123
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-6.952.110</b>	<b>-6.797.400</b>	<b>-2%</b>	<b>-154.710</b>
<b>Margen Operativo</b>	<b>234.657</b>	<b>1.668.136</b>	<b>+611%</b>	<b>+1.433.479</b>
<b>Trabajos realizados por el grupo para su activo</b>	<b>392.789</b>	<b>210.407</b>	<b>-46%</b>	<b>-182.382</b>
<b>EBITDA</b>	<b>627.446</b>	<b>1.878.544</b>	<b>+199%</b>	<b>+1.251.097</b>

- En 2021 las ventas contratadas crecen un 34% y la cifra de negocios un 18% con relación al 2019, pese a una situación de mercado aún deteriorada en 2021 en algunos de los sectores clave de operación para Catenon como Travel & Tourism.
- La rentabilidad medida en términos de EBITDA crece un 200% en el 2020 con relación al 2019, pasando de 0,6MM€ a 1,9MM€. Las medidas adoptadas en el Plan Director muestran como se ha crecido un 34% en las ventas contratadas a la vez que se ha reducido un 2% el coste de la operación, lo que finalmente ha impactado en el Margen Operativo que crece un 611%, comparando ambos periodos.

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

La compañía seguirá trabajando en el 2022 según las tres directrices marcadas por el Consejo de Administración:

- Potenciar el desarrollo orgánico en las unidades de negocio propias, a través de la contratación de “Revenue Managers”, la especialización sectorial y geográfica así como las mejoras de la eficiencia operativa derivadas de los desarrollos tecnológicos de la plataforma propietaria “SMAPICK”.
- Crecer en la cobertura geográfica global y nacional de Cátenon a sus clientes mediante la expansión de la red de “Partners”.
- Impulsar en España el desarrollo del negocio derivado de la plataforma disruptiva TalentHackers, enfocada a la cobertura de talento tecnológico y digital, con el fin de liderar la transformación de los modelos tradicionales para la selección de éstos perfiles de alta demanda y con déficit de oferta instalada.

En Madrid, a 17 de Enero 2022

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Miguel Ángel Navarro Barquín".

---

Miguel Ángel Navarro Barquín  
**CEO**  
**Grupo Cátenon**