



**JUNIO 2021**

# **MIOGROUP**

DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN AL SEGMENTO  
DE NEGOCIACIÓN BME GROWTH DE BME MTF EQUITY  
(en adelante, el "Mercado" o "BME GROWTH") DE LAS ACCIONES DE

**Media Investment Optimization, S.A.**

El presente Documento Informativo de Incorporación (el “**Documento Informativo**”) ha sido preparado con ocasión de la incorporación al segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity (“**BME Growth**” o el “**Mercado**”) de la totalidad de las acciones de la sociedad Media Investment Optimization, S.A. (“**MioGroup**”, la “**Sociedad**”, la “**Compañía**”, “**Grupo MioGroup**”, el “**Grupo**” o el “**Emisor**”) y ha sido redactado de conformidad con el modelo previsto en el Anexo de la Circular 1/2020 de BME Growth, de 30 de julio, sobre los requisitos y procedimiento aplicables a la incorporación y exclusión en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity (la “**Circular 1/2020 de BME Growth**”), designándose a **NORGESTION, S.A.** como asesor registrado (el “**Asesor Registrado**”), en cumplimiento de lo establecido en la Circular 1/2020 de BME Growth y en la Circular de BME Growth 4/2020, de 30 de julio, sobre el Asesor Registrado en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity (la “**Circular 4/2020 de BME Growth**”).

Los inversores de sociedades cuyas acciones se encuentren incorporadas a negociación en BME Growth deben ser conscientes de que asumen un riesgo mayor que el que supone la inversión en sociedades que cotizan en la Bolsa. La inversión en empresas cuyas acciones se encuentran incorporadas a negociación en BME Growth debe contar con el asesoramiento de un profesional independiente.

Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente el presente Documento Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores negociables a los que el mismo se refiere.

Ni la Sociedad Rectora de BME MTF Equity ni la Comisión Nacional del Mercado de Valores han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento Informativo. La responsabilidad de la información publicada corresponde a MioGroup y a sus administradores. El Mercado se limita a revisar que la información es correcta, consistente y comprensible.

**0** → **INTRODUCCIÓN**

NORGESTION, S.A, (“**NORGESTION**”) con domicilio social en Avenida de la Libertad 17, 4º - 20004 San Sebastián y provista de NIF número A-20038022, debidamente inscrita en el Registro Mercantil de Guipúzcoa en el tomo 1.114, folio 191, hoja SS-2506, Asesor Registrado en el segmento de BME Growth de BME MTF Equity, actuando en tal condición respecto a la Sociedad, entidad que ha solicitado la incorporación de la totalidad de sus acciones al segmento BME Growth, y a los efectos previstos en la Circular 4/2020 de BME Growth.

**DECLARA**

**Primero.** Después de llevar a cabo las actuaciones que ha considerado necesarias para ello, siguiendo criterios de mercado generalmente aceptados, ha comprobado que MioGroup cumple con los requisitos exigidos para que sus acciones puedan ser incorporadas al Mercado.

**Segundo.** Ha asistido y colaborado con la Sociedad en la preparación y redacción del Documento Informativo, exigido por la Circular 1/2020 de BME Growth.

**Tercero.** Ha revisado la información que la Sociedad ha reunido y publicado y entiende que cumple con la normativa y con las exigencias de contenido, precisión y claridad que le son aplicables, no omite datos relevantes y no induce a confusión a los inversores.

**Cuarto.** Ha asesorado a la Compañía acerca de los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligaciones que la Sociedad ha asumido por razón de su incorporación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, así como sobre la mejor forma de tratar tales hechos y de evitar el eventual incumplimiento de tales obligaciones.

# CONTENIDO

<b>1. Resumen</b> .....	11
<b>1.1 Responsabilidad sobre el Documento</b> .....	13
<b>1.2 Información utilizada para la determinación del precio de referencia por acción</b> .....	14
<b>1.3 Principales factores de riesgo</b> .....	15
<b>1.4 Breve descripción de la compañía, del negocio del Emisor y de su estrategia</b> .....	21
1.4.1 Breve descripción del Grupo.....	21
1.4.2 Breve descripción del negocio del Emisor.....	25
1.4.3 Estrategia y ventajas competitivas.....	27
<b>1.5 Información financiera, tendencias significativas y, en su caso, previsiones o estimaciones. Recogerá las cifras claves que resuman la situación financiera del Emisor</b> .....	31
1.5.1 Información financiera.....	31
1.5.2 Tendencias significativas.....	35
1.5.3 Previsiones y estimaciones de la Sociedad.....	36
<b>1.6 Administradores y altos directivos del Emisor</b> .....	37
<b>1.7 Composición accionarial</b> .....	39
<b>1.8 Información relativa a las acciones</b> .....	41
<b>1.9 Información adicional</b> .....	43
<b>2. Información general y relativa a la compañía y su negocio</b> .....	44
<b>2.1 Persona o personas, que deberán tener la condición de administrador, responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante</b> .....	45

<b>2.2 Auditor de cuentas de la Sociedad</b> .....	45
<b>2.3 Identificación completa de la sociedad (nombre legal y comercial, datos registrales, domicilio, forma jurídica del Emisor, código LEI, sitio web del Emisor) y objeto social</b> .....	47
<b>2.4 Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes</b> .....	49
2.4.1 Razón social y nombre comercial .....	49
2.4.2 Historia de la configuración del Grupo .....	50
2.4.2.1 Hitos históricos en la creación del Grupo .....	51
2.4.2.2 Hitos comerciales .....	62
2.4.2.3 Hitos relativos a la incorporación al BME Growth .....	64
2.4.3 Evolución del capital social de la Sociedad .....	65
<b>2.5 Razones por las que se ha decidido solicitar la incorporación a negociación en el segmento BME Growth</b> .....	70
<b>2.6 Descripción general del negocio del Emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera</b> .....	72
2.6.1 Breve descripción de la actividad del Emisor .....	72
2.6.2 Mercados en los que opera .....	74
2.6.2.1 El negocio de la consultoría .....	74
2.6.2.2 El negocio de la publicidad en medios .....	78
2.6.2.3 La tecnología en el negocio digital .....	85
2.6.2.4 La Inteligencia de datos en el negocio digital .....	88
2.6.2.5 La creatividad y contenido digital .....	90
2.6.2.6 Tendencias del sector en el que opera MioGroup .....	93
2.6.3 Desglose de la actividad por línea de negocio .....	96

2.6.3.1 Modelo de negocio y relación con el cliente .....	96
2.6.3.2 Líneas de negocio y descripción de los servicios ofrecidos.....	99
2.6.3.3 Tecnologías propiedad del Emisor y acuerdos de licencias con terceros .....	105
2.6.3.4 Casos de éxito .....	109
2.6.3.5 Reconocimientos y premios .....	113
2.6.3.6 Proceso de captación de clientes y conversión.....	114
2.6.4 Posicionamiento y competencia en el mercado.....	116
<b>2.7 Estrategia y ventajas competitivas del Emisor .....</b>	<b>120</b>
2.7.1 Estrategia del Emisor y su Grupo .....	120
2.7.2 Ventajas competitivas del Emisor .....	122
<b>2.8 Breve descripción del grupo de sociedades del Emisor. Si el Emisor depende de otras entidades del grupo, indicarlo con claridad junto con la explicación de dicha dependencia. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor .....</b>	<b>129</b>
<b>2.9 En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares .....</b>	<b>135</b>
<b>2.10 Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos...).....</b>	<b>136</b>
<b>2.11 Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del Emisor .....</b>	<b>140</b>
<b>2.12 Información financiera .....</b>	<b>141</b>
2.12.1 Información financiera correspondiente a los dos últimos ejercicios (o al período más corto de actividad del Emisor), con el informe de auditoría correspondiente a cada año. Las cuentas anuales deberán estar formuladas con sujeción a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), estándar contable nacional o US GAAP, según el caso, de acuerdo con la circular de requisitos y Procedimientos de Incorporación.....	141
2.12.2 En caso de que los informes de auditoría contengan opiniones con salvedades, desfavorables o denegadas, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello .....	164

2.12.3 Descripción de la política de dividendos .....	165
2.12.4 Información financiera proforma. En el caso de un cambio bruto significativo, descripción de cómo la operación podría haber afectado a los activos, pasivos y al resultado del Emisor .....	166
2.12.5 Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el Emisor .....	166
<b>2.13 Indicadores clave de resultados. En la medida en que no se hayan revelado en otra parte del Documento y cuando el Emisor haya publicado indicadores clave de resultados, de tipo financiero y/u operativo, o decida incluirlos en el Documento, deberá incluirse en este una descripción de los indicadores clave de resultados del Emisor por cada ejercicio del periodo cubierto por la información financiera histórica. Los indicadores clave de resultados deben calcularse sin información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde una base comparable. Cuando los indicadores clave de resultados hayan sido examinados por los auditores, deberá indicarse este hecho .....</b>	<b>166</b>
<b>2.14 Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento .....</b>	<b>171</b>
<b>2.15 Principales inversiones del Emisor en cada uno de los ejercicios cubiertos por la información financiera aportada (ver punto <a href="#">2.12</a> y <a href="#">2.14</a>), ejercicio en curso y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento. En el caso de que exista oferta de suscripción de acciones previa a la incorporación, descripción de la finalidad de la misma y destino de los fondos que vayan a obtenerse .....</b>	<b>174</b>
2.15.1 Principales inversores del Emisor en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2019 y 2020 y el ejercicio en curso .....	174
2.15.2 Principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento Informativo .....	175
<b>2.16 Información relativa a operaciones vinculadas .....</b>	<b>176</b>
2.16.1 Operaciones realizadas con los accionistas significativos .....	177
2.16.2 Operaciones realizadas con administradores y directivos .....	179
2.16.3 Operaciones realizadas entre personas, sociedades o entidades del grupo .....	180
<b>2.17 Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros .....</b>	<b>181</b>
2.17.1 Declaración de que se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica y que enumere los principales	

supuestos en los que el Emisor haya basado su previsión o estimación.....	181
2.17.2 Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de previsiones o estimaciones.....	181
2.17.3 Aprobación del consejo de administración de estas previsiones o estimaciones, con indicación detallada, en su caso, de los votos en contra.....	181
<b>2.18 Información relativa a los administradores y altos directivos del Emisor.....</b>	<b>182</b>
2.18.1 Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores), que habrá de ser un Consejo de Administración.....	182
2.18.2 Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos.....	187
2.18.3 Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Importe de la remuneración pagada. Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control.....	197
2.18.4 Con respecto a las personas que forman los órganos de administración, de gestión y alta dirección información de su participación accionarial y cualquier opción de compra de acciones con el Emisor a la fecha del Documento.....	198
2.18.5 Conflicto de intereses de los órganos de administración, de gestión y de la alta dirección.....	199
<b>2.19 Empleados. Número total, categorías y distribución geográfica.....</b>	<b>199</b>
<b>2.20 Número de accionistas y, en particular, detalle de los accionistas principales, entendiéndose por tales aquellos que tengan una participación, directa o indirectamente, igual o superior al 5% del capital social, incluyendo número de acciones y porcentaje sobre el capital.....</b>	<b>202</b>
<b>2.21 Declaración sobre el capital circulante.....</b>	<b>204</b>
<b>2.22 Declaración sobre la estructura organizativa de la compañía.....</b>	<b>204</b>
<b>2.23 Factores de riesgo.....</b>	<b>204</b>
2.23.1 Información fundamental sobre los principales riesgos específicos del Emisor o de su sector de actividad.....	205



2.23.2 Riesgos relacionados con la incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en el BME Growth.....	214
<b>3. Información relativa a las acciones</b> .....	217
<b>3.1 Número de acciones cuya incorporación se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones. Acuerdos sociales adoptados para la incorporación</b> .....	218
<b>3.2 Grado de difusión de los valores negociables. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la incorporación que se haya realizado y de su resultado</b> .....	219
3.2.1 Importe inicial de la oferta de suscripción.....	219
3.2.2 Destinatarios de la Oferta.....	220
<b>3.3 Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Incluyendo mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional</b> .....	223
<b>3.4 Pactos parasociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto</b> .....	225
<b>3.5 Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la incorporación a negociación en el segmento BME Growth</b> .....	225
<b>3.6 Las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas, pactos parasociales, requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity y cambios de control de la sociedad</b> .....	226
<b>3.7 Descripción del funcionamiento de la Junta General</b> .....	228
<b>3.8 Proveedor de liquidez con quien se haya firmado el correspondiente contrato de liquidez y breve descripción de su función</b> .....	237
<b>4. Otras informaciones de interés</b> .....	239
<b>4.1 Información sobre el Buen Gobierno Corporativo</b> .....	240
<b>4.2 Reglamento Interno de Conducta</b> .....	241

<b>4.3 Política de sostenibilidad de MioGroup</b> .....	241
<b>5. Asesor registrado y otros expertos o asesores</b> .....	244
<b>5.1 Información relativa al Asesor Registrado, incluyendo las posibles relaciones y vinculaciones con el Emisor</b> .....	245
<b>5.2 En caso de que el documento incluya alguna declaración o informe de tercero emitido en calidad de experto se deberá hacer constar, incluyendo el nombre, domicilio profesional, cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el Emisor</b> .....	246
<b>5.3 Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación</b> .....	246
<b>6. Tratamiento de datos de carácter personal</b> .....	247
<b>7. Anexos</b> .....	249
<b>Anexo I: Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes</b> .....	251
<b>Anexo II: Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes</b> .....	309
<b>Anexo III: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.</b> .....	361
<b>Anexo IV: Cuentas anuales individuales al 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L.</b> .....	406
<b>Anexo V: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Hashtag Media Group, S.L.U.</b> .....	446
<b>Anexo VI: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2019 de Hashtag Media Group, S.L.U.</b> .....	499
<b>Anexo VII: MioGroup - Informe sobre la Estructura Organizativa</b> .....	551



# RESUMEN

En cumplimiento de lo previsto en la Circular 1/2020 de BME Growth, **MioGroup** presenta este Documento Informativo, con el contenido ajustado al Anexo de la citada circular con relación a la incorporación de sus acciones en el segmento BME Growth de BME MTF Equity.

Se advierte expresamente que el presente resumen del Documento Informativo debe leerse como introducción al Documento Informativo; por tanto, toda decisión de invertir en los valores debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Documento Informativo en su conjunto, así como en la información pública de la Sociedad disponible en cada momento.

## 1.1 Responsabilidad sobre el Documento

D. Yago Arbeloa Coca, como Presidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado, en nombre y representación de la Sociedad, en virtud de delegación expresa por parte del Consejo de Administración celebrado el 9 de junio de 2021, asume la responsabilidad del contenido de este Documento Informativo, cuyo formato se ajusta al Anexo de la Circular 1/2020 de BME Growth.

D. Yago Arbeloa Coca, como responsable del presente Documento Informativo, declara que la información contenida en el mismo es, según su conocimiento tras haber obrado con diligencia razonable para garantizar que así es, conforme con la realidad y no incurre en ninguna omisión relevante que pudiera afectar a su contenido.



## 1.2 Información utilizada para la determinación del precio de referencia por acción

De conformidad con el punto 6 del apartado Segundo de la Circular 1/2020 de BME Growth, las entidades emisoras deben presentar una valoración realizada por un experto independiente de acuerdo con criterios internacionalmente aceptados, salvo que dentro de los seis meses previos a la solicitud de incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth, se haya realizado una colocación de acciones o una operación financiera que resulte relevante para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

A la fecha de incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad no procederá realizar valoración alguna dado que tal y como se describe en los apartados [1.8](#) y [3.2](#) del presente Documento Informativo, la Sociedad tiene previsto llevar a cabo una oferta de suscripción de acciones (la “Oferta de Suscripción” o la “Oferta”) dirigida por Andbank España, S.A.U. (en adelante, “Andbank”) entre inversores cualificados y no cualificados (los “Inversores”). Dicho número de acciones que se emitirán (aumento de capital social en importe nominal máximo de 6.700 euros), el precio definitivo de la mencionada Oferta y resto de condiciones serán fijados por el Consejo de Administración en ejecución de la delegación efectuada por la Junta General celebrada el 20 de mayo de 2021 una vez finalice el periodo de prospección de demanda.

Se prevé que el Consejo de Administración de la Sociedad tome como referencia para determinar un primer precio para el inicio de la contratación de las acciones en BME Growth el precio resultante de la suscripción de las acciones en la Oferta.

Los datos de la efectiva ejecución de la Oferta (e.g. número de acciones suscritas, precio de suscripción, etc.) y otros datos se especificarán en el suplemento al presente Documento Informativo que se publicará posteriormente por parte de la Sociedad a dichos efectos.



## 1.3 Principales factores de riesgo

El negocio, las actividades y los resultados de Media Investment Optimization, S.A. (en adelante, **MioGroup**) y sus sociedades dependientes están condicionados tanto por factores intrínsecos exclusivos del Grupo, tal y como se describe a lo largo de este Documento Informativo, como por determinados factores exógenos que son comunes a cualquier empresa de los sectores en los que opera.

Los potenciales inversores deben analizar atentamente, entre otros, los riesgos descritos en esta sección y en el [apartado 2.23](#) del presente Documento Informativo, junto con el resto de la información contenida en este Documento Informativo y la información pública del Grupo que esté disponible en cada momento que podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial del Grupo, antes de adoptar cualquier decisión de inversión sobre las acciones de **MioGroup**.

El Emisor considera que los factores de riesgo descritos a continuación en esta sección son una selección de factores de riesgos descritos en el [apartado 2.23](#) del presente Documento Informativo. Adicionalmente, el Emisor no garantiza la exhaustividad de los factores de riesgo descritos a continuación en esta sección; es posible que los riesgos descritos en este Documento Informativo no sean los únicos a los que el Emisor o el Grupo se enfrenten y que pudieran existir otros riesgos, que por su mayor obviedad para el público en general, no se han tratado en este Documento Informativo o son actualmente desconocidos o que en estos momentos no se consideren significativos, que por sí solos o junto con otros (identificados en este Documento Informativo o no) potencialmente pudieran causar un efecto material adverso en la actividad, negocio, situación financiera y resultados del Emisor o de las sociedades del Grupo.

En la mayoría de los casos, los factores de riesgo descritos representan riesgos, que pueden producirse o no. El Emisor no puede expresar una opinión acerca de la probabilidad de que dichos riesgos lleguen a materializarse.

En caso de materializarse alguno de estos riesgos u otros aquí no descritos, la actividad, negocio, situación financiera y resultados del Emisor y, como consecuencia de ello, el precio de las acciones de **MioGroup** o de las sociedades del Grupo pueden verse afectados de forma adversa, lo que podría conllevar una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

» **Riesgos de fuerza mayor como los derivados de la pandemia Covid-19**

Podrían ocurrir pandemias, epidemias, accidentes, catástrofes naturales, condiciones climatológicas adversas, circunstancias geológicas inesperadas, revoluciones, revueltas, conflictos armados, atentados terroristas, pérdidas de potencia eléctrica u otras

catástrofes que produjeran importantes daños materiales, interrupción de operaciones, daños personales o víctimas mortales y daños reputacionales y en los ingresos del Grupo.



El efecto en el mercado publicitario derivado del Covid-19 ha supuesto recortes en las inversiones de en torno al 35% y con ERTES o despidos casi generalizados (el 61% de las agencias aplicaron ERTES de acuerdo a datos de [www.marketinginsidereview.com](http://www.marketinginsidereview.com)).

Desde **MioGroup** y ante la situación de inestabilidad e incertidumbre generada por la pandemia, se diseñaron varias estrategias en función de cómo fuese afectando este proceso al negocio del Grupo. Estas estrategias tenían como objetivo blindar la plantilla del Grupo y los intereses de los clientes. Así, se diseñó un plan con varias líneas de actuación:

- » Planes de actuación en el ámbito financiero
  
- » Medidas de prevención y protección ante enfermedad en la plantilla de MioGroup y plan higiénico-sanitario preventivo ante el Covid



- » Medidas para preservar y potenciar la base instalada de clientes de MioGroup
- » Reestructurar el departamento comercial y diseñar oferta específica para la situación Covid con el fin de captar nuevas cuentas que pudiesen amortiguar la caída de la base instalada afectada
- » Aprovechar el confinamiento y la capacidad excedente para acometer tareas de mejoras estructurales en departamentos y procedimientos que mejorasen la competitividad del Grupo de cara a la salida de la pandemia

Así, en 2020 y lo que va de 2021 el Grupo ha sabido proteger su base instalada de clientes, generar negocio en nuevos clientes, fidelizar a sus trabajadores y reforzarse tecnológicamente.

A fecha de este Documento Informativo es difícil prever a largo plazo la dimensión de las consecuencias económicas adversas de esta crisis sanitaria y el alcance de sus efectos en el Grupo. Si se mantuviera la tendencia adversa del ciclo económico del mercado español y de los mercados en los que el Grupo tiene presencia, con desaceleración de la demanda y falta de liquidez del sistema bancario, la actividad, negocio, situación financiera y resultados del Emisor o de las sociedades del Grupo podrían verse afectados negativamente.

» **Riesgo de competencia**

La actividad de **MioGroup** se encuadra en un sector competitivo en el que operan otras compañías especializadas nacionales (como por ejemplo, Making Science, T2o Media, EqMedia, IKI Group o Bmind) e internacionales (como Havas Media Group, Dentsu Aegis Network, IPG Mediabrands, Accenture Interactive o Deloitte Digital). **MioGroup** cuenta con un posicionamiento competitivo apoyado en diferentes fortalezas (para mayor información sobre el posicionamiento competitivo y las fortalezas, ver apartados [2.6](#) y [2.7](#) del presente Documento Informativo). En caso de que los grupos y sociedades con los que **MioGroup** compite, o con los nuevos grupos y sociedades con los que pudiera competir en el futuro, pudieran suponer una amenaza para **MioGroup** y una reducción de sus oportunidades de negocio, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

» **Riesgos asociados a la concentración de proveedores**

En el sector de la tecnología aplicada al marketing existe una elevada concentración en las grandes empresas tecnológicas a nivel mundial (como Google y Facebook), que cuentan con elevadas cuotas de mercado de los ingresos globales de publicidad digital (para mayor detalle, ver [apartado 2.6](#) del presente Documento Informativo). El nivel de concentración existente (el Top 3 de proveedores supone el 38% y el Top 10 el 77% del

total de aprovisionamientos en 2020) podría conllevar el riesgo de que estos proveedores pudieran establecer cambios en sus políticas comerciales que pudieran afectar de un modo adverso a **MioGroup**, lo que podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

» **Riesgos relacionados con cambios tecnológicos**

El sector en el que opera el Grupo está estrechamente vinculado a una constante innovación. Las tecnologías aplicadas en los distintos sectores en que se encuadran las actividades que el Grupo desarrolla experimentan una evolución rápida y constante. Asimismo, en dichos sectores se utilizan técnicas cada vez más complejas y que se perfeccionan constantemente.

Para mantener e incrementar su competitividad y su negocio, el Grupo debe adaptarse a los avances tecnológicos y conocer las tecnologías y productos existentes en cada momento. Si el Grupo no reaccionase adecuadamente a los avances tecnológicos actuales y futuros en los diferentes sectores en los que actúa, ello podría tener un efecto negativo sobre su negocio y su situación financiera futura. Así, la aparición de nuevos productos o tecnologías podría conllevar que el Grupo se vea forzado a realizar inversiones no previstas para adaptar y modernizar sus instalaciones productivas, actualizar la formación de sus empleados y renovar su oferta de productos y servicios, lo que podría requerir sustanciales esfuerzos financieros.

» **Riesgo de concentración de ingresos proveniente de una línea de negocios**

El Grupo lleva a cabo su actividad en torno a un único segmento que se abre en diferentes líneas de negocio agrupadas en dos áreas de actividad principales: consultoría estratégica de marketing digital y consultoría de publicidad de medios de pago. A su vez, las áreas de actividad se desglosan en las siguientes líneas de negocio: estrategia y tecnología, inteligencia de datos, creatividad y contenido, consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología.

Una parte relevante de los ingresos provienen de su línea de negocio de comercialización de medios y tecnología. En concreto, en el año 2020, las ventas de esta línea de negocio supusieron en torno a 35,6 millones de euros (37,5 millones de euros en 2019), es decir, un 77,9% del total de cifra de negocios de 2020 (77,4% sobre el total de la cifra de negocios en 2019). No obstante, conviene indicar que esta línea de negocio supone una labor transaccional entre cliente y medios de compraventa de espacios publicitarios, así como la tecnología para la explotación de los mismos para los clientes. Así pues, la contribución

**El  
sector en el  
que opera el Grupo  
está estrechamente  
vinculado a una  
constante  
innovación.**

de esta línea de negocio en términos de margen bruto o de EBITDA es insignificante en comparación con el resto de líneas de negocio.

» **Riesgo de concentración de clientes**

Si bien **MioGroup** cuenta con una cartera de clientes amplia y en crecimiento, y con una elevada diversificación por sectores, existe cierta concentración en los principales clientes, suponiendo el Top 3 y Top 10 un 27% y un 48% respectivamente del total del margen bruto a 31 de diciembre de 2020. Ver [apartado 2.10](#) del presente Documento Informativo para un mayor detalle. En caso de pérdida de estos clientes, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

» **Riesgo relacionado con la capacidad para obtener financiación y ejecutar nuevas adquisiciones de empresas o alianzas corporativas**

**MioGroup** es el resultado de la integración de varias compañías al Grupo. **MioGroup** tiene intención de seguir creciendo, apoyándose, entre otras palancas, en nuevas alianzas estratégicas y adquisiciones. En caso de que la Compañía no pudiese ejecutar conforme a lo previsto dicha estrategia de adquisiciones de empresas y alianzas estratégicas, esto podría afectar negativamente al crecimiento futuro y a la valoración de la Sociedad.

Además, en el caso de que la Sociedad no consiga obtener la financiación necesaria para acometer nuevas adquisiciones de compañías, la Sociedad podría tener dificultades para lograr sus objetivos, lo que afectaría negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad. La Sociedad, teniendo en cuenta su historial crediticio, no prevé que estas circunstancias puedan producirse en los próximos años.

» **Influencia de accionistas mayoritarios**

El capital social a la fecha del presente Documento Informativo se encuentra dividido entre tres accionistas personas físicas, que indirecta y conjuntamente ostentan el 100% de la Sociedad (Yago Arbeloa Coca con un 81,15%, Álvaro Arbeloa Coca con un 12,30% y Raúl Arbeloa Coca con un 6,55% de participación indirecta). Tras la oferta de suscripción se modificarán las participaciones de los tres accionistas actuales, no obstante, estos accionistas seguirán teniendo una participación mayoritaria. El accionista titular de participaciones mayoritarias podría ejercer una influencia significativa a la hora de adoptar acuerdos en la Junta General de Accionistas de la Sociedad, y nombrar a la mayor parte de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad, adoptando medidas que podrían no coincidir con los mayores intereses de la Sociedad y del resto de sus accionistas.

» **Riesgo de estructura financiera**

A 31 de diciembre de 2020 los fondos propios del Grupo representaban menos de un 1% del total de activo. En la medida en que se invierta la tesorería o activos financieros a corto plazo disponibles y dichas inversiones no obtengan los retornos esperados, o que la actividad principal se debilite, podrían existir problemas a largo plazo para la consecución de financiación, como consecuencia del elevado apalancamiento. Las dificultades para conseguir financiación podrían afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

» **Riesgos derivados del endeudamiento**

A 31 de diciembre de 2020 la deuda financiera del Grupo ascendía a 7,0 millones de euros (3,6 millones de euros a 31 de diciembre de 2019 y 8,5 millones de euros a 31 de marzo de 2021). La posición de deuda financiera neta (deuda financiera menos caja o posiciones equivalentes) ascendía a 89 miles de euros a 31 de diciembre de 2020 (-330 miles de euros a 31 de diciembre de 2019 y 943 miles de euros a 31 de marzo de 2021).

Por otro lado, el Grupo a 31 de diciembre de 2020 tenía avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de las obligaciones contractuales por importe de 218 miles de euros (884 miles de euros a 31 de diciembre de 2019). Ver un mayor detalle en el [apartado 2.12](#) del presente Documento Informativo.

Adicionalmente a los avales anteriores, las siguientes sociedades actúan como garantes de las deudas con entidades de crédito del Grupo:

SOCIEDAD GARANTE	SOCIEDAD GARANTIZADA	IMPORTE DE LA GARANTÍA (MILES DE EUROS)
Voilà Media, S.L.U. y Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Media Investment Optimization, S.A.	4.200
Media Investment Optimization, S.A. y Voilà Media, S.L.U.	Hashtag Media Group, S.L.U.	700
Media Investment Optimization, S.A.	MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.	100

A la fecha del presente Documento Informativo, el Grupo no se encuentra ni se ha encontrado en una situación de incumplimiento de sus obligaciones bajo los contratos de financiación de los que es parte que pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos bajo los mismos. No obstante, podrían existir motivos tales como reducciones en los resultados, nuevas necesidades de inversión o adquisiciones de otros negocios o activos, así como unas mayores necesidades de financiación o efectivo,

que podrían incrementar el endeudamiento del Grupo o limitar la capacidad para atender el endeudamiento existente. Adicionalmente, existiría el riesgo de ejecución de los avales mencionados ante incumplimientos de las obligaciones contractuales.

La capacidad futura del Grupo para cumplir las obligaciones comprometidas bajo los contratos de financiación de los que es parte, atender el pago del principal e intereses de la deuda derivada de aquellos o poder refinanciarla en el caso de que fuera necesario, está condicionada por la obtención de resultados del negocio y por otros factores económicos y de los sectores en que opera el Grupo.

El incumplimiento de las obligaciones asumidas por el Grupo frente a las distintas entidades financieras concedentes de su financiación externa podría provocar el vencimiento anticipado de la obligaciones de pago bajo los correspondientes contratos de financiación y el que dichas entidades financieras exigieran anticipadamente el pago del principal de la deuda y sus intereses y, en su caso, ejecutaran las garantías que pudieran haber sido otorgadas a su favor, lo que podría afectar negativamente a las actividades, la situación financiera y los resultados del Grupo.

Además de lo anterior, la dificultad o imposibilidad del Grupo para obtener nueva financiación o su obtención en condiciones más desfavorables o a un coste más elevado podría afectar también negativamente a las actividades, situación financiera y resultados del Grupo.

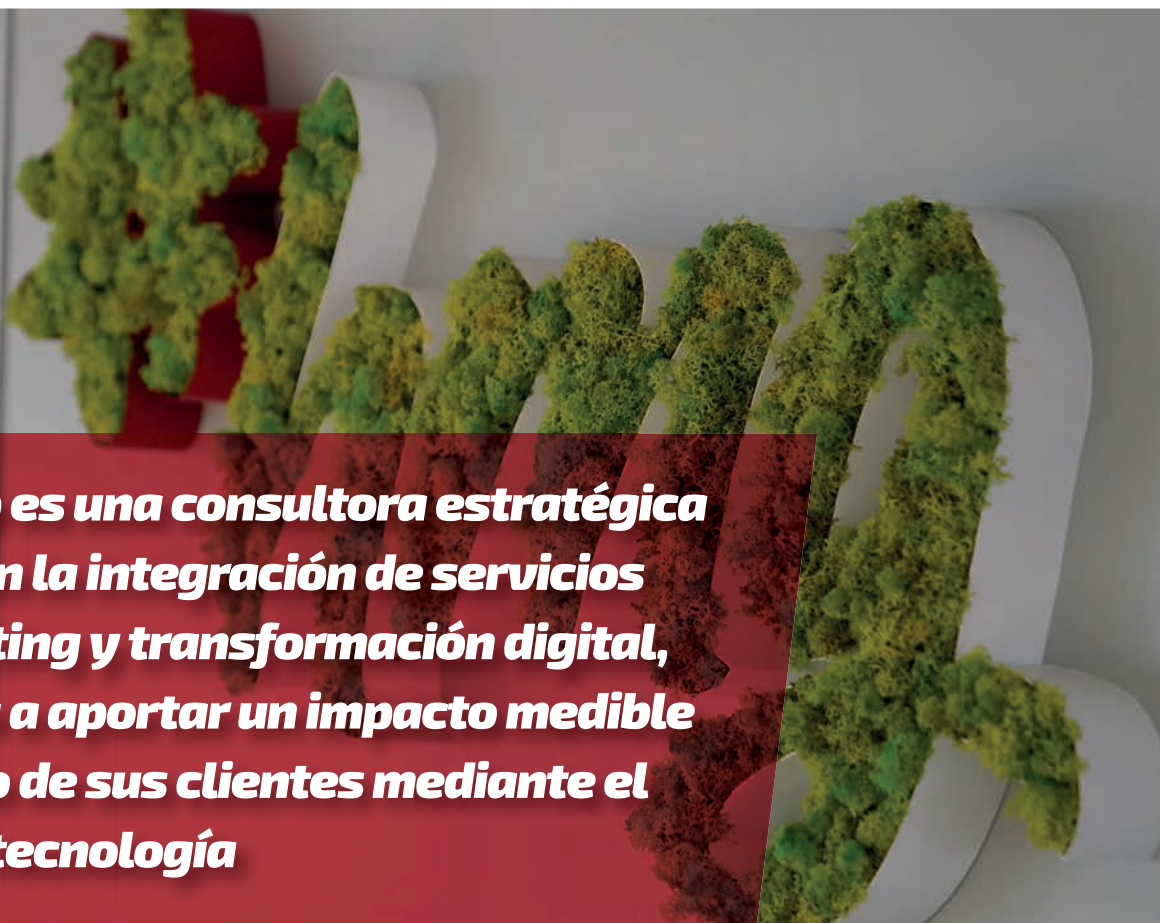
## **1.4 Breve descripción de la compañía, del negocio del emisor y de su estrategia**

### **1.4.1 Breve descripción del Grupo**

**MioGroup** es un grupo independiente español, y tradicionalmente de capital familiar (ver estructura accionarial en el [apartado 2.20](#) del presente Documento Informativo) posicionado como una consultora estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, orientada a aportar un impacto medible al negocio de sus clientes mediante el uso de la tecnología. El Grupo ha logrado convertirse en uno de los referentes en el sector del marketing y cuenta con más de 165 empleados, a fecha del presente Documento Informativo, facturando más de 45 millones de euros en el año 2020. El objetivo de **MioGroup** es ganar tamaño y consolidar el mercado nacional mediante el crecimiento inorgánico, buscando compañías de nicho que aporten servicios de marketing diferenciales para construir un líder nacional en el sector.

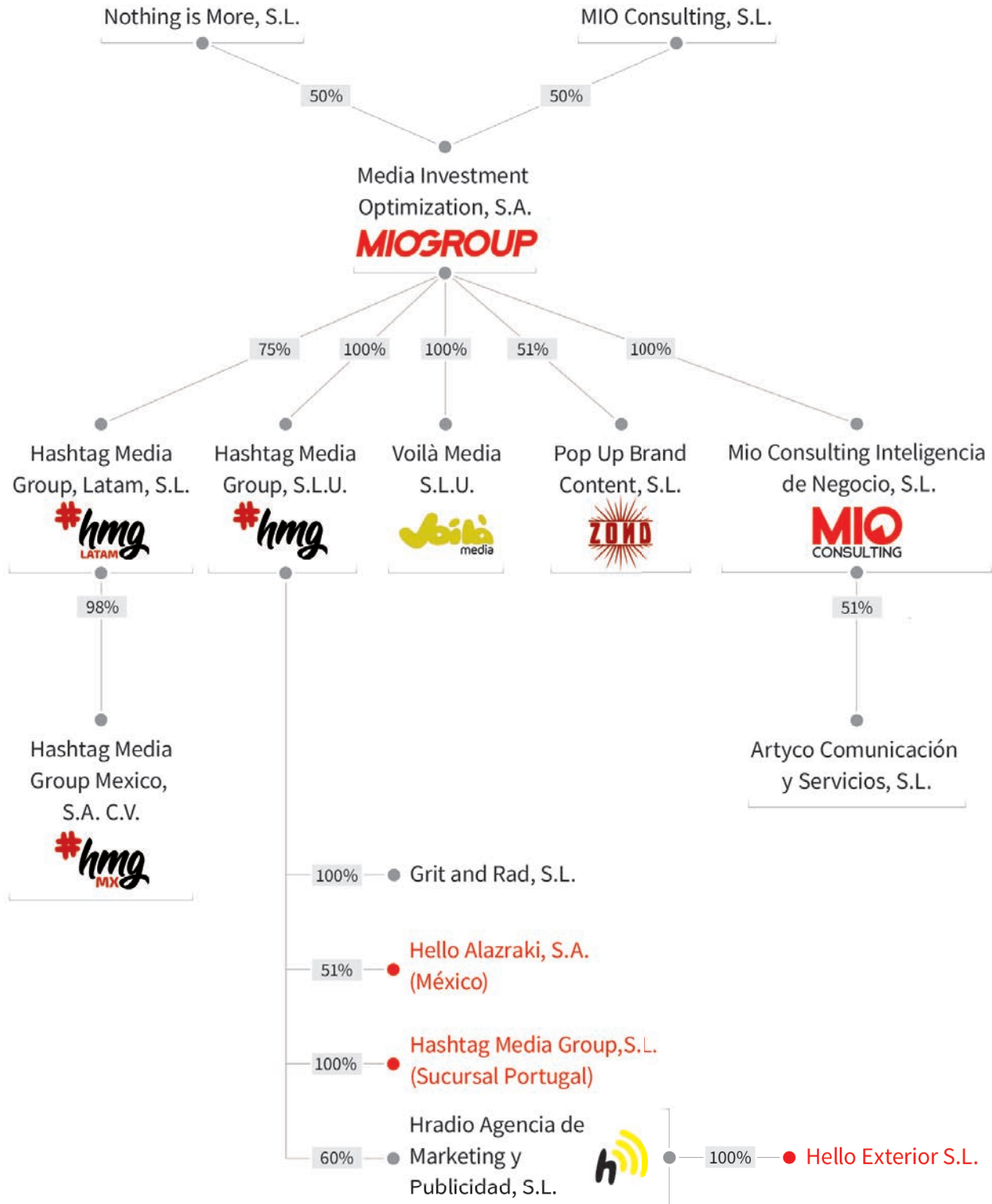
El Grupo **MioGroup** nace en 2012 con la adquisición de Hello Media, S.L. para cubrir una necesidad del mercado publicitario y de la relación de las marcas con su cliente fruto de un mercado totalmente alterado por la irrupción de la tecnología y la desintermediación de las marcas con sus consumidores finales. Desde el principio el Grupo ha dado pasos programados para conformar una oferta integral, de manera que los clientes se beneficien de las sinergias entre los distintos canales y no tengan que contratar varias compañías especialistas diferentes y la complejidad que ello incorpora a sus procesos de marketing y ventas.

Así pues, **MioGroup** nació con vocación de ser un integrador de servicios de marketing y publicidad y en la actualidad es la única empresa que no pertenece a una multinacional en España que ha sabido integrar de forma efectiva diez operaciones (ocho agencias y dos activos tecnológicos), especialistas en distintos ámbitos del marketing digital y la publicidad: creatividad, compra de medios, analítica de datos, social media, desarrollo web, marketing automatizado y tecnología. El objetivo ha sido siempre orientar su servicio a la consecución de objetivos de negocio globales del cliente (ventas, *lifetime value* -valor de vida del cliente-, adquisición de usuarios) con independencia de las disciplinas utilizadas, ya sean convencionales o digitales, al estar todas ellas integradas y medidas en su porfolio de servicios a través del uso de tecnología.



***MioGroup es una consultora estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, orientada a aportar un impacto medible al negocio de sus clientes mediante el uso de la tecnología***

El Grupo está conformado a la fecha de elaboración del presente Documento Informativo por las siguientes compañías:



\*Sin Actividad

Los apartados [2.4](#) y [2.8](#) contienen un mayor detalle de las sociedades que componen el Grupo **MioGroup**.

A continuación, se detallan en la siguiente ilustración los hitos más relevantes que relatan la historia del Grupo:



**El Grupo ha logrado convertirse en uno de los referentes en el sector del marketing y cuenta con más de 165 empleados, facturando más de 45 millones de euros en el año 2020**



El modelo de negocio de **MioGroup** parte de una visión del marketing y del negocio del cliente como un proceso integrado e interrelacionado con una obligada inclusión de la tecnología y la explotación del dato, como la palanca para crear sinergias derivadas de la gestión de las distintas disciplinas que opera la Compañía en toda la cadena de valor. La Compañía tiene una aproximación comercial de enfoque consultivo que se basa en tres pilares: recopilar el mayor volumen de información relevante, comprender el negocio de los clientes y cómo transformarlo digitalmente, y mantener un enfoque centrado en datos mediante el empleo de la tecnología.

**MioGroup** centra su actividad en transformar digital y tecnológicamente el modelo y los procesos de marketing de sus clientes, así como en explotar las sinergias que se producen entre dos mercados complementarios: el mercado de la consultoría estratégica de marketing digital y el mercado de la consultoría de la publicidad en medios de pago. Estas sinergias se producen:

- » por un lado, mediante la sincronización y optimización de campañas de medios de pago convencionales y digitales gracias a la tecnología propietaria y al saber-hacer, así como la migración de presupuestos desde los medios convencionales a las plataformas digitales;
- » por otro lado, mediante la mejora en el retorno de la inversión producto de la coordinación del marketing y las ventas, a través del análisis de datos de negocio y la tecnología, bajo una visión estratégica y consultiva.

**El modelo de negocio consiste en explotar las sinergias que se producen entre la estrategia de marketing digital y la publicidad en medios**

### **1.4.2 Breve descripción del negocio del emisor**

El Grupo lleva a cabo su actividad en torno a un único segmento que se abre en diferentes líneas de negocio agrupadas en dos áreas de actividad principales: consultoría estratégica de marketing digital y consultoría de publicidad de medios de pago.

El Grupo diferencia las siguientes áreas de actividad y líneas de negocio:

» **Consultoría estratégica de marketing digital:**

En esta área de actividad, **MioGroup** distingue 3 líneas de negocio:

- › **Estrategia y tecnología** (consultoría, investigación de mercados y tecnologías).

En esta línea de negocio, se ofrecen servicios consultivos tales como análisis de mercado y competencia, auditoría de medios para mejora de las negociaciones con proveedores, modelos de atribución y propensión de ventas. El importe neto de la cifra de negocios para esta actividad fue de 3,7 millones de euros en 2020 (3,8 millones de euros en 2019).

- › **Inteligencia de datos** (analítica *web*, *big data* y automatización de marketing – *marketing automation*): En esta línea de negocio, se agrupan servicios tales como analítica *web*, *big data* y automatización de marketing (*marketing automation*). Este equipo implementa tecnologías de medición y las opera, realiza análisis de datos y recomendaciones para mejorar la conversión digital de las campañas de publicidad. Asimismo, diseña y opera estrategias de *Lead to Revenue Management* (gestión de la consecución de ingresos) con herramientas digitales de automatización de marketing. El importe neto de la cifra de negocios para esta actividad fue de 0,7 millones de euros en 2020 (0,8 millones de euros en 2019).
- › **Creatividad y contenido** (posicionamiento orgánico - SEO, redes sociales, concepción y producción creativa y desarrollo web): En esta línea de negocio, se agrupan servicios tales como estrategia creativa, estrategia y producción de contenidos, posicionamiento orgánico (SEO), desarrollo web, estrategia de comunicación digital y campañas de dinamización en redes sociales con *influencers*. El importe neto de la cifra de negocios para esta actividad fue de 1,8 millones de euros en 2020 (2,3 millones de euros en 2019).

Esta área de actividad presta servicio a más de 25 clientes de la Compañía, algunos de los principales son: Palladium Hotel Group, Turner/Cartoon Network, Metrovacesa, Godaddy, Vega Sicilia, Singular Bank, Repsol, Navantia, Pepephone, Cosentino, La Gran Familia Mediterránea by Dani García, entre otros.

» **Consultoría de publicidad en medios de pago.**

**MioGroup** distingue 2 líneas de negocio:

- › **Consultoría de medios de pago:** **MioGroup** ofrece servicios de consultoría en las campañas de medios de pago de sus clientes con el objetivo de maximizar la consecución de objetivos marcados por el cliente, ya sean ventas u otros. Los servicios de consultoría incluyen la planificación y operación en todos los canales posibles, ya sean medios digitales (redes sociales, buscadores, display, programática, video, agregadores), como convencionales (TV, radio, prensa, revistas, exterior, cine). El importe neto de la cifra de negocios para esta actividad fue de 4,0 millones de euros en 2020 (4,1 millones de euros en 2019).

**Los  
mercados de  
la consultoría y  
de la publicidad  
digital están  
al alza**

- › **Comercialización de medios y tecnología:** **MioGroup**, como parte inherente a la consultoría de medios de pago, realiza la labor transaccional entre cliente y medios de pago de compraventa de espacios publicitarios, así como la tecnología para la explotación de los mismos para los clientes. Los proveedores principales de la Compañía son Google, Facebook, Amazon, Twitter, Unidad Editorial, Prisa Digital, Mediamath y Adform, así como Atresmedia, Publiespaña, Telefónica Audiovisual, Mediapro, Grupo Prisa, Grupo Cope, Grupo Vocento, Pulsa Media y Grupo Godó. El importe neto de la cifra de negocios para esta actividad fue de 35,6 millones de euros en 2020 (37,5 millones de euros en 2019).

Esta área de actividad presta servicio a más de 30 clientes de la Compañía, algunos de los principales son: Grupo Más móvil, LaRedoute.es, Liberbank, Mapfre Salud Digital, Pibank, Securitas Direct, Metrovacesa, UDIMA - Universidad a Distancia de Madrid, William Hill, Arriaga Asociados, FNAC España, Creditea y Clarins, entre otros.

### **1.4.3 Estrategia y ventajas competitivas**

**MioGroup** es un grupo independiente español con un posicionamiento integrador y transformador de negocio, tanto digital como convencional, orientado a aportar valor añadido e impacto medible en los clientes, mediante el uso de la tecnología y una aproximación consultiva del negocio.

**MioGroup** aspira a convertirse en un *partner* estratégico clave para la consecución de los objetivos de negocio de sus clientes. La misión de **MioGroup** es absorber la complejidad de todo el ecosistema de marketing que involucra la gestión de diversos proveedores, plataformas y tecnologías, para entregar al cliente un servicio ágil, integrado y transparente que redunde en la simplicidad de la gestión, mediante cuadros de mando digitales de seguimiento de indicadores clave de desempeño alineados con sus objetivos corporativos. Así mismo, ser la referencia y el facilitador de los procesos de transformación digital de las operaciones de marketing y ventas de sus clientes logrando una mejora notable en la rentabilidad de sus inversiones en marketing.

El Grupo ha identificado los pilares básicos del Plan Estratégico de crecimiento que lideran su desarrollo en los próximos años:

**El objetivo de MioGroup es consolidar el mercado nacional incorporando compañías que aporten servicios de marketing diferenciales para construir un líder nacional en el sector**



**Pilares de Plan Estratégico del MioGroup:**

- » Mejorar la propuesta de valor hacia el cliente
- » Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional
- » Incrementar presencia a nivel nacional y expansión a nivel geográfico
- » Nuevas líneas de negocio
- » Nuevas tecnologías:


- » **Mejorar la propuesta de valor:** MioGroup aspira a reforzar sus ventajas competitivas en el mercado (ver [apartado 2.7.2](#) del presente Documento Informativo), mediante el desarrollo de servicios de alto valor añadido para sus clientes.
- » **Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional** mediante el crecimiento inorgánico, buscando compañías de nicho que aporten servicios de marketing diferenciales.
- » **Incrementar presencia a nivel nacional y expansión a nivel geográfico:** El Grupo pretende incrementar su presencia nacional, con el objetivo de convertirse en un referente clave en el mercado español.
- » **Nuevas líneas de negocio:** MioGroup tiene vocación de integrador de servicios de marketing y publicidad.
- » **Nuevas tecnologías:** Para MioGroup es clave contar con tecnologías que le permitan estar en primera línea de valor en el mercado.

El posicionamiento de **MioGroup** se basa, entre otros, en las siguientes ventajas competitivas:

- » **Capacidad de adelantarse a los cambios que provoca la digitalización: MioGroup** cuenta con una elevada capacidad para adelantarse y adaptarse a los cambios que la digitalización está requiriendo. Esta capacidad de anticipación y adaptación posiciona a **MioGroup** con una ventaja sustancial con respecto a cualquier otra empresa que tuviese que atacar el mercado desde cero. **MioGroup** nació digital y con una fuerte vocación de integrar los servicios y tecnologías necesarias de marketing y ventas bajo un único Grupo.
  
- » **Talento y capital humano procedente del mundo de la tecnología y de la consultoría: MioGroup** parte de un equipo directivo procedente del mundo de la tecnología y consultoría que conjugó ambos perfiles (tecnólogo-consultor) desde sus inicios. Además, el Grupo optó, a principios de 2020, por la creación de una compañía dentro del Grupo, con denominación MIO Consulting Inteligencia de Negocio (anteriormente Dígitos Inteligencia de Negocio), para cubrir el hueco existente entre las consultoras y las agencias de publicidad. A fecha 31 de marzo de 2021, **MioGroup** cuenta con una plantilla de más de 165 profesionales con una edad media de 37,5 años y que acumulan más de un centenar de certificaciones de los principales fabricantes del sector (Google, Facebook, Salesforce, Adobe, Microsoft, Adform, Amazon, Hubspot).
  
- » **Crecimiento histórico y futuro a través de su capacidad integradora de servicios de manera orgánica e inorgánica: MioGroup** ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años hasta convertirse en un Grupo que en 2020 facturó más de 45 millones de euros. El crecimiento ha venido de la mano tanto de una estrategia de crecimiento orgánico como inorgánico, adquiriendo compañías con servicios o tecnologías diferenciales para incorporar y expandir su cartera de servicios. **MioGroup** nació con vocación de ser un integrador de servicios de marketing digital: en la actualidad es la única empresa independiente en España que ha sabido integrar de forma efectiva hasta ocho agencias digitales especialistas (más la compra de dos activos tecnológicos a otras compañías) y poder por tanto orientar su servicio a la consecución de objetivos de negocio globales del cliente con independencia de las disciplinas utilizadas, ya sean convencionales o digitales, al estar todas integradas y medidas, gracias al uso de tecnología, en su portfolio de servicios.
  
- » **Metodología y procesos:** El haber realizado con éxito hasta diez operaciones de compra de compañías o de activos tecnológicos y haberlas integrado bajo un mismo modelo organizativo le confiere a **MioGroup** la ventaja de poder seguir incorporando nuevas organizaciones y servicios bajo un mismo paraguas de operaciones globales. Como consultora estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, **MioGroup** apuesta por la especialización y la transversalidad. Para ello, cuenta con dos equipos diferenciados de estrategia y de gestión de proyectos que actúan cara al cliente, y que son los encargados de trasladar todas las solicitudes a los equipos de especialistas integrados en los distintos departamentos de operaciones.

- » **Inversión en tecnologías y capacidad de I+D del Grupo: MioGroup** compete en un entorno cambiante y dinámico, siendo la innovación de la cartera de servicios y la tecnología clave para un buen posicionamiento en el sector. El Grupo, conocedor de la importancia de estar a la última en este ámbito, cuenta con un departamento propio de I+D que trabaja en el desarrollo de tecnologías y herramientas para la eficiencia en la gestión publicitaria.
- » **Aproximación al negocio del cliente y modelos retributivos de éxito: MioGroup** propone a sus clientes modelos de retribución flexibles alineados con los objetivos de negocio de los clientes, que llegan a comprometer en algunos casos hasta el 100% de las retribuciones. La forma más frecuente de retribución es un modelo mixto (2 de cada 3 clientes tienen un acuerdo con este modelo retributivo basado en objetivos) que incluye unos honorarios acordes al volumen de inversión en medios gestionada, un honorario de éxito cualitativo y/o cuantitativo y una importante partida de servicios de valor añadido.
- » **Relación recurrente con clientes: MioGroup** cuenta en la actualidad con una base de clientes compuesta por 40 marcas líderes, entre ellos, bancos, inmobiliarias, *retail*, telecomunicaciones, media y negocios *online*. Más del 50% de la base de clientes mantiene una permanencia media superior a 3 años. El 56% de los clientes tiene más de 3 servicios distintos contratados.

**La  
Misión de  
MioGroup es  
entregar al cliente  
un servicio ágil,  
integrado y  
transparente**



**MioGroup** cuenta con las siguientes **ventajas competitivas:**

- » Capacidad de adelantarse a los cambios que provoca la digitalización
- » Talento y capital humano procedente del mundo de la tecnología y de la consultoría
- » Capacidad integradora de servicios de manera orgánica e inorgánica
- » Metodología y procesos
- » Capacidad de inversión en I+D y tecnología
- » Aproximación al negocio del cliente y modelos retributivos de éxito

## 1.5 Información financiera, tendencias significativas y, en su caso, previsiones o estimaciones. Recogerá las cifras claves que resuman la situación financiera del emisor

### 1.5.1 Información financiera

Media Investment Optimization, S.A. es cabecera de un grupo de sociedades, que se dedican a diferentes actividades dentro del sector del marketing y la publicidad.

Las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio 2020 fueron formuladas por el Administrador único del Grupo con fecha 5 de mayo de 2021 y aprobadas por la Junta General en fecha 20 de mayo de 2021. Tal y como se indica en el [apartado 2.2](#) del Documento Informativo, PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (en adelante "PwC") ha auditado las cuentas anuales consolidadas de Media Investment Optimization, S.L y sociedades dependientes a 31 de diciembre de 2020 con informe de auditoría emitido en fecha 7 de mayo de 2021.

Las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio 2019 fueron formuladas por el Administrador único del Grupo con fecha 17 de abril de 2020 y aprobadas por la Junta General en fecha 13 de julio de 2020. PwC auditó las cuentas anuales consolidadas de Media Investment Optimization, S.L y sociedades dependientes a 31 de diciembre de 2019 con informe de auditoría emitido en fecha 7 de mayo de 2020.

Por su parte, las cuentas anuales individuales del año 2020 de Media Investment Optimization, S.L. fueron formuladas por el Administrador único con fecha 5 de mayo de 2021 y aprobadas por la Junta General en fecha 20 de mayo de 2021. Las cuentas anuales se encuentran auditadas por PwC, con fecha de emisión del informe de auditoría el 7 de mayo de 2021. En lo que respecta a las cuentas anuales individuales del año 2019 de Media Investment Optimization, S.L., éstas fueron formuladas por el Administrador único con fecha 17 de abril de 2020 y aprobadas por la Junta General en fecha 13 de julio de 2020. Dichas cuentas se encuentran auditadas por PwC con fecha de emisión del informe de auditoría el 7 de mayo de 2020.

Por último, se han incluido, por su relevancia en el Grupo (por aportación de ventas al conjunto del Grupo, portafolio de servicios, base de clientes y representatividad en el mercado), las cuentas anuales individuales del año 2020 de Hashtag Media Group, S.L.U, que fueron formuladas por el Administrador único con fecha 21 de mayo de 2021 y figuran pendientes de aprobación por parte de la Junta General a la fecha del presente Documento Informativo. Las cuentas anuales se encuentran auditadas por PwC, con fecha de emisión del informe de auditoría el 24 de mayo de 2021. En lo que respecta a las cuentas

anuales de dicha sociedad para el año 2019, éstas fueron formuladas por el Administrador único con fecha 17 de abril de 2020 y aprobadas por la Junta General en fecha 13 de julio de 2020. Dichas cuentas se encuentran auditadas por PwC con fecha de emisión del informe de auditoría el 7 de mayo de 2020.

La siguiente información financiera está extraída de las cuentas anuales consolidadas de los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2020 y 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L., que han sido auditadas por PwC:





**BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO**

<b>BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO (MILES DE EUROS)</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3.684</b>	<b>2.874</b>
Inmovilizado intangible	1.095	1.159
Inmovilizado material	592	544
Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo	1.646	710
Inversiones financieras a largo plazo	72	191
Activos por impuesto diferido	279	270
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>12.111</b>	<b>16.897</b>
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	7.543	9.491
Inversiones en empresas del Grupo asociadas a corto plazo	1	-
Inversiones financieras a corto plazo	473	2.181
Periodificaciones a corto plazo	180	47
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.913	5.178
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>15.795</b>	<b>19.770</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.341</b>	<b>173</b>
Fondos propios	1.068	59
Ajustes por cambios de valor	-	(5)
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	61	34
Socios externos	212	85
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.515</b>	<b>4.201</b>
Deudas a largo plazo	1.483	4.176
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	32	25
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>12.939</b>	<b>15.396</b>
Provisiones a corto plazo	46	7
Deudas a corto plazo	2.111	2.806
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.862	8.029
Periodificaciones a corto plazo	3.921	4.554
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>15.795</b>	<b>19.770</b>

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

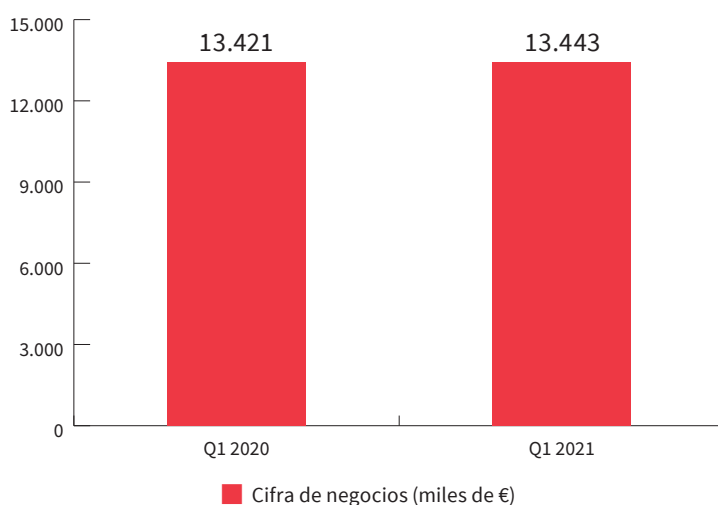
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.03.2020	"VAR % 19-20"
Importe neto de la cifra de negocios	48.453	45.727	-5.6%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	147	183	25.0%
Aprovisionamientos	(38.043)	(36.049)	-5.2%
Otros ingresos de explotación	72	58	-19.6%
Gastos de personal	(5.535)	(6.150)	11.1%
Otros gastos de explotación	(3.247)	(2.544)	-21.6%
Amortización de inmovilizado	(183)	(204)	11.7%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-	(4)	
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>1.664</b>	<b>1.017</b>	<b>-38.8%</b>
Ingresos financieros	106	101	-4.2%
Gastos financieros	(100)	(134)	33.1%
Diferencias de cambio	(2)	(20)	833.4%
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>3</b>	<b>(53)</b>	<b>-1.797%</b>
Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	-	-	
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1.667</b>	<b>965</b>	<b>-42.1%</b>
Impuesto sobre beneficios	(238)	(271)	13.8%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>1.429</b>	<b>694</b>	<b>-51.4%</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto de impuestos)	-	-	
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>1.429</b>	<b>694</b>	<b>-51.4%</b>
Resultado atribuido a la Sociedad dominante	1.289	627	-51.4%
Resultado atribuido a Socios externos	140	67	-52.1%

En los apartados [2.12](#) y [2.13](#) del presente Documento Informativo se analiza en detalle la evolución de las diferentes partidas y epígrafes del Balance Consolidado y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada, así como los principales indicadores clave de resultados de la Compañía.

## 1.5.2 Tendencias significativas

A continuación, se detallan las magnitudes consolidadas más significativas dentro del Grupo correspondientes al periodo de tres meses terminado el 31 de marzo de 2021 de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes. Adicionalmente, se incluye cifras comparativas correspondientes al periodo de tres meses terminado el 31 de marzo de 2020 en lo que hace referencia a las magnitudes más relevantes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de **MioGroup**.

### COMPARATIVA CIFRA DE NEGOCIOS Q1 2021 VS Q1 2020

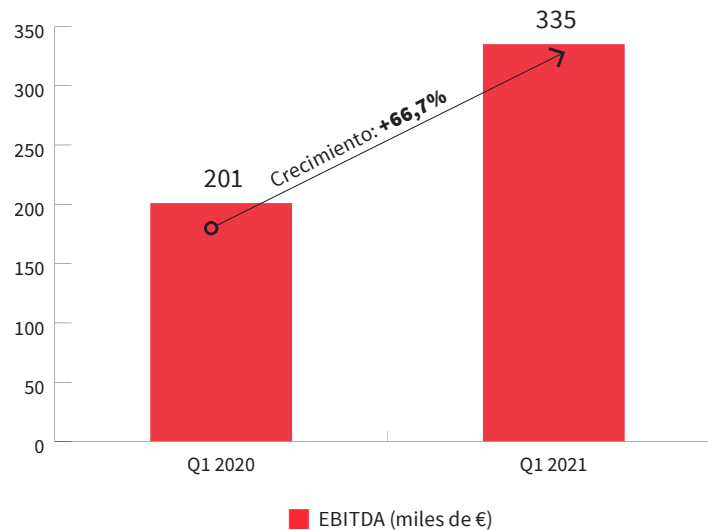


El Grupo registró un importe neto de la Cifra de Negocios consolidado de 13.443 miles de euros a 31 de marzo de 2021, cuantía similar (si bien +0,2%) a lo alcanzado durante el mismo periodo de tres meses en el ejercicio 2020 (13.421 miles de euros).

### COMPARATIVA EBITDA Q1 2021 VS Q1 2020

EBITDA (MILES DE EUROS)	Q1 2020	Q1 2021
Importe neto cifra de negocios	13.421	13.443
Trabajos realizados por la empresa para su activo	-	60
Aprovisionamientos	(10.832)	(11.055)
Otros ingresos de explotación	2	19
Gastos de personal	(1.621)	(1.471)
Otros gastos de explotación	(769)	(663)
<b>EBITDA</b>	<b>201</b>	<b>335</b>

A nivel de EBITDA (“*Earnings before interests, depreciation and amortization*” o resultado de explotación previo a intereses, depreciación y amortización), el Grupo obtuvo 335 miles de euros a 31 de marzo de 2021, que supone un margen EBITDA/ventas del 2,5% (1,5% respecto al primer trimestre de 2020).



En el [apartado 2.14](#) del presente Documento Informativo se analiza en detalle la evolución de las tendencias significativas.

### 1.5.3 Previsiones y estimaciones de la Sociedad

La Circular 1/2020 de BME Growth señala que las sociedades que en el momento de incorporar a negociación sus acciones no cuenten con 24 meses de actividad consecutivos auditados deberán presentar unas previsiones o estimaciones relativas al ejercicio en curso y al siguiente en las que, al menos, se contenga la información numérica, en un formato comparable al de la información periódica, sobre ingresos o ventas, costes, gastos generales, gastos financieros, amortizaciones y beneficio antes de impuestos. Dado que el Grupo se encuentra auditado por 24 meses consecutivos (ejercicios 2019 y 2020), considera que no es necesario aportar previsiones o estimaciones de futuro.

**MioGroup  
integra todas las  
actividades de la  
cadena de valor  
del marketing y las  
ventas digitales**

## 1.6 Administradores y altos directivos del emisor

A la fecha del presente Documento Informativo, los miembros del Consejo de Administración de **MioGroup**, designados por un periodo de 6 años, son los siguientes:

CONSEJERO	CARGO	CARÁCTER	FECHA NOMBRAMIENTO
Yago Arbeloa Coca	Presidente del Consejo y Consejero delegado solidario	Ejecutivo Dominical	20/5/21
Francisco Jiménez-Alfaro Larrazábal	Consejero delegado solidario	Ejecutivo Dominical	20/5/21
Rodrigo Jiménez-Alfaro Larrazábal	Vocal	Dominical no ejecutivo	20/5/21
Ignacio Calderón Prats	Vocal	Consejero Independiente	20/5/21
Miriam González-Amézqueta López	Vocal	Consejero Independiente	9/6/21

Por otro lado, Dña Dolores Sesma López actúa de secretario no consejero y D. Sergio Héctor Blasco Fillol de vicesecretario no consejero.

En el [apartado 2.18](#) del presente Documento Informativo, se incluye una descripción detallada de sus trayectorias profesionales y el perfil de cada uno de ellos.

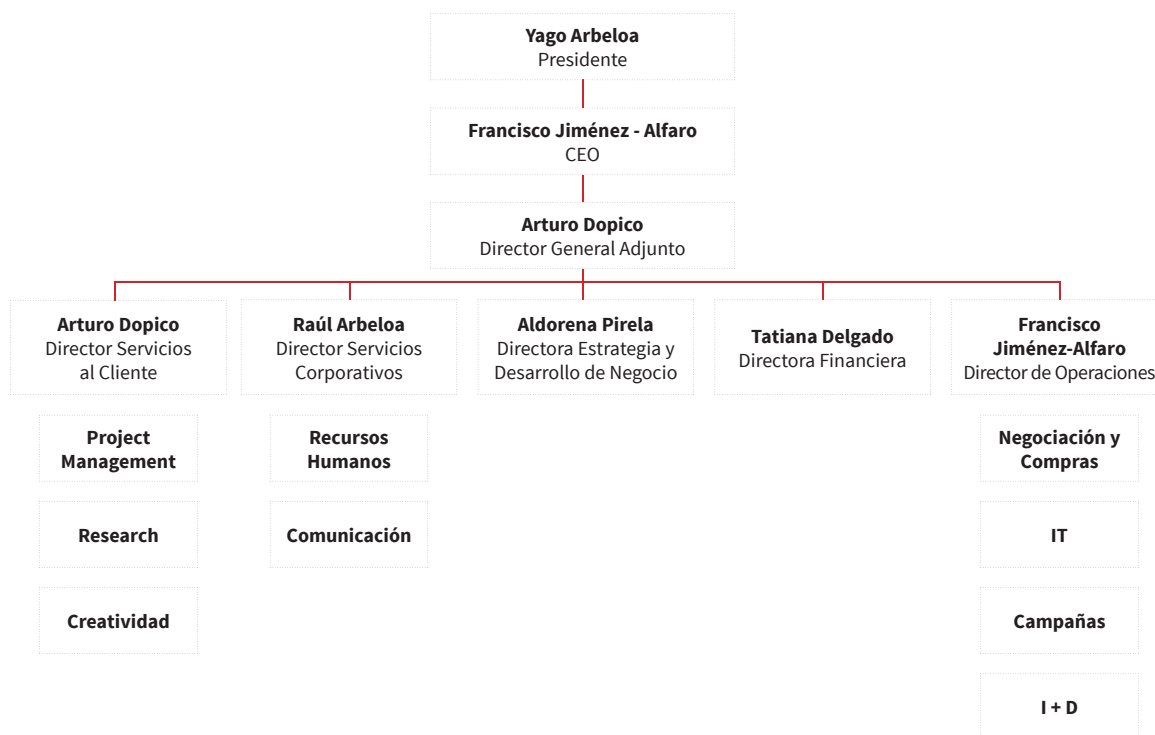
Por su parte, los miembros del equipo directivo de **MioGroup** son los siguientes:

EQUIPO DIRECTIVO	CARGO
Yago Arbeloa Coca	Presidente MioGroup
Francisco Jiménez-Alfaro Larrazábal	CEO MioGroup
Raúl Arbeloa Coca	Director Servicios Corporativos MioGroup
Arturo Dopico	Director adjunto de MioGroup
Tatiana Delgado	Directora Financiera de MioGroup
Manolo Durán	Director de negociación y compra de MioGroup
Aldorena Pirela	Directora comercial de HMG
Álvaro Cabrera	Director general de MIO Consulting Inteligencia de Negocio
David Segura	Director de Consultoría de MIO Consulting Inteligencia de Negocio

EQUIPO DIRECTIVO	CARGO
Juan De Guindos	Director General de Voilà Media
Juan Cañete	Socio fundador de Hradio
Daniel Serrano	Socio fundador de Hradio
Javier Regueira	Director General de Pop Up Brand Content, S.L.
Oscar Domínguez	Managing Director y socio-fundador de Artyco
Ignacio Escolano	Managing Director y socio-fundador de Artyco

Con respecto a la estructura organizativa del Grupo, se basa en áreas funcionales, que dan soporte a todas las sociedades de **MioGroup**, así mismo, cada una de estas sociedades tienen sus órganos de dirección que actúan en plena coordinación con cada una de las áreas funcionales del Grupo.

La estructura organizativa del Grupo a la fecha del presente Documento Informativo es la siguiente:



En el apartado [2.18](#) del presente Documento Informativo, se incluye una descripción detallada de sus trayectorias profesionales y el perfil de cada uno de los directivos.

## 1.7 Composición accionarial

A la fecha del presente Documento Informativo, el Grupo cuenta con 2 accionistas personas jurídicas y 3 accionistas indirectos personas físicas. La composición accionarial es la siguiente:

ACCIONISTA	% PARTICIPACIÓN DIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES DIRECTAS EN SOCIEDAD	% PARTICIPACIÓN INDIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES INDIRECTAS EN SOCIEDAD*
<b>MIO Consulting</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			49,825%	2.989.500
Raúl Arbeloa Coca			0,025%	1.500
Alvaro Arbeloa Coca			0,150%	9.000
<b>Nothing is More</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			31,325%	1.879.500
Raúl Arbeloa Coca			6,525%	391.500
Alvaro Arbeloa Coca			12,150%	729.000
<b>TOTAL</b>		<b>6.000.000</b>		<b>6.000.000</b>

(\*) Nota: el nº de acciones indirectas atribuidas en la Sociedad es meramente informativo e ilustrativo y se ha calculado redondeando por una regla de tres consiente en la participación indirecta y el número de acciones de la Sociedad.

MIO Consulting, S.L. (en adelante, “MIO Consulting”) sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Madrid, Calle Velázquez 117 con N.I.F. B-86.515.061, constituida por tiempo indefinido en escritura autorizada por el Notario de Madrid D. Juan Pérez Hereza, el 18 de julio de 2012, con el número 1.291 de protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 30.403, Folio 70, Hoja M-547.205, Inscripción 1ª. MIO Consulting es una sociedad patrimonial, tenedora de valores.

Nothing is More, S.L.(en adelante, “NIM”) sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Madrid, Calle Velázquez 117, con N.I.F. B-86.515.053, constituida en escritura autorizada por el Notario de Madrid, D. Juan Pérez Hereza, el 18 de julio de 2012, con el número 1.292 de protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 30.403, Folio 60, Hoja M-547.204. Nothing is More, S.L. es una sociedad patrimonial, tenedora de valores.

Los accionistas personas físicas indirectos de Media Investment Optimization, S.A. que ostentan una participación indirecta superior al 5% son los siguientes:

- » **Yago Arbeloa Coca:** con una participación indirecta del 81,15% a través de las sociedades MIO Consulting (49,825%) y NIM (31,325%). Yago es titular de un 99% del capital social de manera directa en MIO Consulting, S.L., de un 10% del capital social de manera directa en Nothing is More, S.L. y titular de un 65% del capital social de manera directa en la sociedad de nacionalidad española The Code Farm, S.L. Esta sociedad es titular de un 81% del capital social de Nothing is More y de un 1% del capital social de MIO Consulting, S.L.
  
- » **Raúl Arbeloa Coca:** con una participación indirecta total del 6,55% a través de las sociedades MIO Consulting (0,025%) y NIM (6,525%). Raúl es titular de un 9% del capital social de manera directa de Nothing is More, de un 5% del capital social de manera directa en The Code Farm.
  
- » **Álvaro Arbeloa Coca:** con una participación indirecta total del 12,30% a través de las sociedades MIO Consulting (0,15%) y NIM (12,150%). Álvaro es titular de un 30% del capital social de manera directa en The Code Farm, S.L.

Los consejeros y directivos con una participación en el capital social de **MioGroup**, a fecha del presente Documento Informativo, son Yago Arbeloa Coca y D. Raúl Arbeloa Coca, con las participaciones señaladas en los apartados [2.18.4](#) y [2.20](#) del presente Documento Informativo.

Tras la ejecución de la Oferta de Suscripción, la participación accionarial indicada anteriormente se verá modificada y la Sociedad, en el correspondiente suplemento al Documento Informativo, actualizará la información contenida en el presente apartado.



Raúl Arbeloa Coca

Yago Arbeloa Coca

Álvaro Arbeloa Coca



## 1.8 Información relativa a las acciones

A la fecha del Documento Informativo, el capital social de la Sociedad es de 60.000 euros, representado por 6.000.000 acciones de 0,01 euros de valor nominal cada una de ellas.

Todas las acciones se encuentran íntegramente suscritas y han sido íntegramente desembolsadas, pertenecen a una única clase y serie y confieren a sus titulares los derechos políticos y económicos establecidos en los estatutos sociales y en la normativa aplicable (ver [apartado 3.3](#) del presente Documento Informativo). No se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.

Las acciones son nominativas y estarán representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallarán inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A., Sociedad Unipersonal (en adelante, “**Iberclear**”) con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad, 1, y de sus entidades participantes.

La Junta General con fecha 20 de mayo de 2021 acordó la realización de una Oferta de Suscripción de acciones, con objeto de facilitar la incorporación de la sociedad en el BME Growth. A estos efectos, al amparo del artículo 297.1 del Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante, “**Ley de Sociedades de Capital**”), los accionistas de la Sociedad acordaron en dicha Junta facultar al Consejo de Administración para que definan los términos, condiciones y demás características de dicha oferta de suscripción y puedan aumentar el capital social en un importe nominal máximo de 6.700 euros. Las acciones que se emitan bajo la Oferta de Suscripción serán objeto de colocación privada dirigida tanto a Inversores cualificados como no cualificados, que cumplan los requisitos establecidos por la Entidad Colocadora (según se define más adelante) y que, en cualquier caso, adquieran acciones de la Sociedad. La Oferta se ejecutará con anterioridad a la efectiva incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

Tras la materialización de la Oferta, la Sociedad tiene previsto que la composición de su accionariado resultante cumpla con los requisitos de difusión de acuerdo con la Circular 1/2020 de BME Growth. El importe definitivo, así como otra información sobre la ejecución de la Oferta será detallado en el suplemento al presente Documento Informativo que publique la Sociedad.

La oferta no constituye una oferta pública de valores (la oferta de suscripción a realizar es inferior a 8 millones de euros) para la que se requiera cumplir con la obligación de publicar un folleto establecida en el artículo 3, apartado 1 del Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2017 (el “**Reglamento de Folletos**”) en España, ni en ninguna otra jurisdicción del Espacio Económico Europeo, y está dirigida tanto a inversores cualificados como no cualificados que adquieran valores sin existir un importe mínimo de inversión.

La Oferta está dirigida por Andbank como entidad colocadora (la “**Entidad Colocadora**”), y GVC Gaesco Valores, S.V. S.A. (en adelante, “**GVC Gaesco**”) como Entidad Agente de la Oferta. Se deja constancia de que la Entidad Colocadora dirigirá la Oferta a los Inversores (esto es, inversores, cualificados o no, que adquieran acciones de la Sociedad) sin existir un importe mínimo de inversión.

Se deja expresa constancia de que a la fecha de la efectiva incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth, no procederá realizar valoración alguna dado que el precio de suscripción de las acciones de la Sociedad en el marco de la Oferta se considera una operación financiera suficientemente relevante para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

En ese sentido, está previsto que el consejo de administración de la Sociedad tome como precio de referencia el precio fijado en la Oferta dirigida por las Entidades Colocadoras a los Inversores. Por tanto, el valor de la totalidad de las acciones de la Sociedad a la fecha de la efectiva incorporación de las mismas a negociación en BME Growth se definirá tomando en consideración el precio de suscripción en el marco de la Oferta y el número de acciones de la Sociedad tras la finalización de la Oferta.

Los datos de la efectiva ejecución de la Oferta se comunicarán a través del suplemento al Documento Informativo que la Sociedad publicará a estos efectos.

Asimismo, en fecha 20 de mayo de 2021 la Junta General de Accionistas de la Sociedad acordó solicitar la incorporación a negociación en BME Growth de la totalidad de las acciones representativas del capital social de la Sociedad (incluyendo las acciones actualmente en circulación, así como todas aquellas acciones que se emitan hasta la fecha de efectiva incorporación de las acciones en el Mercado), facultando expresamente al consejo de administración tan ampliamente como sea necesario en Derecho con expresas facultades de sustitución en cualquiera de sus miembros y en el secretario no consejero, para solicitar en nombre y representación de la Sociedad la incorporación de la totalidad de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

Está previsto que la totalidad de las acciones de la Sociedad (incluyendo, sin limitación, las nuevas acciones que se emitan en el marco de la Oferta de Suscripción que se describe en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo) sean incorporadas a BME Growth.

La Sociedad formalizará un contrato de liquidez (el “**Contrato de Liquidez**”) con el intermediario financiero, miembro de mercado, GVC Gaesco Valores S.V. S.A. (el “**Proveedor de Liquidez**”, o “GVC Gaesco”). Ver [apartado 3.8](#) para un mayor detalle del Proveedor de Liquidez en el presente Documento de Incorporación.

En el [apartado 3](#) del presente Documento Informativo, se ha detallado información relativa a las acciones de la Sociedad.

## 1.9 Información adicional

No aplica.



**MIOGROUP**

**MIOGROUP**

**INFORMACIÓN  
GENERAL Y RELATIVA  
A LA COMPAÑÍA Y SU  
NEGOCIO**

**2**

## **2.1 Persona o personas, que deberán tener la condición de administrador, responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante**

D. Yago Arbeloa Coca, como Presidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado, en nombre y representación de la Sociedad, en virtud de delegación expresa por parte del Consejo de Administración celebrado el 9 de junio de 2021, asume la responsabilidad del contenido de este Documento Informativo, cuyo formato se ajusta al Anexo de la Circular 1/2020 de BME Growth.

D. Yago Arbeloa Coca, como responsable del presente Documento Informativo, declara que la información contenida en el mismo es, según su conocimiento tras haber obrado con diligencia razonable para garantizar que así es, conforme con la realidad y no incurre en ninguna omisión relevante que pudiera afectar a su contenido.

## **2.2 Auditor de cuentas de la Sociedad**

Con fecha 1 de octubre de 2019, la Junta General nombró auditor de cuentas de la Sociedad a la entidad PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (“**PwC**”), con N.I.F. B-79.031.290, que tiene su domicilio social en Madrid, Torre PwC, Paseo de la Castellana 259B, 28046 Madrid y se encuentra inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al tomo 9.267, folio 75, sección 3ª, hoja 87.250-1, libro 8.054 y en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S0242 como auditor para la verificación de las Cuentas Anuales individuales de los ejercicios que finalicen el 31 de diciembre de 2019, el 31 de diciembre de 2020 y el 31 de diciembre de 2021, habiéndose inscrito dicho nombramiento en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 35.198, Folio 165, Hoja M-632.941, Inscripción 8ª.

De igual modo, la Junta General mediante acuerdo de fecha 1 de octubre de 2018, nombró a dicho auditor para la verificación de las Cuentas Anuales consolidadas de los ejercicios 2018 a 2020, ambos inclusive, habiéndose inscrito dicho nombramiento en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 35.198, Folio 165 Hoja M-632941, Inscripción 6ª. Así mismo, la Junta General, con fecha 20 de mayo de 2021, acordó el nombramiento del referido auditor para la verificación de las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio que finalice el 31 de diciembre de 2021, figurando el nombramiento pendiente de inscribirse en el Registro Mercantil de Madrid a la fecha de elaboración del presente Documento Informativo.

A los efectos, PwC se ha encargado de realizar la auditoría, según se indica a continuación, de los siguientes estados financieros correspondientes a las sociedades del Grupo **MioGroup**:

- » Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes (Informe de auditoría emitido con fecha 7 de mayo de 2021, [ver Anexo I](#)).
- » Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes (Informe de auditoría emitido con fecha 7 de mayo de 2020, [ver Anexo II](#)).
- » Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. (Informe de auditoría emitido con fecha 7 de mayo de 2021, [ver anexo III](#)).
- » Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. (Informe de auditoría emitido con fecha 7 de mayo de 2020, [ver anexo IV](#)).
- » Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Hashtag Media Group, S.L.U. (Informe de auditoría emitido con fecha 24 de mayo de 2021, [ver anexo V](#)).
- » Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2019 de Hashtag Media Group, S.L. (Informe de auditoría emitido con fecha 7 de mayo de 2020, [ver anexo VI](#)).

Las cuentas anuales de **MioGroup** (individuales y consolidadas) correspondientes a los ejercicios anuales finalizados el 31 de diciembre de 2020 y el 31 de diciembre de 2019 han sido formuladas por el respectivo Administrador único de las sociedades del Grupo de acuerdo con los principios contables y criterios de valoración recogidos en (i) el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, (ii) el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas de Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, y (iii) el resto de disposiciones legales vigentes en materia contable.



## **2.3 Identificación completa de la sociedad (nombre legal y comercial, datos registrales, domicilio, forma jurídica del emisor, código LEI, sitio web del emisor) y objeto social**

Media Investment Optimization, S.A. es una sociedad anónima constituida por tiempo indefinido, domiciliada en Paseo de la Castellana 95, Planta 24ª, 28046 Madrid, con N.I.F. A-87.668.190, siendo su nombre comercial **MioGroup** y con código LEI 5299007002202GZRXH68. La Sociedad fue inicialmente constituida por tiempo indefinido como sociedad limitada, (inicialmente con la denominación social de Ironville Invest, S.L.) el 18 de octubre de 2016 mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid, D. Francisco Javier Piera Rodríguez, con el número 4.133 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 35.198, Folio 160, Sección 8ª, Hoja M-632.941, Inscripción 1ª.

La Sociedad con fecha 9 de enero de 2017, acordó en Junta General de socios la modificación de su denominación social por Media Investment Optimization, S.L. y el traslado de su domicilio social al actual (Paseo Castellana, 95, Planta 24, 28046 Madrid) mediante escritura autorizada en dicha fecha por el Notario de Madrid, Dª Ana Fernández-Tresguerres García, con el número 19 de protocolo y que causó inscripción en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 35.198, Libro O, Folio 163, Sección 8ª, Hoja M-632.941, Inscripción 4ª.

El 20 de mayo de 2021, se acordó, por unanimidad, en Junta General la transformación de la Sociedad en sociedad anónima, previa ampliación de capital del capital social hasta los 60.000 euros (ver [apartado 2.4.3](#) para un mayor detalle) y como consecuencia de la transformación, las participaciones sociales fueron sustituidas por acciones y adjudicadas a los dos socios de la Sociedad (MIO Consulting y NIM) en la misma proporción que ya tenían. Los referidos acuerdos fueron elevados a público en escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid, Dña. Ana Fernández Tresguerres García el día 21 de mayo de 2021 bajo el número 1.089 de protocolo, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 35.198, Folio 167, Sección 8, Hoja M632941, Inscripción 10ª con fecha 9 de junio de 2021. Igualmente, en dicha fecha cambió su denominación social a Media Investment Optimization, S.A.

El objeto social de la Sociedad (aprobado en Junta General con fecha 20 de mayo de 2021) está descrito en el artículo 2 de sus Estatutos Sociales, cuyo texto literal se transcribe a continuación:

“Artículo 2º. Objeto social

*La Sociedad tiene por objeto:*

- » *Actuar como sociedad holding mediante la participación en el capital de entidades residentes*

y no residentes en el territorio español, dirigiendo y gestionando dichas participaciones, así como la prestación de servicios a las sociedades participadas.

- » El desarrollo de todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de internet, y en concreto:
  - a) La planificación, diseño, coordinación e implementación de campañas de publicidad y de marketing para su exhibición y publicación en toda clase de medios de comunicación, así como el diseño de estrategias de comunicación;
  - b) El diseño, gestión, ejecución e implementación de programas de afiliación;
  - c) El diseño y la creación de contenidos para su inserción y utilización en las diferentes campañas y en todo tipo de medios de comunicación social;
  - d) La intermediación en el sector de la publicidad, y en concreto, en la compraventa de espacios y soportes publicitarios en todo tipo de medios de comunicación;
  - e) La prestación de los servicios propios de consultoría de estrategia empresarial (“business intelligence”) y de consultoría sociológica consistentes en el estudio del comportamiento social y de la opinión pública para la realización de investigaciones y estudios de mercado, su seguimiento e implementación de resultados;
  - f) La organización y promoción de eventos de promoción y marketing.
- » Expresamente se indica que las actividades integrantes del objeto social podrán ser desarrolladas por la Sociedad, total o parcialmente, de modo directo o indirecto, mediante la titularidad de acciones o de participaciones en sociedades con objeto idéntico o análogo.
- » Quedan excluidas del objeto social todas aquellas actividades para cuyo ejercicio la ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta sociedad, y en particular las actividades propias de las sociedades financieras y del mercado de valores.
- » Si las disposiciones legales exigiesen para el ejercicio de algunas actividades comprendidas en el objeto social algún título profesional, o autorización administrativa, o inscripción en registros públicos, dichas actividades deberán realizarse por medio de persona que ostente dicha titulación profesional y, en su caso, no podrán iniciarse antes de que se hayan cumplido los requisitos administrativos exigidos.
- » El código CNAE de la actividad principal es el 6420.”

La página web del Emisor es [www.mio.es](http://www.mio.es).



## 2.4 Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes

### 2.4.1 Razón social y nombre comercial

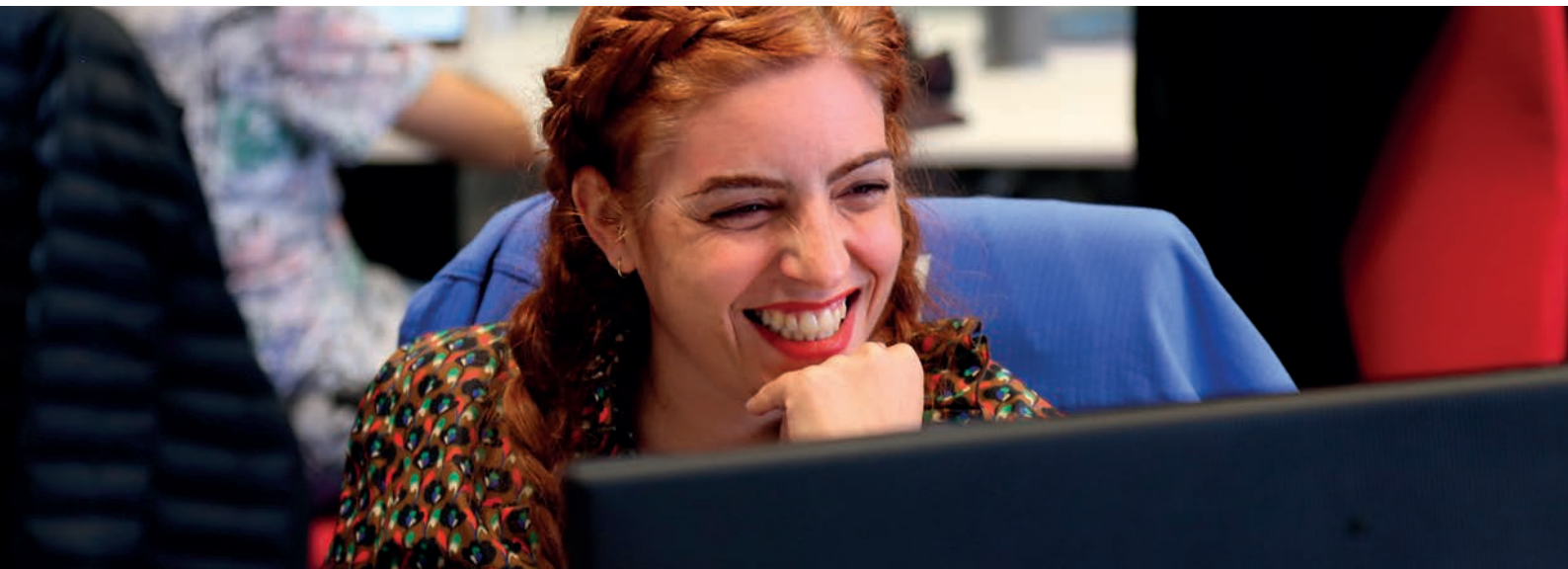
**MioGroup** es una compañía independiente, históricamente de capital familiar, que ha logrado un rápido crecimiento desde su creación, con una facturación de 45.727 miles de euros en 2020 y más de 165 empleados a fecha del presente Documento Informativo.

El Grupo diseña soluciones integrales de marketing y transformación digital operadas internamente por equipos especializados que permiten proporcionar una amplia y profunda gama de servicios. La aproximación comercial del Grupo parte de un enfoque consultivo que permite entender mejor el negocio de los clientes, buscando partir del mayor volumen de información relevante que habilite un planteamiento centrado en datos y enfocado a mejorar los resultados del negocio.

Con fecha 20 de mayo de 2021, la Sociedad se transforma en Sociedad Anónima en escritura pública ante notario, pasando a denominarse Media Investment Optimization, S.A.

La sede social de la Compañía se sitúa en Madrid (28.046), Paseo de la Castellana 95, Planta 24ª.

El Grupo opera bajo varias marcas comerciales registradas, siendo las principales MIOGROUP #be different, HMG, Artyco y Voilà Media.



### **2.4.2** Historia de la configuración del Grupo

El Grupo **MioGroup** nace en 2012 con la adquisición de Hello Media, S.L. para cubrir una necesidad del mercado publicitario y de la relación de las marcas con su cliente fruto de un mercado totalmente alterado por la irrupción de la tecnología y la desintermediación de las marcas con sus consumidores finales. En sus comienzos, el Grupo detecta que el sector de la publicidad, las consultoras y las empresas de marketing no estaban preparadas para afrontar los cambios producidos por la digitalización del mercado y seguían buscando rentabilidades en modelos de negocio no adaptados a la nueva realidad. En el caso de **MioGroup**, esta adaptación a las necesidades del mercado fue planificada desde su concepción, no debiendo modificar su estructura de personal o las líneas de negocio para dar cabida a las nuevas necesidades de sus clientes.

- » No tuvo que adaptarse al entorno digital pues nace en el año 2012, con vocación de atender al mercado digital.
- » En un momento de crisis económica nace del rendimiento puro para clientes orientados a conseguir resultados de ventas en el plazo inmediato y por tanto, su cartera de servicios está inexorablemente unida desde sus inicios a servicios de datos para controlar la medición, predicción y análisis.

***MioGroup es un grupo independiente español con un posicionamiento integrador de negocio, tanto digital como convencional, orientado a aportar valor añadido e impacto medible en la cuenta de resultados de los clientes, mediante el uso de la tecnología, procesos de digitalización y una aproximación consultiva al negocio***



Históricamente, la comunicación de las marcas con sus usuarios se producía a través de sus propios canales de comunicación o de terceros (medios escritos o audiovisuales). Ante la revolución de los soportes digitales se producen dos efectos:

- » Las marcas llevan la comunicación propia con sus grupos de interés (*stakeholders*) y consumidores. Así, las marcas comienzan a considerar el valor económico de la comunicación con sus *stakeholders* puesto que pueden medir el impacto de su comunicación a través de los soportes digitales.
- » La comunicación se vuelve bidireccional.

La disrupción de la tecnología y el cambio de paradigma abre nuevas líneas de negocio, transforma las estructuras y los modos de comunicar y añade una complejidad mayor al proceso en forma de tecnología y procesos no vista hasta dicho momento.

En la actualidad, **MioGroup** es un grupo independiente español con un posicionamiento integrador de negocio, tanto digital como convencional, orientado a aportar valor añadido e impacto medible en la cuenta de resultados de los clientes, mediante el uso de la tecnología, procesos de digitalización y una aproximación consultiva del negocio.

**“En la actualidad, MioGroup es un grupo independiente español con un posicionamiento integrador de negocio, tanto digital como convencional, orientado a aportar valor”**

#### 2.4.2.1 Hitos históricos en la creación del Grupo

A 31 de diciembre de 2020, Media Investment Optimization, S.L. era sociedad dominante de un grupo formado por 9 sociedades dependientes.

El Grupo es el resultado de la integración exitosa de varias compañías altamente especializadas en distintos ámbitos del marketing digital y la publicidad: creatividad, compra de medios, analítica de datos, *social media*, desarrollo web, marketing automatizado y tecnología a través de la creación, fusión y/o adquisición de las mismas.

Desde el principio el Grupo ha dado pasos programados para conformar una oferta integral, de manera que los clientes se beneficien de las sinergias entre los distintos canales y no tengan que contratar varias compañías especialistas diferentes y la complejidad que ello incorpora a sus procesos de marketing y ventas.

## 2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

A continuación, se detallan en la siguiente ilustración los hitos más relevantes que relatan la historia del Grupo:



### 2012:

Se funda Hello Media, S.L. (Hello.es) por parte de dos personas físicas con las que no existe vinculación en el Grupo en la actualidad. La compañía se crea el 28 de septiembre de 2012, y nace con el objetivo de crecer y construir una cartera de servicios de marketing digital y publicidad especializados, que cubriera las carencias en la prestación de servicios digitales de las grandes agencias y consultoras. Se trata de una compañía especialista en “Search Marketing” (posicionamiento y optimización de publicidad en buscadores y analítica web) que inicia sus operaciones en noviembre de 2012 con la compra de la cartera y del personal de una agencia denominada Newbriefing S.L.U., perteneciente al Grupo Canal Mail, que ofrecía servicios de marketing de respuesta directa en Internet, tales como “permission marketing” (marketing autorizado por parte del suscriptor), afiliación y “search marketing” (marketing en buscadores)

### 2013:

Se constituye Hello Media Group, S.L.U (desde el 6 de marzo de 2019, Hashtag Media Group, S.L.U, inscrita en el Registro mercantil el 20 de marzo de 2019 y en adelante HMG-) por parte de su socio único Nothing is More, S.L. (en adelante “NIM”). En la constitución, NIM aporta las participaciones sociales de las que es titular en las siguientes sociedades, creándose así un grupo para dar un servicio global y de máximo control a las marcas, incorporando a su oferta nuevas líneas de negocio:

- » Influenzia On Line, S.L.: Adquirida por NIM en febrero de 2013 (90% de participación) por un importe de 97 miles de euros (precio fijo más variable). Empresa centrada en la creación, desarrollo y difusión de la identidad digital de la marca y de sus productos y servicios; creación y dinamización de los distintos perfiles creados en las redes sociales afines; identificación, selección e interacción con los *influencers* que ayudan a difundir la misión y los valores de la marca.

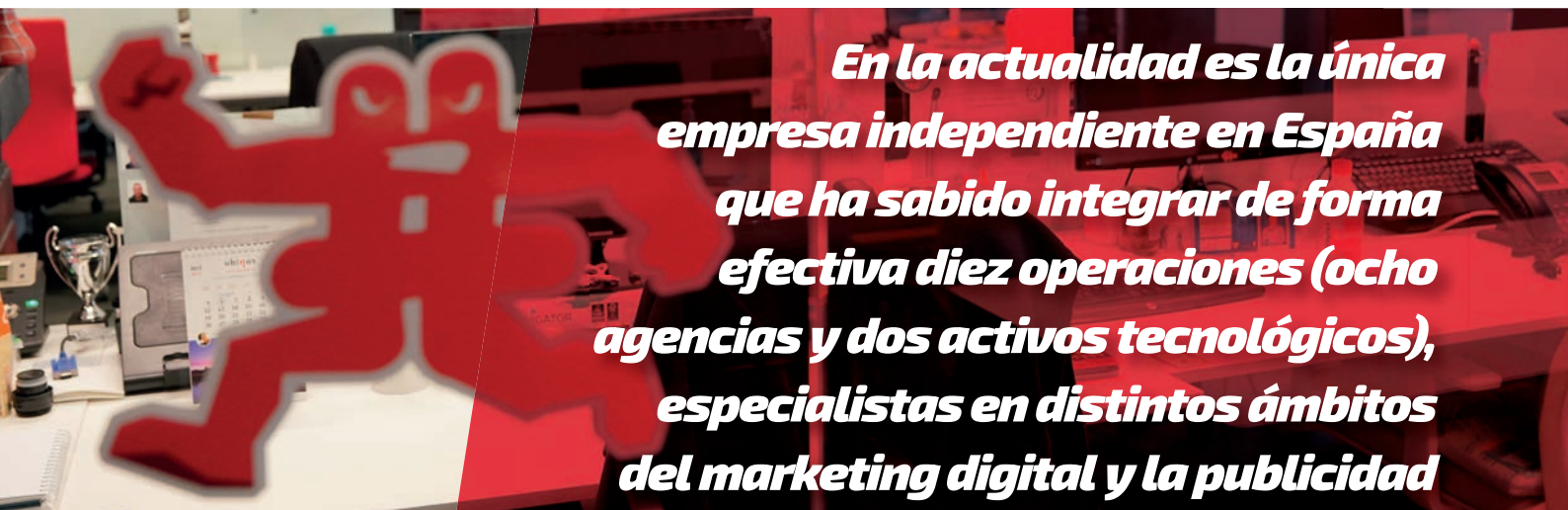
- » Cupra Studios, S.L.: Adquirido entre febrero y octubre de 2013 por NIM (70% de participación) por 130 miles de euros, se trata de un estudio de desarrollo de videojuegos 3D y aplicaciones (“Apps”) corporativas basadas en la gamificación (técnica de aprendizaje que traslada la mecánica de los juegos al ámbito educativo-profesional con el fin de conseguir mejores resultados). El objetivo es desarrollar el “*advergaming*” (práctica de crear videojuegos para publicitar una marca, producto, organización o idea) y dinámicas de “*engagement*” dentro del mundo del marketing y publicidad con la intención de abrir nuevas posibilidades de negocio en mercados emergentes y con un carácter diferenciador de su oferta. La Sociedad se disolvió y liquidó mediante escritura el 10 de diciembre de 2019.
- » Hello Media, S.L.: 100% de la participación adquirida entre diciembre de 2012 y septiembre de 2013 por parte de NIM por un total de 448 miles de euros (adquisición del capital social y ampliación de capital).

**2014:**

HMG pasa de ser totalmente digital a convertirse en agencia transversal integrando, con orientación a resultados, la publicidad digital (*online*) y convencional (*offline*). La inclusión de la planificación y negociación de medios convencionales a la cartera de servicios de forma que se base su optimización en la medición a través de la analítica digital de datos y métodos de atribución permite construir un discurso diferencial con respecto a los competidores.

- » Creación, por parte de HMG, de HRadio agencia de marketing y publicidad S.L. (Hello Radio): Compañía creada en 2014 y dedicada a la contratación de espacios y consultoría en radio, tanto convencional como digital (en formatos *podcasts* u otras plataformas como Spotify) de la mano de dos profesionales con más de 25 años de experiencia en la publicidad y planificación de dicho medio.
- » Constitución, por parte de HMG, de Boom Social Technology, S.L. en febrero de 2014, agencia especializada en la activación de campañas de generación de contenido en blogs y redes sociales que cuenta con una herramienta para la selección de *influencers* y gestión del contenido generado.
- » En agosto de 2014, Boom Social Technology, S.L. compra los activos de Boom Business, S.L., empresa dedicada a la comercialización de una plataforma (Twync) para la generación de contenido en blogs y redes sociales destinada a campañas de marketing de influencia, entre otras actividades. Boom Business, S.L. es una sociedad que comparte accionistas (las tres personas físicas) de manera indirecta con **MioGroup**.

- » Creación, por parte de Hashtag Media Group, S.L. (anteriormente Hello Media Group, S.L.) de Hashtag Media Group, S.L. sucursal en Portugal.
- » Mediante escritura pública de compraventa autorizada por el Notario de Madrid, D<sup>a</sup> Ana Fernández-Tresguerres García de fecha 30 de diciembre de 2014, con el número 2.767 de protocolo, la sociedad Nothing is More, S.L. transmitió 387.650 participaciones sociales, que representaban el 50% del capital social, de la sociedad Hello Media Group, S.L.U. a MIO Consulting, S.L.



***En la actualidad es la única empresa independiente en España que ha sabido integrar de forma efectiva diez operaciones (ocho agencias y dos activos tecnológicos), especialistas en distintos ámbitos del marketing digital y la publicidad***

**2015:**

Se amplía el portafolio de servicios entrando en la parte creativa con la adquisición de la siguiente compañía:

- » The Fact (Factoría de producción digital, S.A.): Adquisición del 100% del capital social (precio de la operación de 37 miles de euros) por parte de HMG de una factoría de producción digital especializada en creatividad digital y acciones especiales innovadoras basadas en la tecnología. Su función es ofrecer a la base de clientes enfoques creativos, priorizando el ámbito digital y ejecutando estrategias desde la perspectiva única que les brinda su experiencia y conocimientos en los campos de la creatividad, la innovación y el desarrollo tecnológico.
- » A la par, el Grupo inicia su expansión internacional con su entrada en México con la creación de Hello Alazraki, S.A. de C.V. en febrero de 2015, de la que HMG es titular al 51%. Se trata de una joint venture que actualmente no tiene actividad.
- » Con fecha 25 de febrero de 2015 HRadio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L. constituye la sociedad Hello Exterior, S.L.

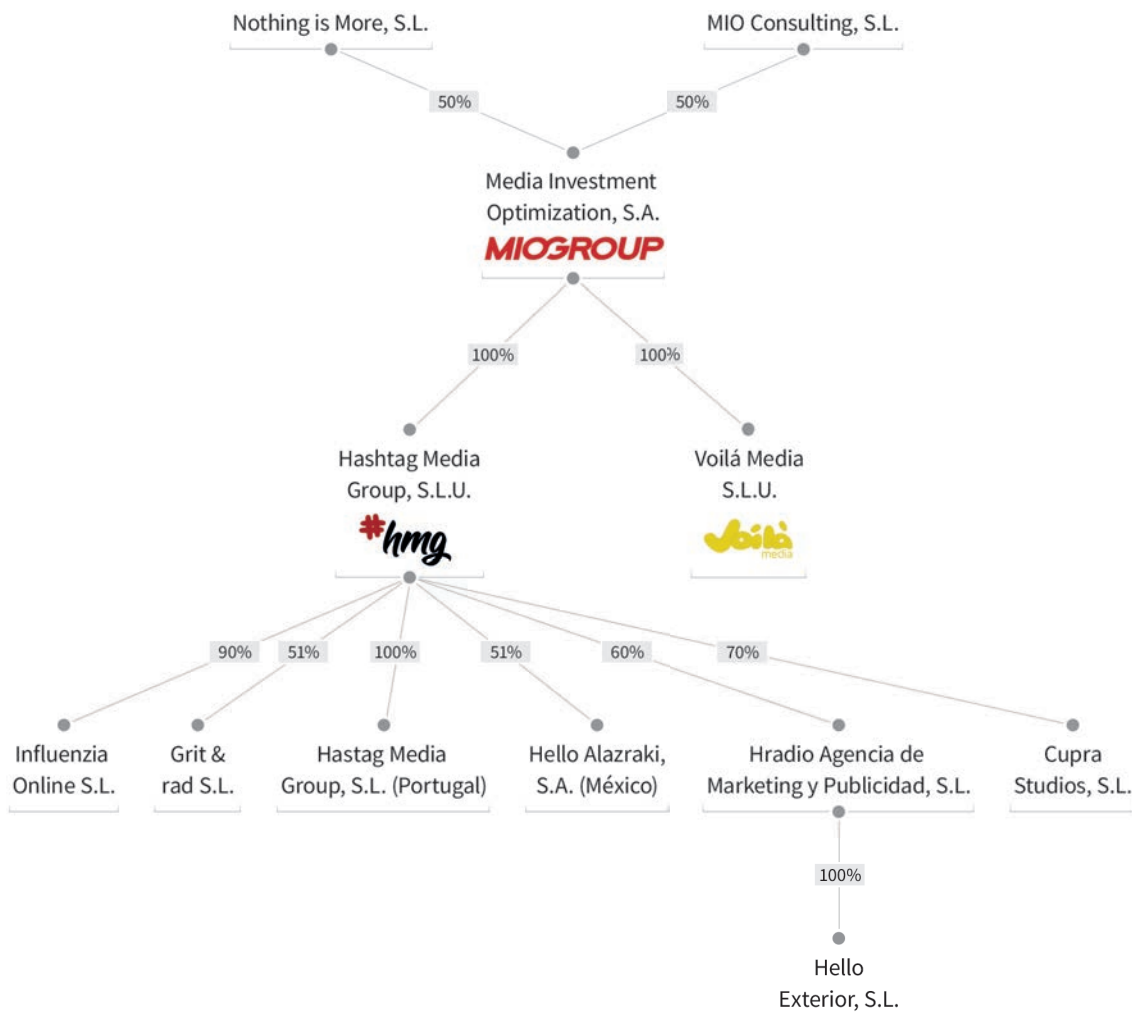
**2016:**

- » Se constituye Grit and Rad, S.L. el 21 de septiembre de 2016, compañía especializada en la implantación de soluciones de automatización de marketing digital para trabajar con eficiencia la parte baja del funnel o embudo de conversión (porcentaje de pérdidas de usuarios en la web en el proceso de compra o transacción). Esto permite incorporar una visión de negocio más amplia para el ecosistema de captación y fidelización de clientes. Los socios iniciales de la compañía son HMG (51%) y D. Enrique Mut (49%).
- » Se crea Voilà Media, S.L. el 27 de septiembre de 2016, una agencia de estrategia de marketing y gestión de medios, centrada en la negociación y comercialización de campañas *offline*, pensada para aquellas empresas que están en fase de crecimiento (como *startups*) y requieren ayuda para trabajar la publicidad desde el punto de vista de la publicidad más convencional, empleando los canales de medios tradicionales para crear conciencia sobre los productos y servicios de sus empresas. El rasgo diferenciador de la compañía es el reposicionamiento de las marcas en el mercado, basándose en un análisis estratégico de su evolución y optimización de su plan de medios, así como el uso de la tecnología para aportar información acerca del impacto de la publicidad convencional en el entorno digital y su optimización. Los socios iniciales de la compañía en su constitución fueron NIM (50%) y MIO Consulting (50%).
- » El 1 de diciembre de 2016 se adquiere el 100% del capital social de Ironville Invest, S.L. (modificada su denominación social por Media Investment Optimization, S.L. con fecha 9 de enero de 2017, hoy Media Investment Optimization, S.A.). En concreto, Nothing is More, S.L. adquirió 1.500 participaciones (50%) a TMF Sociedad de Participación, S.L. y MIO Consulting, S.L. adquirió 1.500 participaciones (50%) a TMF Participations Holdings (Spain), S.L. Conviene indicar que **MioGroup** no tenía ni tiene ningún vínculo con los socios de las compañías vendedoras, cuyo objeto social era la tenencia de participaciones mayoritarias en compañías de nacionalidad española. Acto seguido, en Junta Universal, NIM y MIO Consulting ampliaron el capital social de Ironville Invest, S.L. mediante la aportación no dineraria de la totalidad del capital social de las sociedades Hello Media Group, S.L.U. (actualmente, Hashtag Media Group, S.L.U) y Voilà Media, S.L.U. En la ampliación de capital social, las aportaciones no dinerarias fueron las siguientes:
  - › Nothing is More, S.L. realizó una aportación no dineraria de 387.650 participaciones sociales de Hello Media Group, S.L.U., representativas del 50% del capital social y una aportación no dineraria de 1.500 participaciones sociales de Voilà Media, S.L.U., representativas del 50% del capital social.
  - › MIO Consulting, S.L. realizó una aportación no dineraria de 387.650 participaciones sociales de Hello Media Group, S.L.U., representativas del 50% del capital social y una aportación no dineraria de 1.500 participaciones sociales de Voilà Media, S.L.U., representativas del 50% del capital social.

**2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO**

- » El 19 de diciembre de 2016, con fecha de inscripción 4 de enero de 2017, se produce la fusión por absorción de las sociedades Boom Social Technology, S.L.U., Hello Media, S.L.U. y Factoría de Producción digital S.A.U. (sociedades absorbidas) por parte de Hello Media Group, S.L.U. (actualmente Hashtag Media Group, S.L.U.) (sociedad absorbente).

A efectos aclaratorios, y una vez se constituye la Sociedad Media Investment Optimization, S.L., la estructura del Grupo a 31 de diciembre de 2016 era la siguiente:



**2017:**

HMG inaugura sus nuevas oficinas en Torre Europa que incorporan un estudio de radio para el desarrollo de creativities y *podcasts* y un set audiovisual en Madrid para ser más ágiles y autónomos en la creación de contenido audiovisual para sus clientes. El Grupo reafirma su posicionamiento de especialización y diferenciación vertical de los servicios dentro de un modelo de cooperación 360° en el que las sinergias entre las diferentes unidades hacen que las posibilidades de negocio se multipliquen



con cada nuevo proyecto.

### 2018:

La Compañía lanza al mercado Spoon, tecnología propiedad del Grupo desde el año 2017 cuando adquirió los activos de Ad-Pure, compañía que había desarrollado tecnología para personalizar las campañas de marketing digital de acuerdo a eventos y que era capaz de detectar un determinado anuncio de televisión y sincronizar automáticamente campañas en soportes publicitarios en internet: La tecnología Spoon permite realizar y medir en directo campañas multicanal enfocadas a la mejora de los ratios de conversión. Dicho *software* fue desarrollado durante cinco años por parte de Ad-Pure y posteriormente, de manera interna por un año adicional hasta estar listo para salir al mercado.

- » Con fecha 11 de diciembre de 2018, se produce además la fusión por absorción de la sociedad Influenza Online, S.L.U. (sociedad absorbida) por parte de Hashtag Media Group, S.L.U. (sociedad absorbente). La fusión se inscribe en el Registro Mercantil de Madrid con fecha 2 de enero de 2019.

### 2019:

- » Pop Up Brand Content, S.L: Toma de participación (15%) por 1 euro, con fecha 28 de febrero de 2019. Adquisición de una boutique pionera en España, que opera con el nombre de Zond.tv, especializada en la creación de contenido de marca. El objetivo es prestar un servicio más transversal y estratégico en el área de contenidos a los clientes.
- » Se produce la constitución de Hashtag Media Group Latam, S.L. con fecha 26 de abril de 2019, teniendo Media Investment Optimization, S.L. una participación del 75% de su capital social.
- » En paralelo dicho año (3 de septiembre 2019), HMG crea Hashtag Media Group, México, S.A. de C.V., que nace con el objetivo por parte del Grupo, de dar servicio tanto a compañías locales como a clientes españoles presentes en Latinoamérica. La sociedad Hashtag Media Group Latam, S.L. ostenta el 98% del capital social.



**Spoon es una tecnología propietaria que permite realizar y medir en directo campañas multicanal enfocadas a la mejora de los ratios de conversión**

- » Por otro lado, se incorpora a Spoon la capacidad de realizar modelos avanzados de atribución *online* y *offline*, para poder aportar información al cliente del retorno que las campañas de televisión generan mediante la trazabilidad en el punto de venta digital o en su centro de contacto (*call center*).
- » Diciembre de 2019: Creación de Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L., por parte de Media Investment Optimization S.L., una nueva empresa especializada en servicios de consultoría y asesoramiento en Inteligencia de Negocio (“*business intelligence*”) con la que ayudar a cualquier empresa a mejorar sus objetivos de marketing y ventas. Se incorpora a un Director General – Álvaro Cabrera- con más de 20 años de experiencia en el mundo de la consultoría tecnológica. Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L. pasa a denominarse MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.U. con fecha 22 de abril de 2021.

#### 2020:

Se crea mIOS, una plataforma tecnológica de servicios internos y de marketing. En esencia, es un integrador o mediador de servicios que incorpora un motor de reglas de inteligencia de negocio. Actúa como un centro (*hub*) que conecta tecnologías de negocio y marketing entre sí. Sobre el ecosistema resultante se desarrollan servicios de valor añadido como los siguientes:

- » planificador de medios
- » gestión y *scoring* de *leads* (técnica de marketing automatizada que tiene como objetivo calificar a los usuarios de una base de datos en función de su grado de proximidad con el cliente, su interacción con la empresa y el punto del proceso de compra en el que se encuentran o la oportunidad de adquirir o ampliar los productos o servicios contratados)

**mIOS es una plataforma tecnológica que funciona como mediador de servicios internos y externos, y que incorpora un motor de reglas de inteligencia de negocio para optimizar los procesos de marketing**

- » gestión de *product feeds* (flujos de contenido del producto) en comercio electrónico
- » enriquecimiento de audiencias con eventos de gestión de la relación con el cliente (CRM - *customer relationship management*-) o del centro de contacto de los clientes.

**2021:**

- » Adquisición de Grit and Rad el 17 de marzo. D. Enrique Mut (49%) vendió su participación al Grupo por 151 miles de euros.
- » Toma de participación (10%) de Clever PPC, S.L. con fecha 29 de marzo de 2021. **MioGroup** adquiere a NIM el 10% de la compañía por un importe de 1.862 miles de euros. Mediante esta compra se cancelan los préstamos que el Grupo mantiene con sus socios. Además, en dicha fecha Nothing is More, S.L. se subroga en la totalidad de los derechos y obligaciones personales de Boom Business, S.L. como deudor de Hashtag Media Group, S.L.U. arrojando un saldo deudor a la fecha 31 de diciembre de 2020 de 399 miles de euros. Ver mayor información relativa a la operación aportada en los apartados [2.12.1](#) y [2.16.1](#) del presente Documento Informativo. Clever PPC, S.L. es una compañía especializada en la creación y optimización de campañas de Adwords para tiendas online. Adwords es una herramienta publicitaria desarrollada por Google en el año 2000, con el objetivo de ofrecer la posibilidad a cualquier usuario de publicitarse de una forma patrocinada en internet, más concretamente, en Google.
- » Adquisición del 51% de la sociedad Artyco Comunicación y Servicios, S.L., a través de MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L., empresa de marketing basada en datos (*data driven marketing*) por un precio fijo de 500.000 euros. El contrato de compraventa fija unas ventanas de aumento de participación durante los próximos tres años en los que se concluirá con el 100% del capital en 2024 (contrato sujeto a confidencialidad).
- » Adquisición del 36% de la participación de la sociedad Pop Up Brand Content, S.L. por parte de Media Investment Optimization, S.A. con fecha 28 de mayo de 2021 por un precio de 2 euros (34,92% de la participación adquirida a Proyectos Alecar, S.L. a un precio de 1 euro y 1,064% adquirido a una persona física no vinculada a un precio de 1 euro). Existe una opción de compra para adquirir el porcentaje restante de las participaciones a ejercitar desde el año 2022 bien de manera total o parcial y con carácter indefinido.

## 2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

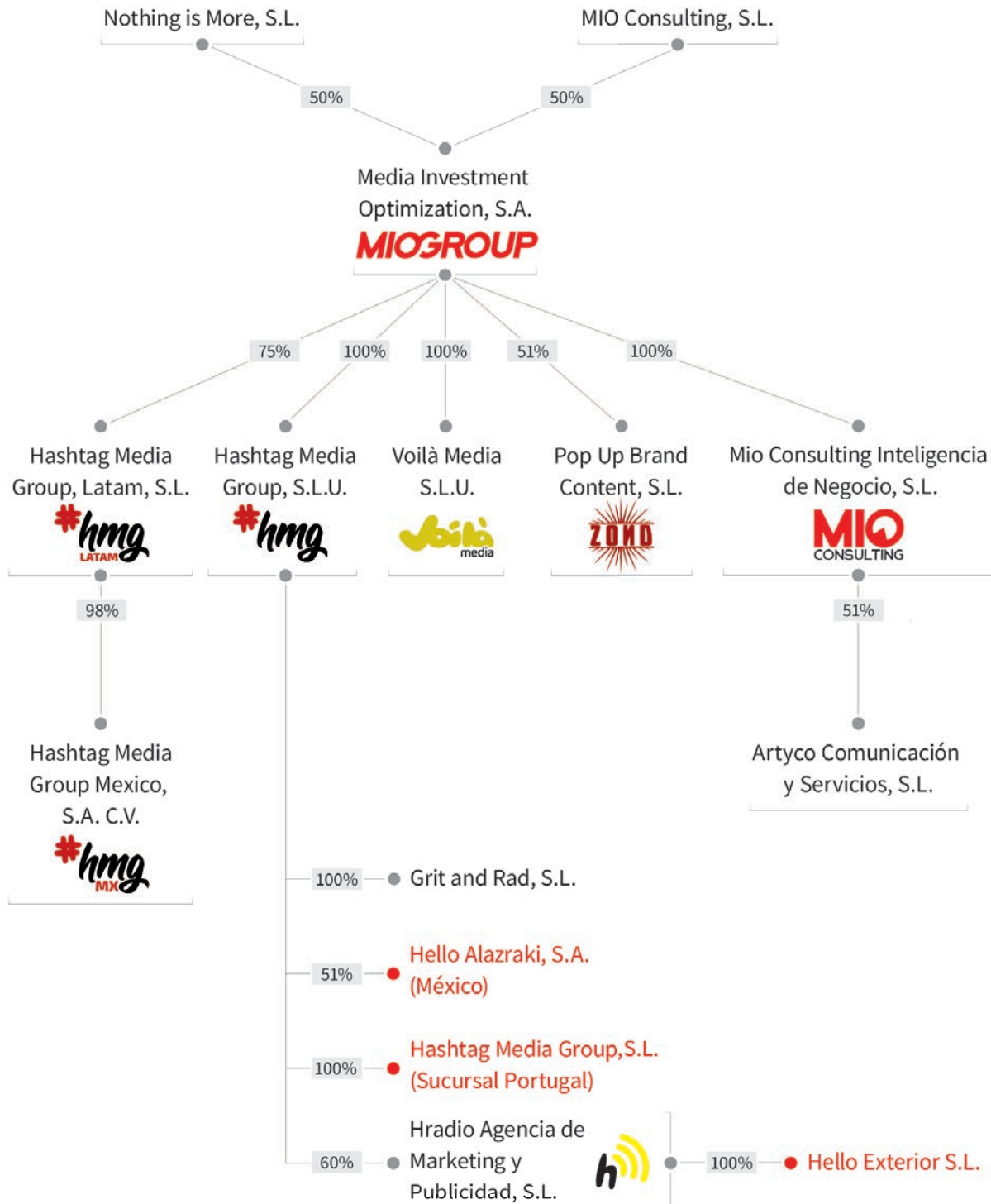
A modo de resumen, se muestra una tabla con las principales adquisiciones habidas hasta la fecha tanto por compraventa de compañías como de activos. Conviene indicar que para ninguna de las operaciones en el pasado se ha obtenido financiación específica, siendo el origen de los fondos bien la caja operativa del negocio o la financiación obtenida de manera genérica:

COMPAÑÍA ADQUIRIDA	COMPAÑÍA ADQUIRENTE	FECHA OPERACIÓN	TIPO DE OPERACIÓN	% PARTICIPACIÓN	ÁREA ESPECIALIZACIÓN	PRECIO OPERACIÓN (EN EUROS)	VINCULACIÓN
Hello Media, S.L.	Nothing is More, S.L.	Año 2012 y 2013	Adquisición compañía	100%	Servicios de marketing digital y publicidad especializados	448.000	parte independiente
Newbriefing, S.L.U.	Hello Media, S.L.	Año 2012	Adquisición cartera de clientes y personal	n/a	Posicionamiento y optimización de publicidad en buscadores y analítica web	75.000	parte independiente
Influenzia Online, S.L.	NIM	Febrero 2013	Adquisición participación	90%	Creación, desarrollo y difusión de la identidad digital de la marca	97.509	parte independiente
Cupra Studios, S.L.	NIM	Febrero 2013 a octubre 2013	Adquisición participación	70%	Estudio de desarrollo de videojuegos y aplicaciones corporativas	130.000	parte independiente
Twync (Boom Business, S.L.)	Boom Social Technology, S.L.	Agosto 2014	Compra activos	n/a	Plataforma para la selección de influencers y la gestión del contenido generado	82.500	Vinculación indirecta accionistas a través de Boom Business, S.L.
The Fact	Hello Media Group, S.L.U.	Año 2015	Adquisición participación	100%	Factoría de producción digital especializada en creatividad digital	37.146	parte independiente
Ad-Pure	Hello Media Group, S.L.U.	Año 2017	Compra activos	n/a	Software	115.000 más IVA	parte independiente
Pop Up Brand Content, S.L.	Media Investment Optimization, S.A.	Febrero 2019 y mayo 2021	Adquisición participación	51%	Boutique especializada en creación de contenido de marca	3	parte independiente
Clever PPC, S.L.	10% en total (4,8% a través de Media Investment Optimization, S.A. y 5,2% a través de Hashtag Media Group, S.L.)	Marzo 2021	Toma de participación minoritaria	10%	Creación y optimización de campañas de Adwords para tiendas online	1.862.000	Adquiridas a NIM, socio de Media Investment Optimization, S.L.
Artyco, Comunicación y Servicios, S.L.	MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.	Marzo 2021	Adquisición participación	51%	Empresa de marketing basada en datos	500.000	parte independiente
Grit And Rad	Hashtag Media Group, S.L.U.	Marzo 2021	Adquisición participación	49%	Implantación de soluciones de automatización de marketing digital	151.000	parte independiente

Nota: se incluye Clever PPC, S.L. a efectos informativos, si bien se trata de la toma de posiciones de una participación minoritaria.

**2** INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

La composición del Grupo, a fecha del presente Documento Informativo, es la siguiente (ver mayor detalle en el [apartado 2.8](#)):



\*Sin Actividad

### 2.4.2.2 Hitos comerciales

**MioGroup** destaca por su notable crecimiento desde que se constituyó en el año 2012. A continuación, se resumen los principales hitos comerciales en su captación con clientes relevantes en los últimos años:

- » **2013: MioGroup** gana la cuenta de Self Bank en España (actualmente Singular Bank, S.A.U.) siendo el primer cliente que contrata un servicio de consultoría de marketing digital para reposicionamiento de marca y posteriormente contrata un servicio integrado de medios digitales, convencionales e inteligencia de datos.
- » **2014:** Se comienzan a gestionar las primeras campañas de publicidad institucional en radio para clientes como Mapfre, S.A. y Repsol, S.A., siendo, junto a Banco de Sabadell S.A. los primeros clientes del Ibex35 a los cuales se les presta servicio de manera significativa.
- » **2015:** Se comienzan a prestar servicios de creación de identidades digitales para distintas marcas y productos que conllevan el desarrollo de webs y aplicaciones para clientes como Puig (Antonio Puig, S.A.) o Subaru España, S.A.U. Por otro lado, se ganan las cuentas de “*performance*” para el comercio electrónico de Zara Home y Stradivarius, ambos de Grupo Inditex gracias a la tecnología de la compañía participada Clever PPC de automatización de campañas “*long-tail*” (la estrategia *long tail* tiene como objetivo los conjuntos específicos y definidos de clientes, que en la mayoría de ocasiones suponen un volumen de negocio mayor que los clientes en masa y donde el nivel de competencia es mucho menor y, por tanto, hay mayor rentabilidad. Sin embargo, exige de tecnología y talento por la mayor complejidad a la hora de encontrar y dirigirse adecuadamente a dichos nichos).
- » **2016:** Se gana la cuenta de medios digitales y convencionales de William Hill en España, que se convierte en el primer gran cliente de *branding* (desarrollo de la marca) del Grupo. Se gana la cuenta de medios de Aliseda Inmobiliaria (Aliseda Servicios de Gestión Inmobiliaria, S.L.U.) incluyendo un servicio de consultoría para la mejora del proceso comercial.
- » **2017: MioGroup** gana las cuentas de medios de *Branding* de FNAC España, S.A. y Arriaga Asociados; las cuentas de *performance* de Evo Finance (Evo Banco S.A.) y de Másmóvil / Yoigo (Xfera Móviles, S.A.U). Se realizan proyectos notorios de redes sociales e *influencers* para Adidas España S.A.U., Banco Santander S.A. y Samsung (Samsung Electronics Iberia, S.A.), algunos de los cuales resultan premiados posteriormente (ver apartado [2.6.3.3](#) para un mayor detalle).

- » **2018: MioGroup** gana la cuenta de medios convencionales de Securitas Direct España, S.A.U. (televisión y radio), uno de los principales anunciantes de respuesta directa en España. En dicho año, **MioGroup** se convierte en *partner* estratégico de Metrovacesa, S.A mediante un acuerdo para la prestación de servicios en todos los ámbitos del marketing y comunicación, llegando a involucrar a un equipo de hasta 22 personas en el día a día para integrar todas sus necesidades de servicios especialistas.
- » **2019: MioGroup** gana la cuenta de medios integral de Creditea (International Personal Finance Digital Spain S.A.U.) con un enfoque *performance* que permite incluir Spoon como herramienta de atribución de la publicidad convencional a la conversión.
- » **2020:** Se inaugura el departamento de concursos públicos, incorporando los tres primeros clientes al mismo dentro del mismo año. Se ganan en la empresa de consultoría MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.U. los primeros clientes con proyectos de apoyo a la transformación digital y proyectos de integración de marketing y ventas. Son clientes como Cosentino, Fain, Navantia o La Gran Familia Mediterránea (proyecto de Dark Kitchens de Dani García).



### 2.4.2.3 Hitos relativos a la incorporación al BME Growth

#### Transformación en Sociedad Anónima

Con fecha 20 de mayo de 2021, la Sociedad (en dicho momento, denominada Media Investment Optimization, S.L.) acordó, previa ampliación de su capital social en 54.000 euros, quedando fijado el mismo en 60.000 euros, la transformación a sociedad anónima y el cambio de denominación social a Media Investment Optimization, S.A., recibiendo cada socio de la Compañía una acción por cada participación social, en virtud de la escritura pública autorizada por el Notario de Madrid Dña. Ana Fernández-Tresguerres García, con fecha 21 de mayo de 2021, bajo el número 1.089 de su protocolo, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con fecha 9 de junio de 2021, en el Tomo 35.198, Folio 167, Sección 8, Hoja M632941, Inscripción 10ª.

#### Oferta de suscripción de acciones en el contexto de la incorporación a BME Growth

La Junta General Universal del 20 de mayo de 2021 acordó la realización de una oferta de suscripción de acciones (tal y como este término queda definido más adelante) de la Sociedad con objeto de facilitar la incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth. A estos efectos, al amparo del artículo 297.1 de la Ley de Sociedades de Capital, los accionistas de la Sociedad acordaron en dicha Junta facultar al Consejo de Administración para que definan los términos, condiciones y demás características de dicha oferta de suscripción y puedan aumentar el capital social en el importe nominal máximo de 6.700 euros.

A fin de posibilitar que las acciones emitidas puedan ser ofrecidas por la Sociedad en el marco de la Oferta, la totalidad de los accionistas de la Sociedad han renunciado en la mencionada Junta General al derecho de suscripción preferente que les pudiera corresponder, respectivamente, sobre las nuevas acciones objeto de la ampliación de capital a ejecutar por el Consejo de Administración.

El número de acciones concreto que se emitirá como consecuencia de dicha Oferta será fijado por el Consejo de Administración de la Sociedad, en ejecución de la delegación efectuada por la citada Junta General, una vez finalice el periodo de prospección de la demanda que los principales directivos de la Sociedad llevarán a cabo junto con la Entidad Colocadora (tal y como este término queda definido en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo). Dicho número de acciones se decidirá de manera conjunta con el precio definitivo de la Oferta y se especificará en la agenda del presente Documento Informativo que se publicará posteriormente.



### Incorporación de las acciones de la Sociedad a BME Growth

Con fecha 20 de mayo de 2021, la Junta General Universal de la Sociedad acordó solicitar la incorporación a negociación en el BME Growth de la totalidad de las acciones actualmente en circulación, así como de todas aquellas acciones que se emitan entre la fecha del acuerdo de la citada Junta General y la fecha efectiva de la incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth, incluyendo, por tanto, aquellas que puedan llegar a emitirse por el Consejo de Administración en virtud de la delegación de facultades antes referida. Dicha Junta General acordó delegar en el Consejo de Administración para solicitar, en nombre y representación de la Sociedad, la incorporación de la totalidad de las acciones en BME Growth.

### 2.4.3 Evolución del capital social de la Sociedad

Media Investment Optimization, S.L. (anteriormente Ironville Invest, S.L.) fue constituida por tiempo indefinido el 18 de octubre de 2016 como una sociedad de responsabilidad limitada, con la denominación social de “Ironville Invest, S.L.” y con un capital social inicial de 3.000 euros, dividido en 3.000 participaciones sociales de 1 euro de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente, del 1 al 3.000, ambas incluidas, en virtud de escritura pública autorizada por el Notario de Madrid, D. Francisco Javier Piera Rodríguez con el número 4.133 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid con fecha 26 de octubre de 2016 al Tomo 35.198, Folio 160, Sección 8ª, Hoja M-632.941, Inscripción 1ª.

La estructura accionarial de la Sociedad en la fecha de su constitución era la siguiente:

SOCIO	Nº PARTICIPACIONES	CAPITAL SOCIAL (EN EUROS)	%	NUMERACIÓN
TMF Participations Holdings (Spain), S.L.	1.500	1.500	50%	1 a 1.500
TMF Sociedad de Participación, S.L.	1.500	1.500	50%	1.501 a 3.000
<b>Total</b>	<b>3.000</b>	<b>3.000</b>	<b>100%</b>	

Mediante escritura pública autorizada por el Notario de Madrid, D. Francisco Javier Piera Rodríguez, el 1 de diciembre de 2016 con el número 4.950 de su protocolo, las mercantiles TMF Participations Holdings Spain, S.L. y TMF Sociedad de Participación, S.L. vendieron las participaciones sociales que asumieron en el acto fundacional a las entidades Mio Consulting, S.L. (“MIO Consulting”) y Nothing is More, S.L. (“NIM”), respectivamente.

La estructura accionarial de la Sociedad tras dicha compraventa era la siguiente:

SOCIO	Nº PARTICIPACIONES	CAPITAL SOCIAL (EN EUROS)	%	NUMERACIÓN
MIO Consulting	1.500	1.500	50%	1 a 1.500
NIM	1.500	1.500	50%	1.501 a 3.000
<b>Total</b>	<b>3.000</b>	<b>3.000</b>	<b>100%</b>	

Acto seguido los socios NIM y MIO Consulting aprobaron en Junta General Extraordinaria Universal de Socios una ampliación de capital no dineraria por importe de 3.000 euros mediante la creación de 3.000 participaciones sociales nuevas de un euro de valor nominal cada una de ellas y 10.000 euros de prima de asunción por participación social (30.000 miles de euros de prima de asunción total). Dicha prima de asunción se contabilizó de conformidad con la normativa 21ª. El acuerdo de ampliación se elevó a público en escritura pública autorizada por el Notario de Madrid, D. Francisco Javier Piera Rodríguez, con fecha 1 de diciembre de 2016, con el número 4.952 de su protocolo, subsanada por escritura pública autorizada por el mismo notario con fecha 4 de enero de 2017, con el número 9 de su protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 35.198, Folio 162, Hoja M632941, inscripción 3ª, con fecha 20 de enero de 2017. Las nuevas participaciones sociales fueron asumidas por los socios de la Sociedad de acuerdo con el siguiente desglose:

SOCIO	Nº PARTICIPACIONES	CAPITAL SOCIAL (EN EUROS)	%	NUMERACIÓN
MIO Consulting	3.000	3.000	50%	1 a 1.500 y 3.001 a 4.500
NIM	3.000	3.000	50%	1.501 a 3.000 y 4.501 a 6.000
<b>Total</b>	<b>6.000</b>	<b>6.000</b>	<b>100%</b>	

El capital resultante tras la ampliación del capital social fue de 6.000 euros, dividido en 6.000 participaciones sociales, numeradas del 1 al 6.000, ambos inclusive.

Como consecuencia de la ampliación de capital acordada, NIM (50%) y MIO Consulting (50%) aportaron la totalidad de las participaciones sociales en que se divide el capital social de las sociedades Hello Media Group, S.L. (actualmente Hashtag Media Group, S.L.) y Voilà Media, S.L de las que era cada compañía titular al 50%.

En concreto, NIM aportó 387.650 participaciones sociales, numeradas de la 1 a la 387.650, ambas inclusive de la sociedad Hello Media Group, S.L., representativas del 50% del capital social y 1.500 participaciones sociales, numeradas de la 1 a la 1.500, ambas inclusive, de la sociedad Voilà Media, S.L. representativas del 50% del capital social.

Por su parte, MIO Consulting aportó 387.650 participaciones sociales de la sociedad Hello Media Group, S.L., numeradas de la 387.651 a la 775.300, ambas inclusive, representativas del 50% de su capital social y 1.500 participaciones sociales, numeradas de la 1.501 a la 3.000, ambas inclusive, de la sociedad Voilà Media, S.L. representativas del 50% del capital social.



Con fecha 20 de mayo de 2021, la Junta General de Socios adoptó, entre otros, los siguientes acuerdos sociales:

- » Reducción del valor nominal de las participaciones sociales (“Split”) sin modificar la cifra del capital social, de forma que el valor nominal de las participaciones sociales pasó a estar fijado en un euro (1€), a un valor nominal de un céntimo de euro (0,01€). En consecuencia, el capital social de 6.000 euros quedó dividido en 600.000 participaciones sociales, numeradas del 1 al 600.000, ambos inclusive, de una sola clase y serie, íntegramente asumidas y desembolsadas que fueron adjudicadas a los socios de la Sociedad en proporción a su participación en el capital social.
- » Ampliación de capital social en 54.000 euros con cargo a la reserva de prima de asunción, mediante la creación de 5.400.000 nuevas participaciones sociales, resultando un capital social de 60.000 euros y su adjudicación a los socios de la Sociedad en proporción a su participación en el capital social.
- » Transformación de la sociedad en sociedad anónima, sin variación de la cifra de capital social y como consecuencia de la transformación, las participaciones sociales fueron sustituidas por acciones que fueron adjudicadas a los dos socios de la Sociedad.

Los referidos acuerdos fueron elevados a público mediante escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid, Dña. Ana Fernández Tresguerres García, con fecha 21 de mayo de 2021, con el número 1.089 de su protocolo, constando inscritos en el Registro Mercantil de Madrid, en el Tomo 35.198, Folio 167, Hoja, 632.941, Inscripción 10ª con fecha 9 de junio de 2021.

Tras la ejecución de las referidas operaciones societarias, la estructura accionarial de la Sociedad es la siguiente:

SOCIO	Nº PARTICIPACIONES	CAPITAL SOCIAL (EN EUROS)	%	NUMERACIÓN
MIO Consulting	3.000.000	30.000	50%	1 a la 3.000.000 ambas inclusive
NIM	3.000.000	30.000	50%	3.00.001 a la 6.000.000 ambas inclusive
<b>Total</b>	<b>6.000.000</b>	<b>60.000</b>	<b>100%</b>	

Para mejor referencia, se incluye a continuación una tabla resumen de la evolución del capital social de la Sociedad:

**2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO**

FECHA ESCRITURA	NOTARIO	PROTOCOLO	CONCEPTO	AUMENTO (EN EUROS)	Nº PARTIC./ ACCIONES	VALOR NOMINAL POR PARTICIPACIÓN	PRIMA ASUNCIÓN	Nº PARTICIPACIONES TRAS CADA OPERACIÓN	CAPITAL SOCIAL RESULTANTE	SUSCRIPTORES
18/10/2016	D.Francisco Javier Piera	4.133	Constitución	3.000	3.000	1,0	-	3.000	3.000	TMF Participations Holdings (Spain), S.L. y TMF Sociedad de Participación, S.L.
01/12/2016	D.Francisco Javier Piera	4.952	Ampliación capital social con aportaciones no dinerarias	3.000	3.000	1,0	30.000.000	6.000	6.000	MIO Consulting, S.L. y Nothing is More, S.L.
21/05/2021	Ana Fernández-Tresguerres García	1.089	Split		600.000	0,01	-	6.000	600.000	MIO Consulting, S.L. y Nothing is More, S.L.
21/05/2021	Ana Fernández-Tresguerres García	1.089	Ampliación capital social con cargo a reservas	54.000	5.400.00	0,01	-	60.000	6.000.000	MIO Consulting, S.L. y Nothing is More, S.L.

El 20 de mayo de 2021, la Junta General de Socios acordó solicitar la incorporación a BME Growth de la totalidad de las acciones existentes y las nuevas acciones que se emitan tras la realización de la oferta que se describe en los apartados [3.1](#) y [3.2](#) del presente Documento Informativo.

La Sociedad comunicará las modificaciones a este apartado que tenga lugar como consecuencia de la ejecución de la Oferta tras la publicación del presente Documento Informativo mediante la publicación del suplemento al mismo.



## 2.5 Razones por las que se ha decidido solicitar la incorporación a negociación en el segmento BME Growth

Las principales razones que han llevado a **MioGroup** a solicitar su incorporación de la totalidad de sus acciones a BME Growth son las siguientes:

- » Aumentar los fondos propios y habilitar un mecanismo que facilite al Grupo captar recursos financieros y diversificar sus fuentes de financiación de cara a potenciar y acelerar su crecimiento orgánico e inorgánico:
  - › Adquisición de nuevas capacidades en un mercado donde la innovación es una constante y un requisito indispensable a poseer
  - › Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional con la experiencia adquirida tras ocho adquisiciones de compañías incorporadas al Grupo (Hello Media, Newbriefing –incorporación de la cartera de clientes y personal-, Influenzia, Cupra, The Fact, Por Up Brand Content, Grit and Rad y Artyco) y dos adquisiciones de activos tecnológicos (Boom Business y Adpure). También se ha adquirido una participación minoritaria en Clever PPC (10%) si bien no se considera como entidad dependiente de **MioGroup** (excluida de la consideración de grupo).
  - › Construir un líder nacional en el sector
- » Incrementar su notoriedad, imagen de marca, transparencia y solvencia ante la comunidad inversora fortaleciendo sus relaciones con organismos públicos, agentes financiadores, clientes y proveedores en todo el mundo.
- » Disponer de mecanismos retributivos (valores incorporados a negociación) para captar y retener talento.
- » Disponer de un mecanismo que facilite la salida y/o entrada de accionistas actuales y nuevos accionistas con el fin de lograr una estructura accionarial óptima y transparente.



**La salida al BME Growth es un paso estratégico para construir un líder nacional en el sector**




**El objetivo de MioGroup es ganar tamaño y consolidar el mercado nacional mediante el crecimiento inorgánico, buscando compañías de nicho que aporten servicios de marketing diferenciales para construir un líder nacional en el sector**

## **2.6 Descripción general del negocio del emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera**

### **2.6.1 Breve descripción de la actividad del emisor**

**MioGroup** es un grupo independiente español, y tradicionalmente de capital familiar (ver estructura accionarial en el [apartado 2.20](#) del presente Documento Informativo) posicionado como una consultora estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, orientada a aportar un impacto medible al negocio de sus clientes mediante el uso de la tecnología. El Grupo ha logrado convertirse en uno de los referentes a nivel nacional en el sector del marketing y cuenta con más de 165 empleados a fecha del presente Documento Informativo, facturando más de 45 millones de euros en el año 2020 (48,5 millones de euros en el año 2019). El objetivo de **MioGroup** es ganar tamaño y consolidar el mercado nacional mediante el crecimiento inorgánico, buscando compañías de nicho que aporten servicios de marketing diferenciales para construir un líder nacional en el sector.




***MioGroup nació con vocación de ser un integrador de servicios de marketing y publicidad y en la actualidad es la única empresa independiente en España que ha sabido integrar de forma efectiva hasta ocho agencias especialistas junto con dos adquisiciones de activos tecnológicos***



**MioGroup** nació con vocación de ser un integrador de servicios de marketing y publicidad y en la actualidad es la única empresa independiente en España que ha sabido integrar de forma efectiva hasta ocho agencias especialistas junto con dos adquisiciones de activos tecnológicos procedentes de otras sociedades. El objetivo ha sido siempre orientar su servicio a la consecución de objetivos de negocio globales del cliente (ventas, *lifetime value* -valor de vida del cliente-, adquisición de usuarios) con independencia de las disciplinas utilizadas, ya sean convencionales o digitales, al estar todas ellas integradas y medidas en su porfolio de servicios a través del uso de tecnología.

El modelo de negocio de **MioGroup** parte de una visión del marketing y del negocio del cliente como un proceso integrado e interrelacionado con una obligada inclusión de la tecnología y la explotación del dato, como la palanca para crear sinergias derivadas de la gestión de las distintas disciplinas que opera la Compañía en toda la cadena de valor. La Compañía tiene una aproximación comercial de enfoque consultivo que se basa en tres pilares: recopilar el mayor volumen de información relevante, comprender el negocio de los clientes y cómo transformarlo digitalmente, y mantener un enfoque centrado en datos mediante el empleo de la tecnología.



***Un servicio orientado a la consecución de objetivos de negocio globales del cliente con independencia de las disciplinas utilizadas, ya sean convencionales o digitales, al estar todas ellas integradas y medidas en su porfolio de servicios a través del uso de tecnología.***

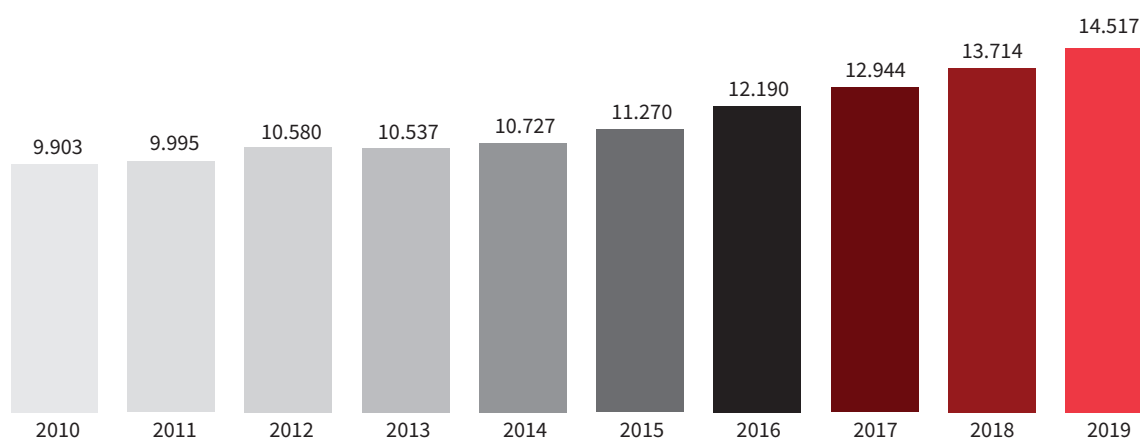
## 2.6.2 Mercados en los que opera

**MioGroup** opera en dos mercados principales: la consultoría estratégica de marketing digital y la consultoría de publicidad en medios de pago.

### 2.6.2.1 El negocio de la consultoría

El negocio de la consultoría en España mantiene un crecimiento estable cercano al 6% interanual según un informe de la Asociación Española de Consultoría (AEC), siendo la innovación la palanca clave de este crecimiento. En 2019, el sector de la consultoría continuó siendo uno de los sectores más dinámicos de la economía, con unos ingresos de 14.517 millones de euros, un 5,9% más que el año anterior. En 2014, el sector inició una senda de crecimiento impulsada por el cambio tecnológico en el que están inmersos todos los sectores, que siguen depositando su confianza en las consultoras para afrontar con éxito los retos del futuro.

#### INGRESOS SECTOR CONSULTORÍA ESPAÑA 2010-2019 (MILLONES DE EUROS)



Fuente: La Consultoría Española. El sector en cifras. AEC.

En 2020, a consecuencia de la crisis Covid-19, la mayoría de las compañías y organizaciones han tenido que adaptar rápidamente sus modelos de negocio y servicios. En este contexto, el sector de la consultoría ha sido clave colaborando con sus clientes, entidades públicas y privadas, para implantar los cambios más urgentes. Y va a seguir teniendo un papel fundamental en los próximos años para ayudar a empresas e instituciones a hacer frente a los retos que ya tenían identificados (como la transformación digital, la toma de decisiones en base a datos y la interacción con los consumidores de forma digital, etc) pero que ahora, tras la pandemia, se han convertido en imperativos de negocio.

Desde el comienzo de la crisis sanitaria, la flexibilidad de las consultoras españolas para ofrecer soluciones a los desafíos planteados ha sido fundamental. El soporte continuado ofrecido por el sector ha sido determinante para la digitalización acelerada de la prestación de servicios públicos. Al igual que lo ha sido en la organización y gestión del trabajo a distancia o en la comercialización generalizada de bienes y servicios online. Las consultoras han contribuido así a reducir el impacto de la Covid-19 en la actividad, incluso durante las semanas de confinamiento forzoso.

Entre los principales operadores del sector de la consultoría se encuentran empresas de presencia internacional como Accenture, EY, PwC, Deloitte, IBM, Capgemini, SAP y también otras de mayor componente nacional como Indra, Everis, Vass. En los últimos años, se observa una tendencia de concentración empresarial, habiéndose producido diferentes operaciones de adquisición de pequeñas y medianas empresas por los grupos de mayor tamaño. Las cinco principales compañías del sector facturaron un 39,8% del total de ingresos en el año 2019 (fuente: DBK, estudios sectoriales).



**Más del 28% de los proyectos de consultoría exigen el dominio de tecnologías innovadoras, como “cloud”, “big data & analytics”, automatización o inteligencia artificial.**

Según la AEC (asociación española de empresas consultoras) el año 2021 debería ser de crecimiento para el sector de la consultoría. El motor es el cambio tecnológico en el que están inmersos todos los sectores económicos. Por ello, desde la asociación vaticinan un aumento del negocio de las consultoras en España por encima del 4% para este ejercicio.

### Distribución de los servicios prestados

Las empresas de consultoría ofrecen a sus clientes un conjunto amplio de servicios que pueden encuadrarse en tres categorías:

- » Consultoría
- » Desarrollo e integración
- » Subcontratación (*outsourcing*)

En 2019, la consultoría representó el 25,3% de los ingresos; el desarrollo e integración el 23,9% y el *outsourcing* el 50,8% (fuente: Asociación Española de Empresas de Consultoría).

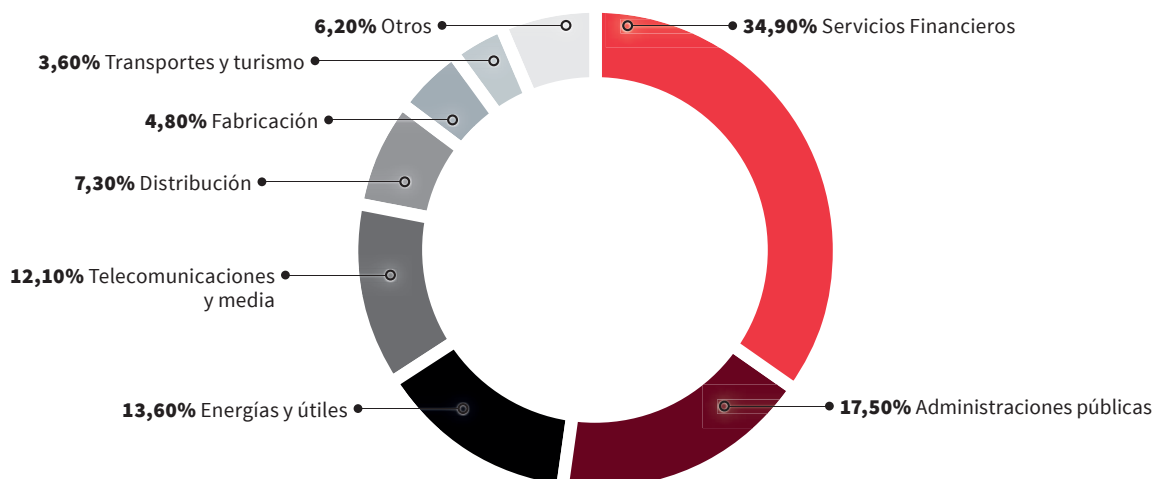
La distribución de estos servicios ha variado en los últimos años. La consultoría ha pasado de representar un 18% de los ingresos del sector en 2010 a representar en 2019 el 25,3% del total. Por su parte, el *outsourcing* ha incrementado su peso desde el 40% del total de los ingresos en 2010 al 50,8% en 2019. Por último, los servicios de desarrollo e integración han reducido su importancia en el total de los ingresos desde el 42% en 2010 al 23,9% en 2019.

**Distribución de ingresos por sectores**

La mayoría de las empresas están inmersas en procesos de transformación digital, pero no todas avanzan al mismo ritmo ni realizan la misma inversión en tecnología.

En 2019, los servicios financieros lideraron la demanda de proyectos con un volumen total de facturación de 5.067 millones de euros, un 8,7% más que en el ejercicio anterior. Desde 2010, el crecimiento medio anual correspondiente a este sector ha sido del 8,5% pasando de representar un 25% del total de los ingresos en 2010 a un 34,9% en 2019 (Fuente: La Consultoría Española. El sector en cifras 2019. AEC-Asociación Española de Empresas de Consultoría-).

**DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS 2019 POR SECTORES**



### La innovación en el sector de la consultoría

La innovación de las empresas de consultoría es fundamental para dar respuesta a las demandas de sus clientes y aportar soluciones competitivas que les permitan hacer frente a los retos presentes y futuros. Esto exige por parte de las consultoras estar en la vanguardia de la innovación tecnológica y un esfuerzo inversor permanente.

La innovación es fundamental en la mayoría de los proyectos que lleva a cabo el sector de la consultoría. Según la AEC, en 2019 el sector destinó a su propia innovación el 3% de sus ingresos, lo que equivale a más de 435,5 millones de euros. Esta inversión supone un incremento del 14% respecto al ejercicio anterior, en el que invirtieron cerca de 380 millones de euros (2,8% de los ingresos). Este porcentaje se situó muy por encima de la inversión total en 2018 en España (1,2% del PIB) y en Europa (2,1%).

La innovación en las empresas de consultoría permite acometer con éxito proyectos que requieren nuevas tecnologías y metodologías. En concreto, y según la AEC, más del 28% de los proyectos de consultoría exigen el dominio de tecnologías nuevas e innovadoras, como *cloud* o computación en la nube, *big data & analytics* (grande centro de datos y analítica), dispositivos de movilidad en redes sociales, Internet de las Cosas (“IoT” o *Internet of Things*), inteligencia artificial, automatización del trabajo humano o *blockchain*, así como de metodologías como *Agile*, *Design Thinking* y *Lean*. Estos proyectos generan el 31,5% de los ingresos totales de las empresas de consultoría, lo que equivale a más de 4.200 millones de euros, siendo *big data & analytics* el área que genera mayor fuente de ingresos a las compañías de consultoría.

**La  
innovación  
es fundamental  
en la mayoría de  
los proyectos en  
el sector de la  
consultoría**

En concreto, en lo relativo a la consultoría estratégica de marketing digital, encontramos que, a nivel global, desde 2015, las consultoras estratégicas están ayudando a compañías a afrontar sus procesos de transformación digital, a reducir gastos y a aumentar la eficiencia de sus inversiones. Por lo tanto, contribuir en sus desarrollos digitales, así como gestionar sus inversiones en marketing de forma eficiente era un servicio adicional que aportar para complementar la cartera de servicios al cliente.

De la misma forma, en los últimos años, cada vez más agencias están empezando a ofrecer servicios que entran en colisión con los que tradicionalmente prestan las consultoras y que están más ligados a los procesos de negocio.

En el entorno de marketing tecnológico (“*martech*”) las fronteras entre modelos de negocio se diluyen. El contenido, los datos, la tecnología y la experiencia de cliente son claves a la hora de construir una oferta completa y relevante para los clientes. Por ese motivo, tanto consultoras como agencias de marketing tienen que completar su propuesta en todos estos pilares.

Por tanto, hoy en día en el mercado de la consultoría estratégica de marketing digital existen dos grandes conjuntos de competidores:

- » Consultorías generalistas: Donde sobresale Accenture Interactive como el grupo con mayor posicionamiento estratégico en marketing digital, junto con otros grandes grupos que tienen presencia en el mercado como Deloitte, KPMG, PwC o BCG (Boston Consulting Group). Estas empresas cuentan con un importe neto de la cifra de negocios anual superior a 20.000 millones de euros a nivel global.
- » Consultoras especialistas nacionales: Se estiman en más de 50 empresas, y algunas de las principales, en distintas áreas de servicio, son Making Science, BMind, The Cocktail (si bien es filial del Grupo WPP) y Nateevo (filial del Grupo Vass). Estas empresas cuentan con un importe neto de la cifra de negocios anual que oscila de 10 a 60 millones de euros.

### 2.6.2.2 El negocio de la publicidad en medios

Después de seis años de continuo crecimiento, en 2020 y debido al impacto del Covid-19, la inversión publicitaria global estimada en España descendió un 17,2% respecto a 2019, alcanzando un volumen de 5.345 millones de euros (6.452 millones de euros en 2019) (Fuente: Informe i2p “Índice Inversión Publicitaria, año 2020”).

#### INVERSIÓN PUBLICITARIA 2019-2020

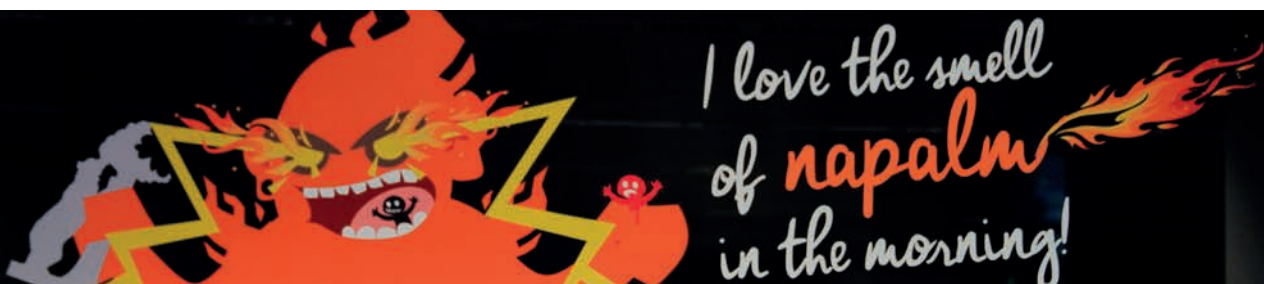
(millones de euros)	TOTAL MERCADO			TRADICIONAL	DIGITAL
	2019	2020	Var.	2020	2020
Televisión	2.055	1.697	-17%	1.641	56
Prensa	789	658	-17%	321	337
Radio	438	338	-23%	329	9
Exterior	383	178	-53%	149	30
Revistas	216	146	-32%	88	58
Dominicales	26	12	-53%	12	-
Cine	35	16	-54%	16	-
<b>Total 1</b>	<b>3.942</b>	<b>3.046</b>	<b>-23%</b>	<b>2.555</b>	<b>490</b>
Portales	123	98	-20%	-	98
E-commerce	65	54	-16%	-	54
Weblogs	13	12	-9%	-	12
Otros	36	29	-20%	-	29
<b>Total 2</b>	<b>236</b>	<b>193</b>	<b>-18%</b>	<b>-</b>	<b>193</b>

(millones de euros)	TOTAL MERCADO			TRADICIONAL	DIGITAL
	2019	2020	Var.	2020	2020
Influencers	50	49	-4%	-	49
Clasificados Digital	258	215	-17%	-	215
Redes sociales	881	835	-5%	-	835
Search- Herramientas búsqueda	1.084	1.008	-7%	-	1.008
<b>Total 3</b>	<b>2.273</b>	<b>2.107</b>	<b>-7%</b>	<b>-</b>	<b>2.107</b>
<b>TOTAL MERCADO</b>	<b>6.452</b>	<b>5.345</b>	<b>-17%</b>	<b>2.555</b>	<b>2.790</b>

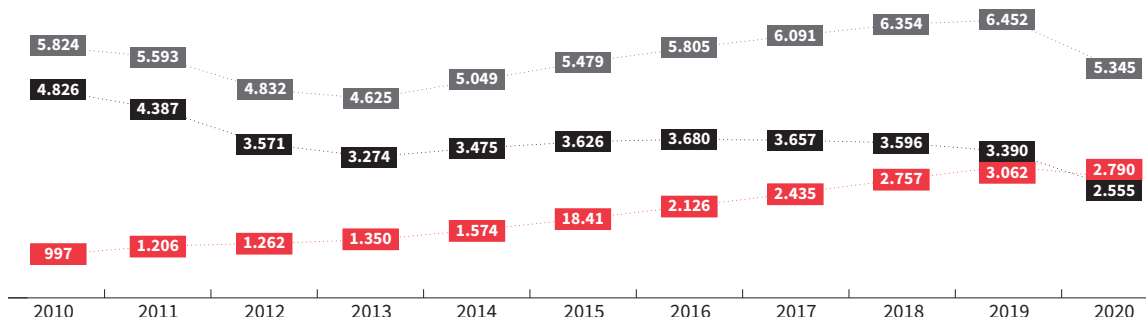
**“El comercio electrónico en España ha experimentado un incremento interanual superior al 20% en 2021”**

En el caso de España, cabe destacar que la inversión publicitaria está cada vez más diversificada en un contexto en el que se ha pasado de un mercado tradicionalmente centrado en la televisión a otro más abierto al resto de los medios. Históricamente, la televisión ha sido el primer destino de la inversión publicitaria pero pierde relevancia en los últimos años como consecuencia del auge de la publicidad digital, tanto en redes sociales como en otros canales.

Así, desde el año 2016, el conjunto de la inversión publicitaria en los medios convencionales se ha desacelerado de forma constante; sin embargo y a excepción de 2012, 2013 y 2020, la suma de los medios digitales crece a doble dígito año a año desde el 2010, llegando a superar al conjunto de los medios tradicionales en el año 2020. (Fuente: Informe i2p “Índice Inversión Publicitaria, año 2020”):

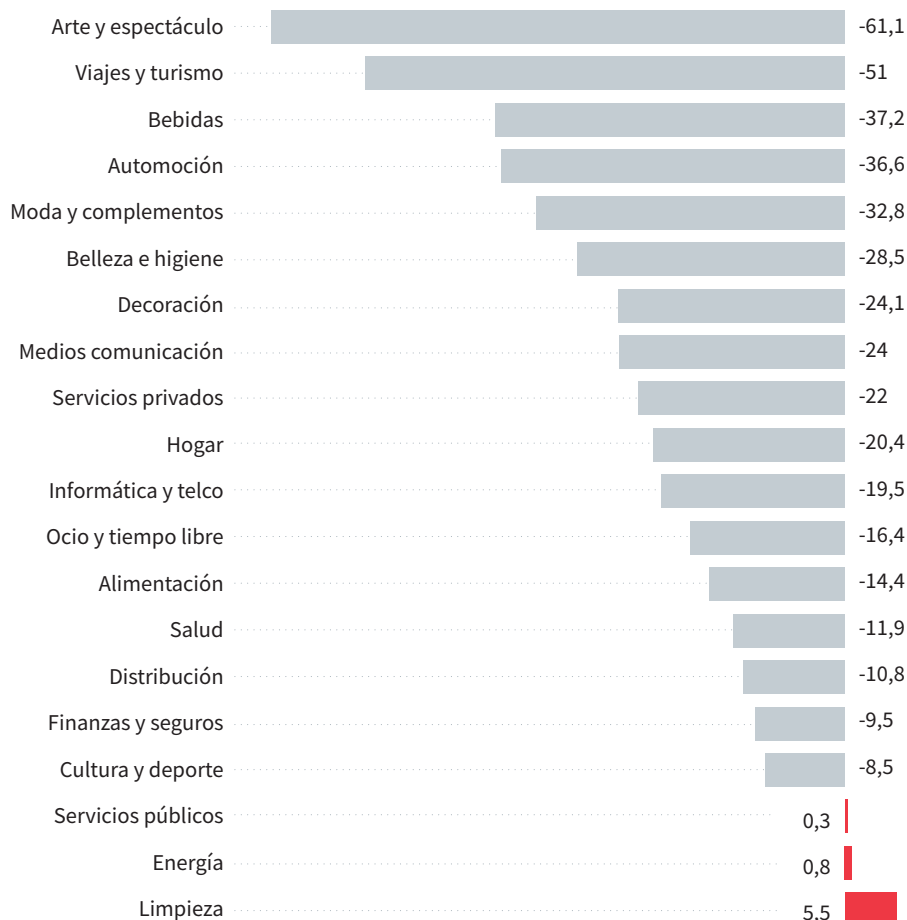


**EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN PUBLICITARIA 2010-2020 (MILLONES DE EUROS)**



Por sectores, sólo tres sectores aumentaron la inversión publicitaria en 2020, y lo hicieron de manera testimonial:

**VARIACIÓN % INVERSIÓN PUBLICITARIA POR SECTORES 2019-2020**





Por su parte, de acuerdo al Informe “Estudio de Inversión Publicitaria en Medios Digitales” llevado a cabo por IAB Spain, en colaboración con PwC, se concluyó que la inversión nacional en Publicidad Digital superó en el año 2020 los 3.000 millones de euros, desglosándose el peso de la siguiente manera:

INVERSIÓN EN PUBLICIDAD DIGITAL (€ EN MILLONES)	2019	2020
Display (sin RRSS) (*)	968	890
Redes sociales (RRSS)	807	835
Search	992	977
Clasificados	260	234
Digital out of home (OOH)	82	49
Audio Digital	35	38
TV conectada	5	6
<b>Total inversión publicidad digital</b>	<b>3.149</b>	<b>3.030</b>

(\*) Display non video, branded content y publicidad nativa

Como puede observarse, la inversión en publicidad digital habría caído un 3% con respecto al ejercicio anterior, pero se concluye que, a pesar de la particularidad del contexto del año 2020 provocado por la crisis sanitaria del Covid-19, el sector de la publicidad digital sigue gozando de buena salud, experimentando decrecimientos menores a los formatos publicitarios tradicionales no digitales (por ejemplo, en el caso de la televisión, prensa y radio la caída en la inversión publicitaria entre 2019 y 2020 fue de casi el 18% según datos del Informe i2p “Índice Inversión Publicitaria, año 2020).

Si se analiza de forma pormenorizada, la categoría *Search* es la que aporta un mayor volumen de la inversión publicitaria. Esta categoría incluye la inversión publicitaria en motores de búsqueda. La inversión en esta categoría disminuyó un 1,5% hasta los 977 millones de euros de 2020.

La inversión de la categoría *Display* incluye la inversión publicitaria en formatos gráficos (*Display non video*, video, publicidad nativa y *branded content* o contenido de marca) excepto la desplegada en redes sociales. La inversión *Display* es la segunda más elevada, con 890 millones de euros. En 2020 disminuyó un 8% con respecto a 2019.

La inversión en publicidad digital a través de redes sociales alcanzó los 835 millones de euros (807 millones de euros en 2019). Esta categoría incluye la inversión publicitaria mostrada en portales clasificados como redes sociales, ya sea formato *display non video* o en vídeo.

El resto de la inversión (11%) se distribuye en cuatro categorías: clasificados, *Digital Out of Home*, audio digital y TV conectada.

La situación de la Covid-19 ha acelerado de forma notable la digitalización de la sociedad, generando nuevos hábitos de consumo y digitalizando a usuarios inesperados. Así, se han potenciado aspectos clave como la digitalización, la personalización o el uso inteligente de los datos, todo ello como consecuencia de los cambios en los hábitos de consumo de los usuarios. Este contexto hará que una vez superada la situación de crisis, el estado de digitalización sea superior al anteriormente previsto para ese momento, lo que favorecerá la inversión publicitaria digital. Así, pese a la contracción experimentada por la crisis Covid-19, en el medio plazo, la inversión publicitaria en medios digitales volverá a su tendencia esperada de crecimiento acorde a su situación de mercado maduro, siendo poco probable que se den crecimientos de doble dígito como los observados en años anteriores. En concreto, la estimación para el año 2021 es de un incremento de la inversión publicitaria en medios digitales total de alrededor del 5-8% (Fuente: IAB- Estudio de Inversión Publicitaria en Medios Digitales presentado el 25 de febrero de 2021).

Por otro lado, el cambio de comportamiento de los usuarios se está traduciendo en cambios de los modelos de negocio de las compañías. Las empresas están girando hacia servicios cada día más digitales y son capaces de llegar directamente al usuario allá donde se encuentre. Esto supone potenciar la tecnología, la gestión de datos y, sobre todo, los modelos por suscripción (modelos donde se ofrecen un servicio especificado por un costo recurrente predeterminado, como Netflix o Spotify), en detrimento de aquellos que se basan en ingresos por publicidad (se gana dinero por incluir anuncios en el contenido proporcionado), como la televisión tradicional.

Además, cabe resaltar que en 2020 ha habido una clara apuesta por parte de la industria hacia el *Performance Marketing* (marketing de resultados) debido a su foco hacia la consecución de objetivos de venta y captación de *leads* (potenciales contactos o consumidores con posibilidades de convertirse en clientes), en consecuencia, las disciplinas orientadas a ello se han visto más favorecidas en detrimento del resto. En este sentido, los modelos de inversión automática (programática, redes sociales y búsquedas (*search*)) continúan creciendo y aumentando su peso en relación a la contratación tradicional, que incluye televisión, prensa, radio, etc (los ingresos de modelos de inversión automática comparados con la contratación tradicional supusieron un 64,4% en 2019 frente al 70,3% en 2020).

En este contexto de acelerada digitalización, se ha producido un notable crecimiento del comercio electrónico, abriendo así una nueva fuente de demanda publicitaria digital que continuará ganando peso con el paso de los años. Según los datos recogidos por la multinacional de comercio electrónico Astound Commerce, las ventas online en España alcanzarán los 45.000 millones de euros en 2021, lo que supone un incremento del 24% respecto al año anterior. De esta forma, el ritmo de crecimiento se ralentizará frente al crecimiento exponencial registrado en 2020 (+34%) por la pandemia. España es uno de los países en los que ha crecido con más fuerza el comercio electrónico durante 2020 (Fuente: Global E-commerce 2020 2020', de eMarketer). Según el Estudio Anual de eCommerce 2020, elaborado por IAB Spain, siete de cada diez personas que usan internet de forma habitual compran *online* en nuestro país. No obstante, en España la penetración de los *Marketplace* (plataformas *online* que sirven de

intermediarias entre compradores y vendedores, por ejemplo, Amazon) es todavía del 5% de las ventas *online* totales, existiendo un potencial de crecimiento geográfico no sólo a nivel nacional (la penetración media del canal como vehículo de compra alcanza al 74% del total de internautas a nivel mundial).

Así mismo, se prevé un notable incremento en la creación de contenido diferencial y formatos de video online. Según el informe Global Entertainment and Media Outlook para el periodo 2020-2024 elaborado por PwC, la publicidad en internet con formato vídeo y *display* llegará a crecer en España desde los 1.598 millones de euros para 2020 hasta los 1.954 millones de euros en 2024 (+7% tasa anual de crecimiento acumulado). Este aumento viene motivado principalmente por la potencia del vídeo en los dispositivos móviles, especialmente en redes sociales como Facebook, Instagram o Snapchat. Y, por su parte, la inteligencia artificial será un impulsor de crecimiento significativo para un sector donde la gestión de los datos resultará clave a la hora de conocer a sus clientes.



En definitiva, cabe destacar que la pandemia Covid-19 ha acelerado unos cambios que ya estaban en marcha y que han impactado de manera relevante en el sector. Esta transformación repentina pone de manifiesto que, ahora más que nunca, las empresas tienen que saber entender y gestionar la complejidad de la experiencia del consumidor y tener capacidad para adaptarse a un ritmo vertiginoso.

En lo que respecta a los principales operadores del mercado de publicidad en España, el mercado se reparte entre los grandes grupos multinacionales de la publicidad y las agencias especialistas y de nicho.

- » Los llamados “Big 6” y su red de filiales, son los grandes grupos multinacionales (Dentsu Aegis Network, IPG Mediabrands, OmnicomMediaGroup, Havas Media Group, Publicis Media y GroupM), cuyo mercado principal son las cuentas de publicidad de las grandes empresas y multinacionales. En la siguiente página se detallan los ingresos para el año 2019 de los principales grupos publicitarios.
- » Las agencias independientes españolas, especializadas y muy diversas en tamaños y disciplinas. Se podrían destacar las siguientes: agencias de medios convencionales como Eqmedia, Mediasapiens o IKI Media Communications; agencias de medios digitales como T2o Media, Tidart, Contversion o Relevant Traffic con ingresos anuales entre 10.000 y 90.000 miles de euros.

Por su parte, en el año 2019, las 35 agencias de publicidad controladas por Infoadex (empresa de referencia en el control exhaustivo de la actividad publicitaria en España), gestionaron 2.326 millones de euros. Las 10 principales agencias de publicidad fueron las siguientes (en función del volumen de inversión gestionada):

AGENCIA DE PUBLICIDAD	INVERSIÓN CONTROLADA POR INFOADEX 2019 (EN MILLONES DE EUROS)	GRUPO
Mccann	319	Mccann
Havas Creative	273	Havas
Ddb	212	Omnicom
Sra. Rushmore	191	WPP
Tbwa	178	Omnicom
Ogilvy	132	WPP
Publicis España	125	Publicis
Wunderman Thompson	108	WPP
Leo Burnett	108	Publicis
Contrapunto BBDO	97	Omnicom
VMLY&R	92	WPP

Sin embargo, las agencias de medios independientes (aquellas que no dependen de grandes holdings empresariales) en España llevan en los últimos años ganando cuota de mercado a los seis grandes grupos de multinacionales extranjeras. En 2018 representaban el 8,8% de la cuota de mercado nacional y en 2019 pasaron a suponer el 13,2%, dato que espera superarse a la espera de disponer de datos cerrados para el año 2020 (fuente: Scopen).

En cuanto al ranking mundial del año 2019 de grupo publicitarios, según ingresos (millones de dólares) fue el siguiente:

AGENCIA DE PUBLICIDAD	CIFRA NEGOCIOS 2019
WPP	16.802
Omnicom	14.953
Publicis Groupe	11.916
Interpublic Groupe	10.221
Dentsu	9.547
Hakuhodo DY	2.909
Accenture	2.700
Havas	2.426
Bluefocus	1.712
MDC Partners	1.409
Cheil	984
Deloitte	880

Fuente: Agency family tree 2020 R2 worldwide

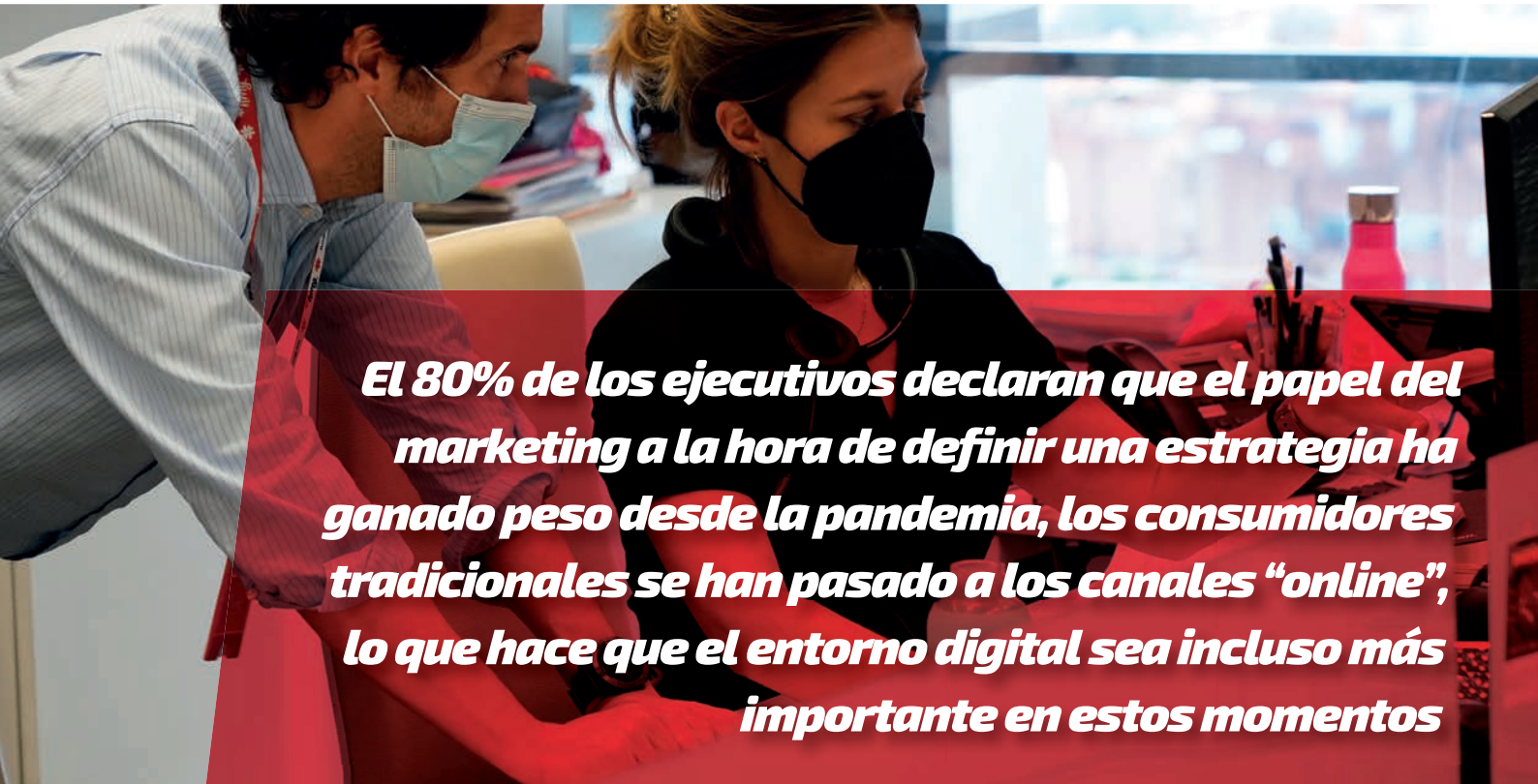
Como puede observarse, los grandes grupos publicitarios multinacionales lideran las inversiones publicitarias en España y se consolida la tendencia por la que las grandes consultoras amplían sus servicios tradicionales de asesor a financiera, fiscal, legal, logística, estratégica con servicios de marketing y comunicación.

### 2.6.2.3 La tecnología en el negocio digital

La introducción de las nuevas tecnologías está transformando el trabajo en los departamentos de marketing a una velocidad cada vez mayor, abriendo unas posibilidades difíciles de predecir en el tiempo. Todo esto está llevando a los directores de marketing de las empresas a dar una dimensión más estratégica y tecnológica a su actividad, con lo que se adquiere mayor influencia sobre las decisiones de la alta dirección. El 80% de los altos ejecutivos declararon que el papel del marketing a la hora de definir una estrategia ha ganado peso desde la pandemia. Los consumidores tradicionales se han pasado a los canales online, lo que hace que el entorno digital sea incluso más importante en estos momentos (Fuente: Adobe, Tendencias digitales 2021).

Según el informe “2021 Global Marketing Trends” elaborado por Deloitte Insights, las tecnologías que lideran el cambio de las organizaciones son el big data & analytics (analítica de grandes bases de datos), el cloud computing (computación en nube), la ciberseguridad y la automatización y robotización. Algunas de dichas tecnologías han impactado especialmente a la industria de la publicidad, como es el

caso del big data. Así, la capacidad para procesar, filtrar y aprovechar los datos ha supuesto un cambio de paradigma en el mundo publicitario. Algunas de las aplicaciones del Big Data en el contexto del marketing y la publicidad permiten crear publicidad altamente personalizada, obtener información en tiempo real, crear nuevas oportunidades de venta, realizar predicciones sobre el comportamiento del mercado, diseñar estrategias omnicanal para mejorar la experiencia de compra, etc. Igualmente, la automatización y robotización en marketing empleando software informático permiten la escalabilidad de las operaciones digitales por un lado y la personalización de las comunicaciones digitales con el usuario por el otro lado. En definitiva, de la misma forma que la tecnología ha cambiado y optimizado los procesos industriales, también han cambiado los procesos a través de los que la publicidad llega al consumidor.



***El 80% de los ejecutivos declaran que el papel del marketing a la hora de definir una estrategia ha ganado peso desde la pandemia, los consumidores tradicionales se han pasado a los canales “online”, lo que hace que el entorno digital sea incluso más importante en estos momentos***

- » La tecnología está presente día a día y se emplea como base para tomar decisiones, afectando a todas las áreas de la compañía. A su vez, facilita los procesos de trabajo y de comunicación, tanto interna y corporativa, como con el cliente, ya que se democratizan las decisiones y se tiende a estructuras más planas basadas en modelos colaborativos.
- » La tecnología potencia la necesidad de formarse continuamente, ayuda en la búsqueda de talentos, así como en el reciclaje de profesionales y permite formar al equipo en capacidades digitales, lo que se deriva en un plan de carrera: proyectos en crecimiento y nuevos retos.

- » La tecnología mejora la comunicación con los clientes, pues facilita el reporte de los resultados y posibilita la oferta de nuevos productos, así como la actualización de los tradicionales.
- » La tecnología asume la responsabilidad de nuevas dinámicas en la industria publicitaria, pues permite la colaboración entre los actores de mercado (imprescindible para alcanzar los objetivos), la especialización de los servicios y los modelos de trabajo a largo plazo.

Las áreas de negocio de la comunicación más impactadas por la tecnología son la estrategia digital, la optimización de campañas, el *performance marketing* (marketing de resultados) y por último, la personalización de la comunicación adaptada a cada usuario.

Por otro lado, en los próximos años se espera que la inteligencia artificial sea la tecnología más demandada y la que genere mayor cantidad de ingresos en la industria publicitaria. La inteligencia artificial ha ganado protagonismo en el ámbito del marketing digital debido principalmente a tres razones: la explosión de información y de fuentes de datos, el incremento de la capacidad del software para tratarlos y la creación de algoritmos cada vez más complejos y avanzados. Las principales aplicaciones de la inteligencia artificial son las siguientes:

- » Facilitar una mayor personalización de la experiencia de usuario: La inteligencia artificial (IA) está cambiando la interacción entre la marca y los usuarios, aunque la aplicación de este tipo de tecnología depende mucho de la naturaleza de la *web* y del tipo de negocio. Por ejemplo, en el caso del comercio electrónico, el procesamiento masivo de datos con IA permite analizar el histórico de navegación o de compra del usuario para así mostrar contenido dinámico, ofrecerle recomendaciones de productos afines a los que ha visitado, promociones personalizadas e incluso sugerencias de búsqueda avanzadas. En el caso de marcas que cuenten con una potente estrategia de marketing de contenido, los algoritmos con inteligencia artificial adaptan las sugerencias de entradas relacionadas en función del recorrido del cliente en la web. También facilita el análisis de datos de los *leads* (contactos para ser potencialmente clientes) para así poder clasificarlos y determinar en función de qué variables medir su calidad (*lead scoring*).
- » Lograr captar tráfico orgánico y de pago de forma más eficiente y rentable. Tanto Google como Facebook ya están modelando sus algoritmos con inteligencia artificial para ajustar los resultados que ofrece a la intención de búsqueda que está mostrando el usuario cuando realiza una consulta. Por otro lado, la aplicación de herramientas de inteligencia artificial como parte de la estrategia de pago está a la orden del día. Gracias al *machine learning* (disciplina dentro de la IA que crea sistemas que aprenden automáticamente), el *software* aprende sin necesidad de programarlo con reglas rígidas. La IA aplicada a la gestión de campañas publicitarias permite, entre otras, optimizar las acciones publicitarias desde una perspectiva global y segmentar audiencias con mínimo margen de error.

- » Procesar un volumen masivo de datos para filtrar y analizar (*big data and analytics*): El uso efectivo de los datos para segmentar y alcanzar audiencias es la prioridad por excelencia para más de la mitad de los responsables de marketing digital según el informe 2019 *Digital Trends* de Econsultancy. En este sentido, la aplicación de IA para tareas de analítica avanzada permite integrar los datos de distintos canales con el fin de conseguir una mayor visibilidad de los parámetros clave de rendimiento objetivo. La tecnología con inteligencia artificial (IA) es capaz de agrupar y procesar datos de muy diversa índole procedentes de distintas plataformas para extraer conclusiones y aplicar un enfoque de toma de decisiones basadas en datos.

Según el informe “Tendencias digitales de 2021” del fabricante Adobe de marzo de 2021, en solo un año, la adopción digital se ha producido a una velocidad entre cinco y diez veces superior a la estimada. Además de eso, el 60% de las empresas ha observado nuevos comportamientos en la compra como cambios en el tamaño medio de la cesta y cambios en los intereses por productos. La disrupción de la pandemia también ha ejercido presión en el sector entre negocios (B2B, *business to business*), lo que ha provocado que muchas empresas exijan un nivel similar de comodidad a los consumidores. Fabricantes de software como Salesforce y Adobe llevan años enfatizando la importancia de la experiencia del cliente (*customer experience*); como ejemplo, según este mismo informe, las empresas que ya habían invertido en este ámbito en el primer semestre de 2020, se fortalecieron en la segunda mitad de 2020.

#### 2.6.2.4 La Inteligencia de datos en el negocio digital

El dato es un activo estratégico para las empresas que, desde hace años, explotan la información generada y la transforman en conocimiento valioso para mejorar los procesos de toma de decisiones. Así, en cada departamento se extraen, tratan y almacenan datos de diferente naturaleza. Con el objetivo de unificar y aprovechar el potencial de la información disponible dentro de la organización, la inteligencia de negocio (BI) ofrece múltiples aplicaciones en cada área de la empresa.

En los últimos años, la manera de aprovechar los datos y transformarlos en información útil ha mejorado de forma notable. La evolución de los sistemas de inteligencia de negocio permite un análisis avanzado del *big data* que facilita la detección de fallos e ineficiencias y la anticipación a los cambios del mercado. En este sentido, la inteligencia de negocio no solo ofrece una ventaja competitiva a las empresas, sino que su adopción generalizada va a poner en riesgo a aquellas que no implanten el BI como parte de su estrategia.

Según el informe de Gartner de octubre de 2020 “The IT Roadmap for Data and Analytics”, para finales de 2024, el 75% de las empresas pasarán de realizar pruebas piloto a poner en funcionamiento operaciones basadas en inteligencia

**“EL  
51% de los  
publicistas declara  
que no dispone de  
todos los datos que  
necesita para tomar  
decisiones en su  
puesto de  
trabajo”**



artificial, lo que multiplicará por cinco las infraestructuras de análisis y transmisión de datos. Asimismo, para 2023, más del 33% de las grandes organizaciones tendrán analistas que trabajarán en modelos de inteligencia de datos para la toma de decisiones. De igual forma, se prevé que las tecnologías gráficas facilitarán la contextualización rápida para la toma de decisiones en el 30% de las organizaciones en todo el mundo.

Sin embargo, el 51% de los publicistas declara que no dispone de todos los datos que necesita para tomar decisiones en su puesto de trabajo. Existe una creciente demanda de acceso a los datos y la analítica de los mismos, ya que los anunciantes buscan invertir en nuevas estrategias, como encuestas personalizadas optimizadas con datos de comportamiento, de manera ágil y automatizada. (Fuente: Kantar).

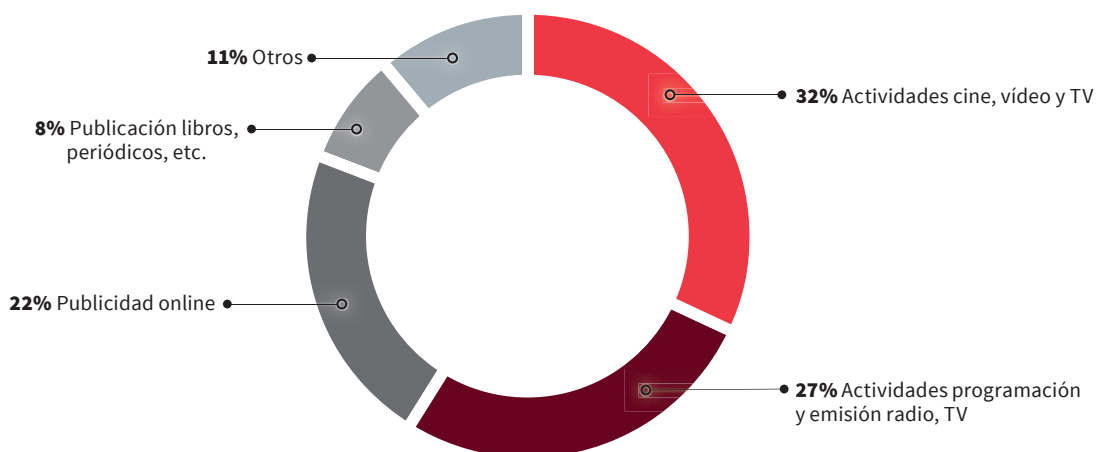
A continuación, tres grandes beneficios del uso de sistemas BI en las operaciones de marketing:

- » Seguimiento de campañas en tiempo real: La inteligencia de negocio convierte los datos de las campañas de marketing en información útil que puede visualizarse a través de paneles interactivos. Esto permite acceder de manera rápida a todos los resultados y analizar en directo el desarrollo de las acciones. Proporciona una visión global que facilita la adaptación de los distintos elementos de las campañas (textos, imágenes, condiciones, público objetivo, etc.) para optimizar al máximo la estrategia de marketing y orientar las actividades futuras.
- » Mayor control del ROI (*return on investment* o retorno de la inversión): Al mejorar el seguimiento de campañas es más sencillo detectar qué acciones funcionan y cuáles no y comparar los resultados, algo fundamental para optimizar la inversión. Así, es posible ajustar sus presupuestos y destinar más recursos a aquello que realmente ofrece una rentabilidad.
- » Análisis completo del mercado y la empresa: A través de los sistemas de inteligencia de negocio se buscan datos actualizados sobre la evolución del sector, la cuota de mercado, el volumen de productos, las ventas y las opiniones (sentimiento) de su compañía a lo largo del tiempo o en un periodo concreto, en una determinada región geográfica o por categoría de producto. Se incorpora esta información a los informes y se cruza con otros datos internos para obtener una analítica completa con visibilidad mejorada de todos los aspectos para ayudar a tomar las acciones correctivas necesarias.

### 2.6.2.5 La creatividad y contenido digital

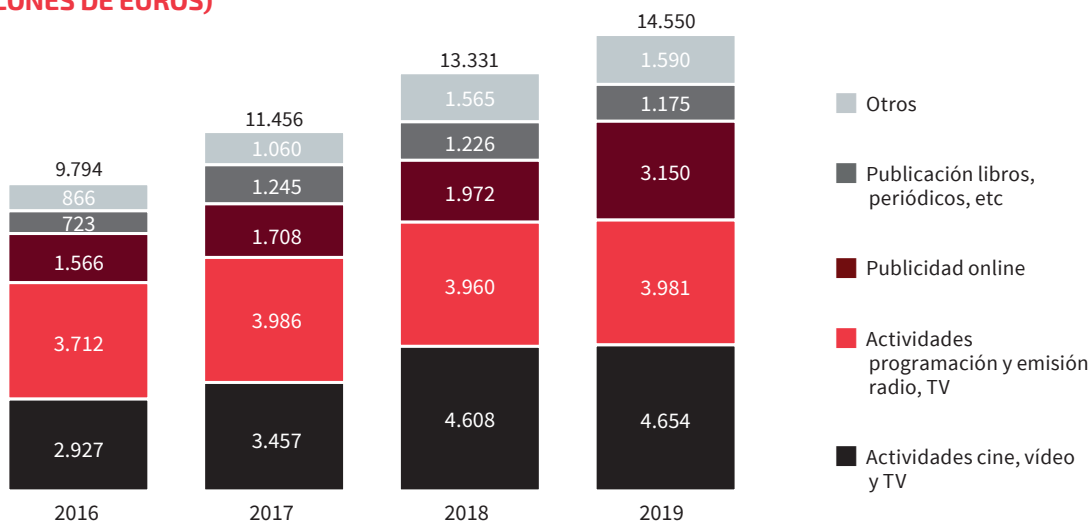
Según el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI) la cifra de negocio del sector de contenidos digitales en España alcanzó en 2019 los 14.550 millones de euros (+9,1% respecto a 2018).

#### AÑO 2019: CIFRAS DE NEGOCIOS POR ÁREAS



Fuente: Informe Anual sector contenidos digitales ONTSI

#### CIFRA DE NEGOCIOS INDUSTRIA CONTENIDOS DIGITALES ESPAÑA 2016-2019 (MILLONES DE EUROS)



Fuente: Informe Anual sector contenidos digitales ONTSI

La distribución de la facturación obtenida en 2019 por la industria de contenidos digitales entre sus diversas ramas sitúa en cabeza, por segundo año consecutivo a las actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión. Esta rama representa el 32% de la facturación total por actividades digitales en 2019.

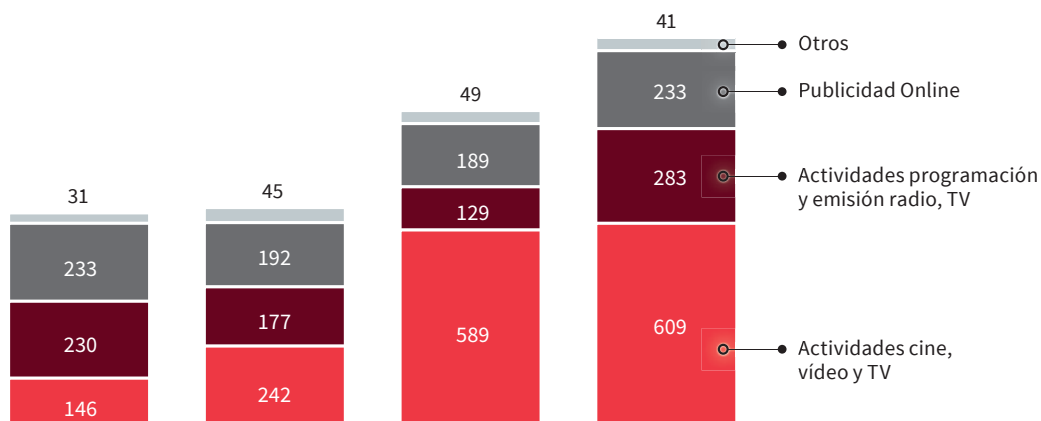
En segunda posición vuelven a aparecer las actividades de programación y emisión de radio y televisión. Tras verse superada por la rama de actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión en 2018, la distancia entre ambas continúa aumentando.

La publicidad online se consolida en la tercera plaza, con el 22%. Respecto a 2018 ha aumentado su participación en el conjunto de la industria casi 7 puntos.

Por otro lado, la inversión en el sector de Contenidos ha caído por segundo ejercicio consecutivo. En 2019, la inversión se redujo un 8,2%, el mayor descenso del último lustro. En valores absolutos la inversión se sitúa en los 2.696 millones de euros, lejos del máximo alcanzado en 2017 (3.164 millones de euros).

La inversión en el negocio digital del sector de Contenidos muestra una tendencia totalmente contraria a la inversión general. En 2019, la inversión en actividades digitales creció un 23,3%. Sumada al 44,1% de crecimiento en 2018, la industria de contenidos digitales casi ha doblado la inversión en solo dos años. En 2019, la inversión llegó a los 1.166 millones de euros. Esta cifra representa el 43,3% del total invertido por las empresas del sector de Contenidos, 11,1 puntos superior al alcanzado en 2018.


**CIFRA DE NEGOCIOS INDUSTRIA CONTENIDOS DIGITALES ESPAÑA 2016-2019  
(MILLONES DE EUROS)**



Fuente: Informe Anual sector contenidos digitales ONTSI

Así, el incremento de la inversión en el año 2019 fue principalmente derivado del área de actividades de programación y emisión de radio y TV (digital en todos los casos), que aumentó un 119% con respecto al periodo anterior. El crecimiento también fue de la mano de la publicidad online (+23% con respecto a 2018) y en menor medida, de las actividades de cine, video y TV (+3% con respecto a 2018). En todas las categorías, la tendencia del 2019 con respecto a 2018 es al alza en volumen de inversión.

Por otro lado, el contexto actual ha llevado a crear mayores controles de privacidad que han provocado cambios legislativos y tecnológicos en el entorno *web* tanto en la Unión Europea con el Registro general de protección de datos (GDPR) en mayo de 2018 como en EEUU en el Estado de California desde enero de 2020. Las grandes plataformas ya han anunciado sus planes para prescindir de las *cookies* de terceros, incluido Chrome, el navegador de Google que con una cuota de mercado superior al 72%, dejará de utilizarlas previsiblemente en 2022. Además, a partir del 1 de noviembre de 2020, los usuarios tienen que consentir expresamente el uso de *cookies*. Esto afecta no sólo a la navegación a través de ordenador, sino al tráfico desde dispositivos móviles, por ejemplo, Apple con la actualización de su sistema operativo iOS14 para iPhone/iPad ha permitido a los usuarios decidir si quieren o no que se haga seguimiento de sus acciones en las apps instaladas en su dispositivo. Así, a medida que se avecina la desaparición de las *cookies* de terceros, van a cobrar especial importancia las alternativas inteligentes que eviten las *cookies* como la segmentación contextual o basada en el momento y el uso de audiencias sindicadas y personalizadas. Esto requerirá de colaboraciones que aporten a las compañías pensamiento estratégico, medición y orquestación de datos, capacidad de análisis y segmentación y la activación de comunicaciones personalizadas hacia las distintas audiencias.



***La industria de contenido digital ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años debido a los hábitos de consumo en dispositivos en todas las franjas de edad***

Algunas palancas de cambio que ayudarán al Grupo a preparar el futuro junto con sus clientes son el uso de soluciones basadas en IDs (identificación del usuario) como alternativa a las *cookies* de terceros, la importancia del CRM (*customer relationship management* o gestión de la relación con el cliente) y de potenciar la generación de datos de primer nivel por parte de entornos propios, la necesidad de una plataforma tecnológica integral para la gestión de datos, y la gran relevancia del contenido como generador de datos propios, que exigirá mayores dosis de creatividad para conseguir el consentimiento del usuario.

### 2.6.2.6 Tendencias del sector en el que opera MioGroup

Las tendencias del mercado para los próximos años marcan claramente la estrategia y posicionamiento de la propuesta de valor del Grupo:

#### Enfoque a resultados de negocio

En el momento actual y como consecuencia de la crisis de resultados y contracción de la demanda en sectores afectados por la pandemia se ha motivado la necesidad de obtener resultados medibles de las inversiones publicitarias en el corto plazo. Se ha producido una congelación o reducción de las inversiones de marketing y, sin embargo, se pretenden mantener los resultados y las estructuras de las empresas. Esto produce un revisionismo de todo lo que se estaba haciendo hasta el momento y, por consiguiente, su reorientación hacia resultados cuantificables en el corto y medio plazo. Surge de este modo la obligatoriedad de *partners* con un enfoque consultivo que puedan profundizar, tanto en los procesos comerciales como de marketing de las marcas, en aras de conseguir este objetivo.

**“Las agencias de marketing del futuro deben conjugar ambas realidades y poder estudiar las contribuciones entre los entornos digitales y convencionales y sacar el máximo provecho de ello.”**

#### Integración de marketing y ventas

Es necesario un nuevo concepto de consultora estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital que pueda lidiar con tecnología, procesos de cliente y que tenga la experiencia de planificar, optimizar e imbricar estos procesos dentro de las operaciones comerciales de las compañías. Se tendrán que adaptar o implementar tecnologías para poder absorber todo este nuevo flujo de información. Esto crea un nuevo concepto de compañía que vendría a ser un híbrido entre agencia de marketing y consultora de negocio. **MioGroup** desde su concepción en 2012 tuvo claro este devenir del mercado y combinó, en su modelo de negocio, ambas áreas.

### Descentralización de la toma de decisiones

Otra tendencia que se ha visto acelerada por la catarsis que ha motivado la actual pandemia ha sido que las marcas con alcance internacional sean más proclives a la descentralización de las decisiones de marketing. Así, se ha cambiado de una única agencia de marketing global a una agencia local que sepa dar cabida a los retos y casuísticas propias del país y que pueda adaptarse con estrategias específicas nativas para dar soluciones a las particularidades de sus respectivos mercados. Esta tendencia de adaptación de las distintas marcas para responder a realidades cambiantes de sus diferentes mercados hace que agencias específicas locales puedan tener un protagonismo que hasta hace un tiempo no tenían. La agilidad y flexibilidad necesaria en tiempos convulsos hace obligatorio elegir aquellos *partners* que tengan el conocimiento y las herramientas para adaptarse a los diferentes comportamientos que ocurren en los mercados locales.

### Combinación de publicidad convencional y digital

Aunque la publicidad digital va conquistando participación en la tarta publicitaria, los canales tradicionales de medios también siguen siendo relevantes (radio, TV, prensa) y su interdependencia con el mundo digital por lo que se vuelve crítico saber combinar ambos tipos de publicidad.

Las agencias de marketing del futuro deben conjugar ambas realidades y poder estudiar las contribuciones entre los entornos digitales y convencionales y sacar el máximo provecho de ello. Desde **MioGroup** se considera que esta es una meta de futuro para la próxima década. Con la tecnología Ad-Pure que adquirió en 2017, y su posterior transformación y adecuación el Grupo cuenta con una herramienta única en el mercado para atribuir y coordinar en tiempo real las campañas en medios tradicionales y digitales. Aquellas agencias de marketing que no sean capaces de conjugar, atribuir y asignar los pesos relativos de ambas áreas, así como ofrecer una visión única e integrada del proceso de decisión y compra del consumidor no podrán tomar partido en las necesidades que las marcas tengan de asignar eficientemente sus recursos.

### La relevancia de los datos en la estrategia del negocio

El uso de la inteligencia de negocio en los departamentos de marketing proporciona información más completa, precisa y útil sobre los clientes (preferencias, necesidades, hábitos de compra, etc.) y su percepción de los productos o servicios (propios y de la competencia) para optimizar las campañas y la estrategia. La inteligencia de negocio transforma los datos en información y la información en conocimiento para facilitar la comprensión del cliente y la detección de nuevas oportunidades.

**2** INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

Debido al elevado número de aplicaciones que se utilizan en marketing (emailing, redes sociales, CRM, analítica web, etc.), uno de los aspectos fundamentales de un buen sistema de inteligencia de negocio es su capacidad para integrarse con otras herramientas y unificar toda la información en una única plataforma. De esta manera es posible mejorar la segmentación de audiencias y diseñar contenidos altamente personalizados. Con ello, la inteligencia de negocio permite identificar con mayor precisión los perfiles de clientes para estudiar mejor su comportamiento, adaptar los mensajes y las acciones, lograr una mayor fidelización y mejorar el retorno de la inversión.




Las principales tendencias del mercado que marcan la estrategia de MioGroup son:

- » **Marketing enfocado a resultados**, obtener retorno medible de las inversiones.
- » **Integración de marketing y ventas**, un híbrido entre agencia de marketing y consultora de negocio.
- » **Combinación de publicidad convencional y digital**, una visión única del proceso de decisión y compra del consumidor que saque el máximo provecho de ambas realidades.
- » **La inteligencia de datos**, transforma los datos en información y la información en conocimiento para facilitar la comprensión del cliente y la detección de nuevas oportunidades.
- » La cada vez **mayor descentralización de la toma de decisiones**, ofrece importantes oportunidades para las filiales españolas y sus partners locales.

## **2.6.3** Desglose de la actividad por línea de negocio

### **2.6.3.1** Modelo de negocio y relación con el cliente

Una visión del marketing y del negocio del cliente como un proceso integrado e interrelacionado con una obligada inclusión de la tecnología y la explotación del dato, es la palanca para crear sinergias derivadas de la gestión de las distintas disciplinas que opera **MioGroup** en toda la cadena de valor. La única forma de conseguir los objetivos globales del cliente es poder operar y controlar de una manera eficiente estas distintas disciplinas y sus efectos cruzados e interdependencias. Dichas disciplinas se pueden enumerar partiendo de la definición de la estrategia, los procesos comerciales o los conceptos creativos; pasando por la gestión de los medios de pago, la operación de las redes sociales, la generación de contenido digital, la automatización de las comunicaciones o el desarrollo web; hasta llegar al ecosistema de medición, visualización de los datos y análisis de los resultados de negocio.



***MioGroup es una partner estratégico, comprometido con la optimización del presupuesto y la consecución de resultados, que se integra como una extensión del departamento de marketing y ventas de sus clientes***

#### **MioGroup, un partner digital estratégico para el cliente**

La relación de **MioGroup** con sus clientes parte de un enfoque consultivo que permite acortar la curva de aprendizaje, y se basa en tres pilares: recopilar el mayor volumen de información relevante, comprender el negocio de los clientes y cómo transformarlo digitalmente y mantener un enfoque centrado en datos.



La misión de **MioGroup** de cara al cliente es absorber la complejidad de todo el ecosistema de marketing llevándolo progresivamente y de forma coherente hacia la digitalización, absorbiendo la gestión de múltiples y complejas disciplinas, plataformas y tecnologías, para entregar al cliente un servicio ágil, integrado y transparente que redunde en la simplicidad de la gestión, mediante paneles de seguimiento de parámetros clave de rendimiento alineados con sus objetivos corporativos y aumentando de forma notable la rentabilidad de sus inversiones en marketing.

### **MioGroup, comprometido con la optimización del presupuesto y la maximización de resultados**

El hecho de contar con un departamento propio de optimización y consultoría de medios de pago, convenientemente alimentado por las unidades de analítica y datos, hace que los presupuestos de los clientes se localicen en aquellos soportes que mejores resultados ofrecen y se programe, en su caso, un proceso de trasvase de los mismos desde los medios más convencionales hacia las plataformas de consumo digital (que son, en parte, fruto de las propias transformaciones digitales realizadas por los medios convencionales además de aquellas nativas digitales). Estas últimas plataformas acumulan cada vez más audiencia, aportan mayor segmentación e información del consumidor pero, a su vez, exigen un mayor conocimiento y tecnología para su explotación, lo que eleva el grado de complejidad y hace necesario la colaboración de una compañía como **MioGroup** que tenga los recursos tecnológicos y de talento para ello. Esto, a la vez, tiene un doble efecto: a) se consiguen mejoras en la competitividad de los clientes con respecto a la planificación y optimización de soportes y, b) al lograr unos mejores resultados de negocio para los mismos, traen consigo unos mayores volúmenes de inversión que aumentan la rentabilidad de **MioGroup**.

Así mismo, el hecho de aumentar la capacidad de inversión genera un círculo virtuoso que hace que los márgenes de rentabilidad vayan en aumento así como la capacidad de influencia de **MioGroup** en inventarios exclusivos diferenciales. Este modelo de negocio basado en el dato y los resultados permite tener independencia a la hora de asignar presupuestos a los distintos medios de pago, algunos de los cuales ofrecen una compensación en función al volumen de transacción (rappel de compras).

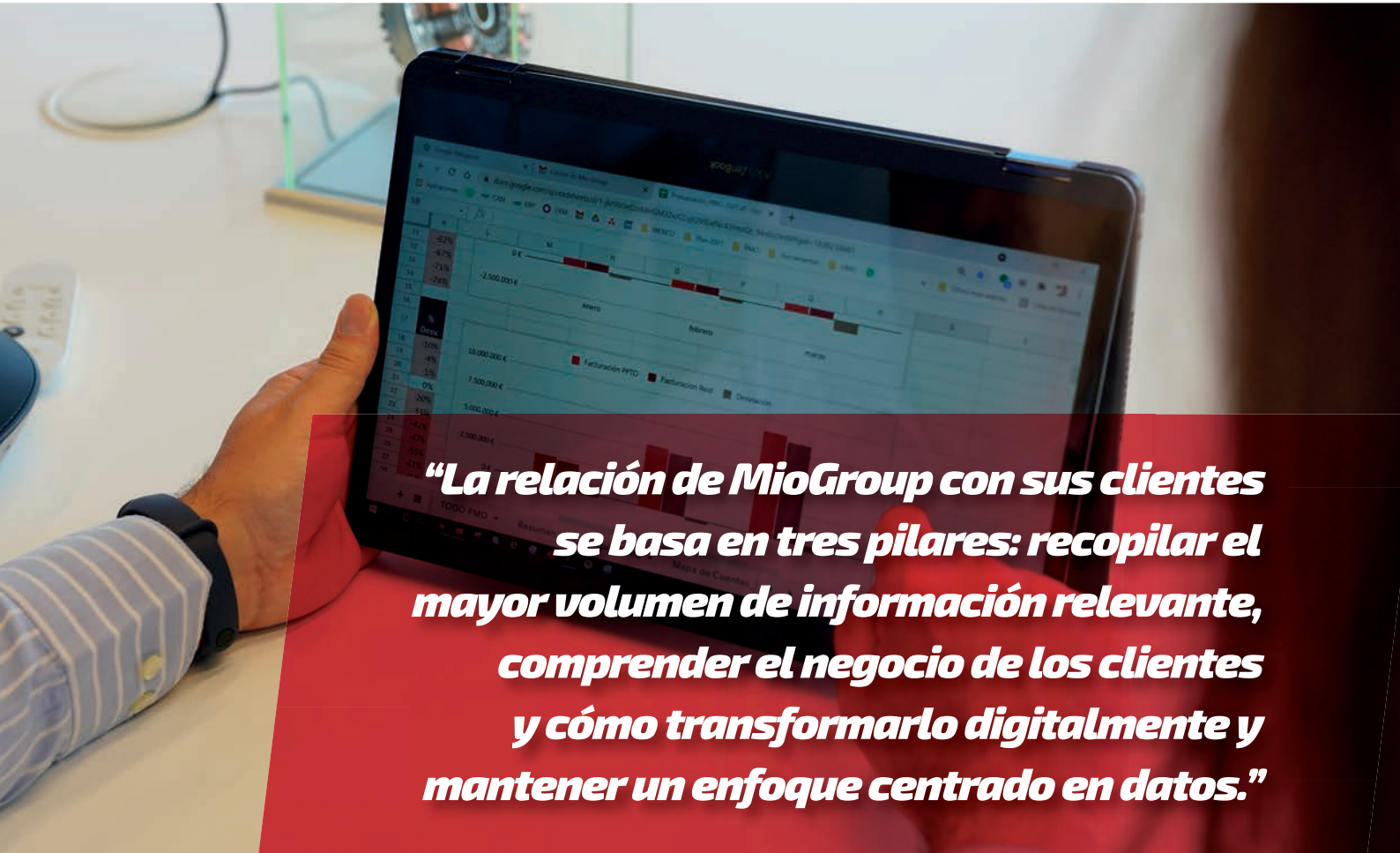
La forma más frecuente de retribución es un modelo mixto que incluye la combinación de, al menos, dos de estos tres tipos de retribución:

- » Honorarios acordes al volumen de inversión en medios gestionada, se fija un porcentaje de gestión sobre el nivel de inversión o un importe determinado
- » Honorarios variables a éxito según el cumplimiento de objetivos tanto cualitativos como cuantitativos. Los honorarios de éxito se establecen según el cumplimiento de objetivos que pueden ser cuantitativos, bien sean ventas o visitas físicas, conversiones digitales (formularios de registro o ventas online), interacciones en un centro de atención (llamada

en un *contact center*), índice de notoriedad o cualquier otro parámetro clave de rendimiento acordado (KPI- *key parameter indicator*). Y también pueden ser objetivos cualitativos como una determinada puntuación en la escala de satisfacción percibida respondida en las encuestas de clientes. En el caso de objetivos cuantitativos, se puede llegar a fijar un precio unitario por un KPI determinado y se entrega un determinado volumen cada mes a dicho precio de forma ciega para el cliente con todos los servicios incluidos, llave en mano (por ejemplo, ventas en una tienda online o formularios de alta de clientes en los sistemas de captación online del cliente);

- » Honorarios por servicios de valor añadido, tales como estrategia digital, gestión de proyecto, tecnología y otros servicios especialistas de marca y contenido.

El modelo de negocio está basado en la recurrencia, la venta cruzada y la retribución en base a los resultados generados. Al convertirse **MioGroup** en un *partner* estratégico clave para la consecución de los objetivos de negocio de los clientes, se les genera una alta dependencia de sus servicios.

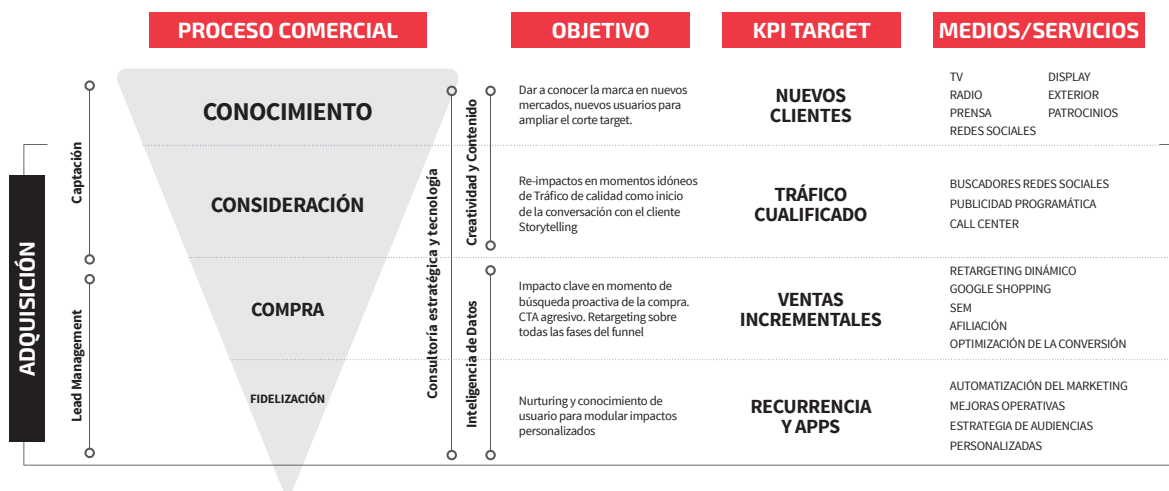


**“La relación de MioGroup con sus clientes se basa en tres pilares: recopilar el mayor volumen de información relevante, comprender el negocio de los clientes y cómo transformarlo digitalmente y mantener un enfoque centrado en datos.”**

**MioGroup, una extensión del departamento de marketing del cliente**

Dada la visión integrada de marketing y ventas, y debido a la capacidad de ofrecer servicios especialistas en todas las fases del proceso comercial de un cliente, **MioGroup** se comporta como un habilitador del proceso de transformación digital gracias a su capacidad de integrar servicios para los departamentos de marketing de las empresas, que encuentran la capacidad de contratar parcial o totalmente servicios relacionados con la captación de negocio.

Los servicios de **MioGroup** se extienden a lo largo de todo el embudo de ventas y proceso comercial de cualquier compañía que tenga algún punto de contacto digital con sus clientes y, por tanto, procesos con posibilidad de ser monitorizados y optimizados.



**2.6.3.2 Líneas de negocio y descripción de los servicios ofrecidos**

Como se ha comentado, **MioGroup** centra su actividad en transformar digital y tecnológicamente el modelo y los procesos de marketing de sus clientes, así como en explotar las sinergias que se producen entre dos mercados complementarios: el mercado de la consultoría estratégica de marketing digital y el mercado de la consultoría de la publicidad en medios de pago. Estas sinergias se producen:

- » por un lado, mediante la sincronización y optimización de campañas de medios de pago convencionales y digitales gracias a la tecnología propietaria y al saber-hacer, así como la migración de presupuestos desde los medios convencionales a las plataformas digitales;
- » por otro lado, mediante la mejora en el retorno de la inversión producto de la coordinación del marketing y las ventas, a través del análisis de datos de negocio y la tecnología, bajo una visión estratégica y consultiva.

A continuación, se muestra la aportación a la cifra de negocios de las distintas líneas de actividad de la Compañía en 2020 y 2019.

INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIOS (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	% SOBRE EL TOTAL	2020 (12 MESES)	% SOBRE EL TOTAL
<b>Publicidad en medios de pago</b>	<b>41.609</b>	<b>85,9%</b>	<b>39.580</b>	<b>86,6%</b>
Consultoría en medios de pago	4.125	8,5%	3.976	8,7%
Comercialización de medios y tecnología	37.484	77,4%	35.604	77,9%
<b>Consultoría estratégica de marketing digital</b>	<b>6.843</b>	<b>14,1%</b>	<b>6.147</b>	<b>13,4%</b>
Estrategia y tecnología	3.755	7,8%	3.657	8,0%
Creatividad y contenido	2.279	4,7%	1.782	3,9%
Inteligencia de datos	809	1,7%	708	1,5%
<b>TOTAL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS</b>	<b>48.453</b>	<b>100%</b>	<b>45.727</b>	<b>100%</b>

#### 2.6.3.2.1 Consultoría estratégica de marketing digital:

En esta área de actividad, **MioGroup** distingue 3 líneas de negocio:

- » **estrategia y tecnología** (consultoría, investigación de mercados y tecnologías)
- » **inteligencia de datos** (analítica web, big data y automatización de marketing -marketing automation)
- » **creatividad y contenido** (posicionamiento orgánico - SEO, redes sociales, concepción y producción creativa y desarrollo web)

Los especialistas que operan estos servicios trabajan en las mismas oficinas que los especialistas en la consultoría de medios de pago, lo que facilita la posibilidad de entregar un servicio más ágil y consistente, y constituye una principal diferenciación de la Compañía en el mercado como *partner* único hacia el cliente.

El equipo de consultoría estratégica está formado por 103 especialistas: consultores, científicos del dato –*data scientists*–, matemáticos, analistas de datos, informáticos, desarrolladores, programadores, diseñadores, directores de arte, creativos, especialistas SEO, *community managers* y redactores de contenido.

Esta área de actividad presta servicio a más de 25 clientes de la Compañía, algunos de los principales son: Palladium Hotel Group, Turner/ Cartoon Network, Metrovacesa, Godaddy, Vega Sicilia, Singular Bank, Repsol, Navantia, Pepephone, Cosentino, La Gran Familia Mediterránea by Dani García, entre otros.

Esta línea de ingresos contribuyó en 2020 con un margen bruto de 5.703 miles de euros (6.285 miles de euros en 2019). Es decir, el margen bruto supuso algo más de un 92% sobre las ventas de dicha área de actividad.

#### Estrategia y tecnología:

En esta línea de negocio, se ofrecen servicios consultivos tales como análisis de mercado y competencia, auditoría de medios para mejora de las negociaciones con proveedores, modelos de atribución y propensión de ventas, modelo de marketing mix para planificar inversiones en función de las combinaciones de canales óptimas, auditoría del proceso comercial, estudios de posicionamiento en el mercado o análisis de notoriedad, integración de herramientas en sistemas corporativos del cliente (*CRM, ERP, Call Center*) y optimización de procesos comerciales. Igualmente, aquí se ofrecen las tecnologías desarrolladas por la Compañía y de terceros enfocadas a la optimización de la inversión publicitaria digital, así como la consultoría estratégica centrada en la migración de presupuestos desde lo convencional a lo digital con el objetivo de consecución de resultados de negocio de los clientes.

El importe neto de la cifra de negocios de esta línea de negocios fue de 3,7 millones de euros a 31 de diciembre de 2020 (3,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2019).

Esta línea de negocio presta servicios a clientes como: Metrovacesa, Singular Bank, Navantia, Cosentino, La Gran Familia Mediterránea by Dani García, entre otros.

#### Inteligencia de datos:

En esta línea de negocio se agrupan servicios tales como analítica *web*, *big data* y automatización de marketing (*marketing automation*). Este equipo implementa tecnologías de medición y las opera, realiza análisis de datos y recomendaciones para mejorar la conversión digital de las campañas de publicidad. Asimismo, diseña y opera estrategias de *Lead to Revenue Management* (gestión de la consecución de

ingresos) con herramientas digitales de automatización de marketing. Por último, en el entorno de *Big Data*, **MioGroup** recoge, analiza e integra fuentes de datos y diseña estrategias centradas en datos (*data driven*) de marketing y ventas, que llega a implementar y ejecutar, con el fin de optimizar las operaciones, la inversión y aumentar la efectividad del proceso comercial de sus clientes.

El importe neto de la cifra de negocios de esta línea de negocios fue de 0,7 millones de euros a 31 de diciembre de 2020 (0,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2019).

Esta línea de negocio presta servicio a clientes como: Liberbank, Metrovacesa, Singular Bank, Creditea, La Gran Familia Mediterránea by Dani García, entre otros.

#### **Creatividad y contenido:**

En esta línea de negocio, se agrupan servicios tales como estrategia creativa, estrategia y producción de contenidos, posicionamiento orgánico (SEO), desarrollo web, estrategia de comunicación digital y campañas de dinamización en redes sociales con *influencers*.

El importe neto de la cifra de negocios de esta línea de negocios fue de 1,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2020 (2,3 millones de euros a 31 de diciembre de 2019).

Esta línea de negocio presta servicio a clientes como: Palladium Hotel Group, Turner/Cartoon Network, Metrovacesa, Godaddy, Vega Sicilia, Singular Bank, Repsol, Navantia, Pepephone, Pibank, Betfred, entre otros.

#### **2.6.3.2.2 Consultoría de publicidad en medios de pago:**

**MioGroup** distingue 2 líneas de actividad:

- » **consultoría de medios de pago y**
- » **comercialización de medios y tecnología**

El equipo de consultoría de medios de pago está formado por 31 técnicos especialistas en medios y tecnología de compra programática, que son compartidos por ambas líneas de actividad.

Esta área de actividad presta servicio a más de 30 clientes de la Compañía, algunos de los principales son: Grupo Más móvil, LaRedoute.es, Liberbank, Mapfre Salud Digital, Pibank, Securitas Direct, Metrovacesa, UDIMA - Universidad a Distancia de Madrid, William Hill, Arriaga Asociados, FNAC España, Creditea y Clarins, entre otros.

Esta línea de ingresos contribuyó en 2020 con un margen bruto de 3.976 miles de euros (4.125 miles de euros en 2019). Es decir, el margen bruto supuso algo más de un 10% sobre las ventas de dicha área de actividad en 2020 y 2019.

### Consultoría de medios de pago:

**MioGroup** ofrece servicios de consultoría en las campañas de medios de pago de sus clientes con el objetivo de maximizar la consecución de objetivos marcados por el cliente, ya sean ventas u otros. Los servicios de consultoría incluyen la planificación y operación en todos los canales posibles, ya sean medios digitales (redes sociales, buscadores, *display*, programática, video, agregadores), como convencionales (TV, radio, prensa, revistas, exterior, cine).

El importe neto de la cifra de negocios de esta línea de negocios fue de 4,0 millones de euros a 31 de diciembre de 2020 (4,1 millones de euros a 31 de diciembre de 2019) (sin incluir inversiones en soportes que paga **MioGroup** en nombre del cliente y que quedan representadas en el apartado de comercialización de medios y tecnología).

Esta línea de negocio presta servicio a clientes como: Grupo Más móvil, LaRedoute.es, Liberbank, Mapfre Salud Digital, Pibank, Securitas Direct, Metrovacesa, UDIMA- Universidad a Distancia de Madrid-, Willian Hill, Arriaga Asociados, FNAC España, Creditea y Clarins, entre otros.

### Comercialización de medios y tecnología:

**MioGroup**, como parte inherente a la consultoría de medios de pago, realiza la labor transaccional entre cliente y medios de pago de compraventa de espacios publicitarios, así como la tecnología para la explotación de los mismos para los clientes. Los proveedores principales de la Compañía son Google, Facebook, Amazon, Twitter, Unidad Editorial, Prisa Digital, Mediamath y Adform, así como Atresmedia, Publiespaña, Telefónica Audiovisual, Mediapro, Unidad Editorial, Grupo Prisa, Grupo Cope, Grupo Vocento, Pulsa Media y Grupo Godó.

**MioGroup** mantiene una postura agnóstica respecto a la tecnología, siendo capaz de operar, sin exclusividad y con independencia de los diferentes proveedores, las plataformas que considera más adecuadas y al mejor coste disponible, con el fin de lograr los objetivos marcados por el cliente.

El importe neto de la cifra de negocios por negociación y compra de soportes y tecnología fue de 35,6 millones de euros a 31 de diciembre de 2020 (37,5 millones de euros a 31 de diciembre de 2019). Solo incluye el presupuesto de medios y tecnología gestionado, transaccionado para simplicidad y unificación de proveedores de los clientes de **MioGroup**. Por otro lado, la Compañía gestiona presupuestos comprados directamente por el cliente al proveedor y que generan ingresos por consultoría de publicidad de pago. Esta línea de negocio no tiene un indicador relevante respecto al margen bruto puesto que la Compañía

se limita a realizar la intermediación entre el cliente y proveedor.

Esta línea de negocio presta servicio a clientes como: Grupo MásMóvil, Liberbank, Pibank, Securitas Direct, Metrovacesa, UDIMA- Universidad a Distancia de Madrid-, William Hill, Arriaga Asociados, Fnac España, Creditea y Clarins, entre otros.

Por otro lado, **MioGroup** es una de las pocas compañías de su sector que tiene instaurado un procedimiento para la gestión de conflictos de interés respecto a la separación de actividades y funciones, considerando los procesos y mecanismos de control necesarios para asegurar la independencia a nivel societario y de equipos, tecnología y sistemas para evitar posibles conflictos de interés en aquellas cuentas de clientes en las que se considere que pudieran concurrir en competencia.

Algunos de los controles implantados por **MioGroup** para mitigar los riesgos inherentes a los clientes con conflicto de interés son:

- » Política de conflicto de interés
- » Control sobre discos de almacenamiento externo
- » Canal de denuncias
- » Control sobre horas imputadas por cliente
- » Firewall y Plan de Recuperación de Desastres (DRP, en inglés) efectivo
- » Detección automática del CRM (*Customer Relationship Management*) de potenciales conflictos
- » Cumplimiento con la normativa GRDP
- » Comité conflictos de interés
- » Control de la impresión de documentación
- » Filtros de pantalla
- » Proceso comercial enfocado a la gestión de conflictos

**“MioGroup  
es una de las  
pocas compañías  
de su sector que  
tiene instaurado un  
procedimiento para la  
gestión de conflictos  
de interés respecto a  
la separación de  
actividades y  
funciones”**



### 2.6.3.3 Tecnologías propiedad del Emisor y acuerdos de licencias con terceros

El Grupo cuenta con las siguientes tecnologías:



**TWYNC:** Marketplace de marketing de influencia en Twitter, Facebook e Instagram. Se trata de una plataforma segura y transparente donde *influencers* y dinamizadores participan en campañas mediante la generación de contenido para las marcas.



**SPOON:** Modelo de marketing mix multicanal y multinivel. Conjunto de modelos econométricos, algoritmos y tecnología de automatización para optimizar las inversiones publicitarias de forma continua y a varios niveles con metodología de trabajo propia.



**WANASEE:** Herramienta de videollamada que mejora la conversión en el proceso comercial. Es un desarrollo que se integra de forma sencilla en la *web* y que permite al cliente interesado en un producto iniciar directamente la interacción con el centro de atención sin necesidad de realizar ninguna instalación de software.



**mIOS:** Plataforma de integración de tecnologías de marketing y negocio sobre la que se construyen servicios de valor añadido (ej. integración automática de audiencias, planificador de medios, tratamiento de leads, análisis de competencia, etc.)

- » **TWYNC:** Creada en 2011 fue pionera como una de las mayores comunidades de dinamizadores de contenido de habla hispana que se dedica a la generación y amplificación de los contenidos mediante blogs, redes sociales, foros, portales de internet, llegando a tener más de 45.000 usuarios activos en Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn. La plataforma es un *Marketplace* que permite conectar anunciantes con dinamizadores (usuarios de redes sociales con un volumen superior a 5.000 seguidores que los hacen interesantes por su relevancia) de una forma sencilla y segura. Los dinamizadores ceden el control de sus cuentas a MioGroup, que se encarga de actuar como intermediario para crear el contenido e historia a los dinamizadores, auditar todos los contenidos que se generan antes de ser publicados y realizar las publicaciones de la forma más eficaz y adecuada en función del canal, el anunciante y las audiencias a las que se va a dirigir la comunicación.

El *Marketplace* tiene herramientas sofisticadas de gestión que facilitan el trabajo de los gestores de *Social Media* de MioGroup y permiten asegurar la calidad del servicio, por ejemplo, con sistemas antifraude o sistemas de categorización de dinamizadores.

La plataforma está desarrollada con tecnologías de última generación y con el paradigma de desarrollo MVC (modelo vista controlador) que permite mejorar el producto de una forma ágil y efectiva.

Twync ofrece un componente único al discurso de marketing de influencia pues cubre la gestión del *long tail* de dinamizadores que no es cubierto con otros actores del ecosistema como son *celebrities*, *influencers* y *microinfluencers*. Por tanto, con Twync es posible realizar estrategias de *influencers* integradas y multinivel.

- » **WANASEE:** Se trata de una herramienta de videollamada desarrollada por Artyco que se integra en la web y mediante la cual el cliente interesado en un producto o servicio podrá iniciar directamente la interacción (ya sea chat o videollamada) con el centro de contacto siempre que haya un video agente disponible o dejar un formulario para que se le pueda llamar. Permite tener contacto visual con el video agente que podrá compartir la pantalla con el cliente, para mostrar todo el contenido documental que disponga mientras le traslada todos los beneficios. De esta forma, se adapta el discurso comercial en tiempo real a las necesidades del cliente, resaltando los puntos relevantes del producto, utilizando mensajes que permiten avanzar en la toma de decisiones y mejorar los ratios de conversión web y del proceso comercial en general.
- » **mIOS (MIOGROUP Operating System):** Plataforma de tecnología de marketing (martech) que ofrece tanto servicios internos como servicios tecnológicos. En esencia es un integrador / mediador de servicios que incorpora un motor de reglas de inteligencia de negocio. Actúa como un centro que conecta tecnologías de negocio y marketing entre sí (ej. ERP, CRM, Adserver, FB, Google, centros de contacto...). Sobre el ecosistema resultante se desarrollan servicios de valor añadido.
- » **SPOON:** Esta tecnología nace del interés de MioGroup por unir de forma coherente los mundos digital y convencional que tradicionalmente se han gestionado de forma independiente. Tecnología de multicanalidad que permite realizar campañas digitales sincronizadas con televisión y otros eventos offline y, al mismo tiempo, optimizar las inversiones en medios publicitarios tanto digital como convencional. El resultado es un sistema de módulos automatizados que permiten, desde el inicio y durante la duración de la campaña, trasladar las inversiones hacia las posiciones más eficientes utilizando una metodología de trabajo organizada en niveles. En definitiva, una completa herramienta de modelo Marketing Mix cuyo objetivo final es planificar inversiones en función de las combinaciones de canales óptimas.

Por otro lado, **MioGroup** mantiene acuerdos con terceras compañías (Advanced Media Solutions, Synapbox, S.A.P.I. de C.V., Xeerpa Marketing Solutions, S.L. y Clever PPC, S.L.) que aportan tecnologías sobre las que ofrecer servicios innovadores:

- » **ADVANCED:** Algoritmo de compra automatizada para compra optimizada de video online que ofrece resultados excelentes tanto en precio como en resultados. Con esta herramienta de planificación tecnológica se logra, de forma automática, optimizar la compra dentro de Youtube, Tik Tok, Facebook (vídeo) y GDN (Red de Display de Google o conjunto de millones de sitios web, páginas de noticias y blogs, incluyendo los sitios web de Google como Gmail y YouTube, donde se muestran anuncios de AdWords) mediante un algoritmo acorde al público objetivo y enfocada al indicador de rendimiento. Trabajando sobre Inteligencia Artificial se simplifica la puja haciendo más eficiente la compra con un sistema 24/7 que evite los errores humanos y con una respuesta automática a anomalías y cambios.
- » **SYNAPBOX:** Una plataforma de análisis de contenido en imagen y video que usa Inteligencia Artificial para maximizar el ROI (retorno de la inversión) del contenido de forma ágil a un coste razonable, utilizando paneles de usuarios en remoto. Está basado en una tecnología de reconocimiento facial de emociones, eye tracking (seguimiento ocular), encuestas y reconocimiento de objetos basada en Inteligencia Artificial y Machine Learning (aprendizaje automatizado). Permite tener más información sobre el reconocimiento de marcas y productos, el rendimiento de mensajes & CTA (call to action, se trata de cualquier llamada, visual o textual, que lleve al lector o visitante de una página a realizar una acción), y sobre el engagement o compromiso de los usuarios con las marcas.
- » **XEERPA:** MioGroup es la única agencia de España que tiene la certificación Gold de esta plataforma. Se trata de una aplicación que ofrece a las empresas la recogida de datos de los usuarios que visitan su web o consumen sus contenidos, mediante el acceso a sus redes sociales. Posteriormente, analiza los datos que los seguidores de la marca comparten en las redes sociales creando un perfil de cada uno con información sobre sus intereses, tipo de marcas que sigue, lugares, perfiles educativos y profesionales. En definitiva, una plataforma sobre la que se está construyendo parte del discurso de First Party Data (datos propios de una empresa de personas que han tenido algún contacto

**“El Grupo cuenta con su propio departamento de I+D+i enfocado a diseñar y desarrollar herramientas y procesos que ayuden a la transformación digital de empresas y personas.”**

con su marca, recopilados a partir de campañas, formularios, herramientas de monitoreo, redes sociales, encuestas, entre otras técnicas comerciales.) necesario ante la eliminación de las cookies de terceros por parte de Google Chrome.

- » **CLEVER PPC:** MioGroup participa en esta compañía de software para la creación y optimización de campañas de Adwords para tiendas online sobre plataformas como Shopify, Prestashop, Woocommerce o Bigcommerce. La herramienta permite crear soluciones personalizadas y flexibles para ahorrar tiempo a los equipos y mejorar el rendimiento tanto de las campañas de los clientes como de las operaciones. Utiliza un algoritmo de machine learning que permite la generación de todas las palabras y anuncios posibles para maximizar las búsquedas posibles y mediante métricas de conversión avanzada que analizan los mejores resultados permite evolucionar las campañas hacia el mejor retorno de la inversión.



### 2.6.3.4 Casos de éxito

Los proyectos tipo de **MioGroup** para clientes son aquellos que combinan servicios de consultoría de medios de pago, y servicios de consultoría estratégica por otro, desde un enfoque digital de integración de marketing y ventas con objetivos de negocio.

**MioGroup** cuenta con numerosos casos de éxito con clientes reconocidos, entre ellos destacan los siguientes:

#### **Securitas Direct**

*(Líneas de actividad: Consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología)*

**Objetivo:** Optimizar y medir los medios de pago de forma que el coste de adquisición de clientes logró situarse en el objetivo del cliente, asegurando un volumen constante de nuevas altas.

**Enfoque:** Exposición analítica del modelo de negocio y retorno del cliente a los diferentes medios de pago para alcanzar acuerdos a largo plazo estableciendo parámetros por los cuales la publicidad pauta es monitorizada mediante tecnología para lograr la máxima efectividad en el proceso comercial. Creación de campañas en las que el plan de medios y las piezas publicitarias se adaptan a la respuesta que reciben en tiempo real. Compra de audiencias en Facebook optimizadas en base a CPA (costes por adquisición) y adaptación de piezas a la actualidad para lograr la mayor interacción con los usuarios.

**Resultados:** Reducción de costes de compra, recepción de un 32% más de llamadas al centro de atención al cliente, reduciendo el coste por conversión un 5%, incrementando la notoriedad publicitaria un 41%, haciendo la operación global de medios convencionales hasta un 15% más rentable para el cliente.

#### **Metrovacesa**

*(Líneas de actividad: Estrategia y tecnología, inteligencia de datos, creatividad y contenido, consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología)*

**Objetivo:** Arrancar todas las operaciones y el ecosistema de marketing digital, así como su estrategia creativa y crear un entorno de captación digital medible e integrado con el proceso comercial de la compañía.

**Enfoque:** Actuar como la extensión de su departamento de marketing, con un equipo pluridisciplinar de más de 20 personas de la Compañía prestando servicios hasta en doce áreas de disciplinas diferentes coordinadas por el equipo de estrategia y gestión de proyectos bajo una metodología de trabajo. Desde

el desarrollo y mantenimiento de la web, creación de la estrategia de presencia y captación digital, concepto creativo y producción, organización de presencia en ferias y acciones especiales, patrocinio, diseño del ecosistema de datos y cuadros de mando para seguimiento del proceso comercial. Operando campañas diferenciadas para la venta de hasta 60 diferentes promociones en distintas fases de comercialización.

**Resultados:** Con las campañas de marketing digital lograron crear un fuerte reconocimiento de marca consolidando su posicionamiento como una de las principales marcas en la mente del consumidor. Además, las conversiones que provinieron de campañas de Google Ads geolocalizadas fueron un 80% superiores y las conversiones asistidas un 140% mayores. El hecho de segmentar geográficamente les permitió conseguir el 75% de *leads* (usuarios que dan sus datos a una empresa con lo que pasa a un registro de su base de datos con el que la empresa puede interactuar), mientras las campañas no segmentadas solo consiguieron el 25%.

Este caso de éxito fue publicado en el blog de *Think with Google*, blog de Google con una recopilación de mejores prácticas de clientes mediante uso de sus soluciones de marketing digital.

Además, en 2020 el proyecto creativo “*Play your House*” por el que promociones de Metrovacesa se integraban en videojuegos para poder jugarse como escenarios fue galardonado en los premios *Inspirational* de IAB en la categoría de innovación y *gaming*.

### Creditea

*(Líneas de actividad: Estrategia y tecnología, inteligencia de datos, creatividad y contenido, consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología)*

**Objetivo:** Mejorar su entorno de captación digital, optimizando el coste de adquisición de clientes.

**Enfoque:** En 6 meses se logró superar el objetivo estimado y **MioGroup** pasó a ser su agencia de medios plenos, incorporando un modelo de medición de campañas y trazabilidad hasta resultados de negocio. **MioGroup** creó un modelo de atribución que permitiera detectar los pases de TV en tiempo real, cruzarlo con los datos de tráfico, llamadas y conversiones en el centro de atención del cliente, y mediante un modelo de propensión estadístico, anticipar la mejor planificación de medios conforme a los resultados que se estaban obteniendo. Además, se creó un modelo flexible y adaptable de negociación de compra con los afiliados, comparadores y *e-mailing*, logrando mantener y reducir el efecto negativo de los cambios de producto y *scoring* (evaluación del interés del potencial cliente).

**Resultados:** Reducción del coste GRP (Gross Rating Point, índice que muestra la presión que una determinada campaña publicitaria ha ejercido en el público objetivo), logrando un ahorro superior al

12% para el cliente, optimización y reducción del coste de adquisición de contratos digitales en un 45% durante el primer año completo de servicio, llegando a tener casi un 30% más de contratos mensuales año sobre año.

### La Gran Familia Mediterránea by Dani García

*(Líneas de actividad: Estrategia y tecnología, inteligencia de datos, creatividad y contenido, consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología)*

**Objetivo:** La Gran Familia Mediterránea es una iniciativa del grupo Dani García para introducirse en el mercado de servicios de comida a domicilio, con una propuesta innovadora, pudiendo el cliente elegir platos de hasta siete cartas de comida diferentes y una de cócteles. **MioGroup** coordina la operativa del lanzamiento desde su consultora (MIO Consulting), siendo la agencia de medios (HMG) la encargada de ejecutar la estrategia de marketing. El principal reto es el planteamiento de una operativa de negocio sostenible en paralelo al crecimiento de las cocinas en las ciudades.

**Enfoque:** Se trabaja en la generación de un panel complejo que recoge tanto datos de negocio (facturación, pedidos, recurrencia, etc) como datos de las diferentes acciones de marketing, analítica, etc. Para el lanzamiento se ponen en marcha tanto acciones de marca como de desempeño, con el fin de convertir el impacto generado en registros y *clicks* a la web de Just Eat (para realizar los pedidos). Dentro de las acciones que se han llevado a cabo en medios destacan medios online con formatos de gran impacto en medios principales, *social media*, campañas en Youtube, acciones de exterior, además de medios de performance como programática, SEM y Social Ads.

**Resultados:** Se consiguió un ROAS (ingresos por ventas / gastos) un 15% por encima del objetivo inicial, obteniendo una recurrencia un 33% por encima de lo esperado y logrando superar tanto los pedidos como la facturación estimados inicialmente con un incremento del importe del pedido medio superior al 10% en los tres primeros meses de lanzamiento.

### Stradivarius (Grupo Inditex)

*(Líneas de actividad: Consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología)*

**Objetivo:** **MioGroup** ha trabajado durante 4 años con Stradivarius como *partner* para las campañas de marketing digital basado en resultados con objetivo de ventas en su comercio electrónico con un modelo de colaboración a éxito.

**Enfoque:** Abriendo las operaciones de venta digital en hasta 15 países, y llevando tanto la estrategia global como las distintas estrategias locales por país. Se configuró un equipo construido a tres niveles: Gestor de Proyecto + Estrategia + operaciones, con respaldo del equipo para apoyo y coberturas en

picos de trabajo (rebajas y promociones), pudiendo garantizar unos exigentes niveles de servicio en cuanto a tiempos de respuesta y horarios de atención. Operaron los canales de Google y Afiliación, implantando tecnología de terceros, para la optimización de campañas en Google Shopping, la gestión de la alimentación de datos y la elaboración de cuadros de mando de seguimiento en Datorama (Salesforce).

**Resultados:** Superación del objetivo ventas año sobre año durante 4 años consecutivos (+15% de media), reduciendo el coste por venta en un 10% de media, y demostrando igualmente mediante pilotos buenos resultados de tráfico online a tienda física (+18% facturación con un +15% de ROAS).

### La Redoute

*(Líneas de actividad: Creatividad y contenido, consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología)*

**Objetivo:** La Redoute es una empresa francesa de comercio minorista con más de 100 años de historia, con una tienda online de referencia que buscaba para su comercio electrónico en España un *partner* que operara sus campañas de adquisición online con control estricto de los márgenes de venta y con un objetivo de retorno de la inversión publicitaria muy exigente.

**Enfoque:** Partiendo de un análisis histórico, se operaron las campañas de pago en Google, Facebook, Instagram y Pinterest, se optimizó la inversión y aumentó el número de ventas. Posteriormente, se crearon audiencias segmentadas al producto adaptando el producto y la comunicación a la estacionalidad, audiencias y canales; se redujo a un tercio el número de campañas para optimizar presupuestos.

**Resultados:** Superación del objetivo ventas, reduciendo el coste por venta en un 26%, mejorando en un 25% el volumen de ventas, con un incremento del ROAS superior al 29%.





### 2.6.3.5 Reconocimientos y premios

**MioGroup** cuenta con numerosos reconocimientos y premios, destacando a lo largo de su historia los siguientes:



#### 2015

- » **Premios Digital Awards** ([Mejor campaña de marketing móvil](#)). Organizados por OMExpo, premian las propuestas digitales más innovadoras del sector. Mejor campaña Mobile Marketing en los *Digital Awards* con la app Subaru Ski, una aplicación que provee toda la información necesaria sobre las estaciones de esquí y así ayuda a los usuarios a elegir la más adecuada.
- » **Premios eAwards**: Galardones que se entregan a las mejores compañías del sector digital en la gala final del evento eShow, feria y congreso profesional de eCommerce, Digital Marketing, Hosting & Cloud, Social Media, Mobile e Internet of Things. [Mejor Agencia Social Media en los eAwards y segunda mejor agencia digital](#).

#### 2016

- » **Premio de la Escuela Europea de Marketing y Empresa**: la EEME premia todos los años a una compañía por su búsqueda de la excelencia y la apuesta por el talento.  
<https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/agencias/hello-media-group-galardonada-premio-eeme-la-mejor-compania-del-2016>

#### 2017

- » **Premio Control a la Mejor Agencia Digital**: Premios entregados por la revista Control, una de las portadas más importantes del sector del marketing y publicidad. [El año anterior HMG fue premiada con el segundo puesto](#).

## 2018

- » **Summit International Creative Awards:** 1 Oro y 2 Bronces en el festival que premia las mejores propuestas creativas internacionales. Adidas y el Real Madrid se llevaron el oro y el bronce fue para Puig y el Banco Santander.
- » **WINA Awards:** Top 5 mundial de agencias independientes con dos oros, tres bronce y una mención de honor. El certamen tiene por objetivo reconocer el trabajo del colectivo independiente de la publicidad versus el de los grandes holdings. En su primera y última participación en estos premios, [MioGroup consiguió ser la quinta agencia más premiada del mundo.](#)

## 2019

- » **Premio empresa saludable:** MAZ es una mutua de ámbito nacional, presente en todas las comunidades y ciudades autónomas del país. La mutua creó estos premios con la vocación de reconocer los proyectos más eficaces en materia de desarrollo de políticas preventivas que contribuyan a la disminución de la siniestralidad y mejora de las condiciones de trabajo, y también a aquellas iniciativas que beneficien la salud de los empleados.

<https://maz.es/Actualidad/Paginas/v-premios-maz-empresa-saludable.aspx>

## 2020

- » **Premios Inspirational de IAB por Play your House:** [Obtención de la Plata en la categoría Gaming de los premios.](#) El objetivo de Inspirational es dar a conocer la calidad y la excelencia digital, destacando los proyectos que supongan inspiración, tendencias y nuevos caminos para la industria digital.

### 2.6.3.6 Proceso de captación de clientes y conversión

**MioGroup** tiene un proceso de captación de clientes de éxito probado que funciona a través de la invitación a concursos de selección y las propuestas proactivas. Para ello se cuenta con varias palancas:

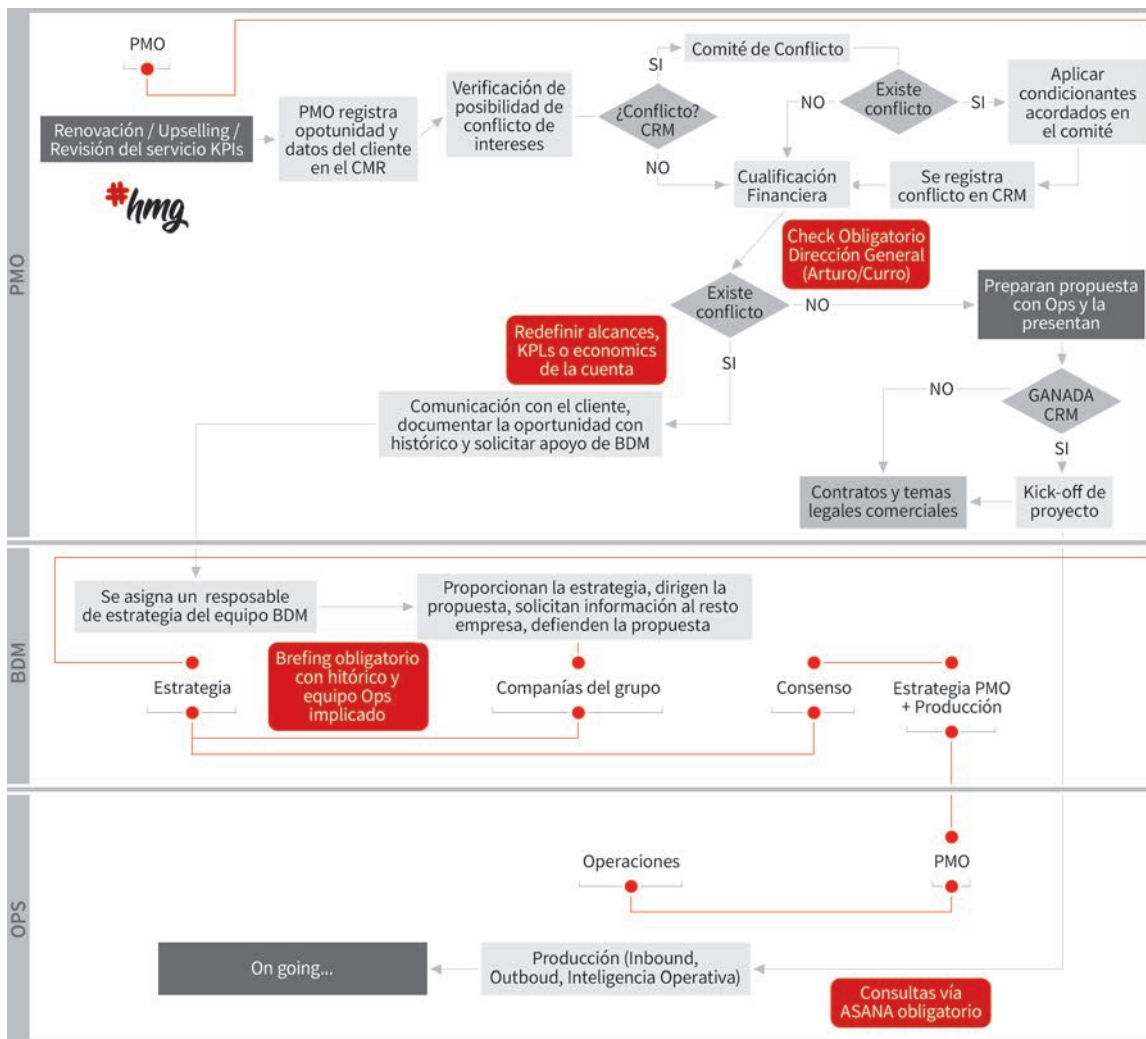
- » **Reconocimientos y premios:** El Grupo cuenta con numerosos reconocimientos y premios como el premio a la mejor agencia de 2016 otorgado por la Escuela Europea de Marketing y Empresa, el premio Control a la Mejor Agencia Digital en 2017; los premios Oro y Bronce en el Summit International Creative Awards por las campañas de Santander, Puig y Adidas, elegida Top 5 mundial de agencias independientes en los WINA Awards de 2018,

2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

Top 3 de las agencias de medios independientes en España por la revista IPmark en 2019, y el galardón Plata en los premios Inspirational de IAB Spain en 2020.


- » **Networking y recomendaciones:** Actualmente tres de cada cinco oportunidades vienen referidas por clientes existentes, personal de la Compañía y miembros del equipo directivo y consejo asesor.
- » **Publicidad y eventos:** MioGroup destina un presupuesto anual medio de gastos de publicidad y relaciones públicas superior a 250.000 euros para realizar inserciones publicitarias en prensa especializada, organizar seminarios o *webinars*, y en la creación o participación de eventos con clientes y potenciales.

Por otro lado, la Compañía tiene un detallado proceso de captación de clientes que le permite cualificar las necesidades concretas del cliente y direccionar las oportunidades a las empresas y equipos especializados dentro del Grupo que mejor pueden atenderlas.



El proceso incluye, de forma obligatoria, una serie de pasos como la necesidad de aportar un *briefing* completo de la oportunidad con información de negocio de cliente, la comprobación de posibles conflictos de interés con clientes en exclusividad dentro del mismo sector, la aprobación previa del enfoque del servicio por parte del equipo de Operaciones, un *credit check* financiero y de rentabilidad antes de presentar la oferta, y la obligatoriedad de tener un soporte contractual firmado antes de arrancar la operación del servicio.

El El ratio de conversión de propuestas tanto para nuevo cliente como para cliente existente se situó en 2020 en un 44%, sin incluir los concursos públicos, área de reciente creación. El importe medio por nueva oportunidad generada fue de 400.000 euros en 2020.



***Eliminamos la complejidad y aportamos eficiencia en entornos con múltiples proveedores, consolidando - a través de la tecnología - toda la información y aumentando la rentabilidad de las inversiones en marketing.***

#### 2.6.4 Posicionamiento y competencia en el mercado

El posicionamiento estratégico diferenciador de la Compañía es la capacidad de medir y transformar el marketing mix tradicional de sus clientes, balanceando sus inversiones desde lo convencional a lo digital, asesorando y ejecutando el proceso hacia la digitalización de su comunicación, interacción, ciclo de venta y fidelización de sus consumidores al mismo tiempo que integra la multitud de disciplinas y servicios de ambos mercados como un interfaz único. De esta forma se consigue eliminar la complejidad y las pérdidas de eficiencia de los entornos con múltiples proveedores, logrando consolidar, a través de tecnología, toda la información para sus clientes y aumentar de forma notable la rentabilidad de las inversiones en marketing. La Compañía encuentra competidores de distinta naturaleza en los mercados en los que opera.

## Consultoría estratégica de marketing digital

### Consultorías generalistas

Por un lado, es de destacar la incursión de las grandes consultoras en el negocio del marketing. Las grandes consultoras han visto la oportunidad de cerrar el círculo a sus servicios tradicionales de asesoría financiera, fiscal, legal, logística, estratégica y de innovación... y poder complementarlos con servicios de marketing y comunicación, a través de la tecnología.

Por ejemplo, desde su creación en 2009, Accenture Interactive, la división de marketing digital de Accenture, ha comprado más de 20 empresas especializadas en diseño, comercio electrónico o creatividad. En la actualidad se ha convertido en el grupo con un mayor posicionamiento estratégico en marketing digital, si bien también otras grandes consultoras generalistas tienen presencia en el mercado, como Deloitte, KPMG, PwC, EY o BCG (Boston Consulting Group). Estas empresas cuentan con una presencia nacional e internacional muy relevante, con ingresos anuales entre 20.000 y 50.000 millones de euros. A nivel de fortalezas competitivas, las compañías cuentan con cierto grado de integración de equipos especialistas, cierta capacidad tecnológica y, sobre todo, un fuerte posicionamiento a nivel ejecutivo en grandes compañías a nivel global.

### Consultoras especialistas nacionales

Otros competidores relevantes para **MioGroup** son también operadores nacionales como The Cocktail (adquirido por WPP), BMIND Sales Maker Company, S.L. o Making Science, que tienen una cifra de negocios que oscila entre los 10 y 60 millones de euros anuales. Estas compañías se caracterizan por contar con una amplia gama de servicios de marketing digital (publicidad digital, creatividad, analítica de datos), con un elevado grado de integración de sus equipos especialistas y un buen posicionamiento a nivel nacional.

## Consultoría de publicidad en medios de pago

Por otro lado, la Compañía compite con las agencias de publicidad, donde existen competidores de distinto tamaño, área de influencia y especialización:

- » Los grandes grupos de agencias multinacionales y sus redes de empresas que, cada vez más, se enfrentan a clientes con necesidades híbridas tanto de publicidad digital como convencional. Estos competidores son los grupos Dentsu Aegis Network, GroupM, Havas Media Group, IPG Mediabrand, OmnicomMediaGroup y Publicis Media con ingresos anuales de en torno a 5.000 y 20.000 millones de euros, cuyo mercado principal son las cuentas de publicidad de las grandes empresas y multinacionales. A nivel de fortalezas

competitivas, estas empresas cuentan con una gama completa de servicios de marketing digital y cuentan con buena presencia a nivel nacional. Son competencia de **MioGroup** puesto que el objetivo del Grupo es adaptar la estrategia de estos clientes a la nueva realidad que implica pasar a adjudicar presupuestos a los distintos medios en función de la información obtenida a través de tecnología y análisis del dato, así como desplazar presupuestos desde lo convencional a plataformas digitales a las que se están moviendo las audiencias.

- » Las agencias independientes españolas, especializadas y muy diversas en tamaños y disciplinas, que se enfrentan a una situación similar a la hora de atender a un entorno cada vez más digital, tecnológico y consultivo, viéndose obligadas a alcanzar acuerdos de colaboración con terceras empresas para poder prestar servicios integrales de publicidad, lo que acaba originando una gran complejidad para las empresas que deben destinar gran cantidad de recursos a integrar la información y con gran dificultad para generar sinergias entre entes independientes.

Las agencias de medios independientes en España llevan en los últimos años ganando cuota de mercado a los 6 grandes grupos de multinacionales extranjeras (definidos en el [apartado 2.6.2](#) del presente Documento Informativo). En 2018 representaban el 8,8% de la cuota de mercado, en 2019 pasaron al 13,2%, dato que espera superarse en 2020 a la espera de disponer de los datos cerrados (Fuente: Scopen). Sin embargo, el menor tamaño de estas compañías es, frecuentemente, la causa de un menor poder de negociación y de inversión en innovación. Se podrían destacar las siguientes:

- › Agencias de medios convencionales como: Grupo Entusiasmo, Mediasapiens, Irismedia, Best Option Media, IKI Media communications, Serendipia. Sus ingresos anuales se encuentran entre 10 y 40 millones de euros.
- › Agencias de medios digitales como: Elogia, T2O Media, Tidart, Contversion, Making Science, Bmind. Sus ingresos anuales se encuentran entre 5 y 60 millones de euros.
- › Agencias de contenido y creatividad: Shackleton, Darwin Social Noise, Good Rebels, Wink, PS21, Ontwice, Internet República. Sus ingresos anuales se encuentran entre 2 y 10 millones de euros.

En la actualidad no existe ningún grupo independiente en el mercado español con un posicionamiento claro como consultora estratégica transversal experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, orientado a aportar un impacto medible al negocio de sus clientes mediante el uso de la tecnología.



**En la actualidad no existe ningún grupo independiente en el mercado español con un posicionamiento claro como consultora estratégica transversal experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, orientado a aportar un impacto medible al negocio de sus clientes mediante el uso de la tecnología.**

## 2.7 Estrategia y ventajas competitivas del emisor

### 2.7.1 Estrategia del Emisor y su Grupo

**MioGroup** es un grupo independiente español con un posicionamiento integrador y transformador de negocio, tanto digital como convencional, orientado a aportar valor añadido e impacto medible en los clientes, mediante el uso de la tecnología y una aproximación consultiva del negocio.

**MioGroup** aspira a convertirse en un partner estratégico clave para la consecución de los objetivos de negocio de sus clientes.

El Grupo entiende que una visión del marketing y del negocio del cliente como un proceso integrado e interrelacionado es la palanca para crear sinergias derivadas de la gestión de las distintas disciplinas en toda la cadena de valor. Así, la única forma de conseguir los KPI's (indicadores claves de desempeño) globales de cliente es poder operar y controlar de una manera eficiente estas distintas disciplinas y sus efectos cruzados e interdependencias. Dichas disciplinas se pueden enumerar partiendo de la definición de la estrategia, los procesos comerciales o los conceptos creativos; pasando por la compra sinérgica de medios, la gestión de las redes sociales, la generación de contenido, la automatización de las comunicaciones o el desarrollo web; hasta llegar al ecosistema de medición, visualización de los datos y análisis de los resultados de negocio.

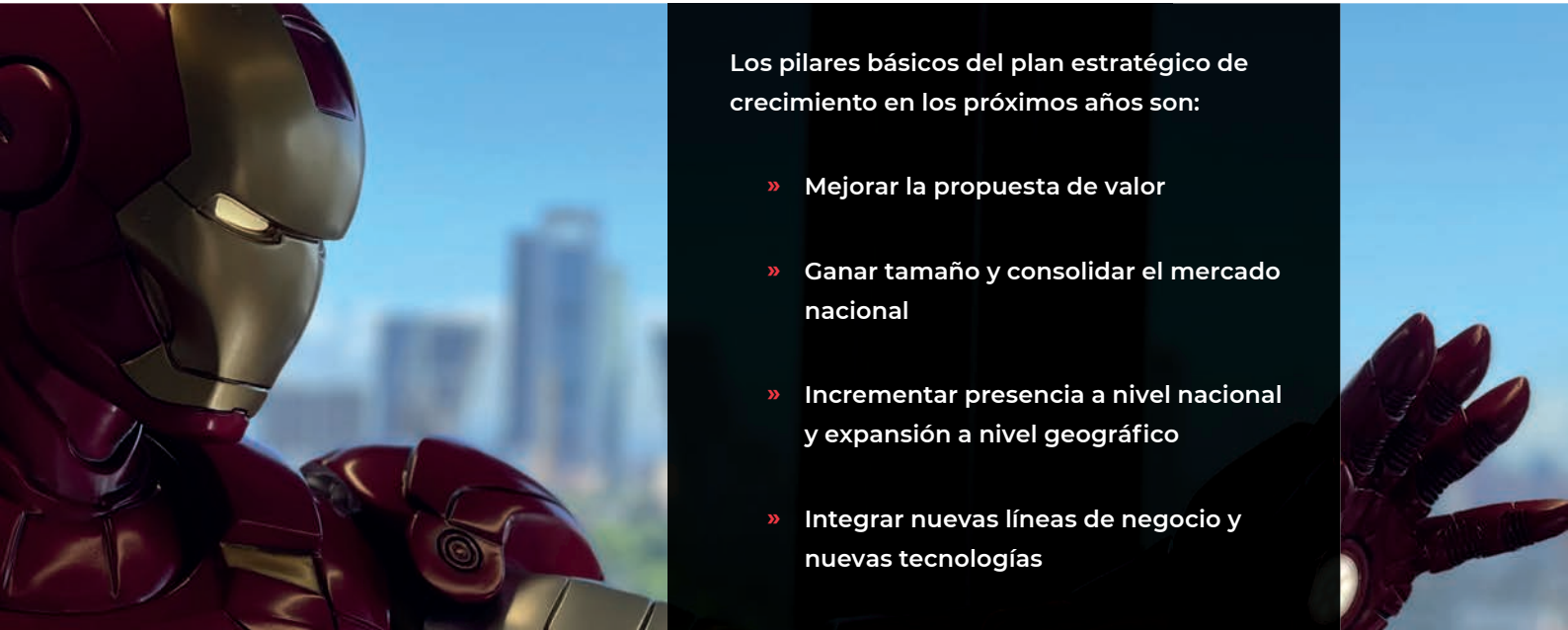
La relación de **MioGroup** con sus clientes parte de un enfoque consultivo que permite acortar la curva de aprendizaje, y se basa en tres pilares: recopilar el mayor volumen de información relevante, comprender el negocio de los clientes y mantener un enfoque centrado en datos (*Data Centric*) a través de la tecnología.



**“El posicionamiento estratégico diferenciador de la Compañía es la capacidad de medir y transformar el marketing mix tradicional de sus clientes”**



El Grupo ha identificado los pilares básicos del Plan Estratégico de crecimiento que lideran su desarrollo en los próximos años:



Los pilares básicos del plan estratégico de crecimiento en los próximos años son:

- » Mejorar la propuesta de valor
- » Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional
- » Incrementar presencia a nivel nacional y expansión a nivel geográfico
- » Integrar nuevas líneas de negocio y nuevas tecnologías

- » **Mejorar la propuesta de valor: MioGroup** aspira a reforzar sus ventajas competitivas en el mercado (ver [apartado 2.7.2](#) del presente Documento Informativo), mediante el desarrollo de servicios de alto valor añadido para sus clientes.
- » **Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional** mediante el crecimiento inorgánico, buscando compañías de nicho que aporten servicios de marketing diferenciales. El mercado objetivo principal es España, y el Grupo tiene interés en adquirir empresas verticalizadas en un nicho de mercado emergente y complementario al portfolio de **MioGroup**, y con un elevado componente tecnológico.
- » **Incrementar presencia a nivel nacional y expansión a nivel geográfico:** El Grupo pretende incrementar su presencia nacional, con el objetivo de convertirse en un referente clave en el mercado español. Ahora bien, dado que su vocación está centrada en satisfacer las necesidades del cliente, toda posible expansión internacional irá de la mano del negocio de los clientes a los que acompañe.
- » **Nuevas líneas de negocio: MioGroup** tiene vocación de integrador de servicios de marketing y publicidad. En los últimos años ha incorporado a su perímetro compañías especializadas en diversos ámbitos del marketing digital y publicidad, y es su objetivo seguir detectando compañías y líneas de negocio novedosas a integrar en el Grupo y que le permitan aportar un mayor valor añadido y un servicio integrador al cliente.

- » **Nuevas tecnologías:** Para **MioGroup** es clave contar con tecnologías que le permitan estar en primera línea de valor en el mercado, con lo que el futuro del Grupo pasa por reforzar su compromiso en esta área a través de desarrollos propietarios y la inversión y adquisición de compañías de reciente creación (*startups*) centradas en marketing digital.



**“MioGroup aspira a convertirse en un partner estratégico clave para la consecución de los objetivos de negocio de sus clientes facilitando la transformación digital en sus procesos de marketing y ventas”**

## 2.7.2 Ventajas competitivas del emisor

### Capacidad de adelantarse a los cambios que provoca la digitalización

En un pasado reciente, la comunicación de las marcas con sus usuarios se producía a través de sus propios canales de comunicación o de terceros (medios escritos o audiovisuales). Ante la revolución de los soportes digitales se producen dos efectos: las marcas capitalizan la comunicación con sus *stakeholders* (partes interesadas) y consumidores, y la comunicación se vuelve bidireccional. Esto abre nuevas líneas de negocio, transforma las estructuras y los modos de comunicar y añade una complejidad adicional a este entorno en forma de tecnología y procesos no vista hasta este momento.

En el caso de **MioGroup**, esta adaptación fue planificada desde su concepción y no ha tenido que modificar sus estructuras o canibalizar líneas de negocio para dar cabida a las nuevas necesidades.

**MioGroup** cuenta con una elevada capacidad para adelantarse y adaptarse a los cambios que la digitalización está requiriendo. Por ejemplo, hace unos años las empresas comenzaron a estar más expuestas a la interacción digital con su consumidor, y por tanto comenzaron a requerir recursos para

participar y alimentar el contenido en tiempo real de las redes sociales. Para entonces, **MioGroup** ya había lanzado en el mercado una plataforma de contenido de en redes sociales (zync, la base del actual Twync creado en 2007 y que ha llegado a tener más de 45.000 *influencers*). Ver [apartado 2.9](#) del presente Documento Informativo para mayor información sobre la plataforma Twync.

Otro ejemplo más reciente se describiría como que en la actualidad, las empresas están inundadas de datos, en otras palabras, la transformación digital ha puesto los datos en el centro de cada organización. Todo esto supone una importante oportunidad para aquellas empresas especialistas en consultoría de marketing que cuenten con profesionales y experiencia en la recopilación y análisis de datos para la toma de decisiones. La estrategia de **MioGroup** en este aspecto ha sido la reciente incorporación al Grupo de una compañía experta en gestión, tratamiento y explotación de datos: Artyco, the Data Driven Company, una empresa española, con más de 60 profesionales especializados, entre los que se encuentran ingenieros, matemáticos, estadísticos o científicos de datos especialistas en la implantación de estrategias centradas en datos. Estas capacidades permiten a la Compañía ofrecer un servicio completo de gestión, tratamiento y explotación de datos, tanto de sus campañas de publicidad como de sus procesos de negocio, y una integración efectiva de marketing y ventas en el entorno del cliente.



#### Las principales ventajas competitivas de MioGroup son:

- » capacidad de adelantarse a los cambios que provoca la digitalización
- » el talento de un capital humano procedente del mundo de la tecnología y de la consultoría
- » una exitosa capacidad integradora de servicios tanto con crecimiento orgánico como inorgánico
- » metodología y procesos bajo un mismo modelo organizativo
- » capacidad de I+D con inversiones en tecnologías propietarias
- » una aproximación transparente al negocio del cliente con modelos retributivos de éxito
- » una relación recurrente y duradera con nuestros clientes



Esta capacidad de anticipación y adaptación posiciona a **MioGroup** con una ventaja sustancial con respecto a cualquier otra empresa que tuviese que atacar el mercado desde cero. **MioGroup** nació digital (posteriormente se incorporaría a través de la tecnología la operación, medición y optimización de la publicidad convencional) y con una fuerte vocación de integrar los servicios y tecnologías necesarias de marketing y ventas bajo un único Grupo.

### **Talent o y capital humano procedente del mundo de la tecnología y de la consultoría**

El proceso de iteración del consumidor con la marca produce un rastro digital que puede ser compilado y medido. El ingente número de usuarios en un entorno tan abierto junto con la cantidad de horas dedicadas al consumo de medios digitales y su rápido ritmo de incorporación durante las últimas dos décadas ha hecho que se generen cantidades ingentes de datos y numerosas tecnologías de medición y atribución. Esta cuestión, en cierta manera, descoloca a los protagonistas tradicionales de las agencias publicitarias que tienen que migrar hacia unos profesionales de formación más técnica y mejor formados en procesos y tecnologías. **MioGroup** parte de un equipo directivo procedente del mundo de la tecnología y consultoría que supo ver el cambio que se avecinaba y por lo tanto conjugó ambos perfiles (tecnólogo-consultor) desde sus inicios. Ver [apartado 2.18.2](#) del presente Documento Informativo para mayor información sobre el equipo directivo.



Además, el Grupo optó, a principios de 2020, por la creación de una compañía dentro del Grupo, con denominación MIO Consulting Inteligencia de Negocio (anteriormente Dígitos Inteligencia de Negocio), para cubrir el hueco existente entre las consultoras y las agencias de publicidad. MIO Consulting Inteligencia de Negocio está especializada en servicios de consultoría operativa con la que ayudar a cualquier empresa a lograr sus objetivos de negocio relativos al marketing y a las ventas a través del análisis, definición e implantación de una comercialización (*go-to-market*) efectiva apoyándose en las últimas tecnologías y la inteligencia de datos.

A fecha 31 de marzo de 2021, **MioGroup** cuenta con una plantilla de más de 165 profesionales con una edad media de 37,5 años y que acumulan más de un centenar de certificaciones de los principales fabricantes del sector (Google, Facebook, Salesforce, Adobe, Microsoft, Adform, Amazon, Hubspot).

### **Crecimiento histórico y futuro a través de su capacidad integradora de servicios de manera orgánica e inorgánica**

**MioGroup** ha experimentado un rápido crecimiento en los últimos años hasta convertirse en un Grupo que en 2020 facturó más de 45 millones de euros. El crecimiento ha venido de la mano tanto de una estrategia de crecimiento orgánico como inorgánico, adquiriendo compañías con servicios o tecnologías diferenciales para incorporar y expandir su cartera de servicios.

Con la medición de las interacciones de los usuarios y los modelos de predicción se inicia una carrera contrarreloj por parte de las agencias, las consultoras y los departamentos de marketing para poder dar cabida a todas estas nuevas disciplinas. Ante esta evolución surgen dos alternativas para los clientes en su relación con los servicios de marketing y ventas:

- » El cliente contrata a *boutiques* especialistas en las distintas disciplinas y debe gestionar la extensa red de proveedores y dimensionarse acorde para coordinar este crecimiento;
- » El cliente opta por contratar un integrador de servicios de marketing que sea capaz de gestionar todas las disciplinas y generar sinergias entre ellas y abordar un entendimiento global de los parámetros clave del negocio con el objetivo final de incrementar de forma notable la rentabilidad de las inversiones en marketing.

**MioGroup** nació con vocación de ser un integrador de servicios de marketing digital: en la actualidad es la única empresa independiente en España que ha sabido realizar de forma efectiva hasta nueve operaciones de compra de empresas o activos y poder por tanto orientar su servicio a la consecución de objetivos de negocio globales del cliente (ventas, *lifetime value* -valor de vida del cliente o dato que permite a una empresa saber lo que puede invertir en marketing para adquirir un cliente nuevo-, adquisición de usuarios) con independencia de las disciplinas utilizadas, ya sean convencionales o digitales, al estar todas integradas y medidas, gracias al uso de tecnología, en su porfolio de servicios.

### **Metodología y procesos**

El haber integrado con éxito diez compañías o activos procedentes de otras compañías bajo un mismo modelo organizativo le confiere a **MioGroup** la ventaja de poder seguir incorporando nuevas organizaciones y servicios bajo un mismo paraguas de operaciones globales. Como consultora

## 2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, **MioGroup** apuesta por la especialización y la transversalidad. Para ello, cuenta con dos equipos diferenciados de estrategia y de gestión de proyectos que actúan cara al cliente, y que son los encargados de trasladar todas las solicitudes a los equipos de especialistas integrados en los distintos departamentos de operaciones. El equipo de estrategia está formado por profesionales con una larga experiencia que trabaja desde un enfoque de consultoría estratégica de principio a fin pues el Grupo considera que cuanto más conocimiento se tenga del negocio de los clientes, mejores serán los resultados. Por su parte, la responsable del equipo de gestión de proyectos es la de coordinar todas las operaciones para ofrecer a los clientes un servicio de marketing completo de forma ágil, integral y transparente, mediante un único interlocutor en el día a día.

### SLA DE SERVICIO

Condiciones por contrato para la prestación del servicio (tiempos de respuesta, disponibilidad horaria, procesos, documentación disponible, personal asignado al servicio,...)



#### COMUNICACIÓN

##### PROJECT MANAGER

Comunicación centralizada con el PM asignado, que actúa como catalizador de la información/peticiones a los diferentes equipos.

##### EQUIPOS

Línea de comunicación paralela con los equipos que operan servicios/campañas para necesidades concretas



#### SEGUIMIENTO

##### CALL SEMANAL

Con PM y equipos para revisión resultados y temas abiertos, y para definición agenda siguiente semana.

##### EMAIL ESTATUS

Previo call semanal con agenda llamada y prioridades

##### CONTROL DE TAREAS

Trabajo a través de Asana (o similar) para priorización de tareas, control tiempos, seguimiento avances.



#### REUNIONES

##### MENSUAL

Para presentación resultados mensuales.

##### CIERRA DE TRIMESTRE

Para presentación resultados, feedback servicio y próximos pasos.

##### CIERRA AÑO

Para presentación cierre de año.



#### REPORTING

##### DASHBOARD

Acceso directo a las métricas de campaña en tiempo real, integración datos negocio cliente, estandarización de los datos)

##### INFORME MENSUAL

(resultados mes + cualitativos)

##### INFORME CIERRE Q

(Resultados trimestrales + cualitativos + ajustes de estrategia)

##### INFORMES ESPECIALES

(Research, tras finalizar rebajas, premios, etc.)



#### WORSHOPS

**INNOVATION DAYS:** Presentación por parte de HMG de novedades, tendencias y nuevas soluciones desarrolladas internamente.

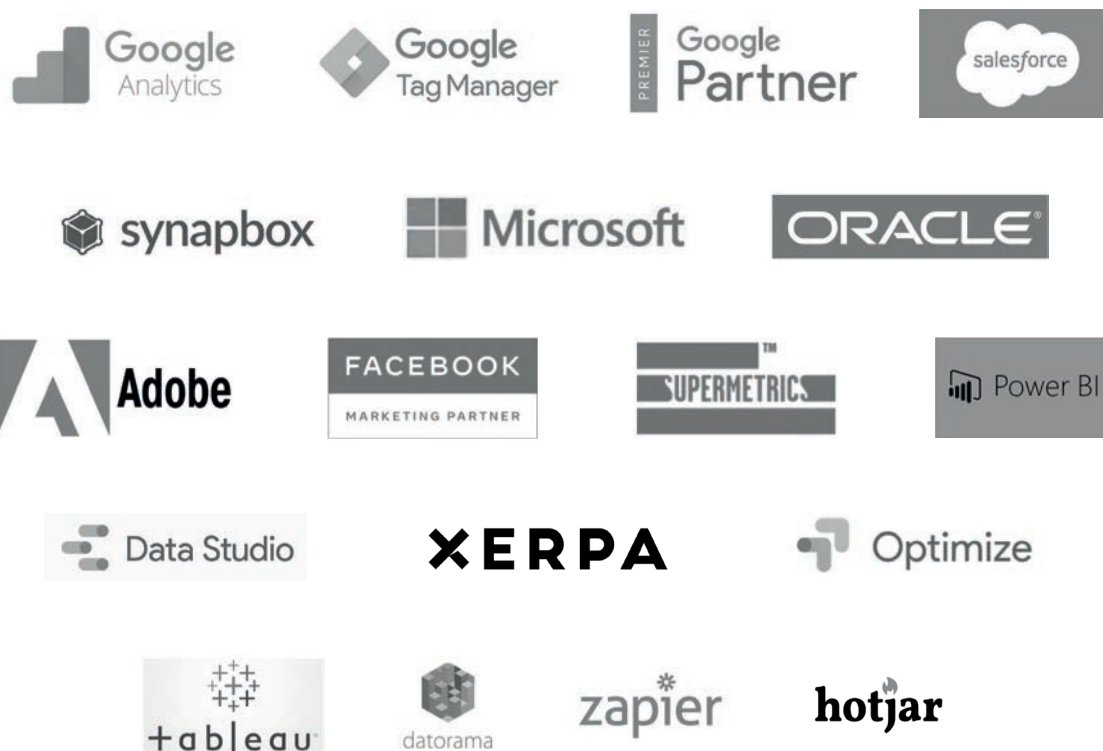
**INMERSIÓN MARCA:** Sesiones de trabajo con cliente para conocer la situación de la marca más allá de las campañas gestionadas.

##### REUNIONES A TRES BANDAS

**CON PROVEEDORES** Sesiones con proveedores para conocer de primera mano propuestas, nuevas soluciones...

### Inversión en tecnologías propietarias y capacidad de I+D del Grupo

**MioGroup** compete en un entorno cambiante y dinámico, siendo la innovación de la cartera de servicios y la tecnología clave para un buen posicionamiento en el sector. El Grupo, conocedor de la importancia de estar a la última en este ámbito, cuenta con un departamento propio de I+D que trabaja en el desarrollo de tecnologías y herramientas para la eficiencia en la gestión publicitaria, entre las que destacan (ver [apartado 2.6.3.3](#) del presente Documento Informativo para un mayor detalle de las tecnologías).



### Aproximación al negocio del cliente y modelos retributivos de éxito

Una visión del marketing y del negocio del cliente como un proceso integrado e interrelacionado es la palanca para crear sinergias derivadas de la gestión de las distintas disciplinas que opera **MioGroup** en toda la cadena de valor. El Grupo busca absorber la complejidad de todo el ecosistema de marketing que involucra la gestión de diversos proveedores, plataformas y tecnologías, para entregar al cliente un servicio ágil, integrado y transparente que redunde en la simplicidad de la gestión, así como el acompañamiento en todos los procesos de transformación digital de las operaciones de marketing y venta de sus clientes para, finalmente, obtener una mejora notable en la rentabilidad de sus inversiones de marketing.

**MioGroup** propone a sus clientes modelos de retribución flexibles alineados con los objetivos de negocio de los clientes, que llegan a comprometer en algunos casos hasta el 100% de las retribuciones. La forma más frecuente de retribución es un modelo mixto (2 de cada 3 clientes tienen un acuerdo con este modelo retributivo basado en objetivos) que incluye unos honorarios acordes al volumen de inversión en medios gestionada, un honorario de éxito y una importante partida de servicios de valor añadido. [Ver apartado 2.6.3.1](#) para una mayor explicación de cada tipo de honorarios.

### Relación recurrente con clientes

**MioGroup** cuenta en la actualidad con una base de clientes compuesta por 40 marcas líderes, entre ellos, bancos, inmobiliarias, *retail*, telecomunicaciones, media y negocios online.

Más del 50% de la base de clientes mantiene una permanencia media superior a 3 años, lo que indica la vinculación del cliente al Grupo, un alto índice de satisfacción y calidad percibida y un impacto positivo en el negocio de los clientes.

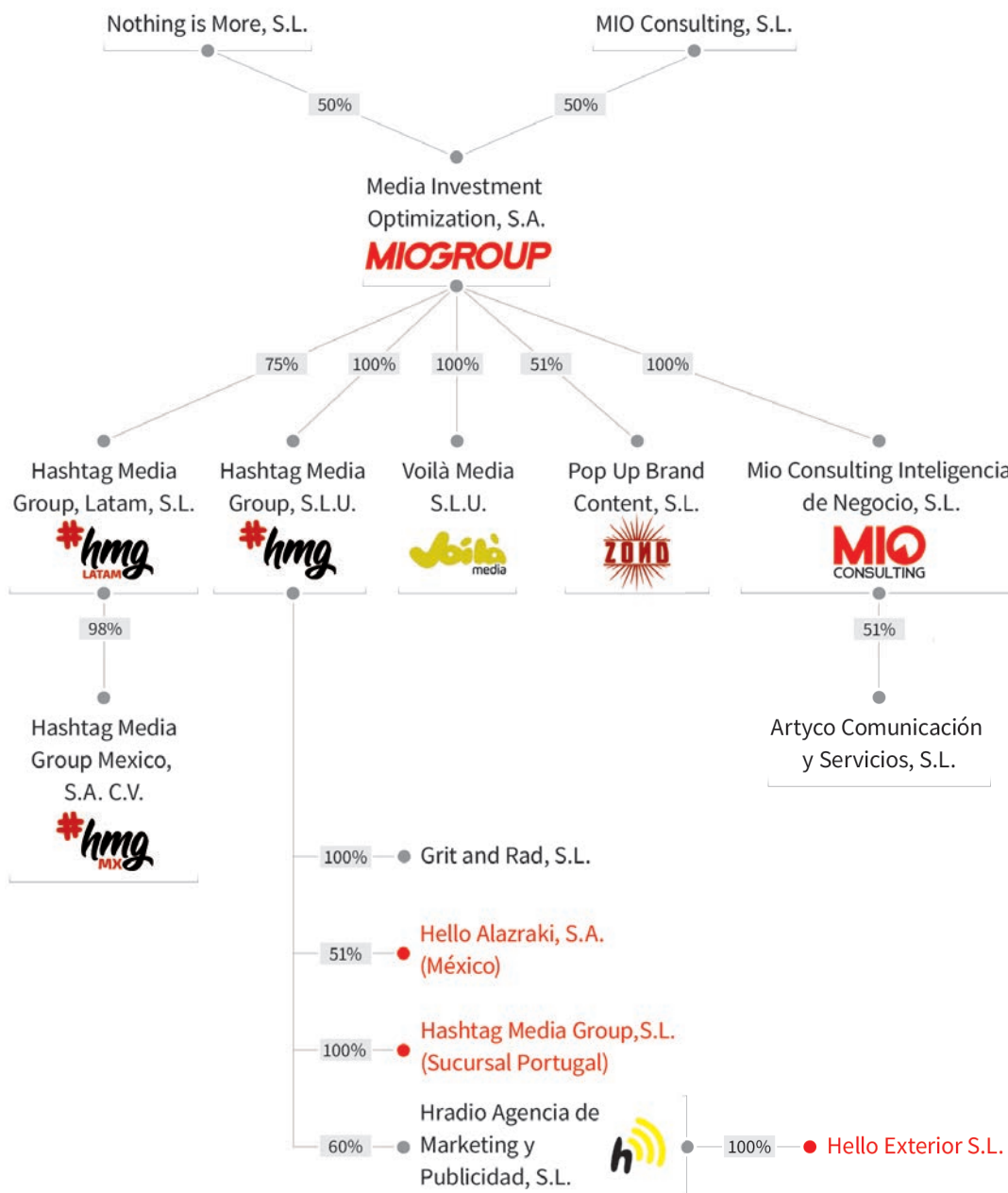
Adicionalmente, el 56% de los clientes tiene 3 o más servicios distintos contratados. Por otro lado, menos de un 5% de la cifra de negocio actual se produce con servicios no recurrentes procedentes de trabajos de auditoría o de arranque de alguna actividad sin continuidad en el tiempo.





**2.8 Breve descripción del grupo de sociedades del Emisor. Si el Emisor depende de otras entidades del grupo, indicarlo con claridad junto con la explicación de dicha dependencia. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor**

El Grupo **MioGroup** está conformado de las siguientes sociedades a través de las cuales desarrolla su actividad:



\*Sin Actividad

A la fecha del presente Documento Informativo, Media Investment Optimization, S.A. es la sociedad cabecera de un grupo de compañías.

SOCIEDAD	ACTIVIDAD	% NOMINAL	SOCIEDAD TITULAR PARTICIPACIÓN	SUPUESTO POR EL QUE CONSOLIDA	CIFRA DE NEGOCIOS 2020	RESULTADO EXPLOTACIÓN 2020	AUDITOR
Media Investment Optimization, S.A.	Agencia de publicidad y medios	-	Sociedad matriz	Integración Global	29.100	137	PwC
Voilà Media S.L.U.	Agencia de publicidad y medios	100%	Media Investment Optimization, S.A.	Integración Global	12.592	496	PwC
Hashtag Media Group, S.L.U.	Agencia de publicidad y medios	100%	Media Investment Optimization, S.A.	Integración Global	30.389	(80)	PwC
Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Agencia de publicidad en radio	60%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	6.082	286	PwC
Grit and Rad, S.L.	Agencia de publicidad en radio	100%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	84	2	n/a
MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.	Agencia de publicidad en web	100%	Media Investment Optimization, S.A.	Integración Global	330	-	n/a
Hashtag Media Group, Latam, S.L.	Agencia de publicidad y medios	75%	Media Investment Optimization, S.A.	Integración Global	246	52	n/a
Hashtag Media Group, Mexico, S.A. C.V.	Agencia de publicidad y medios	74%	Hashtag Media Group, Latam, S.L.	Integración Global	271	(94)	n/a
Hello Exterior, S.L.	Agencia de publicidad en radio - Sin actividad	60%	Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Inversión a coste	-	-	n/a
Hello Alazraki, S.A. (México)	Agencia de publicidad en web - Sin actividad	51%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Inversión a coste	-	-	n/a
Pop Up Brand Content, S.L.	Agencia de publicidad	51%	Media Investment Optimization, S.A.	Adquirida en 2021 la participación mayoritaria	-	-	n/a
Artyco Comunicación y Servicios, S.L.	Inteligencia de datos	51%	MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.	Adquirida en 2021	-	-	n/a
Hashtag Media Group, S.L. (sucursal Portugal)	Agencia de publicidad - Sin actividad	100%	Hashtag Media Group, S.L.U.	es una sucursal	-	-	n/a

**Media Investment Optimization, S.A.** es una sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid (España), provista de N.I.F. número A-87.668.190 e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 35.198, Folio 160, Hoja M-632.941. A su objeto social principal le corresponde el código CNAE número 6420. Se trataría de la sociedad matriz y ejerce de central de compra de medios para todas las compañías del Grupo.

Empresas del grupo, multigrupo y asociadas a la fecha del presente Documento Informativo:

- » **Voilà Media, S.L.U.:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-87.650.487, constituida el 27 de septiembre de 2016.

- › **Porcentaje de participación directa:** 100%.
  
- › **Actividad:** Agencia de estrategia de marketing y gestión de medios, centrada en la negociación y comercialización de campañas *offline*, pensada para aquellas empresas que están en fase de crecimiento y requieren ayuda para trabajar la publicidad empleando canales de medios más enfocados a “*branding*”. Código CNAE 7311.
  
- › **Auditor:** PwC.
  
- » **Hashtag Media Group, S.L.U:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-86.899.630, constituida el 23 de diciembre de 2013, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
  - › **Porcentaje de participación directa:** 100%.
  
  - › **Actividad:** *Partner* estratégico especializado en la integración de servicios de marketing, tanto de compra de medios como de generación de activos de marca, enfocado en el cumplimiento de los objetivos de negocio del cliente, a través de la tecnología y la especialización.. Código CNAE 7311.
  
  - › **Auditor:** PwC.
  
- » **HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-87.016.820, constituida el 19 de mayo de 2014, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
  - › **Porcentaje de participación indirecta** a través de Hashtag Media Group, S.L.U.: 60%. La restante participación corresponde a las sociedades de nacionalidad española Jalito Media, S.L. (20%) y Alexben, S.L. (20%).
  
  - › **Actividad:** Empresa especializada en la planificación y contratación de espacios publicitarios en radio, tanto convencional como digital.
  
  - › **Auditor:** PwC.
  
- » **Grit and Rad, S.L.:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-87.645.966, constituida el 21 de septiembre de 2016, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.

**2** INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

- › **Porcentaje de participación indirecta** a través de Hashtag Media Group, S.L.U.: 100%.
  - › **Actividad:** Compañía especializada en la implantación de soluciones de automatización de marketing digital (*marketing automation*) para trabajar con eficiencia la parte baja del embudo de conversión, clave para la mejora del proceso de compra.
- » **MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.:** Anteriormente denominada Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L., se trata de una sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-88.546.015, constituida el 10 de diciembre de 2019, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
- › **Porcentaje de participación directa:** 100%.
  - › **Actividad:** Empresa especializada en servicios de consultoría y asesoramiento en inteligencia de negocio (“business intelligence”) con la que ayudar a cualquier empresa a mejorar sus objetivos de marketing y ventas, a través del análisis, definición e implantación de una propuesta de valor y acciones de marketing efectivas.
- » **Hashtag Media Group Latam, S.L.:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-88.379.425, constituida el 26 de abril de 2019, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
- › **Porcentaje de participación directa:** 75%. El restante porcentaje de participación (25%) pertenece a The Global Loudspeaker, S.L.
  - › **Actividad:** Empresa creada para dar servicios a compañías españolas que requieren servicios localizados en Latinoamérica, especializada en marketing de contenidos y que requieren que parte de la operación especializada esté localizada en España.
- » **Hashtag Media Group, México, S.A. de C.V.:** Sociedad de nacionalidad mexicana, con domicilio en calle Río Panuco 108, Cuauhtemoc, Ciudad de México (México), provista de RFC HMG190903BC7, constituida el 3 de septiembre de 2019 mediante Escritura autorizada por el Notario de México D. José Higinio Núñez y Bandera.
- › **Porcentaje de participación indirecta:** 74% (a través de Hashtag Media Group, Latam, S.L., que ostenta el 98% y el restante 2% de la participación corresponde a la sociedad IBH Latam Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable).
  - › **Actividad:** Subsidiaria de HMG en México creada para dar servicios a compañías nacionales localizadas en países de Latinoamérica, especializada en marketing de resultados y cuya operación se localiza principalmente en México.

- » **Hello Exterior, S.L.:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Paseo de la Castellana 95, Planta 24, 28046 Madrid, provista de N.I.F. B-87.226.080, constituida el 25 de febrero de 2015, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
  - › **Porcentaje de participación indirecta:** 60% a través de la sociedad Hashtag Media Group, S.L.U, que es titular del 60% del capital social de HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L., quien a su vez es titular del 100% del capital de Hello Exterior, S.L.
  - › **Actividad:** Compañía en la actualidad sin actividad, creada para la comercialización de espacios de publicidad exterior.
  
- » **Hello Alazraki, S.A.:** Sociedad de nacionalidad mexicana, con domicilio en Calle Copérnico 71, Miguel Hidalgo DF (México), provista de RFC HAL150218628 constituida el 18 de febrero de 2015 ante Notario de la Ciudad de México D. José Visoso del Valle.
  - › **Porcentaje de participación indirecta:** 51% a través de Hashtag Media Group, S.L.U. La restante participación corresponde a Alazraki y Asociados, S.A. de C.V.
  - › **Actividad:** Compañía en la actualidad sin actividad, creada para la comercialización de servicios de publicidad en México.
  
- » **Pop Up Brand Content S.L.:** Sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Calle Alcalá, 20, 28014 Madrid, provista de N.I.F. B-87.084.679, constituida el 20 de agosto de 2014, e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
  - › **Porcentaje de participación directa:** 51%. El resto de la participación pertenece a Proyectos Alecar, S.L. y a Josune Filol.
  - › **Actividad:** Agencia boutique pionera en España especializada en la creación de contenido de marca.
  
- » **Artyco Comunicación y Servicios, S.L.:** Sociedad de nacionalidad española, con C.I.F. B-81.278.756, constituida el 2 de octubre de 1995, con domicilio en calle Playa de Liencres, 2, Las Rozas (Madrid) e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid.
  - › **Porcentaje de participación indirecta:** 51% a través de MIO Consulting Inteligencia de Negocio. El restante 49% pertenecen a las personas físicas Oscar Domínguez e Ignacio Escolano.
  - › **Actividad:** Empresa especialista en la implantación de estrategias de marketing

## 2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

centradas en datos. Ofrecen un servicio completo de gestión, tratamiento y explotación de datos al cliente, tanto de sus campañas de publicidad como de sus procesos de negocio, y una integración efectiva de marketing y ventas.

› El acuerdo de compraventa incluye la obligación de adquirir la totalidad del porcentaje restante, si bien el acuerdo se encuentra sometido a la confidencialidad debida del proceso.

» **Hashtag Media Group, S.L. (sucursal en Portugal):** Entidad de nacionalidad portuguesa, en la actualidad figura sin actividad y fue creada para la comercialización de servicios de publicidad en Portugal. Porcentaje de participación indirecta: 100% a través de Hashtag Media Group S.L.U.

El Grupo ha decidido dejar como inversión a coste Hello Exterior, S.L. y Hello Alazraki, S.A. ya que son dos sociedades sin actividad y su impacto en las cifras consolidadas no es significativo. A efectos aclaratorios, conviene indicar que para el ejercicio 2020 no se consolidó la participación de Artyco Comunicación y Servicios, al ser adquirida su participación (51%) a finales del mes de marzo de 2021 ni la de Pop Up Brand Content, al ser adquirida su participación hasta el 51% en el mes de mayo de 2021. Por su parte, en el mes de marzo de 2021 **MioGroup** adquirió un 10% de la participación de la compañía Clever PPC, S.L., si bien esta compañía no se ha incluido en el organigrama por no tener la consideración de compañía dependiente dentro del Grupo.



## 2.9 En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares

Innovar en el mundo del marketing siempre ha sido necesario para poder sobrevivir en un entorno tan competitivo, donde la transformación digital de las empresas y las industrias es una realidad que obliga a tener la innovación como parte del ADN de cualquier empresa que nace y quiere competir en un sector maduro.

El Grupo cuenta con su propio departamento de I+D+i enfocado a diseñar y desarrollar herramientas y procesos que ayuden a la transformación digital de empresas y personas. A él se ha destinado cerca de un 5% de la cifra de negocios en 2020 (sin incluir inversiones en medios) y un equipo de ocho personas que trabajan bajo un modelo de desarrollo ágil de software. Todo ello, circunscrito en una manera de trabajar y una cultura de empresa que fomenta el pensamiento expansivo e innovador, el inconformismo, la flexibilidad y las ganas de mejorar día a día utilizando la tecnología como una palanca para ello.

El Grupo trabaja desde un punto de vista pragmático, asegurando que las inversiones que realiza en I+D+i tienen un impacto empresarial bien porque ayudan a complementar el discurso comercial y a ofrecer servicios innovadores a sus clientes o bien porque permiten optimizar los procesos internos del Grupo mejorando la eficiencia y los costes.

Con respecto a las marcas, el Grupo es titular de diferentes marcas registradas y que se detallan a continuación:

MARCA	NÚMERO	FECHA CONCESIÓN	FECHA VIGENCIA
MIO Group #be different	M3702149	06/08/2018	02/01/2028
#hmg	M3741501	05/09/2019	10/29/2028
Voilà MEDIA	M3712974	9/19/2018	4/15/2028
Hradio	M3743203	05/10/2019	11/12/2028
HMG	17.929.513		05/09/2029
Artyco	M4038132	3/23/2021	10/09/2029
Wannasee	M3702554	6/18/2018	02/05/2028
Lead on Site	M3568045	11/06/2015	6/23/2025
Lead on Site	M3734375	3/27/2019	09/11/2028
CRM Dialogue	M2711632	3/22/2016	02/08/2026
Guext Solutions	M3734354	3/27/2019	09/11/2028
Artyco Customer Database Marketing	N0267203	4/25/2016	3/16/2026

Asimismo, el Grupo es propietario de todos los dominios web necesarios para el desarrollo de su actividad.

Conviene indicar que el Grupo no tiene dependencia con respecto a patentes, licencias o similares.

## 2.10 Nivel de diversificación (contratos relevantes con proveedores o clientes, información sobre posible concentración en determinados productos...)

### Diversificación de clientes

El Grupo cuenta con una cartera de cerca de 40 clientes activos, con alta recurrencia, y diversificada en empresas y sectores.

El Top 3 de clientes y el Top 10 de clientes a 31 de diciembre de 2020 representan el 27% y el 48% respectivamente sobre el total de margen bruto del ejercicio (entendido como importe neto de la cifra de negocios descontando los aprovisionamientos). Durante el ejercicio 2020, entre sus principales clientes (Top 10 de clientes) se encuentran, por orden alfabético, los siguientes: Betfred, Creditea, FNAC España, Grupo MasMóvil, Liberbank, Metrovacesa, Repsol, Securitas Direct, Singular Bank y William Hill.

CONSULTORIA	CONTENIDO	CAMPAÑAS DE PAGO	MEDICIÓN	OPTIMIZACIÓN	SERVICIOS TRANSVERSALES
CREATIVIDAD ESTRATEGIA DE NEGOCIO DIGITAL INVESTIGACIÓN DE MERCADOS ESTRATEGIA DE CONTENIDO DIGITAL	DESARROLLO WEB REDES SOCIALES PRODUCCIÓN DIGITAL SEO MARKETING DE INFLUENCIA	MEDIOS DE BRANDING MEDIOS DE PERFORMANCE	ANALYTICS DASHBOARDING	CRO SPOON mIOS DATA SCIENCE MARKETING AUTOMATION	3 O MÁS LÍNEAS DE NEGOCIO CONTRATADAS
					
					
					
					
					
					
					
					



CLIENTE	2020	% SOBRE TOTAL MARGEN BRUTO 2020
#1	1.199	12%
#2	838	9%
#3	589	6%
#4	479	5%
#5	462	5%
#6	269	3%
#7	249	3%
#8	248	3%
#9	138	1%
#10	125	1%
<b>Top 3</b>	<b>2.627</b>	<b>27%</b>
<b>Top 10</b>	<b>4.596</b>	<b>48%</b>
<b>TOTAL MARGEN BRUTO</b>	<b>9.678</b>	

## Diversificación por líneas de negocio

A continuación, se presentan los ingresos del Grupo en base a áreas de actividad y líneas de negocio:

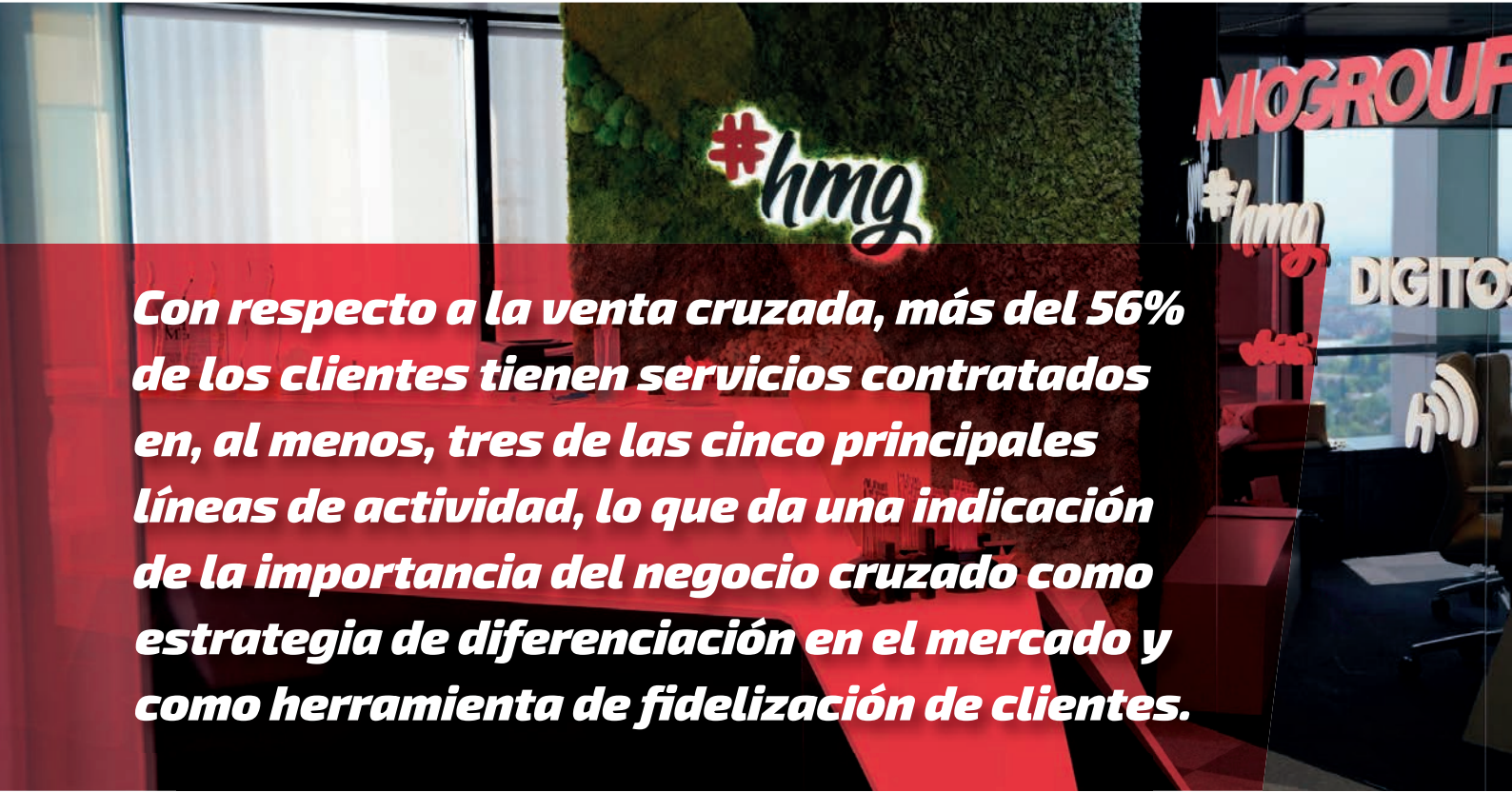
INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIOS (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	% SOBRE EL TOTAL	2020 (12 MESES)	% SOBRE EL TOTAL
<b>Publicidad en medios de pago</b>	<b>41.609</b>	<b>85,9%</b>	<b>39.580</b>	<b>86,6%</b>
Consultoría en medios de pago	4.125	8,5%	3.976	8,7%
Comercialización de medios y tecnología	37.484	77,4%	35.604	77,9%
<b>Consultoría estratégica de marketing digital</b>	<b>6.843</b>	<b>14,1%</b>	<b>6.147</b>	<b>13,4%</b>
Estrategia y tecnología	3.755	7,8%	3.657	8,0%
Creatividad y contenido	2.279	4,7%	1.782	3,9%
Inteligencia de datos	809	1,7%	708	1,5%
<b>TOTAL IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS</b>	<b>48.453</b>	<b>100%</b>	<b>45.727</b>	<b>100%</b>

Ver apartados [2.6.3.2](#) y [2.12.1](#) del Documento Informativo para un mayor detalle.

## Diversificación geográfica

A cierre de 2020, **MioGroup** cuenta con una elevada concentración de su actividad en España, representando el 72% de los ingresos de la Compañía, mientras que mantiene el 98% de su plantilla en España. Ver mayor detalle del desglose de las ventas por geografía en el [apartado 2.12.1](#) del presente Documento.

INGRESOS POR GEOGRAFÍA (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	% SOBRE EL TOTAL	2020 (12 MESES)	% SOBRE EL TOTAL
España	38.800	80.1%	33.066	72.3%
Resto del mundo	9.652	19.9%	12.661	27.7%
<b>INGRESOS</b>	<b>48.453</b>	<b>100%</b>	<b>45.727</b>	<b>100%</b>



**Con respecto a la venta cruzada, más del 56% de los clientes tienen servicios contratados en, al menos, tres de las cinco principales líneas de actividad, lo que da una indicación de la importancia del negocio cruzado como estrategia de diferenciación en el mercado y como herramienta de fidelización de clientes.**

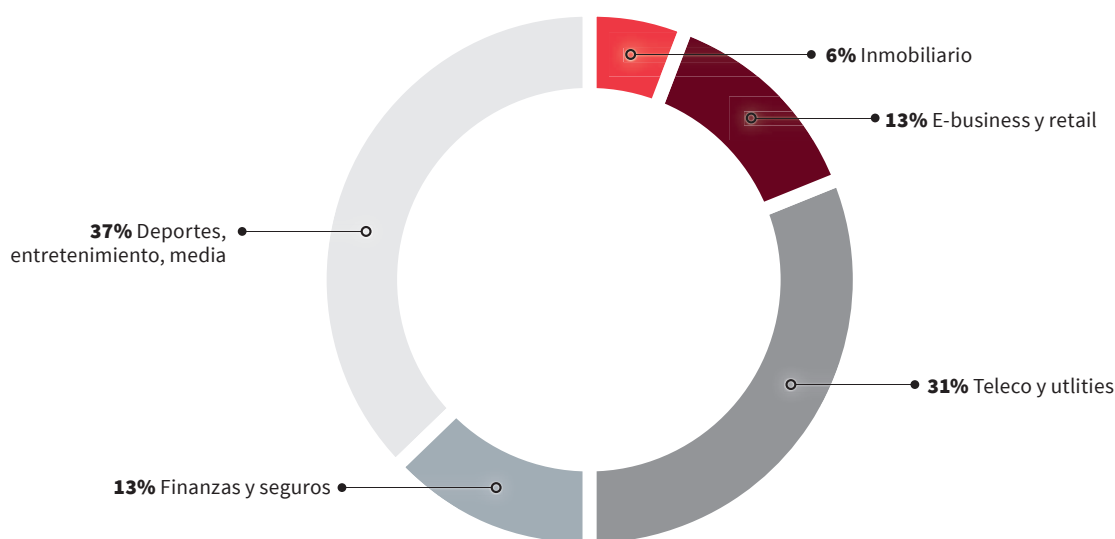
## Diversificación por sectores

En relación a la diversificación por sectores, el importe neto de la cifra de negocios procede de clientes de una alta variedad de sectores.

## 2 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

**MioGroup** cuenta en la actualidad con una base de clientes compuesta por cerca de 40 marcas líderes, siendo los principales sectores en número de clientes: comercio electrónico y comercio, banca y seguros, telecomunicaciones y servicios, deportes y ocio e inmobiliario, por este orden. Observando la distribución de la cifra de negocios por sector, el sector de deportes, entretenimiento y ocio representa el 37% seguidos de telecomunicaciones y *utilities* (31%), *e-business* y retail (13%), finanzas y seguros (13%) e inmobiliario (6%).

### CONCENTRACIÓN DE FACTURACIÓN POR CLIENTES POR SECTOR 2020



### Diversificación de proveedores

El Top 3 de proveedores representa el 38% del total de aprovisionamientos en 2020, mientras que el Top 10 representa el 77%. En este sentido, cabe señalar que la Compañía cuenta con un grupo reducido de proveedores relevantes, característica habitual del sector de la publicidad en el que opera la Compañía. Estos proveedores actúan como un oligopolio de facto, de forma más marcada en el caso de los medios digitales. El riesgo de concentración de proveedores es relativamente bajo dado que en España no existen grandes riesgos de dependencia al sector de medios nacionales, porque es un sector regulado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Y, por otro lado, las decisiones que toman los soportes de medios internacionales, especialmente digitales, como Facebook y Google, afectan principalmente a su estrategia de forma global, por lo que tanto clientes como proveedores de servicios quedan impactados de forma global, y no sólo tendría impacto en el negocio del Emisor.

Los principales proveedores (Top 10 proveedores), por orden alfabético, son: Atres Advertising, S.L.U., Facebook Spain, S.L., Google Ireland, Ltd., MediaProducción, S.L.U., Publiespaña, S.A.U., Radio Sport Plus, S.L.U., Soc.Española de Radiodifusión, S.L. (SER), Telefónica Audiovisual Digital, S.L., Unidad Editorial, S.A. y Uniprex, S.A.U.

PROVEEDOR	% SOBRE TOTAL APROVISIONAMIENTOS 2020
#1	17,20%
#2	11,00%
#3	10,00%
#4	10,00%
#5	9,00%
#6	7,00%
#7	5,00%
#8	3,00%
#9	3,00%
#10	3,00%
<b>TOP 3</b>	<b>38,00%</b>
<b>TOP 10</b>	<b>77,00%</b>

***“MioGroup, consciente del desafío que como sociedad tiene la misión de encontrar formas de vivir de manera sostenible, trabaja para impulsar un cambio positivo en la sociedad y el planeta, con tres ejes fundamentales: Medio Ambiente, Personas y Comunicación Relevante”***

## **2.11 Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del emisor**

Dada la actividad a la que se dedica la Sociedad, la misma no tiene responsabilidades, gastos, activos, ni provisiones y contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados del mismo.

Ahora bien, la Compañía, consciente del desafío que como sociedad tiene la misión de encontrar formas de vivir de manera sostenible, trabaja para impulsar un cambio positivo en la sociedad y el planeta, con tres ejes fundamentales: Medio Ambiente, Personas y Comunicación Relevante. De esta forma, reafirma su compromiso al llamamiento universal de la Organización de Naciones Unidas de apoyo a la Agenda 2030 y sus 17 objetivos en el Pacto de Desarrollo Sostenible.

En todo el mundo, las personas eligen vivir de formas más sostenibles y recurren a sus marcas favoritas para hacerlo posible. Esto hace que aumente la presión sobre las empresas para que transformen la forma en que hacen las cosas y hacer menos daño a su entorno. Para que las empresas tengan éxito mañana, necesitan repensar lo que hacen hoy, y eso es lo que procura también **MioGroup**, con el convencimiento de que estas empresas liderarán el camino al crear otros nuevos. Muchos clientes ya se han fijado ambiciosos objetivos de sostenibilidad, el desafío es demostrar que la vida sostenible no solo es posible, sino deseable.

**MioGroup** quiere aprovechar la capacidad de utilizar el poder del marketing y las comunicaciones para normalizar las actitudes, el comportamiento, los productos y los servicios necesarios para un futuro inclusivo y sostenible. Por este motivo, se incluyen las distintas medidas que se han puesto en marcha dentro de la política de sostenibilidad de **MioGroup**. Ver más detalle de la política de sostenibilidad de **MioGroup** en el [apartado 4.3](#) del presente Documento Informativo.

## 2.12 Información financiera

**2.12.1 Información financiera correspondiente a los dos últimos ejercicios (o al período más corto de actividad del emisor), con el informe de auditoría correspondiente a cada año. Las cuentas anuales deberán estar formuladas con sujeción a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), estándar contable nacional o US GAAP, según el caso, de acuerdo con la circular de requisitos y Procedimientos de Incorporación**

Media Investment Optimization, S.A. es cabecera de un grupo de sociedades que se dedican a diferentes actividades dentro del sector del marketing y la publicidad.

Las cuentas consolidadas se presentan de acuerdo con la legislación mercantil vigente, recogida en el Código de Comercio reformado conforme a la Ley 16/2007 de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de Unión Europea, el Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (PGC) y el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre de 2010, por el que se aprueban las

normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas y sus modificaciones posteriores (incluido en el R.D. 602/2016) en todo lo que no se oponga a los establecido en la mencionada reforma mercantil, con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo, así como la veracidad de los flujos de efectivo incorporados en el estado de flujos de efectivo consolidado.

Las cuentas anuales consolidadas y auditadas correspondiente al ejercicio 2019 se formularon el 17 de abril de 2020. Las cuentas anuales consolidadas y auditadas para el ejercicio 2020 se formularon por el Administrador único del Grupo con fecha 5 de mayo de 2021 y aprobadas por la Junta General en fecha 20 de mayo de 2021.

Tal y como se indica en el [apartado 2.2](#) del Documento Informativo, PwC ha auditado las cuentas anuales consolidadas de Media Investment Optimization, S.L. y Sociedades dependientes que conforman el Grupo para los ejercicios 2019 y 2020. Igualmente, PwC ha auditado las cuentas anuales individuales de Media Investment Optimization, S.L. y Hashtag Media Group, S.L.U. para los ejercicios 2019 y 2020.

Las cuentas de pérdidas y ganancias anuales individuales y consolidadas y balances se incluyen en los siguientes estados financieros:

- » Cuentas anuales consolidadas auditadas de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes, correspondiente al ejercicio anual finalizado a 31 de diciembre de 2020 (ver Anexo I) preparadas según el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y sus modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre de 2010.
- » Cuentas anuales consolidadas auditadas de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes, correspondiente al ejercicio anual finalizado a 31 de diciembre de 2019 (ver Anexo II) preparadas según el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y sus modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre de 2010.
- » Cuentas anuales individuales auditadas de Media Investment Optimization, S.L., correspondiente al ejercicio anual finalizado a 31 de diciembre de 2020 (ver Anexo III) preparadas según el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y sus modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre de 2010.
- » Cuentas anuales individuales auditadas de Media Investment Optimization, S.L. y, correspondiente al ejercicio anual finalizado a 31 de diciembre de 2019 (ver Anexo IV)

preparadas según el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y sus modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre de 2010.

- » Cuentas anuales individuales auditadas de Hashtag Media Group, S.L.U., correspondiente al ejercicio anual finalizado a 31 de diciembre de 2020 (ver Anexo V) preparadas según el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y sus modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre de 2010.
- » Cuentas anuales individuales auditadas de Hashtag Media Group, S.L.U. y, correspondiente al ejercicio anual finalizado a 31 de diciembre de 2019 (ver Anexo VI) preparadas según el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 y sus modificaciones introducidas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre de 2010.

Como se ha desarrollado en el apartado anterior el Emisor es una sociedad cabecera de un grupo de sociedades con obligación de presentación de cuentas anuales consolidadas.



### CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADAS CORRESPONDIENTES A LOS EJERCICIOS ANUALES 2019 Y 2020 DE MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

A continuación, se presentan las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas correspondientes a los ejercicios anuales 2019 y 2020 del Grupo:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.03.2020	"VAR % 19-20"
Importe neto de la cifra de negocios	48.453	45.727	-5.6%
Trabajos realizados por el grupo para su activo	147	183	25.0%
Aprovisionamientos	(38.043)	(36.049)	-5.2%
Otros ingresos de explotación	72	58	-19.6%
Gastos de personal	(5.535)	(6.150)	11.1%
Otros gastos de explotación	(3.247)	(2.544)	-21.6%
Amortización de inmovilizado	(183)	(204)	11.7%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	-	(4)	
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>1.664</b>	<b>1.017</b>	<b>-38.8%</b>
Ingresos financieros	106	101	-4.2%
Gastos financieros	(100)	(134)	33.1%
Diferencias de cambio	(2)	(20)	833.4%
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>3</b>	<b>(53)</b>	<b>-1.797%</b>
Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	-	-	
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1.667</b>	<b>965</b>	<b>-42.1%</b>
Impuesto sobre beneficios	(238)	(271)	13.8%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>1.429</b>	<b>694</b>	<b>-51.4%</b>
Resultado de operaciones interrumpidas (neto de impuestos)	-	-	
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>1.429</b>	<b>694</b>	<b>-51.4%</b>
Resultado atribuido a la Sociedad dominante	1.289	627	-51.4%
Resultado atribuido a Socios externos	140	67	-52.1%

A continuación, presentamos un análisis de los epígrafes más significativos que componen las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas.



## Importe neto de la cifra de negocios

El importe de la cifra de negocios se ha situado durante el ejercicio 2020 en 45.727 miles de euros (48.453 miles de euros en 2019). El principal motivo del descenso en la cifra de negocios de la Compañía es la afectación de la pandemia Covid-19 en la economía. Por poner contexto sobre la crisis derivada de la pandemia del Covid-19:

- » el PIB en la zona euro se contrajo un 6,6% en 2020, según datos de Eurostat,
- » el PIB en España sufrió un retroceso del 10,8% en 2020, según datos de Eurostat
- » la publicidad en medios de pago, uno de los mercados principales para el Grupo, sufrió una caída de la inversión publicitaria en 2020 en España de un 17,2%, según el estudio i2P de febrero 2021, elaborado por Mediahotline a partir de los datos de Arce Media
- » el mercado de la consultoría, uno de los mercados principales para el Grupo, a pesar de no publicar cifras de referencia estima un crecimiento del 5% en su volumen de negocio para 2020.

La Sociedad ha mostrado un comportamiento resiliente en 2020, puesto que a pesar de la crisis originada por la pandemia del Covid-19 en su mercado principal y en la globalidad de mercados, su cifra de negocios apenas ha variado un -5,6% con respecto al ejercicio 2019, estando la principal disminución principalmente asociada porcentualmente al negocio de creatividad y contenido, con un descenso del 21,8% como veremos más adelante en este mismo punto.

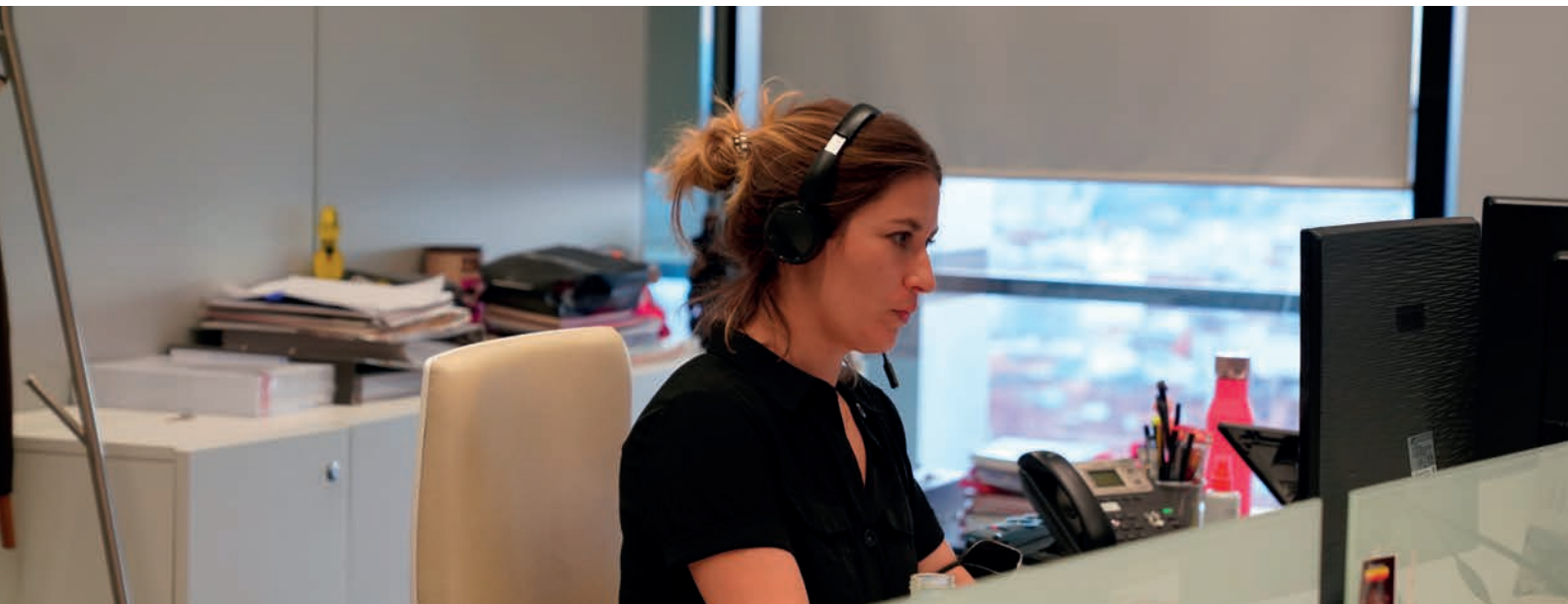
La distribución del importe neto de la cifra de negocios de **MioGroup** por líneas de negocio para los periodos mostrados es la siguiente (también detalladas en el presente Documento Informativo en los apartados [2.6.3.2](#) y [2.10](#)):

INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIOS (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
<b>Publicidad en medios de pago</b>	<b>41.609</b>	<b>39.580</b>
Consultoría en medios de pago	4.125	3.976
Comercialización de medios y tecnología	37.484	35.604
<b>Consultoría estratégica de marketing digital</b>	<b>6.843</b>	<b>6.147</b>
Estrategia y tecnología	3.755	3.657
Creatividad y contenido	2.279	1.782
Inteligencia de datos	809	708
<b>Total Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>48.453</b>	<b>45.727</b>

El negocio principal del Grupo proviene de la **Publicidad en medios de pago**. Este negocio ha sufrido un retroceso del 4,9%, pasando de 41.609 miles de euros a 39.580 miles de euros debido a que, durante los 3 meses de confinamiento domiciliario obligado por el Estado de Alarma decretado por el Gobierno de España para frenar la pandemia del Covid-19, la presión publicitaria se llegó a reducir en un 70% en los principales medios publicitarios del país, lo que provocó la caída de la inversión publicitaria a nivel global indicada previamente en el apartado de la cifra de negocios.

Dentro del negocio “Publicidad en medios de pago”, la principal línea de negocios del Emisor en términos de cifra de negocios corresponde a la Comercialización de medios y tecnología con unas ventas obtenidas a lo largo de 2020 de 35.604 miles de euros. Se puede observar un descenso liviano del 5,0% de esta línea de negocio respecto al ejercicio 2019.

Asimismo, la línea de negocio de Consultoría en medios de pago, segunda actividad por peso sobre las ventas del Grupo muestra igualmente un descenso de 3,6% respecto a 2019 situándose la cifra de negocios en 3.976 miles de euros a 31 de diciembre de 2020.



En relación al negocio de **Consultoría estratégica de marketing digital**, el Grupo pone su foco en tres líneas de actividad:

Por un lado, la línea de negocio de Estrategia y tecnología ha permanecido prácticamente constante en los 3.700 miles de euros en 2019-2020. A pesar del parón en la economía, el mantenimiento de la cifra de negocio en esta línea se ha debido a un interés de las compañías por la contratación de servicios de estrategia para la transformación digital de sus negocios, en muchos casos muy impactados por la pandemia, y a la mayor solidez del discurso de **MioGroup** gracias al revulsivo de contar desde enero de

2020 con MIO Consulting Inteligencia de Negocio que dispone de un equipo independiente y con pleno foco en la venta de servicios de consultoría.

Por otro lado, la línea de negocio de Creatividad y contenido ha sufrido un descenso del 21, 8% pasando de cerca de 2.300 miles de euros a 1.782 miles de euros entre 2019 y 2020. Esto se debe principalmente a la congelación, durante la pandemia, de un número importante de proyectos con servicios relativos al lanzamiento de marca como son los servicios de creatividad, acciones especiales y generación de contenido. Este tipo de proyectos suelen aprobarse para una duración de varios meses y el escenario de incertidumbre hizo que se frenaran en seco estas iniciativas por parte de las empresas durante los 3 meses de confinamiento. Aun así, en la segunda mitad del año, el Grupo consiguió recuperar algunos de estos proyectos y captar nuevos clientes para el área que no sólo permitieron suavizar el impacto en las cuentas de 2020, sino que están siendo revulsivo para el área en el año 2021.

Por último, la línea de negocio de Inteligencia de datos ha sufrido un retroceso en su cifra de negocios de un 12,5% pasando de 809 miles de euros en 2019 a 708 miles de euros en 2020. El motivo principal se encuentra en el descenso de los ingresos en los servicios de *marketing automation* que se han visto afectados por el recorte de inversión en campañas durante la pandemia.

Para finalizar, es de destacar que, a pesar de la presión comercial por cerrar acuerdos con clientes para la ejecución de nuevos proyectos, durante 2020 el porcentaje de margen bruto de la Compañía se ha mantenido estable a nivel global (en un 21%) y con variaciones muy poco relevantes por línea de negocio.

A continuación, se detalla el desglose del importe neto de la cifra de negocios de la Sociedad por geografía (también detalladas en el presente Documento Informativo en el [apartado 2.10](#)):

INGRESOS POR GEOGRAFÍA (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
España	38.800	33.066
Resto del mundo	9.652	12.661
<b>INGRESOS</b>	<b>48.453</b>	<b>45.727</b>

El Grupo, históricamente, ha centrado su negocio al mercado nacional, siendo durante el ejercicio 2020, la principal geografía en términos de ventas con unos ingresos de 33.066 miles de euros originando una reducción del 14,8% respecto a 2019 derivado principalmente del impacto negativo provocado por la pandemia del Covid-19. Este mercado ha supuesto en 2020 el 72, 3% de las ventas totales.

El objetivo del Grupo se basa en construir un líder nacional en base a un crecimiento orgánico e inorgánico en España.

## Trabajos realizados por el Grupo para su activo

El epígrafe de Trabajos realizados por el Grupo para su activo registra la capitalización de los gastos de personal incurridos en el desarrollo de aplicaciones informáticas realizadas por el propio Grupo. Durante el 2020 el Grupo capitalizó gastos por importe de 183 miles de euros (frente a los 147 miles de euros del ejercicio anterior).

Durante 2019 y 2020 se ha seguido invirtiendo en desarrollos informáticos de forma interna, entre los que se destacan una herramienta de planificación de campañas y otra herramienta de automatización de *products feeds* para las campañas de SEM (*Search Engine Marketing* o publicidad de pago en Google) y *Social Ads* (publicidad en redes sociales), así como varios modelos de análisis estadístico que mejoran el servicio prestado a los clientes del Grupo.

Parte del desarrollo de las aplicaciones informáticas fue financiado por unas subvenciones recibidas del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (ver epígrafe de Subvenciones para mayor detalle).

## Aprovisionamientos

APROVISIONAMIENTOS (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
Consumo de mercaderías, materias primas y otras materias consumibles	-	-
Trabajos realizados por otras empresas	(38.043)	(36.049)
Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	-	-
<b>APROVISIONAMIENTOS</b>	<b>(38.043)</b>	<b>(36.049)</b>

Los aprovisionamientos corresponden, en su mayoría, a la compra de medios publicitarios, concretamente 35.604 miles de euros provienen de compra de medios publicitarios 444 miles de euros provienen de terceros proveedores de contenido, tecnología y producción.

Como se menciona en el [apartado 2.6.3.2.2](#), **MioGroup**, como parte inherente a la consultoría de medios de pago, realiza la labor transaccional entre cliente y medios de pago de compraventa de espacios publicitarios, además de la tecnología para la explotación de los mismos para los clientes. En esta línea de actividad, meramente transaccional, el Emisor no genera ningún tipo de margen por diferencias. Los proveedores principales de la Compañía son Google, Facebook, Amazon, Twitter, Unidad Editorial, Prisa Digital, Mediamath y Adform, así como Atresmedia, Publiespaña, Telefónica Audiovisual, Mediapro, Unidad Editorial, Grupo Prisa, Grupo Cope, Grupo Vocento, etc.

Esta partida se ha situado en el ejercicio 2020 en unos costes de 36.049 miles de euros, experimentando un descenso respecto a 2019 (38.043 miles de euros) como consecuencia del descenso en las ventas.

## Gastos de personal

El detalle de gastos de personal del Grupo, para los ejercicios 2019 y 2020:

GASTOS PERSONAL (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
Sueldos, salarios y asimilados	(4.189)	(4.679)
Cargas sociales	(1.180)	(1.274)
Indemnizaciones	(166)	(197)
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	<b>(5.535)</b>	<b>(6.150)</b>

El coste de personal se sitúa a 31 de diciembre de 2020 en 6.150 miles de euros, suponiendo 4.679 miles de euros por Sueldos y salarios y 1.274 miles de euros por Cargas Sociales. Estos costes se han incrementado un 11,1% respecto a 2019 debido entre otras razones a:

- » El número medio de empleados ha variado en 6 personas, pasando de 97 personas en 2019 a 103 personas en 2020.
- » Se ha tenido un porcentaje de rotación dentro de la media habitual, produciéndose un esfuerzo extraordinario a la hora de captar talento, con el convencimiento de que la Compañía podía salir más fuerte de la crisis. **MioGroup** ha apostado por no descapitalizar la empresa perdiendo talento que había costado tantos años adquirir, formar e integrar, y por tanto, se subió puntualmente el salario a personal del equipo considerado clave para el futuro por su proyección y compromiso.
- » A finales de 2019, el Grupo diseña una reestructuración del área comercial que lleva, a inicios de 2020, a realizar un pago de incentivos a determinadas personas del equipo que iban a ver alteradas sus funciones, responsabilidad y carga de trabajo dentro del equipo. Este importe es independiente del pago de comisiones habitual realizado en el ejercicio por la consecución de ventas.
- » Con motivo del inicio de la actividad de la nueva sociedad MIO Consulting Inteligencia de Negocio en enero de 2020, se produce la incorporación de un director general y la subida salarial del personal que pasa de HMG a la nueva sociedad.

Adicionalmente, existen costes de indemnizaciones por 197.434 euros en 2020 (respecto a 165.796 euros en 2019). Estos costes se han producido por la salida de algunas personas procedentes de las compañías adquiridas por MioGroup y que, por diversos motivos, se ha considerado que ya no debían continuar en la siguiente fase del proyecto. El importe para los próximos años se considera que sea inferior.

GASTO DEL PERSONAL DIRECTO E INDIRECTO (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
Personal Directo	(3.280)	(3.605)
Personal Indirecto	(2.255)	(2.545)
<b>GASTO DEL PERSONAL</b>	<b>(5.535)</b>	<b>(6.150)</b>

El Personal Directo atiende a la plantilla encargada de las áreas de negocio operativas del Grupo como Creatividad y contenido, Estrategia y tecnología, Inteligencia de datos y Consultoría de medios de pago. El personal indirecto corresponde al personal de estructura correspondiente a los departamentos de Administración, RRHH, Financiero, IT, Desarrollo de Negocios, Marketing y Dirección.

El Grupo mantiene constante durante el ejercicio de 2019 y 2020 el gasto de personal directo e indirecto representando el 59% y 41% respectivamente.



## Otros gastos de explotación

Otros gastos de explotación contienen servicios exteriores (2.528 miles de euros en 2020 vs 3.179 miles de euros en 2019), otros tributos (éstos últimos por 16 miles de euros en 2019 y 2020) y pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales (0 en 2020 vs 52 miles de euros en 2019).

El detalle de servicios exteriores del Grupo para los ejercicios 2019 y 2020, es el siguiente:

SERVICIOS EXTERIORES (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
Arrendamientos y canones	(542)	(506)
Reparaciones y conservación	-	(3)
Servicios de profesionales independientes	(1.185)	(1.171)
Primas de seguros	(20)	(24)
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	(608)	(285)
Servicios bancarios	(44)	(52)
Suministros	(48)	(50)
Otros servicios	(734)	(435)
<b>SERVICIOS EXTERIORES</b>	<b>(3.179)</b>	<b>(2.528)</b>

La cuenta de Servicios exteriores se sitúa durante 2020 en 2.528 miles de euros, lo que supone una reducción del -20,5% respecto al ejercicio 2019.

En términos económicos, la cuenta de Servicios exteriores se compone, principalmente, de Servicios profesionales independientes (1.171 miles de euros), Arrendamientos (506 miles de euros), Otros Servicios (435 miles de euros) y Publicidad, propaganda y relaciones públicas (285 miles de euros).

En ese sentido, dentro de la cuenta de Servicios de profesionales independientes a 2020, se incluyen gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, auditoría, los cuales suponen 200 miles de euros así como gastos de otros profesionales que prestan servicios al Grupo, tales como planificación estratégica y apertura de mercados (971 miles de euros).

Asimismo, en el coste por Arrendamientos se incluye a 31 de diciembre de 2020, principalmente, el gasto por el alquiler de las oficinas del Grupo ubicadas en Torre Europa en Madrid, donde se encuentra la sede central del Grupo, varias plazas de parking y alquiler de vehículos.

Los costes totales por arrendamiento se mantienen prácticamente constantes en 500 miles de euros en ambos ejercicios.

Otros servicios engloban partidas de gastos de diferente naturaleza de gestión corriente de la Sociedad (gastos de viaje, material de oficina, etc) que se han visto reducidos considerablemente en 2020 en un 40,7%, derivado de las diferentes restricciones que ha supuesto la Covid-19 a lo largo de 2020.

La partida de Publicidad, propaganda y relaciones públicas incluye los gastos correspondientes a eventos, ferias, congresos, gastos de marketing, gastos de representación, entre otros y se ha visto reducida en un 53,0% de 2019 a 2020 debido a la pandemia.

## Amortización del inmovilizado

Este epígrafe recoge a 31 de diciembre de 2020 un importe de 125 miles de euros en concepto de amortización del inmovilizado intangible del Grupo y un importe de 79 miles de euros de amortización del inmovilizado material.

## Resultado financiero

RESULTADO FINANCIERO (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
Ingresos financieros	106	101
Gastos financieros	(100)	(134)
Diferencias de cambio	(2)	(20)
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>3</b>	<b>(53)</b>

En este epígrafe, se registran los gastos e ingresos financieros registrados por el Grupo. El Resultado financiero se encuentra formado fundamentalmente por: i) Ingresos financieros correspondientes a intereses de créditos concedidos a empresas vinculadas que se encuentran fuera del perímetro de consolidación; ii) Gastos financieros generados por deudas con terceros (préstamos concedidos al Grupo por entidades financieras y por terceros), y iii) Diferencias de cambio relacionadas con la operativa internacional.

**MioGroup** cuenta con costes mínimos por diferencias de cambio de 20 miles de euros a diciembre de 2020 (costes de 2 miles de euros en 2019). Las diferencias de cambio indicadas provienen de la facturación llevada a cabo a clientes los cuales realizan el pago en una divisa diferente al euro.

## Resultado del ejercicio

El Grupo alcanzó en el ejercicio 2020 un Resultado positivo (beneficio) de 694 miles de euros reduciendo en un 51,4% el obtenido en 2019 (1.429 miles de euros).

La razón principal del descenso en el resultado de 2020 frente a 2019 se debe a que **MioGroup** se encontraba dimensionado para un año 2020 de crecimiento, con un coste salarial superior a 615 miles de euros respecto a 2019. Sin embargo, pese al diferente escenario del mercado debido a la pandemia Covid-19, el Grupo ha decidido soportar este dimensionamiento de estructura en lugar de realizar ajustes salariales de plantilla u otras medidas como regulaciones de empleo temporales, con el objetivo de salir reforzado de cara a 2021. Sin dicho incremento salarial, el resultado obtenido en 2020 habría sido similar al resultado de 2019 a pesar de la pandemia.



**Balance consolidado correspondiente a los ejercicios anuales 2019 y 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes**

A continuación, se presentan los balances consolidados al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades:

<b>BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO (MILES DE EUROS)</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3.684</b>	<b>2.874</b>
Inmovilizado intangible	1.095	1.159
Inmovilizado material	592	544
Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo	1.646	710
Inversiones financieras a largo plazo	72	191
Activos por impuesto diferido	279	270
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>12.111</b>	<b>16.897</b>
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	7.543	9.491
Inversiones en empresas vinculadas a corto plazo	1	-
Inversiones financieras a corto plazo	473	2.181
Periodificaciones a corto plazo	180	47
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	3.913	5.178
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>15.795</b>	<b>19.770</b>
	-	-
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.341</b>	<b>173</b>
Fondos propios	1.068	59
Ajustes por cambios de valor	-	(5)
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	61	34
Socios externos	212	85
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1.515</b>	<b>4.201</b>
Deudas a largo plazo	1.483	4.176
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	32	25
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>12.939</b>	<b>15.396</b>
Provisiones a corto plazo	46	7
Deudas a corto plazo	2.111	2.806
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	6.862	8.029
Periodificaciones a corto plazo	3.921	4.554
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>15.795</b>	<b>19.770</b>

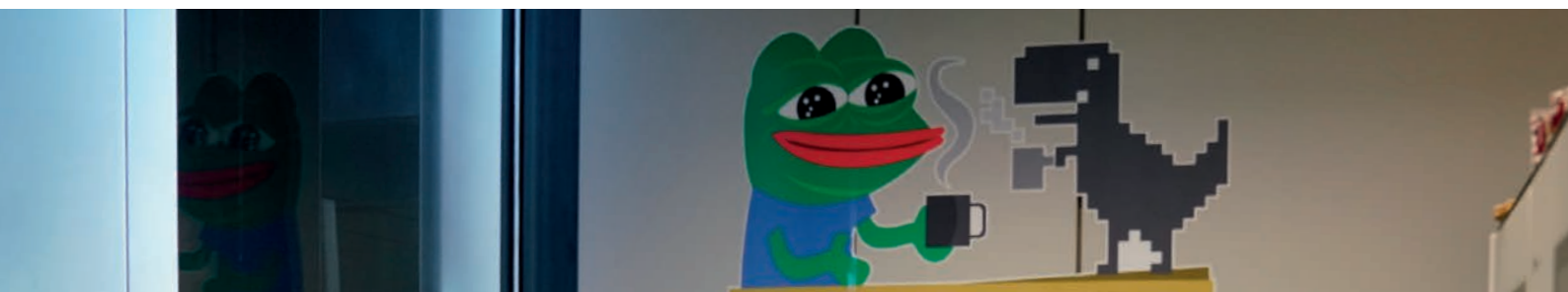
Presentamos a continuación la explicación del contenido y variaciones de los principales epígrafes del balance.

## Inmovilizado intangible

INMOVILIZADO INTANGIBLE (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Aplicaciones informáticas	1.021	1.095
Fondo de comercio	60	52
Patentes, licencias y marcas	14	12
<b>INMOVILIZADO INTANGIBLE</b>	<b>1.095</b>	<b>1.159</b>

El inmovilizado intangible se encuentra formado por las siguientes partidas:

- » **Aplicaciones informáticas:** el valor neto de las aplicaciones informáticas a 31 de diciembre de 2020 y 31 de diciembre de 2019 asciende a 1.095 miles de euros y 1.021 miles de euros, respectivamente e incluye, fundamentalmente, los sistemas de información, licencias y herramientas informáticas con los que cuenta el Emisor en su operativa. Estos activos se amortizan en un periodo de 10 años.
- » **Patentes, licencias y marcas:** a 31 de diciembre de 2020 incluye un valor neto de 12 miles de euros, reduciéndose en 2 miles de euros respecto a 31 de diciembre de 2019 derivado principalmente por el coste por amortización.
- » **Fondo de comercio de consolidación:** incluye, en las diferentes adquisiciones de sociedades dependientes llevadas a cabo por el Emisor el exceso, a la fecha de adquisición, entre el coste de la combinación de negocios sobre la parte proporcional de los activos identificados adquiridos a valor razonable menos los pasivos identificados asumidos a valor razonable representativa de la participación en el capital de las sociedades adquiridas. Con posterioridad al reconocimiento inicial, el fondo de comercio se valora por su coste, menos las amortizaciones y las correcciones valorativas por deterioro acumuladas.



## Inmovilizado material

INMOVILIZADO MATERIAL (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	285	259
Equipos de procesamiento informático	154	151
Elementos de transporte	152	134
<b>INMOVILIZADO MATERIAL</b>	<b>592</b>	<b>544</b>

La composición de las principales partidas detalladas en el cuadro anterior es como sigue:

- » **Elementos de transporte:** formado principalmente por vehículos pertenecientes al equipo directivo. A 31 de diciembre de 2020 su importe ascendía a 134 miles de euros, siendo 152 miles de euros a 31 de diciembre de 2019.
- » **Equipos de procesamiento informático:** incluye a 31 de diciembre de 2020 un importe de 151 miles de euros, principalmente formados por equipamiento informático.
- » **Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material:** formado principalmente por equipos para el proceso productivo. A 31 de diciembre de 2020 su importe ascendía a 259 miles de euros, siendo 289 miles de euros a 31 de diciembre de 2019.

## Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo

INVERSIONES EN EMPRESAS VINCULADAS A LARGO PLAZO (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Participaciones en entidades vinculadas y grupo	3	3
Créditos a empresas vinculadas a largo plazo	1.643	707
<b>INVERSIONES EN EMPRESAS VINCULADAS A LARGO PLAZO</b>	<b>1.646</b>	<b>710</b>

El Grupo cuenta en balance a 31 de diciembre de 2020 con inversiones en Hello Exterior, S.L. por valor de 3 miles de euros siendo el 100% de su capital social. A 31 de diciembre de 2020 esta sociedad se encuentra inactiva.

A 31 de diciembre de 2020 y 2019 los créditos a sociedades vinculadas están conformados por líneas de créditos (ver [apartado 2.16](#) para mayor detalle sobre operaciones vinculadas) emitidas por la Sociedad dominante a sus sociedades dominantes a valor máximo de 1 millón de euros cada una, con vencimiento el 2 de enero de 2022 y una tasa de interés del 4 % anual pagadero al vencimiento.

A continuación, se detalla a 31 de diciembre de 2019 y 2020, los saldos de los créditos con empresas del Grupo y asociadas a largo plazo:

CRÉDITOS A EMPRESAS VINCULADAS A LARGO PLAZO (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Nothing is More, S.L.	860	416
MIO Consulting	702	261
Otras sociedades	82	30
<b>CRÉDITOS EMPRESAS VINCULADAS A LARGO PLAZO</b>	<b>1.643</b>	<b>707</b>

## Inversiones financieras a largo plazo

INVERSIONES EN EMPRESAS VINCULADAS A LARGO PLAZO (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Participaciones en entidades vinculadas y grupo	3	3
Créditos a empresas vinculadas a largo plazo	1.643	707
<b>INVERSIONES EN EMPRESAS VINCULADAS A LARGO PLAZO</b>	<b>1.646</b>	<b>710</b>

- » **Créditos a largo plazo a terceros:** corresponden a un crédito otorgado a un empleado.
- » **Otros activos financieros:** corresponde principalmente a fianzas, depósitos y concursos.

## Activo por impuestos diferidos

El Grupo cuenta en balance a 31 de diciembre de 2020 con activos por impuesto diferido por valor de 270 miles de euros formado principalmente por Deducciones fiscales de 179 miles de euros obtenidas por la participación en un Agrupaciones de Interés Económico (AIE) dada la producción cinematográfica Extinción (*Welcome to Harmony*). Tales deducciones están activadas en el balance individual de la sociedad dependiente Hashtag Media Group, S.L. y fueron generadas de manera previa a la inclusión de ésta en el consolidado fiscal del Grupo en España.

Adicionalmente, el Grupo cuenta con bases imponibles negativas (BINs) por un importe de 91 miles de euros a 31 de diciembre de 2020.

Los activos por impuestos diferidos por bases imponibles negativas pendientes de compensación se reconocen en la medida en que es probable que la Sociedad y el Grupo consolidado al que pertenece obtengan ganancias fiscales futuras que permitan su aplicación.

## Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	7.172	8.665
Personal	10	0
Activo por impuesto corriente	56	-
Otros créditos con las Administraciones Públicas	304	826
<b>DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR</b>	<b>7.543</b>	<b>9.491</b>

- » **Clientes por ventas y prestación de servicios:** presenta un saldo de 8.665 miles de euros a 31 de diciembre de 2020, lo que supone un incremento del +20,8% respecto del saldo a 31 de diciembre de 2019, que descendía a 7.172 miles de euros. Este saldo reflejado a cierre de cada ejercicio corresponde principalmente a los meses de noviembre y diciembre, significando un 93% del saldo a cierre de 31 de diciembre de 2020, y el incremento visto es causa de una mayor facturación en los meses noviembre y diciembre de 2020 respecto a los mismos meses del ejercicio anterior.

El periodo medio de cobro (PMC) del Grupo se sitúa en torno a los 32 días sobre ventas con carácter recurrente.

- » **Otros créditos con Administraciones Públicas:** formado principalmente por cuentas por cobrar derivados de IVA y retenciones, ha alcanzado en diciembre de 2020 los 826 miles de euros (304 miles de euros a diciembre de 2019).

## Inversiones financieras a corto plazo

INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Inversiones financieras a corto plazo	42	1.740
Créditos a corto plazo a terceros	426	436
Otros activos financieros	5	5
<b>INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO</b>	<b>473</b>	<b>2.181</b>

- » **Inversiones financieras a corto plazo:** corresponde a la inversión realizada en noviembre de 2020 de 1.699 miles de euros en el fondo “*Nordea 1 European Covered Bond*” siendo su valor contable de 1.698 miles de euros a 31 de diciembre de 2020.
- » **Créditos a corto plazo a terceros:** corresponde principalmente a créditos a corto plazo otorgados a la sociedad Boom Business, S.L. (399 miles de euros), compañía con una vinculación indirecta con el Grupo a nivel de sus accionistas si bien no queda dentro del perímetro de consolidación. Este crédito ha sido cancelado entre las partes como parte del pago de la adquisición del 10% de Clever PPC, S.L. a fecha del presente Documento Informativo.

## Patrimonio neto

PATRIMONIO NETO (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>1.068</b>	<b>59</b>
Capital	6	6
Prima de emisión	725	225
Reservas en sociedades consolidadas	(873)	147
Reservas de la Sociedad dominante	121	155
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	1.289	627
Dividendo a cuenta	(200)	(1.101)
<b>Ajustes por cambios de valor</b>	<b>-</b>	<b>(5)</b>
<b>Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	<b>61</b>	<b>34</b>
<b>Socios externos</b>	<b>212</b>	<b>85</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.341</b>	<b>173</b>

El Patrimonio neto consolidado agrupa los siguientes conceptos principales:

## Fondos Propios

- » **Capital:** corresponde al capital social del Emisor que, a 31 de diciembre de 2020, asciende a 6 miles euros y está representado por 6 miles de participaciones nominativas de 1 euro de valor nominal cada una (conservando el mismo capital respecto a 31 de diciembre de 2019) . El detalle de los accionistas se puede observar en el presente Documento Informativo en el [apartado 2.20](#).
- » **Prima de asunción:** formado por la prima la cual es de libre disposición (225 miles de euros a 31 de diciembre de 2020). Se ha llevado a cabo una notable reducción respecto al ejercicio 2019 (725 miles de euros) debido al reparto de dividendos como se indica más adelante en los apartados [2.12.3](#) y [2.16.1](#).

**Reservas:** este epígrafe incluye la Reserva de la Sociedad dominante por importe de 1.196 miles de euros a 31 de diciembre de 2020 (121 miles de euros a 31 de diciembre de 2019).

Asimismo, también se incluye la cifra total de reservas de sociedades consolidadas que asciende a -894 miles de euros a 31 de diciembre de 2020 (-873 miles de euros a 31 de diciembre de 2019).

- » **Resultado del ejercicio** que incluye el resultado atribuible a la Sociedad dominante (627 miles de euros a 31 de diciembre de 2020). A 31 de diciembre de 2019, el Resultado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante fue de 1.289 miles de euros.
- » **Dividendo a cuenta:** de acuerdo con una resolución del Administrador único de fecha 28 de diciembre de 2020, fue distribuido a los socios un dividendo a cuenta por importe de 1.101 miles de euros en la misma fecha pagado mediante compensación del saldo de las líneas de crédito a largo plazo con los socios (ver [apartado 2.16.1](#) para mayor detalle). Estas cantidades a distribuir no excedían de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducida la estimación del Impuesto sobre sociedades a pagar sobre dichos resultados, en línea con lo establecido en el artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital (Texto Refundido) de RD 1/2010 de 02 de julio de 2010.

## Subvenciones

La Sociedad obtuvo la concesión, en 2014 y 2015, de dos subvenciones del Ministerio de Industria, Energía y Turismo destinadas al desarrollo de aplicaciones informáticas y una plataforma de video juego nombrada “*Game and Healing*” con fines terapéuticos desde el punto de vista psicológico para niños hospitalizados de larga estancia, y otra destinada al desarrollo y mejora de la herramienta interna de dinamización de redes sociales. A 31 de diciembre de 2020 el saldo de este epígrafe es de 34 miles de euros (61 miles de euros a 31 de diciembre de 2019).

## Socios externos

Importe de Fondos Propios atribuible a socios minoritarios terceros en las compañías del Grupo (HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L., Grit and Rad, S.L., Hashtag Media Group Latam, S.L. y Hashtag Media Group México, S.A. de CV). La disminución en el importe de socios externos es debido fundamentalmente al menor importe obtenido en el Beneficio Neto Consolidado del Grupo en el ejercicio 2020 respecto al ejercicio anterior.

## Provisiones a corto plazo

La partida provisiones a 31 de diciembre de 2019 y 2020, corresponde a dotaciones realizadas por diversos riesgos y gastos de menor cuantía.

## Deudas a largo y corto plazo

DEUDAS A LARGO Y CORTO PLAZO (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
<b>A LARGO PLAZO</b>	1.515	4.201
Préstamos y créditos de entidades de crédito	1.442	4.155
Arrendamiento financiero	41	21
Otros pasivos financieros	-	-
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	32	25
<b>A CORTO PLAZO</b>	2.111	2.806
Préstamos y créditos de entidades de crédito	2.036	2.785
Arrendamiento financiero	20	20
Otros pasivos financieros	55	-
<b>DEUDAS A LARGO Y CORTO PLAZO</b>	<b>3.626</b>	<b>7.006</b>



El Grupo contaba a 31 de diciembre de 2020 con un importe de 702 miles de euros en deudas a largo y corto plazo, mientras que a 31 de diciembre de 2019 este importe se situaba en 3.626 miles de euros habiéndose producido durante el ejercicio un incremento de la deuda. Si bien, en 2019 el Grupo amortizó préstamos por valor de 2.324 miles de euros.

El incremento de la deuda se debe principalmente a la necesidad del Grupo de tener una capacidad financiera suficiente para poder afrontar el crecimiento orgánico e inorgánico cumpliendo así la estrategia marcada.

El detalle de las principales partidas de los epígrafes de deuda a largo y corto plazo es el siguiente:

**Préstamos y créditos de entidades de crédito:** El importe total de financiación con entidades de crédito asciende a un importe de 6.940 miles de euros a 31 de diciembre de 2020 (4.155 miles de euros a largo plazo y 2.785 miles de euros a corto plazo).

A 31 de diciembre de 2020, las deudas con entidades de crédito están denominadas en euros, devengando un tipo de interés anual entre el 1% y el 2%.

El detalle de dichas cuentas se indica a continuación:

ENTIDAD FINANCIERA	PRODUCTO FINANCIERO	FECHA DE FORMALIZACIÓN	FECHA DE VENCIMIENTO	CAPITAL FORMALIZADO (MILES DE €)	CAPITAL PENDIENTE (MILES DE €)	TIPO DE INTERÉS	
Bankia	ICO	Línea de crédito	25/04/2019	12/05/2023	2.000	0	2,10% Fijo
BBVA		Préstamos	05/04/2018	05/04/2021	1.500	171	1,9% Fijo
BBVA	ICO	Línea de crédito	13/05/2020	13/05/2023	500	0,1	Eur + 2,25%
Banco Santander	ICO	Línea de crédito	09/09/2019	14/07/2023	700	0	Eur + 2,20%
Bankia		Efectos Descontados	13/12/2018	12/09/2020	500	-	Eur + 1,5%
Banco Santander		Préstamos	27/04/2018	27/04/2021	1.500	169	0,95% Fijo
BBVA	ICO	Préstamos	13/05/2020	13/05/2025	500	500	Eur + 2,65%
Santander	ICO	Préstamos	30/06/2020	17/04/2025	700	700	1,70% Fijo
Arquia	ICO	Préstamos	30/06/2020	01/07/2025	200	200	Eur + 2,25%
Bankinter	ICO	Préstamos	13/11/2020	13/11/2025	200	200	1,60% Fijo

ENTIDAD FINANCIERA	PRODUCTO FINANCIERO	FECHA DE FORMALIZACIÓN	FECHA DE VENCIMIENTO	CAPITAL FORMALIZADO (MILES DE €)	CAPITAL PENDIENTE (MILES DE €)	TIPO DE INTERÉS	
Varios bancos	Tarjetas de Crédito	n/d	n/d	-	7		
Bankia	Préstamos	11/03/2020	31/03/2025	4.200	3.588	1,35% Fijo	
Bankia	ICO	Confirming	08/06/2020	08/06/2023	1.300	1.298	1% Fijo
Bankinter	ICO	Confirming	13/11/2020	13/11/2022	800	0,77	1,75% Fijo
Banco Santander	Confirming	11/11/2020	11/11/2021	1.000	-	Eur + 1,95 %	
Varios bancos	Tarjetas de Crédito	n/d	n/d	-	0,89		
Varios bancos	Tarjetas de Créditos	n/d	n/d	-	3,6		
Bankinter	Línea de crédito	07/01/2017	09/02/2022	300	0,45	Eur + 1,25 %	
Bankia	ICO	Línea de crédito	28/05/2020	12/05/2023	100	0,03	1,85% Fijo
Bankia	ICO	Línea de crédito	28/05/2020	12/05/2023	300	0,86	2,10% Fijo
Santander	ICO	Línea de crédito	14/07/2020	26/06/2023	200	0,94	Eur + 2,20%
Bankia	Préstamos	11/03/2020	31/03/2021	100	100	1,1% Fijo	
<b>DEUDAS A LARGO Y CORTO PLAZO</b>				<b>16.600</b>	<b>6.940</b>		

Ninguna de la financiación reflejada en los detalles anteriores está sujeta al cumplimiento de covenants.

El importe no dispuesto de las líneas de crédito y confirming a 31 de diciembre de 2020 es de 5.898 miles de euros (4.396 miles de euros en 2019). El importe de cobros y pagos neto del ejercicio relativo a disposiciones y amortizaciones de las deudas con entidades de crédito asciende a 3.462 miles de euros.

A 31 de diciembre de 2020, el Grupo tiene avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de obligaciones contractuales por importe de 218 miles de euros (884 miles de euros al 31 de diciembre de 2019).

Adicionalmente a los avales, las siguientes sociedades actúan como garantes de las deudas con entidades de crédito del Grupo:

SOCIEDAD GARANTE	SOCIEDAD GARANTIZADA	IMPORTE DE LA GARANTÍA (MILES DE EUROS)
Voilà Media, S.L.U. y HRadio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Media Investment Optimization, SL	4.200
Media Investment Optimization, S.A. y Voilà Media, S.L.U.	Hashtag Media Group, SLU	700
Media Investment Optimization, S.A.	Dígitos Inteligencia de Negocio, SL	100

### Calendario de vencimientos de la deuda financiera con terceros

El calendario de vencimientos de la deuda a largo y corto plazo con terceros a 31 de diciembre de 2020 es el siguiente:

CALENDARIO DE AMORTIZACIÓN (MILES DE EUROS)	2021	2022	2023	2024	2025	TOTAL
Deudas con entidades de crédito	2.785	1.229	1.249	1.268	409	6.940
Arrendamiento financiero	20	21	-	-	-	41
<b>TOTAL</b>	<b>2.806</b>	<b>1.250</b>	<b>1.249</b>	<b>1.268</b>	<b>409</b>	<b>6.981</b>

### Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

A continuación, presentamos un análisis de las partidas más significativas de este epígrafe correspondientes a los balances consolidados del Emisor:

ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
Proveedores	6.590	7.573
Acreedores varios	27	-
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	23	150
Pasivos por impuesto corriente	22	82
Otras deudas con las Administraciones Públicas	200	225
<b>ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR</b>	<b>6.862</b>	<b>8.029</b>

**Proveedores:** principalmente formado por Google, Facebook, cadenas de radio, de televisión, etc. A 31 de diciembre de 2020 el saldo de proveedores ascendía a 7.573 miles de euros, habiendo aumentado un +14,9% respecto a diciembre 2019 debido al incremento en la producción en noviembre y diciembre en 2020 vs el ejercicio anterior.

El periodo medio de pago a proveedores (PMP) se situó durante 2020 en 54 días (frente a 52 días durante 2019).

El ratio de operaciones pagadas alcanza la cifra de 57 días en 2020 (55 en 2019). Asimismo, el ratio de operaciones pendientes de pago se encuentra por debajo, situándose en 33 días (frente a 27 en 2019).

**Acreeedores varios:** principalmente formados por las cuentas por pagar asociadas a Otros gastos de explotación. A 31 de diciembre de 2020 el saldo es cero (27 miles de euros a diciembre de 2019).

**Personal:** corresponde a las remuneraciones pendientes de pago a empleados, que ha alcanzado a diciembre de 2020 el importe de 150 miles de euros. El incremento visto en el ejercicio 2020 se debe al aumento de comisiones / bonus siendo inexistentes en el ejercicio anterior.

**Otras deudas con las Administraciones Públicas:** en relación con los saldos consolidados del Grupo, el saldo de este epígrafe incluye fundamentalmente, saldos a pagar por seguridad social, retenciones y otros. A 31 de diciembre de 2020 ascienden a 225 miles de euros (200 miles de euros en 2019).

## Periodificaciones a corto plazo

El saldo incluido en este epígrafe a 31 de diciembre de 2019 y 2020 (3.921 miles de euros y 4.554 miles de euros respectivamente) corresponde fundamentalmente a la parte de los ingresos no devengados de facturación emitida en concepto de prestación de servicios, los cuales se van a devengar en el ejercicio siguiente.

### **2.12.2 En caso de que los informes de auditoría contengan opiniones con salvedades, desfavorables o denegadas, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello**

Las cuentas anuales individuales de Media Investment Optimization, S.L. a 31 de diciembre de 2019 y a 31 de diciembre de 2020 y las cuentas anuales consolidadas de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes a 31 de diciembre de 2019 y a 31 de diciembre de 2020, han sido auditadas por PwC, el cual emitió los correspondientes informes de auditoría, en los que no expresó opiniones con salvedades, desfavorables o denegadas. Igualmente, las cuentas anuales individuales de Hashtag Media Group, S.L.U. a 31 de diciembre de 2019 y a 31 de diciembre de 2020 han sido auditadas por PwC, el cual emitió los correspondientes informes de auditoría, en los que no expresó opiniones con salvedades, desfavorables o denegadas. Ver anexo para un mayor detalle de las cuentas anuales e informes de auditoría.

### 2.12.3 Descripción de la política de dividendos

#### Política de dividendos de Grupo MioGroup a partir de su incorporación en BME Growth

La política de dividendos de la Compañía a partir de su incorporación en BME Growth consistirá en seguir manteniendo la remuneración al accionista y, a la vez, permita seguir la estrategia de fuerte crecimiento del Grupo. Por tanto, a pesar de que al inicio se pretende reforzar la reinversión en crecimiento, no se descarta repartir dividendos de hasta el 40% del Beneficio Neto.



#### Política de dividendos histórica de MioGroup

Durante el ejercicio 2019, el Administrador Único acordó un reparto de dividendos a cuenta de 200 miles de euros en base a los resultados de dicho ejercicio de la Sociedad dominante con fecha 31 de diciembre de 2019. Dicho acuerdo aprobado por la Junta General de socios se tomó una vez comprobado que este importe no sobrepasaba el límite legal establecido por el artículo 277 b) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en cuanto al beneficio obtenido en el ejercicio hasta la fecha. A 31 de diciembre de 2019, el Emisor disponía de un efectivo y líquidos equivalentes después de la distribución del dividendo por importe de 20.320 euros.

Con fecha 1 de octubre de 2020, la Sociedad emitió un dividendo extraordinario por importe 500 miles de euros con cargo a la prima de asunción, la cual es de libre disposición. Dicho dividendo ha sido pagado en su totalidad por compensación de créditos con los socios como se detalla en el [apartado 2.16.1](#).

Adicionalmente, la Sociedad repartió un dividendo a cuenta a sus socios por importe de 1.101 miles de euros con fecha 28 de diciembre de 2020. Dicho dividendo a cuenta fue pagado mediante compensación del saldo de las líneas de crédito a largo plazo con los socios (ver detalle en el [apartado 2.16.1](#) del presente documento).

Excepto por los dividendos repartidos en el ejercicio 2019 y 2020, la Sociedad no ha distribuido dividendos históricamente.

#### **2.12.4 Información financiera proforma. En el caso de un cambio bruto significativo, descripción de cómo la operación podría haber afectado a los activos, pasivos y al resultado del emisor**

No aplica.

#### **2.12.5 Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el emisor**

A la fecha del presente Documento Informativo, la Sociedad no se encuentra incurso en litigio o procedimiento alguno de tipo administrativo, judicial o arbitral que pueda tener un efecto significativo negativo sobre la misma.

**2.13 Indicadores clave de resultados. En la medida en que no se hayan revelado en otra parte del Documento y cuando el emisor haya publicado indicadores clave de resultados, de tipo financiero y/u operativo, o decida incluirlos en el Documento, deberá incluirse en este una descripción de los indicadores clave de resultados del emisor por cada ejercicio del periodo cubierto por la información financiera histórica. Los indicadores clave de resultados deben calcularse Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del emisor desde una base comparable. Cuando los indicadores clave de resultados hayan sido examinados por los auditores, deberá indicarse este hecho.**

A continuación, se describen los indicadores clave de resultados:

- » **Importe neto de la cifra de negocios desglosados por área de actividad:** ver información aportada en [2.12](#).
- » **Margen Bruto:** Importe neto de cifra de negocios menos los aprovisionamientos. A continuación, se detalla el Margen Bruto del Grupo por líneas de negocio:

MARGEN BRUTO POR LÍNEA DE NEGOCIO (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	% SOBRE VENTAS LÍNEA	2020 (12 MESES)	% SOBRE VENTAS LÍNEA
Publicidad en medios de pago	4.125	9.9%	3.976	10.0%
Consultoría estratégica de marketing digital	6.285	91.8%	5.703	92.8%
<b>Total Margen Bruto</b>	<b>10.410</b>		<b>9.678</b>	

El área de actividad de la publicidad de pago tiene un 9,9% de margen bruto sobre el importe neto de la cifra de negocios de dicha área de actividad del Emisor. Se trata de una ratio en línea con el mercado a la hora retribuir los servicios de gestión de publicidad en medios de pago. Es habitual en este mercado facturar volúmenes de negocio elevados, con márgenes bajos, dado que se encuentran incluidos importes por la comercialización de medios de pago donde el Emisor actúa como mero intermediario entre el cliente y el proveedor. Este margen bruto representa en 2020 un 41,1% sobre el total del margen bruto del Grupo.



***Pese al impacto global de la pandemia en 2020, el Grupo ha decidido soportar el dimensionamiento de su estructura en lugar de realizar ajustes, preservando su principal activo, el capital humano, con el objetivo de salir reforzado.***

El área de actividad de la consultoría estratégica de marketing digital tiene un 91,8% de margen bruto sobre el importe de la cifra de negocios de dicha área de actividad del Emisor. Se trata de una ratio superior al habitual en este mercado, y se deriva de la baja contratación de servicios a terceros, puesto que el Emisor tiene una preferencia por la producción de servicios con especialistas pertenecientes a su plantilla como medio para el control de la calidad del servicio final. Este margen bruto representa en 2020 un 58,9% sobre el total del margen bruto del Grupo.

- » **EBITDA:** Indicador financiero, acrónimo del inglés Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) o resultado bruto de explotación, es el resultado neto antes de intereses, impuestos, amortizaciones y las pérdidas por deterioro de todo tipo de activos. Este indicador se calcula directamente con las cifras reflejadas en las cuentas de pérdidas y ganancias de las cuentas anuales consolidadas del Grupo.
- » **EBITDA recurrente:** es el EBITDA eliminando otros gastos de explotación no recurrentes y partidas extraordinarias. En 2020, las partidas no recurrentes y extraordinarias incluyen gastos por la pandemia Covid-19, donaciones y servicios profesionales no recurrentes de diversa índole.

## EBITDA

CÁLCULO EBITDA (MILES DE EUROS)	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)
Importe neto de la cifra de negocios	48.453	45.727
Aprovisionamientos	(38.043)	(36.049)
Trabajos realizados por el grupo para su activo	147	183
Otros ingresos de explotación	72	58
Gastos de personal	(5.535)	(6.150)
Otros gastos de explotación	(3.195)	(2.544)
<b>EBITDA</b>	<b>1.898</b>	<b>1.225</b>
Otros gastos de explotación no recurrentes	(22)	(32)
Partidas de gasto extraordinarias	-	(23)
<b>EBITDA RECURRENTE</b>	<b>1.920</b>	<b>1.280</b>

**Nota 1:** Las partidas no recurrentes y extraordinarias incluyen gastos por la Covid-19, donaciones y servicios profesionales no recurrentes de diversa índole. En términos de magnitud EBITDA, el Emisor alcanzó en 2020 un EBITDA de 1.225 miles de euros (1.898 miles de euros en 2019), lo que supone un 12,7% sobre el total del margen bruto del año (en 2019 supuso un 18,2%).



En términos de magnitud EBITDA, el Emisor alcanzó en 2020 un EBITDA de 1.225 miles de euros (1.898 miles de euros en 2019), lo que supone un 12,7% sobre el total del margen bruto del año (en 2019 supuso un 18,2%).

La caída del EBITDA en términos absolutos y porcentuales en 2020 con respecto a 2019 se explica principalmente por el hecho de que MioGroup en 2020 se encontraba dimensionado para un año 2020 de crecimiento, con un coste salarial de 615 miles de euros con respecto a 2019. Sin embargo, pese al diferente escenario del mercado debido a la pandemia Covid-19, el Grupo ha decidido soportar ese dimensionamiento de estructura en lugar de realizar ajustes salariales de plantilla u otras medidas como regulaciones de empleo temporales, con el objetivo de salir reforzado de cara a 2021. Sin dicho incremento salarial, el EBITDA obtenido en 2020 habría sido similar al de 2019 a pesar de la pandemia.

En los últimos 3 años (periodo 2018-2020) el Grupo ha experimentado, en términos comparativos, un crecimiento en EBITDA con una TACC (Tasa anual de crecimiento compuesto) de +20,0%, pasando de un EBITDA de 851 miles de euros en 2018 a un EBITDA de 1.225 miles de euros en 2020.

- » **Deuda Financiera Neta (DFN):** Indicador financiero que se calcula como la diferencia entre todas las deudas financieras menos el efectivo y las inversiones temporales y otros activos líquidos convertibles en efectivo a corto plazo.

CÁLCULO DEUDA FINANCIERA NETA (MILES DE EUROS)	31.12.2019	31.12.2020
<b>A largo plazo</b>	<b>1.515</b>	<b>4.201</b>
Préstamos y créditos de entidades de crédito	1.442	4.155
Arrendamiento financiero	41	21
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	32	25
<b>A corto plazo</b>	<b>2.111</b>	<b>2.806</b>
Préstamos y créditos de entidades de crédito	2.036	2.785
Arrendamiento financiero	20	20
Otros pasivos financieros	55	-
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>	<b>(42)</b>	<b>(1.740)</b>
Inversiones financieras a corto plazo	(42)	(1.740)
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	<b>(3.913)</b>	<b>(5.178)</b>
<b>DEUDA FINANCIERA NETA</b>	<b>(330)</b>	<b>89</b>

Adicionalmente, se aportan otros indicadores utilizados por la Compañía para controlar y monitorizar la evolución del negocio:

KPIS ADICIONALES	2019 (12 MESES)	2020 (12 MESES)	VARIACIÓN
Permanencia media por cliente (en años)	3,06	3,2	4,60%
Nº de clientes activos	33	39	18,20%
Tasa de encuesta de satisfacción de clientes*	54,50%	87,00%	59,60%
Tasa de clientes fallidos/ingresos**	0,1%	0%	-100,00%
Concentración riesgo Top 3	19%	26%	36,80%
Concentración riesgo Top 10	43%	48%	11,60%
Resultado antes de impuestos (€k)	1.667	965	-42,10%
Gastos de personal y otros gastos de explotación (€k)	8.782	8.694	-1,00%

\* Ante la pregunta: "predisposición y accesibilidad del personal de MioGroup es valorada como excelente".

\*\* Importes impagados y llevados a dudoso cobro o deteriorados.

- » **Permanencia media por cliente (en años):** está calculado sobre la base de clientes que han recibido una factura por parte del Grupo a cierre de 2020, teniendo en cuenta la fecha de alta del cliente. La permanencia media por cliente se ha incrementado un 4,6% del año 2019 al año 2020, pasando a ser de 3,2 años.
- » **Nº de clientes activos:** considerando clientes con facturación anual recurrente superior a 50.000 euros, y excluyendo clientes con importes inferiores que no son considerados clientes recurrentes. El número de clientes activos se ha incrementado un 18,2% de 2019 a 2020.
- » **Tasa de encuesta de satisfacción de clientes:** se basa en la respuesta a la siguiente pregunta: ¿Cómo valora la predisposición y accesibilidad del personal de MioGroup? (realizada en la encuesta de satisfacción de clientes de abril de 2021) El 87,0% de los encuestados responden "excelente" en 2020 frente al 54,4% en 2019, lo que supone un incremento del 59,6% interanual.
- » **Tasa de clientes fallidos/ingresos:** Importes impagados y llevados a dudoso cobro o deteriorados en el ejercicio sobre el total de la cifra de negocios, como indicador de la salud financiera de la base instalada y de los procesos de control financiero de la Compañía. La tasa es del 0,0% en 2020.

- » **Concentración de riesgo Top3:** calculado como el porcentaje que representa el margen bruto de los 3 clientes principales por cifra de negocio sobre el total de margen bruto generado por el Grupo. El indicador se ha incrementado 7 p.p. de 2019 a 2020.
- » **Concentración de riesgo Top10:** calculado como el porcentaje que representa el margen bruto de los 10 clientes principales por cifra de negocio sobre el total de margen bruto generado por el Grupo. El indicador se ha incrementado 5 p.p. de 2019 a 2020.

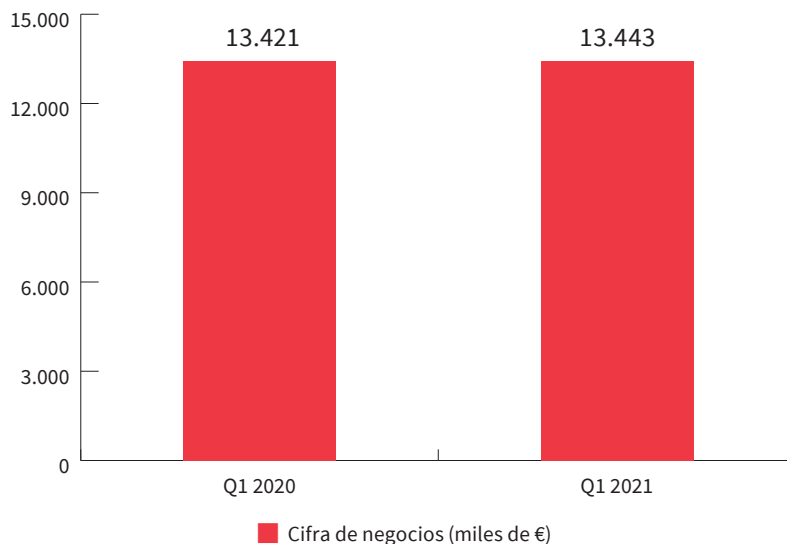
Los indicadores clave de resultados presentados por el Grupo (a excepción del resultado antes de impuestos y gastos de personal y otros gastos de explotación), no han sido examinados por ningún auditor.

## 2.14 Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento

A continuación, se detallan las magnitudes más significativas dentro del Grupo correspondientes al periodo de tres meses terminado el 31 de marzo de 2021. Estas cifras no han sido objetivo de auditoría ni revisión limitada por parte de un auditor. Adicionalmente, se incluyen cifras comparativas correspondientes al periodo de tres meses terminado el 31 de marzo de 2020 en lo que hace referencia a las magnitudes más relevantes de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de **MioGroup**.

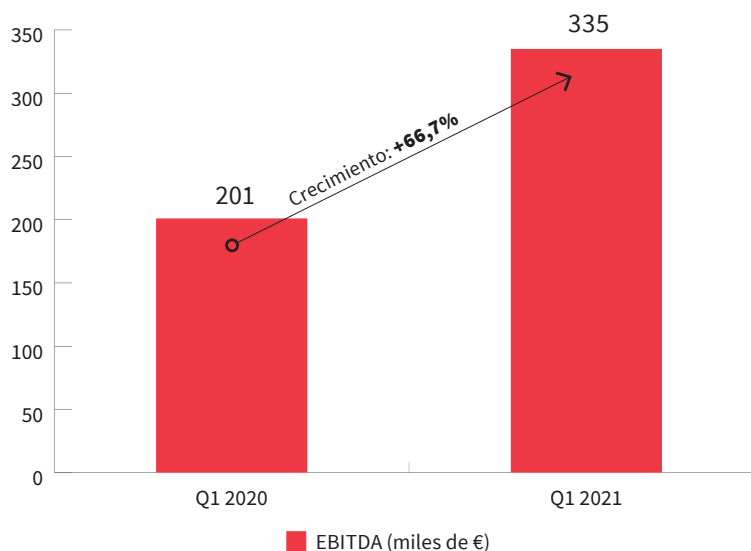
EBITDA (MILES DE EUROS)	Q1 2020	Q1 2021
Importe neto cifra de negocios	13.421	13.443
Trabajos realizados por la empresa para su activo	-	60
Aprovisionamientos	(10.832)	(11.055)
Otros ingresos de explotación	2	19
Gastos de personal	(1.621)	(1.471)
Otros gastos de explotación	(769)	(663)
<b>EBITDA</b>	<b>201</b>	<b>335</b>

## COMPARATIVA CIFRA DE NEGOCIOS Q1 2021 VS Q1 2020



El Grupo registró un importe neto de la Cifra de Negocios consolidado de 13.443 miles de euros a 31 de marzo de 2021, cuantía similar (si bien +0,2%) a lo alcanzado durante el mismo periodo de tres meses en el ejercicio 2020 (13.421 miles de euros).

## COMPARATIVA EBITDA Q1 2021 VS Q1 2020



A nivel de EBITDA, el Grupo obtuvo 335 miles de euros a 31 de marzo de 2021, que supone un margen EBITDA del 2,5% (1,5% respecto al primer trimestre de 2020).

Los aprovisionamientos en el primer trimestre de 2021 han tenido un crecimiento del 2,1% respecto al primer trimestre del ejercicio anterior debido principalmente a la variación del mix de servicios contratados.

El incremento de EBITDA en el primer trimestre entre los ejercicios 2020 y 2021, se debe a un incremento del 85,8% del resultado de explotación principalmente debido a dos factores. Primero, los gastos de personal han disminuido como consecuencia de la disminución de *bonus* y comisiones, de indemnizaciones y de otros gastos sociales como el viaje anual de incentivos. Segundo, los gastos de explotación (viajes y gastos de representación) han disminuido debido a las restricciones de la Covid-19 en el periodo comentado.

Por su parte, la posición financiera con respecto a lo reflejado a 31 de diciembre de 2020 ha variado en tanto en cuanto han vencido dos préstamos suscritos por el Grupo con fecha abril 2021 tal y como se refleja en la tabla del [apartado 2.12](#) (préstamos del BBVA y Banco Santander por importe formalizado de 1.500 miles de euros, y que a 31 de diciembre de 2020 tenían un capital pendiente de 171 miles de euros y 169 miles de euros respectivamente).

También ha sido cancelada una línea de crédito suscrita con Bankinter por importe de 300 miles de euros y con vencimiento 9 de febrero de 2022 y un préstamo otorgado por Bankia por importe de 100 miles de euros con vencimiento el 31 de marzo de 2021.

No se han suscrito nuevas operaciones con entidades de crédito.

El desarrollo de la actividad está previsto se financie de tres formas principalmente, con los fondos obtenidos de la Oferta de Suscripción, con las líneas de crédito disponibles con las que cuenta el Emisor y, cuando las operaciones sean de mayor tamaño, con los mecanismos que la cotización en el BME Growth facilita, como pueden ser: el pago mediante bonos convertibles en acciones, el pago mediante modelos mixtos de efectivo y acciones, y, por último, con otras ampliaciones de capital futuras.



## **2.15 Principales inversiones del emisor en cada uno de los ejercicios cubiertos por la información financiera aportada (ver punto [2.12](#) y [2.14](#)), ejercicio en curso y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento. En el caso de que exista oferta de suscripción de acciones previa a la incorporación, descripción de la finalidad de la misma y destino de los fondos que vayan a obtenerse.**

### **2.15.1 Principales inversiones del emisor en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2019 y 2020 y el ejercicio en curso**

A continuación, se detallan las inversiones realizadas en adquisiciones societarias descritas en el apartado [2.4.2.1](#) del presente Documento en los ejercicios 2019, 2020 y ejercicio en curso:

En 2019, se adquiere por importe de 1 euro el 15% de participaciones de la compañía Pop Up Brand Content, S.L.: boutique pionera en España especializada en la creación de contenido de marca. El objetivo de esta participación es prestar un servicio más transversal y estratégico en el área de contenidos a los clientes.

En 2020, no se realizaron adquisiciones, si bien se crea mIOS (plataforma tecnológica de servicios internos y de marketing) cuya inversión ascendió a 163 miles de euros y se produce el lanzamiento de la empresa de consultoría estratégica MIO Consulting Inteligencia de Negocio (antes Dígitos).

En 2021, se producen dos inversiones: i) toma de participación del 10% de CLEVER PPC, S.L. por 1.862 miles de euros en marzo adquirida a Nothing is More. Mediante esta adquisición se cancelan los préstamos que el Grupo mantiene con sus socios (MIO Consulting y Nothing is More), Nothing is More adquiere como parte del pago el préstamo concedido a la sociedad Boom Business, S.L. y la diferencia queda como deuda pendiente con Nothing is More; ii) adquisición del 51% de la sociedad Artyco Comunicación y Servicios, S.L., empresa de marketing basada en datos (data driven marketing) por 500 miles de euros.

Adicionalmente, el Grupo también ha realizado inversiones en CapEx:

Durante el ejercicio 2019, el Grupo ha incurrido en unas inversiones por un importe 303 miles de euros, de los cuales 263 miles de euros corresponden a inmovilizado intangible y 40 miles de euros a inmovilizado material. En 2019, la mayoría de las inversiones se destinaron a Spoon y Twync.

Durante el ejercicio 2020, el Grupo ha incurrido en unas inversiones por un importe de 224 miles de euros, de los cuales 189 miles de euros corresponden a inmovilizado intangible, 35 miles de euros a inmovilizado material. Estas inversiones se han destinado, en su mayoría, a Spoon, Twync y mIOS.

Las inversiones en inmovilizado intangible durante el ejercicio 2020 se han reducido un 28% (descendiendo de 263 miles de euros a 189 miles de euros) respecto a 2019. Sin embargo, en el caso de inversiones en inmovilizado material se han mantenido estables durante el ejercicio 2020 en relación al ejercicio anterior.

### **2.15.2 Principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento Informativo**

A la fecha del presente Documento Informativo, únicamente existe el compromiso de inversión con la sociedad Artyco Comunicación y Servicios, S.L. Este compromiso se acordó a finales de marzo de 2021, ya que MIO Consulting Inteligencia de Negocio firmó un pacto de socios con los socios minoritarios de Artyco, por el que acuerdan la compra futura entre los años 2022, 2023 y 2024 para la adquisición paulatina de la totalidad del porcentaje restante de dicha compañía (49%). La Sociedad tiene a 31 de marzo de 2021 contabilizado un importe a pagar por 1.100 miles de euros asociado al compromiso adquirido para la compra del 49% restante en los próximos años.

En relación con los fondos obtenidos de la Oferta de Suscripción de acciones que se describe en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo y que se llevará a cabo para la incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en BME Growth, estos fondos se destinarán principalmente al crecimiento inorgánico del Grupo a través de la compra de compañías especialistas con servicios complementarios al portafolio del Emisor. Adicionalmente parte de los fondos también se destinarán al crecimiento orgánico de acuerdo con la estrategia descrita en el [apartado 2.7](#) del presente Documento Informativo.

La estrategia de crecimiento pasa por complementar el actual portafolio con servicios especialistas en las líneas de negocio de estrategia y tecnología, creatividad y contenido, e inteligencia de datos, englobadas bajo el área de actividad de la consultoría estratégica de marketing digital. El objetivo es que no sólo complementen la oferta integrada hacia los clientes, sino que contribuyan además al crecimiento de la cifra de negocio y al margen de la operación especialmente. La compañía ha seguido históricamente el criterio de incorporar empresas especialistas, lo que quiere decir que un porcentaje muy elevado de su cifra de negocio (superior al 80%), provenga de una única línea de negocio. Por otro lado, el objetivo del crecimiento pasa por consolidar un líder nacional como prioridad antes que a la expansión internacional.

## 2.16 Información relativa a operaciones vinculadas

De acuerdo con el artículo segundo de la Orden EHA/3050/2004 de 15 de septiembre, sobre la información de las operaciones vinculadas que deben suministrar las sociedades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales, una parte se considera vinculada a otra cuando una de ellas, o un grupo que actúa en concierto, ejerce o tiene la posibilidad de ejercer directa o indirectamente, o en virtud de pactos o acuerdos entre accionistas, el control sobre otra o una influencia significativa en la toma de decisiones financieras y operativas de la otra.

Se considera operación significativa todas aquellas cuya cuantía supere el 1% de los ingresos o fondos propios de la Sociedad:

MILES DE EUROS	2019	2020	31/03/2021
Importe neto de la cifra de negocios	48.453	45.727	13.443
Fondos propios	1.068	58	100
1% de los ingresos	485	457	134
1% de los fondos propios	11	1	1

Nota: Las cifras de 2019 y 2020 han sido sometidas a auditoría por parte de PwC.

Los datos de los fondos propios a 31 marzo 2021 no contemplan el efecto del tipo impositivo.

Los datos de 31 de marzo de 2021 no han sido objeto de auditoría o revisión limitada.

Conforme a lo establecido por el artículo tercero de la Orden EHA/3050/2004, se consideran operaciones vinculadas:

- » “(...) toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre las partes vinculadas con independencia de que exista o no contraprestación.”
- » 2. En todo caso deberá informarse de los siguientes tipos de operaciones vinculadas: Compras o ventas de bienes, terminados o no; Compras o ventas de inmovilizado, ya sea material, intangible o financiero; Prestación o recepción de servicios; Contratos de colaboración; Contratos de arrendamiento financiero; Transferencias de investigación y desarrollo; Acuerdos sobre licencias; Acuerdos de financiación, incluyendo préstamos y aportaciones de capital, ya sean en efectivo o en especie; Intereses abonados o cargados; o aquellos devengados pero no pagados o cobrados; Dividendos y otros beneficios distribuidos; Garantías y avales; Contratos de gestión; Remuneraciones e indemnizaciones; Aportaciones a planes de pensiones y seguros de vida; Prestaciones a compensar con instrumentos financieros propios



(planes de derechos de opción, obligaciones convertibles, etc.); Compromisos por opciones de compra o de venta u otros instrumentos que puedan implicar una transmisión de recursos o de obligaciones entre la sociedad y la parte vinculada; Las demás que disponga la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Con carácter general, las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que el Administrador Único de la Sociedad considera que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

### 2.16.1 Operaciones realizadas con los accionistas significativos

A continuación, se presenta el detalle de los saldos y transacciones con accionistas significativos y empresas vinculadas a 31 de marzo de 2021, 31 de diciembre de 2020 y 31 de diciembre de 2019:

MILES DE EUROS	31.03.2021				
	NOTHING IS MORE, S.L.	MIO CONSULTING, S.L.	JALITO MEDIA, S.L.	BOOM BUSINESS, S.L.	TOTAL
Créditos a empresas vinculadas CP y LP	-	-	30	-	30
Deudas con empresas vinculadas LP	25	-	-	-	25
Deudas con empresas vinculadas CP	767	-	-	-	767
Intereses devengados	2	2	-	-	4

MILES DE EUROS	2020				
	NOTHING IS MORE, S.L.	MIO CONSULTING, S.L.	JALITO MEDIA, S.L.	BOOM BUSINESS, S.L.	TOTAL
Créditos a empresas vinculadas CP y LP	416	261	30	399	1.106
Deudas con empresas vinculadas LP	25	-	-	-	25
Deudas con empresas vinculadas CP	-	-	-	-	-
Intereses devengados	35	35	-	-	70

MILES DE EUROS	2019				TOTAL
	NOTHING IS MORE, S.L.	MIO CONSULTING, S.L.	JALITO MEDIA, S.L.	BOOM BUSINESS, S.L.	
Créditos a empresas vinculadas CP y LP	860	702	81	370	2.013
Deudas con empresas vinculadas LP	32	-	-	-	32
Deudas con empresas vinculadas CP	-	-	-	-	-
Intereses devengados	27	27	19	-	73

- » Créditos a empresas vinculadas LP, hace referencia fundamentalmente a:
  - › Contrato entre Media investment Optimization, S.L. y su accionista Nothing is More, S.L. con fecha 2 de enero de 2018 y vigente hasta el 2 de enero de 2022. Se trata de una línea de crédito de hasta 1 millón de euros. El tipo de interés devengado por el crédito es de un 4% anual. El saldo a cierre de 2020 ascendía a 416 miles de euros (860 miles de euros a 31 de diciembre de 2019). A 31 de marzo de 2021 el crédito se canceló debido a la compra del 10% de Clever PPC, S.L.
  - › Contrato entre Media Investment Optimization, S.L. y su accionista MIO Consulting, S.L. con fecha 2 de enero de 2018 y vigente hasta el 2 de enero de 2022. Se trata de una línea de crédito de hasta 1 millón de euros. El tipo de interés devengado por el crédito es de un 4% anual. El saldo a cierre de 2020 ascendía a 261 miles de euros (702 miles de euros a 31 de diciembre de 2019). A 31 de marzo de 2021 el crédito se canceló debido a la compra del 10% de Clever PPC, S.L.
  - › Crédito concedido a Otras sociedades vinculadas (Jalito Media, S.L., accionista minoritario con un 20% de HRadio Agencia de marketing y publicidad, S.L.) con fecha 10 de diciembre de 2018 por importe máximo de 90 miles de euros, y a devolver el 31 de julio de 2021. El importe a 31 de diciembre de 2020 ascendía a 30 miles de euros (81 miles de euros a 31 de diciembre de 2019 y 30 miles de euros a 31 de marzo de 2021).
- » Deudas con empresas vinculadas a largo plazo: Incluye un crédito a pagar entre Voilà Media, S.L.U y el accionista Nothing is More, S.L. por importe de 25 miles de euros a 31 de marzo de 2021 (mismo importe a 31 de diciembre de 2020 y 32 miles de euros a 31 de diciembre de 2019). El tipo de interés devengado es del 4% y su vencimiento es el 2 de enero de 2022. A fecha del presente Documento Informativo, el saldo se encuentra cancelado.

- » Deudas con empresas vinculadas a corto plazo: Se tratan fundamentalmente de la parte pendiente de pago a NIM en relación a la compra de su participación en Clever PPC, S.L.. En el mes de marzo de 2021 ha tenido lugar la toma de participación (10%) de Clever PPC, S.L. y **MioGroup** ha adquirido a NIM el 10% de la compañía por un importe de 1.862 miles de euros. Mediante esta adquisición se cancelan los préstamos que el Grupo mantiene con NIM y MIO Consulting, que adquieren como pago el préstamo concedido a la sociedad Boom Business, S.L, quedando la diferencia como deuda pendiente con NIM (en total, 767 miles de euros a 31 de marzo de 2021).

Por otro lado, la Sociedad dominante ha emitido el 1 de octubre de 2020 un dividendo extraordinario con cargo a prima de asunción, la cual es de libre disposición, por importe de 500.000 euros. Dicho dividendo extraordinario ha sido pagado en su totalidad mediante compensación de créditos a largo plazo con los socios de la Sociedad sin generar salida de caja alguna.

Adicionalmente, la Sociedad, con fecha 28 de diciembre de 2020, ha repartido un dividendo a cuenta a sus socios por importe de 1.101.469 euros, el cual ha sido pagado mediante compensación de créditos con los socios. Los créditos a los socios han experimentado aumentos de saldo por disposiciones adicionales de manera que la compensación de los dividendos detallada en los párrafos anteriores y teniendo en cuenta el saldo al cierre de ejercicio previo, el saldo vivo a cierre del ejercicio 2020 ha quedado en 677 miles de euros (1.562 miles de euros al cierre del ejercicio anterior y 0 miles de euros a 31 de marzo de 2021).

Por otro lado, conviene indicar que en el periodo de análisis existen saldos abiertos con Boom Business, S.L., compañía que comparte accionistas con NIM y MIO Consulting. En concreto, existe una línea de crédito entre Hashtag Media Group, S.L.U (acreedor) y Boom Business, S.L. (deudor) como consecuencia de un contrato de línea de crédito suscrito el 1 de marzo de 2014, novado el 20 de diciembre de 2016 y renovada el 19 de diciembre de 2020. La deuda a fecha de 25 de marzo de 2021 ascendía a 414 miles de euros y fue asumida por NIM. A la fecha del presente Documento Informativo, Boom Business S.L. no adeuda cantidad alguna al Grupo. Los datos de la deuda a las distintas fechas ascendían a 370 miles de euros a 31 de diciembre de 2019, 399 miles de euros a 31 de diciembre de 2020 y 0 miles de euros a 31 de marzo de 2021.

### **2.16.2 Operaciones realizadas con administradores y directivos**

Durante el ejercicio 2020, el importe devengado como remuneración por el Administrador único (Nothing is More, S.L.) del Grupo ha ascendido a 300 miles de euros (218 miles de euros en 2019 y 75 miles de euros a 31 de marzo de 2021). Así mismo, el CEO de **MioGroup** ha devengado como remuneración 263 miles de euros en el año 2020 (261 miles de euros en 2019 y 52 miles de euros a 31 de marzo de 2021).

Durante el ejercicio 2020, al igual que en el ejercicio 2019, no se han concedido anticipos, créditos o garantías concedidas, obligaciones contraídas en materia de pensiones y de pago de seguros de vida o de responsabilidad civil al Administrador único ni a la alta dirección del Grupo.

Por último, la Junta General de Accionistas, con carácter universal, con fecha 9 de junio de 2021, aprobó por unanimidad la autorización para la formalización de dos contratos de préstamos, por importe cada uno de ellos de 270.000 euros, con dos empleados clave de la Sociedad, para la adquisición de acciones de la Sociedad en la oferta de suscripción de acciones previa a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, con obligación de estos de constituir derecho real de prenda sobre las acciones adquiridas a favor de la Sociedad, en garantía del cumplimiento de sus obligaciones derivadas de los referidos contratos de préstamo. En ambos contratos, el tipo de interés aplicable es del 4% y un plazo de amortización es de 48 meses.

### **2.16.3 Operaciones realizadas entre personas, sociedades o entidades del grupo**

En los ejercicios 2020 y 2019 no se han producido transacciones significativas entre personas, sociedades o entidades del Grupo no identificadas en las cuentas anuales consolidadas.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del Grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del Grupo que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos.

Los servicios prestados y recibidos entre sociedades vinculadas incluyen servicios de creatividad, dirección y coordinación relativos a clientes gestionados globalmente y servicios de apoyo a la gestión en sentido amplio (recursos humanos, financieros, legales, de soporte informático, etc).



## **2.17 Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros**

Puesto que, según se indica en el [apartado 2.4.](#), la Sociedad tiene auditados los dos últimos ejercicios 2019 y 2020, no existe obligatoriedad de presentar previsiones o estimaciones sobre ingresos y costes futuros.

### **2.17.1 Declaración de que se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica y que enumere los principales supuestos en los que el emisor haya basado su previsión o estimación**

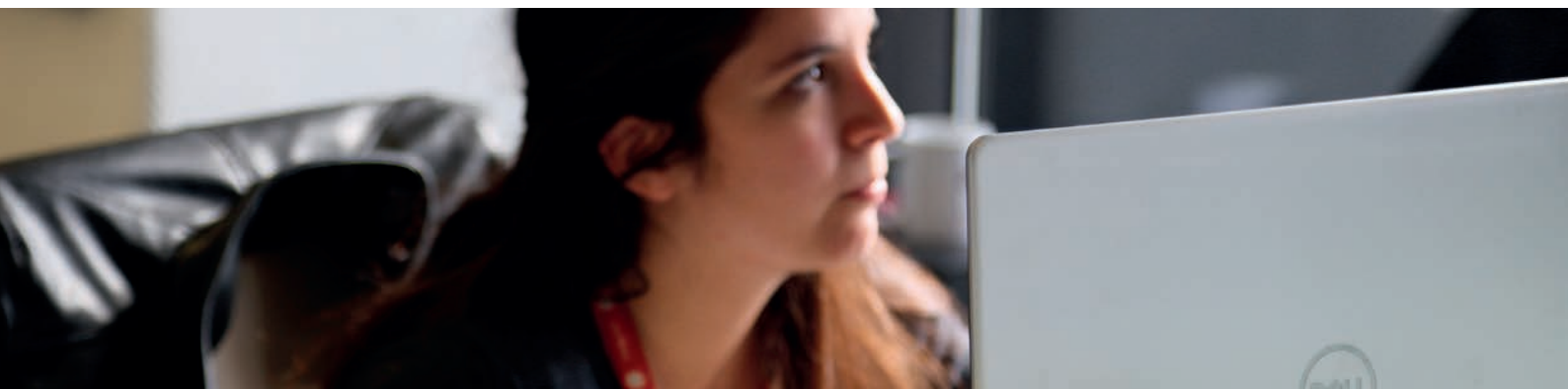
No aplica.

### **2.17.2 Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de previsiones o estimaciones**

No aplica.

### **2.17.3 Aprobación del consejo de administración de estas previsiones o estimaciones, con indicación detallada, en su caso, de los votos en contra**

No aplica.



## 2.18 Información relativa a los administradores y altos directivos del emisor

### 2.18.1 Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores), que habrá de ser un Consejo de Administración

El sistema de gobierno corporativo de la Sociedad está formado por los siguientes órganos de gobierno encargados de velar por el adecuado cumplimiento normativo y de los estándares de control y gobierno en la Sociedad y el resto de las sociedades que conforman el Grupo **MioGroup**, de acuerdo todo ello con la legislación vigente:

- » Junta General de Accionistas
  
- » Consejo de Administración
  
- » Comisiones del Consejo de Administración:
  - › Comisión de Auditoría
  
  - › Comisión de Nombramientos y Retribuciones



El funcionamiento del órgano de administración de la Sociedad está regulado en los artículos 29 a 39 de los Estatutos Sociales. Sus principales características son las que se indican a continuación.

## Estructura

De acuerdo con los artículos 29 y 31 de los Estatutos Sociales, la Sociedad se encuentra administrada y representada por un Consejo de Administración integrado por el número de miembros que fije en cada momento la junta general de accionistas, con un mínimo de tres (3) y un máximo de doce (12) miembros.

Para ser nombrado consejero no se requiere la condición de accionista.

## Composición

El Consejo de Administración de la Sociedad a la fecha del Documento Informativo está compuesto por los siguientes cinco (5) miembros:

CONSEJERO	CARGO	CARÁCTER	FECHA NOMBRAMIENTO
Yago Arbeloa Coca	Presidente del Consejo y Consejero delegado solidario	Ejecutivo Dominical	20/5/21
Francisco Jiménez-Alfaro Larrazábal	Consejero delegado solidario	Ejecutivo Dominical	20/5/21
Rodrigo Jiménez-Alfaro Larrazábal	Vocal	Dominical no ejecutivo	20/5/21
Ignacio Calderón Prats	Vocal	Consejero Independiente	20/5/21
Miriam González-Amézqueta López	Vocal	Consejero Independiente	9/6/21

Por otro lado, Dña Dolores Sesma López actúa de secretario no consejero y D. Sergio Héctor Blasco Fillol de vicesecretario no consejero, nombrados con fecha 20 de mayo de 2021.

## Duración del cargo

De acuerdo con el artículo 32 de los Estatutos Sociales de la Sociedad, los consejeros de la Sociedad ejercerán su cargo durante un plazo de seis (6) años, al término de los cuales podrán ser reelegidos una o más veces, por periodos de igual duración.

El nombramiento de los consejeros caducará cuando, vencido el plazo, se haya celebrado la Junta General de accionistas siguiente o hubiese transcurrido el término legal para la celebración de la Junta General de accionistas que deba resolver sobre la aprobación de cuentas del ejercicio anterior.

Los consejeros designados por cooptación, en su caso, ejercerán su cargo hasta la primera reunión de la Junta General de accionistas que se celebre con posterioridad a su nombramiento.

## Adopción de acuerdos

El artículo 36 de los Estatutos Sociales de la Sociedad establece que para la adopción de acuerdos en el Consejo de Administración será necesario el voto favorable de la mayoría absoluta de sus miembros concurrentes, presentes o representados, a la reunión, salvo que la ley, los propios Estatutos Sociales o, en su caso, el reglamento del consejo de administración, prevean otras mayorías. En caso de empate, el Presidente tendrá voto de calidad.

## Comisiones

El Consejo ha aprobado la Constitución de dos comisiones, estas son, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento (“**Comisión de Auditoría**”) y Comisión de Nombramientos y Retribuciones (“**Comisión de NyR**”), para una mejor toma de decisiones en el seno de este, cuyo detalle aparece desglosado más adelante.

Las comisiones mencionadas carecen de funciones ejecutivas y actúan como órganos de carácter informativo, asesor y consultivo, así como de proposición en las materias de su competencia. Éstas tienen como objetivo dotar de una mayor robustez al sistema de gestión de riesgos y de control interno, en sus diferentes dimensiones (información económico-financiera, no financiera, cumplimiento y eficacia de sus operaciones), así como de mejorar los mecanismos de supervisión de los órganos de gobierno. De esta manera, se refuerza la independencia de determinadas áreas de control, estableciendo un reporte directo de sus responsables al Consejo de Administración a través de las correspondientes comisiones.

## Comisión de auditoría

La Comisión de Auditoría es un órgano interno de supervisión de los sistemas de información, control interno y gestión de riesgos, supervisión del proceso de elaboración de la información económico-financiera y supervisión del auditor de cuentas. Asimismo, trabaja en la supervisión de la función de auditoría interna y supervisión del canal ético y la función interna de cumplimiento del Grupo.



La Comisión de Auditoría de la Sociedad estará compuesta por los siguientes tres (3) miembros:

NOMBRE	CARGO	FECHA DEL NOMBRAMIENTO
Rodrigo Jiménez-Alfaro Larrazábal	Vocal	9/6/2021
Ignacio Calderón Prats	Vocal	9/6/2021
Miriam González-Amézqueta López	Presidente Comisión Auditoría	9/6/2021

Todos los miembros de la Comisión de Auditoría serán consejeros externos o no ejecutivos nombrados por el Consejo de Administración. La mayoría de ellos deberán ser consejeros independientes y cada uno de ellos será designado teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos.

## Comisión de Nombramientos y Retribuciones

El Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad prevé la constitución de una Comisión de Nombramientos y Retribuciones, la cual tiene encomendadas competencias relacionadas con las propuestas de nombramiento y reelección de consejeros, proposición del sistema y cuantía de retribuciones de estos y aprobación de políticas relacionadas. Asimismo, tiene funciones relacionadas con la aprobación de las retribuciones anuales de directivos de la Sociedad y filiales que tengan que ver con los resultados de las empresas, así como de valoración de la política de directivos relacionada con formación, promoción y selección.

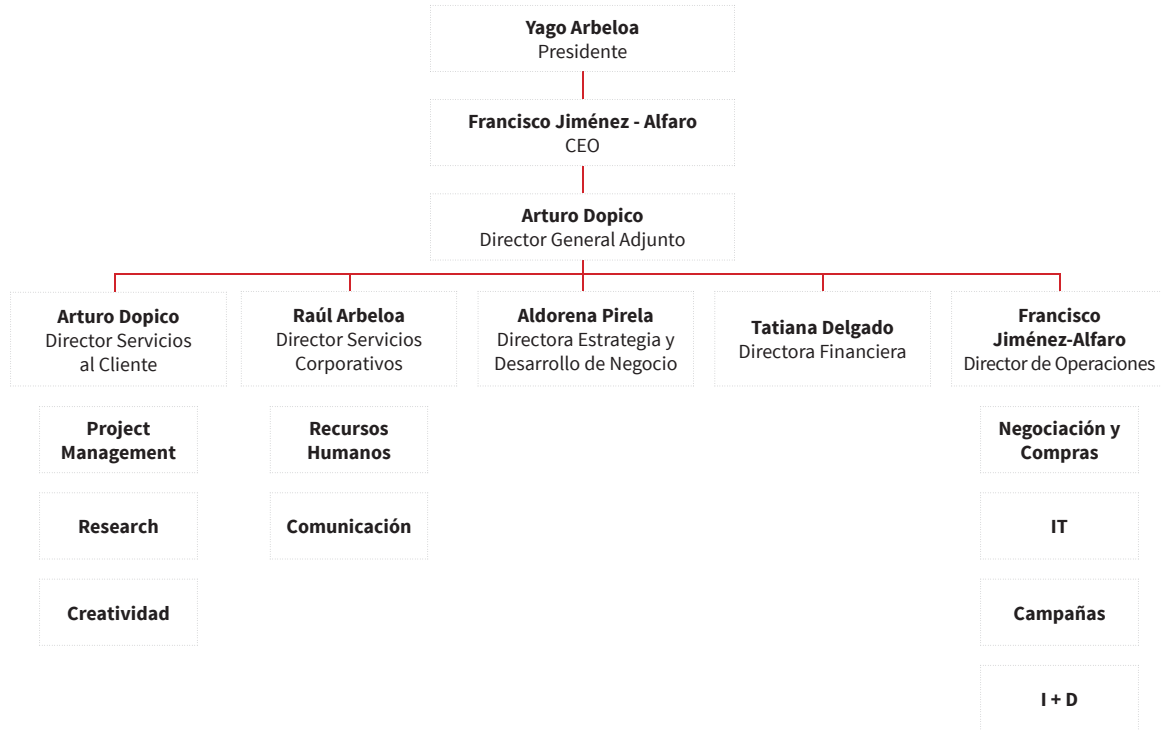
La Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad está actualmente compuesta por los siguientes tres (3) miembros:

NOMBRE	CARGO	FECHA DEL NOMBRAMIENTO
Rodrigo Jiménez-Alfaro Larrazábal	Vocal	9/6/2021
Ignacio Calderón Prats	Vocal	9/6/2021
Miriam González-Amézqueta López	Presidente Comisión Auditoría	9/6/2021

En cuanto a la estructura organizativa del Grupo, ésta se basa en áreas funcionales, que dan soporte a todas las sociedades de **MioGroup**, así mismo, cada una de estas sociedades tienen sus órganos de dirección que actúan en plena coordinación con cada una de las áreas funcionales de la Sociedad.

**2** INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA COMPAÑÍA Y SU NEGOCIO

La estructura societaria y de gobierno corporativo de **MioGroup** se refleja en el siguiente esquema:



## 2.18.2 Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos

### Consejeros actuales



### YAGO ARBELOA COCA

*(Ejecutivo Dominical y Presidente de MioGroup)*

Presidente y fundador de **MioGroup**. Comenzó su carrera profesional en 2002 a la edad de 25 años con la creación de Sync Intertainment, SL, empresa pionera en España en alojamiento web y registro de dominios en internet, vendida en 2011 a Arsys Internet SLU. Presidente y fundador de la AIEI (Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet), miembro de la Junta Directiva ADEFAM (Asociación de la Empresa Familiar de Madrid) y miembro del comité de inversiones de SeedRocket.

Es socio inversor en más de 40 compañías, como We Are Knitters, Urbanitae, Indexa Capital, Nantek, Devengo, La Gran Familia Mediterránea de Dani García o Baluwo. Sus logros profesionales y su apoyo al emprendimiento le han posicionado durante varios años consecutivos entre los jóvenes líderes españoles más influyentes del futuro que elabora el Instituto Choiseul España.

Cursó el Advanced Management Program para directivos, el Programa de Dirección y Gobierno en Empresas Familiares, Programa Financiero para Directivos en IE Business School, así como la certificación y el diploma IC-A para consejeros profesionales.



## **FRANCISCO JIMÉNEZ-ALFARO LARRÁZABAL**

*(Ejecutivo Dominical y CEO de MioGroup)*

Profesional con más de 25 años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones, el *outsourcing*, la consultoría y el negocio digital. Tras haber trabajado en diversos países como Reino Unido, Noruega y Kenia en los primeros años de su carrera profesional, desde el año 1998, ha iniciado operaciones comerciales de distintas compañías en España en sectores disruptivos relacionados con la tecnología y los servicios en Internet.

Ha sido Director General de Hello.es, Country Manager de Vocalcom en España, Director de las Unidades de Negocio de Data y Vocal de Prosodie Ibérica (Cap Gemini) y Director de Alianzas de NTT Europe Limited en España.

Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.

## **RODRIGO JIMÉNEZ-ALFARO LARRÁZABAL**

*(Dominical no Ejecutivo)*

Experto con más de quince años de experiencia financiando infraestructuras en un entorno internacional. Profesional multidisciplinar, con capacidad para diseñar estructuras que afronten nuevos retos, empático y con excelentes capacidades de negociación. Ha desarrollado duraderas y sólidas relaciones tanto con bancos como con inversores institucionales, a la vez que con las principales compañías del sector.

Dirige la Dirección Financiera de Sacyr Concesiones formada por tres departamentos (Financiación Estructurada, Modelización Financiera y Contabilidad/Administración). Además de la Dirección Financiera de los países en los que Sacyr Concesiones está implantada.

Colabora con el Master Internacional de Empresas y Políticas Públicas (MIEPP) como profesor de finanzas corporativas y anteriormente en el Master de Infraestructuras y Gestión de Servicios Públicos del CICCIP de Madrid.

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid (1996-2000), Master MBA por IE Business School (2002), Máster en gestión de infraestructuras, equipamientos y servicios por la Universidad Politécnica de Madrid (2011).

## **IGNACIO CALDERÓN PRATS**

*(Consejero independiente)*

---

Profesional con 15 años de experiencia en el mercado de capitales y deuda, en la actualidad es Socio del área de Capital Privado en Tresmares Capital, entidad creada en el año 2020 que pone a disposición de las pymes todas las fórmulas de financiación que existen en el mercado y el asesoramiento para responder a sus necesidades específicas en cada momento.

Procede de Qualitas Equity Partners y anteriormente trabajó durante siete años en el área de fusiones y adquisiciones del banco americano Lazard como Vicepresident y como Asociado en Banco Santander.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad CUNEF-Madrid (2007).

## **MIRIAM GONZÁLEZ-AMÉZQUETA LÓPEZ**

*(Consejero independiente)*

---

Consejera, empresaria y *business angel* con experiencia financiera, internacional y digital. Miembro del consejo de administración de Deutsche Bank S.A.E. Socia fundadora de Alimir, empresa de servicios de asesoramiento e inversión en startups fintech. En el pasado fue directora general de Renta Variable en España en Nomura International Europe (2008-2011), directora general de sucursal España en Lehman Brothers (2000-2008). Comenzó su experiencia profesional en Banco Santander Negocios en 1989, donde llegó a ser directora de Renta Variable (1999-2000)

Licenciada en Ciencias económicas y empresariales y derecho en ICADE, Universidad de Comillas (Madrid, 1989). Programa de Alta Dirección en Internet Business (ISDI-2012)

## **DOLORES SESMA LÓPEZ**

*(Secretario no Consejero del Consejo de Administración)*

---

Licenciada en Derecho Económico por la Universidad de Deusto de Bilbao, Máster de Asesoría Jurídica de Empresas (MAJ) en el Instituto de Empresa (IE) y Programa Especialización Derecho de los Mercados Financieros en el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).

Socio en Macán Abogados, cuenta con más de veinte (20) años de experiencia en firmas legales, como EY y Deloitte, prestando asesoramiento jurídico a grandes empresas y en todo tipo de transacciones corporativas. Ha asesorado a entidades reguladas de inversión colectiva y desempeñado la secretaría del consejo de administración de sociedades cotizadas en diferentes mercados y empresas de servicios de inversión.

## **SERGIO HÉCTOR BLASCO FILLOL**

*(Vicesecretario no Consejero del Consejo de Administración)*

Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia, Máster de Asesoría Jurídica de Empresas (MAJ) en el Instituto de Empresa (IE).

Socio Director en Macán Abogados, con más de veinticinco (25) años de experiencia en diversos despachos de referencia, prestando asesoramiento jurídico a grandes empresas en todo tipo de transacciones corporativas. Ha asesorado a entidades reguladas de inversión colectiva y desempeñado la secretaría del consejo de administración de sociedades cotizadas en diferentes mercados y empresas de servicios de inversión.

### **Principales directivos**

Los principales directivos (no miembros del Consejo de Administración) de **MioGroup** son los siguientes:



## **RAÚL ARBELOA**

*(Director Servicios Corporativos de MioGroup)*

Más de 15 años de experiencia en dirección. Director financiero en Sync.es, compañía que llegó al Top 10 de registradores de dominios en España. Ha sido Director General de Boom Social Technology, S.L., donde lideró la creación de Twync, el primer y mayor *Marketplace* de redes sociales del territorio nacional que llegó a tener más de 45.000 *influencers*. En la actualidad, es Director de Servicios Corporativos de **MioGroup**, responsable del área de marketing y comunicación y de recursos humanos.

BBA, Diplomado en Empresariales y Máster en Asesoría de Empresas por el Centro de Estudios Financieros (CEF). Programa de Dirección y Gobierno de Empresa Familiar por el IE Business School.



## **ARTURO DOPICO**

*(Director Adjunto de MioGroup)*

Con más de 20 años de experiencia como profesional de liderazgo en ventas de servicios digitales de marketing y publicidad, telecomunicaciones, consultoría y outsourcing.

Ha sido Director de Desarrollo de Negocio y responsable de la oficina de NTT Europe Limited en Madrid, previamente fue responsable de dirigir la unidad de negocio de Outsourcing de Prosodie Ibérica (posteriormente Cap Gemini) y Director de Alianzas en Acens Technologies S.L. (posteriormente Telefónica).

Actualmente es miembro de la Junta de IAB Spain (Internet Advertising Bureau).

Con un Executive MBA en IE Business School y licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, ha sido profesor asociado en The Valley Digital School e inversor en Evicertia, empresa pionera en España de servicios de certificación on-line de comunicaciones y documentos en modo SaaS.



## **TATIANA DELGADO**

*(Directora Financiera de MioGroup)*

Profesional con más de 20 años de experiencia como directora financiera en el sector público y privado. Ha sido previamente Directora Financiera en Madrid Destino, Cultura, Turismo y Negocio SA, Directora Financiera en Madrid Arte y Cultura S.A., y Directora Financiera en Tecnomcom.

Es licenciada en Económicas por la Universidad Carlos III de Madrid, tiene un posgrado en Finanzas Corporativas en IE Business School y es graduada en el Programa Certificado de Buen Gobierno Corporativo por el Instituto de Consejeros-Administradores, IC-A.



## **MANOLO DURÁN**

*(Director de Negociación y Compra de MioGroup)*

Profesional con más de 35 años de experiencia en el sector de Publicidad y especializado en la negociación y compra de medios. Ha sido durante más de 10 años Director de Agencias en Atresmedia, gestionando toda la negociación con el mercado publicitario para Agencias. Previamente director de Planificación Táctica de Medios Audiovisuales en IPG (parte del Grupo Universal McCann).

Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y ha sido profesor del curso de medios en el módulo de TV organizado por la Asociación de Agencias de Medios.



## **ALDORENA PIRELA**

*(Directora Comercial de HMG)*

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector del marketing digital y especialista en gestión de proyectos con equipos de alto rendimiento. Ha liderado múltiples proyectos de marketing B2C (*business to customer*) y B2B (*business to business*) orientados a obtener resultados a través de una estrategia global. Es especialista en hacer crecer proyectos desde cero con ejecución simultánea para múltiples productos, idiomas y mercados con un importante nivel de inversión. Antes de incorporarse a **MioGroup**, fue Directora de Cuentas PPC (pago por click) en agencias digitales como Newbriefing y Hello.es, y previamente Account Manager PPC en Páginas Amarillas (Yell).

Es licenciada en Comunicación por la Universidad Santa María, de Caracas (Venezuela) y profesora en The Valley Digital School y en la UNIR (Universidad Internacional de la Rioja), además de tener distintos Masters en Marketing (Esem Escuela Superior de Estudios de Marketing, Madrid), Project Management (La Salle Business School, Barcelona) y Coaching (D'Arte Coaching y Formación Artesanal, Madrid).





## ÁLVARO CABRERA

*(Director General de MIO Consulting Inteligencia de Negocio)*

Profesional con más de 25 años de experiencia como director general y director de áreas de negocio en compañías pioneras en transformación digital y servicios en la nube. Ha sido previamente *Managing Director* en Capside SL, Director de Ingeniería de Clientes en NTT Europe Limited, Director de Desarrollo Negocio en Germinus XXI SA y Director de Soluciones Internet en GMV Innovating Solutions SL.

Es Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid, graduado en Empresariales por la Universidad Oberta de Catalunya, y ha realizado programas ejecutivos en Marketing Digital, Data Science o Inteligencia Artificial por el Imperial College Business School e ISACA entre otros.



## DAVID SEGURA

*(Director de Consultoría de MIO Consulting Inteligencia de Negocio)*

Profesional con más de 25 años de experiencia como consultor y director de negocios *online* con destacable experiencia en comercio electrónico, negocio digital y en el sector viajes y automoción. Antes de ocupar el puesto de Director de Estrategia en MIO Consulting, fue *Marketing Strategy Director* en Hello Media Group SLU, Director General en Hello.es y, previamente a su paso por **MioGroup**, fue Director de Internet en Halconviajes.com del grupo Globalia, Director de Negocio Corporativo en Rumbo.es, Business Development Manager en TERRA TRAVEL (Telefónica España), y CRM Manager en ACCENTURE España.

Es Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y PDD en Administración de Empresas por el IESE. Participa como profesor de postgrado en *ecommerce* y marketing directo en ESIC Business & Marketing School entre otras escuelas de negocio digital con las que colabora.



## **JUAN DE GUINDOS**

*(Director General de Voilà Media)*

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector de la publicidad, ha sido Director de Compras de Hello Media Group, *Marketing Manager* en William Hill, *Brand Manager* en VARMA y *Brand Manager* en González Byass.

Es graduado en Gestión Comercial y Marketing en ESIC Business & Marketing School y MBA por IE Business School. Ha colaborado como profesor de Estrategia y Medios Kühnel escuela de negocios y profesor de Marketing Internacional en la Universidad IED. En su faceta emprendedora, ha colaborado como CMO en Startupxplore y socio de Native Organics.



## **JUAN CAÑETE**

*(Socio fundador de Hradio)*

Con más de 30 años de experiencia en la comercialización de medios, especialista en formatos y contenidos para radio, ha sido previamente Director de Medios en Cadena SER, y en Cadena Cope.

Es licenciado en Ciencias Económicas y Máster en Marketing en la Universidad Complutense de Madrid. Además, es Máster en Gestión Comercial en la Universidad de Carlton (Ottawa, Canadá)



## **DANIEL SERRANO**

*(Socio fundador de Hradio)*

Con más de 30 años de experiencia en la comercialización de medios, especialista en formatos y contenidos para radio, ha sido previamente Director de Publicidad Nacional en Grupo Cope. Previamente fue Director de Marketing, expansión y compras en Vivavoce (vendida a The Phone House) y Director Comercial en Popular Tv (13TV actualmente). Además, es socio fundador y consejero delegado de Vivir el Vino.

Licenciado en Filología por la Universidad Complutense de Madrid y Graduado MBA en IE Business School.



## **JAVIER REGUEIRA**

*(Director General de Pop Up Brand Content, S.L.)*

Profesional con más de 20 años de experiencia en Publicidad, habiendo pasado por agencias creativas de la reputación de Leo Burnett y Grey, y trabajado en compañías como *brand manager* en multinacionales como Imperial Tobacco y Nivea (Beiersdorf). Actualmente es CEO y Fundador de ZOND.tv, empresa pionera en proyectos de branded content en España. Es Vicepresidente de la BCMA (*Branded Content Marketing Association*) Spain y Profesor de Marketing, *Branding* y Emprendimiento en la Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICADE. También ha colaborado como conferenciante en las charlas TEDx.

Cursó Ciencias Empresariales Europeas (E4) en la Universidad Pontificia de Comillas y es Doctor Cum Laude en Branded Content por la Universidad Rey Juan Carlos.



## **ÓSCAR DOMÍNGUEZ**

*(Managing Director y socio-fundador de Artyco)*

Fundó Artyco hace más de 26 años y su experiencia se centra en el diseño, desarrollo y ejecución de estrategias de inteligencia de negocio centradas en los datos. Es pionero en la creación de servicios alrededor de la analítica de datos y de clientes en España.

Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Máster en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Marketing Relacional en ESIC.



## **IGNACIO ESCOLANO**

*(Managing Director y socio-fundador de Artyco)*

Fundador de Artyco hace más de 26 años, tiene experiencia diseñando estrategias de inteligencia de negocio centradas en los datos. Es pionero en la creación de servicios alrededor de la analítica de datos y de clientes en España.

Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, Graduado Cum Laude en el Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM en ESIC Business & Marketing School, Graduado en Curso Superior en Datamining y Customer Intelligence y Economía Digital en ICEMD y Máster en Administración y Dirección de Empresas.

La Sociedad declara, en relación a los administradores y principales directivos, que no tiene constancia sobre: i) condenas en relación con delitos de fraude durante al menos los cinco años anteriores; ii) incriminaciones públicas oficiales y/o sanciones que involucren a esas personas por parte de autoridades estatutarias o reguladoras (incluidos organismos profesionales), así como si han sido inhabilitados alguna vez por un tribunal para actuar como miembro de los órganos de administración de un emisor o para gestionar los asuntos de algún emisor durante al menos los cinco años anteriores.

Parte de los miembros del Órgano de Administración y altos directivos son accionistas pertenecientes a la familia Arbeloa. Igualmente, a dos miembros del Órgano de administración (no accionistas) les une un vínculo familiar (familia Jiménez-Alfaro).

### **2.18.3 Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Importe de la remuneración pagada. Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control**

A fecha de elaboración del presente Documento Informativo, no existen contratos de alta dirección en el Grupo de acuerdo con las disposiciones del Real Decreto 1382/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de personal de alta dirección. Igualmente, a la fecha del presente Documento Informativo no existen cláusulas de blindaje o de garantía en vigor.

El régimen de remuneración de los Consejeros de la Sociedad vigente es el establecido en el artículo 37 de los Estatutos Sociales de la Sociedad, que dispone que:

*“Artículo 37.- Retribución de los consejeros*

*La retribución de los Consejeros consistirá en dietas de asistencia a cada sesión del Consejo de Administración de la Sociedad y sus Comisiones o Comités. Las dietas de asistencia ascenderán a la cantidad de dos mil quinientos euros (2.500€) por consejero y reunión del Consejo. En el caso de Comisiones o Comités, las dietas de asistencia serán de dos mil euros (2.000€) por consejero vocal y reunión, y de dos mil quinientos euros (2.500€) por reunión para los presidentes de las Comisiones o Comités.*

*La cantidad que figura en el párrafo anterior se actualizará al alza cada año según el Índice de Precios al Consumo, o índice equivalente que lo sustituya, salvo que la Junta General establezca otro porcentaje distinto.*

*La Sociedad podrá contratar un seguro de responsabilidad civil para sus Consejeros.”*

Durante el ejercicio 2020, el importe devengado como remuneración por el Administrador único (Nothing is More, S.L.) ha ascendido a 300 miles de euros (218 miles de euros en el ejercicio 2019).

Por su parte, el CEO de **MioGroup** ha devengado como remuneración 263 miles de euros en el año 2020 (261 miles de euros en 2019).

#### 2.18.4 Con respecto a las personas que forman los órganos de administración, de gestión y alta dirección información de su participación accionarial y cualquier opción de compra de acciones con el emisor a la fecha del Documento

A la fecha del presente Documento Informativo, el accionariado de la Sociedad se distribuye de conformidad con el siguiente desglose:

ACCIONISTA	% PARTICIPACIÓN DIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES DIRECTAS EN SOCIEDAD	% PARTICIPACIÓN INDIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES INDIRECTAS EN SOCIEDAD*
<b>MIO Consulting</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			49,825%	2.989.500
Raúl Arbeloa Coca			0,025%	1.500
Álvaro Arbeloa Coca			0,150%	9.000
<b>Nothing is More</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			31,325%	1.879.500
Raúl Arbeloa Coca			6,525%	391.500
Álvaro Arbeloa Coca			12,150%	729.000
<b>TOTAL</b>		<b>6.000.000</b>		<b>6.000.000</b>

(\*) Nota: el nº de acciones indirectas atribuidas en la Sociedad es meramente informativo e ilustrativo y se ha calculado redondeando por una regla de tres consistente en la participación indirecta y el número total de acciones de la Sociedad.

Ver más información en el [apartado 2.20](#) del presente Documento Informativo.

Tras la ejecución de la Oferta, la participación accionarial indicada anteriormente se verá modificada y la Sociedad, en el correspondiente suplemento al Documento Informativo, actualizará la información contenida en el presente apartado.

Las participaciones directas e indirectas en manos del Consejo de Administración son las siguientes:

- » D. Yago Arbeloa Coca, presidente de **MioGroup**, y consejero dominical ejecutivo de la Sociedad, ostenta una participación total en **MioGroup**, directa e indirecta, del 81,15%.

Las participaciones directas e indirectas en manos de los altos directivos son:

- » D. Yago Arbeloa Coca, presidente de **MioGroup**, y consejero dominical ejecutivo de la Sociedad, ostenta una participación total en **MioGroup**, directa e indirecta, del 81,15%.
- » D. Raúl Arbeloa Coca, director de Servicios Corporativos de **Miogroup**, ostenta una participación total indirecta del 6,55%.

No existen opciones de compra sobre las acciones de la Sociedad.

### **2.18.5** Conflicto de intereses de los órganos de administración, de gestión y de la alta dirección

La totalidad de los miembros del consejo de administración, así como el personal de gestión y de la alta dirección, han manifestado no estar incursos en ninguna situación de conflicto de interés con la Sociedad.

En la memoria consolidada correspondiente al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes, se cita lo siguiente en lo referido a situaciones de conflicto de interés de los administradores:

*“En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés del Grupo, durante el ejercicio 2020 el Administrador del Grupo ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Así mismo, tanto él como las personas a él vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.”* Conviene resaltar que no ha habido situaciones que hayan requerido de tramitar la correspondiente autorización.

## **2.19 Empleados. Número total, categorías y distribución geográfica**

El Grupo cuenta con 101 empleados a 31 de diciembre de 2020 (de los cuales el 40% son mujeres, es decir, 40).

El Grupo centra sus esfuerzos en continuar ofreciendo un entorno laboral estable y de calidad. En este sentido, el porcentaje de contratación indefinida de **MioGroup** alcanza el 95% del total y la permanencia media es superior a 3 años.

La edad media de la plantilla se sitúa en los 37,5 años. Actualmente el 70% de la plantilla está compuesta por personal de entre 30 y 50 años de edad.

Por línea de negocio, la plantilla se distribuye de la siguiente manera:

### DESGLOSE DE PLANTILLA POR LÍNEA DE NEGOCIO (2020)

POR LÍNEA DE NEGOCIO	2020 (12 MESES)
<b>Publicidad en medios de pago</b>	<b>31</b>
Consultoría en medios de pago*	31
<b>Consultoría estratégica de marketing digital</b>	<b>49</b>
Estrategia y tecnología	17
Creatividad y contenido	20
Inteligencia de datos	12
<b>Estructura</b>	<b>21</b>
<b>Total nº de empleados</b>	<b>101</b>

(\*) Incluye Comercialización de medios y tecnología. Ambas líneas de negocio comparten personal.

Por sociedad, el número de empleados se distribuye de la siguiente forma:

### DESGLOSE DE PLANTILLA POR SOCIEDAD (2020)

POR SOCIEDAD	2020 (12 MESES)
MIO Consulting Intijeligencia de Negocio	6
HMG Latam	2
HMG	86
Voilà	4
Hradio	2
MioGroup	1
<b>TOTAL</b>	<b>101</b>



Asimismo, se hace un desglose de la plantilla por género y categorías al cierre del ejercicio 2020 del personal del Grupo es la siguiente:

POR GÉNERO Y CATEGORÍA	2020 (12 MESES)	
	Hombres	Mujeres
Titulados superiores	32	17
Personal Técnico	24	15
Personal administrativo	3	6
Personal eventual	2	2
<b>TOTAL N° EMPLEADOS</b>	<b>61</b>	<b>40</b>

La plantilla está ubicada, en su mayoría en España. A continuación, se desglosa la plantilla por geografía:

POR GEOGRAFÍA	2020 (12 MESES)
España	99
LATAM (México)	2
<b>TOTAL</b>	<b>101</b>



## 2.20 Número de accionistas y, en particular, detalle de los accionistas principales, entendiéndose por tales aquellos que tengan una participación, directa o indirectamente, igual o superior al 5% del capital social, incluyendo número de acciones y porcentaje sobre el capital

A la fecha del presente Documento Informativo, la composición accionarial es la siguiente:

ACCIONISTA	% PARTICIPACIÓN DIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES DIRECTAS EN SOCIEDAD	% PARTICIPACIÓN INDIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES INDIRECTAS EN SOCIEDAD*
<b>MIO Consulting</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			49,825%	2.989.500
Raúl Arbeloa Coca			0,025%	1.500
Alvaro Arbeloa Coca			0,150%	9.000
<b>Nothing is More</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			31,325%	1.879.500
Raúl Arbeloa Coca			6,525%	391.500
Alvaro Arbeloa Coca			12,150%	729.000
<b>TOTAL</b>		<b>6.000.000</b>		<b>6.000.000</b>

(\*) Nota: el nº de acciones indirectas atribuidas en la Sociedad es meramente informativo e ilustrativo y se ha calculado redondeando por una regla de tres consistente en la participación indirecta y el número total de acciones de la Sociedad.

MIO Consulting, S.L.(en adelante, “MIO Consulting”) sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Madrid, Calle Velázquez 117 N.I.F. B-86.515.061, constituida por tiempo indefinido en escritura autorizada por el Notario de Madrid D. Juan Pérez Hereza, el 18 julio de 2012, con el número 1.291 de protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 30.403, Folio 70, Hoja M-547.205, Inscripción 1ª. MIO Consulting es una sociedad patrimonial, tenedora de valores.

Nothing is More, S.L.(en adelante, “NIM”) sociedad de nacionalidad española, con domicilio en Madrid, Calle Velázquez 117, N.I.F. B-86.515.053, constituida en escritura autorizada por el Notario de Madrid, D. Juan Perez Hereza el 18 de julio de 2012 con el número 1292 de protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 30.403, Folio 60, Hoja M-547.204. Nothing is More, S.L. es una sociedad patrimonial, tenedora de valores.

Los accionistas personas físicas indirectos de Media Investment Optimization, S.A. que ostentan una participación indirecta superior al 5% son los siguientes:

- » **Yago Arbeloa Coca:** con una participación indirecta del 81,15% a través de las sociedades MIO Consulting (49,825%) y NIM (31,325%). Yago es titular de un 99% del capital social de manera directa en MIO Consulting, S.L., de un 10% del capital social de manera directa en Nothing is More, S.L. y titular de un 65% del capital social de manera directa en la sociedad de nacionalidad española The Code Farm, S.L. Esta sociedad es titular de un 81% del capital social de Nothing is More y de un 1% del capital social de MIO Consulting, S.L.
- » **Raúl Arbeloa Coca:** con una participación indirecta total del 6,55% a través de las sociedades MIO Consulting (0,025%) y NIM (6,525%). Raúl es titular de un 9% del capital social de manera directa de Nothing is More, de un 5% del capital social de manera directa en The Code Farm.
- » **Álvaro Arbeloa Coca:** con una participación indirecta total del 12,30% a través de las sociedades MIO Consulting (0,15%) y NIM (12,150%). Álvaro es titular de un 30% del capital social de manera directa en The Code Farm, S.L.

Tras la ejecución de la Oferta, la Sociedad hará constar las modificaciones a este apartado en virtud del suplemento a presente Documento Informativo que se publique a estos efectos por parte de la Sociedad.



## 2.21 Declaración sobre el capital circulante

El Consejo de Administración de la Sociedad declara que, tras realizar un análisis con la diligencia debida, la Sociedad dispone del capital circulante (*working capital*) suficiente para llevar a cabo su actividad durante los 12 meses siguientes a la fecha de incorporación al Mercado.

## 2.22 Declaración sobre la estructura organizativa de la compañía

El Consejo de Administración de la Sociedad declara que la misma dispone de una estructura organizativa y un sistema de control interno que le permite cumplir con las obligaciones informativas impuestas por la Circular de BME Growth 3/2020, de 30 de julio, sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity (la “**Circular 3/2020 de BME Growth**”), si bien ha elaborado un plan de acción para trabajar en la mejora de determinadas áreas (ver en el [anexo VII](#) del presente Documento Informativo, el cual incluye la mencionada estructura organizativa).

## 2.23 Factores de riesgo

El negocio, las actividades y los resultados de **MioGroup** están condicionados tanto por factores intrínsecos exclusivos del Grupo, tal y como se describe a lo largo de este Documento Informativo, como por determinados factores exógenos que son comunes a cualquier empresa de los sectores en los que opera.

Los potenciales inversores deben analizar atentamente, entre otros, los riesgos descritos en esta sección, junto con el resto de la información contenida en este Documento Informativo y la información pública del Grupo que esté disponible en cada momento que podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial del Grupo, antes de adoptar cualquier decisión de inversión sobre las acciones de **MioGroup**.

El Emisor considera que los factores de riesgo descritos a continuación en esta sección representan los riesgos principales o materiales a los que **MioGroup** y su Grupo podrían tener que hacer frente. Adicionalmente, el Emisor no garantiza la exhaustividad de los factores de riesgo descritos a

continuación en esta sección; es posible que los riesgos descritos en este Documento Informativo no sean los únicos a los que el Emisor o el Grupo se enfrenten y que pudieran existir otros riesgos, que por su mayor obiedad para el público en general, no se han tratado en este Documento Informativo o son actualmente desconocidos o que en estos momentos no se consideren significativos, que por sí solos o junto con otros (identificados en este Documento Informativo o no) potencialmente pudieran causar un efecto material adverso en la actividad, negocio, situación financiera y resultados del Emisor o de las sociedades del Grupo.

En la mayoría de los casos, los factores de riesgo descritos representan contingencias, que pueden producirse o no. El Emisor no puede expresar una opinión acerca de la probabilidad de que dichas contingencias lleguen a materializarse.

En caso de materializarse alguno de estos riesgos u otros aquí no descritos, la actividad, negocio, situación financiera y resultados del Emisor -y, como consecuencia de ello, el precio de las acciones de **MioGroup** o de las sociedades del Grupo pueden verse afectados de forma adversa, lo que podría conllevar una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

### **2.23.1 Información fundamental sobre los principales riesgos específicos del Emisor o de su sector de actividad**

Los principales riesgos específicos del sector de actividad del Emisor son los siguientes:

#### **Riesgos relacionados con el sector de actividad del Emisor**

El negocio del Emisor está sujeto a riesgos específicos entre los que destacan los siguientes:

» **Riesgos de fuerza mayor, como los derivados de la pandemia Covid-19**

Podrían ocurrir pandemias, epidemias, accidentes, catástrofes naturales, condiciones climatológicas adversas, circunstancias geológicas inesperadas, revoluciones, revueltas, conflictos armados, atentados terroristas, pérdidas de potencia eléctrica u otras catástrofes que produjeran importantes daños materiales, interrupción de operaciones, daños personales o víctimas mortales y daños reputacionales y en los ingresos del Grupo.

El efecto en el mercado publicitario derivado del Covid-19 ha supuesto recortes en las inversiones de en torno al 35% y con ERTES o despidos casi generalizados (el 61% de las agencias aplicaron ERTES de acuerdo a datos de [www.marketinginsidereview.com](http://www.marketinginsidereview.com)).

Desde MioGroup y ante la situación de inestabilidad e incertidumbre generada por la pandemia, se diseñaron varias estrategias en función de cómo fuese afectando este proceso al negocio del Grupo. Estas estrategias tenían como objetivo blindar la plantilla del Grupo y los intereses de los clientes. Así, se diseñó un plan con varias líneas de actuación:

- › Planes de actuación en el ámbito financiero
- › Medidas de prevención y protección ante enfermedad en la plantilla de MioGroup y plan higiénico-sanitario preventivo ante el Covid.
- › Medidas para preservar y potenciar la base instalada de clientes de MioGroup
- › Restructurar el departamento comercial y diseñar oferta específica para la situación Covid con el fin de captar nuevas cuentas que pudiesen amortiguar la caída de la base instalada afectada
- › Aprovechar el confinamiento y la capacidad excedente para acometer tareas de mejoras estructurales en departamentos y procedimientos que mejorasen la competitividad del Grupo de cara a la salida de la pandemia.

Así, en 2020 y lo que va de 2021 el Grupo ha sabido proteger su base instalada de clientes, generar negocio en nuevos clientes, fidelizar a sus trabajadores y reforzarse tecnológicamente.

A fecha de este Documento Informativo es difícil prever a largo plazo la dimensión de las consecuencias económicas adversas de esta crisis sanitaria y el alcance de sus efectos en el Grupo. Si se mantuviera la tendencia adversa del ciclo económico del mercado español y de los mercados en los que el Grupo tiene presencia, con desaceleración de la demanda y falta de liquidez del sistema bancario, la actividad, negocio, situación financiera y resultados del Emisor o de las sociedades del Grupo podrían verse afectados negativamente.

» **Riesgos derivados del sector de actividad y su ciclicidad**

El sector de la publicidad está sujeta a ciclos que dependen del entorno económico-financiero. Los presupuestos dedicados a marketing por las empresas están influidos, entre otros factores, por la tasa de crecimiento económico, los tipos de interés, la inflación, los cambios en la legislación, la situación geopolítica, y los factores demográficos y sociales. En caso de que se produjeran ciertas variaciones de dichos factores, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

**» Riesgo de competencia**

La actividad de **MioGroup** se encuadra en un sector competitivo en el que operan otras compañías especializadas nacionales (como por ejemplo, Making Science, T2o Media, EqMedia, IKI Group o Bmind) e internacionales (como Havas Media Group, Dentsu Aegis Network, IPG Mediabrands, Accenture Interactive o Deloitte Digital) . **MioGroup** cuenta con un posicionamiento competitivo apoyado en diferentes fortalezas (para mayor información sobre el posicionamiento competitivo y las fortalezas, ver apartados [2.6](#) y [2.7](#) del presente Documento Informativo). En caso de que los grupos y sociedades con los que **MioGroup** compite, o con los nuevos grupos y sociedades con los que pudiera competir en el futuro, pudieran suponer una amenaza para **MioGroup** y una reducción de sus oportunidades de negocio, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

**» Riesgos asociados a la concentración de proveedores**

En el sector de la tecnología aplicada al marketing existe una elevada concentración en las grandes empresas tecnológicas a nivel mundial (como Google y Facebook), que cuentan con elevadas cuotas de mercado de los ingresos globales de publicidad digital (para mayor detalle, ver [apartado 2.6](#) del presente Documento Informativo). El nivel de concentración existente (el top 3 de proveedores supone el 38% y el top 10 el 77% de del total de aprovisionamientos en 2020) podría conllevar el riesgo de que estos proveedores pudieran establecer cambios en sus políticas comerciales que pudieran afectar de un modo adverso a MioGroup, lo que podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

**» Riesgos relacionados con cambios tecnológicos**

El sector en el que opera el Grupo está estrechamente vinculado a una constante innovación. Las tecnologías aplicadas en los distintos sectores en que se encuadran las actividades que el Grupo desarrolla experimentan una evolución rápida y constante. Asimismo, en dichos sectores se utilizan técnicas cada vez más complejas y que se perfeccionan constantemente.

Para mantener e incrementar su competitividad y su negocio, el Grupo debe adaptarse a los avances tecnológicos y conocer las tecnologías y productos existentes en cada momento. Si el Grupo no reaccionase adecuadamente a los avances tecnológicos actuales y futuros en los diferentes sectores en los que actúa, ello podría tener un efecto negativo sobre su negocio y su situación financiera futura. Así, la aparición de nuevos productos o tecnologías podría conllevar que el Grupo se vea forzado a realizar inversiones no previstas para adaptar y modernizar sus instalaciones productivas, actualizar la formalización de sus empleados y renovar su oferta de productos y servicios, lo que podría requerir sustanciales esfuerzos financieros.

**» Desaceleración en las economías**

Condiciones económicas desfavorables, como recesión o estancamiento económico en los mercados en los que opera **MioGroup**, pueden afectar de manera negativa a la asequibilidad y demanda de los servicios ofrecidos por la Sociedad. Con condiciones económicas adversas, las empresas pueden reducir sus gastos en nuevos proyectos o buscando alternativas con un coste inferior. De darse esta situación, podría suponer un descenso en la cifra de negocio de **MioGroup** y podrían afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

## Riesgos operativos y de valoración

**» Riesgo relativo al mantenimiento de las fortalezas competitivas a largo plazo**

Todas las actividades desarrolladas por el Grupo a través de cada una de sus áreas de negocio se encuadran en un sector competitivo que requiere de importantes recursos humanos, materiales, técnicos y financieros y en los que operan otras compañías especializadas y grandes grupos internacionales. Ver [apartado 2.6.4](#) del presente Documento Informativo para un mayor detalle.

El posicionamiento competitivo de **MioGroup** se basa en una serie de fortalezas competitivas (ver [apartado 2.7](#) del presente Documento Informativo), que, en caso de no mantenerse en el medio y largo plazo, podrían repercutir negativamente en el negocio de la Compañía y, en particular, en la capacidad para cumplir sus objetivos de crecimiento y rentabilidad.

**» Riesgo de concentración de ingresos proveniente de una línea de negocios**

El Grupo lleva a cabo su actividad en torno a un único segmento que se abre en diferentes líneas de negocio agrupadas en dos áreas de actividad principales: consultoría estratégica de marketing digital y consultoría de publicidad de medios de pago. A su vez, las áreas de actividad se desglosan en las siguientes líneas de negocio: estrategia y tecnología, inteligencia de datos, creatividad y contenido, consultoría de medios de pago y comercialización de medios y tecnología.

Una parte relevante de los ingresos provienen de su línea de negocio de comercialización de medios y tecnología. En concreto, en el año 2020, las ventas de esta línea de negocio supusieron 35,6 millones de euros (37,5 millones de euros en 2019), es decir, un 77,9% del total de cifra de negocios de 2020 (77,4% sobre el total de la cifra de negocios en 2019). No obstante, conviene indicar que esta línea de negocio supone una labor transaccional entre cliente y medios de compraventa de espacios publicitarios, así como la tecnología



para la explotación de los mismos para los clientes. Así pues, la contribución de esta línea de negocio en términos de margen bruto o de EBITDA es insignificante en comparación con el resto de líneas de negocio.

» **Riesgo de dependencia del personal clave**

El Grupo cuenta con un equipo directivo y técnico experimentado y cualificado, tanto a nivel corporativo, como a nivel de cada una de sus áreas de negocio y líneas de actividad. La pérdida de cualquier miembro clave podría tener un efecto negativo sobre las operaciones del Grupo. La eventual incapacidad del Grupo para atraer y retener personal directivo y técnico con cualificación suficiente podría limitar o retrasar los esfuerzos de desarrollo del negocio del Grupo, lo que podría afectar a la actividad, el negocio, la situación financiera y los resultados del Grupo, y consecuentemente a la valoración del mismo.

» **Riesgo de concentración de clientes**

Si bien **MioGroup** cuenta con una cartera de clientes amplia y en crecimiento, y con una elevada diversificación por sectores, existe cierta concentración en los principales clientes, suponiendo el Top 3 y el Top 10 un 27% y un 48% respectivamente del total del margen bruto a 31 de diciembre de 2020. Ver [apartado 2.10](#) del presente Documento Informativo para un mayor detalle. En caso de pérdida de estos clientes, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

» **Concentración de la actividad en España**

**MioGroup** cuenta con un riesgo por la alta concentración de su actividad en España, con más de un 72% del importe neto de la cifra de negocios a 31 de diciembre de 2020 y el 98% de su plantilla en España. Es intención de la Compañía a futuro seguir consolidando su presencia en territorio nacional, a través de la adquisición de compañías preferentemente en España. En caso de que el país sufriera una coyuntura económica negativa en los próximos años, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

» **Riesgo relacionado con la capacidad para obtener financiación y ejecutar nuevas adquisiciones de empresas o alianzas corporativas**

**MioGroup** es el resultado de la integración de varias compañías al Grupo. **MioGroup** tiene intención de seguir creciendo, apoyándose, entre otras palancas, en nuevas alianzas estratégicas y adquisiciones. En caso de que la Compañía no pudiese ejecutar conforme a lo previsto dicha estrategia de adquisiciones de empresas y alianzas estratégicas, esto podría afectar negativamente al crecimiento futuro y a la valoración de la Sociedad.

Además, en el caso de que la Sociedad no consiga obtener la financiación necesaria para acometer nuevas adquisiciones de compañías, la Sociedad podría tener dificultades para lograr sus objetivos, lo que afectaría negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad. La Sociedad, teniendo en cuenta su historial crediticio, no prevé que estas circunstancias puedan producirse en los próximos años.

» **Riesgos de licencias y permisos**

**MioGroup** cuenta con certificaciones con distintos proveedores que están sujetas a una serie de condicionantes revisables anualmente, relativos a cualificación del personal y volumen de negocio. También cuenta con un acuerdo de distribución de licencias en exclusiva para Iberia con un proveedor de tecnología (Synapbox) que podría verse afectado por una eventual finalización de la relación comercial. El uso de dicha tecnología, si bien aporta un diferencial al Grupo, tiene un impacto residual en la cifra de negocios en la actualidad.

» **Influencia de accionistas mayoritarios**

El capital social a la fecha del presente Documento Informativo se encuentra dividido entre tres accionistas personas físicas, que indirecta y conjuntamente ostentan el 100% de la Sociedad (Yago Arbeloa Coca con un 81,15%, Álvaro Arbeloa Coca con un 12,30% y Raúl Arbeloa Coca con un 6,55% de participación indirecta). Tras la oferta de suscripción se modificarán las participaciones de los tres accionistas actuales, no obstante, estos accionistas seguirán teniendo una participación mayoritaria. El accionista titular de participaciones mayoritarias podría ejercer una influencia significativa a la hora de adoptar acuerdos en la Junta General de Accionistas de la Sociedad, y nombrar a la mayor parte de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad, adoptando medidas que podrían no coincidir con los mayores intereses de la Sociedad y del resto de sus accionistas.

» **Conflictos de interés con partes vinculadas**

La Sociedad ha realizado históricamente operaciones con partes vinculadas y podría seguir haciéndolo en el futuro. Con carácter general, las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado (ver más detalle en el [apartado 2.16](#) del presente Documento Informativo). No realizarlas en condiciones de mercado podría afectar a la actividad, al negocio, a la situación financiera y los resultados del Grupo, y consecuentemente a la valoración del mismo.

» **Riesgos de cambios normativos y regulatorios**

**MioGroup** está sujeto a un marco normativo que pudiera sufrir cambios en el futuro. En caso de que se produjesen ciertos cambios normativos, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

**» Riesgo de reclamaciones judiciales y extrajudiciales**

En la actualidad no se tiene conocimiento de reclamaciones judiciales o extrajudiciales frente a **MioGroup** derivadas de la actividad que desarrolla la Sociedad. No obstante, en caso de que se produjera una resolución de reclamaciones negativa para los intereses de la Sociedad, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

**Riesgos relativos a la financiación de la Sociedad y su exposición al tipo de interés****» Riesgo de estructura financiera**

A 31 de diciembre de 2020 los fondos propios del Grupo representaban menos de un 1% del total de activo. En la medida en que se invierta la tesorería o activos financieros a corto plazo disponibles y dichas inversiones no obtengan los retornos esperados, o que la actividad principal se debilite, podrían existir problemas a largo plazo para la consecución de financiación, como consecuencia del elevado apalancamiento. Las dificultades para conseguir financiación podrían afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

**» Riesgos derivados del endeudamiento**

A 31 de diciembre de 2020 la deuda financiera del Grupo ascendía a 7,0 millones de euros (3,6 millones de euros a 31 de diciembre de 2019 y 8,5 millones de euros a 31 de marzo de 2021). La posición de deuda financiera neta (deuda financiera menos caja o posiciones equivalentes) ascendía a 89 miles de euros a 31 de diciembre de 2020 (-330 miles de euros a 31 de diciembre de 2019 y 943 miles de euros a 31 de marzo de 2021).

Por otro lado, el Grupo a 31 de diciembre de 2020 tenía avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de las obligaciones contractuales por importe de 218 miles de euros (884 miles de euros a 31 de diciembre de 2019). Ver un mayor detalle en el [apartado 2.12](#) del presente Documento Informativo.

Adicionalmente a los avales anteriores, las siguientes sociedades actúan como garantes de las deudas con entidades de crédito del Grupo:

SOCIEDAD GARANTE	SOCIEDAD GARANTIZADA	IMPORTE DE LA GARANTÍA (MILES DE EUROS)
Voilà Media, S.L.U. y Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Media Investment Optimization, S.A.	4.200
Media Investment Optimization, S.A. y Voilà Media, S.L.U.	Hashtag Media Group, S.L.U.	700
Media Investment Optimization, S.A.	MIO Consulting Inteligencia de Negocio, S.L.	100

A la fecha del presente Documento Informativo, el Grupo no se encuentra ni se ha encontrado en una situación de incumplimiento de sus obligaciones bajo los contratos de financiación de los que es parte que pudiera dar lugar a una situación de vencimiento anticipado de sus compromisos bajo los mismos. No obstante, podrían existir motivos tales como reducciones en los resultados, nuevas necesidades de inversión o adquisiciones de otros negocios o activos, así como unas mayores necesidades de financiación o efectivo, que podrían incrementar el endeudamiento del Grupo o limitar la capacidad para atender el endeudamiento existente. Adicionalmente, existiría el riesgo de ejecución de los avales mencionados ante incumplimientos de las obligaciones contractuales.

La capacidad futura del Grupo para cumplir las obligaciones comprometidas bajo los contratos de financiación de los que es parte, atender el pago del principal e intereses de la deuda derivada de aquellos o poder refinanciarla en el caso de que fuera necesario, está condicionada por la obtención de resultados del negocio y por otros factores económicos y de los sectores en que opera el Grupo.

El incumplimiento de las obligaciones asumidas por el Grupo frente a las distintas entidades financieras concedentes de su financiación externa podría provocar el vencimiento anticipado de la obligaciones de pago bajo los correspondientes contratos de financiación y el que dichas entidades financieras exigieran anticipadamente el pago del principal de la deuda y sus intereses y, en su caso, ejecutaran las garantías que pudieran haber sido otorgadas a su favor, lo que podría afectar negativamente a las actividades, la situación financiera y los resultados del Grupo.

Además de lo anterior, la dificultad o imposibilidad del Grupo para obtener nueva financiación o su obtención en condiciones más desfavorables o a un coste más elevado podría afectar también negativamente a las actividades, situación financiera y resultados del Grupo.

**» Riesgo asociado a una posible subida de los tipos de interés**

El riesgo de tipo de interés se produce por la posible pérdida causada por variaciones en el valor razonable o en los futuros flujos de efectivo de un instrumento financiero debidas a cambios en los tipos de interés de mercado. La exposición del Emisor al riesgo de cambios en los tipos de interés se debe principalmente a la necesidad de una adecuada estructura de financiación, parte de la cual se establece en préstamos y créditos recibidos a largo plazo a tipos de interés variable.

El Grupo contaba a 31 de diciembre de 2020 con un importe de 702 miles de euros en deudas a largo y corto plazo referenciadas a tipo de interés variable (ver más detalle en el [apartado 2.12](#) del presente Documento Informativo).

Incrementos en el tipo de interés de referencia podrían hacer que la Sociedad tuviese que afrontar un importe superior en concepto de intereses, con el consiguiente impacto negativo en resultados, caja y su situación financiera.

**» Riesgo relacionado con la posibilidad de que se altere el destino o finalidad de los fondos obtenidos mediante la Oferta de Suscripción**

La Junta General con fecha 20 de mayo de 2021 acordó la realización de una Oferta de Suscripción de acciones, con objeto de facilitar la incorporación de la sociedad en el BME Growth. A estos efectos, al amparo del artículo 297.1.b) de la Ley de Sociedades de Capital, los accionistas de la Sociedad acordaron en dicha Junta facultar al Consejo de Administración para que definan los términos, condiciones y demás características de dicha oferta de suscripción y puedan aumentar el capital social en el importe nominal máximo de 6.700 euros.

Tal y como se ha comentado anteriormente, está previsto que los fondos obtenidos por la Oferta de Suscripción se destinen al crecimiento orgánico e inorgánico de la Sociedad. No obstante, en caso que se produjesen necesidades extraordinarias sobrevenidas, el Grupo podría destinar los fondos a otros fines distintos a los mencionados en el presente Documento Informativo.

En caso de que la Sociedad altere el destino o la finalidad de los fondos obtenidos por la Oferta de Suscripción, esto podría afectar negativamente al negocio, los resultados, la situación financiera, patrimonial y valoración de la Sociedad.

### **2.23.2 Riesgos relacionados con la incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en el BME Growth**

» **Riesgo de volatilidad del precio de las acciones de la Sociedad**

Los valores como las acciones de **MioGroup** que se negocien en BME Growth pueden presentar una elevada volatilidad, fruto de la coyuntura que la economía y los mercados vienen atravesando en los últimos meses.

El precio de mercado de las acciones del Emisor puede ser volátil. Factores tales como: (i) fluctuaciones en los resultados del Grupo y en los sectores en los que opera; (ii) cambios en las recomendaciones de los analistas financieros sobre la Sociedad y sobre la situación de los mercados financieros españoles e internacionales; (iii) operaciones de venta que los accionistas de la Sociedad puedan realizar de sus acciones en el futuro, así como (iv) un reducido volumen de contratación de las acciones, podrían tener un impacto negativo en el precio de las acciones de la Sociedad e impedir a los inversores vender sus acciones en el mercado a un precio superior al precio al que las adquirieron.

Los eventuales inversores han de tener en cuenta que el valor de la inversión en la Sociedad puede aumentar o disminuir de forma importante en breves periodos temporales y que el precio de mercado de las acciones puede no reflejar el valor intrínseco de la Sociedad.

En este sentido, la venta de un número significativo de acciones de la Sociedad en el mercado, tras la Oferta y una vez las acciones queden incorporadas a negociación o la percepción de que estas ventas se pueden producir, podría afectar negativamente al precio de las acciones de la misma.

» **Riesgo derivado de la no recuperación del 100% de la inversión**

Los inversores en empresas como **MioGroup** cuyas acciones se incorporan a negociación en BME Growth deben ser conscientes que es un mercado diseñado para compañías de reducida capitalización en expansión y que asumen un riesgo mayor que el que supone la inversión en empresas de mayor capitalización y de trayectoria más dilatada que cotizan en la Bolsa. En ese sentido, la inversión en empresas negociadas en el BME Growth debe contar con el asesoramiento adecuado de un profesional independiente y se recomienda al inversor leer íntegra y adecuadamente el presente Documento Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores.

» **No puede garantizarse que el precio de referencia se corresponda con el precio de negociación de las acciones tras la incorporación de las mismas a BME Growth**

El inversor que suscriba las acciones de **MioGroup** en el marco de la Oferta que se describe en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo pagará un precio que no se ha establecido en los mercados de negociación públicos, sin que exista ningún experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones de nueva emisión.

No puede garantizarse que, tras la Oferta descrita en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo, las acciones de la Sociedad vayan a cotizar a un precio igual o superior al precio de referencia, por lo que el inversor podría perder parte o toda su inversión.

» **No puede asegurarse la distribución de dividendos en un futuro**

La capacidad de la Sociedad para distribuir dividendos se puede ver influida por los riesgos descritos en el Documento Informativo. Los dividendos dependen de los ingresos y situación financiera, las obligaciones asumidas en los contratos financieros, los requisitos de liquidez, los requisitos regulatorios y otros factores que se estimen relevantes. No puede asegurarse, por lo tanto, que se distribuirán dividendos en un futuro.

» **Riesgo de falta de liquidez de las acciones y free float limitado**

Las acciones de la Sociedad no han sido anteriormente objeto de negociación en ningún mercado regulado ni en un sistema multilateral de negociación y, por tanto, no existen garantías respecto del volumen de contratación que alcanzarán las acciones, ni respecto de su efectiva liquidez. Asimismo, está previsto que, tras la realización de la Oferta que se describe en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo, la familia Arbeloa permanezca como accionista de control de la Sociedad y, por tanto, las acciones tengan una distribución limitada lo que podría afectar negativamente a la liquidez de las mismas. Asimismo, la inversión en sociedades cuyas acciones se encuentren incorporadas a negociación en BME Growth es considerada como una inversión de menor liquidez que la inversión en sociedades cotizadas en mercados regulados, donde presumiblemente, la liquidez es mayor. La inversión en acciones de la Sociedad puede ser difícil de deshacer, y no existen garantías de que los inversores vayan a recuperar el 100% de su inversión. No obstante, como se describe en el [apartado 3.8](#) del presente Documento Informativo, a los efectos de favorecer la liquidez de las acciones y en cumplimiento de la normativa de BME Growth, **MioGroup** ha decidido poner a disposición del Proveedor de Liquidez una combinación de efectivo y acciones de la Sociedad, que se especificará en la adenda del presente Documento Informativo. Dado que dichas acciones representarán un porcentaje limitado del capital social de la Sociedad, se estima que las acciones de la Sociedad tendrán una reducida liquidez, lo que puede suponer una mayor dificultad a la hora de traspasar acciones en el Mercado.

Conviene resaltar que a fecha del presente Documento Informativo, no hay accionistas con una participación en el capital inferior al 5%, estando el 100% del capital social indirectamente en manos de tres (3) personas físicas, a través de su participación en las sociedades Nothing is More, S.L. y MIO Consulting, S.L..

» **Riesgo de dilución futuro por operaciones corporativas o planes de compensación a empleados**

Si se realizase una ampliación de capital, los accionistas que no acudiesen a ella en proporción a su participación en el capital antes de la ampliación verían diluida su participación en la Sociedad.

Adicionalmente, **MioGroup**, en los próximos años, podría llevar a cabo adquisiciones de empresas con pago parcial o total a través de la emisión de nuevas acciones, o bien lanzar planes de compensación a empleados a través de la emisión de nuevas acciones, que podrían tener un impacto dilutivo para los accionistas de la Compañía.

» **Riesgos relacionados con el análisis de las acciones de la Sociedad**

La falta de publicación de análisis bursátil sobre la Sociedad, o la publicación de análisis desfavorables sobre la Sociedad o el sector por parte de firmas independientes podrían causar una caída en el precio de la acción.

» **Suscripción parcial de la ampliación de capital**

La suscripción parcial de la ampliación de capital propuesta podría suscitar desconfianza entre los inversores con respecto al plan de expansión y, por ende, una falta de interés en el valor. Todo ello podría presionar a la baja el precio de los títulos de **MioGroup**.

» **Recomendaciones de buen gobierno**

Si bien no le resulta de aplicación a la Sociedad por no tener BME Growth la consideración de mercado regulado, la Sociedad no ha implantado a la fecha de este Documento Informativo todas las recomendaciones contenidas en el Código de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (véase [apartado 4.1](#) del presente Documento Informativo). Esto implica que determinada información que podría interesar a potenciales inversores no se facilite a través de los mismos medios ni con la misma transparencia que en sociedades cotizadas en mercados regulados.



**INFORMACIÓN  
RELATIVA A LAS  
ACCIONES**

### 3.1 Número de acciones cuya incorporación se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones. Acuerdos sociales adoptados para la incorporación

A la fecha del Documento Informativo, el capital social de la Sociedad es de 60.000 euros, representado por 6.000.000 acciones de 0,01 euros de valor nominal cada una de ellas.

Todas las acciones se encuentran íntegramente suscritas y han sido íntegramente desembolsadas, pertenecen a una única clase y serie y confieren a sus titulares los derechos políticos y económicos establecidos en los estatutos sociales y en la normativa aplicable (ver [apartado 3.3](#) del presente Documento Informativo). No se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.

En el momento de la efectiva incorporación a negociación en BME Growth, las acciones son nominativas y estarán representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallarán inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. (Iberclear), con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad, 1, y de sus entidades participantes.

Asimismo, en fecha 20 de mayo de 2021 la Junta General de Accionistas de la Sociedad acordó solicitar la incorporación a negociación en BME Growth de la totalidad de las acciones representativas del capital social de la Sociedad (incluyendo las acciones actualmente en circulación, así como todas aquellas acciones que se emitan hasta la fecha de efectiva incorporación de las acciones en el Mercado), facultando expresamente al consejo de administración tan ampliamente como sea necesario en Derecho con expresas facultades de sustitución en cualquiera de sus miembros y en el secretario no consejero, para solicitar en nombre y representación de la Sociedad la incorporación de la totalidad de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

Está previsto que la totalidad de las acciones de la Sociedad (incluyendo, sin limitación, las nuevas acciones que se emitan en el marco de la Oferta de Suscripción que se describe en el [apartado 3.2](#) del presente Documento Informativo) sean incorporadas a BME Growth.

En este sentido, la Sociedad ha manifestado que conoce y acepta someterse a las normas que actualmente se encuentran en vigor en BME Growth, así como a someterse a aquellas que pudieran resultar de aplicación en un futuro (especialmente, sobre la incorporación, permanencia y exclusión de dicho mercado).

## 3.2 Grado de difusión de los valores negociables. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la incorporación que se haya realizado y de su resultado

### 3.2.1 Importe inicial de la oferta de suscripción

Conforme se muestra en el [apartado 2.20](#) del presente Documento Informativo, a la fecha del presente Documento Informativo la estructura de propiedad del Grupo está formada por los siguientes accionistas:

ACCIONISTA	% PARTICIPACIÓN DIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES DIRECTAS EN SOCIEDAD	% PARTICIPACIÓN INDIRECTA EN SOCIEDAD	Nº ACCIONES INDIRECTAS EN SOCIEDAD*
<b>MIO Consulting</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			49,825%	2.989.500
Raúl Arbeloa Coca			0,025%	1.500
Álvaro Arbeloa Coca			0,150%	9.000
<b>Nothing is More</b>	<b>50%</b>	<b>3.000.000</b>		
Yago Arbeloa Coca			31,325%	1.879.500
Raúl Arbeloa Coca			6,525%	391.500
Álvaro Arbeloa Coca			12,150%	729.000
<b>TOTAL</b>		<b>6.000.000</b>		<b>6.000.000</b>

(\*) Nota: el nº de acciones indirectas atribuidas en la Sociedad es meramente informativo e ilustrativo y se ha calculado redondeando por una regla de tres consistente en la participación indirecta y el número total de acciones de la Sociedad.

El objetivo del presente Documento Informativo es la incorporación a negociación en el BME Growth de la totalidad de las acciones existentes de la Sociedad y de las que se emitan en la Oferta de Suscripción que se describe a continuación.

La Sociedad tiene previsto llevar a cabo el Aumento de Capital y un proceso de colocación de las acciones entre los Inversores por parte de las Entidades Colocadoras. El precio de suscripción en el marco de la Oferta será relevante para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación.

La Junta General con fecha 20 de mayo de 2021 acordó la realización de una Oferta de Suscripción de acciones, con objeto de facilitar la incorporación de la sociedad en el BME Growth. A estos efectos, al amparo del artículo 297.1 de la Ley de Sociedades de Capital, los accionistas de la Sociedad acordaron en dicha Junta facultar al Consejo de Administración para que definan los términos, condiciones y demás características de dicha oferta de suscripción y puedan aumentar el capital social en el importe nominal máximo de 6.700 euros.

### 3.2.2 Destinatarios de la Oferta

Las acciones que se emitan bajo la Oferta de Suscripción serán objeto de colocación privada dirigida a los Inversores que cumplan los requisitos establecidos por la Entidad Colocadora (según se define más adelante) y que adquieran acciones de la Sociedad sin existir un importe mínimo de inversión. La Oferta se ejecutará con anterioridad a la efectiva incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.



Tras la materialización de la Oferta, la Sociedad tiene previsto que la composición de su accionariado resultante cumpla con los requisitos de difusión de acuerdo con la Circular 1/2020 de BME Growth. El importe definitivo, así como otra información sobre la ejecución de la Oferta será detallado en el suplemento al presente Documento Informativo que publique la Sociedad.

La oferta de suscripción a realizar es inferior a 8 millones de euros. Es por ello que la Oferta no constituye una oferta pública de valores para la que se requiera cumplir con la obligación de publicar un folleto establecida en el artículo 3, apartado 1 del Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2017 (el “**Reglamento de Folletos**”) en España, ni en ninguna otra jurisdicción del Espacio Económico Europeo, ya que está dirigida a inversores tanto cualificados como no cualificados que adquieran valores sin existir un importe mínimo de inversión, dado que la oferta de suscripción a realizar es inferior a 8 millones de euros.

La Oferta está dirigida por Andbank España, S.A.U. como entidad colocadora (la “**Entidad Colocadora**”), y GVC Gaesco Valores, S.V. S.A. (en adelante, “**GVC Gaesco**”) como Entidad Agente de la Oferta. Se deja constancia de que la Entidad Colocadora dirigirá la Oferta a los Inversores (esto es, inversores, cualificados o no) que adquieran acciones de la Sociedad sin existir un importe mínimo de inversión.

Se deja expresa constancia de que a la fecha de la efectiva incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth, no procederá realizar valoración alguna dado que el precio de suscripción de las acciones de la Sociedad en el marco de la Oferta se considera una operación financiera suficientemente relevante para determinar un primer precio de referencia para el inicio de la contratación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

En ese sentido, está previsto que el consejo de administración de la Sociedad tome como precio de referencia el precio fijado en la Oferta dirigida por las Entidades Colocadoras a los Inversores. Por tanto, el valor de la totalidad de las acciones de la Sociedad a la fecha de la efectiva incorporación de las mismas a negociación en BME Growth se definirá tomando en consideración el precio de suscripción en el marco de la Oferta y el número de acciones de la Sociedad tras la finalización de la Oferta.

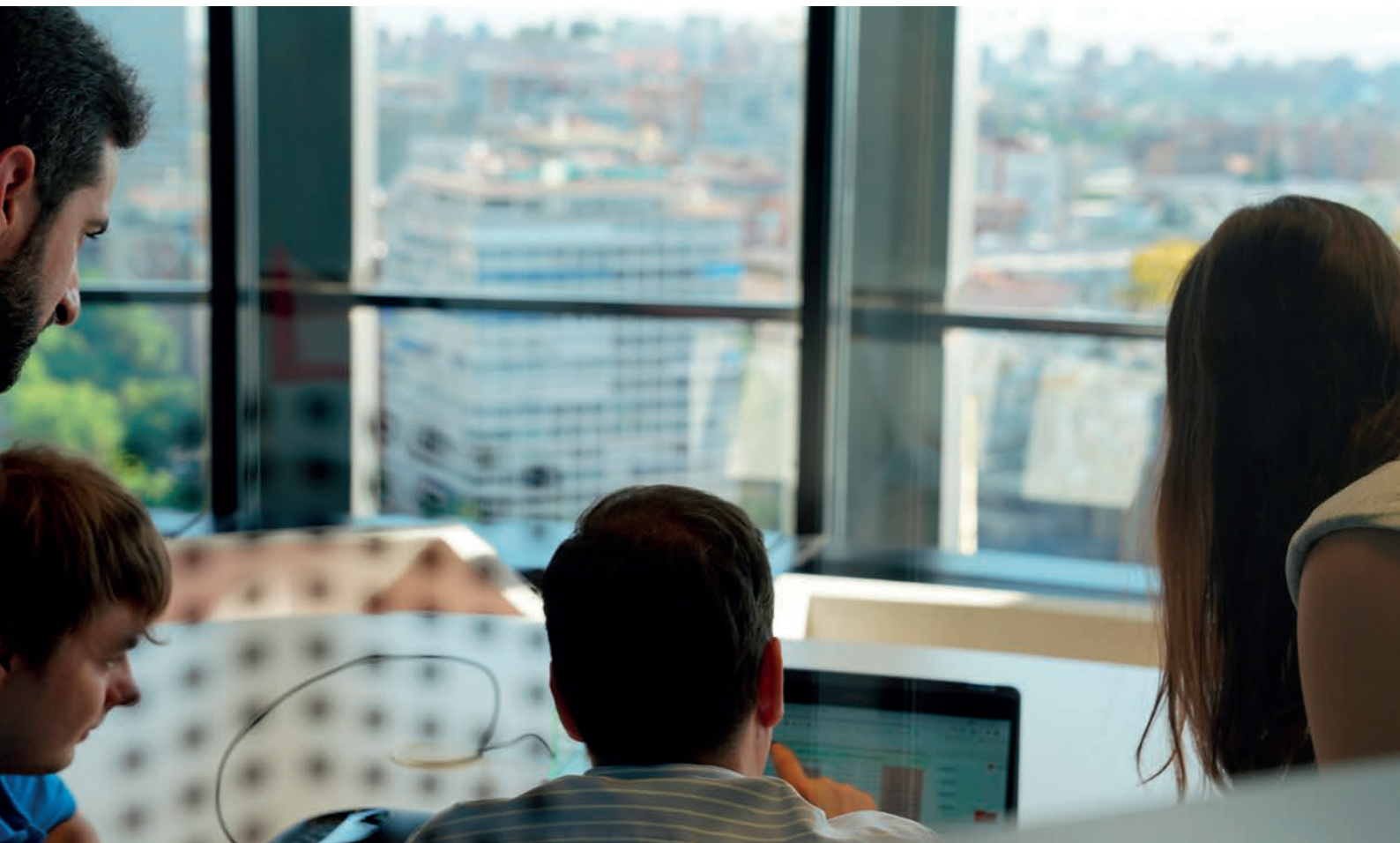
Los datos de la efectiva ejecución de la Oferta se comunicarán a través del suplemento al Documento Informativo que la Sociedad publicará a estos efectos.

Los inversores que resulten adjudicatarios de las acciones de la Oferta deberán desembolsar el precio correspondiente a las acciones de la Sociedad adjudicadas dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a la fijación del precio definitivo de la Oferta en la cuenta abierta por la Sociedad en la Entidad Agente cuyos datos les serán comunicados por las Entidades Colocadoras. En este sentido, ninguna de las Entidades Colocadoras tendrá obligación de prefinanciar, suscribir o adquirir, en nombre de sus clientes,

las acciones objeto de la Oferta. La falta de recepción en dicho plazo de los fondos correspondientes o la recepción parcial de fondos de un determinado inversor podrá determinar la revocación de la adjudicación a dicho inversor. En caso de no cubrirse la Oferta de Suscripción se reducirá el número de acciones y el importe del Aumento de Capital. Esta circunstancia, de producirse, se informará en el referido suplemento al Documento Informativo.

Está previsto que la Sociedad eleve a público la escritura de Aumento de Capital en los dos (2) días hábiles siguientes a la fecha de adjudicación de las acciones y desembolso de las aportaciones dinerarias, y tramitará y tramitará su presentación e inscripción en el Registro Mercantil de Madrid en el plazo más breve posible con el fin de que las acciones de la Sociedad se incorporen a negociación en BME Growth.

En todo caso, los fondos de la Oferta depositados en la(s) cuenta(s) designada(s) no podrán ser dispuestos por la Sociedad (en cuanto a los correspondientes al Aumento de Capital) hasta la liquidación por la Entidad Agente del alta y entrega a los inversores adjudicatarios de la Oferta de sus acciones de la Sociedad y la publicación del correspondiente aviso de incorporación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.



### 3.3 Características principales de las acciones y los derechos que incorporan. Incluyendo mención a posibles limitaciones del derecho de asistencia, voto y nombramiento de administradores por el sistema proporcional

El régimen legal aplicable a las acciones de la Sociedad es el previsto en la legislación española y en la normativa europea aplicable a sociedades españolas cuyas acciones se encuentran incorporadas a negociación en BME Growth y, en concreto, en la Ley de Sociedades de Capital, en el Real decreto 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, en el Real Decreto-ley 21/2017 de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia del mercado de valores, en el Reglamento (UE) N.º 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, sobre el abuso de mercado (Reglamento sobre abuso de mercado) y en el Real Decreto 878/2015, de 2 de octubre, sobre compensación, liquidación y registro de valores representados mediante anotaciones en cuenta, así como por cualquier otra normativa que desarrolle, modifique o sustituya las anteriores.



Las acciones de la Sociedad son nominativas, estarán representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallarán inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. (Iberclear), con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad N.º 1, 28014, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al tomo 15.611, folio 5, hoja M-262.818, y titular del N.I.F. número A-82.695.677 y de sus entidades participantes.

Las acciones de la Sociedad estarán denominadas en euros (€). Todas las acciones de la Sociedad (incluidas las acciones objeto de la Oferta) son acciones ordinarias (no existe otro tipo de acciones en la Sociedad) y confieren a sus titulares los derechos políticos y económicos establecidos en los estatutos sociales y en la normativa aplicable. Se registrarán por la normativa aplicable en materia de mercados de valores.

En particular, cabe citar los siguientes derechos previstos en la normativa vigente o en los Estatutos Sociales de la Sociedad:

### **Derechos a participar en el reparto de dividendos**

Las acciones confieren a sus titulares el derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación.

### **Derechos de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones**

Todas las acciones de la Sociedad confieren a su titular, en los términos establecidos en la Ley de Sociedades de Capital, el derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital social con emisión de nuevas acciones (ordinarias o privilegiadas) con cargo a aportaciones dinerarias, así como en la emisión de obligaciones convertibles, salvo exclusión del derecho de suscripción preferente de acuerdo con los artículos 308 y 417 de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, todas las acciones de la Sociedad confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido en la Ley de Sociedades de Capital en los supuestos de aumento de capital con cargo a reservas.

### **Derechos políticos**

Las acciones confieren a sus titulares el derecho de asistir (incluido por medio de representante, aunque éste no sea accionista) y votar en las juntas generales de accionistas, y el de impugnar los acuerdos sociales en las mismas, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades de Capital y en los Estatutos Sociales. Cada acción da derecho a un voto, estableciéndose el voto adicional doble por lealtad de acuerdo con lo establecido en el artículo 27 bis de los estatutos sociales, esto es, cada acción de la que haya sido titular un mismo accionista durante dos (2) años consecutivos interrumpidos desde la fecha de inscripción en el Libro Registro Especial de Acciones tendrán un voto doble.

No se establecen limitaciones al número máximo de votos que pueden ser emitidos por cada accionista o por sociedades pertenecientes al mismo grupo, en el caso de las personas jurídicas.

### **Derechos de información**

Hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de las juntas generales, los accionistas podrán solicitar de los administradores las informaciones o aclaraciones que estimen precisas acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día, o formular por escrito las preguntas que estimen por convenientes. Los administradores estarán obligados a facilitar la información por escrito hasta el día de la celebración de la junta general.

Durante la celebración de la junta general, los accionistas de la Sociedad podrán solicitar verbalmente las informaciones o aclaraciones que consideren convenientes acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día. Si el derecho de los accionistas no pudiera satisfacerse en ese momento, las respuestas a los accionistas que ejerciten su derecho de información durante la Junta se producirán por escrito durante los siete (7) días siguientes a la finalización de la Junta.



Los administradores estarán obligados a proporcionar la información solicitada al amparo de los dos párrafos anteriores, salvo que esa información sea innecesaria para la tutela de los derechos del socio, o existan razones objetivas para considerar que podría utilizarse para fines extrasociales o su publicidad perjudica a la Sociedad o sociedades vinculadas.

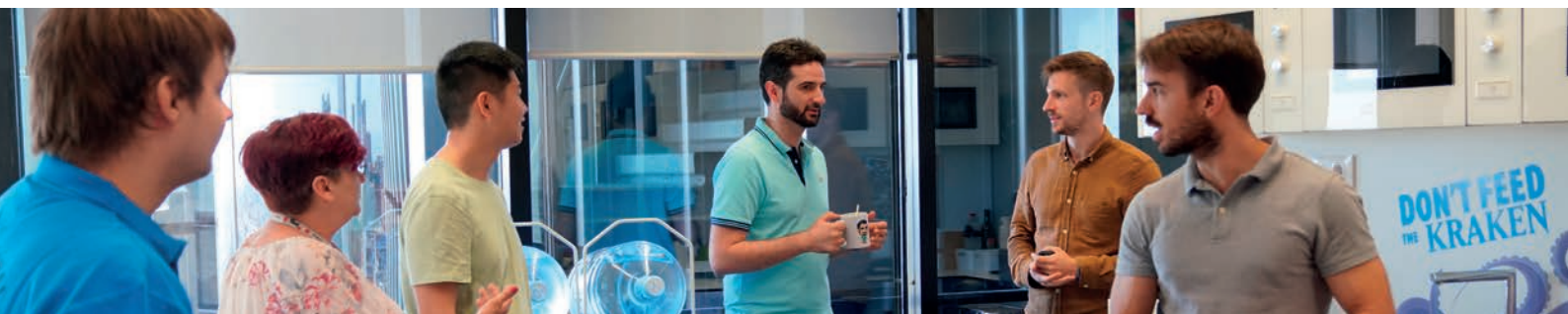
La información solicitada no podrá denegarse cuando la solicitud esté apoyada por accionistas que representen, al menos, el veinticinco (25) por ciento del capital social.

### **3.4 Pactos parasociales entre accionistas o entre la sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto**

La Sociedad y sus accionistas no tienen suscrito ningún pacto parasocial a la fecha del presente Documento Informativo que limiten la transmisión de las acciones o que afecten al derecho de voto.

### **3.5 Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la incorporación a negociación en el segmento BME Growth**

A fecha del Documento Informativo, no existen compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por los accionistas de la Sociedad o por la Sociedad con ocasión de la incorporación a negociación en BME Growth de las acciones de la Sociedad. No obstante lo anterior, en el marco del proceso de colocación privada de acciones de la Sociedad en el marco de la Oferta, es posible que uno o varios accionistas suscriban compromisos de no venta o transmisión, en cuyo caso se describirá y detallará en un suplemento a este Documento de Incorporación que publicará la Sociedad.



### 3.6 Las previsiones estatutarias requeridas por la regulación del Mercado relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas, pactos parasociales, requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity y cambios de control de la sociedad

Los Estatutos Sociales están adaptados a las exigencias requeridas por la normativa de BME Growth en lo relativo a (i) la comunicación de participaciones significativas; (ii) la publicidad de pactos parasociales; (iii) la regulación del régimen aplicable a la solicitud de exclusión de negociación de BME Growth; y (iv) el régimen aplicable a los supuestos de transmisión de acciones de la Sociedad que desencadenen en un cambio de control.

Se transcriben a continuación los artículos en los que se recogen las previsiones relevantes en relación con las cuestiones anteriormente citadas:

» **Comunicación de participaciones significativas**

*“Artículo 8.1 Participaciones Significativas*

*Los accionistas estarán obligados a comunicar a la Sociedad cualquier adquisición o transmisión de acciones, por cualquier título, que determine que su participación total, directa o indirecta, alcance, supere o descienda, respectivamente por encima o por debajo del 5% del capital social o sus sucesivos múltiplos.*

*Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de cuatro días hábiles siguientes a contar desde aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la obligación de comunicar. Si la Sociedad no hubiese designado órgano o persona a los antedichos efectos, las comunicaciones se realizarán al presidente del consejo de administración de la Sociedad.*

*Si las acciones de la Sociedad cotizan en el BME MTF Equity, la Sociedad dará publicidad a las antedichas comunicaciones de conformidad con lo dispuesto en la normativa del BME MTF Equity.”*

» **Publicidad de pactos parasociales**

*“Artículo 8.2. Pactos parasociales*

*Los accionistas estarán obligados a comunicar a la Sociedad la suscripción, modificación, prórroga o extinción de cualquier pacto que restrinja o grave la transmisibilidad de las acciones de su propiedad o afecte a los derechos de voto inherentes a dichas acciones.*

*Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de cuatro días hábiles siguientes a contar desde aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la obligación de comunicar. Si la Sociedad no hubiese designado órgano o persona a los antedichos efectos, las comunicaciones se realizarán al presidente del consejo de administración de la Sociedad.*

*Si las acciones de la Sociedad cotizan en el BME MTF Equity, la Sociedad dará publicidad a dichas comunicaciones de conformidad con lo dispuesto en la normativa del BME MTF Equity”*

» **Regulación del régimen aplicable a la solicitud de exclusión de negociación de BME Growth**

*“Artículo 8.3. Exclusión de negociación*

*En el supuesto de que estando las acciones de la Sociedad incorporadas en el BME MTF Equity, la Junta General de accionistas adoptara un acuerdo de exclusión de negociación en el BME MTF Equity de las acciones representativas del capital social sin el voto favorable de alguno de los accionistas de la Sociedad, esta estará obligada a ofrecer, a dichos accionistas que no hubieran votado a favor, la adquisición de sus acciones al precio que resulte conforme a lo previsto en la normativa reguladora de las ofertas públicas de adquisición de valores para los supuestos de exclusión de negociación.*

*La Sociedad no estará sujeta a la obligación anterior cuando acuerde la admisión a cotización de sus acciones en un mercado regulado español con carácter simultáneo a su exclusión de negociación del BME MTF Equity.”*

» **Régimen aplicable a los supuestos de transmisión de acciones de la Sociedad que desencadenen en un cambio de control**

*“Artículo 10.2 Transmisión en caso de cambio de control*

*No obstante, lo anterior, el accionista que quiera adquirir una participación accionarial superior al 50% del capital social o que con la adquisición que plantee alcance una participación superior al 50% del capital social, deberá realizar, al mismo tiempo, una oferta de compra dirigida, en las mismas condiciones, a la totalidad de los restantes accionistas.*

*El accionista que reciba, de un accionista o de un tercero, una oferta de compra de sus acciones, por cuyas condiciones de formulación, características del adquirente y restantes circunstancias concurrentes, deba razonablemente deducir que tiene por objeto atribuir al adquirente una participación accionarial superior al 50% del capital social, sólo podrá transmitir acciones que determinen que el adquirente supere el indicado porcentaje si el potencial adquirente le acredita que ha ofrecido a la totalidad de los accionistas la compra de sus acciones en las mismas condiciones.*

*En todo caso, el presente artículo no será de aplicación en el supuesto de adquisición de una participación superior al 50% del capital social en virtud de una adquisición mortis causa o de una adquisición gratuita inter vivos.”*

## 3.7 Descripción del funcionamiento de la Junta General

La Junta General de accionistas de la Sociedad se rige por lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital y en los estatutos sociales (artículos 18 a 28, ambos inclusive).

Se transcriben a continuación los citados artículos de los estatutos sociales que, junto con lo determinado en la Ley de Sociedades de Capital, rigen el funcionamiento de la junta general de la Sociedad.

### **Artículo 18.- Junta General de accionistas**

*Los accionistas, constituidos en Junta General debidamente convocada o universal, decidirán, por la mayoría legal o estatutariamente establecida, en los asuntos propios de su competencia.*

*Todos los accionistas, incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedarán sometidos a los acuerdos de la Junta General, sin perjuicio de su derecho de impugnación y separación en los términos fijados por Ley. Si en algún momento fuera un único accionista el titular de todo el capital social, dicho accionista único ejercerá todas las competencias de la Junta General de Accionistas, en cuyo caso sus decisiones se consignarán en acta, bajo su firma o la de su representante, pudiendo ser ejecutadas y formalizadas por el propio accionista, su representante o por los Administradores de la Sociedad.*

### **Artículo 19.- Clases de Juntas Generales de accionistas**

*Las Juntas Generales de Accionistas podrán ser Ordinarias o Extraordinarias y habrán de ser convocadas por el Órgano de Administración de la Sociedad y, en su caso, por los liquidadores de la Sociedad.*

*La Junta General Ordinaria se reunirá necesariamente dentro de los seis (6) primeros meses de cada ejercicio para censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas anuales del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado, sin perjuicio de su competencia para tratar y acordar sobre cualquier otro asunto que figure en el orden del día. La Junta*

*General de Accionistas Ordinaria será válida aunque haya sido convocada o se celebre fuera de plazo.*

*Todas las demás Juntas tendrán el carácter de Extraordinarias y se celebrarán cuando las convoque el Órgano de Administración, siempre que lo estime conveniente a los intereses sociales o cuando lo solicite un número de accionistas titulares de, al menos, un 5% del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar en la Junta, procediendo en la forma determinada en la Ley de Sociedades de Capital. También podrá ser convocada la Junta por el secretario judicial o por el Registro mercantil del domicilio social en los supuestos del artículo 169 de la Ley de Sociedades de Capital.*

*La Junta General se celebrará dentro del término municipal del domicilio social de la Sociedad en el lugar y en la fecha señalados en la convocatoria, pudiendo prorrogarse sus sesiones uno o más días consecutivos.*

## **Artículo 20.- Convocatoria de las Juntas Generales de accionistas**

### *20.1 Órgano convocante y supuestos de convocatoria*

*Corresponde al órgano de Administración la convocatoria de la Junta General.*

*El Órgano de Administración deberá convocar la Junta General Ordinaria para su celebración dentro de los seis (6) primeros meses de cada ejercicio. Asimismo, convocará la Junta General siempre que lo considere conveniente para los intereses sociales y, en todo caso, cuando lo soliciten uno o varios accionistas que sean titulares de, al menos, un 5% del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar en la Junta. En este caso, la Junta General deberá ser convocada para su celebración dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se hubiere requerido notarialmente a los administradores para convocarla, debiendo incluirse necesariamente en el orden del día los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud. Se hará constar necesariamente la fecha en que, si procediera, se reunirá la Junta en segunda convocatoria.*

*Lo anterior se entiende sin perjuicio de la convocatoria judicial de la Junta, en los casos y con los requisitos legalmente previstos.*

### *20.2 Forma y contenido de la convocatoria*

*La Junta General Ordinaria o Extraordinaria deberá ser convocada en la forma legalmente prevista, a través de anuncio publicado en la página web de la sociedad si ésta hubiera sido creada, inscrita y publicada en los términos previstos en el artículo 11 bis de la Ley de Sociedades de Capital. Cuando la Sociedad no hubiere acordado la creación de su página web*

*o todavía no estuviera ésta debidamente inscrita y publicada, la convocatoria se publicará en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia en que esté situado el domicilio social, por lo menos un (1) mes antes de la fecha fijada para su celebración, salvo que la Ley establezca una antelación mayor.*

*La convocatoria expresará el nombre de la sociedad, el lugar, la fecha y hora de la reunión en primera convocatoria, así como el orden del día, en el que figurarán los asuntos a tratar; podrá, asimismo, hacerse constar la fecha, hora y lugar en que, si procediere, se reunirá la Junta en segunda convocatoria. Entre la primera y la segunda convocatoria deberá mediar, por lo menos, un plazo de veinticuatro (24) horas.*

### 20.3 Régimen legal

*Lo dispuesto en este artículo quedará sin efecto cuando una disposición legal exija requisitos distintos para Juntas que traten de determinados asuntos en cuyo caso se deberá observar lo específicamente establecido en la Ley de Sociedades de Capital.*

#### **Artículo 21.- Lugar y tiempo de celebración**

*La Junta General de accionistas se celebrará en el lugar que indique la convocatoria dentro del término municipal donde la Sociedad tenga su domicilio.*

*La Junta General de accionistas podrá acordar su propia prórroga durante uno o varios días consecutivos, a propuesta de los administradores o de un número de accionistas que representen, al menos, la cuarta parte (25%) del capital social concurrente a la misma. Cualquiera que sea el número de sus sesiones, se considerará que la Junta General de accionistas es única, levantándose una sola acta para todas las sesiones.*

#### **Artículo 22.- Constitución**

*La Junta General quedará válidamente constituida, en primera convocatoria, cuando los accionistas presentes o representados, posean al menos el 25% del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria será válida la constitución, cualquiera que sea el capital concurrente a la misma.*

*No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar válidamente el aumento o la reducción del capital y cualquier otra modificación de los estatutos sociales, la emisión de obligaciones, la supresión o la limitación del derecho de adquisición preferente de nuevas acciones, así como la transformación, la fusión, la escisión, la cesión global de activo y pasivo y el traslado de domicilio al extranjero, será necesaria, en primera convocatoria, la concurrencia de*

*accionistas presentes o representados que posean, al menos, el 50% del capital suscrito con derecho de voto. En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia del 25% de dicho capital; si bien cuando concurren accionistas que represente menos del 50% del capital suscrito con derecho a voto, los acuerdos a que se refiere el presente párrafo sólo podrán adoptarse válidamente con el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la Junta.*

*Por excepción, será válida la constitución de la Junta en segunda convocatoria, cualquiera que sea el capital concurrente a la misma, cuando se trate de adoptar acuerdos relativos al cese de los administradores o al ejercicio de la acción social de responsabilidad.*

### **Artículo 23.- Junta General universal**

*En todo caso, la Junta quedará válidamente constituida para tratar cualquier asunto de su competencia, sin necesidad de previa convocatoria, siempre que esté presente o representado todo el capital social y los asistentes acepten, por unanimidad, la celebración de la Junta y el orden del día de esta.*

*La Junta Universal podrá celebrarse en cualquier lugar y población del territorio nacional o del extranjero.*

### **Artículo 24.- Igualdad de trato**

*La Sociedad garantizará, en todo momento, la igualdad de trato de todos los accionistas que se hallen en la misma posición en cuanto a la información, participación y ejercicio del derecho de voto en la Junta General de accionistas.*

### **Artículo 25.- Asistencia, legitimación y representación**

*Todos los accionistas tendrán derecho de asistencia a las Juntas Generales.*

*Los derechos de asistencia, de representación y de información de los accionistas en relación con la Junta General se regirán por la normativa aplicable a la Sociedad en cada momento. No obstante, lo anterior, para el ejercicio del derecho de asistencia, los accionistas deberán tener las acciones inscritas a su nombre en el correspondiente registro de anotaciones en cuenta con cinco (5) días de antelación a aquel en que haya de celebrarse la Junta General de Accionistas. Esta circunstancia deberá acreditarse mediante la oportuna tarjeta de asistencia, delegación y voto a distancia, certificado de legitimación u otro medio acreditativo válido que sea admitido por la Sociedad.*

*El Presidente de la Junta General de accionistas podrá autorizar la asistencia de directivos, gerentes y técnicos de la Sociedad y demás personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales, así como cursar invitación a las personas distintas de las anteriores que tenga por conveniente.*

*Todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista. La representación deberá conferirse por escrito o por medios de comunicación a distancia que cumplan con los requisitos establecidos en la Ley de Sociedades de Capital para el ejercicio del derecho de voto a distancia y deberá ser con carácter especial para cada Junta. La representación es siempre revocable.*

*Quedan a salvo los supuestos específicamente regulados por la Ley respecto a representación familiar o con poder general.*

*La representación comprenderá la totalidad de acciones de que sea titular el accionista representado.*

*Los poderes especiales deberán entregarse para su incorporación a la documentación social, salvo si constaren en documento público.*

*La asistencia a la Junta, también podrá ser por medios telemáticos, siempre que se garantice debidamente la identidad del sujeto y éste disponga de los medios necesarios para ello, en todo caso, la convocatoria de la Junta deberá establecer y describir los plazos, formas y modo de ejercicio de los derechos de los accionistas previstos por el órgano de administración para permitir el ordenado desarrollo de la junta. En particular, el órgano de administración podrá determinar que las intervenciones o propuestas de acuerdos que, conforme a la Ley de Sociedades de Capital, tengan intención de formular quienes vayan a asistir por medios telemáticos, se remitan a la Sociedad con anterioridad al momento de la constitución de la Junta. Las respuestas a los accionistas que ejerciten su derecho de información durante la Junta se producirán por escrito durante los siete días siguientes a la finalización de la Junta.*

*El voto de las propuestas sobre puntos comprendidos en el orden del día de cualquier clase de Junta General podrá delegarse o ejercitarse por el accionista mediante correspondencia postal, electrónica o cualquier otro medio de comunicación a distancia, siempre que se garantice debidamente la identidad del sujeto que ejerce su derecho de voto. Los accionistas que emitan sus votos a distancia deberán ser tenidos en cuenta a efectos de constitución de la junta como presentes.*

*El Consejo de Administración podrá desarrollar las previsiones anteriores estableciendo las reglas, medios y procedimientos adecuados al estado de la técnica para instrumentar*



*la emisión del voto y el otorgamiento de la representación por medios de comunicación a distancia, ajustándose, en su caso, a las normas que resulten aplicables al efecto. Las reglas de desarrollo que se adopten al amparo de lo dispuesto en este apartado se publicarán en la página web de la Sociedad.*

*La asistencia personal a la Junta General del accionista o de su representante tendrá el valor de revocación del voto efectuado mediante correspondencia postal u otros medios de comunicación a distancia.*

### **Artículo 26.-Presidencia de la Junta General de accionistas**

*La Junta General de accionistas será presidida por el Presidente del Consejo de Administración, quien estará asistido por un Secretario, que será el Secretario del Consejo de Administración. En defecto de los anteriores, actuarán como Presidente y Secretario las personas que la Junta elija.*

### **Artículo 27.-Deliberación y adopción de acuerdos**

*El Presidente someterá a deliberación de los accionistas reunidos en Junta General los asuntos incluidos en el orden del día. A tal efecto, gozará de las oportunas facultades de orden y disciplina para que la reunión se desarrolle de forma ordenada.*

*Una vez que el asunto se halle suficientemente debatido, el Presidente lo someterá a votación. Corresponde al Presidente fijar el sistema de votación que considere más apropiado y dirigir el proceso correspondiente ajustándose, en su caso, a las reglas de desarrollo previstas reglamentariamente.*

*Cada acción con derecho de voto presente o representada en la Junta General de accionistas dará derecho a un voto.*

*Los acuerdos de la Junta se adoptarán con el voto favorable de la mayoría simple del capital, presente o representado. Quedan a salvo los supuestos en los que la normativa aplicable o estos Estatutos Sociales estipulen una mayoría distinta.*

*Se requerirá la asistencia y el voto favorable de las mayorías establecidas en el artículo 22 de los estatutos sociales para la adopción de acuerdos relativos a las materias identificadas en dicho artículo.*

### **Artículo 27 bis.-Derecho de voto. Acciones con voto adicional doble por lealtad**

*No obstante, lo establecido en el artículo 27 anterior, con relación al derecho de voto, cada acción de la que haya sido titular un mismo accionista durante dos (2) años consecutivos interrumpidos desde la fecha de inscripción en el Libro Registro Especial de Acciones con doble voto por lealtad tendrán un voto doble.*

*A estos efectos, por voto doble se entiende el doble de los votos que correspondan a cada una de las acciones en función de su valor nominal.*

*A efectos del cómputo del periodo de titularidad del plazo referido en el presente artículo, se considerará que las acciones asignadas gratuitamente con ocasión de ampliaciones de capital tendrán la misma antigüedad que las que han dado derecho a dicha asignación.*

*Las acciones con voto doble por lealtad no constituirán una clase separada de acciones en el sentido del artículo 94 de la Ley de Sociedades de Capital.*

#### *Cómputo del voto por lealtad*

*Los votos dobles por lealtad se tendrán en cuenta a efectos de determinar el quórum de las juntas de accionistas y del cómputo de las mayorías de voto necesarias para la adopción de acuerdos.*

*A estos efectos, el quórum de constitución de la junta general se calculará sobre el número total de votos correspondientes al capital suscrito con derecho a voto, incluyendo los votos dobles.*

*En la lista de asistentes se hará constar, junto al carácter o representación de cada asistente, el número de acciones con que concurran y el número de votos que corresponden a dichas acciones.*

*En todo caso, los votos por lealtad se tendrán en cuenta a efectos de la obligación de comunicación de participaciones significativas y de la normativa sobre ofertas públicas de adquisición de valores.*

#### *Cláusula de extinción y eliminación de la previsión estatutaria de voto por lealtad*

*La previsión estatutaria de voto doble por lealtad deberá ser renovada en las condiciones contenidas en la Ley de Sociedades de Capital transcurridos cinco (5) años desde la fecha de aprobación estatutaria por la junta general de accionistas.*

*La eliminación de la previsión estatutaria de voto doble por lealtad podrá acordarse en*

*cualquier momento por la junta general con los quorums y mayorías previstos en el artículo 201.2 de la Ley de Sociedades de Capital.*

*En el caso de que hubieran transcurrido más de diez años desde la fecha de aprobación de la previsión estatutaria por la junta general de las acciones con voto doble por lealtad, para su eliminación no se tendrán en cuenta en el cómputo de quórums y mayorías necesarios los derechos de voto dobles.*

#### *Libro registro especial de acciones con voto doble.*

*La sociedad emisora creará un libro registro especial de acciones con voto doble por lealtad que contendrá los datos previstos en el artículo 497.1 de la Ley de Sociedades de Capital. La inscripción en este libro registro en ningún caso afectará a la titularidad y legitimación para el ejercicio de los derechos de socio que se deriven de los asientos en los registros contables según lo previsto en la normativa del mercado de valores.*

*Para obtener la atribución del derecho de voto doble, el accionista deberá solicitar su inscripción en el libro registro especial, indicando el número de acciones respecto de las que pretende el reconocimiento del derecho de voto doble, y mantener la titularidad de ese número de acciones ininterrumpidamente durante un período mínimo de dos (2) años desde la fecha de inscripción, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 527 Octies 1 y 2 de la Ley de Sociedades de Capital.*

*El accionista privilegiado deberá comunicar y justificar ante la sociedad, para su debida constancia en el libro registro al que se refiere el apartado anterior, cualquier transmisión de acciones que minore el número de votos por lealtad inscritos a su nombre, tanto si da lugar a su extinción como si no la determina conforme al artículo 527 decies de la Ley de Sociedades de Capital.*

*La sociedad deberá facilitar sin demora la información que conste en este libro registro a cualquier accionista que lo solicite.*

*El accionista inscrito en el libro registro especial podrá comunicar a la sociedad en cualquier momento su renuncia total o parcial al voto doble que pueda corresponderle. En tal caso, la sociedad procederá a la modificación o cancelación de la inscripción correspondiente con efectos desde la misma fecha en que se comunique la renuncia.*

#### *Cómputo y acreditación del período de lealtad.*

*La solicitud de inscripción en el libro registro especial deberá ir acompañada de un certificado que acredite la titularidad de las acciones expedido por la entidad encargada del registro de anotaciones en cuenta.*

*Con anterioridad a la finalización del plazo de legitimación anticipada previo a una reunión de la junta general, el accionista inscrito en el registro especial de acciones con voto doble deberá acreditar la titularidad del número de las acciones con doble voto durante un período mínimo ininterrumpido de dos años computados desde la fecha de su inscripción. La acreditación de este extremo se llevará a cabo mediante la aportación de un certificado expedido a tal efecto por la entidad encargada del libro registro de anotaciones en cuenta.*

*La Sociedad incorporará a su página web información permanentemente actualizada sobre el número de acciones con voto doble existentes en cada momento y aquellas acciones inscritas pendientes de que se cumpla el periodo de lealtad fijado estatutariamente.*

#### *Transmisiones de las acciones por el accionista con voto doble*

*El voto doble por lealtad se extinguirá como consecuencia de la cesión o transmisión, directa e indirecta, por el accionista del número de acciones, o parte de ellas, al que está asociado el voto doble, incluso a título gratuito, y desde la fecha de la cesión o transmisión.*

*El voto doble por lealtad beneficiará también al adquirente del número de acciones al que esté asociado el voto doble si la transmisión de las acciones se produce por cualquiera de las siguientes causas, siempre y cuando ello se acredite ante la sociedad:*

- a) Sucesión mortis causa, atribución de acciones al cónyuge en caso de disolución y liquidación de la sociedad de gananciales, disolución de comunidad de bienes u otras formas de comunidad conyugal, como la donación entre cónyuges, personas ligadas por análoga relación de afectividad o entre ascendientes y descendientes, excepto cuando se trate de accionistas de control, en cuyo caso se someterá a votación la condición de accionista con voto doble en los términos que se determinen estatutariamente.*
- b) Cualquier modificación estructural de las previstas en la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, ya se refiera a la sociedad accionista titular de acciones con voto doble, ya se refiera a la sociedad emisora de las acciones de lealtad siempre que, en este último caso, la sociedad resultante de la modificación estructural contemple en sus estatutos las acciones con voto doble.*
- c) Transmisión entre sociedades del mismo grupo.*

*El voto adicional por lealtad beneficiará automáticamente a las acciones asignadas gratuitamente con ocasión de ampliaciones de capital en relación con acciones con voto de lealtad que ya se posean.*

**Artículo 28.-Acta de la Junta General de accionistas**

*El acta de la Junta General de accionistas será aprobada en cualquiera de las formas previstas por la normativa aplicable a la Sociedad en cada momento y tendrá fuerza ejecutiva a partir de la fecha de su aprobación.*

*El Consejo de Administración podrá requerir la presencia de un notario para que levante acta de la Junta General de accionistas y estará obligado a hacerlo siempre que, con cinco días de antelación al previsto para su celebración, lo soliciten accionistas que representen, al menos, el 1% del capital social. En ambos casos, el acta notarial no necesitará ser aprobada y tendrá la consideración de acta de la Junta General de accionistas.”*

En la página web de la Sociedad ([www.mio.es](http://www.mio.es)), en la fecha de incorporación de las acciones en el BME Growth se encontrará disponible, entre otra documentación, copia de los estatutos sociales vigentes, así como los documentos públicos que se vayan remitiendo al BME Growth.

### 3.8 Proveedor de liquidez con quien se haya firmado el correspondiente contrato de liquidez y breve descripción de su función

La Sociedad formalizará un contrato de liquidez (el “**Contrato de Liquidez**”) con el intermediario financiero, miembro de mercado, GVC Gaesco Valores, S.V. S.A.(el “**Proveedor de Liquidez**”).

En virtud del Contrato de Liquidez, el Proveedor de Liquidez se comprometerá a ofrecer liquidez a los titulares de acciones de la Sociedad mediante la ejecución de operaciones de compraventa de acciones de la Sociedad en el BME Growth, de acuerdo con el régimen previsto al respecto por la Circular 5/2020, de 30 de julio, sobre normas de contratación de acciones de sociedades incorporadas al segmento BME Growth de BME MTF Equity y su normativa de desarrollo (las “**Normas de Contratación**”).

El objeto del contrato de liquidez será favorecer la liquidez de las transacciones, conseguir una suficiente frecuencia de contratación.

El Proveedor de Liquidez transmitirá a la Sociedad la información sobre la ejecución del contrato que aquella precise para el cumplimiento de sus obligaciones legales.

El Proveedor de Liquidez dará contrapartida a las posiciones vendedoras y compradoras existentes en el BME Growth de acuerdo con sus Normas de Contratación y dentro de sus horarios de negociación previstos para esta Sociedad atendiendo al número de accionistas que compongan su accionariado,

no pudiendo dicha entidad llevar a cabo las operaciones de compraventa previstas en el Contrato de Liquidez mediante operaciones de elevado volumen tal y como éstas se definen en la Circular 5/2020.

En virtud de lo previsto en el Contrato de Liquidez, la Sociedad se compromete a poner a disposición del Proveedor de Liquidez una combinación de 150.000 euros en efectivo y su equivalente en acciones de acuerdo con el precio de referencia que finalmente se fije para la incorporación de las acciones de la Sociedad a BME Growth, con la exclusiva finalidad de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a los compromisos adquiridos en virtud del Contrato de Liquidez.

El Contrato de Liquidez tendrá una duración indefinida, entrando en vigor en la fecha de incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en el BME Growth y podrá ser resuelto por cualquiera de las partes, en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del mismo por la otra parte, o por decisión unilateral de alguna de las partes, siempre y cuando así lo comunique a la otra parte por escrito con una antelación mínima de treinta (30) días. La resolución del Contrato de Liquidez será comunicada por la Sociedad a BME Growth.

La finalidad de los fondos y acciones puestas a disposición por parte de la Sociedad es exclusivamente la de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a sus compromisos de contrapartida, por lo que la Sociedad no podrá disponer de ellos salvo en caso de que los mismos excediesen de las necesidades establecidas por la normativa de BME Growth.

El Proveedor de Liquidez deberá disponer una estructura organizativa interna que garantice la independencia de actuación de los empleados encargados de gestionar el Contrato de Liquidez respecto a la Sociedad.

El contrato de liquidez prohibirá que el Proveedor de Liquidez solicite o reciba de la Sociedad instrucciones sobre el momento, precio o demás condiciones de las operaciones que ejecute en virtud del contrato. Tampoco podrá solicitar ni recibir información privilegiada u otra información relevante de la Sociedad.

**OTRAS  
INFORMACIONES  
DE INTERÉS**

## 4.1 Información sobre el Buen Gobierno Corporativo

La Sociedad no está sujeta a las disposiciones legales contenidas en la Ley de Sociedades de Capital aplicables a sociedades cotizadas ni tampoco a las recomendaciones recogidas en el nuevo “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas” revisado en el mes de junio de 2020 por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por no considerarse empresa cotizada al solicitar la incorporación a negociación de sus acciones en un sistema multilateral de negociación (tal y como es el BME Growth) y no en un mercado regulado.

Pese a no serle aplicable dicha regulación y recomendaciones, la Sociedad ha adoptado determinadas medidas de gobierno corporativo inspiradas en dicha regulación y recomendaciones con objeto de aumentar la transparencia, confianza y seguridad de los inversores y mejorar sus prácticas de buen gobierno corporativo. En particular, la Sociedad ha adoptado aquellas medidas de buen gobierno corporativo que el BME Growth, según resulta de la “Guía informativa para sociedades emisoras en BME Growth”, considera más destacables. Dichas medidas han sido adoptadas no como coste sino como una inversión en términos de posicionamiento del valor de la Sociedad respecto a los inversores, de tal modo que éstos puedan reconocer los esfuerzos y políticas de transparencia de la Sociedad en esta área de valor intangible.

A continuación, se resumen brevemente las principales medidas implementadas por la Sociedad en el área de buen gobierno corporativo:

- » Aprobación de un **reglamento del Consejo de Administración** que contienen los principios de actuación del órgano de administración de la Sociedad, las reglas básicas de su organización y funcionamiento y las normas de selección, nombramiento, reelección, cese y conducta de sus miembros, con el objeto de alcanzar la mayor eficacia, control y transparencia en sus funciones de desarrollo y consecución del interés social.
- » Aprobación de un **reglamento de la Junta General** al objeto de regular los principios de organización y funcionamiento de dicho órgano social que, contiene, consecuentemente, el régimen de convocatoria, preparación, información, concurrencia y desarrollo de esta, así como el ejercicio de los correspondientes derechos políticos con ocasión de su convocatoria y celebración, todo ello de acuerdo con la normativa vigente que sea de aplicación y teniendo en cuenta las mejores prácticas de buen gobierno nacionales e internacionales.
- » Aprobación de un **reglamento interno de conducta** en materias relacionadas con los mercados de valores con el fin de adaptar la Sociedad a las mejores prácticas de conducta



en los mercados de valores y, en particular, fijando las reglas para la gestión y control de la información privilegiada e información relevante, la realización, en su caso, de operaciones de autocartera y la detección y tratamiento de los conflictos de interés, así como imponiendo ciertas obligaciones, limitaciones y prohibiciones a las personas sujetas, todo ello con el fin de tutelar los intereses de los inversores en los valores MioGroup y prevenir y evitar cualquier situación de abuso, todo ello conforme a la normativa aplicable.

## 4.2 Reglamento Interno de Conducta

El Consejo de Administración ha aprobado con fecha 20 de mayo de 2021 un Reglamento Interno de Conducta, si bien según el Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y medidas urgentes en materia financiera, que modifica la redacción del artículo 225.2 de la Ley del Mercado de Valores, no es obligatoria su elaboración y remisión a la CNMV.

El Reglamento Interno de Conducta regula, entre otras cosas, la conducta de los administradores y directivos en relación con el tratamiento, uso y publicidad de la información privilegiada. El Reglamento Interno de Conducta aplica, entre otras personas, a los miembros del consejo de administración de la Sociedad, a los directivos y empleados de sociedades que realicen actividades para la Sociedad de gestión de activos, desarrollo de proyectos o gestión de la propiedad que tengan acceso a información privilegiada y a los asesores externos que tengan acceso a dicha información privilegiada.

El Reglamento Interno de Conducta, estará disponible en la página web de la Sociedad ([www.mio.es](http://www.mio.es)).

## 4.3 Política de sostenibilidad de MioGroup

Dentro de la política de sostenibilidad de **MioGroup** se han puesto en marcha las siguientes medidas:

» **Medidas de impacto en materia de sostenibilidad:**

- › Flexibilidad horaria de entrada y salida para facilitar el método de transporte
- › Plan de teletrabajo para conciliación de la vida familiar y laboral

**4 OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS**

- › Ubicación de la oficina a pocos metros del Metro, estación de RENFE y paradas de autobuses
- › Facilidad para aparcamiento de bicicletas y zona de fácil acceso a BiciMad
- › Acuerdos con empresas de movilidad sostenible para facilitar el desplazamiento de los empleados (ej. Cabify, FreeNow)

» **Iniciativas para reducir la huella medioambiental:**

- › Edificio de oficinas con certificado de rehabilitación LEED Gold, que reconoce a las edificaciones que han incorporado criterios sostenibles y de alta eficiencia en su funcionamiento y mantenimiento.
  - › Tazas personalizadas para los empleados para evitar el uso de botellas de plástico.
  - › Reciclaje (papel, cartón, plásticos, pilas, vasos de cartón reciclado)
  - › Control del volumen de impresión mediante tarjetas de identificación personales
  - › Durante el Covid: creación y promoción de [www.heroes.es](http://www.heroes.es) para difundir iniciativas de particulares y empresas que aportan su granito de arena en la lucha contra el Covid-19
- » Espacios de trabajo responsables y saludables: todos los puestos disponen de luz natural, MioGroup dispone de una zona de descanso y relax para su personal
- » Promover la transparencia y la ética en el negocio
- » Programa de Diversidad, Igualdad e Inclusión, englobando áreas como formación, retribución, canal de denuncias, salud laboral o violencia de género
- » Contribución a la realidad social local, mediante colaboraciones con ONGs mediante acciones pro bono:



**4** • OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

- › **El Sueño de Vicky**, fundación que financia proyectos de investigación del cáncer infantil
- › **Juegaterapia**, fundación que ayuda a los niños enfermos de cáncer
- › Campaña de donación anual al **Banco de Alimentos**
- › **Asociación Antares**, asociación que ayuda a niños con discapacidad intelectual y grandes necesidades de apoyo
- › **Fundación Juan XXIII** que trabaja para la inclusión sociolaboral de personas con discapacidad intelectual
- › **AECUM**; asociación de experto/as y familiares al cuidado del mayor y de personas con daño cerebral adquirido

**ASESOR REGISTRADO  
Y OTROS EXPERTOS O  
ASESORES**

## 5.1 Información relativa al Asesor Registrado, incluyendo las posibles relaciones y vinculaciones con el emisor

El Asesor Registrado de la Sociedad es NORGESTION, S.A., (en virtud del contrato firmado el día 7 de marzo de 2021). Como consecuencia de esta designación, desde dicha fecha, NORGESTION, S.A. asiste a la Sociedad en el cumplimiento de las obligaciones que le resultan de aplicación por la normativa de BME Growth (en particular, por la Circular 4/2020 de BME Growth).

NORGESTION fue autorizado por el consejo de administración de BME Growth como Asesor Registrado el 21 de julio de 2011, según establece la Circular 4/2020 de BME Growth, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados de BME Growth.

NORGESTION se constituyó en San Sebastián el 29 de diciembre de 1972, por tiempo indefinido, y tiene su domicilio social en Avenida de la Libertad 17, 4º - 20004 San Sebastián. Está inscrito en el Registro Mercantil de Guipúzcoa al Tomo 1.114, Folio 191, Hoja SS-2506 inscripción 1ª, con N.I.F N.º A-20038022. La Junta General de **MioGroup** decidió en su reunión del 20 de mayo de 2021 facultar al Consejo de Administración para que procediese con la ejecución de todos los documentos necesarios para la incorporación al segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity, incluyendo el contrato de Asesor Registrado con NORGESTION, cumpliendo así con el requisito que establece la Circular 1/2020 de BME Growth.

La Sociedad y NORGESTION declaran que, a la fecha de este Documento Informativo, no existe entre ellos relación alguna ni vínculo de ningún tipo más que los relativos a las labores de Asesor Registrado.

NORGESTION actúa en todo momento en el desarrollo de su función como Asesor Registrado siguiendo las pautas establecidas en su código interno de conducta, así como la normativa de aplicación a BME Growth, y manifiesta que cumple con los procedimientos y mecanismos que apliquen para resolver posibles conflictos de interés y salvaguardar su independencia en cuanto Asesor Registrado respecto de las empresas a las que asesore como así se ha ratificado por la CNMV.

El equipo de profesionales de NORGESTION que presta el servicio de Asesor Registrado está formado por un equipo multidisciplinar de profesionales que aseguran la calidad y rigor en la prestación del servicio.

## **5.2 En caso de que el documento incluya alguna declaración o informe de tercero emitido en calidad de experto se deberá hacer constar, incluyendo el nombre, domicilio profesional, cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el emisor**

No aplica.

## **5.3 Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación**

Las siguientes entidades han prestado servicios de asesoramiento a la Sociedad en relación con la incorporación a negociación de sus acciones en el BME Growth:

- » Andbank España, S.A.U. participa como Entidad Colocadora en relación con la ampliación de capital resultante de la Oferta de Suscripción y posterior incorporación de las nuevas acciones al segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity.
- » GVC Gaesco Valores, S.V. S.A. ha sido designado como Proveedor de Liquidez.
- » GVC Gaesco Valores, S.V. S.A. ha sido designado como entidad agente de la Oferta.
- » Macan Abogados, S.L., el despacho encargado del asesoramiento legal de la Sociedad en la Oferta y en el proceso de incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en BME Growth.

Por otro lado, las siguientes entidades, bajo su responsabilidad como auditores de cuentas, han prestado los siguientes servicios al Grupo:

- » PwCAudidores, S.L. ha emitido informes de auditoría sobre las cuentas anuales individuales y consolidadas de la Sociedad y las cuentas anuales individuales de Hashtag Media Group, S.L.U. a 31 de diciembre de 2020 y a 31 de diciembre de 2019.

**TRATAMIENTO DE  
DATOS DE CARÁCTER  
PERSONAL**

## 6.1 Tratamiento de datos de carácter personal

**MioGroup** declara haber obtenido el consentimiento expreso de todas las personas físicas identificadas para ceder los datos de carácter personal de los mismos y de los incorporados en sus currículums a los efectos del cumplimiento de las disposiciones recogidas en la Circular 1/2020 de BME Growth.





**ANEXOS**

**7**

**Anexo I: Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes**

**Anexo II: Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes**

**Anexo III: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.**

**Anexo IV: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L.**

**Anexo V: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Hashtag Media Group, S.L.U.**

**Anexo VI: Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2019 de Hashtag Media Group, S.L.**

**Anexo VII: Miogroup, Informe sobre la estructura organizativa**

**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**Media Investment Optimization, S.L.  
y sociedades dependientes**

Informe de auditoría  
Cuentas anuales consolidadas al 31 de diciembre de 2020  
Informe de gestión consolidado



## Informe de auditoría de cuentas anuales consolidadas emitido por un auditor independiente

A los socios de Media Investment Optimization, S.L.:

### Opinión

Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Media Investment Optimization, S.L. (la Sociedad dominante) y sus sociedades dependientes (el Grupo), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2020, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria, todos ellos consolidados, correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera del Grupo a 31 de diciembre de 2020, así como de sus resultados y flujos de efectivo, todos ellos consolidados, correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria consolidada) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales consolidadas* de nuestro informe.

Somos independientes del Grupo de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales consolidadas en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

### Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales consolidadas del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales consolidadas en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España  
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

1

R. M. Madrid, hoja 87.250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª  
Inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 - CIF: B-79 031290

**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes

Aspectos más relevantes de la auditoría	Modo en el que se han tratado en la auditoría
<p><b>Reconocimiento de ingresos</b></p> <p>Tal y como se indica en las notas 1 y 4 de la memoria consolidada adjunta, la principal actividad del Grupo consiste en la prestación de servicios de publicidad.</p> <p>Los ingresos son obtenidos por servicios que se suministran sobre la base de una fecha y material concretos. Los ingresos se formalizan a través de contratos, órdenes de pedidos o documentación soporte equivalente.</p> <p>Nos centramos en esta área porque es un área susceptible de incorrección material por la exactitud y el devengo de los ingresos por servicios de publicidad.</p>	<p>Dentro de los procesos de auditoría, obtuvimos el detalle de los ingresos del ejercicio por servicios de publicidad, sobre los que, entre otros, realizamos los procedimientos descritos a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hemos evaluado la consistencia de la aplicación de la política de reconocimiento de ingresos del Grupo.</li> <li>Hemos realizado el análisis de la documentación soporte de una muestra de las transacciones incluidas en los registros contables, para corroborar la exactitud y el devengo de los ingresos de acuerdo a los términos contractuales acordados.</li> <li>Hemos realizado procedimientos de confirmación y conciliación de los saldos y las transacciones registradas al cierre del ejercicio para una muestra de clientes.</li> <li>Hemos comprobado el adecuado corte de operaciones, sobre una base muestral, contrastando las transacciones realizadas inmediatamente antes y después del cierre del ejercicio con su documentación contractual, así como, en su caso, la existencia de notas de abono asociadas.</li> </ul> <p>Como resultado de los procedimientos realizados hemos obtenido suficiente evidencia de auditoría sobre el área en cuestión.</p>

**Otra información: Informe de gestión consolidado**

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión consolidado del ejercicio 2020, cuya formulación es responsabilidad del administrador único de la Sociedad dominante y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales consolidadas no cubre el informe de gestión consolidado. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión consolidado, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión consolidado con las cuentas anuales consolidadas, a partir del conocimiento del Grupo obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas, así como en evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión consolidado son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

#### **Responsabilidad del administrador único de la Sociedad dominante en relación con las cuentas anuales consolidadas**

El administrador único de la Sociedad dominante es responsable de formular las cuentas anuales consolidadas adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados consolidados del Grupo, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable al Grupo en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales consolidadas libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales consolidadas, el administrador único de la Sociedad dominante es responsable de la valoración de la capacidad del Grupo para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el citado administrador único tiene intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

#### **Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales consolidadas**

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales consolidadas en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales consolidadas.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales consolidadas, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno del Grupo.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el administrador único de la Sociedad dominante.

**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes

- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el administrador único de la Sociedad dominante, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales consolidadas o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que el Grupo deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales consolidadas, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales consolidadas representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.
- Obtenemos evidencia suficiente y adecuada en relación con la información financiera de las entidades o actividades empresariales dentro del Grupo para expresar una opinión sobre las cuentas anuales consolidadas. Somos responsables de la dirección, supervisión y realización de la auditoría del Grupo. Somos los únicos responsables de nuestra opinión de auditoría.

Nos comunicamos con el administrador único de la Sociedad dominante en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

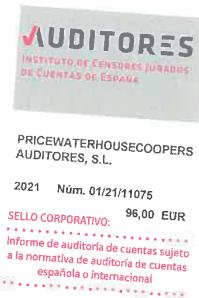
Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al administrador único de la Sociedad dominante, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales consolidadas del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (S0242)

Santiago Martínez Calvo (23197)

7 de mayo de 2021



**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L.  
y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión consolidado  
al 31 de diciembre de 2020





## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**BALANCE CONSOLIDADO AL CIERRE DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresado en euros)

ACTIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>2.873.546</b>	<b>3.683.610</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	<b>7</b>	<b>1.159.304</b>	<b>1.094.912</b>
Patente, licencias y marcas		11.600	13.800
Fondo de Comercio		52.311	59.784
Aplicaciones informáticas		1.095.393	1.021.328
<b>Inmovilizado material</b>	<b>8</b>	<b>543.653</b>	<b>591.781</b>
Elementos de transporte		133.896	152.107
Equipos de procesamiento informático		150.571	154.274
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		259.186	285.400
<b>Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo</b>		<b>710.109</b>	<b>1.646.028</b>
Participaciones en entidades vinculadas y grupo	9	3.000	3.000
Créditos a empresas vinculadas	10, 11, 23	707.109	1.643.028
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>		<b>190.705</b>	<b>71.586</b>
Créditos a terceros	10, 11	20.000	-
Otros activos financieros	10, 11	170.705	71.586
<b>Activo por impuesto diferido</b>	<b>17</b>	<b>269.775</b>	<b>279.303</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>16.896.659</b>	<b>12.111.102</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>	<b>11</b>	<b>9.490.805</b>	<b>7.542.701</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	10	8.664.518	7.172.240
Personal	10	343	10.401
Activo por impuesto corriente	17	-	55.846
Otros créditos con las Administraciones Públicas	17	825.944	304.214
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>		<b>-</b>	<b>1.430</b>
Créditos a empresas vinculadas	10, 11, 23	-	1.430
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>		<b>2.181.382</b>	<b>473.332</b>
Inversiones financieras a corto plazo	9, 10	1.740.039	42.281
Créditos a corto plazo	10, 11	435.893	425.601
Otros activos financieros	10, 11	5.450	5.450
<b>Periodificaciones a corto plazo Activo</b>	<b>16</b>	<b>46.854</b>	<b>180.367</b>
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	<b>12</b>	<b>5.177.618</b>	<b>3.913.272</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>19.770.205</b>	<b>15.794.712</b>

Las Notas 1 a 26 de la memoria consolidada adjunta son parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**BALANCE CONSOLIDADO AL CIERRE DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>			
<b>PATRIMONIO NETO</b>		<b>173.426</b>	<b>1.341.006</b>
<b>Fondos propios</b>		<b>58.819</b>	<b>1.068.391</b>
Capital	13	6.000	6.000
Prima de asunción	13	225.010	725.010
Reservas	13	302.227	(751.709)
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante		627.051	1.289.090
Dividendo a cuenta	13	(1.101.469)	(200.000)
<b>Ajustes por cambio de valor - Diferencias de conversión</b>		<b>(4.663)</b>	<b>-</b>
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	14	33.881	61.024
Socios externos	13	85.389	211.591
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>4.200.643</b>	<b>1.514.849</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	<b>10, 15</b>	<b>4.175.643</b>	<b>1.483.246</b>
Deudas con entidades de crédito		4.155.027	1.442.274
Acreedores por arrendamiento financiero		20.616	40.972
<b>Deudas a empresas vinculadas a largo plazo</b>	<b>10, 15</b>	<b>25.000</b>	<b>31.603</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>15.396.136</b>	<b>12.938.857</b>
<b>Provisiones a corto plazo</b>	<b>21</b>	<b>7.388</b>	<b>45.768</b>
<b>Deudas a corto plazo</b>	<b>10, 15</b>	<b>2.805.739</b>	<b>2.110.718</b>
Deudas con entidades de crédito		2.785.383	2.035.904
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo		20.356	20.100
Otros pasivos financieros		-	54.714
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>	<b>15</b>	<b>8.029.438</b>	<b>6.861.584</b>
Proveedores	10	7.572.558	6.589.915
Acreedores varios	10	-	26.785
Remuneraciones pendientes de pago	10	150.034	22.977
Pasivos por impuesto corriente	17	81.668	22.267
Otras deudas con las Administraciones Públicas	17	225.178	199.640
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	<b>16</b>	<b>4.553.571</b>	<b>3.920.787</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>19.770.205</b>	<b>15.794.712</b>

Las Notas 1 a 26 de la memoria consolidada adjunta son parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020**  
(Expresada en Euros)

	Nota	Al 31 de diciembre de	
		2020	2019
<b>OPERACIONES CONTINUADAS</b>			
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	18	<b>45.727.013</b>	<b>48.452.556</b>
Prestaciones de servicios		45.727.013	48.452.556
<b>Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>	7, 18	<b>183.335</b>	<b>146.632</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	18	<b>(36.048.644)</b>	<b>(38.042.736)</b>
Trabajos realizados por otras empresas		(36.048.644)	(38.042.736)
<b>Otros ingresos de explotación</b>		<b>57.669</b>	<b>71.697</b>
<b>Gastos de personal</b>	18	<b>(6.150.448)</b>	<b>(5.535.100)</b>
Sueldos, salarios y asimilados		(4.876.150)	(4.354.935)
Cargas sociales		(1.274.298)	(1.180.165)
<b>Otros gastos de explotación</b>		<b>(2.543.898)</b>	<b>(3.246.582)</b>
Servicios exteriores	18	(2.527.819)	(3.178.893)
Tributos		(16.079)	(15.868)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales		-	(51.821)
<b>Amortización del inmovilizado</b>	7, 8	<b>(204.045)</b>	<b>(182.713)</b>
<b>Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>	8	<b>(3.524)</b>	<b>-</b>
Deterioros y pérdidas		(3.524)	-
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>1.017.458</b>	<b>1.663.754</b>
<b>Ingresos financieros</b>	19	<b>101.229</b>	<b>105.615</b>
<b>Gastos financieros</b>	19	<b>(133.577)</b>	<b>(100.338)</b>
<b>Diferencia en cambio</b>	19	<b>(20.301)</b>	<b>(2.175)</b>
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>		<b>(52.649)</b>	<b>3.102</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>964.809</b>	<b>1.666.856</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	17	<b>(270.865)</b>	<b>(237.977)</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>		<b>693.944</b>	<b>1.428.879</b>
<b>RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO</b>		<b>693.944</b>	<b>1.428.879</b>
<b>Resultado atribuido a la sociedad dominante</b>		<b>627.051</b>	<b>1.289.090</b>
<b>Resultado atribuido a socios externos</b>	13	<b>66.893</b>	<b>139.789</b>

Las Notas 1 a 26 de la memoria consolidada adjunta son parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020  
(Expresado en Euros)

## A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS CONSOLIDADO (Expresado en Euros)

	Al 31 de diciembre	
	2020	2019
<b>Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada</b>	<b>693.944</b>	<b>1.428.879</b>
Diferencia de conversión	(4.663)	-
Subvenciones, donaciones, legados y otros	-	-
<b>Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto</b>	<b>(4.663)</b>	-
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	-	-
Transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS CONSOLIDADO</b>	<b>689.281</b>	<b>1.428.879</b>

## B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO (Expresado en Euros)

	Capital (Nota 13)	Prima de asunción (Nota 15)	Reservas (Nota 13)	Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	Dividendo a cuenta (Nota 13)	Ajustes por cambio de valor - Diferencias de conversión	Subvenciones, donaciones y legados recibidos (Nota 14)	Socios externos (Nota 13)	Total
Saldo al 1 de enero de 2019	6.000	725.010	(986.979)	295.024	-	-	61.024	167.310	267.389
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	1.289.090	-	-	-	139.789	1.428.879
Operaciones con socios y propietarios	-	-	-	-	(200.000)	-	-	(212.348)	(412.348)
- Distribución de dividendos	-	-	(59.754)	-	-	-	-	116.840	57.086
- Altas bajas en el perímetro de consolidación	-	-	295.024	(295.024)	-	-	-	-	-
Otras variaciones del Patrimonio neto	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2019</b>	<b>6.000</b>	<b>725.010</b>	<b>(751.709)</b>	<b>1.289.090</b>	<b>(200.000)</b>	<b>-</b>	<b>61.024</b>	<b>211.591</b>	<b>1.341.006</b>
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	627.051	-	(4.663)	-	66.893	689.281
Operaciones con socios y propietarios	-	(500.000)	-	-	(1.101.469)	-	-	(140.018)	(1.741.487)
- Distribución de dividendos	-	-	(35.154)	-	-	-	-	(53.077)	(88.231)
- Altas bajas en el perímetro de consolidación	-	-	1.089.090	(1.289.090)	200.000	-	(27.143)	-	(27.143)
Otras variaciones del Patrimonio neto	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2020</b>	<b>6.000</b>	<b>225.010</b>	<b>302.227</b>	<b>627.051</b>	<b>(1.101.469)</b>	<b>(4.663)</b>	<b>33.881</b>	<b>85.389</b>	<b>173.426</b>

Las Notas 1 a 26 de la memoria consolidada adjunta forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020**  
(Expresado en Euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
<b>Resultado del ejercicio antes de impuestos</b>		<b>964.809</b>	<b>1.666.856</b>
<b>Ajustes del resultado</b>			
Amortización del inmovilizado	7, 8	204.045	182.713
Variación de provisiones		(38.380)	51.821
Ingresos financieros	19	(101.229)	(105.615)
Gastos financieros	19	133.577	100.338
Diferencia en cambios	19	20.301	-
Pérdidas por deterioro de inmovilizado	8	3.524	-
<b>Cambios en el capital corriente</b>			
Deudores y otras cuentas a cobrar	11	(2.024.253)	1.758.010
Otros activos corrientes		133.513	(155.882)
Acreedores y otras cuentas a pagar	15	970.812	(1.519.764)
Otros pasivos corrientes		632.784	1.061.566
<b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Pago de intereses	19	(133.577)	(100.038)
Cobro de intereses	19	101.229	105.615
Pagos por impuestos de beneficios	17	(123.823)	(273.822)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>743.332</b>	<b>2.771.798</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>Pagos por inversiones</b>			
Empresas vinculadas	23	(719.397)	(1.094.351)
Inmovilizado intangible	7	(189.167)	(172.510)
Inmovilizado material	8	(34.666)	(60.182)
Otros activos financieros		(1.827.169)	(48.401)
<b>Cobros por desinversiones</b>			
Empresas vinculadas		1.430	-
Cobros por cambios de perímetro		-	90.861
Otros activos financieros	10	-	816.548
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		<b>(2.768.969)</b>	<b>(468.035)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>			
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>			
Deudas con entidades de crédito	15	3.462.232	513.689
Otras deudas		(27.570)	(3.052.451)
<b>Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio</b>			
Dividendos	13.f	(140.018)	(212.348)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		<b>3.294.644</b>	<b>(2.751.110)</b>
<b>Efecto de las variaciones de los tipos de cambio</b>		<b>(4.661)</b>	<b>-</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>		<b>1.264.346</b>	<b>(447.347)</b>
<b>Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio</b>		<b>3.913.272</b>	<b>4.360.619</b>
<b>Efectivo o equivalentes al final del ejercicio</b>		<b>5.177.618</b>	<b>3.913.272</b>

Las Notas 1 a 26 de la memoria consolidada adjunta forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2020.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

#### 1. Sociedades del Grupo

Media Investment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad dominante) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid D. Francisco Javier Piera Rodríguez con el número 4.133 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 35.198, Folio 160, Sección 8ª Hoja M-632.941, Inscripción 1ª.

Con Fecha 1 de diciembre de 2016 las sociedades Nothing Is More, S.L. y Mio Consulting, S.L. adquirieron el 100% del capital social de Ironville Invest S.L. (actualmente Media Investment Optimization S.L.). Posteriormente, y mediante ampliación de capital aprobada y elevada a público el 1 de diciembre de 2016, las sociedades Nothing is More S.L. y Mio Consulting, S.L. aportaron en ampliación de capital de Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) el 100% de las participaciones sociales del capital social de las sociedades Hello Media Group, S.L.U y Voila Media, S.L.U., convirtiéndose Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) desde dicha ampliación de capital en socio único de Hello Media Group, S.L.U. (actualmente Hashtag Media Group S.L.U.) y Voila Media, S.L.U.

El domicilio social y fiscal de la Sociedad dominante está radicado en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.

El objeto social de la Sociedad dominante es:

- La constitución, participación por sí misma o de forma indirecta en la gestión y control de otras empresas y sociedades.
- La adquisición, enajenación, tenencia y explotación de bienes inmuebles; vehículos de todo tipo, época y lugar; máquinas de todo tipo; pinturas de todo tipo y época; esculturas de todo tipo y época; objetos de cerámica para cualquier aplicación y uso; minerales de todo tipo y valor; obras intelectuales de todo tipo, tales como literarias, científicas, audiovisuales, musicales, traducciones, programas informáticos y fotografías; valores en general quedando excluidas las actividades que la legislación especial, así como la Ley de sociedades de capital (Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, en adelante la Ley) atribuye con carácter exclusivo a otras entidades.
- La negociación y explotación de patentes, marcas, licencias, know-how y derechos de propiedad intelectual.
- La intermediación en operaciones comerciales, empresariales e inmobiliarias, no reservadas por la Ley a determinadas entidades o profesionales.

La actividad principal de la Sociedad dominante es doble: por un lado, es la matriz del grupo tenedora de las participaciones de las principales filiales de las que a su vez cuelgan otras sociedades. Por otro lado, es la central de compras de espacios publicitarios del Grupo. Así, está inscrita en el CNAE en la categoría 7311 de "Agencias de publicidad".

La actividad del Grupo se enmarca en el sector de la publicidad y el marketing.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 Media Investment Optimization, S.L. es Sociedad dominante de un grupo (en adelante, el Grupo) formado por 9 sociedades dependientes dos de ellas sin actividad (nota 9).

A efectos de la preparación de las cuentas anuales consolidadas, se entiende que existe un grupo cuando la dominante tiene una o más entidades dependientes, siendo éstas aquellas sobre las que la dominante tiene control, bien de forma directa o indirecta. Los principios aplicados en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del Grupo se detallan en la Nota 2. El perímetro de consolidación se detalla a continuación:



## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

#### Sociedades dependientes

Dependientes son todas las entidades, incluidas las entidades de propósito especial, sobre las que el Grupo ostenta o puede ostentar, directa o indirectamente, el control, entendido como el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades. A la hora de evaluar si el Grupo controla otra entidad se considera la existencia y el efecto de los derechos potenciales de voto que sean actualmente ejercitables o convertibles. Las dependientes se consolidan a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluyen de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.

El detalle de sociedades dependientes del Grupo es el siguiente:

#### Al 31 de diciembre de 2020 y 2019:

Nombre	Domicilio	Participación		Sociedad titular de la participación	Supuesto por el que consolida	Actividad	Auditor
		Coste en euros	% Nominal				
Voila Media, S.L.U.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	3.000	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	PwC
Hashtag Media Group, S.L.U.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	725.010	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	PwC
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.800	60,00%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia de publicidad en radio.	PwC
Grit and Rad, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España	1.530	51,00%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia de publicidad en radio.	-
Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.	Paseo de la Castellana 95, planta 24, 28046 Madrid, España.	3.000	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad en web.	-
Hashtag Media Group Latam, S.L.	Paseo de la Castellana 95, planta 24, 28046 Madrid, España.	80.749	75%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	-
Hashtag Media Group Mexico, S.A. de CV	Av Moliere 310, Polanco, Miguel Hidalgo, 11560 Ciudad de México	5.495	74%	Hashtag Media Group Latam, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	-

A efectos de la preparación de las cuentas anuales consolidadas, se entiende que existe un grupo cuando la dominante tiene una o más entidades dependientes, siendo éstas aquellas sobre las que la dominante tiene control, bien de forma directa o indirecta. Los principios aplicados en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del Grupo se detallan en la Nota 2.1.

Los supuestos por los que se consolidan estas sociedades corresponden a las situaciones contempladas en el art. 2 de las NOFCAC, que se indican a continuación:

1. Cuando la sociedad dominante se encuentre en relación con otra sociedad (dependiente) en alguna de las siguientes situaciones:

- Que la sociedad dominante posea la mayoría de los derechos de voto.
- Que la sociedad dominante tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- Que la sociedad dominante pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- Que la sociedad dominante haya designado con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. Esta circunstancia se presume cuando la mayoría de los

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

2. Cuando una sociedad dominante posea la mitad o menos de los derechos de voto, incluso cuando apenas posea o no posea participación en otra sociedad, o cuando no se haya explicitado el poder de dirección (entidades de propósito especial), pero participe en los riesgos y beneficios de la entidad, o tenga capacidad para participar en las decisiones de explotación y financieras de la misma.

En cumplimiento del artículo 155 de la Ley de Sociedades de Capital, la Sociedad ha notificado a todas estas sociedades que, por sí misma o por medio de otra sociedad filial, posee más del 10 por 100 del capital.

Todas las sociedades dependientes cierran su ejercicio el 31 de diciembre y están incluidas en la consolidación a excepción de las dos sociedades dependientes siguientes por estar inactivas y no poseer activos ni pasivos significativos.

El Grupo ha decidido dejar como inversión a coste, Hello Exterior, S.L. y Hello Alazraki, S.A. ya que son sociedades sin actividad y su impacto en las cifras consolidadas no es significativo.

El detalle de la inversión en dichas compañías al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

Nombre	Domicilio	Participación		Sociedad titular de la participación	Supuesto de calificación como asociada	Patrimonio Neto	Coste en libros	Provisión
		Importe	% Nominal					
Hello Exterior, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	3.000	60%	HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Agencia de publicidad en radio	3.000	3.000	-
Hello Alazraki, S.A. de CV	Calle Copérnico 71 Miguel Hidalgo DF México	30.000	51%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Agencia de publicidad en web	-	30.000	(30.000)

## 2. Bases de presentación de las cuentas anuales consolidadas

### 2.1 Imagen fiel

Las cuentas anuales consolidadas se han preparado a partir de los registros contables de Media Investment Optimization, S.L. y de las sociedades consolidadas e incluyen los ajustes y reclasificaciones necesarios para la homogeneización temporal y valorativa con los criterios contables establecidos por el Grupo.

Estas cuentas consolidadas se presentan de acuerdo con la legislación mercantil vigente, recogida en el Código de Comercio reformado conforme a la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, el RD 1514/2007, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, y el RD 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas y sus modificaciones posteriores (incluido el RD 602/2016), en todo lo que no se oponga a lo establecido en la mencionada reforma mercantil, con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo, así como la veracidad de los flujos de efectivo incorporados en el estado de flujos de efectivo consolidado.



**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)**

**2.2 Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre**

La preparación de las cuentas anuales consolidadas exige el uso por parte del Grupo de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias.

Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación, se explican las estimaciones y juicios que tienen un riesgo significativo de dar lugar a un ajuste material en los valores en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio financiero siguiente:

a) Impuesto sobre las ganancias y activos por impuestos diferidos

El cálculo del impuesto sobre las ganancias requiere interpretaciones de la normativa fiscal aplicable a la Sociedades. Además, existen varios factores, ligados principalmente y no exclusivamente a los cambios en las leyes fiscales y a los cambios en las interpretaciones de las leyes fiscales actualmente en vigor, que requieren la realización de estimaciones por parte de la dirección del Grupo.

Los activos por impuesto diferido se registran para todas aquellas diferencias temporarias deducibles, bases imponibles negativas pendientes de compensar y deducciones pendientes de aplicar para las que es probable que la Sociedad dominante disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

Para determinar el importe de los activos por impuesto diferido que se pueden registrar, el Administrador único estima los importes y las fechas en las que se obtendrán las ganancias fiscales futuras y el periodo de reversión de las diferencias temporarias imponibles.

b) Descuentos sobre compras

Los descuentos concedidos por los proveedores se reconocen en el momento en que es probable que se van a cumplir las condiciones que determinan su concesión como una reducción de los costes.

**2.3 Comparación de la información**

Las cuentas anuales consolidadas presentan a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación consolidado, de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas, del estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, del estado de flujos de efectivo consolidado y de la memoria consolidada, además de las cifras del ejercicio 2020, las correspondientes al ejercicio anterior. Las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019 fueron aprobadas por la Junta General de Socios en fecha 13 de julio de 2020.

**2.4 Agrupación de partidas**

A efectos de facilitar la comprensión del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, estos estados se presentan de forma agrupada, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.

4

**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**

**(Expresada en Euros)**

**2.5 Principio de empresa en funcionamiento**

El Grupo presenta sus estados financieros bajo el principio de empresa en funcionamiento, dado que, en opinión del Administrador de la Sociedad dominante, no se anticipan problemas para atender las deudas con terceros en las fechas de sus respectivos vencimientos ya que:

- Las cuentas anuales consolidadas al cierre del ejercicio 2020 de Media Investment Optimization S.L. y Sociedades dependientes, presentan un resultado positivo de 693.944 euros, un patrimonio neto positivo de 173.426 euros y unos flujos de efectivo de las actividades de explotación positivo por importe de 743.332 euros.
- Los presupuestos para el ejercicio 2021 reflejan resultados positivos para el Grupo.
- La estructura de deuda del Grupo cuenta con la mayor parte del saldo dispuesto con vencimientos en el largo plazo paulatinos y anuales hasta 2025 (ver nota 10). Adicionalmente el saldo a corto plazo lo componen en su mayoría pólizas de crédito y de confirming con renovaciones anuales. Por último, el importe total disponible de tales pólizas al 31 de diciembre de 2020 asciende a 5.898.224 euros (ver nota 15.b).

Por estos motivos, el Administrador único de la Sociedad dominante ha formulado las cuentas anuales consolidadas atendiendo al principio de empresa en funcionamiento al estimar que los resultados positivos futuros del Grupo, así como, la financiación obtenida permitirá asegurar la continuidad de las operaciones futuras del Grupo.

**3. Sociedades asociadas y multigrupo**

a) Sociedades asociadas

Asociadas son todas las entidades sobre las que alguna de las sociedades incluidas en la consolidación ejerce influencia significativa. Se entiende que existe influencia significativa cuando el Grupo tiene participación en la sociedad y poder para intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de esta, sin llegar a tener control.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 no hay compañías asociadas.

b) Sociedades multigrupo

Las sociedades multigrupo son aquellas que se gestionan por el Grupo conjuntamente con otras sociedades ajenas al mismo.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la sociedad no posee sociedades multigrupo.

**4. Normas de registro y valoración**

**4.1 Sociedades dependientes**

a) Adquisición de control

La adquisición por parte de la Sociedad dominante (u otra sociedad del Grupo) del control de una sociedad dependiente constituye una combinación de negocios que se contabiliza de acuerdo con el método de adquisición. Este método requiere que la empresa adquirente contabilice, en la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos en una combinación de negocios, así como, en su caso, el correspondiente fondo de comercio o diferencia negativa. Las sociedades dependientes se consolidan a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluyen de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.

**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)**

El coste de adquisición se determina como la suma de los valores razonables, en la fecha de adquisición, de los activos entregados, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de patrimonio emitidos por la adquirente y el valor razonable de cualquier contraprestación contingente que dependa de eventos futuros o del cumplimiento de ciertas condiciones, que deba registrarse como un activo, un pasivo o como patrimonio neto de acuerdo con su naturaleza.

Los gastos relacionados con la emisión de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros entregados no forman parte del coste de la combinación de negocios, registrándose de conformidad con las normas aplicables a los instrumentos financieros. Los honorarios abonados a asesores legales u otros profesionales que intervengan en la combinación de negocios se contabilizan como gastos a medida que se incurren. Tampoco se incluyen en el coste de la combinación los gastos generados internamente por estos conceptos, ni los que, en su caso, hubiera incurrido la entidad adquirida.

El exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios, sobre la parte proporcional del valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos representativos de la participación en el capital de la sociedad adquirida se reconoce como un fondo de comercio. En el caso excepcional de que este importe fuese superior al coste de la combinación de negocios, el exceso se contabilizará en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada como un ingreso.

**b) Adquisición de control por etapas**

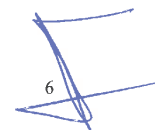
Cuando el control sobre una sociedad dependiente se adquiere mediante varias transacciones realizadas en fechas diferentes, el fondo de comercio (o la diferencia negativa) se obtiene por diferencia entre el coste de la combinación de negocios, más el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier inversión previa de la empresa adquirente en la adquirida, y el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos.

Cualquier beneficio o pérdida que surja como consecuencia de la valoración a valor razonable en la fecha en que se obtiene el control de la participación previa de la adquirente en la adquirida, se reconoce en la cuenta de pérdidas y ganancias. Si, con anterioridad, la inversión se hubiera valorado por su valor razonable, los ajustes de valoración pendientes de ser imputados al resultado del ejercicio se transfieren a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

**c) Método de consolidación**

Los activos, pasivos, ingresos, gastos, flujos de efectivo y demás partidas de las cuentas anuales de las sociedades del Grupo se incorporan a las cuentas consolidadas del Grupo por el método de integración global. Este método requiere lo siguiente:

- i. Homogeneización temporal. Las cuentas anuales consolidadas se establecen en la misma fecha y periodo que las cuentas anuales de la sociedad obligada a consolidar. La inclusión de las sociedades cuyo cierre de ejercicio sea diferente a aquel, se hace mediante cuentas intermedias referidas a la misma fecha y mismo periodo que las cuentas consolidadas;
- ii. Homogeneización valorativa. Los elementos del activo y del pasivo, los ingresos y gastos, y demás partidas de las cuentas anuales de las sociedades del Grupo se han valorado siguiendo métodos uniformes. Aquellos elementos del activo o del pasivo, o aquellas partidas de ingresos o gastos que se hubieran valorado según criterios no uniformes respecto a los aplicados en consolidación se han valorado de nuevo, realizándose los ajustes necesarios, a los únicos efectos de la consolidación;
- iii. Agregación. Las diferentes partidas de las cuentas anuales individuales previamente homogeneizadas se agregan según su naturaleza;



6

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en Euros)

- iv. Eliminación inversión-patrimonio neto. Los valores contables representativos de los instrumentos de patrimonio de la sociedad dependiente poseídos, directa o indirectamente, por la sociedad dominante, se compensan con la parte proporcional de las partidas de patrimonio neto de la mencionada sociedad dependiente atribuible a dichas participaciones, generalmente, sobre la base de los valores resultantes de aplicar el método de adquisición descrito anteriormente. En consolidaciones posteriores al ejercicio en que se adquirió el control, el exceso o defecto del patrimonio neto generado por la sociedad dependiente desde la fecha de adquisición que sea atribuible a la sociedad dominante se presenta en el balance consolidado dentro de las partidas de reservas o ajustes por cambios de valor, en función de su naturaleza. La parte atribuible a los socios externos se inscribe en la partida de “Socios externos”;
- v. Participación de socios externos. La valoración de los socios externos se realiza en función de su participación efectiva en el patrimonio neto de la sociedad dependiente una vez incorporados los ajustes anteriores. El fondo de comercio de consolidación no se atribuye a los socios externos. El exceso entre las pérdidas atribuibles a los socios externos de una sociedad dependiente y la parte de patrimonio neto que proporcionalmente les corresponda se atribuye a aquellos, aun cuando ello implique un saldo deudor en dicha partida; y
- vi. Eliminaciones de partidas intragrupo. Los créditos y deudas, ingresos y gastos y flujos de efectivo entre sociedades del Grupo se eliminan en su totalidad. Asimismo, la totalidad de los resultados producidos por las operaciones internas se elimina y difiere hasta que se realice frente a terceros ajenos al Grupo.
  - d) Modificación de la participación sin pérdida de control

Una vez obtenido el control sobre una dependiente, las operaciones posteriores que den lugar a una modificación de la participación de la sociedad dominante en la dependiente, sin que se produzca pérdida de control sobre esta, se consideran, en las cuentas anuales consolidadas, como una operación con títulos de patrimonio propio, aplicándose las reglas siguientes:

- i. No se modifica el importe del fondo de comercio o diferencia negativa reconocida, ni tampoco el de otros activos y pasivos reconocidos;
- ii. El beneficio o pérdida que se hubiera reconocido en las cuentas individuales, se elimina, en consolidación, con el correspondiente ajuste a las reservas de la sociedad cuya participación se reduce;
- iii. Se ajustan los importes de los “ajustes por cambios de valor” y de “subvenciones, donaciones y legados” para reflejar la participación en el capital de la dependiente que mantienen las sociedades del Grupo;
- iv. La participación de los socios externos en el patrimonio neto de la dependiente se muestra en función del porcentaje de participación que los terceros ajenos al Grupo poseen en la sociedad dependiente, una vez realizada la operación, que incluye el porcentaje de participación en el fondo de comercio contabilizado en las cuentas consolidadas asociado a la modificación que se ha producido; y
- v. El ajuste necesario resultante de los puntos a), c) y d) anteriores se contabilizará en reservas.

e) Pérdida de control

Cuando se pierde el control de una sociedad dependiente se observan las reglas siguientes:

- i. Se ajusta, a los efectos de la consolidación, el beneficio o la pérdida reconocida en las cuentas anuales individuales;
- ii. Si la sociedad dependiente pasa a calificarse como multigrupo o asociada, se consolida o se aplica inicialmente el método de puesta en equivalencia, considerando a efectos de su valoración inicial, el valor razonable de la participación retenida en dicha fecha;

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020****(Expresada en Euros)**

- iii. La participación en el patrimonio neto de la sociedad dependiente que se retenga después de la pérdida de control y que no pertenezca al perímetro de consolidación se valorará de acuerdo con los criterios aplicables a los activos financieros (Nota 4.6) considerando como valoración inicial el valor razonable en la fecha en que deja de pertenecer al citado perímetro;
- iv. Se reconoce un ajuste en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada para mostrar la participación de los socios externos en los ingresos y gastos generados por la dependiente en el ejercicio hasta la fecha de pérdida de control, y en la transferencia a la cuenta de pérdidas y ganancias de los ingresos y gastos contabilizados directamente en el patrimonio neto.

**4.2 Inmovilizado intangible****a) Fondo de comercio**

El fondo de comercio surge en la adquisición de dependientes y representa el exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre la parte proporcional del valor razonable de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos representativos de la participación en el capital de la sociedad adquirida.

El fondo de comercio se asigna, en la fecha de adquisición, a cada una de las unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo del Grupo que se espera vayan a beneficiarse de las sinergias de la combinación de negocios en la que surgió dicho fondo de comercio.

En la fecha de reconocimiento inicial, el fondo de comercio se valora conforme a lo indicado en la Nota 4.1.a. con posterioridad a su reconocimiento inicial, el fondo de comercio se valora por su coste menos la amortización acumulada y, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro de valor reconocidas. La vida útil se determina de forma separada para cada una de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado y se estima que es 10 años. Al menos anualmente, se analiza si existen indicios de deterioro del valor de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado un fondo de comercio y, en caso de que exista, se comprueba su eventual deterioro.

Las pérdidas por deterioro del valor del fondo de comercio no son objeto de reversión en ejercicios posteriores.

**b) Aplicaciones informáticas**

Las licencias para programas informáticos adquiridas a terceros se capitalizan sobre la base de los costes en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costes se amortizan durante sus vidas útiles estimadas en 10 años. Los gastos relacionados con el mantenimiento de programas informáticos se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por la Sociedad, y que sea probable que vayan a generar beneficios económicos superiores a los costes durante más de un año, se reconocen como activos intangibles. Los costes directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales.

Los costes de desarrollo de programas informáticos reconocidos como activos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (10 años). La Sociedad evalúa y determina las correcciones valorativas por deterioro y las revisiones de pérdidas de deterioro de valor de inmovilizado intangible.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

#### 4.3 Inmovilizado material

Los elementos del inmovilizado material se reconocen por su precio de adquisición o coste de producción menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas reconocidas.

El importe de los trabajos realizados por el Grupo para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora de los bienes del inmovilizado material se incorporan al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio en que se incurre en ellos.

La amortización del inmovilizado material, con excepción de los terrenos que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil estimada, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. Las vidas útiles estimadas son:

	<u>Porcentaje aplicado</u>
Elementos de Transporte	10%
Equipos para procesamiento informáticos	20%
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	10%

El valor residual y la vida útil de los activos se revisa, ajustándose si fuese necesario, en la fecha de cada balance.

Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable (Nota 4.5).

Las pérdidas y ganancias por la venta de inmovilizado material se calculan comparando los ingresos obtenidos por la venta con el valor contable y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

#### 4.4 Costes por intereses

Los gastos financieros directamente atribuibles a la adquisición o construcción de elementos del inmovilizado que necesiten un período de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso se incorporan a su coste hasta que se encuentran en condiciones de funcionamiento.

#### 4.5 Pérdida por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias sea indicativo de que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado (unidades generadoras de efectivo). Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)****4.6 Activos financieros****a) Préstamos y partidas a cobrar**

Los préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con cobros fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde de la fecha del balance que se clasifican como activos no corrientes. Los préstamos y partidas a cobrar se incluyen en “Créditos a empresas” y “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” en el balance consolidado.

Estos activos financieros se valoran inicialmente por su valor razonable, incluidos los costes de transacción que les sean directamente imputables, y posteriormente a coste amortizado reconociendo los intereses devengados en función de su tipo de interés efectivo, entendido como el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la totalidad de sus flujos de efectivo estimados hasta su vencimiento. No obstante, lo anterior, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año se valoran, tanto en el momento de reconocimiento inicial como posteriormente, por su valor nominal siempre que el efecto de no actualizar los flujos no sea significativo.

Al menos al cierre del ejercicio, se efectúan las correcciones valorativas necesarias por deterioro de valor si existe evidencia objetiva de que no se cobrarán todos los importes que se adeudan.

El importe de la pérdida por deterioro del valor es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados al tipo de interés efectivo en el momento de reconocimiento inicial. Las correcciones de valor, así como en su caso su reversión, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

**b) Activos financieros mantenidos para negociar y otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias**

Tienen la consideración de activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias todos aquellos activos mantenidos para negociar que se adquieren con el propósito de venderse en el corto plazo o forman parte de una cartera de instrumentos identificados y gestionados conjuntamente para obtener ganancias a corto plazo, así como los activos financieros que designa el Grupo en el momento del reconocimiento inicial para su inclusión en esta categoría por resultar en una información más relevante. Los derivados también se clasifican como mantenidos para negociar siempre que no sean un contrato de garantía financiera ni se hayan designado como instrumentos de cobertura.

Estos activos financieros se valoran, tanto en el momento inicial como en valoraciones posteriores, por su valor razonable, imputando los cambios que se produzcan en dicho valor en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. Los costes de transacción directamente atribuibles a la adquisición se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio.

**4.7 Efectivo y otros activos líquidos equivalentes**

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes incluyen el efectivo en caja y los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito. También se incluyen bajo este concepto otras inversiones a corto plazo de gran liquidez siempre que sean fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y que están sujetas a un riesgo insignificante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

La Sociedad presenta en el estado de flujos de efectivo los pagos y cobros procedentes de activos y pasivos financieros de rotación elevada por su importe neto. A estos efectos se considera que el periodo de rotación es elevado cuando el plazo entre la fecha de adquisición y la de vencimiento no supere seis meses.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020****(Expresada en Euros)****4.8 Patrimonio**

El capital social está representado por participaciones ordinarias.

Los costes de emisión de nuevas acciones, participaciones u opciones se presentan directamente contra el patrimonio neto, como menores reservas.

Cuando cualquier sociedad del Grupo adquiere participaciones de la Sociedad (participaciones propias), la contraprestación pagada, incluido cualquier coste incremental directamente atribuible, se deduce del patrimonio neto hasta su cancelación, emisión de nuevo o enajenación. Cuando estas participaciones se venden o se vuelven a emitir posteriormente, cualquier importe recibido, neto de cualquier coste incremental de la transacción directamente atribuible, se incluye en el patrimonio neto.

**4.9 Pasivos Financieros**Débitos y Partidas a pagar

Esta categoría incluye débitos por operaciones comerciales y débitos por operaciones no comerciales. Estos recursos ajenos se clasifican como pasivos corrientes, a menos que el Grupo tenga un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del balance.

Estas deudas se reconocen inicialmente a su valor razonable ajustado por los costes de transacción directamente imputables, registrándose posteriormente por su coste amortizado según el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

No obstante, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

En el caso de producirse renegociación de deudas existentes, se considera que no existen modificaciones sustanciales del pasivo financiero cuando el prestamista del nuevo préstamo es el mismo que el que otorgó el préstamo inicial y el valor actual de los flujos de efectivo, incluyendo las comisiones netas, no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo pendientes de pagar del pasivo original calculado bajo ese mismo método.

**4.10 Subvenciones recibidas**

Las subvenciones que tengan carácter de reintegrables se registran como pasivos hasta cumplir las condiciones para considerarse no reintegrables, mientras que las subvenciones no reintegrables se registran como ingresos directamente imputados al patrimonio neto y se reconocen como ingresos sobre una base sistemática y racional de forma correlacionada con los gastos derivados de la subvención. Las subvenciones no reintegrables recibidas de los socios se registran directamente en fondos propios.

A estos efectos, una subvención se considera no reintegrable cuando existe un acuerdo individualizado de concesión de la subvención, se han cumplido todas las condiciones establecidas para su concesión y no existen dudas razonables de que se cobrará.

Las subvenciones de carácter monetario se valoran por el valor razonable del importe concedido y las subvenciones no monetarias por el valor razonable del bien recibido, referidos ambos valores al momento de su reconocimiento.

Las subvenciones no reintegrables relacionadas con la adquisición de inmovilizado intangible, material e inversiones inmobiliarias se imputan como ingresos del ejercicio en proporción a la amortización de los correspondientes activos o, en su caso, cuando se produzca su enajenación, corrección valorativa por deterioro o baja en balance. Por su parte, las subvenciones no reintegrables relacionadas con gastos específicos se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada en el mismo ejercicio en que se devengan los correspondientes gastos y las concedidas para



**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

compensar déficit de explotación en el ejercicio en que se conceden, salvo cuando se destinan a compensar déficit de explotación de ejercicios futuros, en cuyo caso se imputan en dichos ejercicios.

**4.11 Impuestos corrientes y diferidos**

El gasto (ingreso) por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como por impuesto diferido.

Tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como diferido se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, se reconoce en el patrimonio neto el efecto impositivo relacionado con partidas que se registran directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros.

Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la base imponible del impuesto no se reconocen. El impuesto diferido se determina aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias.

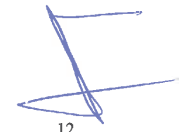
Media Investment Optimization, S.L. está sujeta al Impuesto sobre Sociedades y tributa en el Régimen de Grupos de sociedades, regulado en el capítulo VII del Título VII del Real Decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

En el ejercicio finalizado 2019, el Grupo se acogió al régimen de tributación consolidada integrándose en el grupo 346/17 siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2019 el Grupo tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

Es política del grupo consolidado contabilizar el gasto por impuesto en las sociedades individuales, reconociéndose créditos y débitos entre las sociedades individuales, consecuencia de la utilización de bases imponibles negativas en las sociedades con beneficios fiscales, siendo intención del grupo exigir o satisfacer dichos créditos o débitos.

**4.12 Prestaciones a los empleados**Indemnizaciones por cese

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión del Grupo de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. El Grupo reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance se descuentan a su valor actual.

  
12

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)**Comisiones y bonus

La Sociedad reconoce un pasivo y un gasto para bonus y participación en beneficios en base a una fórmula que tiene en cuenta diversos criterios y marcadores objetivos de negocio. La Sociedad reconoce una provisión cuando está contractualmente obligada o cuando la práctica en el pasado ha creado una obligación implícita.

**4.13 Provisiones y pasivos contingentes**

Las provisiones para reestructuración y litigios se reconocen cuando el Grupo tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se puede estimar de forma fiable. Las provisiones por reestructuración incluyen sanciones por cancelación del arrendamiento y pagos por despido a los empleados. No se reconocen provisiones para pérdidas de explotación futuras.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando un tipo antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación. Los ajustes en la provisión con motivo de su actualización se reconocen como un gasto financiero conforme se van devengando.

Las provisiones con vencimiento inferior o igual a un año, con un efecto financiero no significativo no se descuentan.

Por su parte, se consideran pasivos contingentes aquellas posibles obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización está condicionada a que ocurra o no uno o más eventos futuros independientes de la voluntad del Grupo. Dichos pasivos contingentes no son objeto de registro contable presentándose detalle de los mismos en la memoria (nota 21).

**4.14 Combinaciones de negocios**

Las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición.

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio entre empresas del grupo se registran conforme con lo establecido para las transacciones entre partes vinculadas.

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria distintas de las anteriores y las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición (Nota 4.1.a).

**4.15 Reconocimiento de ingresos**

Los ingresos se registran por el valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los servicios prestados en el curso ordinario del Grupo, menos devoluciones, rebajas, descuentos y el impuesto sobre el valor añadido.

El Grupo reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir al Grupo y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades tal y como se detalla a continuación. No se considera que se pueda valorar el importe de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta. El Grupo basa sus estimaciones en resultados históricos, teniendo en cuenta el tipo de cliente, el tipo de transacción y los términos concretos de cada acuerdo.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)**Prestación de servicios

El Grupo presta servicios de marketing y publicidad. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto.

Los ingresos derivados de dichos contratos se reconocen en función de la inserción publicitaria efectivamente realizada considerando las órdenes de pedido previas de sus clientes.

Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se reconocen usando el método del tipo de interés efectivo. Cuando una cuenta a cobrar sufre pérdida por deterioro del valor, el Grupo reduce el valor contable a su importe recuperable, descontando los flujos futuros de efectivo estimados al tipo de interés efectivo original del instrumento, y continúa llevando el descuento como menos ingreso por intereses. Los ingresos por intereses de préstamos que hayan sufrido pérdidas por deterioro del valor se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo.

**4.16 Arrendamiento**

- a) Cuando alguna sociedad del Grupo es el arrendatario – Arrendamiento financiero

Los arrendamientos de inmovilizado material en los que el Grupo tiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad se clasifican como arrendamientos financieros. Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien arrendado o al valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento, el menor de los dos. Para el cálculo del valor actual se utiliza el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés del Grupo para operaciones similares.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y la carga financiera. La carga financiera total se distribuye a lo largo del plazo de arrendamiento y se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes son gasto del ejercicio en que se incurre en ellas. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas de cargas financieras, se incluyen en “Acreedores por arrendamiento financiero”. El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se amortiza durante su vida útil o la duración del contrato, el menor de los dos.

- b) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento operativo

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

**4.17 Transacciones entre partes vinculadas**

Las operaciones entre empresas del grupo se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado difiere de su valor razonable, la diferencia se registra atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realiza conforme con lo previsto en las correspondientes normas. Las transacciones y saldos entre empresas del grupo quedan eliminadas en el proceso de consolidación.

El Grupo realiza todas sus operaciones con sociedades vinculadas a valores de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que el Administrador único de la Sociedad considera que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)**

No obstante, a lo anterior, en las operaciones de fusión, escisión o aportación no dineraria de un negocio el Grupo sigue el siguiente criterio:

a) Aportación no dineraria

En las aportaciones no dinerarias a una empresa del grupo, tanto la sociedad aportante como la adquirente valoran la inversión por el valor contable de los elementos patrimoniales entregados en las cuentas anuales consolidadas en la fecha en que se realiza la operación. A estos efectos, se utilizan las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los elementos patrimoniales cuya sociedad dominante sea española.

b) Fusión y escisión

En las operaciones entre empresas del grupo en las que intervenga la empresa dominante (o dominante de un subgrupo) y su dependiente, directa o indirecta, los elementos patrimoniales adquiridos se valoran por el importe que corresponde a los mismos en las cuentas consolidadas del grupo o subgrupo. La diferencia que se ponga de manifiesto se reconoce contra una partida de reservas.

En el caso de operaciones entre otras empresas del grupo, los elementos patrimoniales adquiridos se valoran según sus valores contables en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo mayor en el que se integren aquellos y cuya sociedad dominante sea española.

La diferencia que se pudiera poner de manifiesto se registra en reservas.

**4.18 Moneda Funcional y de presentación**

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo se presentan en euros, que es la moneda de presentación y funcional del Grupo.

**5. Gestión del riesgo financiero**

**5.1 Factores de riesgo financiero**

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo del tipo de interés y riesgo de precios), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El programa de gestión del riesgo global del Grupo se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre su rentabilidad financiera.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección financiera del Grupo que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Administrador Único. Este proporciona políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

a) Riesgo de mercado

i) Riesgo de precios

El Grupo está expuesto al riesgo del precio de los instrumentos de patrimonio neto debido a las inversiones mantenidas por el Grupo y clasificadas en el balance consolidado a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

#### ii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y valor razonable

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

#### b) Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se gestiona por grupos. El riesgo de crédito surge del efectivo y otros activos líquidos equivalentes al efectivo, los instrumentos financieros derivados y los depósitos en bancos e instituciones financieras, así como por la exposición al riesgo de crédito con clientes mayoristas y minoristas, incluyendo las cuentas comerciales a cobrar y las transacciones comprometidas.

El Grupo no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. El Grupo dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

La exposición máxima al riesgo de crédito al 31 de diciembre de 2020 y 2019 se detalla en la nota 11 de las presentes cuentas anuales consolidadas. En cuanto a la antigüedad de la deuda, la Sociedad hace un seguimiento constante de la misma, no existiendo situaciones de riesgo significativas a finales del ejercicio.

#### c) Riesgo de liquidez

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de efectivo y valores negociables suficientes, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado.

Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el Departamento financiero del Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

### 5.2 Factores del riesgo global (riesgo de pandemia)

La aparición del COVID 19 en China en enero de 2020 y su expansión global a un gran número de países, ha motivado que el brote vírico fuera calificado como una pandemia por la Organización Mundial de la Salud desde el 11 de marzo de 2020, así como la declaración del estado de alarma por parte del Gobierno de España para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el Covid-19, y que estuvo en vigor desde el 14 de marzo de 2020 hasta el 21 de junio del mismo año. De manera posterior, dicho estado de alarma se ha reanudado con fecha 25 de octubre de 2020 y sigue vigente a la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas.

Teniendo en consideración la complejidad de los mercados a causa de la globalización de los mismos y la fase temprana de la vacunación contra el virus, cuyo suministro a la población ha empezado de manera escalonada en diciembre de 2020, las consecuencias para las operaciones del Grupo son inciertas y van a depender en gran medida de la evolución de la pandemia en los próximos meses, del suministro y eficacia de la vacuna, así como de la capacidad de reacción y adaptación de todos los agentes económicos impactados.

No obstante, dada la situación de incertidumbre descrita, el Grupo se mantiene en continuo análisis de los principales indicadores tanto de los sectores como de los mercados en los que opera. De los resultados de dicha evaluación, se destacan los siguientes aspectos sobre los ya indicados en esta nota:

- Riesgo de variación de determinadas magnitudes financieras: el Administrador único de la Sociedad dominante considera que los factores que se han mencionado anteriormente, junto con otros factores específicos no van a implicar una disminución significativa en los próximos estados financieros en los importes de epígrafes relevantes para el Grupo tales como "Importe neto de la cifra de negocios", "Resultado de explotación" o "Resultado antes de impuestos", o de indicadores clave de la misma.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020****(Expresada en Euros)**

- Riesgo de valoración de los activos y pasivos del balance: un cambio en las estimaciones futuras de las ventas, costes operativos, cobrabilidad de los clientes, etc. del Grupo podría tener un impacto negativo en el valor contable de determinados activos (activos no corrientes, clientes, etc...) así como en la necesidad de registro de determinadas provisiones u otro tipo de pasivos. Con la información de la que se dispone por el momento por parte de la Dirección del Grupo, se realizarán los análisis y cálculos adecuados que permitan, en su caso, la reevaluación del valor de dichos activos y pasivos.
- Riesgo de continuidad (empresa en funcionamiento): teniendo en cuenta todos los factores antes mencionados, así como aquellos descritos en la nota 2.5, el Administrador único de la Sociedad dominante considera adecuado la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

**5.3 Estimación del valor razonable**

El valor razonable de los instrumentos financieros que se negocian en mercados activos (tales como los títulos mantenidos para negociar y los disponibles para la venta) se basa en los precios de mercado a la fecha del balance. El precio de cotización de mercado que se utiliza para los activos financieros es el precio corriente comprador.

El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. El Grupo utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para la deuda a largo plazo se utilizan precios cotizados de mercado o cotizaciones de agentes. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados.

Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable. El valor razonable de los pasivos financieros a efectos de la presentación de información financiera se estima descontando los flujos contractuales futuros de efectivo al tipo de interés corriente del mercado del que puede disponer el Grupo para instrumentos financieros similares.

**6. Cambios de perímetro**

Durante el ejercicio 2020 no se ha producido ningún cambio del perímetro de consolidación.

El 26 de abril de 2019 el Administrador único de la Sociedad dominante, constituye la compañía Hashtag Media Group Latam, S.L. con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 2.249 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la Sociedad dominante mantiene el 75% del capital social de dicha sociedad. Durante los ejercicios 2020 y 2019 ha habido aportaciones de los socios haciendo que el coste de la inversión activado en el balance individual de la sociedad dominante ascienda a 80.749 euros (nota 1 de la presente memoria consolidada).

El 3 de septiembre de 2019 Hashtag Media Group Latam, S.L. junto con otro socio constituyen la sociedad Hashtag Media Group Mexico S.A. de C.V. con un capital social de 5.495 euros en donde la sociedad suscribe el 98% de las participaciones de la misma. Al 31 de diciembre de 2020 la Sociedad dominante mantiene indirectamente el 74% del capital social de dicha sociedad.

El 10 de diciembre de 2019 Media Investment Optimization, S.L. constituye la sociedad Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U., con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 3.000 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad mantiene el 100% del capital social de dicha sociedad.

La Junta General de Socios de Cupra Studios, S.L. de 25 de octubre de 2019 ha aprobado la disolución y liquidación de dicha sociedad habiendo sido otorgada la Escritura de disolución y liquidación el 10 de diciembre de 2019. Dicha escritura ha sido inscrita en el Registro Mercantil.

Los ajustes mostrados en el epígrafe altas bajas en el perímetro de consolidación en el Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado se corresponden con la filial Hashtag Media Group México, S.A. de C.V.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

## MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en Euros)

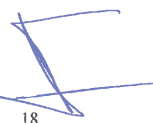
## 7. Inmovilizado intangible

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado intangible durante los ejercicios 2020 y 2019 han sido los siguientes:

	Euros					Total
	Aplicaciones informáticas	Aplicaciones informáticas en curso	Otro inmovilizado intangible	Fondo de comercio	Patentes, licencias y marcas	
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	940.577	80.751	-	59.784	13.800	1.094.912
Coste	1.311.660	80.751	75.000	122.630	13.800	1.603.841
Amortización acumulada	(371.083)	-	(75.000)	(19.736)	-	(465.819)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(43.110)	-	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	940.577	80.751	-	59.784	13.800	1.094.912
Altas	-	189.167	-	-	-	189.167
Bajas	-	-	-	-	-	-
Trasposos	269.918	(269.918)	-	-	-	-
Pérdidas por deterioro reconocidas en el ejercicio	-	-	-	-	-	-
Dotación para amortización	(115.102)	-	-	(7.473)	(2.200)	(124.775)
<b>Saldo a 31-12-2020</b>	1.095.393	-	-	52.311	11.600	1.159.304
Coste	1.581.578	-	75.000	122.630	13.800	1.793.008
Amortización acumulada	(486.185)	-	(75.000)	(27.209)	(2.200)	(590.594)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(43.110)	-	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2020</b>	1.095.393	-	-	52.311	11.600	1.159.304

	Euros					Total
	Aplicaciones informáticas	Aplicaciones informáticas en curso	Otro inmovilizado intangible	Fondo de comercio	Patentes, licencias y marcas	
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	940.623	-	-	74.730	8.800	1.024.153
Coste	1.394.068	-	75.000	122.630	8.800	1.600.498
Amortización acumulada	(420.128)	-	(75.000)	(4.790)	-	(499.918)
Pérdidas por deterioro	(33.317)	-	-	(43.110)	-	(76.427)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	940.623	-	-	74.730	8.800	1.024.153
Altas	177.024	80.751	-	-	5.000	262.775
Bajas	(259.432)	-	-	-	-	(90.265)
Pérdidas por deterioro reconocidas en el ejercicio	33.317	-	-	-	-	-
Bajas de amortización	135.850	-	-	-	-	135.850
Dotación para amortización	(86.805)	-	-	(14.946)	-	(101.751)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	940.577	80.751	-	59.784	13.800	1.094.912
Coste	1.311.660	80.751	75.000	122.630	13.800	1.603.841
Amortización acumulada	(371.083)	-	(75.000)	(19.736)	-	(465.819)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(43.110)	-	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	940.577	80.751	-	59.784	13.800	1.094.912

Durante el año 2020 y 2019 el Grupo desarrolló una serie de sistemas informáticos para prestar los servicios a sus clientes.



## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

Durante los años 2020 y 2019 el Grupo ha capitalizado gasto de personal por desarrollo de aplicaciones informáticas realizadas por el propio Grupo, el importe capitalizado reconocido en el estado de pérdidas y ganancias consolidado en el epígrafe de "Trabajos realizados por la empresa para su activo" durante el ejercicio es 183.335 euros (146.632 euros en 2019).

Al 31 de diciembre de 2019, se dieron de baja las aplicaciones informáticas por la disolución de la sociedad Cupra Studios, S.L.

a) Inmovilizado intangible totalmente amortizado

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 existe inmovilizado intangible, todavía en uso, y totalmente amortizado con un coste contable de 75.000 euros en ambos periodos.

b) Subvenciones recibidas

El desarrollo de las aplicaciones informáticas fue financiado en años anteriores por unas subvenciones recibidas de Ministerio de Industria Energía, Industria y Turismo (ver nota 14).

c) Pérdida por deterioro de inmovilizados intangibles individuales

Durante el ejercicio 2020 y 2019 no se ha reconocido gasto por corrección valorativa por deterioro.

**8. Inmovilizado material**

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado material durante los ejercicios 2020 y 2019 han sido los siguientes:

	Euros			
	Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	Equipos para procesos informáticos	Elementos de transporte	Total
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>285.400</b>	<b>154.274</b>	<b>169.008</b>	<b>632.408</b>
Coste	488.465	304.142	209.752	1.002.359
Amortización acumulada	(169.653)	(149.868)	(57.645)	(377.166)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>285.400</b>	<b>154.274</b>	<b>152.107</b>	<b>591.781</b>
Altas	4.274	30.392	-	34.666
Bajas	-	-	-	-
Otros	146	-	(146)	-
Dotación para amortización	(27.110)	(34.095)	(18.065)	(79.270)
Pérdidas por deterioro	(3.524)	-	-	(3.524)
<b>Saldo a 31-12-2020</b>	<b>259.186</b>	<b>150.571</b>	<b>133.896</b>	<b>543.653</b>
Coste	492.885	334.534	209.606	1.037.025
Amortización acumulada	(196.763)	(183.963)	(75.710)	(456.436)
Pérdidas por deterioro	(36.936)	-	-	(36.936)
<b>Valor contable 31-12-2020</b>	<b>259.186</b>	<b>150.571</b>	<b>133.896</b>	<b>543.653</b>



## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresada en Euros)

	Euros			
	Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	Equipos para procesos informáticos	Elementos de transporte	Total
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	316.424	146.976	169.008	<b>632.408</b>
Coste	487.026	279.021	195.977	962.024
Amortización acumulada	(137.190)	(132.045)	(26.969)	(296.204)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>316.424</b>	<b>146.976</b>	<b>169.008</b>	<b>632.408</b>
Altas	1.439	25.121	13.775	40.335
Bajas	-	-	-	-
Dotación para amortización	(32.463)	(17.823)	(30.676)	(80.962)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	-
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>285.400</b>	<b>154.274</b>	<b>152.107</b>	<b>591.781</b>
Coste	488.465	304.142	209.752	1.002.359
Amortización acumulada	(169.653)	(149.868)	(57.645)	(377.166)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>285.400</b>	<b>154.274</b>	<b>152.107</b>	<b>591.781</b>

Durante el año 2020 y 2019 se realizaron adquisiciones de equipos informáticos disponibles para su uso y vehículos afectos de la actividad.

a) Bienes totalmente amortizados

Al 31 de diciembre de 2020 existen elementos del inmovilizado material por importe de 104.777 euros, todavía en uso, y totalmente amortizados (75.381 euros al 31 de diciembre de 2019).

b) Pérdida por deterioro

Durante el año 2020 y 2019 no se han reconocido ningún gasto por corrección valorativa por deterioro.

c) Bienes bajo arrendamiento financiero.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019, el epígrafe "Elementos de transporte" incluye un activo que se encuentra bajo contrato de arrendamiento financiero, en el que la sociedad es el arrendatario, cuyo importe se muestra a continuación:

	Euros	
	2020	2019
Coste	82.562	82.562
Amortización acumulada	(41.590)	(19.826)
<b>Valor contable</b>	<b>40.972</b>	<b>62.736</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 el gasto por interés ha sido de 636 euros y 883 euros, respectivamente, y se encuentra registrado en el epígrafe de gastos financieros (nota 15.a).

d) Seguro

El Grupo tiene contratadas varias pólizas de seguro para cubrir los riesgos a que están sujetos los bienes del inmovilizado material. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

**9. Participaciones en sociedades vinculadas y grupo y otras inversiones en instrumentos de patrimonio**

**9.1 Participaciones en sociedades vinculadas y grupo**

El detalle de las participaciones vinculadas indirectas es el siguiente:

Sociedades	Tipo	Euros	
		2020	2019
Hello Exterior, S.L.	Grupo	3.000	3.000
Hello Alazraki, S.A. de CV	Grupo	30.000	30.000
Correcciones valorativas por deterioro		(30.000)	(30.000)
		<b>3.000</b>	<b>3.000</b>

El 30 de enero de 2015 Hashtag Media Group, S.L.U. junto con otros accionistas constituyen la sociedad Hello Alazraki, S.A. de CV domiciliada en México, aportando 30.000 euros. Dado que dicha sociedad no se encuentra operativa y está en proceso de disolución por lo que se le aplicó una corrección valorativa por deterioro.

El 25 de febrero de 2015 HRadio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L. constituye la sociedad Hello Exterior, S.L. aportando las 3.000 participaciones a un valor de 3.000 euros, siendo el 100% de su capital social. Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 esta sociedad se encuentra inactiva.

Ninguna de las sociedades dependientes del Grupo cotiza en Bolsa.

No existen sociedades en las que teniendo menos del 20% se concluya que existe influencia significativa y que teniendo más del 20% se pueda concluir que no existe influencia significativa.

**9.2 Otras inversiones en instrumentos de patrimonio**

La Sociedad dominante mantiene al 31 de diciembre de 2020 y 2019 un 15% del capital social de Pop Up Brand Content, S.L. de la que se considera no se ejerce control ni influencia significativa. El valor neto contable de dicha inversión es de cero euros al cierre de ambos ejercicios.

En noviembre del ejercicio 2020, la Sociedad dominante ha invertido en el fondo de inversión "Nordea 1 European Covered Bond" la cantidad de 1.699.000 euros clasificando tal inversión como activo financiero mantenido para negociar en el activo corriente. Al 31 de diciembre de 2020 el valor neto contable de dicha inversión, que coincide con su valor razonable a esa fecha, asciende a 1.697.758 euros (nota 10).

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

**10. Instrumentos financieros**

a) Análisis por categoría

El valor en libros de cada una de las categorías de instrumentos financieros establecidas en la norma de registro y valoración de “Instrumentos financieros”, excepto las inversiones en instrumentos de patrimonio, en el patrimonio de empresas, de empresas de grupo, multigrupo y asociadas y Efectivo y otros activos líquidos equivalentes, es el siguiente:

	Euros			
	Activos financieros a largo plazo			
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Créditos a sociedades vinculadas (Notas 11 y 23)	707.109	1.643.028	707.109	1.643.028
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>				
Créditos a largo plazo (Nota 11)	20.000	-	20.000	-
Otros activos financieros (Nota 11)	170.705	71.586	170.705	71.586
	<u>897.814</u>	<u>1.714.614</u>	<u>897.814</u>	<u>1.714.614</u>
	Euros			
	Activos financieros a corto plazo			
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 11)	8.664.518	7.172.240	8.664.518	7.172.240
Anticipos al personal (Nota 11)	343	10.401	343	10.401
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>				
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	42.281	42.281	42.281
Inversiones financieras en instrumentos de patrimonio (Nota 9.2)	1.697.758	-	1.697.758	-
Créditos a corto plazo (Nota 11)	435.893	425.601	435.893	425.601
Créditos a empresas vinculadas (Nota 11 y 23)	-	1.430	-	1.430
Otros activos financieros (Nota 11)	5.450	5.450	5.450	5.450
	<u>10.846.243</u>	<u>7.657.403</u>	<u>10.846.243</u>	<u>7.657.403</u>
<b>Total Activos financieros</b>	<u>11.744.057</u>	<u>9.372.017</u>	<u>11.744.057</u>	<u>9.372.017</u>

Al 31 de diciembre de 2020, las inversiones financieras a corto plazo incluyen principalmente una inversión en instrumentos de patrimonio a corto plazo correspondientes a un fondo de inversión por el valor de 1.697.758 euros (ver nota 9.2) y una línea de crédito concedido a la sociedad Boom Business, S.L. por un importe de 399.473 euros.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresada en Euros)

Euros				
Pasivos financieros a largo plazo				
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Deudas a largo plazo</b>				
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)	4.155.027	1.442.274	4.155.027	1.442.274
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 15)	20.616	40.972	20.616	40.972
Deudas con empresas vinculadas a largo plazo (Nota 15 y 23)	25.000	31.603	25.000	31.603
	<b>4.200.643</b>	<b>1.514.849</b>	<b>4.200.643</b>	<b>1.514.849</b>

Euros				
Pasivos financieros a corto plazo				
	Deudas con entidades de crédito y otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Deudas a corto plazo</b>				
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)	2.785.383	2.035.904	2.785.383	2.035.904
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 15)	20.356	20.100	20.356	20.100
Otros pasivos financieros (Nota 15)	-	54.714	-	54.714
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>				
Proveedores (Nota 15)	7.572.558	6.589.915	7.572.558	6.589.915
Acreedores Varios (Nota 15)	-	26.785	-	26.785
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 15)	150.034	22.977	150.034	22.977
	<b>10.528.331</b>	<b>8.750.395</b>	<b>10.528.331</b>	<b>8.750.395</b>
<b>Total Pasivos financieros</b>	<b>14.728.974</b>	<b>10.265.244</b>	<b>14.728.974</b>	<b>10.265.244</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

#### b) Clasificación por vencimiento

Al 31 de diciembre de 2020, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

							Euros
2020							
Activos financieros							
	2021	2022	2023	2024	2025	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas vinculadas (Nota 11 y 23)	-	707.109	-	-	-	-	707.109
<b>Inversiones financieras</b>							
Inversiones financieras a corto plazo (Nota 9)	1.740.039	-	-	-	-	-	1.740.039
Créditos a terceros (Nota 11)	435.893	-	20.000	-	-	-	455.893
Otros activos financieros (Nota 11)	5.450	170.705	-	-	-	-	176.155
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 11)	8.664.518	-	-	-	-	-	8.664.518
Personal (Nota 11)	343	-	-	-	-	-	343
<b>Total Activo financieros</b>	<b>10.846.243</b>	<b>877.814</b>	<b>20.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>11.744.057</b>

							Euros
2020							
Pasivos financieros							
	2021	2022	2023	2024	2025	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)	2.785.383	1.229.094	1.248.597	1.268.428	408.908	-	6.940.410
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 15)	20.356	20.616	-	-	-	-	40.972
Deudas con empresas vinculadas (Nota 15 y 23)	-	25.000	-	-	-	-	25.000
Otros pasivos financieros (Nota 15)	-	-	-	-	-	-	-
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 15)	7.572.558	-	-	-	-	-	7.572.558
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 15)	150.034	-	-	-	-	-	150.034
<b>Total Pasivos financieros</b>	<b>10.528.331</b>	<b>1.274.710</b>	<b>1.248.597</b>	<b>1.268.428</b>	<b>408.908</b>	<b>-</b>	<b>14.728.974</b>

(\* ) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar

Al 31 de diciembre de 2019, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020  
(Expresada en Euros)

							Euros
							2019
							Activos financieros
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas:</b>							
Créditos a empresas vinculadas (Nota 11 y 23)	1.430	1.643.028	-	-	-	-	1.644.458
<b>Inversiones financieras</b>							
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	-	-	-	-	-	42.281
Créditos a terceros (Nota 11 y 23)	425.601	-	-	-	-	-	425.601
Otros activos financieros	5.450	71.586	-	-	-	-	77.036
<b>Deudas comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 11)	7.172.240	-	-	-	-	-	7.172.240
Personal (Nota 11)	10.401	-	-	-	-	-	10.401
<b>Total Activo financieros</b>	<b>7.657.403</b>	<b>1.714.614</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9.372.017</b>
							2019
							Pasivos financieros
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)	2.035.904	1.356.675	85.599	-	-	-	3.478.178
Acreeedores por arrendamiento financiero (Nota 15)	20.100	20.486	20.486	-	-	-	61.072
Deudas con empresas vinculadas (Nota 15 y 23)	-	31.603	-	-	-	-	31.603
Otros pasivos financieros (Nota 15)	54.714	-	-	-	-	-	54.714
<b>Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 15)	6.589.915	-	-	-	-	-	6.589.915
Acreeedores varios (Nota 15)	26.785	-	-	-	-	-	26.785
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 15)	22.977	-	-	-	-	-	22.977
<b>Total Pasivos financieros</b>	<b>8.750.395</b>	<b>1.408.764</b>	<b>106.085</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10.265.244</b>

## 11. Préstamos y partidas a cobrar

El detalle de los préstamos y partidas a cobrar al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

		Euros	
		2020	2019
<b>No corriente</b>			
Créditos a sociedades vinculadas (Nota 10 y 23)		707.109	1.643.028
Créditos a largo plazo (Nota 10)		20.000	-
Otros activos financieros (Nota 10)		170.705	71.586
		<b>897.814</b>	<b>1.714.614</b>
<b>Corriente</b>			
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 10)		8.664.518	7.172.240
Deterioro de clientes		-	-
Personal (Nota 10)		343	10.401
Activo por impuesto corriente		-	55.846
Otros créditos con las Administraciones Públicas (Nota 17)		825.944	304.214
Créditos a empresas vinculadas (Nota 10)		-	1.430
Créditos a corto plazo a terceros (Nota 10)		435.893	425.601
Otros activos financieros (Nota 10)		5.450	5.450
		<b>9.932.148</b>	<b>7.975.182</b>
		<b>10.829.962</b>	<b>9.689.796</b>

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 los créditos a sociedades vinculadas están conformados por líneas de créditos emitidas por el Grupo a sus dos sociedades dominantes a valor máximo de 1 millón de euros cada una, con vencimiento 2 de enero de 2022 y una tasa de interés del 4 % anual pagadero al vencimiento. El saldo de tales líneas de crédito ha sido incrementado en 2020 de manera que al haber compensado el 100% de los dividendos distribuidos, el saldo vivo al cierre del ejercicio 2020 asciende a 677.109 euros (1.561.510 euros al 31 de diciembre de 2019) (nota 23). Parte del saldo de dichas líneas de crédito con sus socios ha sido compensado el 28 de diciembre de 2020 como medio de pago del dividendo a cuenta emitido por la Sociedad en tal fecha.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 los créditos a corto plazo corresponden principalmente a créditos otorgados a Boom Business, S.L.

Los clientes por ventas y prestación de servicios recogen principalmente saldos pendientes de cobro por servicios relacionados con las actividades del Grupo.

Los cambios en el capital corrientes del Estado de Flujos de Efectivo consolidado relativos al epígrafe de “Deudores y otras cuentas a cobrar” se corresponde con la variación del saldo de balance de “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” sin contar con parte de los impactos reconocidos en el epígrafe de “Pagos por impuestos de beneficios” de dicho Estado de Flujos de Efectivo consolidado.

Durante el ejercicio 2020 no se han dotado pérdidas por deterioro de clientes y otras cuentas por cobrar. Durante el ejercicio 2019 se revertieron 3.279 euros.

El movimiento de la provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar a clientes es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
Saldo inicial	-	3.279
Dotaciones	-	-
Aplicaciones	-	-
Reversión de provisión	-	(3.279)
Saldo final	-	-

El reconocimiento y la reversión de las correcciones valorativas por deterioro de las cuentas a cobrar a clientes se han incluido dentro de “Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales” en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. Normalmente se dan de baja los importes cargados a la cuenta de deterioro de valor cuando no existen expectativas de recuperar más efectivo.

El resto de las cuentas incluidas en “Préstamos y partidas a cobrar” no han sufrido deterioro del valor.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. El Grupo no mantiene ninguna garantía como seguro.

#### 12. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El detalle del epígrafe efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Caja y bancos	5.177.618	3.913.272
	5.177.618	3.913.272

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

La totalidad del saldo de efectivo y otros activos líquidos equivalentes están disponibles para ser utilizados.

El Grupo tiene constituidos avales, los cuales han sido detallados en la nota 21.b de la presente memoria de las cuentas anuales consolidadas.

**13. Fondos Propios**

**a) Capital**

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 el capital social de la Sociedad dominante está representado por 6.000 participaciones sociales, de 1 euro de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y desembolsadas.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la sociedad que participa en el capital social de la Sociedad dominante en un porcentaje igual o superior al 10% es el siguiente:

	Número de acciones	Porcentaje de participación
Nothing is More, S.L.	3.000	50%
Mío Consulting, S.L.	3.000	50%

**b) Prima de asunción**

La prima de asunción es de libre disposición. La variación experimentada en el ejercicio 2020 del saldo de la prima de asunción se corresponde con el dividendo extraordinario emitido por la Sociedad dominante el 1 de octubre de 2020 (ver nota 13.e).

**c) Reservas**

El detalle de las reservas al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

	31.12.2020	31.12.2019
Reserva legal	1.200	1.200
Reservas voluntarias	1.195.135	119.928
<b>Reservas de la sociedad dominante</b>	<b>1.196.335</b>	<b>121.128</b>
<b>Reservas en sociedades consolidadas</b>	<b>(894.108)</b>	<b>(872.837)</b>
<b>Total Reservas</b>	<b>302.227</b>	<b>(751.709)</b>

La reserva legal ha sido dotada de conformidad con el artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que, en todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a ésta hasta que alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.

El resto de las reservas son de libre disposición en la parte de éstas que excede de las pérdidas acumuladas, si las hubiera.

**d) Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante**

La propuesta de distribución del resultado de la Sociedad dominante a presentar a la Junta General de Socios es la siguiente:

	2020	2019
<b>Base de reparto</b>		
Pérdidas y ganancias	1.304.345	234.141



## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresada en Euros)

**Aplicación**

Dividendo a cuenta	1.101.469	200.000
Reservas	202.876	34.141

El resultado neto del ejercicio 2020 de la Sociedad dominante se compone principalmente de ingresos financieros correspondientes a dividendos repartidos de varias de sus sociedades dependientes.

De acuerdo con una resolución de la junta general de socios de fecha 28 de diciembre de 2020, fue distribuido a los socios un dividendo a cuenta por importe de 1.101.469 en la misma fecha. Dicho dividendo a cuenta ha sido pagado mediante compensación del saldo de las líneas de crédito a largo plazo con los socios (ver nota 23). Estas cantidades a distribuir no excedían de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducida la estimación del Impuesto sobre sociedades a pagar sobre dichos resultados, en línea con lo establecido en el artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital (Texto Refundido) de RD 1/2010 de 02 de julio de 2010.

El estado contable provisional formulado por el Administrador único de la Sociedad dominante de acuerdo con los requisitos legales y que ponía de manifiesto la existencia de liquidez suficiente para la distribución del mencionado dividendo en la Sociedad dominante del Grupo se expone a continuación:

<b>Estado contable de liquidez provisional</b>	
<b>+ Tesorería</b>	<b>2.175.527</b>
Créditos a partes vinculadas	667.247
Inversiones financieras a corto plazo	1.697.758
Cobros previstos	40.439.112
<b>+ Previsión de cobros durante el periodo</b>	<b>42.804.117</b>
Deudas con entidades de crédito	2.062.217
Deudas con empresas del grupo	1.939.690
Pagos previstos	39.230.233
<b>- Previsión de pagos durante el periodo</b>	<b>43.232.140</b>
<b>Disponibilidades líquidas al 28.12.2021</b>	<b>1.747.504</b>
Resultado antes de impuesto a 28.12.2020	1.338.771
Impuesto sobre beneficio (estimado)	(34.426)
<b>Beneficio distribuible obtenido a 28.12.2020</b>	<b>1.304.345</b>

El reparto del dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2019 de la Sociedad dominante fue acordado por el Administrador Único con fecha 31 de diciembre de 2019. Tal acuerdo aprobado por la Junta General de socios se tomó una vez comprobado que este importe no sobrepasaba el límite legal establecido por el artículo 277 b) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en cuanto al beneficio obtenido en el ejercicio hasta la fecha. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad disponía de un efectivo y líquidos equivalentes después de la distribución del dividendo por importe de 20.320 euros.

La Sociedad dominante contaba, a la fecha de aprobación del mencionado dividendo, con la liquidez necesaria para proceder al pago del mismo.

**e) Dividendo a extraordinario**

Con fecha 1 de octubre de 2020 la Sociedad emite un dividendo extraordinario por importe de 500.000 euros con cargo a la prima de asunción, la cual es de libre disposición. Dicho dividendo ha sido pagado en su totalidad por compensación de créditos con los socios (nota 23).

28

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

**f) Socios externos**

El desglose de esta partida se detalla a continuación:

	Euros				
	Capital	Reservas y resultados de ejercicios anteriores	Ingresos y gastos atribuidos a externos	Otros	Saldo al 31.12.2020
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.200	97.053	84.544	(96.813)	85.985
Grit and Rad, S.L.	1.470	47.755	867	(43.205)	6.887
Hashtag Media Group Latam, S.L.	40.076	(229)	9.871	-	49.718
Hashtag Media Group México, S.A. de CV	1.456	(27.381)	(28.389)	(2.887)	(57.200)
	<b>44.202</b>	<b>117.198</b>	<b>66.893</b>	<b>(142.905)</b>	<b>85.389</b>

	Euros				
	Capital	Reservas y resultados de ejercicios anteriores	Ingresos y gastos atribuidos a externos	Otros	Saldo al 31.12.2019
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.200	240	96.813	-	98.253
Grit and Rad, S.L.	1.470	4.550	43.205	-	49.225
Hashtag Media Group Latam, S.L.	750	-	(229)	63.592	64.113
Hashtag Media Group México, S.A. de CV	-	-	-	-	-
	<b>3.420</b>	<b>4.790</b>	<b>139.789</b>	<b>63.592</b>	<b>211.591</b>

La composición de los intereses minoritarios al cierre del ejercicio son los siguientes:

	Euros					
	Saldo al 31.12.2019	Reparto dividendos ejercicios anteriores	Cambios de perímetro	Adiciones resultado 2020	Otros	Saldo al 31.12.2020
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	98.253	(96.813)	-	84.544	-	85.985
Grit and Rad, S.L.	49.225	(43.205)	-	867	-	6.887
Hashtag Media Group Latam, S.L.	64.113	-	-	9.871	(24.266)	49.718
Hashtag Media Group México, S.A. de CV	-	-	-	(28.389)	(28.811)	(57.200)
	<b>211.591</b>	<b>(140.018)</b>	<b>-</b>	<b>66.893</b>	<b>(53.077)</b>	<b>85.389</b>

29

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en Euros)

	Euros					
	Saldo al 31.12.2018	Reparto dividendos ejercicios anteriores	Cambios de perímetro	Adiciones resultado 2019	Otros	Saldo al 31.12.2019
Cupra Studios, S.L.	(52.498)	-	52.498	-	-	-
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	167.422	(165.982)	-	96.813	-	98.253
Grit and Rad, S.L.	52.386	(46.366)	-	43.205	-	49.225
Hashtag Media Group Latam, S.L.	750	-	-	(229)	63.592	64.113
Hashtag Media Group México, S.A. de CV	-	-	-	-	-	-
	<b>168.060</b>	<b>(212.348)</b>	<b>52.498</b>	<b>139.789</b>	<b>63.592</b>	<b>211.591</b>

**14. Subvenciones de capital recibidas**

El detalle de las subvenciones de capital no reintegrables que aparecen en el balance consolidado bajo el epígrafe "Subvenciones, donaciones y legados recibidos" es el siguiente:

Entidad concesionaria	Euros	Finalidad	Fecha de concesión	Fecha de vencimiento
Energía y Ministerio de Industria turismo	33.881	Financiamiento de aplicación informática	09/10/2015	31/12/2020
Energía y Ministerio de Industria turismo	-	Financiamiento de aplicación informática	17/06/2014	31/12/2019
	<b>33.881</b>			

Las subvenciones concedidas son para desarrollo de aplicaciones informáticas (nota 7).

El movimiento de estas subvenciones ha sido el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
Saldo inicial	61.024	61.024
Recibidas en el ejercicio	-	-
Subvenciones devueltas	(27.143)	-
Imputación al resultado	-	-
Saldo final	33.881	61.024

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en Euros)

**15. Débitos y partidas a pagar**

El detalle de los débitos y partidas a pagar al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>No corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 10)	4.155.027	1.442.274
Acreeedores por arrendamiento financiero (Nota 10)	20.616	40.972
Deudas con empresas del grupo a largo plazo (Nota 10)	25.000	31.603
	<b>4.200.643</b>	<b>1.514.849</b>
<b>Corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 10)	2.785.383	2.035.904
Acreeedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 10)	20.356	20.100
Otros pasivos financieros (Nota 10)	-	54.714
Proveedores (Nota 10)	7.572.558	6.589.915
Acreeedores varios (Nota 10)	-	26.785
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 10)	150.034	22.977
Pasivos por impuesto corriente (Nota 17)	81.668	22.267
Otras deudas con las Administraciones Públicas (Nota 17)	225.178	199.640
	<b>10.835.177</b>	<b>8.972.302</b>
	<b>15.035.820</b>	<b>10.487.151</b>

Estos pasivos se valoran a coste amortizado o coste, siendo el valor contable idéntico o similar al valor razonable.

Los cambios en el capital corrientes del Estado de Flujos de Efectivo consolidado relativos al epígrafe de “Acreeedores y otras cuentas a pagar” se corresponde con la variación del saldo de balance de “Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar” sin contar con parte de los impactos reconocidos en el epígrafe de “Pagos por impuestos de beneficios” de dicho Estado de Flujos de Efectivo consolidado.

a) Acreeedores por arrendamiento financiero

Los pasivos por arrendamiento financiero están efectivamente garantizados dado que los derechos sobre el activo arrendado revierten al arrendador en caso de incumplimiento.

	Euros	
	2020	2019
<b>Importe total de los pagos futuros mínimos al cierre del ejercicio:</b>		
Hasta 1 año	20.356	20.100
Entre 1 y 3 años	20.616	40.972
Gastos financieros no devengados	499	1.135
<b>Valor actual al cierre del ejercicio</b>	<b>40.972</b>	<b>61.072</b>
<b>Valor de la opción de compra</b>	<b>1.728</b>	<b>1.728</b>

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

## MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en Euros)

## b) Deudas con entidades de crédito

El detalle de las deudas con entidades de crédito al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

Ejercicio 2020					
Préstamos	Banco	Fecha de formación	Fecha de vencimiento	Capital formalizado	Capital pendiente
Línea de crédito	Bankia	25/04/2019	12/05/2023	2.000.000	63
Préstamos	BBVA	05/04/2018	05/04/2021	1.500.000	170.916
Línea de crédito	BBVA	13/05/2020	13/05/2023	500.000	100
Línea de crédito	Banco Santander	09/09/2019	14/07/2023	700.000	358
Préstamos	Banco Santander	27/04/2018	27/04/2021	1.500.000	168.785
Préstamos	BBVA	13/05/2020	13/05/2025	500.000	500.000
Préstamos	Santander	30/06/2020	17/04/2025	700.000	700.000
Préstamos	Arquia	30/06/2020	01/07/2025	200.000	200.000
Préstamos	Bankinter	13/11/2020	13/11/2025	200.000	200.000
Confirming	Banco Santander	11/11/2020	11/11/2021	1.000.000	-
Efectos Descontados	Bankia	13/12/2018	12/09/2021	500.000	-
Tarjetas de Crédito	Varios bancos	n/a	n/a	-	6.532
Préstamos	Bankia	11/03/2020	31/03/2025	4.200.000	3.587.920
Confirming	Bankia	08/06/2020	08/06/2023	1.300.000	1.298.214
Confirming	Bankinter	13/11/2020	13/11/2022	800.000	770
Tarjetas de Crédito	Varios bancos	n/a	n/a	-	886
Tarjetas de Créditos	Varios bancos	n/a	n/a	-	3.596
Línea de crédito	Bankinter	07/01/2017	09/02/2022	300.000	449
Línea de crédito	Bankia	28/05/2020	12/05/2023	100.000	28
Línea de crédito	Bankia	28/05/2020	12/05/2023	300.000	858
Línea de crédito	Santander	14/07/2020	26/06/2023	200.000	935
Préstamos	Bankia	11/03/2020	31/03/2021	100.000	100.000
				<b>16.600.000</b>	<b>6.940.410</b>

Ejercicio 2019					
Préstamos	Banco	Fecha de formación	Fecha de vencimiento	Capital formalizado	Capital pendiente
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	25/04/2021	2.000.000	-
Línea de crédito	Bankia	29/10/2017	12/05/2023	100.000	16
Préstamos	Bankia	24/01/2019	24/01/2022	3.000.000	2.100.920
Efectos Descontados	Bankia	13/12/2018	12/09/2020	500.000	-
Línea de crédito	BBVA	31/07/2017	31/07/2020	500.000	163
Línea de crédito	Bankinter	09/01/2017	09/01/2021	300.000	162
Préstamos	BBVA	05/04/2018	05/04/2021	1.500.000	677.224
Línea de crédito	Santander	08/09/2017	08/09/2020	700.000	3.663
Préstamos	Santander	27/04/2018	27/04/2021	1.500.000	671.945
Línea de crédito	Santander	27/04/2018	26/07/2020	200.000	-
Línea de crédito	Bankia	25/04/2019	12/05/2023	300.000	478
Línea de crédito	Caixa	14/12/2017	13/12/2019	300.000	-
Tarjetas de Créditos	Varios bancos				23.607
				<b>10.900.000</b>	<b>3.478.178</b>

Ninguna de la financiación mostrada en los detalles anteriores está sujeta al cumplimiento de covenants.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

El importe no dispuesto de las líneas de crédito y confirming al 31 de diciembre de 2020 es de 5.898.224 euros (4.395.518 euros en 2019). El importe de cobros y pagos neto del ejercicio relativo a disposiciones y amortizaciones de las deudas con entidades de crédito asciende a 3.462.232 euros.

A 31 de diciembre de 2020 y 2019 las deudas con entidades de crédito están denominados en euros, devengando un tipo de interés anual entre el 1% y el 2%.

#### c) Otros pasivos financieros corrientes

El detalle de los otros pasivos financieros al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
Subvención reintegrable (Nota 7)	-	52.831
Otras deudas a corto plazo	-	1.883
	-	<b>54.714</b>

#### d) Información sobre periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional 3ª. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio

El detalle de la información requerida en relación con el periodo medio de pago a proveedores es el siguiente:

	2020	2019
	Días	Días
Periodo medio de pago a proveedores	54	52
Ratio de operaciones pagadas	57	55
Ratio de operaciones pendientes de pago	33	27
	Euros	Euros
Total pagos realizados	38.543.940	42.482.349
Total pagos pendientes	6.215.449	5.852.372

### 16. Periodificaciones de activo y pasivo a corto plazo

El saldo incluido en este epígrafe de pasivo a 31 de diciembre 2020 y 2019 incluye fundamentalmente la parte de ingresos no devengado de facturación emitida en concepto de prestación de servicios, los cuales se van a devengar en el ejercicio siguiente.

El saldo incluido en este epígrafe de activo a 31 de diciembre 2020 y 2019 incluye fundamentalmente la parte de los gastos no devengados cuya facturación se ha recibido a la fecha de cierre y cuyo devengo se espera para el siguiente ejercicio.

### 17. Situación fiscal

#### a) Saldos con las Administraciones Públicas

El detalle de los saldos con Administraciones Públicas es como sigue:

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en Euros)

	Euros			
	2020		2019	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Activos:</b>				
Activos por impuestos diferidos	269.775	-	279.303	-
Impuesto sobre sociedades	-	-	-	55.846
H.P deudora (IVA, retenciones...)	-	825.944	-	304.214
<b>Total</b>	<b>269.775</b>	<b>825.944</b>	<b>279.303</b>	<b>360.060</b>

	Euros			
	2020		2019	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Pasivos:</b>				
Impuesto sobre sociedades	-	81.668	-	22.267
H.P acreedora (IVA, retenciones...)	-	225.178	-	199.640
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>306.846</b>	<b>-</b>	<b>221.907</b>

b) Gasto por Impuesto de Sociedades

Media Investment Optimization, S.L. está sujeta al Impuesto sobre Sociedades y tributa en el Régimen de Grupos de sociedades, regulado en el capítulo VII del Título VII del Real Decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

En el ejercicio finalizado 2017, el Grupo se acogió al régimen de tributación consolidada integrándose en el grupo 346/17 siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 el Grupo tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

Media Investment Optimization, S.L. como Sociedad dominante ostenta la representación del Grupo fiscal y está sujeta a las obligaciones materiales y formales que se originen.

La conciliación entre el importe neto de ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios es la siguiente:

	2020		
	Euros		
	Cuenta de pérdidas y ganancias		
	Aumentos	Disminuciones	Total
<b>Resultado antes de Impuestos</b>			<b>964.809</b>
Diferencias permanentes	21.341	-	21.341
Diferencias temporales	144.769	(47.458)	97.311
<b>Base imponible (Resultado fiscal)</b>			<b>1.083.461</b>
Compensación de bases imponibles negativas			(38.113)
<b>Base imponible</b>			<b>1.045.348</b>
<b>Cuota</b>			<b>261.337</b>

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

### MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

#### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en Euros)

El gasto por impuesto corriente corresponde a las sociedades que han generado resultados fiscales positivos habiéndose realizado el Grupo pagos a cuenta y retenciones durante el año 2020 por un importe de 179.669 euros (318.038 euros en el ejercicio 2019).

El (gasto) / ingreso por el Impuesto sobre Sociedades se compone de:

	Euros	
	2020	2019
Impuesto corriente	(261.337)	(207.496)
Impuesto diferido	(9.528)	(30.481)
	<b>(270.865)</b>	<b>(237.977)</b>

Según establece la legislación vigente, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales, o haya transcurrido los plazos de prescripción.

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como consecuencia de una inspección. En todo caso, el Administrador único considera que dichos pasivos, caso de producirse, no afectarán significativamente a las cuentas anuales consolidadas.

c) Activo por Impuesto Diferido.

El movimiento de los activos por impuesto diferido es como sigue:

	Euros			
	31.12.2019	Aumentos	Disminuciones	31.12.2020
Deducciones por inversiones financieras	179.390	-	-	179.390
Otros	(267)	-	-	(267)
Bases Imponibles Negativas	100.180	-	(9.528)	90.652
	<b>279.303</b>	<b>-</b>	<b>(9.528)</b>	<b>269.775</b>

	Euros			
	31.12.2018	Aumentos	Disminuciones	31.12.2019
Deducciones por inversiones financieras	179.390	-	-	179.390
Otros	19.349	2.350	(21.966)	(267)
Bases Imponibles Negativas	164.366	-	(64.186)	100.180
	<b>363.105</b>	<b>2.350</b>	<b>(86.152)</b>	<b>279.303</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 el importe registrado como deducciones son las obtenidas por la participación en una Agrupación de Interés Económico (AIE) para la producción cinematográfica Extinción (Welcome to Harmony). Tales deducciones están activadas en el balance individual de la sociedad dependiente Hashtag Media Group, S.L.U. y fueron generadas de manera previa a la inclusión de ésta en el consolidado fiscal del Grupo en España.

Los activos por impuestos diferidos por bases imponibles negativas pendientes de compensación se reconocen en la medida en que es probable que la Sociedad y el Grupo consolidado al que pertenece obtengan ganancias fiscales futuras que permitan su aplicación. El Administrador único de la Sociedad dominante estima que dicha sociedad dependiente generará bases imponibles positivas suficientes para compensar la totalidad de las deducciones y bases imponibles negativas activadas al 31 de diciembre de 2020.



## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresada en Euros)

**18. Ingresos y gastos**

a) Importe neto de la cifra de negocios

El detalle del importe neto de la cifra de negocios por categorías de actividades y mercados geográficos es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
<b>Nacionales</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	33.066.192	38.800.462
<b>Unión Europea</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	12.479.257	9.495.768
<b>Resto del mundo</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	181.564	156.326
	<u>45.727.013</u>	<u>48.452.556</u>

b) Aprovisionamientos

En este epígrafe se incluyen principalmente los costes por servicios recibidos por terceros.

	Euros	
	2020	2019
Trabajos realizados por otras empresas y otros	(36.048.644)	(38.042.736)
	<u>(36.048.644)</u>	<u>(38.042.736)</u>

Trabajos realizados por otras empresas y otros recoge en 2020 y 2019 los costes incurridos por trabajos y servicios prestados relacionados principalmente con actividades realizadas al amparo de la actividad principal del Grupo.

c) Trabajos realizados por la empresa para su activo

Los trabajos realizados por la empresa para su activo se corresponden con desarrollos de aplicaciones informáticas utilizadas por el Grupo en la explotación de sus negocios. El importe activado por este concepto en 2020 asciende a 183.335 euros (146.632 euros en 2019) (ver nota 7).

d) Gastos de personal

El detalle de gastos de personal para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2020 y 2019 es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Sueldos y salarios y asimilados	(4.876.150)	(4.354.935)
Seguridad social a cargo de la empresa	(1.274.298)	(1.180.165)
	<u>(6.150.448)</u>	<u>(5.535.100)</u>

Al 31 de diciembre de 2020 la línea de "Sueldos, salarios y asimilados" incluye costes de indemnizaciones por despido por 197.434 euros (165.796 euros al 31 de diciembre de 2019).

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresada en Euros)

El número medio de empleados del Grupo durante los ejercicios 2020 y 2019, desglosado por categorías, es como sigue:

	2020			2019		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados Superiores	25	17	42	21	19	40
Personal Técnico	29	19	49	25	21	46
Personal Administrativo	3	6	9	4	5	9
Personal eventual	2	2	4	1	1	2
<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>44</b>	<b>103</b>	<b>51</b>	<b>46</b>	<b>97</b>

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal del Grupo es la siguiente:

	2020			2019		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados Superiores	32	16	49	29	18	47
Personal Técnico	24	15	39	22	18	40
Personal Administrativo	3	6	9	3	5	8
Personal eventual	2	2	4	2	2	4
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>40</b>	<b>101</b>	<b>56</b>	<b>43</b>	<b>99</b>

Al 31 de diciembre de 2020 el Grupo tiene contratada 1 persona con una discapacidad mayor o igual al 33% (ninguna al 31 de diciembre de 2019).

e) Otros gastos de explotación

El detalle de otros gastos de explotación para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2020 y 2019 es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Servicios de profesionales independientes	(1.171.047)	(1.184.715)
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	(285.480)	(607.648)
Otros servicios	(435.099)	(733.555)
Arrendamientos y cánones	(506.468)	(542.324)
Suministros	(50.288)	(47.545)
Servicios bancarios y similares	(52.223)	(43.542)
Primas de seguros	(23.824)	(19.564)
Reparaciones y conservación	(3.390)	-
	<b>(2.527.819)</b>	<b>(3.178.893)</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019, el epígrafe de "Servicios de profesionales independientes", recoge fundamentalmente los gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, así como los gastos de otros profesionales y personas jurídicas que prestan servicios al Grupo, tales como asesoría financiera, planificación estratégica y apertura de mercados.

El epígrafe "Arrendamientos y cánones" recoge principalmente el alquiler de las oficinas.

El epígrafe "Publicidad, propaganda y relaciones públicas" recoge los gastos de marketing y publicidad de la Sociedad.

El epígrafe "Otros servicios" en los ejercicios 2020 y 2019 recoge principalmente otros gastos de gestión corriente de la Sociedad.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en Euros)

#### 19. Resultado financiero

El detalle de los ingresos y gastos financieros reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>Ingresos Financieros</b>		
De partes vinculadas	69.396	73.992
De terceros	31.833	31.623
<b>Gastos financieros</b>		
Por deudas con entidades bancarias	(133.078)	(75.665)
Por deudas con terceros	(499)	(24.673)
<b>Diferencia en cambio</b>		
Otras diferencias en cambio	(20.301)	(2.175)
<b>Resultado financiero</b>	<b>(52.649)</b>	<b>3.102</b>

#### 20. Información Medioambiental

Dada la actividad del Grupo, la misma no tiene responsabilidad, gastos, activos, provisiones ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

#### 21. Compromisos y contingencias

##### a) Avales

Al 31 de diciembre de 2020, el Grupo tiene avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de obligaciones contractuales por importe total de 218.003 euros (883.903 euros al 31 de diciembre de 2019).

Al 31 de diciembre de 2020:

Tipo de aval	Entidad bancaria	Fecha de formalización	Vencimiento	Importe
Otras obligaciones	Bankia	19/06/2020	31/08/2021	160.000
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	9.888
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	4.238
Económico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	29.664
Técnico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	12.713
Otros	Banca March	28/03/2017	Indefinido	1.500
				<b>218.003</b>

Al 31 de diciembre de 2019:

Tipo de aval	Entidad bancaria	Fecha de formalización	Vencimiento	Importe
Técnico	Bankia	07/11/2019	Indefinido	600.000
Económico	Bankia	01/12/2016	01/03/2022	15.900
Económico	Bankia	25/05/2016	31/08/2020	210.000
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	9.888
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	4.238
Económico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	29.664
Técnico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	12.713
Otros	Banca March	28/03/2017	Indefinido	1.500
				<b>883.903</b>

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

Adicionalmente a los avales anteriores, las siguientes sociedades actúan como garantes de las deudas con entidades de crédito del Grupo:

Sociedad garante	Sociedad garantizada	Importe de la garantía
Voilà Media, S.L.U. y HRadio Agencia de Marketing y publicidad, S.L.	Media Investment Optimization, S.L.	4.200.000
Media Investment Optimization, S.L. y Voilà Media, S.L.U.	Hashtag Media Group, S.L.U.	700.000
Media Investment Optimization, S.L.	Digitos Inteligencia de Negocio, S.L.	100.000
		<b>5.000.000</b>

b) Compromisos por arrendamiento operativo

El Grupo alquila sus oficinas para operar bajo contratos no cancelables de arrendamiento operativo. Estos contratos tienen una duración de cuatro años, siendo la mayor parte de los mismos renovables a su vencimiento en condiciones de mercado.

Los pagos mínimos totales futuros por los arrendamientos son los siguientes:

	Euros	
	2020	2019
Menos de un año	285.165	329.748
Entre uno y cinco años	-	-
	<b>285.165</b>	<b>329.748</b>

Al 31 de diciembre de 2020, el gasto reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio correspondiente a arrendamientos operativos asciende a 506.468 euros (542.324 euros al 31 de diciembre de 2019) (nota 18.e).

La Sociedad subarrendaba en el ejercicio 2019 parte de sus oficinas a una sociedad no vinculada.

El importe total de los cobros futuros mínimos por los arrendamientos operativos no cancelables es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
Menos de un año	-	86.727
Entre uno y cinco años	-	-
	-	<b>86.727</b>

c) Contingencias y provisiones

El Grupo tiene pasivos contingentes por litigios surgidos en el curso normal del negocio de los que no se prevé que surjan pasivos significativos distintos de aquellos que ya están provisionados.

El movimiento de otras provisiones es como sigue a 31 de diciembre de 2020 y 2019:

	Euros
<b>Saldo al 1 de enero de 2019</b>	<b>5.829</b>
Dotaciones	40.722
Aplicaciones	(783)
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2019</b>	<b>45.768</b>
Dotaciones	-
Aplicaciones	(38.380)
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2020</b>	<b>7.388</b>

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020 (Expresada en Euros)

#### 22. Órgano de Administración y alta dirección

a) Retribuciones del administrador único y al personal de alta dirección del Grupo.

Durante el ejercicio 2020, el importe devengado como remuneración por el Administrador único del Grupo ha ascendido a 300.000 euros (218.000 euros en el ejercicio 2019). Asimismo, el personal de alta dirección del Grupo ha devengado como remuneración 262.526 euros en el ejercicio 2020 (261.489 euros en el ejercicio 2019).

Durante el ejercicio 2020, al igual que en el ejercicio 2019, no se han concedido anticipos, créditos o garantías concedidos, obligaciones contraídas en materia de pensiones y de pago de seguros de vida o de responsabilidad civil al Administrador Único ni a la alta dirección del Grupo.

b) Situación de conflictos de interés del administrador

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés del Grupo, durante el ejercicio 2020, el Administrador del Grupo ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto él como las personas a él vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

#### 23. Operaciones con partes vinculadas

Presentamos el detalle de los saldos y transacciones con partes vinculadas:

	Nothing is More, S.L.	Mio Consulting, S.L.	Jalito Media, S.L.	Total
<b>Ejercicio 2020</b>				
Créditos a empresas vinculadas a largo plazo (Nota 10 y 11)	416.282	260.827	30.000	707.109
Deudas con empresas vinculadas a largo plazo (Nota 15)	25.000	-	-	25.000
Créditos a empresas vinculadas a corto plazo (Nota 10 y 11)	-	-	-	-
<b>Transacciones</b>				
Ventas	-	-	-	-
Compras	-	-	-	-
Intereses	34.699	34.697	-	69.396

	Nothing is More, S.L.	Mio Consulting, S.L.	Otras sociedades	Total
<b>Ejercicio 2019</b>				
Créditos a empresas vinculadas a largo plazo (Nota 10 y 11)	859.647	701.863	81.518	1.643.028
Deudas con empresas vinculadas a largo plazo (Nota 15)	31.603	-	-	31.603
Créditos a empresas vinculadas a corto plazo (Nota 10 y 11)	-	-	1.430	1.430
<b>Transacciones</b>				
Ventas	-	-	-	-
Compras	-	-	-	-
Intereses	27.488	26.863	19.641	73.992

Jalito Media, S.L. es el socio minoritario de HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.

El tipo de interés devengado por los anteriores créditos es de un 4% anual.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2020**  
**(Expresada en Euros)**

Con carácter general las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del Grupo que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos. Las transacciones entre compañías del grupo dentro del perímetro de consolidación del mismo quedan eliminadas en el proceso de consolidación.

La Sociedad dominante emite el 1 de octubre de 2020 un dividendo extraordinario con cargo a prima de asunción, la cual es de libre disposición, por importe de 500.000 euros (nota 13). Dicho dividendo extraordinario ha sido pagado en su totalidad mediante compensación de créditos a largo plazo con los socios de la Sociedad sin generar salida de caja alguna.

Adicionalmente, la Sociedad dominante ha repartido un dividendo a cuenta a sus socios por importe de 1.101.469 euros (nota 13) el cual ha sido pagado mediante compensación de créditos con los socios. Los créditos a los socios han experimentado aumentos de saldo por disposiciones adicionales de manera que con la compensación de los dividendos detallada en los párrafos anteriores y teniendo en cuenta el saldo al cierre de ejercicio previo, el saldo vivo al cierre ha quedado en 677.109 euros (1.561.510 euros al cierre del ejercicio anterior).

**24. Información segmentada**

El Grupo es hasta el momento gestionado como un segmento único que integra todas las líneas de negocio y cuyos resultados son analizados de forma conjunta. Está en la agenda del Administrador Único poder plantear segmentos no requeridos para gestión en la actualidad, una vez que el Grupo vaya creciendo.

**25. Honorarios de auditoría**

Los honorarios devengados durante el ejercicio 2020 por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. por los servicios de auditoría de cuentas ascendieron a 58.500 euros (53.000 euros al 31 de diciembre de 2019) y no ha habido otros servicios de verificación (37.000 euros en 2019).

Durante los ejercicios 2020 y 2019, no se han devengado honorarios por otras sociedades de la marca PwC.

**26. Hechos posteriores**

Desde el cierre del ejercicio 2020 hasta la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas no se han puesto de manifiesto hechos posteriores dignos de mención a excepción de los siguientes:

A finales de marzo de 2021 la sociedad íntegramente participada "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." ha adquirido una participación mayoritaria del 51% de la mercantil "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por un precio fijo de 500.000 euros. Adicionalmente, "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." firma un pacto de socios con los socios minoritarios de "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por el que acuerdan la compra futura entre los años 2022, 2023 y 2024 para la adquisición paulatina de la totalidad del porcentaje restante de dicha compañía (49%).

El 25 de marzo de 2021 se llega a un acuerdo con uno de los socios actuales de la Sociedad dominante (Nothing is More, S.L.) para la compra del 10% que ésta mantenía sobre la mercantil "Clever PPC, S.L.". La compra ha sido acordada por un precio de 1.861.761 euros. Mediante esta compra se cancelan los préstamos que el grupo mantiene con sus socios (nota 23).

Además, en fecha 25/03/21 Nothing is More S.L. se ha subrogado en la totalidad de los derechos y obligaciones personales de Boom Business como deudor de Hashtag Media Group S.L.U. arrojando un saldo deudor a fecha 31 de diciembre de 2020 de 399.473 euros.



## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2020

#### 1.- Exposición de la evolución de negocios, de la situación del Grupo y de la evolución de la misma.

Como pasa en casi todos los ámbitos no se puede dar explicaciones de lo acontecido en el año 2020 sin necesariamente incluir los efectos de incertidumbre y contracción de la demanda que la pandemia ha producido en los mercados. No solamente se ha visto afectado el volumen de negocio de la consultoría y la publicidad en general, sino que ha golpeado a la estabilidad y la seguridad de trabajadores y proveedores.

Los objetivos estratégicos que teníamos para el año 2020 se vieron postergados por la necesidad de afrontar esta situación y garantizar la seguridad de la empresa, sus trabajadores, clientes y proveedores en un marco de transparencia y eficiencia.

Las actuaciones se encaminaban a conseguir un triple objetivo:

- Proteger el negocio actual de Miogroup
- Orientar el portafolio de servicios, el posicionamiento comercial y rearmar el departamento comercial a la nueva realidad.
- Hacer más sólidos los procesos internos de control y gestión en aras de tener un mayor control sobre una situación con muchas incertidumbres e imprevistos.
- Aumentar los esfuerzos en desarrollo e innovación para aprovechar el cambio de ciclo cuando éste se produjera con el fin de la pandemia.

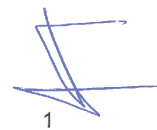
El efecto en el mercado publicitario ha sido devastador con recortes de las inversiones publicitarias en torno al 35% y con ertes o despidos casi generalizados – el 61% de las agencias publicitarias aplican ertes o despidos, fuente: <https://www.marketinginsiderreview.com/agencias-publicidad-independientes-ertes-covid>.

Desde Miogroup y ante esta situación de inestabilidad e incertidumbre sin precedentes se diseñaron varias estrategias en función de cómo fuese afectando este proceso al negocio del Grupo. Estas estrategias siempre tenían en común blindar la plantilla de Miogroup y los intereses de nuestros clientes. En una empresa de servicios con gran sesgo tecnológico y especialista, era vital preservar el mayor activo de la empresa que era el capital humano. Queriendo evitar riesgos a los trabajadores del grupo cerramos las oficinas días antes de que se produjera el cierre de colegios y el confinamiento.

Afortunadamente podemos decir hoy que el grupo ha afrontado la crisis con unos resultados mucho mejores de los previstos al inicio de la pandemia y sin haber hecho ningún ajuste a nivel salarial o recortes en las dedicaciones de la plantilla. El grupo ha obtenido resultados positivos en el 2020 y ha salido reforzado desde todos sus ámbitos de actuación (mayor liquidez, robustecimiento de procesos y metodología, adquisición de talento en condiciones ventajosas).

Entre los meses de marzo y abril se diseñó un plan que tenía varias líneas de actuación para poder encarar la incertidumbre que existía en ese momento:

- Planes de actuación en el ámbito financiero
- Medidas de prevención y protección ante enfermedad de la plantilla de Miogroup y plan higiénico-sanitario preventivo ante el Covid
- Medidas para preservar y potenciar la base instalada de clientes de Miogroup
- Restructurar el departamento comercial y diseñar offering específico para situación Covid con el fin de captar nuevas cuentas que pudiesen amortiguar la caída de la base instalada afectada.
- Aprovechar el confinamiento y la capacidad excedente para acometer tareas de mejoras estructurales en departamentos y procedimientos que mejorasen nuestra competitividad de cara a la salida de la pandemia.



1

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2020**

**Actuación financiera plan Covid:**

Aumentar nuestra solvencia financiera y liquidez migrando las líneas de crédito y préstamos con vencimiento a corto a deuda a largo plazo utilizando las líneas de préstamo ICO COVID. El objetivo era doble, aumentar nuestra capacidad financiera y evitar negociaciones de renovación en el corto plazo. Se pretendía estar cubiertos ante tensiones en los cobros por previsibles contingencias en nuestra base de clientes. El resultado final ha sido que la empresa está en condiciones de solvencia financiera más fuerte que al comienzo de 2020.

Otra de las medidas del departamento financiero fue reforzar el sistema de seguimiento y previsión de impagos o retrasos.

Los procedimientos del departamento financiero para eliminar tensiones de tesorería y para contener el nivel de impagos en niveles mínimos sólo se puede calificar como éxito.

**Plan de RRHH ante situación Covid.**

Lo que se tuvo claro desde el primer momento era que la salud de la plantilla era la cuestión más prioritaria. Para eso se tomaron las siguientes medidas:

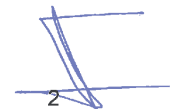
- La semana del 2 de marzo el departamento de operaciones y RRHH diseñan el plan de teletrabajo y se adecúan los procedimientos de migración de equipos físicos y protocolos necesarios para mantener el servicio 100% operativo en remoto. El 11 al final de la jornada se cierran las oficinas y el 12 se inician las operaciones en remoto sin incidencias ni interrupción alguna en el servicio ofrecido a nuestros clientes desde dicha fecha.
- Se establecen dos grupos de personas en función de su vulnerabilidad o de la de personas convivientes ante la enfermedad. Aquellas que se incluían en este primer grupo no se incorporaron a su puesto de trabajo. Del segundo grupo se dividió en dos para mantener una ocupación en las oficinas inferior al 50%. Según el plan de contingencia diseñado por RRHH establecía que ante algún caso positivo en covid se procedería al desalojo inmediato de la oficina. El servicio "inpremises" se restablecería el lunes siguiente dado que todas las semanas una empresa certificada desinfecta instalaciones y equipos pudiendo incorporarse el siguiente grupo de la plantilla al no haber tenido ningún contacto con el turno precedente. Esto unido al resto de medidas de sanitización distribuidas por el centro de trabajo ha hecho que pudiésemos mantener un entorno de trabajo Covid Free.

En MioGroup siempre hemos apostado por el equipo experto de personas que hemos conseguido reunir en 8 años y era una prioridad de la dirección no descapitalizar la empresa perdiendo talento que había costado tanto adquirir, formar e integrar.

Si reparamos en las cifras de masa salarial observamos que esta y durante el año de pandemia y al contrario que en otras empresas ha tenido un incremento significativo. La masa salarial ha aumentado con respecto a 2019 en 615 miles de euros (Año 2020: 6.150.448, año 2019: 5.535.100). Lejos de reducir sueldos o recortar posiciones durante el año 2020 se ha producido un esfuerzo, con el convencimiento, como así ha sido, de que se podía salir más fuerte de la crisis. El año 2020 ha sido un año extraordinario de captación de talento que otras empresas han dejado escapar y que nos ha hecho más fuertes.

**Medidas para preservar y proteger la base instalada de clientes de MioGroup**

Desde la subdirección general se establece un programa incrementando las posiciones de liderazgo dentro del departamento de Project management para tener un mejor control de los resultados y la gestión de los clientes. Se aumentan y articulan nuevos procesos de reporting y mediciones de salud del estado de servicio de clientes y se pone a disposición de los distintos departamentos. Con todo esto se consigue una monitorización constante y en tiempo real del estado de salud de los clientes, y que nos permitió reaccionar y salvaguardar los intereses de los mismos ante amenazas en sus resultados.





## **MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

### **INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2020**

La base de clientes de Miogroup sufrió, como ocurrió con todo el mercado a nivel nacional, una bajada significativa en sus inversiones con especial incidencia en aquellos sectores más expuesto al confinamiento (ocio, travel, servicios legales). A pesar de las dificultades no se perdieron clientes y a día de hoy estas medidas han podido suponer una ayuda significativa en los resultados de sus negocios.

En un sector que se ha visto tremendamente castigado Miogroup ha bajado en 2020 su cifra de negocios sólo un 5% con respecto a la facturación del año anterior.

Adecuación de los servicios y el departamento comercial a la situación del mercado 2020.

Miogroup basa su oferta de servicios en entregables de claro de valor que impactan de forma positiva y en el corto plazo en el negocio de sus clientes. Esta característica propia del ADN de la compañía y que le ha acompañado desde su nacimiento, ha hecho que su propuesta de valor en el mercado haya sufrido menos deterioro que otros servicios de publicidad al uso.

Durante los meses de marzo y abril se cambió la dirección comercial y se reorientó la política comercial a modelos retribuidos con mayor carga en función del éxito de nuestros clientes con resultados a corto. Esto unido a una exitosa prospección comercial hizo que se hiciera un año record en captación de nuevo cliente. Se incorporaron a la compañía trece nuevos clientes que supusieron una facturación aproximada de 3 millones de euros y un valor de contratos de 12 millones de euros.

Este éxito comercial nos hace mirar con confianza el ejercicio 2021 y claramente amortiguó el efecto adverso de la crisis en la cifra de negocio del 2020.

Se han producido incorporaciones al equipo comercial de personal experto de otros departamentos para dotarle de autonomía y se han realizado incorporaciones externas. Esto ha hecho que haya aumentado tanto la prospección de nuevas ofertas como su tasa de cierre.

Mejoras en los procesos de gestión de control y reporting.

Al estar toda la dirección y los trabajadores aislados en sus domicilios se hace necesario mejorar los mecanismos de reporting y control de gestión. Se establece un sistema de reporting en cascada diario y comités bisemanales para posteriormente en una fase de estabilización pasar estos comités de gestión a términos semanales. Se implementan nuevas herramientas de reporting impulsadas por el área de IT de la compañía con el reto de que no supusieran una gran carga adicional de trabajo y que a la vez cumpliesen su cometido.

Desarrollos en Innovación para fortalecer el posicionamiento de Miogroup en 2020 con vista a mejoras en competitividad en años venideros.

Se toma la decisión de aprovechar este momento de zozobra en el mercado para invertir en desarrollos propios que nos permitan diferenciarnos de la competencia en los años venideros y aumenten los diferenciales con respecto a otras alternativas en el mercado.

- Se comienza a trabajar en un ambicioso proyecto para mejorar la plataforma de social media Twync: Twync fue pionera como una de las mayores comunidades de dinamizadores de contenido de habla hispana que se dedica a la generación y amplificación de los contenidos mediante blogs, redes sociales, foros, portales de internet; llegando a tener más de 45.000 usuarios activos en Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn. Es el punto de encuentro perfecto entre anunciantes que buscan dar difusión a sus mensajes, y microinfluencers.
- Se aumenta el perímetro para el año 2020 de la plataforma propia MiOs: La plataforma MiOs ofrece tanto servicios internos como servicios tecnológicos de Martech. En esencia es un integrador / mediador de servicios que incorpora un motor de reglas de inteligencia de negocio. Actúa como un "hub" que conecta tecnologías de negocio y marketing entre sí (ej. ERP, CRM, Adserver, FB, Google, Call Centers...). Se aceleran y entregan los servicios de MiOs: MiOs Competitors, MiOs planificador y MiOs adserver que estaban previstos para ejercicio 2021.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2020**

El ejercicio 2020 ha supuesto una dura prueba para toda la plantilla de MioGroup en unas hostiles condiciones de mercado de incertidumbre y de recorte de presupuestos de los clientes. Ante esta situación el grupo ha sabido proteger su base instalada, generar negocio en nuevos clientes, fidelizar a sus trabajadores y reforzarse tecnológica y financieramente. Esto hace que podamos mirar el ejercicio 2021 con la confianza de que estamos en una empresa mucho más fuerte que hace un año.

**2.- Actividad**

Media Investment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad dominante) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido.

Desde su constitución la Sociedad ha venido desarrollando su objeto social en una doble dirección: la administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades o negocios, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas, así como prestando todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet.

El Administrador único de Media Investment Optimization S.L., (Sociedad dominante) es Nothing is More S.L.

**3.- Gastos de investigación y desarrollo**

Durante todo el 2020 se ha seguido invirtiendo en desarrollos informáticos de forma interna tal y como se ha detallado en el punto 1.

**4.- Acontecimientos posteriores**

Desde el cierre del ejercicio 2020 hasta la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas no se han puesto de manifiesto hechos posteriores dignos de mención a excepción de los siguientes:

A finales de marzo de 2021 la sociedad íntegramente participada "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." ha adquirido una participación mayoritaria del 51% de la mercantil "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por un precio fijo de 500.000 euros. Adicionalmente, "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." firma un pacto de socios con los socios minoritarios de "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por el que acuerdan la compra futura entre los años 2022, 2023 y 2024 para la adquisición paulatina de la totalidad del porcentaje restante de dicha compañía (49%).

El 25 de marzo de 2021 se llega a un acuerdo con uno de los socios actuales de la Sociedad dominante (Nothing is More, S.L.) para la compra del 10% que ésta mantenía sobre la mercantil "Clever PPC, S.L.". La compra ha sido acordada por un precio de 1.861.761 euros. Mediante esta compra se cancelan los préstamos que el grupo mantiene con sus socios (nota 23).

**5.- Adquisición de participaciones propias**

El Grupo no ha adquirido participaciones propias.

**6.- Uso de instrumentos financieros**

El Grupo no tiene instrumentos financieros distintos a lo detallados en las notas de la memoria consolidada.

**7.- Riesgos Financieros**

Los principales riesgos financieros a los que está expuesta el Grupo se describen en la Nota 5 de la memoria.

**8. Operaciones vinculadas.**

En relación con las transacciones con empresas vinculadas nos referimos a la información divulgada en la nota 23 de la memoria consolidada, donde se describen cada una de las transacciones que realiza el Grupo.

## 7 ANEXOS I

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2020**

**9.- Recursos Humanos**

En el ejercicio 2020 el número medio de empleados se ha incrementado en seis personas y se ha realizado una importante inversión en cuanto a formación y capacitación del personal existente, además de lo expuesto en el punto.

**10.- Período medio de pago**

Según se puede comprobar en la Nota 15 de la memoria consolidada de las cuentas anuales consolidadas, la Sociedad se va adaptando a la Ley 15/2010, de 5 de julio. De cara a futuro, se mantendrá en el período medio de pago en la medida en que nuestros clientes vayan adaptándose a la nueva normativa de morosidad.

**11.- Definiciones de indicadores relevantes**

A continuación, se detallan dos indicadores relevantes para el Grupo así como su conciliación con cifras de determinados epígrafes del balance consolidado y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de las cuentas anuales consolidadas del Grupo:

**EBITDA:** ("Earnings Before Interests, Tax, Depreciation and Amortization") o resultado bruto de explotación, es el resultado neto antes de intereses, impuestos, amortizaciones y las pérdidas por deterioro de todo tipo de activos.

**DFN:** Deuda financiera neta es la diferencia entre todas las deudas financieras menos el efectivo y las inversiones temporales y otros activos líquidos convertibles en efectivo a corto plazo.

**EBITDA RECURRENTE:** es el EBITDA eliminando otros gastos de explotación no recurrentes y partidas extraordinarias.

Euros	Al 31 de diciembre	
	2020	2019
+ RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	693.944	1.428.879
- Impuestos sobre beneficios	(270.865)	(237.977)
- Ingresos financieros	101.229	105.615
- Gastos financieros	(133.577)	(100.338)
- Diferencia en cambio	(20.301)	(2.175)
- Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(3.524)	-
- Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	-	(51.821)
- Amortización del inmovilizado	(204.045)	(182.713)
<b>EBITDA</b>	<b>1.225.027</b>	<b>1.898.288</b>
- Otros gastos explotación no recurrentes	(31.697)	(22.000)
- Partidas de gasto extraordinarias	(23.039)	-
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>1.279.763</b>	<b>1.920.288</b>

Las partidas no recurrentes y extraordinarias incluyen gastos por el Covid-19, donaciones y servicios profesionales no recurrentes de diversa índole.

Euros	Al 31 de diciembre	
	2020	2019
Deudas con entidades de crédito	4.155.027	1.442.274
Acreedores por arrendamiento financiero	20.616	40.972
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	25.000	31.603
Deudas con entidades de crédito	2.785.383	2.035.904
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo	20.356	20.100
Otros pasivos financieros	-	54.714
Inversiones financieras a corto plazo	(1.740.039)	(42.281)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(5.177.618)	(3.913.272)
<b>DFN</b>	<b>88.725</b>	<b>(329.986)</b>

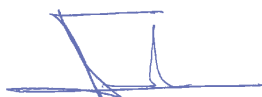
**7 ANEXOS I**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS DEL EJERCICIO**  
**2020**

El Administrador único de la sociedad dominante Media Investment Optimization, S.L. y Sociedades Dependientes en fecha 5 de mayo de 2021, y en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 253 de la Ley de Sociedades de Capital y del artículo 37 del Código de Comercio, procede a formular las Cuentas anuales consolidadas y el Informe de gestión consolidado del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2020, los cuales vienen constituidos por los documentos anexos que preceden a este escrito.

Firmante



Nothing is More, S.L.  
Yago Gonzalo Arbeloa Coca  
Representante persona física

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**Media Investment Optimization, S.L.  
y sociedades dependientes**

Informe de auditoría  
Cuentas anuales consolidadas al 31 de diciembre de 2019  
Informe de gestión consolidado

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



## Informe de auditoría de cuentas anuales consolidadas emitido por un auditor independiente

A los socios de Media Investment Optimization, S.L.:

### Opinión

Hemos auditado las cuentas anuales consolidadas de Media Investment Optimization, S.L. (la Sociedad dominante) y sus sociedades dependientes (el Grupo), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2019, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria, todos ellos consolidados, correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, las cuentas anuales consolidadas adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera del Grupo a 31 de diciembre de 2019, así como de sus resultados y flujos de efectivo, todos ellos consolidados, correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria consolidada) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales consolidadas* de nuestro informe.

Somos independientes del Grupo de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales consolidadas en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

### Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales consolidadas del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales consolidadas en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España  
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

1

R. M. Madrid, hoja 87.250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª  
Inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 - CIF: B-79 031290

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes

Aspectos más relevantes de la auditoría	Modo en el que se han tratado en la auditoría
<p><b>Reconocimiento de ingresos</b></p> <p>Tal y como se indica en las notas 1 y 4 de la memoria consolidada adjunta, la principal actividad del Grupo consiste en la prestación de servicios de publicidad.</p> <p>Los ingresos son obtenidos por servicios que se suministran sobre la base de una fecha y material concretos. Los ingresos se formalizan a través de contratos, órdenes de pedidos o documentación soporte equivalente.</p> <p>Nos centramos en esta área porque es un área susceptible de incorrección material por la exactitud y el devengo de los ingresos por servicios de publicidad.</p>	<p>Dentro de los procesos de auditoría, obtuvimos el detalle de los ingresos del ejercicio por servicios de publicidad, sobre los que, entre otros, realizamos los procedimientos descritos a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hemos evaluado la consistencia de la aplicación de la política de reconocimiento de ingresos del Grupo.</li> <li>• Hemos realizado el análisis de la documentación soporte de una muestra de las transacciones incluidas en los registros contables, para corroborar la exactitud y el devengo de los ingresos de acuerdo a los términos contractuales acordados.</li> <li>• Hemos realizado procedimientos de confirmación y conciliación de los saldos y las transacciones registradas al cierre del ejercicio para una muestra de clientes.</li> <li>• Hemos comprobado el adecuado corte de operaciones, sobre una base muestral, contrastando las transacciones realizadas inmediatamente antes y después del cierre del ejercicio con su documentación contractual, así como, en su caso, la existencia de notas de abono asociadas.</li> </ul> <p>Como resultado de los procedimientos realizados hemos obtenido suficiente evidencia de auditoría sobre el área en cuestión.</p>

**Otra información: Informe de gestión consolidado**

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión consolidado del ejercicio 2019, cuya formulación es responsabilidad del administrador único de la Sociedad dominante y no forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales consolidadas no cubre el informe de gestión consolidado. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión consolidado, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión consolidado con las cuentas anuales consolidadas, a partir del conocimiento del Grupo obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas y sin incluir información distinta de la obtenida como evidencia durante la misma. Asimismo, nuestra responsabilidad consiste en evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión consolidado son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión consolidado concuerda con la de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

#### **Responsabilidad del administrador único de la Sociedad dominante en relación con las cuentas anuales consolidadas**

El administrador único de la Sociedad dominante es responsable de formular las cuentas anuales consolidadas adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados consolidados del Grupo, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable al Grupo en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales consolidadas libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales consolidadas, el administrador único de la Sociedad dominante es responsable de la valoración de la capacidad del Grupo para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el citado administrador único tiene intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

#### **Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales consolidadas**

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales consolidadas en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales consolidadas.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales consolidadas, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno del Grupo.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el administrador único de la Sociedad dominante.



7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes



Media Investment Optimization, S.L. y sociedades dependientes

- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el administrador único de la Sociedad dominante, del principio contable de empresa en funcionamiento y basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales consolidadas o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que el Grupo deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales consolidadas, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales consolidadas representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.
- Obtenemos evidencia suficiente y adecuada en relación con la información financiera de las entidades o actividades empresariales dentro del Grupo para expresar una opinión sobre las cuentas anuales consolidadas. Somos responsables de la dirección, supervisión y realización de la auditoría del Grupo. Somos los únicos responsables de nuestra opinión de auditoría.

Nos comunicamos con el administrador de la Sociedad dominante en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

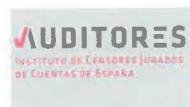
Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al administrador único de la Sociedad dominante, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales consolidadas del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (S0242)

Santiago Martínez Calvo (23197)

7 de mayo de 2020



PRICEWATERHOUSECOOPERS  
AUDITORES, S.L.

2020 Núm. 01/20/11474  
96,00 EUR

SELLO CORPORATIVO:  
Informe de auditoría de cuentas sujeto  
a la normativa de auditoría de cuentas  
española o internacional

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L.  
y Sociedades Dependientes**

Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión consolidado  
al 31 de diciembre de 2019



## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**BALANCE CONSOLIDADO AL CIERRE DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
		<b>3.683.610</b>	<b>2.835.595</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	<b>7</b>	<b>1.094.912</b>	<b>1.024.153</b>
Patente, licencias y marcas		13.800	8.800
Fondo de Comercio		59.784	74.730
Aplicaciones informáticas		1.021.328	940.623
<b>Inmovilizado material</b>	<b>8</b>	<b>591.781</b>	<b>632.408</b>
Elementos de transporte		152.107	169.008
Equipos de procesamiento informático		154.274	146.976
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		285.400	316.424
<b>Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo</b>		<b>1.646.028</b>	<b>751.677</b>
Participaciones en entidades vinculadas y grupo	9	3.000	3.000
Créditos a empresas vinculadas	10, 11, 23	1.643.028	748.677
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>	<b>10, 11</b>	<b>71.586</b>	<b>64.252</b>
Créditos a largo plazo		-	23.387
Otros activos financieros		71.586	40.865
<b>Activo por impuesto diferido</b>	<b>17</b>	<b>279.303</b>	<b>363.105</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>12.111.102</b>	<b>14.941.315</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>		<b>7.542.701</b>	<b>9.305.668</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	10, 11	7.172.240	9.154.657
Personal		10.401	10.300
Activo por impuesto corriente		55.846	57.229
Otros créditos con las Administraciones Públicas	17	304.214	83.482
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	<b>10, 11</b>	<b>1.430</b>	<b>1.430</b>
Créditos a empresas vinculadas		1.430	1.430
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>		<b>473.332</b>	<b>1.248.813</b>
Inversiones financieras a corto plazo	10	42.281	847.281
Créditos a corto plazo	10, 11	425.601	384.534
Otros activos financieros	10	5.450	16.998
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>		<b>180.367</b>	<b>24.785</b>
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	<b>12</b>	<b>3.913.272</b>	<b>4.360.619</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>15.794.712</b>	<b>17.776.910</b>

Las Notas 1 a 25 de la memoria adjunta son parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**BALANCE CONSOLIDADO AL CIERRE DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>			
<b>PATRIMONIO NETO</b>		<b>1.341.006</b>	<b>267.389</b>
<b>Fondos propios</b>	<b>13</b>	<b>1.068.391</b>	<b>39.055</b>
Capital		6.000	6.000
Prima de emisión		725.010	725.010
Reservas en sociedades consolidadas		(1.072.837)	(980.756)
Reservas de la sociedad dominante		121.128	(6.223)
Resultado del ejercicio		1.289.090	295.024
<b>Socios externos</b>	<b>13</b>	<b>211.591</b>	<b>167.310</b>
<b>Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>	<b>14</b>	<b>61.024</b>	<b>61.024</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.514.849</b>	<b>1.494.200</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	<b>10, 15</b>	<b>1.483.246</b>	<b>1.462.597</b>
Deudas con entidades de crédito		1.442.274	1.349.169
Acreedores por arrendamiento financiero		40.972	61.072
Otras deudas a largo plazo		-	52.356
<b>Deudas a empresas vinculadas a largo plazo</b>	<b>10, 15, 23</b>	<b>31.603</b>	<b>31.603</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>12.938.857</b>	<b>16.015.321</b>
<b>Deudas a corto plazo</b>		<b>45.768</b>	<b>5.829</b>
Otras provisiones	21	45.768	5.829
<b>Deudas a corto plazo</b>	<b>10, 15</b>	<b>2.110.718</b>	<b>4.688.093</b>
Deudas con entidades de crédito		2.035.904	1.615.320
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo		20.100	19.847
Otros pasivos financieros		54.714	3.052.926
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>		<b>6.861.584</b>	<b>8.422.239</b>
Proveedores	10, 15	6.589.915	7.850.280
Acreedores varios	10	26.785	-
Remuneraciones pendientes de pago	10, 15	22.977	180.319
Pasivos por impuesto corriente	17	22.267	61.276
Otras deudas con las Administraciones Públicas	17	199.640	330.364
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	<b>16</b>	<b>3.920.787</b>	<b>2.899.160</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>15.794.712</b>	<b>17.776.910</b>

Las Notas I a 25 de la memoria adjunta son parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**  
(Expresada en Euros)

	Nota	Al 31 de diciembre de	
		2019	2018
<b>OPERACIONES CONTINUADAS</b>			
Importe neto de la cifra de negocios	18	48.452.556	53.854.018
Prestaciones de servicios		48.452.556	53.854.018
Trabajos realizados por la empresa para su activo	7, 18	146.632	72.754
Aprovisionamientos	18	(38.042.736)	(44.498.003)
Trabajos realizados por otras empresas		(38.042.736)	(44.498.003)
Otros ingresos de explotación		71.697	48.767
Gastos de personal	18	(5.535.100)	(5.580.314)
Otros gastos de explotación		(3.246.582)	(3.071.192)
Servicios exteriores	18	(3.178.893)	(3.041.685)
Tributos		(15.868)	(15.108)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales		(51.821)	(14.399)
Amortización del inmovilizado	7, 8	(182.713)	(194.140)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras		-	10.749
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>1.663.754</b>	<b>642.639</b>
Ingresos financieros	19	105.615	22.323
Gastos financieros	19	(100.338)	(165.043)
Diferencia en cambio	19	(2.175)	(8.024)
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>		<b>3.102</b>	<b>(150.744)</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>1.666.856</b>	<b>491.895</b>
Impuestos sobre beneficios	17	(237.977)	12.919
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>		<b>1.428.879</b>	<b>504.814</b>
<b>RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO</b>		<b>1.428.879</b>	<b>504.814</b>
Resultado atribuido a la sociedad dominante		1.289.090	295.024
Resultado atribuido a socios externos		139.789	209.790

Las Notas 1 a 25 de la memoria adjunta son parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**  
(Expresado en Euros)

**A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS CONSOLIDADO (Expresado en Euros)**

	Al 31 de diciembre	
	2019	2018
Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada	1.428.879	504.814
Subvenciones, donaciones, legados y otros	(59.754)	(10.749)
<b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS CONSOLIDADO</b>	<b>1.369.125</b>	<b>494.065</b>

**B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO (Expresado En euros)**

	Capital Escriturado	Reservas	Prima de emisión	Reservas en sociedades dominantes	Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	Socios Externos	Subvenciones , donaciones y legados recibido	Total
Saldo al 1 de enero de 2018 (*)	6.000	(1.191.868)	725.010	-	203.776	175.208	71.773	(10.101)
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	-	295.024	209.790	(10.749)	494.065
Operaciones con socios y propietarios - Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	(208.860)	-	(208.860)
Otras variaciones del Patrimonio neto	-	211.112	-	(6.223)	(203.776)	(8.828)	-	(7.715)
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2018</b>	<b>6.000</b>	<b>(980.756)</b>	<b>725.010</b>	<b>(6.223)</b>	<b>295.024</b>	<b>167.310</b>	<b>61.024</b>	<b>267.389</b>
Total ingresos y gastos reconocidos	-	(59.754)	-	-	1.280.089	139.789	-	1.369.125
Operaciones con socios y propietarios - Distribución de dividendos - Altas bajas en el perímetro de consolidación	-	(200.000)	-	-	-	(212.348)	-	412.348
	-	-	-	-	-	116.840	-	116.840
Otras variaciones del Patrimonio neto	-	167.673	-	127.351	(295.024)	-	-	
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2019</b>	<b>6.000</b>	<b>(1.072.837)</b>	<b>725.010</b>	<b>121.128</b>	<b>1.289.090</b>	<b>211.591</b>	<b>61.024</b>	<b>1.341.006</b>

Las Notas 1 a 25 de la memoria adjunta forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019.

(\*) El ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018 fue el primer ejercicio para el que se formularon cuentas anuales consolidadas del Grupo.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**  
(Expresado en Euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2.018
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Resultado del ejercicio antes de impuestos		1.666.856	491.895
<b>Ajustes del resultado</b>			
Amortización del inmovilizado	7, 8	182.713	194.140
Variación de provisiones		51.821	14.399
Ingresos financieros	19	(105.615)	(22.323)
Gastos financieros	19	100.338	165.043
<b>Cambios en el capital corriente</b>			
Deudores y otras cuentas a cobrar		1.758.010	(384.377)
Otros activos corrientes		(155.882)	35.686
Acreedores y otras cuentas a pagar		(1.519.764)	1.783.707
Otros pasivos corrientes		1.061.566	980.567
<b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Pago de intereses		(100.038)	(165.043)
Cobro de intereses		105.615	22.323
Pagos por impuestos de beneficios		(273.822)	(227.166)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>2.771.798</b>	<b>2.888.851</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>Pagos por inversiones</b>			
Pagos por cambios de perímetro		-	(29.238)
Empresas vinculadas		(1.094.351)	(592.898)
Inmovilizado intangible	7	(172.510)	(197.831)
Inmovilizado material	8	(60.182)	(52.273)
Otros activos financieros		(48.401)	(549.013)
<b>Cobros por desinversiones</b>			
Cobros por cambios de perímetro		90.861	-
Inmovilizado material		816.548	59
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		<b>(468.035)</b>	<b>(1.421.194)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>			
<b>Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio</b>			
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		-	(10.749)
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>			
Emisión:			
Deudas con entidades de crédito		513.689	2.996.500
Deudas con entidades de crédito		-	-
Otras deudas		-	1.468
Devolución y amortización de:			
Deudas con entidades de crédito		-	(1.424.494)
Otras deudas		(3.052.451)	(156.114)
<b>Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio</b>			
Dividendos	13	(212.348)	(208.860)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		<b>(2.751.110)</b>	<b>1.197.751</b>
<b>Efecto de las variaciones de los tipos de cambio</b>			
Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes		<b>(447.347)</b>	<b>2.665.408</b>
<b>Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio</b>		<b>4.360.619</b>	<b>1.695.211</b>
<b>Efectivo o equivalentes al final del ejercicio</b>		<b>3.913.272</b>	<b>4.360.619</b>

Las Notas 1 a 25 de la memoria adjunta forma parte integrante de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2019.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)****1. Sociedades del Grupo**

Media Investment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad dominante) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid D. Francisco Javier Piera Rodríguez con el número 4.133 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 35.198, Folio 160, Sección 8ª Hoja M-632.941, Inscripción 1ª.

Con Fecha 1 de diciembre de 2016 las sociedades Nothing Is More, S.L. y Mio Consulting, S.L. adquirieron el 100% del capital social de Ironville Invest S.L. (actualmente Media Investment Optimization S.L.). Posteriormente, y mediante ampliación de capital aprobada y elevada a público el 1 de diciembre de 2016, las sociedades Nothing is More S.L. y Mio Consulting, S.L. aportaron en ampliación de capital de Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) el 100% de las participaciones sociales del capital social de las sociedades Hello Media Group, S.L.U y VOILA MEDIA, S.L., convirtiéndose Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) desde dicha ampliación de capital en socio único de Hello Media Group, S.L.U. (actualmente Hashtag Media Group S.L.U) y VOILA MEDIA, S.L.U.

El domicilio social y fiscal de la Sociedad dominante está radicado en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.

El objeto social de la Sociedad dominante es:

La constitución, participación por sí misma o de forma indirecta en la gestión y control de otras empresas y sociedades. La adquisición, enajenación, tenencia y explotación de bienes inmuebles; vehículos de todo tipo, época y lugar; máquinas de todo tipo; pinturas de todos tipo y época; esculturas de todo tipo y época; objetos de cerámica para cualquier aplicación y uso; minerales de todos tipo y valor; obras intelectuales de todos tipo, tales como literarias, científicas, audiovisuales, musicales, traducciones, programas informáticos y fotografías; valores en general quedando excluidas las actividades que la legislación especial así como la Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de Julio) atribuye con carácter exclusivo a otras entidades. La internación en operaciones comerciales, empresariales e inmobiliarias, no reservadas por la Ley a determinadas entidades o profesionales.

Al 31 de diciembre de 2019 Media Investment Optimization, S.L. es Sociedad dominante de un grupo (en adelante, el Grupo) formado por 6 sociedades dependientes (5 sociedades dependientes en 2018).

A efectos de la preparación de las cuentas anuales consolidadas, se entiende que existe un grupo cuando la dominante tiene una o más entidades dependientes, siendo éstas aquellas sobre las que la dominante tiene control, bien de forma directa o indirecta. Los principios aplicados en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, así como el perímetro de consolidación se detallan en la Nota 2.

*Sociedades dependientes*

Dependientes son todas las entidades, incluidas las entidades de propósito especial, sobre las que el Grupo ostenta o puede ostentar, directa o indirectamente, el control, entendido como el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades. A la hora de evaluar si el Grupo controla otra entidad se considera la existencia y el efecto de los derechos potenciales de voto que sean actualmente ejercitables o convertibles. Las dependientes se consolidan a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluyen de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.



## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

### MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

#### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

El detalle de sociedades dependientes del Grupo es el siguiente:

##### Al 31 de diciembre de 2019

Nombre	Domicilio	Participación		Sociedad titular de la participación	Supuesto por el que consolida	Actividad	Auditor
		Coste en euros	% Nominal				
Voila Media, S.L.U.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	3.000	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	PwC
Hashtag Media Group, S.L.U.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.342.161	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	PwC
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.800	60,00%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia de publicidad en radio.	PwC
Grit and Rad, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.530	51,00%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia Servicios de comunicación digital, creación y producción.	-
Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.	Paseo de la Castellana número 95, planta 24, 28046 Madrid, España.	3.000	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	-
Hashtag Media Group Latam, S.L.	Paseo de la Castellana número 95, planta 24, 28046 Madrid, España.	3.000	75%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	-

##### Al 31 de diciembre de 2018

Nombre	Domicilio	Participación		Sociedad titular de la participación	Supuesto por el que consolida	Actividad	Auditor
		Coste en euros	% Nominal				
Voila Media, S.L.U.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	3.000	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	PwC
Hashtag Media Group, S.L.U.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.342.161	100%	Media Investment Optimization, S.L.	Integración Global	Agencia de publicidad y medios	PwC
Cupra Studios, S.L.	Paseo de la Castellana, 95 Planta 24.	62.442	95,17%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia de Producción y desarrollo videojuegos.	-
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.800	60,00%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia de publicidad en radio.	PwC
Grit and Rad, S.L.	Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	1.530	51,00%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Integración Global	Agencia Servicios de comunicación digital, creación y producción.	-

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)***Fusión con filiales*

Con fecha 30 de junio de 2018, los administradores únicos de las sociedades Hashtag Media Group, S.L.U. (absorbente) e Influenzia Online, S.L. (absorbida) suscribieron un Proyecto de Fusión por Absorción, el cual fue aprobado mediante los Socios Únicos de la Sociedad Absorbente y de la Sociedad Absorbida de 30 de junio de 2018. El depósito del Proyecto de Fusión, al tratarse de Juntas Universales y de sociedades absorbidas participadas íntegramente por la Sociedad Absorbente se ha depositado en el mismo momento de presentación a inscripción en el Registro Mercantil de la Escritura de fusión. La fusión se ha elevado a público el 11 de diciembre de 2018 mediante escritura otorgada ante la Notario de Madrid D<sup>ña</sup>. Ana Fernández-Tresguerres García con el número 3470 de orden, y fue inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el 2 de enero de 2019.

A la fecha de aprobación del Proyecto de Fusión por Absorción Hashtag Media Group, S.L.U. poseía el 100% de las participaciones de las sociedades absorbidas.

A efectos de la preparación de las cuentas anuales consolidadas, se entiende que existe un grupo cuando la dominante tiene una o más entidades dependientes, siendo éstas aquellas sobre las que la dominante tiene control, bien de forma directa o indirecta. Los principios aplicados en la elaboración de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, así como el perímetro de consolidación se detallan en la Nota 2.1.

Los supuestos por los que se consolidan estas sociedades corresponden a las situaciones contempladas en el art. 2 de las NOFCAC, que se indican a continuación:

1. Cuando la sociedad dominante se encuentre en relación con otra sociedad (dependiente) en alguna de las siguientes situaciones:

- a) Que la sociedad dominante posea la mayoría de los derechos de voto.
- b) Que la sociedad dominante tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c) Que la sociedad dominante pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Que la sociedad dominante haya designado con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. Esta circunstancia se presume cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

2. Cuando una sociedad dominante posea la mitad o menos de los derechos de voto, incluso cuando apenas posea o no posea participación en otra sociedad, o cuando no se haya explicitado el poder de dirección (entidades de propósito especial), pero participe en los riesgos y beneficios de la entidad, o tenga capacidad para participar en las decisiones de explotación y financieras de la misma.

En cumplimiento del artículo 155 de la Ley de Sociedades de Capital, la Sociedad ha notificado a todas estas sociedades que, por sí misma o por medio de otra sociedad filial, posee más del 10 por 100 del capital.

Todas las sociedades dependientes cierran su ejercicio el 31 de diciembre y están incluidas en la consolidación.

El Grupo ha decidido no consolidar, Hello Exterior, S.L. y Hello Alazraki, S.A. acogiéndose al artículo 7 de las NOFCAC, la cual exime de consolidar cuando el Grupo "participe exclusivamente en sociedades dependientes que no posean un interés significativo, individualmente y en conjunto, para la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de las sociedades del grupo".

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

El detalle de la inversión en dichas compañías al 31 de diciembre de 2019 es el siguiente:

Nombre	Domicilio	Participación		Sociedad titular de la participación	Supuesto de calificación como asociada	Patrimonio Neto	Coste en libros	Provisión
		Importe	% Nominal					
Hello Exterior, S.L.	Pasco de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.	3.000	60%	HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L	Agencia de publicidad en radio	3.000	3.000	-
Hello Alazraki, S.A.	Calle Copémico 71 Miguel Hidalgo DF México	30.000	51%	Hashtag Media Group, S.L.U.	Agencia de publicidad en web	-	30.000	(30.000)

## 2. Bases de presentación de las cuentas anuales consolidadas

### 2.1 Imagen fiel

Las cuentas anuales consolidadas se han preparado a partir de los registros contables de Media Investment Optimization, S.L. y de las sociedades consolidadas e incluyen los ajustes y reclasificaciones necesarios para la homogeneización temporal y valorativa con los criterios contables establecidos por el Grupo.

Estas cuentas consolidadas se presentan de acuerdo con la legislación mercantil vigente, recogida en el Código de Comercio reformado conforme a la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, el RD 1514/2007, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, y el RD 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas y sus modificaciones posteriores (incluido el RD 602/2016), en todo lo que no se oponga a lo establecido en la mencionada reforma mercantil, con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del Grupo, así como la veracidad de los flujos de efectivo incorporados en el estado de flujos de efectivo consolidado.

### 2.2 Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre

La preparación de las cuentas anuales exige el uso por parte del Grupo de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias.

Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación, se explican las estimaciones y juicios que tienen un riesgo significativo de dar lugar a un ajuste material en los valores en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio financiero siguiente:

#### a) Impuesto sobre las ganancias y activos por impuestos diferidos

El cálculo del impuesto sobre las ganancias requiere interpretaciones de la normativa fiscal aplicable a la Sociedades. Además, existen varios factores, ligados principalmente y no exclusivamente a los cambios en las leyes fiscales y a los cambios en las interpretaciones de las leyes fiscales actualmente en vigor, que requieren la realización de estimaciones por parte de la dirección del Grupo.

Los activos por impuesto diferido se registran para todas aquellas diferencias temporarias deducibles, bases imponibles negativas pendientes de compensar y deducciones pendientes de aplicar para las que es probable que la Sociedad dominante disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

Para determinar el importe de los activos por impuesto diferido que se pueden registrar, los Administradores estiman los importes y las fechas en las que se obtendrán las ganancias fiscales futuras y el periodo de reversión de las diferencias temporarias imponibles.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)**

b) Descuentos sobre compras

Los descuentos concedidos por los proveedores se reconocen en el momento en que es probable que se van a cumplir las condiciones que determinan su concesión como una reducción de los costes.

**2.3 Comparación de la información**

Las cuentas anuales consolidadas presentan a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación consolidado, de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas, del estado de cambios en el patrimonio neto consolidado, del estado de flujos de efectivo consolidado y de la memoria consolidada, además de las cifras del ejercicio 2019, las correspondientes al ejercicio anterior. Las cuentas anuales del ejercicio 2018 fueron aprobadas por la Junta General de Accionistas en fecha 25 de enero de 2019.

**2.4 Agrupación de partidas**

A efectos de facilitar la comprensión del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, estos estados se presentan de forma agrupada, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.

**2.5 Principio de empresa en funcionamiento**

Según se desprende del balance adjunto al 31 de diciembre del 2019, la Sociedad tiene un fondo de maniobra negativo por importe de 827.755 euros (negativo por importe de 1.074.006 euros a 31 de diciembre de 2018). Dicho fondo de maniobra se encuentra afectado por activos y pasivos diferidos a corto plazo por un importe acreedor de 3.740.420 euros (2.874.375 euros en 2018); sin tener en cuenta dichos saldos, el fondo de maniobra es positivo por importe de 2.912.665 euros (positivo 1.800.369 euros en 2018).

El Grupo presenta sus estados financieros bajo el principio de empresa en funcionamientos, dado que, en opinión del Administrador de la Sociedad dominante, no se anticipan problemas para atender las deudas con terceros en las fechas de sus respectivos vencimientos ya que:

- Las cuentas anuales consolidadas al cierre del ejercicio 2019 de Media Investment Optimization S.L., presentan un resultado positivo de 1.428.879 euros, un patrimonio neto positivo de 1.341.006 euros y unos flujos de efectivo de las actividades de explotación positivos por importe de 2.771.798 euros.
- Los presupuestos para el ejercicio 2020 reflejan resultados positivos para el Grupo como las Sociedades que lo integran.
- A cierre de ejercicio el Grupo poseía líneas de crédito a corto plazo no dispuestas por importe de 4.395.516 euros.
- Con fecha 11 de marzo 2020 la sociedad dominante del Grupo, Media Investment Optimization S.L. ha firmado con una entidad financiera las condiciones de un préstamo a largo plazo por importe de 4.200.000 euros con vencimiento en el ejercicio 2025.

Por estos motivos, el Administrador de la Sociedad dominante ha formulado sus cuentas anuales consolidadas atendiendo al principio de empresa en funcionamiento al estimar los resultados positivos futuros del Grupo, así como, la financiación obtenida permitirá asegurar la continuidad de las operaciones futuras del Grupo.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

**3. Sociedades asociadas y multigrupo**

## a) Sociedades asociadas

Asociadas son todas las entidades sobre las que alguna de las sociedades incluidas en la consolidación ejerce influencia significativa. Se entiende que existe influencia significativa cuando el Grupo tiene participación en la sociedad y poder para intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de esta, sin llegar a tener control.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 no hay compañías asociadas.

## b) Sociedades multigrupo

Las sociedades multigrupo son aquellas que se gestionan por el Grupo conjuntamente con otras sociedades ajenas al mismo.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 la sociedad no posee sociedades multigrupo.

**4. Normas de registro y valoración****4.1 Sociedades dependientes**

## a) Adquisición de control

La adquisición por parte de la sociedad dominante (u otra sociedad del Grupo) del control de una sociedad dependiente constituye una combinación de negocios que se contabiliza de acuerdo con el método de adquisición. Este método requiere que la empresa adquirente contabilice, en la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos en una combinación de negocios, así como, en su caso, el correspondiente fondo de comercio o diferencia negativa. Las sociedades dependientes se consolidan a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluyen de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.

El coste de adquisición se determina como la suma de los valores razonables, en la fecha de adquisición, de los activos entregados, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de patrimonio emitidos por la adquirente y el valor razonable de cualquier contraprestación contingente que dependa de eventos futuros o del cumplimiento de ciertas condiciones, que deba registrarse como un activo, un pasivo o como patrimonio neto de acuerdo con su naturaleza.

Los gastos relacionados con la emisión de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros entregados no forman parte del coste de la combinación de negocios, registrándose de conformidad con las normas aplicables a los instrumentos financieros. Los honorarios abonados a asesores legales u otros profesionales que intervengan en la combinación de negocios se contabilizan como gastos a medida que se incurren. Tampoco se incluyen en el coste de la combinación los gastos generados internamente por estos conceptos, ni los que, en su caso, hubiera incurrido la entidad adquirida.

El exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios, sobre la parte proporcional del valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos representativos de la participación en el capital de la sociedad adquirida se reconoce como un fondo de comercio. En el caso excepcional de que este importe fuese superior al coste de la combinación de negocios, el exceso se contabilizará en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada como un ingreso.

## b) Adquisición de control por etapas

Cuando el control sobre una sociedad dependiente se adquiere mediante varias transacciones realizadas en fechas diferentes, el fondo de comercio (o la diferencia negativa) se obtiene por diferencia entre el coste de la combinación de negocios, más el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier inversión previa de la empresa adquirente en la adquirida, y el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

Cualquier beneficio o pérdida que surja como consecuencia de la valoración a valor razonable en la fecha en que se obtiene el control de la participación previa de la adquirente en la adquirida, se reconoce en la cuenta de pérdidas y ganancias. Si, con anterioridad, la inversión se hubiera valorado por su valor razonable, los ajustes de valoración pendientes de ser imputados al resultado del ejercicio se transfieren a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

c) Método de consolidación

Los activos, pasivos, ingresos, gastos, flujos de efectivo y demás partidas de las cuentas anuales de las sociedades del Grupo se incorporan a las cuentas consolidadas del Grupo por el método de integración global. Este método requiere lo siguiente:

- i. Homogeneización temporal. Las cuentas anuales consolidadas se establecen en la misma fecha y periodo que las cuentas anuales de la sociedad obligada a consolidar. La inclusión de las sociedades cuyo cierre de ejercicio sea diferente a aquel, se hace mediante cuentas intermedias referidas a la misma fecha y mismo periodo que las cuentas consolidadas;
- ii. Homogeneización valorativa. Los elementos del activo y del pasivo, los ingresos y gastos, y demás partidas de las cuentas anuales de las sociedades del Grupo se han valorado siguiendo métodos uniformes. Aquellos elementos del activo o del pasivo, o aquellas partidas de ingresos o gastos que se hubieran valorado según criterios no uniformes respecto a los aplicados en consolidación se han valorado de nuevo, realizándose los ajustes necesarios, a los únicos efectos de la consolidación;
- iii. Agregación. Las diferentes partidas de las cuentas anuales individuales previamente homogeneizadas se agregan según su naturaleza;
- iv. Eliminación inversión-patrimonio neto. Los valores contables representativos de los instrumentos de patrimonio de la sociedad dependiente poseídos, directa o indirectamente, por la sociedad dominante, se compensan con la parte proporcional de las partidas de patrimonio neto de la mencionada sociedad dependiente atribuible a dichas participaciones, generalmente, sobre la base de los valores resultantes de aplicar el método de adquisición descrito anteriormente. En consolidaciones posteriores al ejercicio en que se adquirió el control, el exceso o defecto del patrimonio neto generado por la sociedad dependiente desde la fecha de adquisición que sea atribuible a la sociedad dominante se presenta en el balance consolidado dentro de las partidas de reservas o ajustes por cambios de valor, en función de su naturaleza. La parte atribuible a los socios externos se inscribe en la partida de "Socios externos";
- v. Participación de socios externos. La valoración de los socios externos se realiza en función de su participación efectiva en el patrimonio neto de la sociedad dependiente una vez incorporados los ajustes anteriores. El fondo de comercio de consolidación no se atribuye a los socios externos. El exceso entre las pérdidas atribuibles a los socios externos de una sociedad dependiente y la parte de patrimonio neto que proporcionalmente les corresponda se atribuye a aquellos, aun cuando ello implique un saldo deudor en dicha partida; y
- vi. Eliminaciones de partidas intragrupo. Los créditos y deudas, ingresos y gastos y flujos de efectivo entre sociedades del Grupo se eliminan en su totalidad. Asimismo, la totalidad de los resultados producidos por las operaciones internas se elimina y difiere hasta que se realice frente a terceros ajenos al Grupo.

d) Modificación de la participación sin pérdida de control

Una vez obtenido el control sobre una dependiente, las operaciones posteriores que den lugar a una modificación de la participación de la sociedad dominante en la dependiente, sin que se produzca pérdida de control sobre esta, se consideran, en las cuentas anuales consolidadas, como una operación con títulos de patrimonio propio, aplicándose las reglas siguientes:

7

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

- i. No se modifica el importe del fondo de comercio o diferencia negativa reconocida, ni tampoco el de otros activos y pasivos reconocidos;
- ii. El beneficio o pérdida que se hubiera reconocido en las cuentas individuales, se elimina, en consolidación, con el correspondiente ajuste a las reservas de la sociedad cuya participación se reduce;
- iii. Se ajustan los importes de los “ajustes por cambios de valor” y de “subvenciones, donaciones y legados” para reflejar la participación en el capital de la dependiente que mantienen las sociedades del Grupo;
- iv. La participación de los socios externos en el patrimonio neto de la dependiente se muestra en función del porcentaje de participación que los terceros ajenos al Grupo poseen en la sociedad dependiente, una vez realizada la operación, que incluye el porcentaje de participación en el fondo de comercio contabilizado en las cuentas consolidadas asociado a la modificación que se ha producido; y
- v. El ajuste necesario resultante de los puntos a), c) y d) anteriores se contabilizará en reservas.
  - e) Pérdida de control

Cuando se pierde el control de una sociedad dependiente se observan las reglas siguientes:

- i. Se ajusta, a los efectos de la consolidación, el beneficio o la pérdida reconocida en las cuentas anuales individuales;
- ii. Si la sociedad dependiente pasa a calificarse como multigrupo o asociada, se consolida o se aplica inicialmente el método de puesta en equivalencia, considerando a efectos de su valoración inicial, el valor razonable de la participación retenida en dicha fecha;
- iii. La participación en el patrimonio neto de la sociedad dependiente que se retenga después de la pérdida de control y que no pertenezca al perímetro de consolidación se valorará de acuerdo con los criterios aplicables a los activos financieros (Nota 4.6) considerando como valoración inicial el valor razonable en la fecha en que deja de pertenecer al citado perímetro;
- iv. Se reconoce un ajuste en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada para mostrar la participación de los socios externos en los ingresos y gastos generados por la dependiente en el ejercicio hasta la fecha de pérdida de control, y en la transferencia a la cuenta de pérdidas y ganancias de los ingresos y gastos contabilizados directamente en el patrimonio neto.

#### 4.2 Inmovilizado intangible

- a) Fondo de comercio

El fondo de comercio surge en la adquisición de dependientes y representa el exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre la parte proporcional del valor razonable de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos representativos de la participación en el capital de la sociedad adquirida.

El fondo de comercio se asigna, en la fecha de adquisición, a cada una de las unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo del Grupo que se espera vayan a beneficiarse de las sinergias de la combinación de negocios en la que surgió dicho fondo de comercio.

En la fecha de reconocimiento inicial, el fondo de comercio se valora conforme a lo indicado en la Nota 4.1.a. con posterioridad a su reconocimiento inicial, el fondo de comercio se valora por su coste menos la amortización acumulada y, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro de valor reconocidas. La vida útil se determina de forma separada para cada una de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)**

asignado y se estima que es 10 años. Al menos anualmente, se analiza si existen indicios de deterioro del valor de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado un fondo de comercio y, en caso de que exista, se comprueba su eventual deterioro.

Las pérdidas por deterioro del valor del fondo de comercio no son objeto de reversión en ejercicios posteriores.

**b) Gastos de investigación y desarrollo**

Los gastos de investigación se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos, mientras que los gastos de desarrollo incurridos en un proyecto se reconocen como inmovilizado intangible si éste es viable desde una perspectiva técnica y comercial, se dispone de recursos técnicos y financieros suficientes para completarlo, los costes incurridos pueden determinarse de forma fiable y la generación de beneficios es probable.

Otros gastos de desarrollo se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes de desarrollo previamente reconocidos como un gasto no se reconocen como un activo en un ejercicio posterior. Los costes de desarrollo con una vida útil finita que se activan se amortizan de manera lineal durante su vida útil estimada para cada proyecto.

Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable (Nota 4.5).

En caso de que varíen las circunstancias favorables del proyecto que permitieron capitalizar los gastos de desarrollo, la parte pendiente de amortizar se lleva a resultados en el ejercicio en que cambian dichas circunstancias.

**c) Aplicaciones informáticas**

Las licencias para programas informáticos adquiridas a terceros se capitalizan sobre la base de los costes en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costes se amortizan durante sus vidas útiles estimadas en 10 años. Los gastos relacionados con el mantenimiento de programas informáticos se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por la Sociedad, y que sea probable que vayan a generar beneficios económicos superiores a los costes durante más de un año, se reconocen como activos intangibles. Los costes directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales.

Los costes de desarrollo de programas informáticos reconocidos como activos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (10 años). La Sociedad evalúa y determina las correcciones valorativas por deterioro y las revisiones de pérdidas de deterioro de valor de inmovilizado intangible.

**4.3 Inmovilizado material**

Los elementos del inmovilizado material se reconocen por su precio de adquisición o coste de producción menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas reconocidas.

El importe de los trabajos realizados por el Grupo para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora de los bienes del inmovilizado material se incorporan al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio en que se incurre en ellos.



## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019

(Expresada en Euros)

La amortización del inmovilizado material, con excepción de los terrenos que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil estimada, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. Las vidas útiles estimadas son:

	<u>Porcentaje aplicado</u>
Elementos de Transporte	10%
Equipos para procesamiento informáticos	20%
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	10%

El valor residual y la vida útil de los activos se revisa, ajustándose si fuese necesario, en la fecha de cada balance.

Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable (Nota 4.5).

Las pérdidas y ganancias por la venta de inmovilizado material se calculan comparando los ingresos obtenidos por la venta con el valor contable y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

#### 4.4 Costes por intereses

Los gastos financieros directamente atribuibles a la adquisición o construcción de elementos del inmovilizado que necesiten un período de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso se incorporan a su coste hasta que se encuentran en condiciones de funcionamiento.

#### 4.5 Pérdida por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias sea indicativo de que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado (unidades generadoras de efectivo). Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

#### 4.6 Activos financieros

##### a) Préstamos y partidas a cobrar

Los préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con cobros fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde de la fecha del balance que se clasifican como activos no corrientes. Los préstamos y partidas a cobrar se incluyen en "Créditos a empresas" y "Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" en el balance.

Estos activos financieros se valoran inicialmente por su valor razonable, incluidos los costes de transacción que les sean directamente imputables, y posteriormente a coste amortizado reconociendo los intereses devengados en función de su tipo de interés efectivo, entendido como el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la totalidad de sus flujos de efectivo estimados hasta su vencimiento. No obstante, lo anterior, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año se valoran, tanto en el momento de reconocimiento inicial como posteriormente, por su valor nominal siempre que el efecto de no actualizar los flujos no sea significativo.

Al menos al cierre del ejercicio, se efectúan las correcciones valorativas necesarias por deterioro de valor si existe evidencia objetiva de que no se cobrarán todos los importes que se adeudan.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

El importe de la pérdida por deterioro del valor es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados al tipo de interés efectivo en el momento de reconocimiento inicial. Las correcciones de valor, así como en su caso su reversión, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

#### b) Inversiones mantenidas hasta el vencimiento

Los activos financieros mantenidos hasta su vencimiento son valores representativos de deuda con cobros fijos o determinables y vencimiento fijo, que se negocie en un mercado activo y que la dirección del Grupo tiene la intención efectiva y la capacidad de mantener hasta su vencimiento. Si el Grupo vendiese un importe que no fuese insignificante de los activos financieros mantenidos hasta su vencimiento, la categoría completa se reclasificaría como disponible para la venta. Estos activos financieros se incluyen en activos no corrientes, excepto aquellos con vencimiento inferior a 12 meses a partir de la fecha del balance que se clasifican como activos corrientes.

Los criterios de valoración de estas inversiones son los mismos que para los préstamos y partidas a cobrar.

#### 4.7 Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes incluyen el efectivo en caja y los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito. También se incluyen bajo este concepto otras inversiones a corto plazo de gran liquidez siempre que sean fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y que están sujetas a un riesgo insignificante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

La Sociedad presenta en el estado de flujos de efectivo los pagos y cobros procedentes de activos y pasivos financieros de rotación elevada por su importe neto. A estos efectos se considera que el periodo de rotación es elevado cuando el plazo entre la fecha de adquisición y la de vencimiento no supere seis meses.

#### 4.8 Patrimonio

El capital social está representado por participaciones ordinarias.

Los costes de emisión de nuevas acciones, participaciones u opciones se presentan directamente contra el patrimonio neto, como menores reservas.

Cuando cualquier sociedad del Grupo adquiere acciones / participaciones de la Sociedad (acciones propias / participaciones), la contraprestación pagada, incluido cualquier coste incremental directamente atribuible, se deduce del patrimonio neto hasta su cancelación, emisión de nuevo o enajenación. Cuando estas acciones se venden o se vuelven a emitir posteriormente, cualquier importe recibido, neto de cualquier coste incremental de la transacción directamente atribuible, se incluye en el patrimonio neto.

#### 4.9 Pasivos Financieros

##### Débitos y Partidas a pagar

Esta categoría incluye débitos por operaciones comerciales y débitos por operaciones no comerciales. Estos recursos ajenos se clasifican como pasivos corrientes, a menos que el Grupo tenga un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del balance.

Estas deudas se reconocen inicialmente a su valor razonable ajustado por los costes de transacción directamente imputables, registrándose posteriormente por su coste amortizado según el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

No obstante, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

En el caso de producirse renegociación de deudas existentes, se considera que no existen modificaciones sustanciales del pasivo financiero cuando el prestamista del nuevo préstamo es el mismo que el que otorgó el préstamo inicial y el valor actual de los flujos de efectivo, incluyendo las comisiones netas, no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo pendientes de pagar del pasivo original calculado bajo ese mismo método.

**4.10 Subvenciones recibidas**

Las subvenciones que tengan carácter de reintegrables se registran como pasivos hasta cumplir las condiciones para considerarse no reintegrables, mientras que las subvenciones no reintegrables se registran como ingresos directamente imputados al patrimonio neto y se reconocen como ingresos sobre una base sistemática y racional de forma correlacionada con los gastos derivados de la subvención. Las subvenciones no reintegrables recibidas de los socios se registran directamente en fondos propios.

A estos efectos, una subvención se considera no reintegrable cuando existe un acuerdo individualizado de concesión de la subvención, se han cumplido todas las condiciones establecidas para su concesión y no existen dudas razonables de que se cobrará.

Las subvenciones de carácter monetario se valoran por el valor razonable del importe concedido y las subvenciones no monetarias por el valor razonable del bien recibido, referidos ambos valores al momento de su reconocimiento.

Las subvenciones no reintegrables relacionadas con la adquisición de inmovilizado intangible, material e inversiones inmobiliarias se imputan como ingresos del ejercicio en proporción a la amortización de los correspondientes activos o, en su caso, cuando se produzca su enajenación, corrección valorativa por deterioro o baja en balance. Por su parte, las subvenciones no reintegrables relacionadas con gastos específicos se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada en el mismo ejercicio en que se devengan los correspondientes gastos y las concedidas para compensar déficit de explotación en el ejercicio en que se conceden, salvo cuando se destinan a compensar déficit de explotación de ejercicios futuros, en cuyo caso se imputan en dichos ejercicios.

**4.11 Impuestos corrientes y diferidos**

El gasto (ingreso) por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como por impuesto diferido.

Tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como diferido se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, se reconoce en el patrimonio neto el efecto impositivo relacionado con partidas que se registran directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros.

Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la base imponible del impuesto no se reconocen. El impuesto diferido se determina aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)**

Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias.

Media Investment Optimization, S.L. está sujeta al Impuesto sobre Sociedades y tributa en el Régimen de Grupos de sociedades, regulado en el capítulo VII del Título VII del Real Decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

En el ejercicio finalizado 2019, el Grupo se acogió al régimen de tributación consolidada integrándose en el grupo 346/17 siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2019 el Grupo tributa el Impuestos sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

Es política del grupo consolidado contabilizar el gasto por impuesto en las sociedades individuales, reconociéndose créditos y débitos entre las sociedades individuales, consecuencia de la utilización de bases imponibles negativas en las sociedades con beneficios fiscales, siendo intención del grupo exigir o satisfacer dichos créditos o débitos.

**4.12 Prestaciones a los empleados**Indemnizaciones por cese

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión del Grupo de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. El Grupo reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance se descuentan a su valor actual.

Comisiones y bonus

El Grupo reconoce un pasivo y un gasto para bonus y comisiones en base a una fórmula que tiene en cuenta el beneficio atribuible a sus accionistas después de ciertos ajustes. El Grupo reconoce una provisión cuando está contractualmente obligada o cuando la práctica en el pasado ha creado una obligación implícita.

**4.13 Provisiones y pasivos contingentes**

Las provisiones para reestructuración y litigios se reconocen cuando el Grupo tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se puede estimar de forma fiable. Las provisiones por reestructuración incluyen sanciones por cancelación del arrendamiento y pagos por despido a los empleados. No se reconocen provisiones para pérdidas de explotación futuras.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando un tipo antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación. Los ajustes en la provisión con motivo de su actualización se reconocen como un gasto financiero conforme se van devengando.

Las provisiones con vencimiento inferior o igual a un año, con un efecto financiero no significativo no se descuentan.

Por su parte, se consideran pasivos contingentes aquellas posibles obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización está condicionada a que ocurra o no uno o más eventos futuros independientes de la voluntad del Grupo. Dichos pasivos contingentes no son objeto de registro contable presentándose detalle de los mismos en la memoria.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
**(Expresada en Euros)**

**4.14 Combinaciones de negocios**

Las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición.

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio entre empresas del grupo se registran conforme con lo establecido para las transacciones entre partes vinculadas.

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria distintas de las anteriores y las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición (Nota 4.1.a).

**4.15 Reconocimiento de ingresos**

Los ingresos se registran por el valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el curso ordinario del Grupo, menos devoluciones, rebajas, descuentos y el impuesto sobre el valor añadido.

El Grupo reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir al Grupo y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades tal y como se detalla a continuación. No se considera que se pueda valorar el importe de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta. El Grupo basa sus estimaciones en resultados históricos, teniendo en cuenta el tipo de cliente, el tipo de transacción y los términos concretos de cada acuerdo.

Prestación de servicios

EL Grupo presta servicios de marketing y publicidad. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto.

Los ingresos derivados de dichos contratos se reconocen en función de la inserción publicitaria efectivamente realizada considerando las órdenes de pedido previas de sus clientes.

Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se reconocen usando el método del tipo de interés efectivo. Cuando una cuenta a cobrar sufre pérdida por deterioro del valor, el Grupo reduce el valor contable a su importe recuperable, descontando los flujos futuros de efectivo estimados al tipo de interés efectivo original del instrumento, y continúa llevando el descuento como menos ingreso por intereses. Los ingresos por intereses de préstamos que hayan sufrido pérdidas por deterioro del valor se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Ingresos por dividendos

Los ingresos por dividendos se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidado cuando se establece el derecho a recibir el cobro. No obstante, lo anterior, si los dividendos distribuidos procedan de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición no se reconocen como ingresos, minorando el valor contable de la inversión.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

#### 4.16 Arrendamiento

##### a) Cuando alguna sociedad del Grupo es el arrendatario – Arrendamiento financiero

Los arrendamientos de inmovilizado material en los que el Grupo tiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad se clasifican como arrendamientos financieros. Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien arrendado o al valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento, el menor de los dos. Para el cálculo del valor actual se utiliza el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés del Grupo para operaciones similares.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y la carga financiera. La carga financiera total se distribuye a lo largo del plazo de arrendamiento y se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes son gasto del ejercicio en que se incurre en ellas. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas de cargas financieras, se incluyen en “Acreedores por arrendamiento financiero”. El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se amortiza durante su vida útil o la duración del contrato, el menor de los dos.

##### b) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento operativo

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

#### 4.17 Transacciones entre partes vinculadas

Las operaciones entre empresas del grupo se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado difiere de su valor razonable, la diferencia se registra atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realiza conforme con lo previsto en las correspondientes normas.

La Sociedad realiza todas sus operaciones con sociedades vinculadas a valores de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que los administradores de la Sociedad consideran que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

No obstante, a lo anterior, en las operaciones de fusión, escisión o aportación no dineraria de un negocio el Grupo sigue el siguiente criterio:

##### a) Aportación no dineraria

En las aportaciones no dinerarias a una empresa del grupo, tanto la sociedad aportante como la adquirente valoran la inversión por el valor contable de los elementos patrimoniales entregados en las cuentas anuales consolidadas en la fecha en que se realiza la operación. A estos efectos, se utilizan las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los elementos patrimoniales cuya sociedad dominante sea española.

##### b) Fusión y escisión

En las operaciones entre empresas del grupo en las que intervenga la empresa dominante (o dominante de un subgrupo) y su dependiente, directa o indirecta, los elementos patrimoniales adquiridos se valoran por el importe que corresponde a los mismos en las cuentas consolidadas del grupo o subgrupo. La diferencia que se ponga de manifiesto se reconoce contra una partida de reservas.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

En el caso de operaciones entre otras empresas del grupo, los elementos patrimoniales adquiridos se valoran según sus valores contables en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo mayor en el que se integren aquellos y cuya sociedad dominante sea española.

La diferencia que se pudiera poner de manifiesto se registra en reservas.

#### 4.18 Moneda Funcional y de presentación

Las cuentas anuales consolidadas del Grupo se presentan en euros, que es la moneda de presentación y funcional del Grupo.

### 5. Gestión del riesgo financiero

#### 5.1 Factores de riesgo financiero

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo del tipo de interés y riesgo de precios), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El programa de gestión del riesgo global del Grupo se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre su rentabilidad financiera.

La gestión del riesgo está controlada por el Departamento de Tesorería del Grupo que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Órgano de Administración. El Órgano de Administración proporciona políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

##### a) Riesgo de mercado

###### i) Riesgo de precios

El Grupo está expuesto al riesgo del precio de los instrumentos de patrimonio neto debido a las inversiones mantenidas por el Grupo y clasificadas en el balance consolidado a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

###### ii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y valor razonable.

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

##### b) Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se gestiona por grupos. El riesgo de crédito surge del efectivo y otros activos líquidos equivalentes al efectivo, los instrumentos financieros derivados y los depósitos en bancos e instituciones financieras, así como por la exposición al riesgo de crédito con clientes mayoristas y minoristas, incluyendo las cuentas comerciales a cobrar y las transacciones comprometidas.

##### c) Riesgo de liquidez

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de efectivo y valores negociables suficientes, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado. Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el Departamento de Tesorería del Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)****5.2 Estimación del valor razonable**

El valor razonable de los instrumentos financieros que se negocian en mercados activos (tales como los títulos mantenidos para negociar y los disponibles para la venta) se basa en los precios de mercado a la fecha del balance. El precio de cotización de mercado que se utiliza para los activos financieros es el precio corriente comprador.

El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. El Grupo utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para la deuda a largo plazo se utilizan precios cotizados de mercado o cotizaciones de agentes. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados.

Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable. El valor razonable de los pasivos financieros a efectos de la presentación de información financiera se estima descontando los flujos contractuales futuros de efectivo al tipo de interés corriente del mercado del que puede disponer el Grupo para instrumentos financieros similares.

**6. Combinaciones de negocio**

El 30 de junio de 2018 la Sociedad adquiere el 9,92% del capital social de Influenzia Online, S.L. por un valor total de 29.239 euros, logrando obtener el 100% del capital social.

El 30 de junio de 2018, los administradores únicos de las sociedades Hashtag Media Group, S.L.U. (absorbente) e Influenzia Online, S.L. (absorbida) suscribieron un Proyecto de Fusión por Absorción, el cual fue aprobado mediante los Socios Únicos de la Sociedad Absorbente y de la Sociedad Absorbida de 30 de junio de 2018. El depósito del Proyecto de Fusión, al tratarse de Juntas Universales y de sociedades absorbidas participadas íntegramente por la Sociedad Absorbente se ha depositado en el mismo momento de presentación a inscripción en el Registro Mercantil de la Escritura de fusión. La fusión se ha elevado a público el 11 de diciembre de 2018 mediante escritura otorgada ante la Notario de Madrid D<sup>ª</sup>. Ana Fernández-Tresguerres García con el número 3470 de orden, y ha sido inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el 2 de enero de 2019.

El 26 de abril de 2019 el administrador único de la Sociedad, constituyen la compañía Hashtag Media Group Latam, S.L. con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 2.249 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad mantiene el 75% del capital social de dicha sociedad.

El 10 de diciembre de 2019 Media Investment Optimization, S.L. constituye la sociedad Digitos Inteligencia de Negocio, S.L. con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 3.000 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad mantiene el 100% del capital social de dicha sociedad.

La Junta General de Socios de Cupra Studios, S.L. de 25 de octubre de 2019 ha aprobado la disolución y liquidación de dicha sociedad habiendo sido otorgada la Escritura de disolución y liquidación el 10 de diciembre de 2019. Dicha escritura ha sido inscrita en el Registro Mercantil.



## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)

## 7. Inmovilizado intangible

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado intangible durante los ejercicios 2019 y 2018 han sido los siguientes:

	Euros				
	Aplicaciones informáticas	Otro inmovilizado intangible	Fondo de comercio	Patentes, licencias y marcas	Total
Saldo a 31-12-2018	940.623	-	74.730	8.800	1.024.153
Coste	1.394.068	75.000	122.630	8.800	1.600.498
Amortización acumulada	(420.128)	(75.000)	(4.790)	-	(499.918)
Pérdidas por deterioro	(33.317)	-	(43.110)	-	(76.427)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>940.623</b>	<b>-</b>	<b>74.730</b>	<b>8.800</b>	<b>1.024.153</b>
Altas	257.775	-	-	5.000	262.775
Bajas	(90.265)	-	-	-	(90.265)
Pérdidas por deterioro reconocidas en el ejercicio	-	-	-	-	-
Dotación para amortización	(86.805)	-	(14.946)	-	(101.751)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>1.021.328</b>	<b>-</b>	<b>59.784</b>	<b>13.800</b>	<b>1.094.912</b>
Coste	1.561.578	75.000	122.630	13.800	1.773.008
Amortización acumulada	(506.933)	(75.000)	(19.736)	-	(601.669)
Pérdidas por deterioro	(33.317)	-	(43.110)	-	(76.427)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>1.021.328</b>	<b>-</b>	<b>59.784</b>	<b>13.800</b>	<b>1.094.912</b>

	Euros				
	Aplicaciones informáticas	Otro inmovilizado intangible	Fondo de comercio	Patentes, licencias y marcas	Total
Saldo a 1-01-2018	859.695	-	45.492	-	905.187
Coste	1.205.037	75.000	93.392	-	1.373.429
Amortización acumulada	(312.025)	(75.000)	(4.790)	-	(391.815)
Pérdidas por deterioro	(33.317)	-	(43.110)	-	(76.427)
<b>Valor contable 1-01-2018</b>	<b>859.695</b>	<b>-</b>	<b>45.492</b>	<b>-</b>	<b>905.187</b>
Altas	189.031	-	29.238	8.800	227.069
Bajas	-	-	-	-	-
Pérdidas por deterioro reconocidas en el ejercicio	-	-	-	-	-
Dotación para amortización	(108.103)	-	-	-	(108.103)
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	<b>940.623</b>	<b>-</b>	<b>74.730</b>	<b>8.800</b>	<b>1.024.153</b>
Coste	1.394.068	75.000	122.630	8.800	1.600.498
Amortización acumulada	(420.128)	(75.000)	(4.790)	-	(499.918)
Pérdidas por deterioro	(33.317)	-	(43.110)	-	(76.427)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>940.623</b>	<b>-</b>	<b>74.730</b>	<b>8.800</b>	<b>1.024.153</b>

Durante el año 2019 y 2018 el Grupo adquirió una serie de sistemas informáticos para prestar los servicios a sus clientes.

Durante el año el Grupo ha capitalizado gasto de personal por desarrollo de aplicaciones informáticas realizadas por el propio Grupo, el importe capitalizado reconocido en el estado de pérdidas y ganancias consolidado en el epígrafe de "Trabajos realizados por la empresa para su activo" durante el ejercicio es 146.632 euros (72.754 euros en 2018).

Al 31 de diciembre de 2019, se dan de baja las aplicaciones informáticas por la disolución de la sociedad Cupra Studios, S.L.

## a) Inmovilizado intangible totalmente amortizado

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 existe inmovilizado intangible, todavía en uso, y totalmente amortizado con un coste contable de 85.484 euros respectivamente.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

b) Subvenciones recibidas

El desarrollo de las aplicaciones informáticas ha sido financiado en los años 2015 y 2016 por unas subvenciones recibidas de Ministerio de Industria Energía y Turismo por un importe de 227.976 euros, de los cuales 22.798 euros no reintegrable y 205.178 euros en calidad de préstamo reintegrable y 226.012 euros, de los cuales 67.804 euros no reintegrables y 158.208 euros en calidad de préstamo reintegrable (Nota 15).

c) Pérdida por deterioro de inmovilizados intangibles individuales

Durante el ejercicio 2019 y 2018 no se ha reconocido gasto por corrección valorativa por deterioro.

**8. Inmovilizado material**

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado material durante los ejercicios 2019 y 2018 han sido los siguientes:

	Euros			
	Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	Equipos para procesos informáticos	Elementos de transporte	Total
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	<b>320.255</b>	<b>143.145</b>	<b>169.008</b>	<b>632.408</b>
Coste	487.026	279.021	195.977	962.024
Amortización acumulada	(137.190)	(132.045)	(26.969)	(296.204)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>316.424</b>	<b>146.976</b>	<b>169.008</b>	<b>632.408</b>
Altas	1.439	25.121	13.775	40.335
Bajas	-	-	-	-
Dotación para amortización	(32.463)	(17.823)	(30.676)	(80.962)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>285.400</b>	<b>154.274</b>	<b>152.107</b>	<b>591.781</b>
Coste	488.465	304.142	209.752	1.002.359
Amortización acumulada	(169.653)	(149.868)	(57.645)	(377.166)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>285.400</b>	<b>154.274</b>	<b>152.107</b>	<b>591.781</b>

	Euros			
	Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	Equipos para procesos informáticos	Elementos de transporte	Total
<b>Saldo a 1-01-2018</b>	<b>354.101</b>	<b>142.694</b>	<b>94.491</b>	<b>591.286</b>
Coste	480.542	242.412	111.911	839.556
Amortización acumulada	(96.860)	(95.887)	(17.420)	(214.858)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 1-01-2018</b>	<b>354.101</b>	<b>142.694</b>	<b>94.491</b>	<b>591.286</b>
Altas	6.484	36.668	84.066	127.218
Bajas	-	(59)	-	(59)
Dotación para amortización	(40.330)	(36.158)	(9.549)	(86.037)
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	<b>320.255</b>	<b>143.145</b>	<b>169.008</b>	<b>632.408</b>
Coste	487.026	279.021	195.977	962.024
Amortización acumulada	(137.190)	(132.045)	(26.969)	(296.204)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>316.424</b>	<b>146.976</b>	<b>169.008</b>	<b>632.408</b>

Durante el año 2019 y 2018 se realizaron adquisiciones de equipos informáticos disponibles para su uso y vehículos afectos de la actividad.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
**(Expresada en Euros)**

a) Bienes totalmente amortizados

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 no existen elementos del inmovilizado material, todavía en uso, y totalmente amortizados.

b) Pérdida por deterioro

Durante el año 2019 y 2018 no se han reconocido ningún gasto por corrección valorativa por deterioro.

c) Bienes bajo arrendamiento financiero.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018, el epígrafe "Elementos de transporte" incluye un activo que se encuentra bajo contrato de arrendamiento financiero, en el que la sociedad es el arrendatario, cuyo importe se muestra a continuación:

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Coste	62.736	82.562
Amortización acumulada	-	-
Valor contable	<u>62.736</u>	<u>82.562</u>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 el gasto por interés ha sido de 883 euros y 85 euros, respectivamente, y se encuentra registrado en el epígrafe de gastos financieros.

d) Seguro

El Grupo tiene contratadas varias pólizas de seguro para cubrir los riesgos a que están sujetos los bienes del inmovilizado material. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

**9. Participaciones en sociedades vinculadas y grupo**

El detalle de las participaciones vinculadas es el siguiente:

<u>Sociedades</u>	<u>Tipo</u>	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Hello Exterior, S.L.	Grupo	3.000	3.000
Hello Alazraki, S.A.	Grupo	30.000	30.000
Correcciones valorativas por deterioro		<u>(30.000)</u>	<u>(30.000)</u>
		3.000	3.000

El 30 de enero de 2015 Hashtag Media Group, S.L.U. junto con otros accionistas constituyen la sociedad Hello Alazraki, S.A. domiciliada en México, aportando 30.000 euros. Dado que dicha sociedad no se encuentra operativa y está en proceso de disolución se le aplicó una corrección por deterioro.

El 25 de febrero de 2015 HRadio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L. constituye la sociedad Hello Exterior, S.L. aportando las 3.000 participaciones a un valor de 3.000 euros, siendo el 100% de su capital social. Al 31 de diciembre de 2018 esta sociedad se encuentra inactiva.

Ninguna de las sociedades dependientes en las que el Grupo tiene participación cotiza en Bolsa.

No existen sociedades en las que teniendo menos del 20% se concluya que existe influencia significativa y que teniendo más del 20% se pueda concluir que no existe influencia significativa.

El Grupo no ha incurrido en contingencias en relación con las asociadas.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019

(Expresada en Euros)

#### 10. Instrumentos financieros

##### a) Análisis por categoría

El valor en libros de cada una de las categorías de instrumentos financieros establecidas en la norma de registro y valoración de "Instrumentos financieros", excepto las inversiones en el patrimonio de empresas, de empresas de grupo, multigrupo y asociadas y Efectivo y otros activos líquidos equivalentes, es el siguiente:

				Euros	
Activos financieros a largo plazo					
		Otros		Total	
		2019	2018	2019	2018
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>					
Créditos a sociedades vinculadas (Notas 11 y 23)		1.643.028	748.677	1.643.028	748.677
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>					
Créditos a largo plazo (Nota 11)		-	23.387	-	23.387
Otros activos financieros		71.586	40.865	71.586	40.865
		<u>1.714.614</u>	<u>812.929</u>	<u>1.714.614</u>	<u>812.929</u>
				Euros	
Activos financieros a corto plazo					
		Otros		Total	
		2019	2018	2019	2018
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>					
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 11)		7.172.240	9.154.657	7.172.240	9.154.657
Personal		10.401	10.300	10.401	10.300
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>					
Inversiones financieras a corto plazo		42.281	847.281	42.281	847.281
Créditos a corto plazo (Nota 11)		425.601	384.534	425.601	384.534
Créditos a empresas vinculadas (Nota 11 y 23)		1.430	1.430	1.430	1.430
Otros activos financieros		5.450	16.998	5.450	16.998
		<u>7.657.403</u>	<u>10.415.200</u>	<u>7.657.403</u>	<u>10.415.200</u>
<b>Total Activos financieros</b>		<u>9.372.017</u>	<u>11.228.129</u>	<u>9.372.017</u>	<u>11.228.129</u>

Al 31 de diciembre de 2019, las inversiones financieras a corto plazo incluyen principalmente una inversión financiera en una entidad bancaria por el valor de 42.281 euros (847.281 euros en 2018).

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

						Euros	
Pasivos financieros a largo plazo							
		Otros		Total			
		2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>Deudas a largo plazo</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)		1.442.274	1.349.169	1.442.274	1.349.169	1.442.274	1.349.169
Acreeedores por arrendamiento financiero (Nota 15)		40.972	61.072	40.972	61.072	40.972	61.072
Deudas con empresas vinculadas a largo plazo (Nota 15)		31.603	31.603	31.603	31.603	31.603	31.603
Otras deudas a largo plazo (Nota 15)		-	52.356	-	52.356	-	52.356
		<b>1.514.849</b>	<b>1.494.200</b>	<b>1.514.849</b>	<b>1.494.200</b>	<b>1.514.849</b>	<b>1.494.200</b>
						Euros	
Pasivos financieros a corto plazo							
		Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
		2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>Deudas a corto plazo</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)		2.035.904	1.615.320	-	-	2.035.904	1.615.320
Acreeedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 15)		20.100	19.847	-	-	20.100	19.847
Otros pasivos financieros (Nota 15)		-	-	54.714	3.052.926	54.714	3.052.926
<b>Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 15)		-	6.589.915	7.850.380	-	6.589.915	7.850.380
Acreeedores Varios (Nota 15)		-	26.785	-	-	26.785	-
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 15)		-	22.277	180.319	-	22.277	180.319
		<b>2.056.004</b>	<b>1.635.167</b>	<b>6.693.691</b>	<b>11.083.525</b>	<b>8.749.695</b>	<b>12.718.692</b>
<b>Total Pasivos financieros</b>		<b>3.539.250</b>	<b>3.129.367</b>	<b>8.208.540</b>	<b>11.083.525</b>	<b>10.264.544</b>	<b>14.212.892</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresada en Euros)

b) Clasificación por vencimiento

Al 31 de diciembre de 2019, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

							Euros
							2019
Activos financieros							
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas vinculadas (Nota 11 y 23)	1.430	1.643.028	-	-	-	-	1.644.458
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>							
Inversiones financieras a largo plazo	-	71.586	-	-	-	-	71.586
<b>Inversiones financieras</b>	<b>1.430</b>	<b>1.714.614</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.716.044</b>
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	-	-	-	-	-	42.281
Créditos a corto plazo (Nota 11 y 23)	425.601	-	-	-	-	-	425.601
Otros activos financieros	5.450	-	-	-	-	-	5.450
	<b>473.332</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>473.332</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 11)	7.172.240	-	-	-	-	-	7.172.240
Personal (Nota 11)	10.401	-	-	-	-	-	10.401
<b>Total Activo financieros</b>	<b>7.657.403</b>	<b>1.714.614</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9.372.017</b>

							Euros
							2019
Pasivos financieros							
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 15)	2.035.904	1.356.675	85.599	-	-	-	3.478.178
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 15)	20.100	20.486	20.486	-	-	-	61.072
Deudas con empresas vinculadas (Nota 11)	-	31.603	-	-	-	-	31.603
Otros pasivos financieros (Nota 15)	54.714	-	-	-	-	-	54.714
	<b>2.110.718</b>	<b>1.408.764</b>	<b>106.085</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.625.567</b>
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 15)	6.589.915	-	-	-	-	-	6.589.915
Acreedores varios	26.785	-	-	-	-	-	26.785
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 15)	22.977	-	-	-	-	-	22.977
	<b>6.639.677</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6.639.677</b>
<b>Total Pasivos financieros</b>	<b>8.750.395</b>	<b>1.408.764</b>	<b>106.085</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10.265.244</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

#### 11. Préstamos y partidas a cobrar

El detalle de los préstamos y partidas a cobrar al 31 de diciembre de 2019 y 2018 es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>No corriente</b>		
Créditos a sociedades vinculadas (Nota 10 y 23)	1.643.028	748.677
Créditos a largo plazo (Nota 10)	-	23.387
Otros activos financieros	71.586	64.252
	<b>1.714.614</b>	<b>812.929</b>
<b>Corriente</b>		
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 10)	7.172.240	9.157.936
Personal (Nota 10)	10.401	10.300
Créditos a empresas vinculadas (Nota 10)	1.430	101.430
Créditos a corto plazo (Nota 10)	425.601	384.534
Otros activos financieros	47.731	864.279
Provisiones por deterioro del valor (Nota 10)	-	(3.279)
	<b>7.657.403</b>	<b>10.515.200</b>
	<b>9.372.017</b>	<b>11.228.129</b>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 los créditos a sociedades vinculadas están conformados por líneas de créditos emitidas por la Sociedad a algunas empresas de grupo a valor máximo de 1 millón de euros cada una, con vencimiento 2019 y una tasa de interés del 4 % anual pagadero al vencimiento.

Los clientes por ventas y prestación de servicios y clientes empresas vinculadas recogen principalmente saldos pendientes de cobro por servicios relacionados con las actividades del Grupo.

Al 31 de diciembre de 2019 se han dotado pérdidas por deterioro.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 los créditos a corto plazo corresponden principalmente a créditos otorgados a entidades no vinculadas.

El movimiento de la provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar a clientes es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>Saldo inicial</b>	<b>3.279</b>	<b>3.279</b>
Dotaciones	-	(14.399)
Aplicaciones	-	14.399
Reversión de provisión	(3.279)	-
<b>Saldo final</b>	<b>-</b>	<b>3.279</b>

El reconocimiento y la reversión de las correcciones valorativas por deterioro de las cuentas a cobrar a clientes se han incluido dentro de "Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales" en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. Normalmente se dan de baja los importes cargados a la cuenta de deterioro de valor cuando no existen expectativas de recuperar más efectivo.

El resto de las cuentas incluidas en "Préstamos y partidas a cobrar" no han sufrido deterioro del valor.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. El Grupo no mantiene ninguna garantía como seguro.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresada en Euros)

**12. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes**

El detalle del epígrafe efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

	<u>Euros</u>	
	<u>2019</u>	<u>2018</u>
Caja y bancos	3.913.272	4.360.619
	<u>3.913.272</u>	<u>4.360.619</u>

La totalidad del saldo de efectivo y otros activos líquidos equivalentes están disponibles para ser utilizados.

**13. Fondos Propios**

**a) Capital**

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 el capital social de la Sociedad dominante está representado por 6.000 participaciones sociales, de 1 euro de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y desembolsadas.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 la sociedad que participa en el capital social de la Sociedad dominante en un porcentaje igual o superior al 10% es el siguiente:

	<u>Número de acciones</u>	<u>Porcentaje de participación</u>
Nothing is more, S.L.	3.000	50%
Mio Consulting, S.L.	3.000	50%

**b) Prima de asunción**

La prima de asunción es de libre disposición.

**c) Reservas en sociedades consolidadas**

Son de libre disposición la parte de estas reservas que excede de las pérdidas acumuladas, si las hubiera. El saldo de las reservas en sociedades consolidadas asciende a 1.072.837 euros negativos (980.756 euros negativos en 2018).

**d) Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante**

La propuesta de distribución del resultado de la Sociedad dominante a presentar a la Junta General de Socios es la siguiente:

	<u>2019</u>	<u>2018</u>
<b>Base de reparto</b>		
Pérdidas y ganancias	234.141	127.350
<b>Aplicación</b>		
Reservas	<u>234.141</u>	<u>127.350</u>



## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresada en Euros)

**e) Dividendo a cuenta**

El reparto del dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2019 de la Sociedad dominante fue acordado por el Administrador Único con fecha 31 de diciembre de 2019. Tal acuerdo aprobado por la Junta General de socios se tomó una vez comprobado que este importe no sobrepasaba el límite legal establecido por el artículo 277 b) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en cuanto al beneficio obtenido en el ejercicio hasta la fecha. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad disponía de un efectivo y líquidos equivalentes después de la distribución del dividendo por importe de 20.320 euros.

La Sociedad dominante contaba, a la fecha de aprobación del mencionado dividendo, con la liquidez necesaria para proceder al pago del mismo.

**f) Socios externos**

El desglose de esta partida se detalla a continuación:

	Euros				
	Capital	Reservas y resultados de ejercicios anteriores	Ingresos y gastos atribuidos a externos	Otros	Saldo al 31.12.2019
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.200	240	96.813	-	98.253
Grit and rad, S.L.	1.470	4.550	43.205	-	49.225
Hashtag Media Group Latam, S.L.	750	-	(229)	63.593	64.114
	<b>3.420</b>	<b>4.790</b>	<b>139.789</b>	<b>63.593</b>	<b>211.591</b>

	Euros				
	Capital	Reservas y resultados de ejercicios anteriores	Ingresos y gastos atribuidos a externos	Otros	Saldo al 31.12.2018
Cupra Studios, S.L.	3.200	(55.651)	(2.558)	2.511	(52.498)
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.200	240	165.982	-	167.422
Grit and rad, S.L.	1.470	4.550	46.366	-	52.386
	<b>5.870</b>	<b>50.861</b>	<b>209.790</b>	<b>2.511</b>	<b>167.310</b>

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

La composición de los intereses minoritarios al cierre del ejercicio son los siguientes:

	Euros					
	Incorporación al perímetro	Reparto dividendos ejercicios anteriores	cambio de perímetro	Adiciones resultado 2019	Otros	Saldo al 31.12.2019
Cupra Studios, S.L.	(52.498)	-	52.498	-	-	-
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	167.422	(165.982)	-	96.813	-	98.253
Grit and rad, S.L.	52.386	(46.366)	-	43.205	-	49.225
Hashtag Media Group Latam, S.L.	750	-	-	(229)	63.593	64.114
	<b>168.060</b>	<b>(212.348)</b>	<b>52.498</b>	<b>139.789</b>	<b>(6.762)</b>	<b>211.591</b>

	Euros					
	Incorporación al perímetro	Reparto dividendos ejercicios anteriores	cambio de perímetro	Adiciones resultado 2018	Otros	Saldo al 31.12.2018
Influenzia On Line, S.L.	7.837	-	(7.837)	-	-	-
Cupra Studios, S.L.	(48.949)	-	-	(2.558)	(991)	(52.498)
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	163.608	(162.168)	-	165.982	-	167.422
Grit and rad, S.L.	52.712	(46.692)	-	46.366	-	52.386
	<b>175.208</b>	<b>(208.860)</b>	<b>(7.837)</b>	<b>209.790</b>	<b>(991)</b>	<b>167.310</b>

**14. Subvenciones de capital recibidas**

El detalle de las subvenciones de capital no reintegrables que aparecen en el balance consolidado bajo el epígrafe "Subvenciones, donaciones y legados recibidos" es el siguiente:

Entidad concesionaria	Euros	Finalidad	Fecha de concesión	Fecha de vencimiento
Energía y Ministerio de Industria turismo	67.804	Financiamiento de aplicación informática	09/10/2015	31/12/2020
Energía y Ministerio de Industria turismo	22.798	Financiamiento de aplicación informática	17/06/2014	31/12/2019
	<b>90.602</b>			

Las subvenciones concedidas son para desarrollo de aplicaciones informáticas y para el desarrollo de una plataforma de video juego llamada "Game and Healing" con fines terapéuticos desde el punto de vista psicológico para niños hospitalizados de larga estancia.

El movimiento de estas subvenciones ha sido el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
Saldo inicial	61.024	71.773
Recibidas en el ejercicio	-	-
Imputación al resultado	-	(10.749)
Otras disminuciones	-	-
<b>Saldo final</b>	<b>61.024</b>	<b>61.024</b>

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
**(Expresada en Euros)**

**15. Débitos y partidas a pagar**

El detalle de los débitos y partidas a pagar al 31 de diciembre de 2018 es el siguiente:

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
<b>No corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 10)	1.442.274	1.349.169
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 10)	40.972	61.072
Otros pasivos financieros (Nota 23)	-	52.356
Deudas con empresas del grupo a largo plazo (Nota 10)	31.603	31.603
	<u>1.514.849</u>	<u>1.494.200</u>
<b>Corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 10)	2.035.904	1.615.320
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 10)	20.100	19.847
Otros pasivos financieros (Nota 10)	54.714	3.052.926
Proveedores (Nota 10)	6.589.915	7.850.280
Acreedores varios	26.785	-
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 10)	22.977	180.319
	<u>8.750.395</u>	<u>12.718.692</u>
	<u>10.265.244</u>	<u>14.212.892</u>

Estos pasivos se valoran a coste amortizado o coste, siendo el valor contable idéntico o similar al valor razonable.

a) Acreedores por arrendamiento financiero

Los pasivos por arrendamiento financiero están efectivamente garantizados dado que los derechos sobre el activo arrendado revierten al arrendador en caso de incumplimiento.

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
<b>Importe total de los pagos futuros mínimos al cierre del ejercicio:</b>		
Hasta 1 año	20.100	19.847
Entre 1 y 3 años	40.972	61.072
Gastos financieros no devengados	1.135	2.024
<b>Valor actual al cierre del ejercicio</b>	<u>61.072</u>	<u>80.919</u>
<b>Valor de la opción de compra</b>	<u>1.728</u>	<u>1.728</u>

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

b) Deudas con entidades de crédito

El detalle de las deudas con entidades de crédito al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

<b>Ejercicio 2019</b>				
<b>Préstamos</b>	<b>Banco</b>	<b>Fecha de formación</b>	<b>Capital formalizado</b>	<b>Capital pendiente</b>
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	2.000.000	-
Línea de crédito	Bankia	29/10/2017	100.000	16
Préstamos	Bankia	24/01/2019	3.000.000	2.100.920
Efectos Descontados	Bankia	13/12/2018	500.000	-
Línea de crédito	BBVA	31/07/2017	500.000	163
Línea de crédito	Bankinter	09/01/2017	300.000	162
Préstamos	BBVA	05/04/2018	1.500.000	677.224
Línea de crédito	Santander	08/09/2017	700.000	3.663
Préstamos	Santander	27/04/2018	1.500.000	671.945
Línea de crédito	Santander	27/04/2018	200.000	-
Línea de crédito	Bankia	25/04/2019	300.000	478
Línea de crédito	Caixa	14/12/2017	300.000	-
Tarjetas de Créditos	Varios bancos			23.607
			<b>10.900.000</b>	<b>3.478.178</b>

<b>Ejercicio 2018</b>				
<b>Préstamos</b>	<b>Banco</b>	<b>Fecha de formación</b>	<b>Capital formalizado</b>	<b>Capital pendiente</b>
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	2.000.000	-
Línea de crédito	Bankia	29/10/2017	100.000	1.378
Préstamos	Bankia	30/06/2016	1.400.000	238.316
Efectos Descontados	Bankia	13/12/2018	850.000	104.499
Línea de crédito	BBVA	31/07/2017	1.100.000	23.367
Préstamos	BBVA	20/09/2016	750.000	191.736
Préstamos	BBVA	05/04/2018	1.500.000	1.174.010
Línea de crédito	Santander	08/09/2017	700.000	42.332
Préstamos	Santander	27/04/2018	1.500.000	1.170.350
Línea de crédito	Caixa	14/12/2017	300.000	2.325
Línea de crédito	Bankinter	09/01/2017	300.000	281
Tarjetas de Créditos	Varios bancos			15.895
			<b>10.500.000</b>	<b>2.964.489</b>

El importe no dispuesto de las líneas de crédito al 31 de diciembre de 2019 es de 4.395.518 euros (4.430.317 euros en 2018).

A 31 de diciembre de 2019 y 2018 las deudas con entidades de crédito están denominados en euros, devengando un tipo de interés anual entre el 1% y el 2%.

c) Otros pasivos financieros no corrientes

El detalle de las otras deudas a largo plazo al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

	<b>Euros</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Subvención reintegrable (Nota 8)	-	52.356
Otras deudas a largo plazo	-	-
	<b>-</b>	<b>52.356</b>

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

d) Otros pasivos financieros corrientes

El detalle de los otros pasivos financieros al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

	<b>Euros</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Subvención reintegrable (Nota 7)	52.831	52.926
Otras deudas a corto plazo	-	3.000.000
	<b>52.831</b>	<b>3.052.926</b>

El 14 de marzo del 2016 una sociedad del Grupo suscribió un contrato de préstamo participativo con un tercero no vinculado, The Best Of You Sports S.A., por importe de 3.000.000 euros. De acuerdo a las cláusulas incluidas en el contrato la fecha de amortización de dicho préstamo era el 31 de diciembre de 2018. Durante el ejercicio 2019 se ha producido la devolución y cancelación del mismo.

Al 31 de diciembre de 2018 el gasto de interés devengado ascendió a 89.814 euros, al 31 de diciembre de 2019 no se devengaron interés.

e) Información sobre periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional 3ª. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio

El detalle de la información requerida en relación con el periodo medio de pago a proveedores es el siguiente:

	<b>2019</b>	<b>2018</b>
	<b>Días</b>	<b>Días</b>
Periodo medio de pago a proveedores	52	51
Ratio de operaciones pagadas	55	54
Ratio de operaciones pendientes de pago	27	29
	<b>Euros</b>	<b>Euros</b>
Total pagos realizados	42.482.349	47.778.229
Total pagos pendientes	5.852.372	6.548.792

**16. Periodificaciones a corto plazo**

El saldo incluido en este epígrafe a 31 de diciembre 2019 y 2018 incluye fundamentalmente la parte de ingresos no devengada de facturación emitida en concepto de prestación de servicios, los cuales se van a devengar en el ejercicio siguiente.

**17. Situación fiscal**

a) Saldos con las Administraciones Públicas

El detalle de los saldos con Administraciones Públicas es como sigue:

	<b>2019</b>		<b>Euros</b>	
	<b>No corriente</b>	<b>Corriente</b>	<b>No corriente</b>	<b>Corriente</b>
<b>Activos:</b>				
Otros impuestos	-	230.661	-	75.776
Impuesto sobre sociedades	-	55.846	-	57.229
Impuesto sobre el valor añadido	-	73.553	-	7.706
<b>Total</b>	-	<b>360.060</b>	-	<b>140.711</b>

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

	Euros			
	2019			
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Pasivos:</b>				
Impuesto sobre el valor añadido	-	-	-	131.096
Impuesto sobre sociedades	-	22.267	-	61.276
Seguridad Social y otras retenciones	-	199.640	-	199.268
<b>Total</b>	-	<b>221.907</b>	-	<b>391.640</b>

b) Gasto por Impuesto de Sociedades

Media Investment Optimization, S.L. está sujeta al Impuesto sobre Sociedades y tributa en el Régimen de Grupos de sociedades, regulado en el capítulo VII del Título VII del Real Decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

En el ejercicio finalizado 2017, el Grupo se acogió al régimen de tributación consolidada integrándose en el grupo 346/17 siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 el Grupo tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

Media Investment Optimization, S.L. como sociedad dominante ostenta la representación del Grupo fiscal y está sujeta a las obligaciones materiales y formales que se originen.

La conciliación entre el importe neto de ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios es la siguiente:

	2019		
	Euros		
	Cuenta de pérdidas y ganancias		
	Aumentos	Disminuciones	Total
Resultado antes de Impuestos			1.666.856
Diferencias permanentes	-	(528.613)	(528.613)
Diferencias temporales	279.374	(527.318)	(247.944)
<b>Base imponible (Resultado fiscal)</b>			<b>890.299</b>
Compensación de bases imponibles negativas			(61.229)
<b>Base imponible</b>			<b>829.070</b>
<b>Cuota</b>			<b>207.268</b>

El gasto por impuesto corriente corresponde a las sociedades que han generado resultados fiscales positivos habiéndose realizado pagos a cuenta durante el año 2019 por un importe de 318.038 euros.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019****(Expresada en Euros)**

El (gasto) / ingreso por el Impuesto sobre Sociedades se compone de:

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Impuesto corriente	(207.496)	(169.937)
Impuesto diferido	(30.481)	182.856
	<u>(237.977)</u>	<u>12.919</u>

Según establece la legislación vigente, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales, o haya transcurrido los plazos de prescripción.

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como consecuencia de una inspección. En todo caso, los administradores consideran que dichos pasivos, caso de producirse, no afectarán significativamente a las cuentas anuales consolidadas.

c) Activo por Impuesto Diferido.

El movimiento de los activos por impuesto diferido es como sigue:

	<u>31.12.2018</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Disminuciones</u>	<u>Euros</u> <u>31.12.2019</u>
Inversiones financieras (Nota 10)	179.390	-	-	179.390
Otros	19.349	2.350	(21.966)	(267)
Bases Imponibles Negativas	164.366	-	(64.186)	100.180
	<u>363.105</u>	<u>2.350</u>	<u>(86.152)</u>	<u>279.303</u>

	<u>31.12.2017</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Disminuciones</u>	<u>Euros</u> <u>31.12.2018</u>
Inversiones financieras (Nota 10)	179.390	-	-	179.390
Otros	859	20.658	(2.168)	19.349
Bases Imponibles Negativas	-	164.366	-	164.366
	<u>180.249</u>	<u>185.024</u>	<u>(2.168)</u>	<u>363.105</u>

Al 31 de diciembre de 2018 el importe registrado como inversiones financieras corresponde a deducciones obtenidas por la participación en un Agrupaciones de Interés Económico (AIE) dada la producción cinematográfica Extinción (Welcome to Harmony).

Los activos por impuestos diferidos por bases imponibles negativas pendientes de compensación se reconocen en la medida en que es probable que la Sociedad y el Grupo consolidado al que pertenece obtengan ganancias fiscales futuras que permitan su aplicación.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

**18. Ingresos y gastos**

a) Importe neto de la cifra de negocios

El detalle del importe neto de la cifra de negocios por categorías de actividades y mercados geográficos es como sigue:

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
<b>Nacionales</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	38.800.462	41.537.150
<b>Unión Europea</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	9.495.768	11.604.360
<b>Resto del mundo</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	<u>155.8268</u>	<u>712.508</u>
	<u><b>48.452.556</b></u>	<u><b>53.854.018</b></u>

b) Aprovisionamientos

En este epígrafe se incluyen principalmente los costes por servicios recibidos por terceros.

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Trabajos realizados por otras empresas y otros	<u>38.042.736</u>	<u>44.498.003</u>
	<u><b>38.042.736</b></u>	<u><b>44.498.003</b></u>

c) Trabajos realizados por la empresa para su activo

Trabajos realizados por otras empresas y otros recoge en 2019 y 2018 los costes incurridos por trabajos y servicios prestados relacionados principalmente con actividades realizadas al amparo de la actividad principal del Grupo.

d) Gastos de personal

El detalle de gastos de personal para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2019 y 2018 es como sigue:

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Sueldos y salarios y asimilados	4.354.935	4.555.096
Seguridad social a cargo de la empresa	<u>1.180.165</u>	<u>1.025.218</u>
	<u><b>5.535.100</b></u>	<u><b>5.580.314</b></u>

Al 31 de diciembre de 2019 la línea de "Sueldos, salarios y asimilados" incluye costes de indemnizaciones por despido por 165.796 euros (60.392 euros al 31 de diciembre de 2018).



## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresada en Euros)

El número medio de empleados del Grupo durante los ejercicios 2019 y 2018, desglosado por categorías, es como sigue:

	2019			2018		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados Superiores	21	19	40	21	18	39
Personal Técnico	25	21	46	25	16	41
Personal Administrativo	4	5	9	6	4	10
Personal eventual	1	1	2	1	1	2
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>46</b>	<b>97</b>	<b>53</b>	<b>39</b>	<b>92</b>

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal del Grupo es la siguiente:

	2019			2018		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados Superiores	29	18	47	28	18	46
Personal Técnico	22	18	40	22	16	38
Personal Administrativo	3	5	8	5	4	9
Personal eventual	2	2	4	-	-	-
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>43</b>	<b>99</b>	<b>55</b>	<b>38</b>	<b>93</b>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 el Grupo no tiene contratado personal con una discapacidad mayor o igual al 33%.

e) Otros gastos de explotación

El detalle de otros gastos de explotación para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2019 y 2018 es como sigue:

	Euros	
	2019	2018
Servicios de profesionales independientes	1.184.715	911.084
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	607.648	627.992
Otros servicios	733.555	850.482
Arrendamientos y cánones	542.324	522.689
Suministros	47.545	54.278
Servicios bancarios y similares	43.542	59.912
Primas de seguros	19.564	14.963
Reparaciones y conservación	-	285
	<b>3.178.893</b>	<b>3.041.685</b>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018, el epígrafe de "Servicios de profesionales independientes", recoge fundamentalmente los gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, así como los gastos de otros profesionales y personas jurídicas que prestan servicios al Grupo, tales como asesoría financiera, planificación estratégica y apertura de mercados.

El epígrafe "Arrendamientos y cánones" recoge principalmente el alquiler de las oficinas.

El epígrafe "Publicidad, propaganda y relaciones públicas" recoge los gastos de marketing y publicidad de la Sociedad.

El epígrafe "Otros servicios" en el ejercicio 2019 recoge principalmente otros gastos de gestión corriente de la Sociedad.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresada en Euros)

**19. Resultado financiero**

El detalle de los ingresos y gastos financieros reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias al 31 de diciembre de 2019 es el siguiente:

	<u>Euros</u>	
	<u>2019</u>	<u>2018</u>
<b>Ingresos Financieros</b>		
De terceros	105.615	22.323
<b>Gastos financieros</b>		
Por deudas con entidades bancarias	(75.665)	(75.230)
Por deudas con terceros	(24.673)	(89.814)
<b>Diferencia en cambio</b>		
Otras diferencias en cambio	(2.175)	(8.024)
<b>Resultado financiero</b>	<b><u>3.102</u></b>	<b><u>(150.744)</u></b>

**20. Información Medioambiental**

Dada la actividad del Grupo, la misma no tiene responsabilidad, gastos, activos, provisiones ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

**21. Compromisos y contingencias**

a) Aavales

Al 31 de diciembre de 2019, el Grupo tiene depositados avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de obligaciones contractuales por importe total de 750.000 euros (240.025 euros al 31 de diciembre de 2018).

b) Compromisos por arrendamiento operativo

El Grupo alquila sus oficinas para operar bajo contratos no cancelables de arrendamiento operativo. Estos contratos tienen una duración de cuatro años, siendo la mayor parte de los mismos renovables a su vencimiento en condiciones de mercado.

Los pagos mínimos totales futuros por los arrendamientos por operaciones no comerciales son los siguientes:

	<u>Euros</u>	
	<u>2019</u>	<u>2018</u>
Menos de un año	329.748	478.664
Entre uno y cinco años	-	341.424
	<b><u>329.748</u></b>	<b><u>820.088</u></b>

Al 31 de diciembre de 2019, el gasto reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio correspondiente a arrendamientos operativos asciende a 542.324 euros (522.689 euros al 31 de diciembre de 2018).

La Sociedad subarrenda parte de sus oficinas a la sociedad The Best Of You Sports, S.A.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en Euros)

El importe total de los cobros futuros mínimos por los arrendamientos operativos no cancelables es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
Menos de un año	86.727	138.600
Entre uno y cinco años	-	86.727
	<u>86.727</u>	<u>225.327</u>

c) Contingencias

El Grupo tiene pasivos contingentes por litigios surgidos en el curso normal del negocio de los que no se prevé que surjan pasivos significativos distintos de aquellos que ya están provisionados.

El movimiento de otras provisiones es como sigue a 31 de diciembre de 2019 y 2018:

	Euros
<b>Saldo al 1 de enero de 2018</b>	<b>39.180</b>
Dotaciones	-
Aplicaciones	(33.351)
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2018</b>	<b>5.829</b>
Dotaciones	40.722
Aplicaciones	(783)
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2019</b>	<b>45.768</b>

**22. Consejo de Administración y alta dirección**

a) Retribuciones de los administradores y al personal de alta dirección del Grupo.

Durante el ejercicio 2019, el importe devengado como remuneración por los administradores del Grupo ha ascendido a 218.000 euros (302.500 euros en el ejercicio 2018). Asimismo, el personal de alta dirección de la Sociedad dominante ha devengado como remuneración 261.489 euros en el ejercicio 2019 (281.013 euros en el ejercicio 2018).

Durante el ejercicio 2019, al igual que en el ejercicio 2018, no se han concedido anticipos, créditos o garantías concedidos, obligaciones contraídas en materia de pensiones y de pago de seguros de vida o de responsabilidad civil al Administrador Único ni a la alta dirección de la Sociedad dominante.

b) Situación de conflictos de interés del administrador

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés del Grupo, durante el ejercicio 2019, el Administrador del Grupo que han ocupado cargos en el consejo de administración ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto ellos como las personas a ellos vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019 (Expresada en Euros)

#### 23. Operaciones con partes vinculadas.

Presentamos el detalle de los saldos y transacciones con empresas de grupo y asociadas:

	Nothing is More, S.L	Otras sociedades	Total
<b>Ejercicio 2019</b>			
Créditos a empresas vinculadas a largo plazo (Nota 10 y 11)	859.647	783.381	1.643.028
Deudas con empresas vinculadas a largo plazo (Nota 15)	31.603	-	31.603
Créditos a empresas vinculadas a corto plazo (Nota 10 y 11)	-	1.430	1.430
<b>Transacciones</b>			
Ventas	-	-	-
Compras	-	-	-
Intereses	27.488	26.863	54.351
	Nothing is More, S.L	Otras sociedades	Total
<b>Ejercicio 2018</b>			
Créditos a empresas vinculadas a largo plazo ( Nota 10 y 11)	407.159	341.518	748.677
Deudas con empresas vinculadas a largo plazo (Nota 15)	-	1.430	1.430
Créditos a empresas vinculadas a corto plazo ( Nota 10 y 11)	31.603	-	31.603
<b>Transacciones</b>			
Ventas	-	-	-
Compras	-	282.634	282.634

El tipo de interés devengado por los anteriores créditos es de un 4% anual.

Con carácter general las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del Grupo que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos.

Los servicios prestados y recibidos entre sociedades vinculadas incluyen servicios de creatividad, dirección y coordinación relativos a clientes gestionados globalmente y servicios de apoyo a la gestión en sentido amplio (recursos humanos, financieros, legales, de soporte informático, etc.).

#### 24. Información segmentada

El Grupo es hasta el momento gestionado como un segmento único, Servicios de Publicidad On-Line, razón por la que no se ha considerado necesario realizar desgloses adicionales en esta nota. Una vez que el grupo vaya creciendo, está en la agenda del Administrador Único poder plantear segmentos no requeridos para gestión en la actualidad.

#### 25. Honorarios de auditoría

Los honorarios devengados durante el ejercicio 2019 por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. por los servicios de auditoría de cuentas ascendieron a 53.300 euros (58.000 euros al 31 de diciembre de 2018) y 37.000 euros por otros servicios de verificación (0 euros en 2018).

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**MEMORIA CONSOLIDADA DEL EJERCICIO 2019  
(Expresada en Euros)**

**26. Hechos posteriores**

Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad matriz, Media Investment Optimization, S.L., ha firmado un préstamo con la entidad Bankia por importe de 4,2 millones de euros.

Con motivo de las circunstancias excepcionales acaecidas con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio 2019 de la Sociedad, y en periodo de la formulación de estas cuentas anuales, con la publicación del Real Decreto 463/2020 en fecha 14 de marzo de 2020, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus (Covid-19), y que entró en vigor el mismo día 14 de marzo, manifestamos que:

Se han activado los planes de contingencia contemplados ante estas circunstancias, que han permitido la continuidad del negocio, intentando en la medida de lo posible aproximarla a la normalidad. Para ello, se ha llevado a la práctica la implementación de medidas organizativas para la gestión de la crisis, tanto individuales (gestión de situaciones de contagio o aislamiento), como colectivas. Dichas medidas, han resultado perfectamente compatibles con la continuidad de actividad y negocio, y se está en disposición de poder prorrogarlas el tiempo que la autoridad disponga, sin poner con ello en situación crítica la actividad de la sociedad.

La Sociedad no prevé imposibilidad de cumplimiento de obligación contractual alguna, y por tanto no se prevé de ninguna consecuencia derivada de faltas de cumplimiento contractual a causa de la epidemia.

A la fecha de formulación, se desconocen los impactos económicos de la situación de crisis generalizada producida, y por tanto no es posible el realizar una cuantificación de los mismos. No obstante, el Administrador Único estima que con los planes de negocio adaptados a esta situación, el préstamo firmado y otras medidas que si son necesarias se acometerán, esta situación excepcional no tendrá impacto para la Sociedad en cuanto a la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

## 7 ANEXOS II

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

### INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2019

#### 1.- Exposición de la evolución de negocios, de la situación del Grupo y de la evolución de la misma.

El ejercicio 2019 ha representado la culminación de las iniciativas para transformar el Grupo, dotarlo de una estabilidad financiera y el refuerzo de nuestras principales ventajas competitivas: la escalabilidad del modelo y la fidelización de nuestros clientes, a través de un servicio de gran valor añadido que trasciende la habitual tramitación de compra de medios. El resultado de explotación del Grupo ha crecido por encima del 150% respecto al ejercicio 2018. El Grupo, por tanto, en una posición sólida comercial y financieramente las perturbaciones que indudablemente provocará el COVID-19 en los sectores del marketing y la publicidad.

El Grupo, ha pasado de un resultado de explotación en el año 2018 de 642.639€ a 1.663.754€ en 2019.

Este incremento del resultado de explotación, basado principalmente en el aumento del margen bruto, se entiende desde la diferenciación en el mercado. El Grupo se esfuerza en ofrecer un servicio distinto y complementario al de las agencias de medios, las agencias digitales, las de creatividad o las consultoras de marketing. La especialización de los servicios y la integración de los mismos se entremezclan de manera natural, derivando en una fórmula única.

Esto se traduce en mejores resultados para nuestros clientes al aprovechar todas las palancas existentes en un plan de marketing global. La habitual compra de medios se complementa con servicios de alto valor añadido, entregados desde el Grupo y con un volumen residual de subcontratación a otros proveedores.

Las ventajas de este modelo son constatables:

- El margen operativo comercial aumenta, al trascender la habitual compra venta de soportes publicitarios, considerados al uso como una 'comodity' con márgenes muy inferiores en su modelo tradicional.
- Nuestros clientes perciben que reciben un servicio que trasciende la pura intermediación al gestionar toda la cadena de valor. No resulta necesario acudir a diferentes proveedores, ya que la integración de todos los servicios permite una permanente monitorización de cada eslabón, optimizando la rentabilidad final de la inversión.
- Además, se mitigan las bajadas de volumen de negocio en la base de clientes, lo que provoca incluso una menor dependencia de su ciclo de permanencia en la agencia.
- La escalabilidad del modelo, donde las empresas adquiridas se han convertido en unidades de producción especialistas de cada servicio y se integran en la cadena de valor de los clientes, queda demostrada en que el **Resultado de Explotación del consolidado de Hashtag Media Group se ha multiplicado por Cinco (5X)**
- Desde el punto de vista cualitativo, la longevidad en la permanencia de los clientes del Grupo se refrenda cada año con una encuesta de satisfacción. En 2019, los resultados han mejorado en prácticamente todos los índices respecto a los del año anterior. Cabe recordar que la facturación de la compañía se había incrementado un 62% en el ejercicio 2018, mientras la masa salarial, de 2018 a 2019, se ha reducido un 1%(5.580.314 € Vs. 5.535.100 €). Esto muestra una madurez de las estructuras de producción del modelo que hace que los rendimientos no sean proporcionales sino crecientes. El aumento de la rentabilidad no obliga a un crecimiento proporcional de recursos.
- El recorrido en el mercado del Grupo, el alto volumen de compra adquirido en 2018 y la centralización de las mismas en la Sociedad dominante han permitido mejorar las negociaciones con terceros y obtener ventajas competitivas para nuestros clientes y frente a la competencia. Este crecimiento ha derivado en que Hashtag Media Group haya sido reconocida como una de las principales agencias dentro del panorama nacional y como una de las agencias independientes más grandes de España (IPmark en Noviembre 2019: (<https://hmg.eu/blog/hmg-en-el-top-3-de-las-agencias-de-medios-independientes-en-espana/>))

Es importante reseñar que el Grupo ha conseguido este crecimiento manteniendo la misma base accionarial y, por tanto, sigue siendo al 100% una empresa familiar.

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2019**

Paralelamente a la optimización del modelo, la competitividad en el sector y la mejora en el servicio, se ha trabajado en cimentar la solidez financiera. En 2019 el Grupo ha amortizado préstamos por valor de 2.6M y se han renovado las líneas de financiación. El nivel de endeudamiento se mantiene en unos niveles muy razonables y con margen para incrementarse ante los efectos que se deriven de la pandemia del COVID-19.

La hoja de ruta del Grupo pasa por ganar tamaño, mejorando su cifra de margen de explotación y diversificando con la internacionalización. Durante 2019 se procedió a iniciar los trámites para la apertura de una sucursal en México, que durante el 2020 contará con recursos y personal del Grupo y con personal y socios locales.

Para el grupo es estratégico poder extender su capilaridad al ámbito Iberoamericano para poder dar continuidad a varios de los clientes actuales que allí operan. Además de abrir nuevas líneas de negocio, se trata de construir un nuevo motor de crecimiento, a la par que cubrir geográficamente y ampliar la cobertura horaria para todos aquellos clientes que busquen una solución global.

Estar posicionados en México nos permitirá también poder extender el modelo iniciado en España, buscando compañías a adquirir que sigan complementando y actualizando nuestra oferta, pero siempre con el objetivo de la diferenciación que permita a nuestros clientes incrementar los retornos de sus inversiones en marketing y publicidad, mucho más allá de su mera inversión en medios.

A pesar de la inestabilidad en 2020, el equipo gestor del Grupo mantendrá su permanente apuesta por el lanzamiento de nuevas áreas de negocio y la puesta en marcha o adquisición de otras compañías.

**2.- Actividad**

Media Investment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad dominante) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido.

Desde su constitución la Sociedad dominante ha venido desarrollando su objeto social en una doble dirección: la administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades o negocios, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas, así como prestando todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet.

El administrador único Media Investment Optimization S.L., es Nothing is More S.L.

**3.- Gastos de investigación y desarrollo**

Durante todo el 2019 se ha seguido invirtiendo en desarrollos informáticos de forma interna, entre los que destacamos una herramienta de planificación de campañas y otra herramienta de automatización de products feeds para las campañas de sem y social ads, así como varios modelos de análisis estadístico que mejoran el servicio prestado a nuestros clientes.

**4.- Acontecimientos posteriores**

Con fecha 11 de marzo de 2020 la Sociedad dominante, Media Investment Optimization, S.L., ha firmado un préstamo con la entidad Bankia por importe de 4,2 millones de euros.

Con motivo de las circunstancias excepcionales acaecidas con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio 2019 del Grupo, y en periodo de la formulación de estas cuentas anuales consolidadas, con la publicación del Real Decreto 463/2020 en fecha 14 de marzo de 2020, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus (Covid-19), y que entró en vigor el mismo día 14 de marzo, manifestamos que:

**7 ANEXOS II**

Cuentas anuales consolidadas a 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L. y sus sociedades dependientes

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO DEL EJERCICIO 2019**

Se han activado los planes de contingencia contemplados ante estas circunstancias, que han permitido la continuidad del negocio, intentando en la medida de lo posible aproximarla a la normalidad. Para ello, se ha llevado a la práctica la implementación de medidas organizativas para la gestión de la crisis, tanto individuales (gestión de situaciones de contagio o aislamiento), como colectivas. Dichas medidas, han resultado perfectamente compatibles con la continuidad de actividad y negocio, y se está en disposición de poder prorrogarlas el tiempo que la autoridad disponga, sin poner con ello en situación crítica la actividad del Grupo.

El Grupo no prevé imposibilidad de cumplimiento de obligación contractual alguna, y por tanto no se prevé de ninguna consecuencia derivada de faltas de cumplimiento contractual a causa de la epidemia.

A la fecha de formulación, se desconocen los impactos económicos de la situación de crisis generalizada producida, y por tanto no es posible realizar una cuantificación de los mismos. No obstante, el Administrador Único estima que con los planes de negocio adaptados a esta situación, el préstamo firmado y otras medidas que si son necesarias se acometerán, esta situación excepcional no tendrá impacto para la Sociedad dominante y sus dependientes en cuanto a la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

**5.- Adquisición de participaciones propias**

La Sociedad dominante no ha adquirido participaciones propias.

**6.- Uso de instrumentos financieros**

El Grupo no tiene instrumentos financieros distintos a lo detallados en las notas de la memoria consolidada.

**7.- Riesgos Financieros**

Los principales riesgos financieros a los que está expuesto el Grupo se describen en la Nota 5 de la memoria consolidada.

**8. Operaciones vinculadas.**

En relación con las transacciones con empresas vinculadas nos referimos a la información divulgada en la nota 23 de la memoria consolidada, donde se describen cada una de las transacciones que realiza el Grupo.

**9.- Recursos Humanos**

En el ejercicio 2019 el número medio de empleados se ha incrementado en cinco personas y se ha realizado una importante inversión en cuanto a formación y capacitación del personal existente.

**10.- Período medio de pago**

Según se puede comprobar en la Nota 15, el Grupo está adaptado a la Ley 15/2010, de 5 de julio. De cara a futuro, se mantendrá el periodo medio de pago en la medida en que nuestros clientes vayan adaptándose a la nueva normativa de morosidad.



**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**Media Investment Optimization, S.L.**

Informe de auditoría  
Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020  
Informe de gestión

7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.



## Informe de auditoría de cuentas anuales emitido por un auditor independiente

A los socios de Media Investment Optimization, S.L.:

### Opinión

Hemos auditado las cuentas anuales de Media Investment Optimization, S.L. (la Sociedad), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2020, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2020, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales* de nuestro informe.

Somos independientes de la Sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

### Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España  
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

1

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.



Media Investment Optimization, S.L.

Aspectos más relevantes de la auditoría	Modo en el que se han tratado en la auditoría
<p><b>Reconocimiento de ingresos</b></p> <p>Tal y como se indica en la nota 3 de la memoria adjunta, la principal actividad de la Sociedad consiste en la prestación de servicios de publicidad a sociedades del grupo.</p> <p>Los ingresos son obtenidos por servicios que se suministran sobre la base de una fecha y material concretos. Los ingresos se formalizan a través de contratos, órdenes de pedidos o documentación soporte equivalente.</p> <p>Nos centramos en esta área porque es un área susceptible de incorrección material por la exactitud y el devengo de los ingresos por servicios de publicidad.</p>	<p>Dentro de los procesos de auditoría, obtuvimos el detalle de los ingresos del ejercicio por servicios de publicidad, sobre los que, entre otros, realizamos los procedimientos descritos a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hemos evaluado la consistencia de la aplicación de la política de reconocimiento de ingresos de la Sociedad.</li> <li>• Hemos realizado el análisis de la documentación soporte de una muestra de las transacciones incluidas en los registros contables, para corroborar la exactitud y el devengo de los ingresos de acuerdo a los términos contractuales acordados.</li> <li>• Hemos realizado procedimientos de confirmación y conciliación de los saldos y las transacciones registradas al cierre del ejercicio con los clientes del grupo.</li> <li>• Hemos comprobado el adecuado corte de operaciones, sobre una base muestral, contrastando las transacciones realizadas inmediatamente antes y después del cierre del ejercicio con su documentación contractual, así como, en su caso, la existencia de notas de abono asociadas.</li> </ul> <p>Como resultado de los procedimientos realizados hemos obtenido suficiente evidencia de auditoría sobre el área en cuestión.</p>

**Otra información: Informe de gestión**

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión del ejercicio 2020, cuya formulación es responsabilidad del administrador único de la Sociedad y no forma parte integrante de las cuentas anuales.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales no cubre el informe de gestión. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión con las cuentas anuales, a partir del conocimiento de la entidad obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas, así como en evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.



Media Investment Optimization, S.L.

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2020 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

---

**Responsabilidad del administrador único en relación con las cuentas anuales**

---

El administrador único es responsable de formular las cuentas anuales adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales, el administrador único es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el administrador único tiene intención de liquidar la Sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

---

**Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales**

---

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede verse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el administrador único.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.



Media Investment Optimization, S.L.

- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el administrador único, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con el administrador único de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al administrador único de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (S0242)

Santiago Martínez Calvo (23197)

7 de mayo de 2021



PRICEWATERHOUSECOOPERS  
AUDITORES, S.L.

2021 Núm. 01/21/11076  
96,00 EUR

SELLO CORPORATIVO:  
Informe de auditoría de cuentas sujeto  
a la normativa de auditoría de cuentas  
española o internacional

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

Cuentas Anuales e Informe de Gestión al 31 de diciembre de 2020



## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2020

(Expresado en euros)

ACTIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.465.658</b>	<b>2.209.910</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	5	<b>6.600</b>	<b>8.800</b>
Otro inmovilizado intangible		6.600	8.800
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>		<b>1.404.544</b>	<b>2.201.110</b>
Instrumentos de patrimonio	7.1	811.759	796.759
Créditos a partes vinculadas a largo plazo	6, 8, 16	592.785	1.404.351
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>		<b>54.514</b>	<b>-</b>
Otros activos financieros a largo plazo	6, 8	54.514	-
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>12.146.547</b>	<b>5.435.001</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>	8	<b>7.606.015</b>	<b>5.001.343</b>
Clientes por ventas y Prestaciones de servicios.	6	66.361	72.861
Clientes empresas del grupo y asociadas	6, 16	6.776.155	4.658.499
Activos por impuesto corriente	12	-	55.846
Otros créditos con las Administraciones Públicas	12	763.499	214.137
<b>Inversiones en emp. del grupo y asociadas a corto plazo</b>	6, 8, 16	<b>667.247</b>	<b>413.338</b>
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>	6, 7.2	<b>1.697.758</b>	<b>-</b>
Instrumentos de patrimonio a corto plazo		1.697.758	-
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	9	<b>2.175.527</b>	<b>20.320</b>
Tesorería		2.175.527	20.320
<b>Total activo</b>		<b>13.612.205</b>	<b>7.644.911</b>

Las notas 1 a 19 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2020

(Expresado en euros)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
<b>Fondos propios</b>		<b>589.155</b>	<b>886.279</b>
Capital	10	6.000	6.000
Prima de asunción	10	225.010	725.010
Reserva Legal	10	1.200	1.200
Otras reservas		154.069	119.927
Dividendo a cuenta	10	(1.101.469)	(200.000)
Resultado del ejercicio	10	1.304.345	234.142
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>2.762.118</b>	<b>1.091.189</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	6, 11	<b>2.762.118</b>	-
Deudas con entidades de crédito a largo plazo		2.762.118	-
<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>	6, 11, 16	-	<b>1.091.189</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>10.260.932</b>	<b>5.667.443</b>
<b>Provisiones a corto plazo</b>		-	<b>40.000</b>
<b>Deudas a corto plazo</b>	6, 11	<b>2.062.217</b>	<b>935</b>
Deudas con entidades de crédito		2.062.217	935
<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	6, 11	<b>1.939.690</b>	<b>851.568</b>
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>	11	<b>6.231.767</b>	<b>4.774.940</b>
Proveedores	6	5.982.843	4.667.241
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	6, 16	161.773	91.099
Acreedores varios	6	-	12.791
Personal Remuneraciones pendientes de pago	6	30.000	-
Pasivo por impuesto corriente	12	53.059	-
Otras deudas con Administraciones Públicas	8, 12	4.092	3.809
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>		<b>27.258</b>	-
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>13.612.205</b>	<b>7.644.911</b>

Las notas 1 a 19 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.




**ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

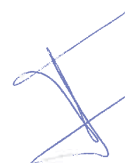
**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020**

(Expresada en euros)

OPERACIONES CONTINUADAS	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>Importe neto de la cifra de negocio</b>	13	29.100.622	29.639.853
Prestaciones de servicios		29.100.622	29.639.853
<b>Aprovisionamientos</b>	13	(28.774.327)	(29.396.791)
Trabajos realizados por otras empresas		(28.774.327)	(29.396.791)
<b>Gastos de personal</b>	13	(153.070)	(176.958)
Sueldos, salarios y asimilados		(135.278)	(161.268)
Cargas sociales		(17.792)	(15.690)
<b>Otros gastos de explotación</b>	13	(34.161)	(29.551)
Servicios exteriores		(33.232)	(28.443)
Tributos		(929)	(1.108)
<b>Amortización del inmovilizado</b>	5	(2.200)	-
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>136.864</b>	<b>36.553</b>
Ingresos financieros	13	1.262.877	255.388
Gastos Financieros	13	(60.775)	(41.222)
Diferencias en cambio	13	(195)	(1.802)
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>		<b>1.201.907</b>	<b>212.364</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>1.338.771</b>	<b>248.917</b>
Impuestos sobre beneficios	12	(34.426)	(14.775)
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>1.304.345</b>	<b>234.142</b>

Las notas 1 a 19 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.



## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

(Expresado en euros)

## A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias	10	1.304.345	234.142
Subvenciones, donaciones y legados		-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS</b>		<b>1.304.345</b>	<b>234.142</b>

## B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO (Expresado en euros)

	Capital Escriturado	Prima	Reservas legal	Reservas y Rdos negativos	Resultado del ejercicio	Dividendo a cuenta	Total (Nota 10)
<b>Saldo 31 de diciembre de 2018</b>	6.000	725.010	-	(6.223)	127.350	-	852.137
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	-	234.142	-	234.142
Distribución dividendo a cuenta (nota 10)	-	-	-	-	-	(200.000)	(200.000)
Otras variaciones del Patrimonio neto (notas 10)	-	-	1.200	126.150	(127.350)	-	-
<b>Saldo 31 de diciembre de 2019</b>	6.000	725.010	1.200	119.927	234.142	(200.000)	886.279
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	-	1.304.345	-	1.304.345
Distribución dividendo a cuenta (nota 10)	-	(500.000)	-	-	-	(1.101.469)	(1.101.469)
Distribución dividendos extraordinario (nota 10)	-	-	-	-	-	-	(500.000)
Otras variaciones del Patrimonio neto (nota 10)	-	-	-	34.142	(234.142)	200.000	-
<b>Saldo 31 de diciembre de 2020</b>	6.000	225.010	1.200	154.069	1.304.345	(1.101.469)	589.155

Las notas 1 a 19 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

(Expresado en euros)

	Al 31 de diciembre		
	Nota	2020	2019
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
<b>Resultado del ejercicio antes de impuestos</b>		<b>1.338.771</b>	<b>248.917</b>
<b>Ajustes del resultado</b>			
Amortización	5	2.200	-
Ingresos financieros	13	(1.262.877)	(255.388)
Gastos financieros	13	60.775	41.222
Diferencia en cambios	13	195	1.802
<b>Cambios en el capital corriente</b>			
Deudores y otras cuentas a cobrar	8	(2.639.098)	1.156.788
Acreedores y otras cuentas a pagar	11	1.423.778	(1.338.883)
Otros pasivos corrientes		(44.719)	10.000
<b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Cobros (pagos) por impuesto por beneficios	12	(112.029)	(59.005)
Cobros por intereses de ingresos financieros (dividendos)	13	1.191.068	-
Pagos por intereses de gastos financieros		(60.775)	-
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>(102.711)</b>	<b>(194.547)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>Pagos por inversiones</b>			
Empresas del grupo y asociadas		(804.903)	(785.338)
Otros activos financieros		(1.750.366)	-
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		<b>(2.555.269)</b>	<b>(785.338)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>			
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>			
Deudas con entidades de crédito		4.823.400	1.181.890
Deudas con empresas del grupo		(10.018)	-
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		<b>4.813.382</b>	<b>1.181.890</b>
<b>Efecto de las variaciones de los tipos de cambio</b>		<b>(195)</b>	<b>(1.802)</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>		<b>2.155.207</b>	<b>203</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>			
Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio	9	20.320	20.117
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	9	2.175.527	20.320

Las notas 1 a 19 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

**1. Información general**

Media Investment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid D. Francisco Javier Piera Rodríguez con el número 4.133 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 35.198, Folio 160, Sección 8ª Hoja M-632.941, Inscripción 1ª.

El domicilio social y fiscal de la Sociedad dominante está radicado en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.

Con Fecha 1 de diciembre de 2016 las sociedades Nothing Is More, S.L. y Mio Consulting, S.L. adquirieron el 100% del capital social de Ironville Invest S.L. (actualmente Media Investment Optimization S.L.). Posteriormente, y mediante ampliación de capital aprobada y elevada a público el 1 de diciembre de 2016, las sociedades Nothing is More S.L. y Mio Consulting, S.L. aportaron en ampliación de capital de Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) el 100% de las participaciones sociales del capital social de Hello Media Group, S.L.U. (Actualmente Hashtag Media Group, S.L.U. y Voila Media, S.L.), convirtiéndose Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) desde dicha ampliación de capital en socio único de ambas sociedades.

El capital social inicial fue de 3.000 € y el actual de la Sociedad asciende a 6.000 €.

El objeto social de la Sociedad es:

- La constitución, participación por sí misma o de forma indirecta en la gestión y control de otras empresas y sociedades.
- La adquisición, enajenación, tenencia y explotación de bienes inmuebles; vehículos de todo tipo, época y lugar; máquinas de todo tipo; pinturas de todo tipo y época; esculturas de todo tipo y época; objetos de cerámica para cualquier aplicación y uso; minerales de todo tipo y valor; obras intelectuales de todo tipo, tales como literarias, científicas, audiovisuales, musicales, traducciones, programas informáticos y fotografías; valores en general quedando excluidas las actividades que la legislación especial, así como la Ley de sociedades de capital (Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, en adelante la Ley) atribuye con carácter exclusivo a otras entidades.
- La negociación y explotación de patentes, marcas, licencias, know-how y derechos de propiedad intelectual.
- La intermediación en operaciones comerciales, empresariales e inmobiliarias, no reservadas por la Ley a determinadas entidades o profesionales.

La actividad principal de la Sociedad es doble: por un lado, es la matriz del grupo tenedora de las participaciones de las principales filiales de las que a su vez cuelgan otras sociedades. Por otro lado, es la central de compras de espacios publicitarios del Grupo. Así, está inscrita en el CNAE en la categoría 7311 de "Agencias de publicidad".

**2. Bases de Presentación**

**(a) Imagen fiel**

Estas cuentas anuales se han formulado a partir de los registros contables de Media Investment Optimization S.L. y se han preparado de acuerdo con la legislación mercantil vigente y con las normas establecidas en el Plan General de Contabilidad, con el objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio y



**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

de la situación financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2020 y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha.

(b) Aspectos críticos de la valoración y estimación de las incertidumbres y juicios relevantes en la aplicación de políticas contables

La preparación de las cuentas anuales exige el uso por parte de la Sociedad de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias. Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación, se explican las estimaciones y juicios que tienen un riesgo significativo de dar lugar a un ajuste material en los importes en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio financiero siguiente.

(i) Inversiones en empresas del Grupo

El tratamiento contable de la inversión en empresas del grupo entraña la realización de estimaciones en cada cierre para determinar si existe un deterioro en el valor de las inversiones y si procede registrar una corrección valorativa con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias del periodo o bien, en su caso, revertir una provisión previamente registrada. La determinación de la necesidad de registrar una pérdida por deterioro o, en su caso, su reversión, implica la realización de estimaciones que incluyen, entre otras, el análisis de las causas del posible deterioro (o recuperación, en su caso) del valor, así como el momento y el importe esperado del mismo.

Las incertidumbres inherentes a las estimaciones necesarias para determinar el importe del valor recuperable y las hipótesis respecto a la evolución futura de las inversiones implican un grado significativo de juicio, en la medida en que el momento y la naturaleza de los futuros cambios del negocio son difíciles de prever.

(ii) Descuentos sobre compras

Los descuentos concedidos por los proveedores se reconocen en el momento en que es probable que se van a cumplir las condiciones que determinan su concesión como una reducción de los costes.

(c) Comparación de la información

Las cuentas anuales presentan a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto, del estado de flujos de efectivo y de la memoria, además de las cifras del ejercicio 2020, las correspondientes al ejercicio anterior.

(d) Agrupación de partidas

A efectos de facilitar la comprensión del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, estos estados se presentan de forma agrupada, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

(e) Principio de empresa en funcionamiento

La Sociedad presenta sus estados financieros bajo el principio de empresa en funcionamientos, dado que, en opinión del Administrador único de la Sociedad, no se anticipan problemas para atender las deudas en las fechas de sus respectivos vencimientos ya que:

- Las cuentas anuales consolidadas al cierre del ejercicio 2020 de Media Investment Optimization S.L., presentan un resultado positivo de 693.944 euros (1.428.879 euros en 2019), un patrimonio neto positivo de 173.426 euros (1.341.006 euros al cierre del ejercicio 2019) y unos flujos de efectivo de las actividades de explotación positivos por importe de 743.332 euros (2.771.798 euros en el ejercicio 2019).
- Los presupuestos para el ejercicio 2021 reflejan resultados positivos para la Sociedad y el grupo en el que se integra.
- Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad firmó con una entidad financiera las condiciones de un préstamo a largo plazo por importe de 4.200.000 euros con vencimiento en el ejercicio 2025. En la nota 6 de la presente memoria se desglosa dicho pasivo a largo plazo registrado al 31 de diciembre de 2020 así como su vencimiento anual.

Por estos motivos, el Administrador de la Sociedad ha formulado sus Cuentas Anuales atendiendo al principio de empresa en funcionamiento al estimar que los flujos de caja generados por el negocio, así como la financiación obtenida permitirán asegurar la continuidad de las operaciones futuras de la Sociedad.

**3. Normas de registro y valoración**

3.1) Inmovilizado intangible

a) Propiedad industrial

La propiedad industrial figura en el activo por su coste menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro reconocidas.

Las propiedades industriales se amortizan linealmente durante el período de 4 años.

3.2) Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias indiquen que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado. Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

3.3) Activos financieros

a) Préstamos y partidas a cobrar

Los préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con cobros fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde de la fecha del balance que se clasifican como activos no corrientes, los préstamos y partidas a cobrar se incluyen en “Créditos a empresas” y “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” en el balance.

Estos activos financieros se valoran inicialmente por su valor razonable, incluidos los costes de transacción que les sean directamente imputables, y posteriormente a coste amortizado reconociendo los intereses devengados en función de su tipo de interés efectivo, entendido como el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la totalidad de sus flujos de efectivo estimados hasta su vencimiento. No obstante, lo anterior, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año se valoran, tanto en el momento de reconocimiento inicial como posteriormente, por su valor nominal siempre que el efecto de no actualizar los flujos no sea significativo.

Al menos al cierre del ejercicio, se efectúan las correcciones valorativas necesarias por deterioro de valor si existe evidencia objetiva de que no se cobrarán todos los importes que se adeudan.

El importe de la pérdida por deterioro del valor es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados al tipo de interés efectivo en el momento de reconocimiento inicial. Las correcciones de valor, así como en su caso su reversión, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

b) Activos financieros mantenidos para negociar y otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias

Tienen la consideración de activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias todos aquellos activos mantenidos para negociar que se adquieren con el propósito de venderse en el corto plazo o forman parte de una cartera de instrumentos identificados y gestionados conjuntamente para obtener ganancias a corto plazo, así como los activos financieros que designa la Sociedad en el momento del reconocimiento inicial para su inclusión en esta categoría por resultar en una información más relevante. Los derivados también se clasifican como mantenidos para negociar siempre que no sean un contrato de garantía financiera ni se hayan designado como instrumentos de cobertura.

Estos activos financieros se valoran, tanto en el momento inicial como en valoraciones posteriores, por su valor razonable, imputando los cambios que se produzcan en dicho valor en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. Los costes de transacción directamente atribuibles a la adquisición se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio.

c) Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas

Las inversiones se valoran por su coste menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro del valor. No obstante, cuando existe una inversión anterior a su calificación como empresa del grupo, multigrupo o asociada, se considera como coste de la inversión su valor contable antes de tener esa calificación. Los ajustes valorativos previos contabilizados directamente en el patrimonio neto se mantienen en éste hasta que se dan de baja.

Si existe evidencia objetiva de que el valor en libros no es recuperable, se efectúan las oportunas correcciones valorativas por la diferencia entre su valor en libros y el importe recuperable, entendido éste como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión. Salvo mejor evidencia del importe recuperable, en la estimación del deterioro de estas inversiones se toma en consideración el patrimonio neto de la sociedad participada



**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración. La corrección de valor y, en su caso, su reversión se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produce.

3.4) Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes incluyen el efectivo en caja y los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito. También se incluyen bajo este concepto otras inversiones a corto plazo de gran liquidez siempre que sean fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y que están sujetas a un riesgo insignificante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

La Sociedad presenta en el estado de flujos de efectivo los pagos y cobros procedentes de activos y pasivos financieros de rotación elevada por su importe neto. A estos efectos se considera que el periodo de rotación es elevado cuando el plazo entre la fecha de adquisición y la de vencimiento no supere seis meses.

3.5) Patrimonio neto

El capital social está representado por participaciones ordinarias. Los costes de emisión de nuevas participaciones u opciones se presentan directamente contra el patrimonio neto, como menores reservas.

En el caso de adquisición de participaciones propias de la Sociedad, la contraprestación pagada, incluido cualquier coste incremental directamente atribuible, se deduce del patrimonio neto hasta su cancelación, emisión de nuevo o enajenación. Cuando estas participaciones se venden o se vuelven a emitir posteriormente, cualquier importe recibido, neto de cualquier coste incremental de la transacción directamente atribuible, se incluye en el patrimonio neto.

3.6) Pasivos financieros

Débitos y partidas a pagar

Esta categoría incluye débitos por operaciones comerciales y débitos por operaciones no comerciales. Estos recursos ajenos se clasifican como pasivos corrientes, a menos que la Sociedad tenga un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del balance.

Estas deudas se reconocen inicialmente a su valor razonable ajustado por los costes de transacción directamente imputables, registrándose posteriormente por su coste amortizado según el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

No obstante, lo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

En el caso de producirse renegociación de deudas existentes, se considera que no existen modificaciones sustanciales del pasivo financiero cuando el prestamista del nuevo préstamo es el mismo que el que otorgó el préstamo inicial y el valor actual de los flujos de efectivo, incluyendo las comisiones netas, no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo pendientes de pagar del pasivo original calculado bajo ese mismo método.



**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

3.7) Impuestos corrientes y diferidos

El gasto (ingreso) por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como por impuesto diferido.

Tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como diferido se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, se reconoce en el patrimonio neto el efecto impositivo relacionado con partidas que se registran directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros.

Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la base imponible del impuesto no se reconocen. El impuesto diferido se determina aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias.

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad, es la Sociedad dominante en el grupo 346/17 de consolidación fiscal del impuesto de sociedades y sobre el impuesto de valor añadido en el grupo 127/17.

Es política del grupo consolidado contabilizar el gasto por impuesto en las sociedades individuales, reconociéndose créditos y débitos entre las sociedades individuales, consecuencia de la utilización de bases imponibles negativas en las sociedades con beneficios fiscales, siendo intención del grupo exigir o satisfacer dichos créditos o débitos.

3.8) Prestaciones a los empleados

Indemnizaciones por cese

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión de la Sociedad de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. La Sociedad reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance se descuentan a su valor actual.

Comisiones y bonus

La Sociedad reconoce un pasivo y un gasto para bonus y participación en beneficios en base a una fórmula que tiene en cuenta diversos criterios y marcadores objetivos de negocio. La Sociedad reconoce una provisión cuando está contractualmente obligada o cuando la práctica en el pasado ha creado una obligación implícita.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

3.9) Provisiones y pasivos contingentes

Las provisiones de reestructuración y litigios se reconocen cuando la Sociedad tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se puede estimar de forma fiable. Las provisiones por reestructuración incluyen sanciones por cancelación del arrendamiento y pagos por despido a los empleados. No se reconocen provisiones para pérdidas de explotación futuras.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando un tipo antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación. Los ajustes en la provisión con motivo de su actualización se reconocen como un gasto financiero conforme se van devengando.

Por su parte, se consideran pasivos contingentes aquellas posibles obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización está condicionada a que ocurra o no uno o más eventos futuros independientes de la voluntad de la Sociedad. Dichos pasivos contingentes no son objeto de registro contable presentándose detalle de los mismos en la memoria (nota 17).

3.10) Combinaciones de negocios

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio entre empresas del grupo se registran conforme con lo establecido para las transacciones entre partes vinculadas (Nota 3.13).

Las operaciones de fusión o escisión distintas de las anteriores y las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición.

En el caso de combinaciones de negocios originadas como consecuencia de la adquisición de acciones o participaciones en el capital de una empresa, la Sociedad reconoce la inversión conforme con lo establecido para las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 3.3).

3.11) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se registran por el valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los servicios prestados en el curso ordinario de las actividades de la Sociedad, menos devoluciones, rebajas, descuentos y el impuesto sobre el valor añadido.

La Sociedad reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir a la Sociedad y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades tal y como se detalla a continuación. No se considera que se pueda valorar el importe de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta. La Sociedad basa sus estimaciones en resultados históricos, teniendo en cuenta el tipo de cliente, el tipo de transacción y los términos concretos de cada acuerdo.

Prestación de servicios

La Sociedad presta servicios de marketing y publicidad relacionados con la venta de espacios publicitarios a sus filiales. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto. Los ingresos derivados de dichos contratos se reconocen en función de la inserción publicitaria efectivamente realizada considerando las órdenes de pedido previas de sus clientes.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se reconocen usando el método del tipo de interés efectivo. Cuando una cuenta a cobrar sufre pérdida por deterioro del valor, la Sociedad reduce el valor contable a su importe recuperable, descontando los flujos futuros de efectivo estimados al tipo de interés efectivo original del instrumento, y continúa llevando el descuento como menos ingreso por intereses. Los ingresos por intereses de préstamos que hayan sufrido pérdidas por deterioro del valor se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Ingresos por dividendos

Los ingresos por dividendos se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se establece el derecho a recibir el cobro. No obstante, lo anterior, si los dividendos distribuidos procedan de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición no se reconocen como ingresos sino minorando el valor contable de la inversión.

## 3.12) Arrendamiento

## a) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento financiero

La Sociedad arrienda determinado inmovilizado material. Los arrendamientos de inmovilizado material en los que la Sociedad tiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad se clasifican como arrendamientos financieros. Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien arrendado o al valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento, el menor de los dos. Para el cálculo del valor actual se utiliza el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés de la Sociedad para operaciones similares.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y la carga financiera. La carga financiera total se distribuye a lo largo del plazo de arrendamiento y se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes son gasto del ejercicio en que se incurre en ellas. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas de cargas financieras, se incluyen en "Acreedores por arrendamiento financiero". El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se amortiza durante su vida útil.

## b) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento operativo

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

## 3.13) Transacciones entre partes vinculadas

Con carácter general, las operaciones entre empresas del grupo se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado difiere de su valor razonable, la diferencia se registra atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realiza conforme con lo previsto en las correspondientes normas.

No obstante lo anterior, en las operaciones de fusión, escisión o aportación no dineraria de un negocio los elementos constitutivos del negocio adquirido se valoran por el importe que corresponde a los mismos, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

Cuando no intervenga la empresa dominante, del grupo o subgrupo, y su dependiente, las cuentas anuales a considerar a estos efectos serán las del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los elementos patrimoniales cuya sociedad dominante sea española.

En estos casos, la diferencia que se pudiera poner de manifiesto entre el valor neto de los activos y pasivos de la sociedad adquirida, ajustado por el saldo de las agrupaciones de subvenciones, donaciones y legados recibidos y ajustes por cambios de valor y cualquier importe del capital y prima de emisión, en su caso, emitido por la sociedad absorbente, se registra en reservas.

La Sociedad realiza todas sus operaciones con sociedades vinculadas a valores de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que el administrador único de la Sociedad considera que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

3.14) Moneda funcional y de presentación

Las cuentas anuales de la Sociedad se presentan en euros, que es la moneda de presentación y funcional de la Sociedad.

**4. Gestión de riesgo financiero**

Factores de riesgo financiero

Las actividades de la Sociedad están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo del tipo de interés en los flujos de efectivo. El programa de gestión del riesgo global de la Sociedad se realiza conjuntamente con sus sociedades dependientes (en adelante el Grupo) y se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera de la Sociedad.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección financiera del Grupo que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Administrador Único. Este proporciona políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

a) Riesgo de mercado

i) Riesgo de precios

El Grupo está expuesto a riesgo en el precio de sus servicios por las modificaciones propias del mercado. El Grupo analiza permanentemente estos factores a los efectos de disminuir al máximo el posible impacto de los mismos en el precio final de sus servicios.

ii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y valor razonable

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

b) Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se gestiona por grupos. El riesgo de crédito surge del efectivo y otros activos líquidos equivalentes al efectivo, los instrumentos financieros derivados y los depósitos en bancos e instituciones financieras, así como por la exposición al riesgo de crédito con clientes mayoristas y minoristas, incluyendo las cuentas comerciales a cobrar y las transacciones comprometidas.

El Grupo no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. El Grupo dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

La exposición máxima al riesgo de crédito al 31 de diciembre de 2020 y 2019 se detalla en la nota 8 de las presentes cuentas anuales. En cuanto a la antigüedad de la deuda, la Sociedad hace un seguimiento constante de la misma, no existiendo situaciones de riesgo significativas a finales del ejercicio.

c) Riesgo de liquidez

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de efectivo y valores negociables suficientes, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado.

Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el Departamento financiero del Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

Estimación del valor razonable

El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. La Sociedad utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para la deuda a largo plazo se utilizan precios cotizados de mercado o cotizaciones de agentes. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados. El valor razonable de las permutas de tipo de interés se calcula como el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados.

Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable. El valor razonable de los pasivos financieros a efectos de la presentación de información financiera se estima descontando los flujos contractuales futuros de efectivo al tipo de interés corriente del mercado del que puede disponer la Sociedad para instrumentos financieros similares.

Factores del riesgo global (riesgo de pandemia)

La aparición del COVID 19 en China en enero de 2020 y su expansión global a un gran número de países, ha motivado que el brote vírico fuera calificado como una pandemia por la Organización Mundial de la Salud desde el 11 de marzo de 2020, así como la declaración del estado de alarma por parte del Gobierno de España para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el Covid-19, y que estuvo en vigor desde el 14 de marzo de 2020 hasta el 21 de junio del mismo año. De manera posterior, dicho estado de alarma se ha reanudado con fecha 25 de octubre de 2020 y sigue vigente a la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

Teniendo en consideración la complejidad de los mercados a causa de la globalización de los mismos y la fase temprana de la vacunación contra el virus, cuyo suministro a la población ha empezado de manera escalonada en diciembre de 2020, las consecuencias para las operaciones de la Sociedad son inciertas y van a depender en gran medida de la evolución de la pandemia en los próximos meses, del suministro y eficacia de la vacuna, así como de la capacidad de reacción y adaptación de todos los agentes económicos impactados.

No obstante, dada la situación de incertidumbre descrita, la Sociedad se mantiene en continuo análisis de los principales indicadores tanto de los sectores como de los mercados en los que opera. De los resultados de dicha evaluación, se destacan los siguientes aspectos sobre los ya indicados en esta nota:

- Riesgo de variación de determinadas magnitudes financieras: el Administrador único considera que los factores que se han mencionado anteriormente, junto con otros factores específicos no van a implicar una disminución significativa en los próximos estados financieros en los importes de epígrafes relevantes para la Sociedad tales como “Importe neto de la cifra de negocios”, “Resultado de explotación” o “Resultado antes de impuestos”, o de indicadores clave de la misma.
- Riesgo de valoración de los activos y pasivos del balance: un cambio en las estimaciones futuras de las ventas, costes operativos, cobrabilidad de los clientes, etc. de la Sociedad podría tener un impacto negativo en el valor contable de determinados activos (activos no corrientes, clientes, etc...) así como en la necesidad de registro de determinadas provisiones u otro tipo de pasivos. Con la información de la que se dispone por el momento por parte de la Dirección de la Sociedad, se realizarán los análisis y cálculos adecuados que permitan, en su caso, la reevaluación del valor de dichos activos y pasivos.
- Riesgo de continuidad (empresa en funcionamiento): teniendo en cuenta todos los factores antes mencionados, así como aquellos descritos en la nota 2.e, el Administrador único de la Sociedad considera adecuado la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

**5. Inmovilizado Intangible**

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado intangible durante el ejercicio 2020 y 2019 ha sido el siguiente:

	Euros	
	Propiedad Industrial	Total
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>8.800</b>	<b>8.800</b>
Coste	8.800	8.800
Amortización acumulada	-	-
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>8.800</b>	<b>8.800</b>
Altas	-	-
Bajas	-	-
Dotación para amortización	(2.200)	(2.200)
<b>Saldo a 31-12-2020</b>	<b>6.600</b>	<b>6.600</b>
Coste	8.800	8.800
Amortización acumulada	(2.200)	(2.200)
<b>Valor contable 31-12-2020</b>	<b>6.600</b>	<b>6.600</b>

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

**6. Instrumentos financieros**

a) Análisis por categoría

El valor en libros de cada una de las categorías de instrumentos financieros establecidas en la norma de registro y valoración de "Instrumentos financieros", excepto las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (nota 7) y Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Nota 9), es el siguiente:

Euros				
Activos financieros a largo plazo				
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>				
Créditos a partes vinculadas (nota 8 y 16)	592.785	1.404.351	592.785	1.404.351
Otros activos financieros - depósitos y fianzas	54.514	-	54.514	-
	<b>647.299</b>	<b>1.404.351</b>	<b>647.299</b>	<b>1.404.351</b>

Euros				
Activos financieros a corto plazo				
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (nota 8)	66.361	72.861	66.361	72.861
Clientes empresas del grupo y asociadas (nota 8 y 16)	6.776.155	4.658.499	6.776.155	4.658.499
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>				
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (nota 8 y 16)	667.247	413.338	667.247	413.338
Instrumentos de patrimonio - Fondo de inversión (nota 7.2)	1.697.758	-	1.697.758	-
	<b>9.207.521</b>	<b>5.144.698</b>	<b>9.207.521</b>	<b>5.144.698</b>
<b>Total Activos financieros</b>	<b>9.854.820</b>	<b>6.549.049</b>	<b>9.854.820</b>	<b>6.549.049</b>

Euros				
Pasivos financieros a largo plazo				
	Deudas con entidades de crédito		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Deudas a largo plazo</b>				
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	2.762.118	-	2.762.118	-
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	-	1.091.189	-	1.091.189
	<b>2.762.118</b>	<b>1.091.189</b>	<b>2.762.118</b>	<b>1.091.189</b>

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

	Euros			
	Pasivos financieros a corto plazo			
	Deudas con entidades de crédito		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Deudas a corto plazo</b>				
Deudas con entidades de crédito (nota 11)	2.062.217	935	2.062.217	935
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (nota 11 y 16)	1.939.690	851.568	1.939.690	851.568
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>				
Proveedores	5.982.843	4.667.241	5.982.843	4.667.241
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	161.773	91.099	161.773	91.099
Acreedores varios	-	12.791	-	12.791
Personal Remuneraciones pendientes de pago	30.000	-	30.000	-
	<b>10.176.523</b>	<b>5.623.634</b>	<b>10.176.523</b>	<b>5.623.634</b>

(\* Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar (ver nota 12).

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

a) Clasificación por vencimiento

Al 31 de diciembre de 2020, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

	Euros						
	2020						
	Activos financieros						
	2021	2022	2023	2024	2025	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas de grupo (nota 8 y 16)	667.247	592.785	-	-	-	-	1.260.032
<b>Inversiones financieras</b>							
Otros activos financieros - depósitos y fianzas (nota 8)	-	54.514	-	-	-	-	54.514
Instrumentos de patrimonio - Fondo de inversión (nota 7.2)	1.697.758	-	-	-	-	-	1.697.758
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (nota 8)	66.361	-	-	-	-	-	66.361
Cientes empresas del grupo y asociadas (nota 8 y 16)	6.776.155	-	-	-	-	-	6.776.155
	<b>9.207.521</b>	<b>647.299</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9.854.820</b>



## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en euros)

							Euros
2020							
Pasivos financieros							
	2021	2022	2023	2024	2025	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (nota 11)	2.062.217	837.019	848.389	859.913	216.797	-	4.824.335
Deudas con empresas del grupo y asociadas (nota 11 y 16)	1.939.690		-	-	-	-	1.939.690
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (nota 11)	5.982.843	-	-	-	-	-	5.982.843
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (nota 11 y 16)	161.773	-	-	-	-	-	161.773
Personal Remuneraciones pendientes de pago	30.000						30.000
	<b>10.176.523</b>	<b>837.019</b>	<b>848.389</b>	<b>859.913</b>	<b>216.797</b>	<b>-</b>	<b>12.938.641</b>

(\* Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar (ver nota 12)

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

Al 31 de diciembre de 2019, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

							Euros
2019							
Activos financieros							
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas de grupo (nota 8 y 16)	413.338	1.404.351	-	-	-	-	1.817.689
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (nota 8)	72.861	-	-	-	-	-	72.861
Clientes empresas del grupo y asociadas (nota 8 y 16)	4.658.499	-	-	-	-	-	4.658.499
	<b>5.144.698</b>	<b>1.404.351</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6.549.049</b>
							Euros
2019							
Pasivos financieros							
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (nota 11)	935	-	-	-	-	-	935
Deudas con empresas del grupo y asociadas (nota 11 y 16)	851.568	1.091.189	-	-	-	-	1.942.757
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (nota 11)	4.667.241	-	-	-	-	-	4.667.241
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (nota 11 y 16)	91.099	-	-	-	-	-	91.099
Acreedores varios (nota 11)	12.791	-	-	-	-	-	12.791
	<b>5.623.634</b>	<b>1.091.189</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6.714.823</b>

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

**7. Participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas y otras inversiones en instrumentos de patrimonio**

**7.1 Participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas**

El detalle de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros	
	No corriente	
	2020	2019
Empresas del grupo y asociadas		
Participaciones	811.759	796.759
	<b>811.759</b>	<b>796.759</b>

El movimiento para el ejercicio 2020 y 2019 de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros			
	31.12.2019	Altas	Disminuciones	31.12.2020
Participaciones en empresas del grupo	796.759	15.000	-	811.759
Deterioro de valor participaciones	-	-	-	-
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>796.759</b>	<b>15.000</b>	-	<b>811.759</b>
	<b>31.12.2018</b>	<b>Altas</b>	<b>Disminuciones</b>	<b>31.12.2019</b>
Participaciones en empresas del grupo	728.010	68.749	-	796.759
Deterioro de valor participaciones	-	-	-	-
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>728.010</b>	<b>68.749</b>	-	<b>796.759</b>

Las altas se corresponden con aportaciones de fondos propios a la participada Hashtag Media Group Latam, S.L. durante el ejercicio 2020.

a) Participaciones en empresas del grupo

A continuación, se presenta el detalle de las participaciones directas e indirectas en sociedades del grupo y asociadas al 31 de diciembre de 2020 y 2019:

Ejercicio 2020	Nombre	Actividad	Fracción de capital	
			Directo %	Indirecto %
	Voila Media, S.L.U.	Agencia de Producción y medios.	100%	-
	Hashtag Media Group, S.L.U.	Agencia de Producción y medios.	100%	-
	Hashtag Media Group Latam, S.L.	Agencia de Producción y medios.	75%	-
	Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U.	Agencia de publicidad en web.	100%	-
	Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Agencia de Producción y medios.	-	60%
	Grit and rad, S.L.	Agencia de Producción y medios.	-	51%
	Hello Exterior, S.L. (*)	Agencia de Producción y medios.	-	60%
	Hello Alazraki, S.A. de C.V.	Agencia de Producción y medios.	-	51%
	Hashtag Media Group Mexico, S.A. de CV	Agencia de Producción y medios.	-	74%

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

### MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

#### MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en euros)

Ejercicio 2019

Nombre	Actividad	Fracción de capital	
		Directo %	Indirecto %
Voila Media, S.L.U.	Agencia de Producción y medios.	100%	-
Hashtag Media Group, S.L.U.	Agencia de Producción y medios.	100%	-
Hashtag Media Group Latam, S.L.	Agencia de Producción y medios.	75%	-
Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U.	Agencia de publicidad en web.	100%	-
Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L.	Agencia de Producción y medios.	-	60%
Grit and rad, S.L.	Agencia de Producción y medios.	-	51%
Hello Exterior, S.L. (*)	Agencia de Producción y medios.	-	60%
Hello Alazraki, S.A. de C.V.	Agencia de Producción y medios.	-	51%
Hashtag Media Group Mexico, S.A. de CV	Agencia de Producción y medios.	-	74%

Adicionalmente a las participaciones mostradas, la Sociedad mantiene al 31 de diciembre de 2020 y 2019 un 15% del capital social de Pop Up Brand Content, S.L. de la que se considera no se ejerce control ni influencia significativa. El valor neto contable de dicha inversión es de cero euros al cierre de ambos ejercicios.

Los derechos de voto de cada una de las sociedades mostradas anteriormente coinciden con su fracción del capital que ostente la sociedad sobre cada una de ellas.

El 26 de abril de 2019 Media Investment Optimization, S.L. junto con otros socios constituyen la sociedad Hashtag Media Group Latam, S.L., con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 2.249 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2020 la Sociedad mantiene el 75% del capital social de dicha sociedad. Durante el ejercicio 2020 se ha aportado 15.000 euros de fondos propios a dicha sociedad participada.

El 3 de septiembre de 2019 Hashtag Media Group Latam, S.L. junto con otro socio constituyen la sociedad Hashtag Media Group Mexico S.A. de C.V, con un capital social de 5.495 euros en donde la sociedad suscribe el 98% de las participaciones de la misma. Al 31 de diciembre de 2020 la Sociedad mantiene indirectamente el 74% del capital social de dicha sociedad.

El 10 de diciembre de 2019 Media Investment Optimization, S.L. constituye la sociedad Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U., con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 3.000 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2020 la Sociedad mantiene el 100% del capital social de dicha sociedad.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

Los importes del capital, reservas, resultado del ejercicio y otra información de interés, según aparecen en las cuentas anuales individuales de las empresas al cierre del ejercicio 2020, son como sigue:

	Capital	Reservas	Resultado del ejercicio	Valor en libros de la participación	Dividendos
<b>Sociedad</b>					
Hashtag Media Group, S.L.U.	775.300	345.249	139.542	725.010	652.934
Voilà Media, S.L.U.	3.000	600	419.403	3.000	538.134
Hashtag Media Group Latam, S.L.	160.091	(914)	52.643	80.749	-
Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U.	3.000	-	(187.199)	3.000	-
HRadio agencia de Marketing Publicidad, S.L.	3.000	600	282.679	<i>P. indirecta</i>	145.220
Grit and rad, S.L.	3.000	9.286	2.359	<i>P. indirecta</i>	44.969
Hashtag Media Group Mexico, S.A. de CV	5.495	(103.323)	(107.127)	<i>P. indirecta</i>	-
Hello Exterior, S.L.	3.000	-	-	<i>P. indirecta</i>	-
Hello Alazraki, S.A.	30.000	-	-	<i>P. indirecta</i>	-
				<b>811.759</b>	

**7.2 Otras inversiones en instrumentos de patrimonio a corto plazo**

En noviembre del ejercicio 2020, la Sociedad ha invertido en el fondo de inversión "Nordea 1 European Covered Bond" la cantidad de 1.699.000 euros clasificando tal inversión como activo financiero mantenido para negociar en el activo corriente. Al 31 de diciembre de 2020 el valor neto contable de dicha inversión, que coincide con su valor razonable a esa fecha, asciende a 1.697.758 euros.

**8. Préstamos y partidas a cobrar**

El detalle de los préstamos y partidas a cobrar al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>No corriente</b>		
Créditos a empresas de grupo y partes vinculadas (nota 6 y 16)	592.785	1.404.351
Otros activos financieros a largo plazo (nota 6)	54.514	-
	<b>647.299</b>	<b>1.404.351</b>
<b>Corriente</b>		
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (nota 6)	66.361	72.861
Cientes empresas del grupo y asociadas (nota 6 y 16)	6.776.155	4.658.499
Activos por impuesto corriente (nota 12)	-	55.846
Otros créditos con las Administraciones Públicas (nota 12)	763.499	214.137
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (nota 6)	667.247	413.338
	<b>8.273.262</b>	<b>5.414.681</b>
	<b>8.920.561</b>	<b>6.819.032</b>

Al 31 de diciembre de 2020 los créditos a sociedades vinculadas están conformados por líneas de créditos emitidas por la Sociedad a sus sociedades dominantes a valor máximo de 1 millón de euros cada una, con vencimiento 2 de enero de 2022 y una tasa de interés del 4 % anual pagadero al vencimiento. Parte del saldo de dichas líneas de crédito con sus socios ha sido compensado el 28 de diciembre de 2020 como medio de pago del dividendo a cuenta emitido por la Sociedad en tal fecha. Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2020 existe un crédito a largo plazo que la Sociedad ha otorgado a su participada "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." por importe de 70.507 euros (nota 16).

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

Los clientes por ventas y prestación de servicios y clientes empresas vinculadas recogen principalmente saldos pendientes de cobro por servicios relacionados con las actividades del Grupo.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. La Sociedad no mantiene ninguna garantía como seguro.

No existen pérdidas por deterioro en los ejercicios 2020 y 2019 ni saldos vencidos significativos.

**9. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes**

El detalle del epígrafe efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

	<b>Euros</b>	
	<b>2020</b>	<b>2019</b>
Caja y bancos	2.175.527	20.320
	<b>2.175.527</b>	<b>20.320</b>

La totalidad del saldo de efectivo y otros activos líquidos equivalentes están disponibles para ser utilizados.

**10. Fondos propios**

La composición y el movimiento del patrimonio neto se presentan en el estado de cambios en el patrimonio neto.

a) Capital Social

Al 31 de diciembre de 2020 el capital social de la Sociedad está representado por 6.000 participaciones sociales, de 1 euro de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y desembolsadas.

A 31 de diciembre de 2020 los socios de MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. son las siguientes sociedades:

- (i) NOTHING IS MORE, S.L. (50%)
- (ii) MIO CONSULTING, S.L. (50%)

b) Reserva legal

La reserva legal ha sido dotada de conformidad con el artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que, en todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a ésta hasta que alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.

Mientras no supere el límite indicado sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas, en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para tal fin, y debe ser repuesta con beneficios futuros.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

	Euros	
	2020	2019
Reserva Legal	1.200	1.200
	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>

c) Resultado del ejercicio

La propuesta de distribución del resultado y de reservas a presentar a los socios es la siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>Base de reparto</b>		
Beneficios / (Pérdidas)	1.304.345	234.142
<b>Aplicación</b>		
Reservas	202.876	34.142
Dividendo a cuenta	1.101.469	200.000

De acuerdo con una resolución de la Junta General de Socios de fecha 28 de diciembre de 2020, fue distribuido a los socios un dividendo a cuenta por importe de 1.101.469 en la misma fecha. Estas cantidades a distribuir no excedían de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducida la estimación del Impuesto sobre sociedades a pagar sobre dichos resultados, en línea con lo establecido en el artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital (Texto Refundido) de RD 1/2010 de 02 de julio de 2010.

El estado contable provisional formulado de acuerdo con los requisitos legales y que ponía de manifiesto la existencia de liquidez suficiente para la distribución del mencionado dividendo se expone a continuación:

<b>Estado contable de liquidez provisional</b>	
<b>+ Tesorería</b>	<b>2.175.527</b>
Créditos a partes vinculadas	667.247
Inversiones financieras a corto plazo	1.697.758
Cobros previstos	40.439.112
<b>+ Previsión de cobros durante el periodo</b>	<b>42.804.117</b>
Deudas con entidades de crédito	2.062.217
Deudas con empresas del grupo	1.939.690
Pagos previstos	39.230.233
<b>- Previsión de pagos durante el periodo</b>	<b>43.232.140</b>
<b>Disponibilidades líquidas al 28.12.2021</b>	<b>1.747.504</b>
Resultado antes de impuesto a 28.12.2020	1.338.771
Impuesto sobre beneficio (estimado)	(34.426)
<b>Beneficio distribuable obtenido a 28.12.2020</b>	<b>1.304.345</b>

El reparto del dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2019 de la Sociedad dominante fue acordado por el Administrador Único con fecha 31 de diciembre de 2019. Tal acuerdo aprobado por la Junta General de socios se tomó una vez comprobado que este importe no sobrepasaba el límite legal establecido por el artículo 277 b) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en cuanto al beneficio obtenido en

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

el ejercicio hasta la fecha. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad disponía de un efectivo y líquidos equivalentes después de la distribución del dividendo por importe de 20.320 euros.

La Sociedad dominante contaba, a la fecha de aprobación del mencionado dividendo, con la liquidez necesaria para proceder al pago del mismo.

d) Dividendo extraordinario

Con fecha 1 de octubre de 2020 la Sociedad emite un dividendo extraordinario por importe de 500.000 euros con cargo a la prima de asunción, la cual es de libre disposición. Dicho dividendo ha sido pagado en su totalidad por compensación de créditos con los socios (nota 16).

**11. Débitos y partidas a pagar**

El detalle de los débitos y partidas a pagar al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b><u>No corriente</u></b>		
Deudas con entidades de crédito a largo plazo (nota 6)	2.762.118	-
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 6 y 16)	-	1.091.189
	<b>2.762.118</b>	<b>1.091.189</b>
<b><u>Corriente</u></b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 6)	2.062.217	935
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 6 y 16)	1.939.690	851.568
Proveedores (Nota 6)	5.982.843	4.667.241
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Nota 6 y 16)	161.773	91.099
Acreedores varios	-	12.791
Personal, Remuneraciones pendientes de pago	30.000	-
Pasivo por impuesto corriente	53.059	-
Otras deudas con Administraciones Públicas	4.092	3.809
	<b>10.233.674</b>	<b>5.627.443</b>
	<b>12.995.792</b>	<b>6.718.632</b>

Al 31 de diciembre de 2019 las deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo estaban conformados por líneas de crédito otorgadas por la sociedad filial Hashtag Media Group S.L. a valor máximo de 2 millones de euros, con vencimiento 2 de enero de 2022 y una tasa de interés del 4% anual pagadero al vencimiento.

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad es la dominante del grupo 346/17. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo la dominante del grupo consolidado. El saldo incluido en el epígrafe deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo a 31 de diciembre de 2020 incluye principalmente el importe de Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre el Valor añadido que tributan sus sociedades dependientes.

El valor contable de las deudas corrientes se aproxima a su valor razonable, dado que el efecto del descuento no es significativo.



## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

a) Información sobre periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional 3ª. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio

El detalle de la información requerida en relación con el periodo medio de pago a proveedores es el siguiente:

	2020	2019
	Días	Días
Periodo medio de pago a proveedores	57	53
Ratio de operaciones pagadas	61	57
Ratio de operaciones pendientes de pago	35	29
	Euros	Euros
Total pagos realizados	28.030.766	29.620.747
Total pagos pendientes	4.867.261	4.596.097

Al 31 de diciembre de 2020 el importe de los pagos realizados y pendientes a empresas del grupo es de 626.824 euros y 161.773, respectivamente.

El detalle de la deuda con entidades de crédito a largo y corto plazo al 31 de diciembre de 2020 es el siguiente:

Entidad	Tipo	Fecha concesión	Fecha vencimiento	Tipo de interés	Importe concedido	Importe pendiente
Bankia	Préstamo	11/03/2020	31/03/2025	1,35%	4.200.000	3.587.920
Bankia	Confirming	08/06/2020	08/06/2023	1%	1.300.000	1.234.759
Banco Santander	Confirming	11/11/2020	Anual	1,95%	1.000.000	-
Bankinter	Confirming	13/11/2020	13/11/2022	1,75%	800.000	770
Otros	Tarjetas	n/a	n/a	n/a	n/a	886
						<b>4.824.335</b>

**12. Situación fiscal**

El detalle de los saldos con Administraciones Públicas es como sigue:

	Euros			
	2020		2019	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Activos:</b>				
Activo por impuesto corriente	-	-	-	55.846
H.P deudora (IVA, retenciones...)	-	763.499	-	214.137
<b>Total</b>	-	<b>763.499</b>	-	<b>269.983</b>

	Euros			
	2020		2019	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Pasivos:</b>				
Pasivo por impuesto corriente	-	53.059	-	-
H.P acreedora (IVA, retenciones...)	-	4.092	-	3.809
<b>Total</b>	-	<b>57.151</b>	-	<b>3.809</b>



## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad es la dominante del grupo 346/17. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo la dominante del grupo consolidado.

La Sociedad tiene pendientes de inspección por las autoridades fiscales los siguientes ejercicios de los principales impuestos que le son aplicables:

Impuesto	Ejercicios abiertos
Impuesto sobre Sociedades	2016-2019
Impuesto sobre el Valor Añadido	2017-2020
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	2017-2020
Impuesto sobre la Renta de no Residentes	2017-2020
Impuesto de Actividades Económicas	2017-2020
Seguridad Social	2017-2020

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como resultado de una inspección. En todo caso, el Administrador único de la Sociedad considera que dichos pasivos, caso de producirse, no afectarían significativamente a las cuentas anuales.

Impuesto sobre beneficios

La conciliación entre el importe neto de los ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios es la siguiente:

	Euros		
	Cuenta de pérdidas y ganancias		
	Aumentos	Disminuciones	Neto
<b>Beneficio antes de impuestos</b>			<b>1.338.771</b>
Diferencias permanentes	-	(1.191.068)	(1.191.068)
Diferencias temporarias	30.000	(40.000)	(10.000)
<b>Base imponible (Resultado fiscal)</b>			<b>137.703</b>
<b>Cuota</b>			<b>(34.426)</b>

El (gasto) / ingreso por impuesto sobre sociedades de los ejercicios 2020 y 2019 se compone de:

	Euros	
	2020	2019
Impuesto corriente	34.426	14.775
Impuesto diferido	-	-
<b>Impuesto sobre beneficios</b>	<b>34.426</b>	<b>14.775</b>

El impuesto sobre sociedades corriente resulta de aplicar un tipo impositivo del 25% sobre la base imponible.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

Durante el ejercicio se han realizado pagos a cuenta al impuesto sobre sociedades entregado por la Sociedad como dominante del Grupo Fiscal por importe de 112.029 euros siendo el montante a pagar por impuesto corriente total del grupo de consolidación fiscal de 53.059 euros.

El registro contable del Gasto por Impuesto entre las sociedades del Grupo Fiscal se establece en los siguientes términos:

En cada una de las sociedades que componen el consolidado fiscal, se registra contablemente como gasto por impuesto el resultado de aplicar el tipo impositivo vigente sobre la base imponible positiva. Si a una sociedad del grupo a efectos fiscales, le corresponde en el ejercicio un resultado fiscal negativo, equivalente a una base imponible negativa, y el conjunto de sociedades que forman el grupo compensa la totalidad o parte del mismo en la declaración consolidada del Impuesto sobre Sociedades, la contabilización del efecto impositivo se realizará de la forma siguiente: por la parte del resultado fiscal negativo compensado surgirá un crédito y débito recíproco, entre la sociedad a la que corresponde y las sociedades que lo compensan y, como contraparte, la sociedad que aprovecha dichas bases aportadas se registrará un pasivo con dicha subsidiaria y el correspondiente crédito contra la Hacienda Pública.

**13. Ingresos y Gastos**

**a) Importe neto cifra de negocios**

El detalle del importe neto de la cifra de negocios por categorías de actividades y mercados geográficos es como sigue:

	<u>Euros</u>	
	<u>2020</u>	<u>2019</u>
<b>Nacionales</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	29.100.622	29.603.276
<b>Unión Europea</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	-	36.577
<b>Resto del mundo</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	-	-
	<u>29.100.622</u>	<u>29.639.853</u>

**b) Aprovisionamientos**

En este epígrafe se incluyen principalmente los costes por servicios recibidos por otras empresas y compañías de grupo.

	<u>Euros</u>	
	<u>2020</u>	<u>2019</u>
Trabajos realizados por otras empresas y otros	(28.774.327)	(29.396.791)
	<u>(28.774.327)</u>	<u>(29.396.791)</u>

Trabajos realizados por otras empresas y otros recoge los costes incurridos por trabajos y servicios prestados relacionados principalmente con actividades realizadas al amparo de la actividad principal de la Sociedad.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

**c) Gastos de personal**

El detalle de gastos de personal para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2020 y 2019 es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Sueldos y salarios y asimilados	(135.278)	(161.268)
Seguridad social a cargo de la empresa	(17.792)	(15.690)
	<b>(153.070)</b>	<b>(176.958)</b>

Al 31 de diciembre de 2020 la línea de "Sueldos, salarios y asimilados" no han habido costes de indemnizaciones por despido (60.000 euros al 31 de diciembre de 2019).

El número medio de empleados de la Sociedad durante los ejercicios 2020 y 2019, desglosado por categorías, es como sigue:

	2020			2019		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	1	-	1	1	-	1
	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal de la Sociedad es la siguiente:

	2020			2019		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	1	-	1	1	-	1
	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la sociedad no tiene contratado personal con una discapacidad mayor o igual al 33%.

**d) Otros gastos de explotación**

El detalle de otros gastos de explotación para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2020 y 2019 es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Servicios de profesionales independientes	(22.363)	(13.854)
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	(1.591)	(297)
Otros servicios	(414)	(11.707)
Suministros	(1.374)	(1.114)
Servicios bancarios y similares	(7.490)	(1.471)
Tributos	(929)	(1.108)
	<b>(34.161)</b>	<b>(29.551)</b>

El epígrafe de "Servicios de profesionales independientes", recoge los gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, así como los gastos de otros profesionales y personas jurídicas que prestan servicios a la Sociedad,

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

tales como asesoría financiera, planificación estratégica, apertura de mercados y otros servicios de profesionales externos.

**e) Resultados financieros**

El detalle de los ingresos y gastos financieros reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>Ingresos financieros</b>		
<b>De participaciones en instrumentos de patrimonio</b>		
En empresas del grupo y asociadas	1.191.068	200.000
<b>De valores negociables y otros instrumentos financieros</b>		
De otras partes vinculadas	69.903	55.388
De terceros	1.906	-
<b>Gastos financieros</b>		
Por deudas con entidades bancarias	(49.981)	(33)
Por deudas con vinculadas	(10.794)	(41.189)
<b>Diferencias en cambio</b>	(195)	(1.802)
<b>Resultado financiero</b>	<b>1.201.907</b>	<b>212.364</b>

Al 31 de diciembre de 2020 los ingresos financieros por empresas del grupo y asociadas corresponden a ingresos por dividendos provenientes de:

	Dividendo repartido	Ingreso financiero	Menor inversión
<b>Sociedad</b>			
Hashtag Media Group, S.L.	652.934	652.934	-
Voilà Media, S.L.	538.134	538.134	-
	<b>1.191.068</b>	<b>1.191.068</b>	<b>-</b>

En el ejercicio 2020 la sociedad Hashtag Media Group, S.L.U. emite un dividendo extraordinario por importe de 652.934 euros. Adicionalmente la sociedad Voilà Media, S.L.U. emite un dividendo a cuenta y otro extraordinario por importes de 150.000 euros y 388.134 euros respectivamente.

En el ejercicio 2019 la sociedad Hashtag Media Group, S.L.U. repartió un dividendo por importe de 200.000 euros.

Los ingresos financieros por importe de 69.903 se corresponden con los devengados de los créditos a partes vinculadas (nota 16).

**14. Información Medioambiental**

Dada la actividad de la Sociedad, la misma no tiene responsabilidad, gastos, activos, provisiones ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

**15. Órgano de Administración y alta dirección**

a) Retribuciones al Administrador Único y al personal de alta dirección.

Durante el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2020, el Administrador único no ha percibido remuneraciones ni dietas de la Sociedad por sus funciones como tal.

La Sociedad no tiene contraídas obligaciones en materia de pensiones con respecto a actuales Administradores de la Sociedad.

La Sociedad considera que el personal de alta dirección es aquel que ejerce funciones relativas a los objetivos generales de la empresa (planifica, dirige y controla sus actividades) y que realiza sus funciones con autonomía y plena responsabilidad.

De acuerdo a la definición anterior el personal de alta dirección de la Sociedad es el Administrador único.

Durante el ejercicio 2020 la Alta Dirección de la Sociedad que a su vez es el Administrador único no ha percibido importe alguno en concepto de remuneraciones.

El Administrador único de la Sociedad manifiesta en cumplimiento de lo establecido en el artículo 229 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, que mantiene de manera directa e indirecta, participaciones en el capital social de las siguientes sociedades dedicadas a actividades de marketing, todas ellas controladas por MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L.

- (I) HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.
- (II) VOILA MEDIA, S.L.U.
- (III) DIGITOS INTELIGENCIA DE NEGOCIO, S.L.U.
- (IV) GRIT&RAD, S.L.
- (V) HRADIO AGENCIA DE MARKETING Y PUBLICIDAD, S.L.
- (VI) HASHTAG MEDIA GROUP LATAM, S.L.
- (VII) HASHTAG MEDIA GROUP MÉXICO, S.A DE C.V.
- (VIII) HELLO EXTERIOR, S.L.
- (IX) HELLO ALAZRAKI, S.A.

b) Situación de conflictos de interés del administrador

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés de la Sociedad, durante el ejercicio el administrador que han ocupado cargos en el Consejo de Administración ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto ellos como las personas a ellos vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

**16. Operaciones con partes vinculadas.**

Presentamos el detalle de los saldos y transacciones con empresas de grupo y asociadas.

## 7 ANEXOS III

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresada en euros)

## Ejercicio 2020

	Hashtag Media Group, S.L.U.	Voilà Media, S.L.U.	Nothing is more, S.L.	Mio Consulting, S.L.	Hashtag Media Group Latam, S.L	Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U.	Otras	Total
<b>Activos</b>								
Participaciones financieras largo plazo partes vinculadas (nota 7.1)	725.010	3.000	-	-	80.749	3.000	-	811.759
Otros activos financieros con partes vinculadas (nota 6 y 8)	-	-	261.452	260.827	-	70.507	-	592.785
Clientes empresas del grupo y asociadas (nota 6 y 8)	4.588.363	2.187.792	-	-	-	-	-	6.776.155
Créditos a corto plazo con partes vinculadas (nota 6 y 8)	215.696	433.728	-	-	13.718	4.037	68	667.247
<b>Pasivo</b>								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (nota 6 y 11)	-	-	-	-	-	-	-	-
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (nota 6 y 11)	415.188	1.472.153	-	-	8.187	(3.450)	47.612	1.939.690
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (nota 6 y 11)	85.015	76.758	-	-	-	-	-	161.773
<b>Transacciones</b>								
Ventas	20.856.027	8.239.239	-	-	-	356	5.000	29.100.622
Compras	20	-	-	-	-	-	1.912	1.932
Dividendos	652.934	538.135	-	-	-	-	-	1.191.068
Intereses	-	-	34.699	34.698	-	506	-	69.903

## Ejercicio 2019

	Hashtag Media Group, S.L.U.	Voilà Media, S.L.U.	Nothing is more, S.L.	Mio Consulting, S.L.	Hashtag Media Group Latam, S.L	Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U.	Otras	Total
<b>Activos</b>								
Participaciones financieras largo plazo partes vinculadas (nota 7.1)	725.010	3.000	-	-	65.749	3.000	-	796.759
Otros activos financieros con partes vinculadas (nota 6 y 8)	-	-	702.488	701.863	-	-	-	1.404.351
Clientes empresas del grupo y asociadas (nota 6 y 8)	3.161.981	1.496.518	-	-	-	-	-	4.658.499
Créditos a corto plazo con partes vinculadas (nota 6 y 8)	164.302	248.836	-	-	-	-	200	413.338
<b>Pasivo</b>								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (nota 6 y 11)	1.091.189	-	-	-	-	-	-	1.091.189
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (nota 6 y 11)	378.856	384.252	-	-	-	-	88.460	851.568
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (nota 6 y 11)	1.167	89.932	-	-	-	-	-	91.099
<b>Transacciones</b>								
Ventas	22.560.574	7.079.279	-	-	-	-	-	29.639.853
Compras	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	200.000	-	-	-	-	-	-	200.000
Intereses	-	-	27.488	26.863	-	-	-	54.351

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresada en euros)

La Sociedad emite el 1 de octubre de 2020 un dividendo extraordinario con cargo a prima de asunción, la cual es de libre disposición, por importe de 500.000 euros. Dicho dividendo extraordinario ha sido pagado en su totalidad mediante compensación de créditos a largo plazo con los socios de la Sociedad sin generar salida de caja alguna.

Adicionalmente la Sociedad ha repartido un dividendo a cuenta a sus socios por importe de 1.101.469 euros (nota 10) el cual ha sido pagado mediante compensación de créditos con los socios.

Con carácter general las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del grupo Media Investment Optimization, S.L. que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos.

Los servicios prestados y recibidos entre sociedades vinculadas incluyen servicios de creatividad, dirección y coordinación relativos a clientes gestionados globalmente y servicios de apoyo a la gestión en sentido amplio (recursos humanos, financieros, legales, de soporte informático, etc.).

**17. Contingencias y compromisos:**

La Sociedad tiene pasivos contingentes por litigios surgidos en el curso normal del negocio de los que considera que no es probable salida de recursos.

La Sociedad no tiene compromisos de compraventa ni avales concedidos o solicitados. Asimismo, la Sociedad no tiene compromisos por arrendamientos operativos.

**18. Honorarios de Auditoría**

Los honorarios devengados durante el ejercicio 2020 por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. por los servicios de auditoría de cuentas ascendieron a 12.300 euros (12.300 al 31 de diciembre de 2019).

Durante los ejercicios 2020 y 2019, no se han devengado honorarios por otras sociedades de la marca PwC.

**19. Hechos posteriores**

Desde el cierre del ejercicio 2020 hasta la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales no se han puesto de manifiesto hechos posteriores dignos de mención a excepción de los siguientes:

A finales de marzo de 2021 la sociedad íntegramente participada "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." ha adquirido una participación mayoritaria del 51% de la mercantil "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por un precio fijo de 500.000 euros. Adicionalmente, "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." firma un pacto de socios con los socios minoritarios de "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por el que se acuerdan la compra futura entre los años 2022, 2023 y 2024 para la adquisición paulatina de la totalidad del porcentaje restante de dicha compañía (49%).

El 25 de marzo de 2021 se llega a un acuerdo con uno de los socios actuales de la Sociedad (Nothing is More, S.L.) para la compra del 10% que ésta mantenía sobre la mercantil "Clever PPC, S.L.". La compra ha sido acordada por un precio de 1.861.761 euros. Además, en fecha 25/03/21 Nothing is More S.L. se ha subrogado en la totalidad de los derechos y obligaciones personales de Boom Business como deudor de Hashtag Media Group S.L.U. arrojando un saldo deudor a fecha 31/12/20 de 399.473 €.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

(Expresado en euros)

**1.- Exposición de la evolución de negocios, de la situación de la Sociedad y de la evolución de la misma.**

Como pasa en casi todos los ámbitos no se puede dar explicaciones de lo acontecido en el año 2020 sin necesariamente incluir los efectos de incertidumbre y contracción de la demanda que la pandemia ha producido en los mercados. No solamente se ha visto afectado el volumen de negocio de la consultoría y la publicidad en general, sino que ha golpeado a la estabilidad y la seguridad de trabajadores y proveedores.

Los objetivos estratégicos que teníamos para el año 2020 se vieron postergados por la necesidad de afrontar esta situación y garantizar la seguridad de la empresa, sus trabajadores, clientes y proveedores en un marco de transparencia y eficiencia.

Las actuaciones se encaminaban a conseguir un triple objetivo:

- Proteger el negocio actual de Miogroup
- Orientar el porfolio de servicios, el posicionamiento comercial y rearmar el departamento comercial a la nueva realidad.
- Hacer más sólidos los procesos internos de control y gestión en aras de tener un mayor control sobre una situación con muchas incertidumbres e imprevistos.
- Aumentar los esfuerzos en desarrollo e innovación para aprovechar el cambio de ciclo cuando éste se produjera con el fin de la pandemia.

El efecto en el mercado publicitario ha sido devastador con recortes de las inversiones publicitarias en torno al 35% y con ERTES o despidos casi generalizados -- el 61% de las agencias publicitarias aplican ertes o despidos, fuente: <https://www.marketinginsiderreview.com/agencias-publicidad-independientes-ertes-covid>.

Desde Miogroup y ante esta situación de inestabilidad e incertidumbre sin precedentes se diseñaron varias estrategias en función de cómo fuese afectando este proceso al negocio de la compañía. Estas estrategias siempre tenían en común blindar la plantilla de Miogroup y los intereses de nuestros clientes. En una empresa de servicios con gran sesgo tecnológico y especialista, era vital preservar el mayor activo de la empresa que era el capital humano. Queriendo evitar riesgos a los trabajadores del grupo cerramos las oficinas días antes de que se produjera el cierre de colegios y el confinamiento.

Afortunadamente podemos decir hoy que el grupo ha afrontado la crisis con unos resultados mucho mejores de los previstos al inicio de la pandemia y sin haber hecho ningún ajuste a nivel salarial o recortes en las dedicaciones de la plantilla. El grupo ha obtenido resultados positivos en el 2020 y ha salido reforzado desde todos sus ámbitos de actuación (mayor liquidez, robustecimiento de procesos y metodología, adquisición de talento en condiciones ventajosas).

Entre los meses de marzo y abril se diseñó un plan que tenía varias líneas de actuación para poder encarar la incertidumbre que existía en ese momento:

- Planes de actuación en el ámbito financiero
- Medidas de prevención y protección ante enfermedad de la plantilla de Miogroup y plan higiénico-sanitario preventivo ante el Covid
- Medidas para preservar y potenciar la base instalada de clientes de Miogroup
- Restructurar el departamento comercial y diseñar offering específico para situación Covid con el fin de captar nuevas cuentas que pudiesen amortiguar la caída de la base instalada afectada.
- Aprovechar el confinamiento y la capacidad excedente para acometer tareas de mejoras estructurales en departamentos y procedimientos que mejorasen nuestra competitividad de cara a la salida de la pandemia.



**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

(Expresado en euros)

**Actuación financiera plan Covid:**

Aumentar nuestra solvencia financiera y liquidez migrando las líneas de crédito y préstamos con vencimiento a corto a deuda a largo plazo utilizando las líneas de préstamo ICO COVID. El objetivo era doble, aumentar nuestra capacidad financiera y evitar negociaciones de renovación en el corto plazo. Se pretendía estar cubiertos ante tensiones en los cobros por previsibles contingencias en nuestra base de clientes. El resultado final ha sido que la empresa está en condiciones de solvencia financiera más fuerte que al comienzo de 2020.

Otra de las medidas del departamento financiero fue reforzar el sistema de seguimiento y previsión de impagos o retrasos.

Los procedimientos del departamento financiero para eliminar tensiones de tesorería y para contener el nivel de impagos en niveles mínimos sólo se puede calificar como éxito.

Lo que se tuvo claro desde el primer momento era que la salud de la plantilla era la cuestión más prioritaria. Para eso se tomaron las siguientes medidas:

- La semana del 2 de marzo el departamento de operaciones y RRHH diseñan el plan de teletrabajo y se adecúan los procedimientos de migración de equipos físicos y protocolos necesarios para mantener el servicio 100% operativo en remoto. El 11 al final de la jornada se cierran las oficinas y el 12 se inician las operaciones en remoto sin incidencias ni interrupción alguna en el servicio ofrecido a nuestros clientes desde dicha fecha.
- Se establecen dos grupos de personas en función de su vulnerabilidad o de la de personas convivientes ante la enfermedad. Aquellas que se incluían en este primer grupo no se incorporaron a su puesto de trabajo. Del segundo grupo se dividió en dos para mantener una ocupación en las oficinas inferior al 50%. Según el plan de contingencia diseñado por RRHH establecía que ante algún caso positivo en covid se procedería al desalojo inmediato de la oficina. El servicio "inpremises" se restablecería el lunes siguiente dado que todas las semanas una empresa certificada desinfecta instalaciones y equipos pudiendo incorporarse el siguiente grupo de la plantilla al no haber tenido ningún contacto con el turno precedente. Esto unido al resto de medidas de sanitización distribuidas por el centro de trabajo ha hecho que pudiésemos mantener un entorno de trabajo Covid Free.

En MioGroup siempre hemos apostado por el equipo experto de personas que hemos conseguido reunir en 8 años y era una prioridad de la dirección no descapitalizar la empresa perdiendo talento que había costado tanto adquirir, formar e integrar.

Si reparamos en las cifras de masa salarial observamos que esta y durante el año de pandemia y al contrario que en otras empresas ha tenido un incremento significativo. La masa salarial del Grupo consolidado ha aumentado con respecto a 2019 en 615 miles de euros (Año 2020: 6.150 miles de euros, año 2019: 5.535 miles de euros). Lejos de reducir sueldos o recortar posiciones durante el año 2020 se ha producido un esfuerzo, con el convencimiento, como así ha sido, de que se podía salir más fuerte de la crisis. El año 2020 ha sido un año extraordinario de captación de talento que otras empresas han dejado escapar y que nos ha hecho más fuertes.

**Medidas para preservar y proteger la base instalada de clientes de MioGroup**

Desde la subdirección general se establece un programa incrementando las posiciones de liderazgo dentro del departamento de Project management para tener un mejor control de los resultados y la gestión de los clientes. Se aumentan y articulan nuevos procesos de reporting y mediciones de salud del estado de servicio de clientes y se pone a disposición de los distintos departamentos. Con todo esto se consigue una monitorización constante y en tiempo real del estado de salud de los clientes, y que nos permitió reaccionar y salvaguardar los intereses de los mismos ante amenazas en sus resultados.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

(Expresado en euros)

La base de clientes de MioGroup sufrió, como ocurrió con todo el mercado a nivel nacional, una bajada significativa en sus inversiones con especial incidencia en aquellos sectores más expuesto al confinamiento (ocio, travel, servicios legales). A pesar de las dificultades no se perdieron clientes y a día de hoy estas medidas han podido suponer una ayuda significativa en los resultados de sus negocios.

En un sector que se ha visto tremendamente castigado MioGroup ha bajado en 2020 su cifra de negocios sólo un 5% con respecto a la facturación del año anterior.

**Adecuación de los servicios y el departamento comercial a la situación del mercado 2020.**

MioGroup basa su oferta de servicios en entregables de claro de valor que impactan de forma positiva y en el corto plazo en el negocio de sus clientes. Esta característica propia del ADN de la compañía y que le ha acompañado desde su nacimiento, ha hecho que su propuesta de valor en el mercado haya sufrido menos deterioro que otros servicios de publicidad al uso.

Durante los meses de marzo y abril se cambió la dirección comercial y se reorientó la política comercial a modelos retribuidos con mayor carga en función del éxito de nuestros clientes con resultados a corto. Esto unido a una exitosa prospección comercial hizo que se hiciera un año record en captación de nuevo cliente. Se incorporaron a la compañía trece nuevos clientes que supusieron una facturación aproximada de 3 millones de euros y un valor de contratos de 12 millones de euros.

Este éxito comercial nos hace mirar con confianza el ejercicio 2021 y claramente amortiguó el efecto adverso de la crisis en la cifra de negocio del 2020.

Se han producido incorporaciones al equipo comercial de personal experto de otros departamentos para dotarle de autonomía y se han realizado incorporaciones externas. Esto ha hecho que haya aumentado tanto la prospección de nuevas ofertas como su tasa de cierre.

**Mejoras en los procesos de gestión de control y reporting.**

Al estar toda la dirección y los trabajadores aislados en sus domicilios se hace necesario mejorar los mecanismos de reporting y control de gestión. Se establece un sistema de reporting en cascada diario y comités bisemanales para posteriormente en una fase de estabilización pasar estos comités de gestión a términos semanales. Se implementan nuevas herramientas de reporting impulsadas por el área de IT de la compañía con el reto de que no supusieran una gran carga adicional de trabajo y que a la vez cumplieren su cometido.

**Desarrollos en Innovación para fortalecer el posicionamiento de MioGroup en 2020 con vista a mejoras en competitividad en años venideros.**

Se toma la decisión de aprovechar este momento de zozobra en el mercado para invertir en desarrollos propios que nos permitan diferenciarnos de la competencia en los años venideros y aumenten los diferenciales con respecto a otras alternativas en el mercado.

- Se comienza a trabajar en un ambicioso proyecto para actualizar la plataforma de social media Twync: Twync fue pionera como una de las mayores comunidades de dinamizadores de contenido de habla hispana que se dedica a la generación y amplificación de los contenidos mediante blogs, redes sociales, foros, portales de internet; llegando a tener más de 45.000 usuarios activos en Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn. Es el punto de encuentro perfecto entre anunciantes que buscan dar difusión a sus mensajes, y microinfluencers.
- Se aumenta el perímetro para el año 2020 de la plataforma propia MiOs: La plataforma MiOs ofrece tanto servicios internos como servicios tecnológicos de Martech. En esencia es un integrador / mediador de servicios que incorpora un motor de reglas de inteligencia de negocio. Actúa como un "hub" que conecta tecnologías de negocio y marketing entre sí (ej. ERP, CRM,

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

(Expresado en euros)

Adserver, FB, Google, Call Centers..). Se aceleran y entregan los servicios de MiOS: MiOs Competitors, MiOS planificador y MiOS adserver que estaban previstos para ejercicio 2021.

El ejercicio 2020 ha supuesto una dura prueba para toda la plantilla de MioGroup en unas hostiles condiciones de mercado de incertidumbre y de recorte de presupuestos de los clientes. Ante esta situación el grupo ha sabido proteger su base instalada, generar negocio en nuevos clientes, fidelizar a sus trabajadores y reforzarse tecnológica y financieramente. Esto hace que podamos mirar el ejercicio 2021 con la confianza de que estamos en una empresa mucho más fuerte que hace un año.

**2.- Actividad**

Media Invesment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad dominante) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido.

Desde su constitución la Sociedad ha venido desarrollando su objeto social en una doble dirección: la administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades o negocios, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas, así como prestando todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet.

El Administrador único Media Investment Optimization S.L., es Nothing is More S.L.

**3.- Gastos de investigación y desarrollo**

Durante todo el 2020 se ha seguido invirtiendo en desarrollos informáticos de forma interna tal y como se ha detallado en el punto 1.

**4.- Acontecimientos posteriores**

Desde el cierre del ejercicio 2020 hasta la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas no se han puesto de manifiesto hechos posteriores dignos de mención a excepción de los siguientes:

A finales de marzo de 2021 la sociedad íntegramente participada "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." ha adquirido una participación mayoritaria del 51% de la mercantil "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por un precio fijo de 500.000 euros. Adicionalmente, "Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.U." firma un pacto de socios con los socios minoritarios de "Artyco Comunicación y Servicios, S.L." por el que acuerdan la compra futura entre los años 2022, 2023 y 2024 para la adquisición paulatina de la totalidad del porcentaje restante de dicha compañía (49%).

El 25 de marzo de 2021 se llega a un acuerdo con uno de los socios actuales de la Sociedad dominante (Nothing is More, S.L.) para la compra del 10% que ésta mantenía sobre la mercantil "Clever PPC, S.L.". La compra ha sido acordada por un precio de 1.861.761 euros. Mediante esta compra se cancelan los préstamos que el grupo mantiene con sus socios.

**5.- Adquisición de participaciones propias**

La Sociedad no ha adquirido participaciones propias.

**6.- Uso de instrumentos financieros**

La Sociedad no tiene instrumentos financieros distintos a lo detallados en las notas de la memoria.

**7 ANEXOS III**

Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

(Expresado en euros)

**7.- Riesgos Financieros**

Los principales riesgos financieros a los que está expuesta la Sociedad se describen en la Nota 4 de la memoria.

**8. Operaciones vinculadas.**

En relación con las transacciones con empresas vinculadas nos referimos a la información divulgada en la nota 16 de la memoria, donde se describen cada una de las transacciones que realiza la sociedad.

**9.- Recursos Humanos**

En el ejercicio 2020 el número medio de empleados de la Sociedad ha permanecido constante. Sin embargo, el número medio de personas contratadas por el Grupo se ha incrementado en 6 personas.

**10.- Período medio de pago**

Según se puede comprobar en la nota 11 de la memoria de las cuentas anuales, la Sociedad se va adaptando a la Ley 15/2010, de 5 de julio. De cara a futuro, se mantendrá en el periodo medio de pago en la medida en que nuestros clientes vayan adaptándose a la nueva normativa de morosidad.

**7 ANEXOS III**

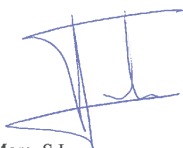
Cuentas anuales individuales a 31 de diciembre de 2020 de Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

El Administrador único de la sociedad MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. en fecha 5 de mayo de 2021, y en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 253 de la Ley de Sociedades de Capital y del artículo 37 del Código de Comercio, procede a formular las Cuentas Anuales del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2020, los cuales vienen constituidos por los documentos anexos que preceden a este escrito.

Firmante



Nothing is More, S.L.  
Fdo. Yago Gonzalo Arbeloa Coca  
Repte. Persona física Administrador Único.

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**Media Investment Optimization, S.L.**

Informe de auditoría  
Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019  
Informe de gestión

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.



## Informe de auditoría de cuentas anuales emitido por un auditor independiente

A los socios de Media Investment Optimization, S.L.:

### Opinión

Hemos auditado las cuentas anuales de Media Investment Optimization, S.L. (la Sociedad), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2019, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2019, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales* de nuestro informe.

Somos independientes de la Sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

### Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España  
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

1

R. M. Madrid, hoja 87.250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª  
Inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 - CIF: B-79 031290

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de Media Investment Optimization, S.L.



Media Investment Optimization, S.L.

Aspectos más relevantes de la auditoría	Modo en el que se han tratado en la auditoría
---	---

**Reconocimiento de ingresos**

Tal y como se indica en la nota 3 de la memoria adjunta, la principal actividad de la Sociedad consiste en la prestación de servicios de publicidad a sociedades del grupo.

Los ingresos son obtenidos por servicios que se suministran sobre la base de una fecha y material concretos. Los ingresos se formalizan a través de contratos, órdenes de pedidos o documentación soporte equivalente.

Nos centramos en esta área porque es un área susceptible de incorrección material por la exactitud y el devengo de los ingresos por servicios de publicidad.

Dentro de los procesos de auditoría, obtuvimos el detalle de los ingresos del ejercicio por servicios de publicidad, sobre los que, entre otros, realizamos los procedimientos descritos a continuación:

- Hemos evaluado la consistencia de la aplicación de la política de reconocimiento de ingresos de la Sociedad.
- Hemos realizado el análisis de la documentación soporte de una muestra de las transacciones incluidas en los registros contables, para corroborar la exactitud y el devengo de los ingresos de acuerdo a los términos contractuales acordados.
- Hemos realizado procedimientos de confirmación y conciliación de los saldos y las transacciones registradas al cierre del ejercicio para una muestra de clientes del grupo.
- Hemos comprobado el adecuado corte de operaciones, sobre una base muestral, contrastando las transacciones realizadas inmediatamente antes y después del cierre del ejercicio con su documentación contractual, así como, en su caso, la existencia de notas de abono asociadas.

Como resultado de los procedimientos realizados hemos obtenido suficiente evidencia de auditoría sobre el área en cuestión.

**Otras cuestiones**

Las cifras correspondientes al ejercicio anterior, 2018, que se incluyen a efectos comparativos en cada uno de los estados de las cuentas anuales del ejercicio 2019, no han sido auditadas.

**Otra información: Informe de gestión**

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión del ejercicio 2019, cuya formulación es responsabilidad del administrador único de la Sociedad y no forma parte integrante de las cuentas anuales.



## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.



Media Investment Optimization, S.L.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales no cubre el informe de gestión. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión con las cuentas anuales, a partir del conocimiento de la entidad obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas y sin incluir información distinta de la obtenida como evidencia durante la misma. Asimismo, nuestra responsabilidad consiste en evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2019 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

#### Responsabilidad del administrador único en relación con las cuentas anuales

El administrador único es responsable de formular las cuentas anuales adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales, el administrador único es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el administrador único tiene intención de liquidar la Sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

#### Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.



Media Investment Optimization, S.L.

- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el administrador único.
- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el administrador único, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con el administrador único de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al administrador único de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (S0242)

Santiago Martínez Calvo (23197)

7 de mayo de 2020



PRICEWATERHOUSECOOPERS  
AUDITORES, S.L.

2020 Núm. 01/20/11473

96,00 EUR

SELLO CORPORATIVO:  
Informe de auditoría de cuentas sujeto  
a la normativa de auditoría de cuentas  
española e internacional

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

Cuentas Anuales e Informe de Gestión al 31 de diciembre de 2019



## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros)

ACTIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018 (*)
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>2.209.910</b>	<b>1.236.810</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	5	<b>8.800</b>	<b>8.800</b>
Otro inmovilizado intangible		8.800	8.800
<b>Inversiones financieras a largo plazo partes vinculadas</b>		<b>2.201.110</b>	<b>1.228.010</b>
Participaciones financieras L/P partes vinculadas	7	796.759	728.010
Créditos L/P partes vinculadas	6, 8, 16	1.404.351	500.000
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>5.435.001</b>	<b>6.447.072</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>	6, 8	<b>5.001.343</b>	<b>6.133.018</b>
Clientes por ventas y Prestaciones de servicios.		72.861	13.310
Clientes empresas del grupo y asociadas	16	4.658.499	6.043.362
Activos por impuesto corriente	12	55.846	30.733
Otros créditos con las Administraciones Públicas	12	214.137	45.613
<b>Inversiones en emp. del grupo y asociadas a corto plazo</b>	6, 8, 16	<b>413.338</b>	<b>293.937</b>
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	9	<b>20.320</b>	<b>20.117</b>
Tesorería		20.320	20.117
<b>Total activo</b>		<b>7.644.911</b>	<b>7.683.882</b>

Las notas 1 a 18 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

(\*) Cifras no auditadas

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros)

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018 (*)
<b>PATRIMONIO NETO</b>			
Fondos propios		<b>886.279</b>	<b>852.137</b>
Capital	10	6.000	6.000
Prima		725.010	725.010
Reserva Legal		1.200	-
Resultados negativos de ejercicios anteriores	3, 10	(80.073)	(6.223)
Resultado del ejercicio	3, 10	234.142	127.350
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.091.189</b>	<b>400.000</b>
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	6, 11, 16	1.091.189	400.000
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>5.667.443</b>	<b>6.431.745</b>
Provisiones a corto plazo		40.000	30.000
Deudas a corto plazo	6, 11	935	-
Deudas con entidades de crédito		935	-
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	6, 11	851.568	267.870
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar		<b>4.774.940</b>	<b>6.133.874</b>
Proveedores	6	4.667.241	4.757.366
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	6, 16	91.099	1.168.044
Acreeedores varios	6	12.791	45.866
Pasivos por impuesto corriente	12	-	19.117
Otras deudas con Administraciones Públicas	8, 12	3.809	143.482
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>7.644.911</b>	<b>7.683.882</b>

Las notas 1 a 18 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

(\*) Cifras no auditadas

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019**

(Expresada en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018 (*)
<b>OPERACIONES CONTINUADAS</b>			
<b>Importe neto de la cifra de negocio</b>	13	<b>29.639.853</b>	<b>28.769.303</b>
Prestaciones de servicios		29.639.853	28.769.303
<b>Aprovisionamientos</b>	13	<b>(29.396.791)</b>	<b>(28.559.253)</b>
Trabajos realizados por otras empresas		(29.396.791)	(28.559.253)
<b>Gastos de personal</b>	13	<b>(176.958)</b>	<b>(126.750)</b>
Sueldos, salarios y asimilados		(161.268)	(116.333)
Cargas sociales		(15.690)	(10.417)
<b>Otros gastos de explotación</b>	13	<b>(29.551)</b>	<b>(30.156)</b>
Servicios exteriores		(28.443)	(30.156)
Tributos		(1.108)	-
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>36.553</b>	<b>53.144</b>
Ingresos financieros	13	255.388	100.000
Gastos financieros	13	(41.222)	(6.677)
Diferencias en cambio	13	(1.802)	-
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>		<b>212.364</b>	<b>93.323</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>248.917</b>	<b>146.467</b>
Impuestos sobre beneficios	12	(14.775)	(19.117)
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>234.142</b>	<b>127.350</b>

Las notas 1 a 18 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

(\*) Cifras no auditadas

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL  
EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

(Expresado en euros)

## A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018 (*)
Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias	10	234.142	127.350
Subvenciones, donaciones y legados		-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS</b>		<b>234.142</b>	<b>127.350</b>

## B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO (Expresado en euros)

	Capital Escribirado	Prima	Reservas legal	Reservas	Resultado del ejercicio	Total (Nota 10)
Saldo 31 de diciembre de 2017 (*)	6.000	725.010	-	-	(6.223)	724.787
Total ingresos y gastos reconocidos	--	-	-	-	127.350	127.350
Otras variaciones del Patrimonio neto (notas 10)	-	-	-	(6.223)	6.223	-
Saldo 31 de diciembre de 2018 (*)	6.000	725.010	-	(6.223)	127.350	852.137
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	-	234.142	234.142
Distribución de dividendos	-	-	-	(200.000)	-	(200.000)
Otras variaciones del Patrimonio neto (notas 10)	-	-	1.200	126.150	(127.350)	-
Saldo 31 de diciembre de 2019	6.000	725.010	1.200	(80.073)	234.142	896.279

Las notas 1 a 18 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

(\*) Cifras no auditadas

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

(Expresado en euros)

	Al 31 de diciembre		
	Nota	2019	2018 (*)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Resultado del ejercicio antes de impuestos		248.917	146.467
<b>Ajustes del resultado</b>			
Ingresos financieros		(255.388)	(100.000)
Gastos financieros		41.222	-
Diferencia en cambios		1.802	6.677
<b>Cambios en el capital corriente</b>			
Deudores y otras cuentas a cobrar		1.156.788	(6.071.552)
Acreedores y otras cuentas a pagar		(1.338.883)	5.817.846
Otros pasivos corrientes		10.000	30.000
<b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Cobros (pagos) por impuesto por beneficios	14	(59.005)	(30.733)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>(194.547)</b>	<b>(232.108)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>Pagos por inversiones</b>			
Empresas del grupo y asociadas		(785.338)	(400.000)
Inmovilizado intangible		-	(8.800)
<b>Cobros por desinversiones</b>			
Empresas del grupo y asociadas		-	176.692
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		<b>(785.338)</b>	<b>(232.108)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>			
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>			
Emisión:			
Deudas con entidades de crédito		1.181.890	459.676
<b>Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio</b>			
Dividendos		-	-
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		<b>1.181.890</b>	<b>459.676</b>
<b>Efecto de las variaciones de los tipos de cambio</b>		<b>(1.802)</b>	<b>(6.677)</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>		<b>203</b>	<b>19.596</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>			
Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio		20.117	521
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	10	20.320	20.117

Las notas 1 a 18 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

(\*) Cifras no auditadas



## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

### MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

#### 1. Información general

Media Investment Optimization, S.L. (en adelante la Sociedad) anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante el Notario de Madrid D. Francisco Javier Piera Rodríguez con el número 4.133 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 35.198, Folio 160, Sección 8ª Hoja M-632.941, Inscripción 1ª.

El domicilio social y fiscal de la Sociedad dominante está radicado en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.

Con Fecha 1 de diciembre de 2016 las sociedades Nothing Is More, S.L. y Mio Consulting, S.L. adquirieron el 100% del capital social de Ironville Invest S.L. (actualmente Media Investment Optimization S.L.). Posteriormente, y mediante ampliación de capital aprobada y elevada a público el 1 de diciembre de 2016, las sociedades Nothing is More S.L. y Mio Consulting, S.L. aportaron en ampliación de capital de Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) el 100% de las participaciones sociales del capital social de Hello Media Group, S.L. (Actualmente Hashtag Media Group, S.L.U. y Voila Media, S.L. , convirtiéndose Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) desde dicha ampliación de capital en socio único de ambas sociedades.

El capital social inicial es 3.000 € y el actual de la Sociedad es 6.000 €.

El objeto social de la Sociedad es:

- La constitución, participación por sí misma o de forma indirecta en la gestión y control de otras empresas y sociedades.
- La adquisición, enajenación, tenencia y explotación de bienes inmuebles; vehículos de todo tipo, época y lugar; máquinas de todo tipo; pinturas de todo tipo y época; esculturas de todo tipo y época; objetos de cerámica para cualquier aplicación y uso; minerales de todo tipo y valor; obras intelectuales de todo tipo, tales como literarias, científicas, audiovisuales, musicales, traducciones, programas informáticos y fotografías; valores en general quedando excluidas las actividades que la legislación especial, así como la Ley de sociedades de capital (Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, en adelante la Ley) atribuye con carácter exclusivo a otras entidades.
- La negociación y explotación de patentes, marcas, licencias, know-how y derechos de propiedad intelectual.
- La intermediación en operaciones comerciales, empresariales e inmobiliarias, no reservadas por la Ley a determinadas entidades o profesionales.

#### 2. Bases de Presentación

##### (a) Imagen fiel

Estas cuentas anuales se han formulado a partir de los registros contables de Media Investment Optimization S.L. y se han preparado de acuerdo con la legislación mercantil vigente y con las normas establecidas en el Plan General de Contabilidad, con el objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2019 y de los resultados de sus operaciones, de los cambios en el patrimonio neto correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha.



**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

(b) Aspectos críticos de la valoración y estimación de las incertidumbres y juicios relevantes en la aplicación de políticas contables

La preparación de las cuentas anuales exige el uso por parte de la Sociedad de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias.

Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación, se explican las estimaciones y juicios que tienen un riesgo significativo de dar lugar a un ajuste material en los importes en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio financiero siguiente.

(i) Inversiones en empresas del Grupo

El tratamiento contable de la inversión en empresas del grupo entraña la realización de estimaciones en cada cierre para determinar si existe un deterioro en el valor de las inversiones y si procede registrar una corrección valorativa con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias del periodo o bien, en su caso, revertir una provisión previamente registrada. La determinación de la necesidad de registrar una pérdida por deterioro o, en su caso, su reversión, implica la realización de estimaciones que incluyen, entre otras, el análisis de las causas del posible deterioro (o recuperación, en su caso) del valor, así como el momento y el importe esperado del mismo.

Las incertidumbres inherentes a las estimaciones necesarias para determinar el importe del valor recuperable y las hipótesis respecto a la evolución futura de las inversiones implican un grado significativo de juicio, en la medida en que el momento y la naturaleza de los futuros cambios del negocio son difíciles de prever.

(ii) Descuentos sobre compras

Los descuentos concedidos por los proveedores se reconocen en el momento en que es probable que se van a cumplir las condiciones que determinan su concesión como una reducción de los costes.

(c) Comparación de la información

Las cuentas anuales presentan a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto, del estado de flujos de efectivo y de la memoria, además de las cifras del ejercicio 2019, las correspondientes al ejercicio anterior.

(d) Agrupación de partidas

A efectos de facilitar la comprensión del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, estos estados se presentan de forma agrupada, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**(e) Principio de empresa en funcionamiento**

Según se desprende del balance adjunto al 31 de diciembre del 2019, la Sociedad tiene un fondo de maniobra negativo por importe de 232.442 euros (positivo por importe de 15.327 euros a 31 de diciembre de 2018).

La Sociedad presenta sus estados financieros bajo el principio de empresa en funcionamientos, dado que, en opinión del Administrador único de la Sociedad, no se anticipan problemas para atender las deudas con terceros en las fechas de sus respectivos vencimientos ya que:

- Las cuentas anuales consolidadas al cierre del ejercicio 2019 de Media Investment Optimization S.L., presentan un resultado positivo de 1.428.879 euros, un patrimonio neto positivo de 1.341.006 euros y unos flujos de efectivo de las actividades de explotación positivos por importe de 2.771.798 euros.
- Los presupuestos para el ejercicio 2020 reflejan resultados positivos para la Sociedad y el grupo en el que se integra.
- Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad ha firmado con una entidad financiera las condiciones de un préstamo a largo plazo por importe de 4.200.000 euros con vencimiento en el ejercicio 2025.

Por estos motivos, el Administrador de la Sociedad ha formulado sus Cuentas Anuales atendiendo al principio de empresa en funcionamiento al estimar que los flujos de caja generados por el negocio, así como la financiación obtenida permitirán asegurar la continuidad de las operaciones futuras de la Sociedad.

**3. Normas de registro y valoración****3.1) Inmovilizado intangible****a) Aplicaciones informáticas**

Las licencias para programas informáticos adquiridas a terceros se capitalizan sobre la base de los costes en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costes se amortizan durante sus vidas útiles estimadas en 10 años.

Los gastos relacionados con el mantenimiento de programas informáticos se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por la Sociedad, y que sea probable que vayan a generar beneficios económicos superiores a los costes durante más de un año, se reconocen como activos intangibles. Los costes directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales.

Los costes de desarrollo de programas informáticos reconocidos como activos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (10 años). La Sociedad evalúa y determina las correcciones valorativas por deterioro y las revisiones de pérdidas de deterioro de valor de inmovilizado intangible.

**3.2) Inmovilizado material**

Los elementos del inmovilizado material se reconocen por su precio de adquisición o coste de producción menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas reconocidas.

6

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

El importe de los trabajos realizados por la empresa para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora de los bienes del inmovilizado material se incorporan al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio en que se incurre en ellos.

La amortización del inmovilizado material, con excepción de los terrenos que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil estimada, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. Las vidas útiles estimadas son:

	Años
Instalaciones técnicas	15
Maquinaria, utillaje y otras instalaciones	15
Mobiliario	10
Equipos informáticos	5

Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable.

Las pérdidas y ganancias por la venta de inmovilizado material se calculan comparando los ingresos obtenidos por la venta con el valor contable y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias.

3.3) Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias indiquen que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado. Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

3.4) Activos financieros

a) Préstamos y partidas a cobrar

Los préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con cobros fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde de la fecha del balance que se clasifican como activos no corrientes, los préstamos y partidas a cobrar se incluyen en "Créditos a empresas" y "Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" en el balance.

7

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

Estos activos financieros se valoran inicialmente por su valor razonable, incluidos los costes de transacción que les sean directamente imputables, y posteriormente a coste amortizado reconociendo los intereses devengados en función de su tipo de interés efectivo, entendido como el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la totalidad de sus flujos de efectivo estimados hasta su vencimiento. No obstante, lo anterior, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año se valoran, tanto en el momento de reconocimiento inicial como posteriormente, por su valor nominal siempre que el efecto de no actualizar los flujos no sea significativo.

Al menos al cierre del ejercicio, se efectúan las correcciones valorativas necesarias por deterioro de valor si existe evidencia objetiva de que no se cobrarán todos los importes que se adeudan.

El importe de la pérdida por deterioro del valor es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados al tipo de interés efectivo en el momento de reconocimiento inicial. Las correcciones de valor, así como en su caso su reversión, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

b) Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas

Las inversiones se valoran por su coste menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro del valor. No obstante, cuando existe una inversión anterior a su calificación como empresa del grupo, multigrupo o asociada, se considera como coste de la inversión su valor contable antes de tener esa calificación. Los ajustes valorativos previos contabilizados directamente en el patrimonio neto se mantienen en éste hasta que se dan de baja.

Si existe evidencia objetiva de que el valor en libros no es recuperable, se efectúan las oportunas correcciones valorativas por la diferencia entre su valor en libros y el importe recuperable, entendido éste como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión. Salvo mejor evidencia del importe recuperable, en la estimación del deterioro de estas inversiones se toma en consideración el patrimonio neto de la sociedad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración. La corrección de valor y, en su caso, su reversión se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produce.

3.5) Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes incluyen el efectivo en caja y los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito. También se incluyen bajo este concepto otras inversiones a corto plazo de gran liquidez siempre que sean fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y que están sujetas a un riesgo insignificante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

La Sociedad presenta en el estado de flujos de efectivo los pagos y cobros procedentes de activos y pasivos financieros de rotación elevada por su importe neto. A estos efectos se considera que el periodo de rotación es elevado cuando el plazo entre la fecha de adquisición y la de vencimiento no supere seis meses.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**3.6) Patrimonio neto**

El capital social está representado por participaciones ordinarias. Los costes de emisión de nuevas participaciones u opciones se presentan directamente contra el patrimonio neto, como menores reservas.

En el caso de adquisición de participaciones propias de la Sociedad, la contraprestación pagada, incluido cualquier coste incremental directamente atribuible, se deduce del patrimonio neto hasta su cancelación, emisión de nuevo o enajenación. Cuando estas participaciones se venden o se vuelven a emitir posteriormente, cualquier importe recibido, neto de cualquier coste incremental de la transacción directamente atribuible, se incluye en el patrimonio neto.

**3.7) Pasivos financieros**Débitos y partidas a pagar

Esta categoría incluye débitos por operaciones comerciales y débitos por operaciones no comerciales. Estos recursos ajenos se clasifican como pasivos corrientes, a menos que la Sociedad tenga un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del balance.

Estas deudas se reconocen inicialmente a su valor razonable ajustado por los costes de transacción directamente imputables, registrándose posteriormente por su coste amortizado según el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

No obstante, lo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

En el caso de producirse renegociación de deudas existentes, se considera que no existen modificaciones sustanciales del pasivo financiero cuando el prestamista del nuevo préstamo es el mismo que el que otorgó el préstamo inicial y el valor actual de los flujos de efectivo, incluyendo las comisiones netas, no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo pendientes de pagar del pasivo original calculado bajo ese mismo método.

**3.8) Impuestos corrientes y diferidos**

El gasto (ingreso) por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como por impuesto diferido.

Tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como diferido se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, se reconoce en el patrimonio neto el efecto impositivo relacionado con partidas que se registran directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros.

Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la base imponible del impuesto no se reconocen. El impuesto diferido se determina

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias.

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad, es la Sociedad dominante en el grupo 346/17. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuestos sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo la dominante del grupo consolidado.

Es política del grupo consolidado contabilizar el gasto por impuesto en las sociedades individuales, reconociéndose créditos y débitos entre las sociedades individuales, consecuencia de la utilización de bases imponibles negativas en las sociedades con beneficios fiscales, siendo intención del grupo exigir o satisfacer dichos créditos o débitos.

**3.9) Prestaciones a los empleados**Indemnizaciones por cese

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión de la Sociedad de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. La Sociedad reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance se descuentan a su valor actual.

Comisiones y bonus

La Sociedad reconoce un pasivo y un gasto para bonus y comisiones en base a una fórmula que tiene en cuenta el beneficio atribuible a sus accionistas después de ciertos ajustes. La Sociedad reconoce una provisión cuando está contractualmente obligada o cuando la práctica en el pasado ha creado una obligación implícita.

**3.10) Provisiones y pasivos contingentes**

Las provisiones de reestructuración y litigios se reconocen cuando la Sociedad tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se puede estimar de forma fiable. Las provisiones por reestructuración incluyen sanciones por cancelación del arrendamiento y pagos por despido a los empleados. No se reconocen provisiones para pérdidas de explotación futuras.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando un tipo antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación. Los ajustes en la provisión con motivo de su actualización se reconocen como un gasto financiero conforme se van devengando.

Por su parte, se consideran pasivos contingentes aquellas posibles obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización está condicionada a que ocurra o no uno o más eventos futuros independientes de la voluntad de la Sociedad.

10

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**3.11) Combinaciones de negocios**

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio entre empresas del grupo se registran conforme con lo establecido para las transacciones entre partes vinculadas (Nota 3.14).

Las operaciones de fusión o escisión distintas de las anteriores y las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición.

En el caso de combinaciones de negocios originadas como consecuencia de la adquisición de acciones o participaciones en el capital de una empresa, la Sociedad reconoce la inversión conforme con lo establecido para las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 3.4).

**3.12) Reconocimiento de ingresos**

Los ingresos se registran por el valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el curso ordinario de las actividades de la Sociedad, menos devoluciones, rebajas, descuentos y el impuesto sobre el valor añadido.

La Sociedad reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir a la Sociedad y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades tal y como se detalla a continuación. No se considera que se pueda valorar el importe de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta. La Sociedad basa sus estimaciones en resultados históricos, teniendo en cuenta el tipo de cliente, el tipo de transacción y los términos concretos de cada acuerdo.

Prestación de servicios

La Sociedad presta servicios de marketing y publicidad. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto. Los ingresos derivados de dichos contratos se reconocen en función de la inserción publicitaria efectivamente realizada considerando las órdenes de pedido previas de sus clientes.

Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se reconocen usando el método del tipo de interés efectivo. Cuando una cuenta a cobrar sufre pérdida por deterioro del valor, la Sociedad reduce el valor contable a su importe recuperable, descontando los flujos futuros de efectivo estimados al tipo de interés efectivo original del instrumento, y continúa llevando el descuento como menos ingreso por intereses. Los ingresos por intereses de préstamos que hayan sufrido pérdidas por deterioro del valor se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Ingresos por dividendos

Los ingresos por dividendos se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se establece el derecho a recibir el cobro. No obstante, lo anterior, si los dividendos distribuidos procedan de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición no se reconocen como ingresos sino minorando el valor contable de la inversión.



**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**3.13) Arrendamiento****a) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento financiero**

La Sociedad arrienda determinado inmovilizado material. Los arrendamientos de inmovilizado material en los que la Sociedad tiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad se clasifican como arrendamientos financieros. Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien arrendado o al valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento, el menor de los dos. Para el cálculo del valor actual se utiliza el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés de la Sociedad para operaciones similares.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y la carga financiera. La carga financiera total se distribuye a lo largo del plazo de arrendamiento y se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes son gasto del ejercicio en que se incurre en ellas. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas de cargas financieras, se incluyen en "Acreedores por arrendamiento financiero". El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se amortiza durante su vida útil.

**b) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento operativo**

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

**3.14) Transacciones entre partes vinculadas**

La Sociedad realiza todas sus operaciones con sociedades vinculadas a valores de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que los administradores de la Sociedad consideran que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

Con carácter general, las operaciones entre empresas del grupo se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado difiere de su valor razonable, la diferencia se registra atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realiza conforme con lo previsto en las correspondientes normas.

No obstante lo anterior, en las operaciones de fusión, escisión o aportación no dineraria de un negocio los elementos constitutivos del negocio adquirido se valoran por el importe que corresponde a los mismos, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo.

Cuando no intervenga la empresa dominante, del grupo o subgrupo, y su dependiente, las cuentas anuales a considerar a estos efectos serán las del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los elementos patrimoniales cuya sociedad dominante sea española.

En estos casos, la diferencia que se pudiera poner de manifiesto entre el valor neto de los activos y pasivos de la sociedad adquirida, ajustado por el saldo de las agrupaciones de subvenciones, donaciones y legados recibidos y ajustes por cambios de valor y cualquier importe del capital y prima de emisión, en su caso, emitido por la sociedad absorbente, se registra en reservas.

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**3.15) Moneda funcional y de presentación**

Las cuentas anuales de la Sociedad se presentan en euros, que es la moneda de presentación y funcional de la Sociedad.

**4. Gestión de riesgo financiero**Factores de riesgo financiero

Las actividades de la Sociedad están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo del tipo de interés en los flujos de efectivo. El programa de gestión del riesgo global de la Sociedad se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera de la Sociedad.

La gestión del riesgo está controlada por el Departamento de Tesorería del Grupo al que pertenece la Sociedad que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Administrador Único y el Consejo de Administración. Estos proporcionan políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

**a) Riesgo de mercado****i) Riesgo de precios**

El Grupo está expuesta a riesgo en el precio de sus servicios por las modificaciones propias del mercado. El Grupo analiza permanentemente estos factores a los efectos de disminuir al máximo el posible impacto de los mismos en el precio final de sus servicios.

**ii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y valor razonable**

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

**b) Riesgo de crédito**

El Grupo no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. El Grupo dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

**c) Riesgo de liquidez**

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de efectivo y valores negociables suficientes, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado.

Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el Departamento de Tesorería el Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

13

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

Estimación del valor razonable

El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. La Sociedad utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para la deuda a largo plazo se utilizan precios cotizados de mercado o cotizaciones de agentes. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados. El valor razonable de las permutas de tipo de interés se calcula como el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados.

Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable. El valor razonable de los pasivos financieros a efectos de la presentación de información financiera se estima descontando los flujos contractuales futuros de efectivo al tipo de interés corriente del mercado del que puede disponer la Sociedad para instrumentos financieros similares.

**5. Inmovilizado Intangible**

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado intangible durante el ejercicio 2019 y 2018 ha sido el siguiente:

	Euros	
	Propiedad Industrial	Total
Saldo a 31-12-2018	8.000	8.000
Coste	8.000	8.000
Amortización acumulada	-	-
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>8.000</b>	<b>8.000</b>
Altas	-	-
Bajas	-	-
Dotación para amortización	-	-
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>8.000</b>	<b>8.000</b>
Coste	8.000	8.000
Amortización acumulada	-	-
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>8.000</b>	<b>8.000</b>

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**6. Instrumentos financieros**

a) Análisis por categoría

El valor en libros de cada una de las categorías de instrumentos financieros establecidas en la norma de registro y valoración de "Instrumentos financieros", excepto las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 7) y Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Nota 9), es el siguiente:

	Euros			
	Activos financieros a largo plazo			
	Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>				
Créditos a empresas de grupo (Nota 8 y 16)	1.404.351	500.000	1.404.351	500.000
	<b>1.404.351</b>	<b>500.000</b>	<b>1.404.351</b>	<b>500.000</b>

	Euros			
	Activos financieros a corto plazo			
	Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	72.861	13.310	72.861	13.310
Clientes empresas del grupo y asociadas (Nota 8 y 16)	4.658.499	6.043.362	4.658.499	6.043.362
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>				
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (Nota 8 y 16)	413.338	293.937	413.338	293.937
	<b>5.144.698</b>	<b>6.350.609</b>	<b>5.144.698</b>	<b>6.350.609</b>
<b>Total Activos financieros</b>	<b>6.549.049</b>	<b>6.850.609</b>	<b>6.549.049</b>	<b>6.850.609</b>

	Euros					
	Pasivos financieros a largo plazo					
	Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>Deudas a largo plazo</b>						
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 11 y 16)	-	-	1.091.189	400.000	1.091.189	400.000
	-	-	<b>1.091.189</b>	<b>400.000</b>	<b>1.091.189</b>	<b>400.000</b>

	Euros					
	Pasivo financieros a corto plazo					
	Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>Deudas a corto plazo</b>						
Deudas con entidades de crédito (Nota 11)	935	-	-	-	935	-

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

## MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 11 y 16)	-	-	851.568	267.870	851.568	267.870
<b>Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>						
Proveedores (Nota 11)	-	-	4.667.241	4.757.366	4.667.241	4.757.366
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Nota 11 y 16)	-	-	91.099	1.168.044	91.099	1.168.044
Acreeedores varios (Nota 11)	-	-	12.791	45.866	12.791	45.866
	<u>935</u>	<u>-</u>	<u>5.622.699</u>	<u>6.239.146</u>	<u>5.623.634</u>	<u>6.239.146</u>
<b>Total Pasivos financieros</b>	<u>935</u>	<u>-</u>	<u>6.713.888</u>	<u>6.639.146</u>	<u>6.714.823</u>	<u>6.639.146</u>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar.

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

## a) Clasificación por vencimiento

A 31 de diciembre de 2019, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

	2019					Años posteriores	Euros Total
	2020	2021	2022	2023	2024		
	<b>Activos financieros</b>						
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas de grupo (Nota 8 y 16)	413.338	-	-	-	-	-	413.338
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>							
Créditos a empresas de grupo (Nota 8 y 16)	-	1.404.351	-	-	-	-	1.404.351
	<u>413.338</u>	<u>1.404.351</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>1.817.689</u>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 8)	72.861	-	-	-	-	-	72.861
Cientes empresas del grupo y asociadas (Notas 8 y 16)	4.658.499	-	-	-	-	-	4.658.499
	<u>4.731.360</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>4.731.360</u>
	<u>5.144.698</u>	<u>1.404.351</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>6.549.049</u>

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

	2019						Euros
	Pasivos financieros						
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 11)	935	-	-	-	-	-	935
Deudas con empresas del grupo y asociadas (Nota 11 y 16)	851.568	1.091.189	-	-	-	-	1.942.757
	<b>852.503</b>	<b>1.091.189</b>	-	-	-	-	<b>1.943.692</b>
<b>Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 11)	4.667.241	-	-	-	-	-	4.667.241
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 11 y 16)	91.099	-	-	-	-	-	91.099
Acreeedores varios	12.791	-	-	-	-	-	12.791
	<b>4.771.131</b>	-	-	-	-	-	<b>4.771.131</b>
	<b>5.623.634</b>	<b>1.091.189</b>	-	-	-	-	<b>6.714.823</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar.

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

**7. Participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas**

El detalle de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros	
	2019	No corriente 2018
Empresas del grupo y asociadas		
Participaciones	796.759	728.010
	<b>796.759</b>	<b>728.010</b>

El movimiento para el ejercicio 2019 y 2018 de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros			
	31.12.2018	Altas	Disminuciones	31.12.2019
Participaciones en empresas del grupo	728.010	68.749	-	796.759
Deterioro de valor participaciones	-	-	-	-
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>728.010</b>	<b>68.749</b>	-	<b>796.759</b>
	31.12.2017	Altas	Disminuciones	31.12.2018
Participaciones en empresas del grupo	728.010	-	-	728.010
Deterioro de valor participaciones	-	-	-	-
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>728.010</b>	-	-	<b>728.010</b>

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

### MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

#### MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

##### a) Participaciones en empresas del grupo

A continuación, se presenta el detalle de las participaciones de grupo al 31 de diciembre de 2019 y 2018:

##### Ejercicio 2019

Nombre	Actividad	Fración de capital Directo %	Derechos de voto Directo %
Voila Media, S.L.U.	Agencia de Producción y medios.	100%	100%
Hashtag Media Group, S.L.	Agencia de Producción y medios.	100%	100%
Hashtag Media Group Latam, S.L.	Agencia de Producción y medios.	75%	75%
Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.	Agencia de publicidad en web.	100%	100%

##### Ejercicio 2018

Nombre	Actividad	Fración de capital Directo %	Derechos de voto Directo %
Voila Media, S.L.U.	Agencia de Producción y medios.	100%	100%
Hashtag Media Group, S.L.	Agencia de Producción y medios.	100%	100%

El 26 de abril de 2019 Media Investment Optimization, S.L. junto con otros socios constituyen la sociedad Hashtag Media Group Latam, S.L., con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 2.249 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad mantiene el 75% del capital social de dicha sociedad.

El 10 de diciembre de 2019 Media Investment Optimization, S.L. constituye la sociedad Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L., con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 3.000 participaciones a valor nominal de 1 euro. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad mantiene el 100% del capital social de dicha sociedad.

#### 8. Préstamos y partidas a cobrar

El detalle de los préstamos y partidas a cobrar al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>No corriente</b>		
Créditos a empresas de grupo (Nota 6 y 16)	1.404.351	500.000
	1.404.351	500.000
<b>Corriente</b>		
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 6)	72.861	13.310
Cientes empresas del grupo y asociadas (Nota 6 y 16)	4.658.499	6.043.362
Activos por impuesto corriente	55.846	30.733
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (Nota 6)	413.338	293.937
Provisiones por deterioro del valor (Nota 6)	-	-
	5.200.544	6.381.342
	6.604.895	6.881.342

Al 31 de diciembre de 2019 los créditos a sociedades vinculadas están conformados por líneas de créditos emitidas por la Sociedad a sus sociedades dominantes a valor máximo de 1 millón de euros cada una, con vencimiento 2 de enero de 2022 y una tasa de interés del 4 % anual pagadero al vencimiento.

Los clientes por ventas y prestación de servicios y clientes empresas vinculadas recogen principalmente saldos pendientes de cobro por servicios relacionados con las actividades del Grupo.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. La Sociedad no mantiene ninguna garantía como seguro.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**9. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes**

El detalle del epígrafe efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Caja y bancos	20.320	20.117
	<u>20.320</u>	<u>20.117</u>

La totalidad del saldo de efectivo y otros activos líquidos equivalentes están disponibles para ser utilizados.

**10. Fondos propios**

La composición y el movimiento del patrimonio neto se presentan en el estado de cambios en el patrimonio neto.

a) Capital Social

Al 31 de diciembre de 2019 el capital social de la Sociedad está representado por 6.000 participaciones sociales, de 1 euro de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y desembolsadas.

A 31 de diciembre de 2019 los socios de MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. son las siguientes sociedades:

- (i) NOTHING IS MORE, S.L. (50%)
- (ii) MIO CONSULTING, S.L. (50%)

b) Reserva legal

La reserva legal ha sido dotada de conformidad con el artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que, en todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a ésta hasta que alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.

Mientras no supere el límite indicado sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas, en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para tal fin, y debe ser repuesta con beneficios futuros.

	<u>2019</u>	<u>Euros</u> <u>2018</u>
Reserva Legal	1.200	-
	<u>1.200</u>	<u>-</u>



## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

c) Resultado del ejercicio

La propuesta de distribución del resultado y de reservas a presentar a los socios es la siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>Base de reparto</b>		
Beneficios / (Pérdidas)	234.142	127.350
<b>Aplicación</b>		
Reserva Legal	-	1.200
Reservas	234.142	126.150

**11. Débitos y partidas a pagar**

El detalle de los débitos y partidas a pagar al 31 de diciembre de 2019 y 2018 es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>No corriente</b>		
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 6 y 16)	1.091.189	400.000
	1.091.189	400.000
<b>Corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 6)	935	-
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 6 y 16)	851.568	267.870
Proveedores (Nota 6)	4.667.241	4.757.366
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Nota 6 y 16)	91.099	1.168.044
Acreedores varios	12.791	45.866
Pasivos por impuesto corriente (Nota 12)	-	19.117
Otros pasivos financieros (Nota 6)	3.809	143.482
	5.627.443	6.401.745
	6.718.632	6.801.745

Al 31 de diciembre de 2019 las deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo están conformados por líneas de crédito otorgadas por la sociedad filial Hashtag Media Group S.L.U. a valor máximo de 2 millones de euros, con vencimiento 2 de enero de 2022 y una tasa de interés del 4% anual pagadero al vencimiento.

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad es la dominante del grupo 346/17. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo la dominante del grupo consolidado. El saldo incluido en el epígrafe deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo a 31 de diciembre de 2019 incluye el importe de Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre el Valor añadido que tributan sus sociedades dependientes.

El valor contable de las deudas corrientes se aproxima a su valor razonable, dado que el efecto del descuento no es significativo.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

a) Información sobre periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional 3ª. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio

El detalle de la información requerida en relación con el periodo medio de pago a proveedores es el siguiente:

	<u>2019</u>	<u>2018</u>
	Días	Días
Periodo medio de pago a proveedores	53	49
Ratio de operaciones pagadas	57	52
Ratio de operaciones pendientes de pago	29	30
	<u>Euros</u>	<u>Euros</u>
Total pagos realizados	29.620.747	26.347.981
Total pagos pendientes	4.596.097	4.529.491

Al 31 de diciembre de 2019 el importe de los pagos realizados y pendientes a empresas del grupo es de 2.138.107 euros y 91.099, respectivamente.

**12. Situación fiscal**

El detalle de los saldos con Administraciones Públicas es como sigue:

	<u>2019</u>		<u>Euros</u> <u>2018</u>	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Activos:</b>				
Activo por impuesto corriente	-	55.846	-	30.733
Impuesto sobre el valor añadido	-	214.137	-	45.613
<b>Total</b>	-	269.983	-	76.346
	<u>2019</u>		<u>Euros</u> <u>2018</u>	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Pasivos:</b>				
Pasivo por impuesto corriente	-	-	-	19.117
Otras deudas admin. públicas	-	3.809	-	143.482
<b>Total</b>	-	3.809	-	162.599

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad es la dominante del grupo 346/17. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor Añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo la dominante del grupo consolidado.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

La Sociedad tiene pendientes de inspección por las autoridades fiscales los siguientes ejercicios de los principales impuestos que le son aplicables:

Impuesto	Ejercicios abiertos
Impuesto sobre Sociedades	2016-2018
Impuesto sobre el Valor Añadido	2016-2019
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	2016-2019
Impuesto sobre la Renta de no Residentes	2016-2019
Impuesto de Actividades Económicas	2016-2019
Seguridad Social	2016-2019

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como resultado de una inspección. En todo caso, el Administrador de la Sociedad considera que dichos pasivos, caso de producirse, no afectarían significativamente a las cuentas anuales.

Impuesto sobre beneficios

La conciliación entre el importe neto de los ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios es la siguiente:

	Cuenta de pérdidas y ganancias		Euros
	Aumentos	Disminuciones	Neto
<b>Beneficio antes de impuesto</b>			<b>248.917</b>
Diferencias permanentes	186	(200.000)	(199.814)
Diferencias temporarias	50.000	(30.000)	20.000
<b>Base imponible (Resultado fiscal)</b>			<b>69.103</b>
Cuota			<b>69.103</b>

El (gasto) / ingreso por impuesto sobre sociedades de los ejercicios 2019 y 2018 se compone de:

	2019	2018
Impuesto corriente	14.775	19.117
Impuesto diferido	-	-
<b>Impuesto sobre beneficios</b>	<b>14.775</b>	<b>19.117</b>

El impuesto sobre sociedades corriente resulta de aplicar un tipo impositivo del 25% sobre la base imponible.

Durante el ejercicio se han realizado pagos a cuenta al impuesto sobre sociedades entregado a la sociedad como dominante del Grupo Fiscal por importe de 247.638 euros.

El registro contable del Gasto por Impuesto entre las sociedades del Grupo Fiscal se establece en los siguientes términos:

En cada una de las sociedades que componen el consolidado fiscal, se registra contablemente como gasto por impuesto el resultado de aplicar el tipo impositivo vigente sobre la base imponible positiva. Si a una sociedad del grupo a efectos fiscales, le corresponde en el ejercicio un resultado fiscal negativo, equivalente a una base imponible negativa, y el conjunto de sociedades que forman el grupo compensa la totalidad o parte del mismo en la declaración consolidada del Impuesto sobre Sociedades, la contabilización del efecto impositivo se realizará de la forma siguiente: por la parte del resultado fiscal negativo compensado surgirá

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

un crédito y débito recíproco, entre la sociedad a la que corresponde y las sociedades que lo compensan y, como contraparte, la sociedad que aprovecha dichas bases aportadas se registraría un pasivo con dicha subsidiaria y el correspondiente crédito contra la Hacienda Pública.

**13. Ingresos y Gastos**

**a) Importe neto cifra de negocios**

El detalle del importe neto de la cifra de negocios por categorías de actividades y mercados geográficos es como sigue:

	<b>Euros</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Nacionales</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	29.603.276	28.769.303
<b>Unión Europea</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	36.577	-
<b>Resto del mundo</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	-	-
	<u>29.639.853</u>	<u>28.769.303</u>

**b) Aprovisionamientos**

En este epígrafe se incluyen principalmente los costes por servicios recibidos por otras empresas y compañías de grupo.

	<b>Euros</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Trabajos realizados por otras empresas y otros	29.396.791	28.559.253

Trabajos realizados por otras empresas y otros recoge los costes incurridos por trabajos y servicios prestados relacionados principalmente con actividades realizadas al amparo de la actividad principal de la Sociedad.

**c) Gastos de personal**

El detalle de gastos de personal para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2019 y 2018 es como sigue:

	<b>Euros</b>	
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Sueldos y salarios y asimilados	161.268	116.333
Seguridad social a cargo de la empresa	15.690	10.417
	<u>176.958</u>	<u>126.750</u>

Al 31 de diciembre de 2019 la línea de "Sueldos, salarios y asimilados" incluye costes de indemnizaciones por despido por 60.000 euros (0 euros al 31 de diciembre de 2018).

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

El número medio de empleados de la Sociedad durante los ejercicios 2019 y 2018, desglosado por categorías, es como sigue:

	2019			2018		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	1	-	1	-	1	1
	1	-	1	-	1	1

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal de la Sociedad es la siguiente:

	2019			2018		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	1	-	1	-	1	1
	1	-	1	-	1	1

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 la sociedad no tiene contratado personal con una discapacidad mayor o igual al 33%.

**d) Otros gastos de explotación**

El detalle de otros gastos de explotación para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2019 y 2018 es como sigue:

	Euros	
	2019	2018
Servicios de profesionales independientes	13.854	26.436
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	297	703
Otros servicios	11.707	309
Suministros	1.114	1.042
Servicios bancarios y similares	1.471	1.664
Tributos	1.108	-
	<b>29.551</b>	<b>30.154</b>

El epígrafe de “Servicios de profesionales independientes”, recoge los gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, así como los gastos de otros profesionales y personas jurídicas que prestan servicios a la Sociedad, tales como asesoría financiera, planificación estratégica, apertura de mercados y otros servicios de profesionales externos.

El epígrafe “Publicidad, propaganda y relaciones públicas” recoge los gastos de marketing y publicidad de la Sociedad.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**e) Resultados financieros**

El detalle de los ingresos y gastos financieros reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>Ingresos financieros</b>		
<b>De participaciones en instrumentos de patrimonio</b>		
En empresas del grupo y asociadas	200.000	100.000
<b>De valores negociables y otros instrumentos financieros</b>		
De terceros y empresas del grupo y asociadas	55.388	-
<b>Gastos financieros</b>		
Por deudas con entidades bancarias	(33)	-
Por deudas con terceros	(41.189)	-
<b>Diferencias en cambio</b>	(1.802)	(6.677)
<b>Resultado financiero</b>	<b>212.364</b>	<b>93.323</b>

Al 31 de diciembre de 2019 los ingresos financieros por empresas del grupo y asociadas corresponden a ingresos por dividendos provenientes de la sociedad Hashtag Media Group, S.L.U. por importe conjunto de 200.000 euros (100.000 euros en 2018).

**14. Información Medioambiental**

Dada la actividad de la Sociedad, la misma no tiene responsabilidad, gastos, activos, provisiones ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

**15. Consejo de Administración y alta dirección**

a) Retribuciones al Administrador Único y al personal de alta dirección.

Durante el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2019, el Administrador único no ha percibido remuneraciones ni dietas como administrador de la Sociedad.

La Sociedad no tiene contraídas obligaciones en materia de pensiones con respecto a actuales Administradores de la Sociedad.

El Administrador único de la Sociedad manifiesta en cumplimiento de lo establecido en el artículo 229 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, que mantiene de manera indirecta, participaciones en el capital social de las siguientes sociedades dedicadas a actividades de marketing, todas ellas controladas por MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L.

- (I) HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.
- (II) VOILA MEDIA, S.L.U.
- (III) DIGITOS INTELIGENCIA DE NEGOCIO, S.L.
- (IV) GRIT&RAD, S.L.

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

(V) HRADIO AGENCIA DE MARKETING Y PUBLICIDAD, S.L.

(VI) HASHTAG MEDIA GROUP LATAM, S.L.

b) Situación de conflictos de interés del administrador

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés de la Sociedad, durante el ejercicio el administrador que han ocupado cargos en el Consejo de Administración ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto ellos como las personas a ellos vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

**16. Operaciones con partes vinculadas.**

Presentamos el detalle de los saldos y transacciones con empresas de grupo y asociadas.

**Ejercicio 2019**

	Hashtag Media Group, S.L.	Voilà Media, S.L.	Nothing is more, S.L.	Mio Consulting, S.L.	Hashtag Media Group Latam, S.L.	Dígitos Inteligencia de Negocio, S.L.	Otras	Total
<b>Activos</b>								
Participaciones financieras largo plazo partes vinculadas (Notas 7 y 8)	725.010	3.000	-	-	65.749	3.000	-	796.759
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 6 y 8)	-	-	702.488	701.863	-	-	-	1.404.351
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 6 y 8)	3.161.981	1.496.518	-	-	-	-	-	4.658.499
Créditos a corto plazo con partes vinculadas (Notas 6 y 8)	164.302	248.836	-	-	-	-	200	413.338
<b>Pasivo</b>								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Notas 6 y 11)	1.091.189	-	-	-	-	-	-	1.091.189
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Notas 6 y 11)	378.856	384.252	-	-	-	-	88.460	851.568
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 6 y 11)	1.167	89.932	-	-	-	-	-	91.099
<b>Transacciones</b>								
Ventas	22.560.574	7.079.279	-	-	-	-	-	29.639.853
Compras	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses	-	-	27.488	26.863	-	-	-	54.351

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**Ejercicio 2018**

	Hashtag Media Group, S.L.	Voilà Media, S.L.	Nothing is more, S.L.	Mio Consulting, S.L.	Otras	Total
<b>Activos</b>						
Participaciones financieras largo plazo partes vinculadas (Notas 7 y 8)	725.010	3.000	-	-	-	728.010
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 6 y 8)	-	-	250.000	250.000	-	500.000
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 6 y 8)	4.716.062	1.327.300	-	-	-	6.043.362
Créditos a corto plazo con partes vinculadas (Notas 6 y 8)	148.427	56.226	-	-	89.284	293.937
<b>Pasivo</b>						
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Notas 6 y 11)	400.000	-	-	-	-	400.000
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Notas 6 y 11)	131.031	136.839	-	-	-	267.870
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 6 y 11)	678.860	489.184	-	-	-	1.168.044
<b>Transacciones</b>						
Ventas	23.463.741	5.305.562	-	-	-	28.769.303
Compras	678.860	497.874	-	-	-	1.176.734

Con carácter general las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del grupo Media Investment Optimization, S.L. que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos.

Los servicios prestados y recibidos entre sociedades vinculadas incluyen servicios de creatividad, dirección y coordinación relativos a clientes gestionados globalmente y servicios de apoyo a la gestión en sentido amplio (recursos humanos, financieros, legales, de soporte informático, etc.).

**17. Honorarios de Auditoría**

Los honorarios devengados durante el ejercicio 2019 por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. por los servicios de auditoría de cuentas ascendieron a 12.300 euros (0 al 31 de diciembre de 2018).

**18. Hechos posteriores**

Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad ha firmado un préstamo con la entidad Bankia por importe de 4,2 millones de euros.

Con motivo de las circunstancias excepcionales acaecidas con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio 2019 de la Sociedad, y en periodo de la formulación de estas cuentas anuales, con la publicación del Real Decreto 463/2020 en fecha 14 de marzo de 2020, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus (Covid-19), y que entró en vigor el mismo día 14 de marzo, manifestamos que:



**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

Se han activado los planes de contingencia contemplados ante estas circunstancias, que han permitido la continuidad del negocio, intentando en la medida de lo posible aproximarla a la normalidad. Para ello, se ha llevado a la práctica la implementación de medidas organizativas para la gestión de la crisis, tanto individuales (gestión de situaciones de contagio o aislamiento), como colectivas. Dichas medidas, han resultado perfectamente compatibles con la continuidad de actividad y negocio, y se está en disposición de poder prorrogarlas el tiempo que la autoridad disponga, sin poner con ello en situación crítica la actividad de la sociedad.

La Sociedad no prevé imposibilidad de cumplimiento de obligación contractual alguna, y por tanto no se prevé de ninguna consecuencia derivada de faltas de cumplimiento contractual a causa de la epidemia.

A la fecha de formulación, se desconocen los impactos económicos de la situación de crisis generalizada producida, y por tanto no es posible el realizar una cuantificación de los mismos. No obstante, el Administrador Único estima que con los planes de negocio adaptados a esta situación, el prestamos firmado y otras medidas que si son necesarias se acometerán, esta situación excepcional no tendrá impacto para la Sociedad en cuanto a la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.



## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

### MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.

#### INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

##### 1.- Exposición de la evolución de negocios, de la situación de la Sociedad y de la evolución de la misma.

El ejercicio 2019 ha representado la culminación de las iniciativas para transformar la compañía, dotarla de una estabilidad financiera y el refuerzo de nuestras principales ventajas competitivas: la escalabilidad del modelo y la fidelización de nuestros clientes, a través de un servicio de gran valor añadido que trasciende la habitual tramitación de compra de medios. El resultado de explotación del grupo ha crecido por encima del 150% respecto al ejercicio 2018. La compañía afronta, por tanto, en una posición sólida comercial y financieramente las perturbaciones que indudablemente provocará el COVID-19 en los sectores del marketing y la publicidad.

El consolidado de Media Investment Optimization, S.L., ha pasado de un resultado de explotación en el año 2018 de 642.639€ a 1.663.754€ en 2019.

Este incremento del resultado de explotación, basado principalmente en el aumento del margen bruto, se entiende desde la diferenciación en el mercado. El Grupo se esfuerza en ofrecer un servicio distinto y complementario al de las agencias de medios, las agencias digitales, las de creatividad o las consultoras de marketing. La especialización de los servicios y la integración de los mismos se entremezclan de manera natural, derivando en una fórmula única.

Esto se traduce en mejores resultados para nuestros clientes al aprovechar todas las palancas existentes en un plan de marketing global. La habitual compra de medios se complementa con servicios de alto valor añadido, entregados desde el Grupo y con un volumen residual de subcontratación a otros proveedores. Las ventajas de este modelo son constatables:

- El margen operativo comercial aumenta, al trascender la habitual compra venta de soportes publicitarios, considerados al uso como una 'comodity' con márgenes muy inferiores en su modelo tradicional.
- Nuestros clientes perciben que reciben un servicio que trasciende la pura intermediación al gestionar toda la cadena de valor. No resulta necesario acudir a diferentes proveedores, ya que la integración de todos los servicios permite una permanente monitorización de cada eslabón, optimizando la rentabilidad final de la inversión.
- Además, se mitigan las bajadas de volumen de negocio en la base de clientes, lo que provoca incluso una menor dependencia de su ciclo de permanencia en la agencia.
- La escalabilidad del modelo, donde las empresas adquiridas se han convertido en unidades de producción especialistas de cada servicio y se integran en la cadena de valor de los clientes, queda demostrada en que el **Resultado de Explotación del consolidado de Hashtag Media Group (HMG) se ha multiplicado por Cinco (5X)**
- Desde el punto de vista cualitativo, la longevidad en la permanencia de los clientes del grupo se refrenda cada año con una encuesta de satisfacción. En 2019, los resultados han mejorado en prácticamente todos los índices respecto a los del año anterior. Cabe recordar que la facturación del grupo se había incrementado un 62% en el ejercicio 2018, mientras la masa salarial, de 2018 a 2019, se ha reducido un 1% (5.580.314 € Vs. 5.535.100 €). Esto muestra una madurez de las estructuras de producción del modelo que hace que los rendimientos no sean proporcionales sino crecientes. El aumento de la rentabilidad no obliga a un crecimiento proporcional de recursos.
- El recorrido en el mercado del Grupo, el alto volumen de compra adquirido en 2018 y la centralización de las mismas en la Sociedad han permitido mejorar las negociaciones con terceros y obtener ventajas competitivas para nuestros clientes y frente a la competencia. Este crecimiento ha derivado en que HMG haya sido reconocida como una de las principales agencias dentro del panorama nacional y como una de las agencias independientes más grandes de España (IPmark en

## 7 ANEXOS IV

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

Noviembre 2019: (<https://hmg.eu/blog/hmg-en-el-top-3-de-las-agencias-de-medios-independientes-en-espana/>)

Es importante reseñar que el grupo ha conseguido este crecimiento manteniendo la misma base accionarial y, por tanto, sigue siendo al 100% una empresa familiar.

Paralelamente a la optimización del modelo, la competitividad en el sector y la mejora en el servicio, se ha trabajado en cimentar la solidez financiera de la compañía. El nivel de endeudamiento se mantiene en unos niveles muy razonables y con margen para incrementarse ante los efectos que se deriven de la pandemia del COVID-19.

La hoja de ruta del Grupo pasa por ganar tamaño, mejorando su cifra de margen de explotación y diversificando con la internacionalización. Durante 2019 se procedió a iniciar los trámites para la apertura de una sucursal en México, que durante el 2020 contará con recursos y personal de HMG y con personal y socios locales.

Para el grupo es estratégico poder extender su capilaridad al ámbito Iberoamericano para poder dar continuidad a varios de los clientes actuales que allí operan. Además de abrir nuevas líneas de negocio, se trata de construir un nuevo motor de crecimiento, a la par que cubrir geográficamente y ampliar la cobertura horaria para todos aquellos clientes que busquen una solución global.

Estar posicionados en México nos permitirá también poder extender el modelo iniciado en España, buscando compañías a adquirir que sigan complementando y actualizando nuestra oferta, pero siempre con el objetivo de la diferenciación que permita a nuestros clientes incrementar los retornos de sus inversiones en marketing y publicidad, mucho más allá de su mera inversión en medios.

A pesar de la inestabilidad en 2020, el equipo gestor del grupo mantendrá su permanente apuesta por el lanzamiento de nuevas áreas de negocio y la puesta en marcha o adquisición de otras compañías.

**2.- Actividad**

Media Investment Optimization, S.L. anteriormente Ironville Invest, S.L. fue constituida el 18 de octubre de 2016 por tiempo indefinido.

Desde su constitución la Sociedad ha venido desarrollando su objeto social en una doble dirección: la administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades o negocios, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas, así como prestando todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet.

El administrador único Media Investment Optimization S.L, es Nothing is More S.L.

**3.- Gastos de investigación y desarrollo**

Durante todo el 2019 no se han realizado inversiones de este tipo si bien han sido asumidas por otras empresas del grupo.

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.****INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019**

(Expresada en euros) (Cifras 2018 no auditadas)

**4.- Acontecimientos posteriores**

Con fecha 11 de marzo de 2020 la Sociedad ha firmado un préstamo con la entidad Bankia por importe de 4,2 millones de euros.

Con motivo de las circunstancias excepcionales acaecidas con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio 2019 de la Sociedad, y en periodo de la formulación de estas cuentas anuales, con la publicación del Real Decreto 463/2020 en fecha 14 de marzo de 2020, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus (Covid-19), y que entró en vigor el mismo día 14 de marzo, manifestamos que:

Se han activado los planes de contingencia contemplados ante estas circunstancias, que han permitido la continuidad del negocio, intentando en la medida de lo posible aproximarla a la normalidad. Para ello, se ha llevado a la práctica la implementación de medidas organizativas para la gestión de la crisis, tanto individuales (gestión de situaciones de contagio o aislamiento), como colectivas. Dichas medidas, han resultado perfectamente compatibles con la continuidad de actividad y negocio, y se está en disposición de poder prorrogarlas el tiempo que la autoridad disponga, sin poner con ello en situación crítica la actividad de la Sociedad.

La Sociedad no prevé imposibilidad de cumplimiento de obligación contractual alguna, y por tanto no se prevé de ninguna consecuencia derivada de faltas de cumplimiento contractual a causa de la epidemia.

A la fecha de formulación, se desconocen los impactos económicos de la situación de crisis generalizada producida, y por tanto no es posible realizar una cuantificación de los mismos. No obstante, el Administrador Único estima que con los planes de negocio adaptados a esta situación, el préstamo firmado y otras medidas que si son necesarias se acometerán, esta situación excepcional no tendrá impacto para la Sociedad en cuanto a la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

**5.- Adquisición de participaciones propias**

La Sociedad no ha adquirido participaciones propias.

**6.- Uso de instrumentos financieros**

La Sociedad no tiene instrumentos financieros distintos a lo detallados en las notas de la memoria.

**7.- Riesgos Financieros**

Los principales riesgos financieros a los que está expuesta la Sociedad se describen en la Nota 4 de la memoria.

**8. Operaciones vinculadas.**

En relación con las transacciones con empresas vinculadas nos referimos a la información divulgada en la nota 16 de la memoria, donde se describen cada una de las transacciones que realiza la Sociedad.

**9.- Recursos Humanos**

En el ejercicio 2019 el número medio de empleados se ha mantenido.

**10.- Período medio de pago**

Según se puede comprobar en la Nota 1, la Sociedad se ha adaptado a la Ley 15/2010, de 5 de julio. De cara a futuro, se prevé mantener el periodo medio de pago en la medida en que nuestros clientes vayan adaptándose a la nueva normativa de morosidad.

**7 ANEXOS IV**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de  
Media Investment Optimization, S.L.

**MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION S.L.**

**FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

El Administrador único de la sociedad MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.L. en fecha 17 de abril de 2020, y en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 253 de la Ley de Sociedades de Capital y del artículo 37 del Código de Comercio, procede a formular las Cuentas Anuales del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2019, los cuales vienen constituidos por los documentos anexos que preceden a este escrito.

Firmantes



Hashtag Media Group, S.L.U.  
Fdo. Yago Gonzalo Arbeloa Coca  
Repte. Persona física Administrador Único.



**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**Hashtag Media Group, S.L.  
(Sociedad Unipersonal)**

Informe de auditoría  
Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020  
Informe de gestión

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.



## Informe de auditoría de cuentas anuales emitido por un auditor independiente

Al socio único de Hashtag Media Group, S.L. (Sociedad Unipersonal):

### Opinión

Hemos auditado las cuentas anuales de Hashtag Media Group, S.L. (la Sociedad), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2020, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2020, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales* de nuestro informe.

Somos independientes de la Sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

### Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España  
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

1

R. M. Madrid, hoja 87 250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª  
Inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 - CIF: B-79 031290

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de Hashtag Media Group, S.L.U.



Hashtag Media Group, S.L.

**Aspectos más relevantes de la auditoría      Modo en el que se han tratado en la auditoría**

**Reconocimiento de ingresos**

Tal y como se indica en las notas 1 y 3 de la memoria adjunta, la principal actividad de la Sociedad consiste en la prestación de servicios de publicidad.

Los ingresos son obtenidos por servicios que se suministran sobre la base de una fecha y material concretos. Los ingresos se formalizan a través de contratos, órdenes de pedidos o documentación soporte equivalente.

Nos centramos en esta área porque es un área susceptible de incorrección material por la exactitud y el devengo de los ingresos por servicios de publicidad.

Dentro de los procesos de auditoría, obtuvimos el detalle de los ingresos del ejercicio por servicios de publicidad, sobre los que, entre otros, realizamos los procedimientos descritos a continuación:

- Hemos evaluado la consistencia de la aplicación de la política de reconocimiento de ingresos de la Sociedad.
- Hemos realizado el análisis de la documentación soporte de una muestra de las transacciones incluidas en los registros contables, para corroborar la exactitud y el devengo de los ingresos de acuerdo a los términos contractuales acordados.
- Hemos realizado procedimientos de confirmación y conciliación de los saldos y las transacciones registradas al cierre del ejercicio para una muestra de clientes.
- Hemos comprobado el adecuado corte de operaciones, sobre una base muestral, contrastando las transacciones realizadas inmediatamente antes y después del cierre del ejercicio con su documentación contractual, así como, en su caso, la existencia de notas de abono asociadas.

Como resultado de los procedimientos realizados hemos obtenido suficiente evidencia de auditoría sobre el área en cuestión.

**Otra información: Informe de gestión**

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión del ejercicio 2020, cuya formulación es responsabilidad del administrador único de la Sociedad y no forma parte integrante de las cuentas anuales.



## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.



Hashtag Media Group, S.L.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales no cubre el informe de gestión. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión con las cuentas anuales, a partir del conocimiento de la entidad obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas, así como en evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2020 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

#### Responsabilidad del administrador único en relación con las cuentas anuales

El administrador único es responsable de formular las cuentas anuales adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales, el administrador único es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el administrador único tiene intención de liquidar la Sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

#### Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de Hashtag Media Group, S.L.U.



Hashtag Media Group, S.L.

- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el administrador único.
- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el administrador único, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con el administrador único de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al administrador único de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (S0242)

Santiago Martínez Calvo (23197)

24 de mayo de 2021



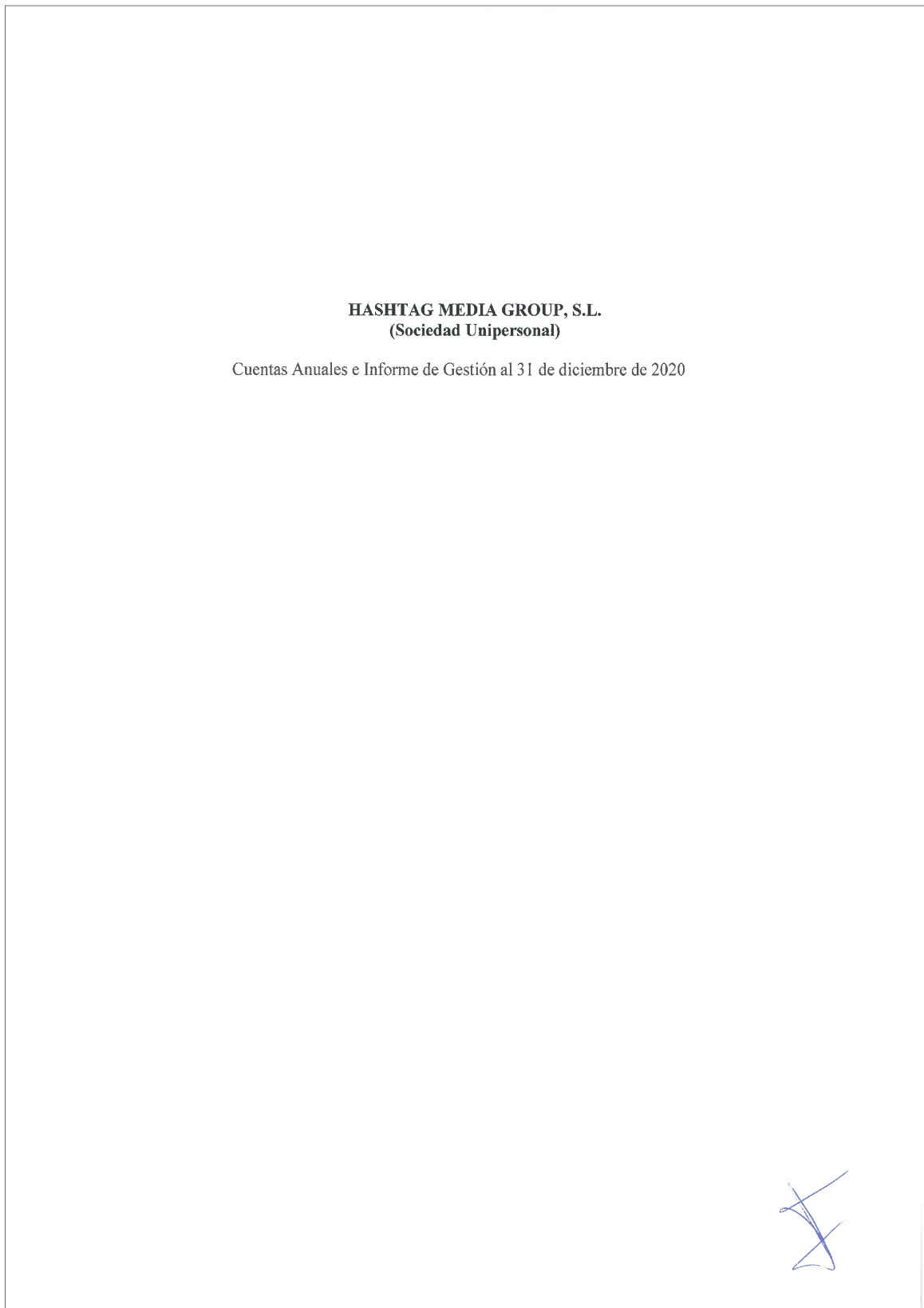
PRICEWATERHOUSECOOPERS  
AUDITORES, S.L.

2021 Núm. 01/21/11925  
96,00 EUR

SELLO CORPORATIVO:  
Informe de auditoría de cuentas sujeto  
a la normativa de auditoría de cuentas  
española o internacional

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.



**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**  
**(Sociedad Unipersonal)**

Cuentas Anuales e Informe de Gestión al 31 de diciembre de 2020

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

**BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresado en euros)

ACTIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>3.345.524</b>	<b>4.632.327</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	5	<b>1.150.627</b>	<b>1.083.804</b>
Fondo de Comercio		52.311	59.784
Aplicaciones informáticas		1.098.316	1.024.020
<b>Inmovilizado material</b>	6	<b>516.822</b>	<b>562.236</b>
Elementos de transporte		133.896	152.107
Equipos de procesamiento informático		142.844	146.044
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		240.082	264.085
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>		<b>1.277.410</b>	<b>2.640.696</b>
Inversiones en empresas del grupo y asociadas	8	3.330	3.330
Créditos a empresas de grupo	7, 9, 19	154.830	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas	7, 9, 19	1.119.250	1.387.500
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>	7, 9	<b>130.890</b>	<b>66.287</b>
Otros activos financieros		130.890	66.287
<b>Activo por impuesto diferido</b>	14	<b>269.775</b>	<b>279.303</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>8.393.204</b>	<b>7.642.504</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>		<b>5.247.553</b>	<b>4.735.105</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	7, 9	4.853.982	4.470.995
Clientes, empresas del grupo y asociadas	7, 9, 19	350.856	170.147
Personal	7	343	10.401
Otros créditos con las Administraciones Públicas	14	42.372	83.562
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>		<b>986.937</b>	<b>828.791</b>
Créditos a corto plazo a partes vinculadas	7, 19	427.312	366.291
Otros activos financieros con partes vinculadas	7, 9, 19	559.625	462.500
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>		<b>483.624</b>	<b>473.331</b>
Inversiones financieras a corto plazo	7	42.281	42.281
Créditos a corto plazo	7, 9	435.893	425.600
Otros activos financieros	7	5.450	5.450
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>		<b>46.854</b>	<b>88.202</b>
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	10	<b>1.628.236</b>	<b>1.517.075</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>11.738.728</b>	<b>12.274.830</b>

Las notas 1 a 21 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.


  
2

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

**BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>			
<b>PATRIMONIO NETO</b>		<b>1.094.256</b>	<b>1.644.318</b>
<b>Fondos propios</b>	11	<b>1.060.375</b>	<b>1.583.294</b>
Capital		775.300	775.300
Reserva Legal		155.060	155.060
Reserva		-	209.066
Resultado del ejercicio		130.015	643.868
Dividendo a cuenta		-	(200.000)
<b>Subvenciones, donaciones y legados recibidos</b>		<b>33.881</b>	<b>61.024</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.413.525</b>	<b>1.489.846</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	7, 12	<b>1.413.525</b>	<b>1.483.246</b>
Deudas con entidades de crédito		1.392.909	1.442.274
Acreedores por arrendamiento financiero		20.616	40.972
<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>	7, 12	-	<b>6.603</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>9.230.947</b>	<b>9.140.663</b>
<b>Provisiones a corto plazo</b>		<b>3.634</b>	<b>4.403</b>
Otras provisiones	17	3.634	4.403
<b>Deudas a corto plazo</b>	7, 12	<b>574.164</b>	<b>2.102.766</b>
Deudas con entidades de crédito		553.808	2.029.835
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo		20.356	20.100
Otros pasivos financieros		-	52.831
<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	7, 12, 19	<b>227.820</b>	<b>164.302</b>
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>		<b>5.578.896</b>	<b>4.259.405</b>
Proveedores	7, 12	329.341	527.934
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	7, 12, 19	4.995.763	3.535.767
Remuneraciones pendientes de pago	7, 12	96.633	22.217
Otras deudas con las Administraciones Públicas	14	157.159	173.487
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	13	<b>2.846.433</b>	<b>2.609.787</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>11.738.728</b>	<b>12.274.830</b>

Las notas 1 a 21 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.



3

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

**CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020**

(Expresada en euros)

OPERACIONES CONTINUADAS	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	15	<b>30.389.173</b>	<b>32.537.593</b>
Prestaciones de servicios		30.389.173	32.537.593
<b>Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>	5, 15	<b>183.335</b>	<b>146.632</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	15	<b>(23.398.501)</b>	<b>(24.605.618)</b>
Trabajos realizados por otras empresas		(23.398.501)	(24.605.618)
<b>Otros ingresos de explotación</b>		<b>61.154</b>	<b>69.850</b>
<b>Gastos de personal</b>	15	<b>(5.145.829)</b>	<b>(4.928.646)</b>
<b>Otros gastos de explotación</b>		<b>(1.968.535)</b>	<b>(2.786.088)</b>
Servicios exteriores	15	(1.968.535)	(2.601.859)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	7, 9	-	(184.229)
<b>Amortización del inmovilizado</b>	5, 6	<b>(197.473)</b>	<b>(178.693)</b>
<b>Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>		<b>(3.524)</b>	<b>-</b>
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>80.200</b>	<b>255.030</b>
<b>Ingresos financieros</b>		<b>303.964</b>	<b>461.336</b>
<b>De participaciones en instrumentos de patrimonio</b>			
En empresas del grupo y asociadas	18	190.189	297.231
<b>De valores negociables y otros instrumentos financieros</b>			
De terceros		113.775	164.105
<b>Gastos financieros</b>		<b>(76.863)</b>	<b>(99.490)</b>
<b>Diferencias de cambio</b>		<b>(7.358)</b>	<b>(373)</b>
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	15	<b>219.743</b>	<b>361.473</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>139.543</b>	<b>616.503</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	14	<b>(9.528)</b>	<b>27.365</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>130.015</b>	<b>643.868</b>

Las notas 1 a 21 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO  
TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020  
(Expresado en euros)

## A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias	11	130.015	643.868
Subvenciones, donaciones y legados		-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS</b>		<b>130.015</b>	<b>643.868</b>

## B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO (Expresado en euros)

	Capital Escriturado	Reserva legal	Reservas	Resultado del ejercicio	Dividendos a Cuenta	Subvenciones, donaciones y legados recibidos	Total (Nota 11)
<b>Saldo 31 de diciembre de 2018</b>	<u>775.300</u>	<u>155.060</u>	<u>167.627</u>	<u>48.914</u>	-	<u>61.024</u>	<u>1.207.925</u>
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	643.868	-	-	643.868
Distribución de dividendos	-	-	-	-	(200.000)	-	(200.002)
Otras variaciones del Patrimonio neto (notas 9 y 11)	-	-	41.441	(48.914)	-	-	(7.473)
<b>Saldo 31 de diciembre de 2019</b>	<u>775.300</u>	<u>155.060</u>	<u>209.066</u>	<u>643.868</u>	<u>(200.000)</u>	<u>61.024</u>	<u>1.644.318</u>
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	130.015	-	-	130.015
Otras variaciones del Patrimonio neto	-	-	-	-	-	(27.143)	(27.143)
Distribución de dividendos	-	-	(652.934)	-	-	-	(652.934)
Distribución de resultados	-	-	443.868	(643.868)	200.000	-	-
<b>Saldo 31 de diciembre de 2020</b>	<u>775.300</u>	<u>155.060</u>	<u>-</u>	<u>130.015</u>	<u>-</u>	<u>33.881</u>	<u>1.094.256</u>

Las notas 1 a 21 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020**  
(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2020	2019
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Resultado del ejercicio antes de impuestos		139.543	616.503
<b>Ajustes del resultado</b>			
Amortización del inmovilizado	5, 6	197.743	178.693
Variación de provisiones	17	(769)	(14.543)
Pérdidas por deterioro de inmovilizado	6	3.524	-
Resultado por bajas o enajenaciones de instrumentos financieros		-	158.387
Ingresos financieros	15	(303.964)	(461.336)
Gastos financieros	15	76.863	99.490
Diferencia en cambios		7.358	373
<b>Cambios en el capital corriente</b>			
Deudores y otras cuentas a cobrar	9	(488.808)	1.958.579
Otros activos corrientes		41.348	(62.905)
Acreedores y otras cuentas a pagar	12	1.292.348	(1.346.525)
Otros pasivos corrientes		236.646	881.694
<b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Pago de intereses	15	(76.863)	(99.490)
Cobro de dividendos	15	190.189	297.231
Cobro de intereses		-	-
Cobros (pagos) por impuesto por beneficios	14	(23.640)	-
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>1.291.248</b>	<b>2.206.151</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>Pagos por inversiones</b>			
Empresas del grupo y asociadas		-	(740.591)
Inmovilizado intangible	5	(189.167)	(262.775)
Inmovilizado material	6	(33.239)	(58.903)
Otros activos financieros		(64.603)	(72.138)
<b>Cobros por desinversiones</b>			
Empresas del grupo y asociadas	8	1.365.537	-
Otros activos financieros		-	729.885
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		<b>1.078.528</b>	<b>(404.522)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>			
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>			
<b>Emisión:</b>			
Deudas con entidades de crédito	12	(1.525.392)	521.620
Deudas con empresas del grupo y asociadas		-	16.385
Otras Deudas		(72.931)	-
<b>Devolución y amortización de:</b>			
Otras deudas		-	(3.052.451)
<b>Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio</b>			
Dividendos	11	(652.934)	(200.000)
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		<b>(2.251.257)</b>	<b>(2.714.446)</b>
<b>Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio</b>		<b>(7.358)</b>	<b>(373)</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>		<b>111.161</b>	<b>(913.190)</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>			
Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio		1.517.075	2.430.265
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	10	1.628.236	1.517.075

Las notas 1 a 21 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.



## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresada en euros)**1. Información general**

Hashtag Media Group S.L. (Sociedad Unipersonal) fue constituida bajo el nombre de Hello Media Group S.L., el 23 de diciembre de 2013 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante la Notario de Madrid D<sup>a</sup>. Ana Fernández-Tresguerres García con el número 2126 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 31.813, Folio 85, Sección 8, Hoja M-572501, Inscripción 1<sup>a</sup>.

Con fecha 6 de marzo de 2019 se cambió la denominación social por la de Hashtag Media Group, S.L. (en adelante la Sociedad).

Su domicilio social y fiscal está radicado desde septiembre de 2016 en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.

El capital social de la sociedad es 775.300 €.-

Con fecha 1 de diciembre de 2016 las sociedades Nothing Is More, S.L. y Mio Consulting, S.L. adquirieron el 100% del capital social de Ironville Invest S.L. (actualmente Media Investment Optimization S.L.). Posteriormente, y mediante ampliación de capital aprobada y elevada a público el 1 de diciembre de 2016, las sociedades Nothing is More S.L. y Mio Consulting, S.L. aportaron en ampliación de capital de Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) el 100% de las participaciones sociales del capital social de Hello Media Group, S.L., convirtiéndose Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) desde dicha ampliación de capital en socio único de Hello Media Group, S.L.

El objeto social de la Sociedad es:

- Administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades financieras o negocios de cualquier índole, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas.
- Adquisición, tenencia y enajenación de toda clase de valores mobiliarios, siempre que sean por cuenta propia, y que no sea precisa autorización administrativa para el desarrollo de la actividad.
- Comercio de toda clase de productos en general, en las ramas de bisutería, complementos, ropa, informática, electrónica, ocio y deportes, tecnología, restauración y productos outlet, así como su importación y exportación.
- Constitución y explotación de franquicias de productos diversos.
- La promoción, construcción, compra, venta, arrendamiento y cualquier otra forma de explotación de toda clase de bienes inmuebles, excluido el arrendamiento financiero.
- Desarrollo de todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet, y en concreto:
  - (a) La planificación, diseño, coordinación e implementación de campañas de publicidad y de marketing para su exhibición y publicación en toda clase de medios de comunicación, así como el diseño de estrategias de comunicación.
  - (b) El diseño, gestión, ejecución e implementación de programas de afiliación.
  - (c) El diseño y la creación de contenidos para su inserción y utilización en las diferentes campañas y en todo tipo de medios de comunicación social.
  - (d) La intermediación en el sector de la publicidad, y en concreto, en la compraventa de espacios y soportes publicitarios en todo tipo de medios de comunicación.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

- (e) La prestación de los servicios propios de consultoría de estrategia empresarial (“business intelligence”) y de consultoría sociológica consistentes en el estudio del comportamiento social y de la opinión pública para la realización de investigaciones y estudios de mercados, su seguimiento e implementación de resultados.
- (f) La organización y promoción de eventos de promoción y marketing.

Tal y como se describe en la Nota 8, la Sociedad posee participaciones en sociedades dependientes.

La información relativa a las participaciones en empresas del grupo, asociadas y multigrupo se presenta en el Anexo I.

La Sociedad está integrada en el Grupo Media Investment Optimization cuya sociedad dominante es Media Investment Optimization, S.L, con domicilio social en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España. Las cuentas anuales consolidadas del Grupo Media Investment Optimization se depositan en el Registro Mercantil de Madrid y su formulación se realiza dentro del plazo legal establecido.

**2. Bases de presentación**

a) Imagen fiel

Las cuentas anuales se han preparado a partir de los registros contables de la Sociedad y se presentan de acuerdo con la legislación mercantil vigente y con las normas establecidas en el Plan General de Contabilidad aprobado mediante Real Decreto 1514/2007 y las modificaciones incorporadas a éste mediante RD 1159/2010 y RD 602/2016, con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, así como la veracidad de los flujos de efectivo incorporados en el estado de flujos de efectivo.

b) Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre

La preparación de las cuentas anuales exige el uso por parte de la Sociedad de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias.

Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación, se explican las estimaciones y juicios que tienen un riesgo significativo de dar lugar a un ajuste material en los importes en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio financiero siguiente.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

(i) Impuesto sobre las ganancias y activos por impuestos diferidos

El cálculo del impuesto sobre las ganancias requiere interpretaciones de la normativa fiscal aplicable a la Sociedad. Además, existen varios factores, ligados principalmente y no exclusivamente a los cambios en las leyes fiscales y a los cambios en las interpretaciones de las leyes fiscales actualmente en vigor, que requieren la realización de estimaciones por parte de la dirección de la Sociedad.

Los activos por impuesto diferido se registran para todas aquellas diferencias temporarias deducibles, bases imponibles negativas pendientes de compensar y deducciones pendientes de aplicar para las que es probable que la Sociedad dominante disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

Para determinar el importe de los activos por impuesto diferido que se pueden registrar, el Administrador único estima los importes y las fechas en las que se obtendrán las ganancias fiscales futuras y el periodo de reversión de las diferencias temporarias imponibles.

(ii) Descuentos sobre compras

Los descuentos concedidos por los proveedores se reconocen en el momento en que es probable que se van a cumplir las condiciones que determinan su concesión como una reducción de los costes.

c) Comparación de la información

Las cuentas anuales presentan a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto, del estado de flujos de efectivo y de la memoria, además de las cifras del ejercicio 2020, las correspondientes al ejercicio anterior.

d) Agrupación de partidas

A efectos de facilitar la comprensión del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, estos estados se presentan de forma agrupada, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.

e) Principio de empresa en funcionamiento

Según se desprende del balance adjunto al 31 de diciembre del 2020, la Sociedad tiene un fondo de maniobra negativo por importe de 837.743 euros (negativo por importe de 1.498.159 euros a 31 de diciembre de 2019). Dicho fondo de maniobra se encuentra afectado por activos y pasivos a corto plazo con empresas del grupo por un importe acreedor de 3.885.790 euros (2.701.131 euros en 2019); sin tener en cuenta los saldos del grupo, el fondo de maniobra es positivo por importe de 3.048.047 euros (positivo 1.202.972 euros en 2019).

La Sociedad presenta sus estados financieros bajo el principio de empresa en funcionamientos, dado que, en opinión del Administrador único de la Sociedad, no se anticipan problemas para atender las deudas con terceros en las fechas de sus respectivos vencimientos ya que:

- Dentro de los pasivos a corto plazo se incluyen periodificaciones a corto plazo por importe de 2.846.433 euros (2.609.787 euros en 2019).
- Las cuentas anuales consolidadas al cierre del ejercicio 2020 de Media Investment Optimization S.L., Sociedad dominante de Hashtag Media Group, S.L., presentan un resultado positivo de 693.944 euros, un patrimonio neto positivo de 173.426 euros y unos flujos de efectivo de las actividades de explotación positivos por importe de 743.332 euros.
- Los presupuestos para el ejercicio 2021 reflejan resultados positivos para la Sociedad y el grupo en el que se integra.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

- A cierre de ejercicio la sociedad posee líneas de crédito a corto plazo no dispuestas por importe de 3.199.516 euros (Nota 12).
- La estructura de deuda del Grupo cuenta con la mayor parte del saldo dispuesto con vencimientos en el largo plazo paulatinos y anuales hasta 2025. Adicionalmente el saldo a corto plazo lo componen en su mayoría pólizas de crédito y de confirming con renovaciones anuales. Por último, el importe total disponible de tales pólizas al 31 de diciembre de 2020 asciende a 5.898.224 euros.

Por estos motivos, el Administrador único de la Sociedad ha formulado sus Cuentas Anuales atendiendo al principio de empresa en funcionamiento al estimar que los flujos de caja generados por el negocio, así como la financiación obtenida permitirán asegurar la continuidad de las operaciones futuras de la Sociedad.

**3. Normas de registro y valoración**

## 3.1) Inmovilizado intangible

## a) Fondo de comercio

El fondo de comercio representa el exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre el valor razonable de los activos netos identificables adquiridos en la operación. En consecuencia, el fondo de comercio sólo se reconocerá cuando haya sido adquirido a título oneroso y corresponda a los beneficios económicos futuros procedentes de activos que no han podido ser identificados individualmente y reconocidos por separado.

El fondo de comercio se asigna a las unidades generadoras de efectivo que se espera vayan a beneficiarse de la combinación de negocios en la que surgió dicho fondo de comercio.

El fondo de comercio reconocido se amortiza linealmente durante su vida útil estimada, valorándose por su precio de adquisición menos la amortización acumulada, y en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro reconocidas. La vida útil se determina de forma separada para cada una de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado y se estima que es 10 años.

Al menos anualmente, se analiza si existen indicios de deterioro del valor de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado un fondo de comercio y, en caso de que exista, se comprueba su eventual deterioro.

Las correcciones valorativas por deterioro reconocidas en el fondo de comercio no serán objeto de reversión en los ejercicios posteriores.

## b) Aplicaciones informáticas

Las licencias para programas informáticos adquiridas a terceros se capitalizan sobre la base de los costes en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costes se amortizan durante sus vidas útiles estimadas en 10 años.

Los gastos relacionados con el mantenimiento de programas informáticos se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por la Sociedad, y que sea probable que vayan a generar beneficios económicos superiores a los costes durante más de un año, se reconocen como activos intangibles. Los costes directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales.

Los costes de desarrollo de programas informáticos reconocidos como activos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (10 años). La Sociedad evalúa y determina las correcciones valorativas por deterioro y las revisiones de pérdidas de deterioro de valor de inmovilizado intangible.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

### HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

#### MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

##### 3.2) Inmovilizado material

Los elementos del inmovilizado material se reconocen por su precio de adquisición o coste de producción menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas reconocidas.

El importe de los trabajos realizados por la empresa para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora de los bienes del inmovilizado material se incorporan al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio en que se incurre en ellos.

La amortización del inmovilizado material, con excepción de los terrenos que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil estimada, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. Las vidas útiles estimadas son:

	Porcentaje aplicado
Elementos de Transporte	10%
Equipos para procesamiento informáticos	20%
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	10%

Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable.

Las pérdidas y ganancias por la venta de inmovilizado material se calculan comparando los ingresos obtenidos por la venta con el valor contable y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias.

##### 3.3) Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias indiquen que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado. Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

##### 3.4) Activos financieros

###### a) Préstamos y partidas a cobrar

Los préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con cobros fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde de la fecha del balance que se clasifican como activos no corrientes, los préstamos y partidas a cobrar se incluyen en "Créditos a empresas" y "Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" en el balance.

Estos activos financieros se valoran inicialmente por su valor razonable, incluidos los costes de transacción que les sean directamente imputables, y posteriormente a coste amortizado reconociendo los intereses devengados en función de su tipo de interés efectivo, entendido como el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la totalidad de sus flujos de efectivo estimados hasta su vencimiento.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

### HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

#### MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

No obstante, lo anterior, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año se valoran, tanto en el momento de reconocimiento inicial como posteriormente, por su valor nominal siempre que el efecto de no actualizar los flujos no sea significativo.

Al menos al cierre del ejercicio, se efectúan las correcciones valorativas necesarias por deterioro de valor si existe evidencia objetiva de que no se cobrarán todos los importes que se adeudan.

El importe de la pérdida por deterioro del valor es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados al tipo de interés efectivo en el momento de reconocimiento inicial. Las correcciones de valor, así como en su caso su reversión, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

#### b) Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas

Las inversiones se valoran por su coste menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro del valor. No obstante, cuando existe una inversión anterior a su calificación como empresa del grupo, multigrupo o asociada, se considera como coste de la inversión su valor contable antes de tener esa calificación. Los ajustes valorativos previos contabilizados directamente en el patrimonio neto se mantienen en éste hasta que se dan de baja.

Si existe evidencia objetiva de que el valor en libros no es recuperable, se efectúan las oportunas correcciones valorativas por la diferencia entre su valor en libros y el importe recuperable, entendido éste como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión. Salvo mejor evidencia del importe recuperable, en la estimación del deterioro de estas inversiones se toma en consideración el patrimonio neto de la sociedad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración. La corrección de valor y, en su caso, su reversión se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produce.

#### 3.5) Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes incluyen el efectivo en caja y los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito. También se incluyen bajo este concepto otras inversiones a corto plazo de gran liquidez siempre que sean fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y que están sujetas a un riesgo insignificante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

La Sociedad presenta en el estado de flujos de efectivo los pagos y cobros procedentes de activos y pasivos financieros de rotación elevada por su importe neto. A estos efectos se considera que el periodo de rotación es elevado cuando el plazo entre la fecha de adquisición y la de vencimiento no supere seis meses.

#### 3.6) Patrimonio neto

El capital social está representado por participaciones ordinarias. Los costes de emisión de nuevas participaciones u opciones se presentan directamente contra el patrimonio neto, como menores reservas.

En el caso de adquisición de participaciones propias de la Sociedad, la contraprestación pagada, incluido cualquier coste incremental directamente atribuible, se deduce del patrimonio neto hasta su cancelación, emisión de nuevo o enajenación. Cuando estas participaciones se venden o se vuelven a emitir posteriormente, cualquier importe recibido, neto de cualquier coste incremental de la transacción directamente atribuible, se incluye en el patrimonio neto.

#### 3.7) Pasivos financieros

##### Débitos y partidas a pagar

Esta categoría incluye débitos por operaciones comerciales y débitos por operaciones no comerciales. Estos recursos ajenos se clasifican como pasivos corrientes, a menos que la Sociedad tenga un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del balance.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

Estas deudas se reconocen inicialmente a su valor razonable ajustado por los costes de transacción directamente imputables, registrándose posteriormente por su coste amortizado según el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

No obstante, lo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

En el caso de producirse renegociación de deudas existentes, se considera que no existen modificaciones sustanciales del pasivo financiero cuando el prestamista del nuevo préstamo es el mismo que el que otorgó el préstamo inicial y el valor actual de los flujos de efectivo, incluyendo las comisiones netas, no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo pendientes de pagar del pasivo original calculado bajo ese mismo método.

**3.8) Impuestos corrientes y diferidos**

El gasto (ingreso) por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como por impuesto diferido.

Tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como diferido se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, se reconoce en el patrimonio neto el efecto impositivo relacionado con partidas que se registran directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros.

Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la base imponible del impuesto no se reconocen. El impuesto diferido se determina aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias.

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad está integrada en el grupo 346/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

Es política del grupo consolidado contabilizar el gasto por impuesto en las sociedades individuales, reconociéndose créditos y débitos entre las sociedades individuales, consecuencia de la utilización de bases imponibles negativas en las sociedades con beneficios fiscales, siendo intención del grupo exigir o satisfacer dichos créditos o débitos.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

**3.9) Prestaciones a los empleados**Indemnizaciones por cese

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión de la Sociedad de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. La Sociedad reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance se descuentan a su valor actual.

Comisiones y bonus

La Sociedad reconoce un pasivo y un gasto para bonus y participación en beneficios en base a una fórmula que tiene en cuenta diversos criterios y marcadores objetivos de negocio. La Sociedad reconoce una provisión cuando está contractualmente obligada o cuando la práctica en el pasado ha creado una obligación implícita.

**3.10) Provisiones y pasivos contingentes**

Las provisiones de reestructuración y litigios se reconocen cuando la Sociedad tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se puede estimar de forma fiable. Las provisiones por reestructuración incluyen sanciones por cancelación del arrendamiento y pagos por despido a los empleados. No se reconocen provisiones para pérdidas de explotación futuras.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando un tipo antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación. Los ajustes en la provisión con motivo de su actualización se reconocen como un gasto financiero conforme se van devengando.

Por su parte, se consideran pasivos contingentes aquellas posibles obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización está condicionada a que ocurra o no uno o más eventos futuros independientes de la voluntad de la Sociedad.

**3.11) Combinaciones de negocios**

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio entre empresas del grupo se registran conforme con lo establecido para las transacciones entre partes vinculadas (Nota 3.14).

Las operaciones de fusión o escisión distintas de las anteriores y las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición.

En el caso de combinaciones de negocios originadas como consecuencia de la adquisición de acciones o participaciones en el capital de una empresa, la Sociedad reconoce la inversión conforme con lo establecido para las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 3.4).

**3.12) Reconocimiento de ingresos**

Los ingresos se registran por el valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el curso ordinario de las actividades de la Sociedad, menos devoluciones, rebajas, descuentos y el impuesto sobre el valor añadido.



**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

La Sociedad reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir a la Sociedad y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades tal y como se detalla a continuación. No se considera que se pueda valorar el importe de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta. La Sociedad basa sus estimaciones en resultados históricos, teniendo en cuenta el tipo de cliente, el tipo de transacción y los términos concretos de cada acuerdo.

Prestación de servicios

La Sociedad presta servicios de marketing y publicidad. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto. Los ingresos derivados de dichos contratos se reconocen en función de la inserción publicitaria efectivamente realizada considerando las órdenes de pedido previas de sus clientes.

Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se reconocen usando el método del tipo de interés efectivo. Cuando una cuenta a cobrar sufre pérdida por deterioro del valor, la Sociedad reduce el valor contable a su importe recuperable, descontando los flujos futuros de efectivo estimados al tipo de interés efectivo original del instrumento, y continúa llevando el descuento como menos ingreso por intereses. Los ingresos por intereses de préstamos que hayan sufrido pérdidas por deterioro del valor se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Ingresos por dividendos

Los ingresos por dividendos se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se establece el derecho a recibir el cobro. No obstante, lo anterior, si los dividendos distribuidos procedan de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición no se reconocen como ingresos sino minorando el valor contable de la inversión.

## 3.13) Arrendamiento

## a) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento financiero

La Sociedad arrienda determinado inmovilizado material. Los arrendamientos de inmovilizado material en los que la Sociedad tiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad se clasifican como arrendamientos financieros. Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien arrendado o al valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento, el menor de los dos. Para el cálculo del valor actual se utiliza el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés de la Sociedad para operaciones similares.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y la carga financiera. La carga financiera total se distribuye a lo largo del plazo de arrendamiento y se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes son gasto del ejercicio en que se incurre en ellas. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas de cargas financieras, se incluyen en "Acreedores por arrendamiento financiero". El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se amortiza durante su vida útil.

## b) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento operativo

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

**3.14) Transacciones entre partes vinculadas**

La Sociedad realiza todas sus operaciones con sociedades vinculadas a valores de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que los administradores de la Sociedad consideran que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

Con carácter general, las operaciones entre empresas del grupo se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado difiere de su valor razonable, la diferencia se registra atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realiza conforme con lo previsto en las correspondientes normas.

No obstante lo anterior, en las operaciones de fusión, escisión o aportación no dineraria de un negocio los elementos constitutivos del negocio adquirido se valoran por el importe que corresponde a los mismos, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo.

Cuando no intervenga la empresa dominante, del grupo o subgrupo, y su dependiente, las cuentas anuales a considerar a estos efectos serán las del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los elementos patrimoniales cuya sociedad dominante sea española.

En estos casos, la diferencia que se pudiera poner de manifiesto entre el valor neto de los activos y pasivos de la sociedad adquirida, ajustado por el saldo de las agrupaciones de subvenciones, donaciones y legados recibidos y ajustes por cambios de valor y cualquier importe del capital y prima de emisión, en su caso, emitido por la sociedad absorbente, se registra en reservas.

**3.15) Moneda funcional y de presentación**

Las cuentas anuales de la Sociedad se presentan en euros, que es la moneda de presentación y funcional de la Sociedad.

**4. Gestión de riesgo financiero**Factores de riesgo financiero

Las actividades de la Sociedad están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo del tipo de interés en los flujos de efectivo. El programa de gestión del riesgo global de la Sociedad se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera de la Sociedad.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección financiera del Grupo que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Administrador Único. Este proporciona políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

**a) Riesgo de mercado****i) Riesgo de precios**

La Sociedad está expuesta al riesgo del precio de los instrumentos de patrimonio neto debido a las inversiones mantenidas por la Sociedad y clasificadas en el balance a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

## ii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y valor razonable

El riesgo de tipo de interés surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen a la Sociedad a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen a la Sociedad a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

## b) Riesgo de crédito

El riesgo de crédito se gestiona por grupos. El riesgo de crédito surge del efectivo y otros activos líquidos equivalentes al efectivo, los instrumentos financieros derivados y los depósitos en bancos e instituciones financieras, así como por la exposición al riesgo de crédito con clientes mayoristas y minoristas, incluyendo las cuentas comerciales a cobrar y las transacciones comprometidas.

La Sociedad no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. La Sociedad dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

La exposición máxima al riesgo de crédito al 31 de diciembre de 2020 y 2019 se detalla en la nota 7 de las presentes cuentas anuales. En cuanto a la antigüedad de la deuda, la Sociedad hace un seguimiento constante de la misma, no existiendo situaciones de riesgo significativas a finales del ejercicio.

## c) Riesgo de liquidez

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de efectivo y valores negociables suficientes, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado.

Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el Departamento financiero de la Sociedad tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

Estimación del valor razonable

El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. La Sociedad utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para la deuda a largo plazo se utilizan precios cotizados de mercado o cotizaciones de agentes. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados. El valor razonable de las permutas de tipo de interés se calcula como el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados.

Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable. El valor razonable de los pasivos financieros a efectos de la presentación de información financiera se estima descontando los flujos contractuales futuros de efectivo al tipo de interés corriente del mercado del que puede disponer la Sociedad para instrumentos financieros similares.

Factores del riesgo global (riesgo de pandemia)

La aparición del COVID 19 en China en enero de 2020 y su expansión global a un gran número de países, ha motivado que el brote vírico fuera calificado como una pandemia por la Organización Mundial de la Salud desde el 11 de marzo de 2020, así como la declaración del estado de alarma por parte del Gobierno de España para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el Covid-19, y que estuvo en vigor desde el 14 de marzo de 2020 hasta el 21 de junio del mismo año. De manera posterior, dicho estado de alarma se ha reanudado con fecha 25 de octubre de 2020 y ha estado vigente hasta el 9 de mayo de 2021.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

Teniendo en consideración la complejidad de los mercados a causa de la globalización de los mismos y la fase temprana de la vacunación contra el virus, cuyo suministro a la población ha empezado de manera escalonada en diciembre de 2020, las consecuencias para las operaciones de la Sociedad son inciertas y van a depender en gran medida de la evolución de la pandemia en los próximos meses, del suministro y eficacia de la vacuna, así como de la capacidad de reacción y adaptación de todos los agentes económicos impactados.

No obstante, dada la situación de incertidumbre descrita, la Sociedad se mantiene en continuo análisis de los principales indicadores tanto de los sectores como de los mercados en los que opera. De los resultados de dicha evaluación, se destacan los siguientes aspectos sobre los ya indicados en esta nota:

- Riesgo de variación de determinadas magnitudes financieras: el Administrador único de la Sociedad considera que los factores que se han mencionado anteriormente, junto con otros factores específicos no van a implicar una disminución significativa en los próximos estados financieros en los importes de epígrafes relevantes para la Sociedad tales como “Importe neto de la cifra de negocios”, “Resultado de explotación” o “Resultado antes de impuestos”, o de indicadores clave de la misma.
- Riesgo de valoración de los activos y pasivos del balance: un cambio en las estimaciones futuras de las ventas, costes operativos, cobrabilidad de los clientes, etc. de la Sociedad podría tener un impacto negativo en el valor contable de determinados activos (activos no corrientes, clientes, etc..) así como en la necesidad de registro de determinadas provisiones u otro tipo de pasivos. Con la información de la que se dispone por el momento por parte de la Dirección de la Sociedad, se realizarán los análisis y cálculos adecuados que permitan, en su caso, la reevaluación del valor de dichos activos y pasivos.

Riesgo de continuidad (empresa en funcionamiento): teniendo en cuenta todos los factores antes mencionados, así como aquellos descritos en la nota 2 (e), el Administrador único de la Sociedad considera adecuado la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## 5. Inmovilizado intangible

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado intangible durante el ejercicio 2020 y 2019 ha sido el siguiente:

	Euros				
	Aplicaciones informáticas	Aplicaciones informáticas en curso	Otro inmovilizado intangible	Fondo de comercio	Total
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	<b>855.801</b>	-	-	<b>74.730</b>	<b>930.531</b>
Coste	1.139.108	-	75.000	122.630	1.336.738
Amortización acumulada	(283.307)	-	(75.000)	(4.790)	(363.097)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(43.110)	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>855.801</b>	-	-	<b>74.730</b>	<b>930.531</b>
Altas	174.551	80.751	-	-	255.302
Bajas	-	-	-	-	-
Dotación para amortización	(87.083)	-	-	(14.946)	(102.029)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>943.269</b>	<b>80.751</b>	-	<b>59.784</b>	<b>1.083.804</b>
Coste	1.313.659	80.751	75.000	122.630	1.592.040
Amortización acumulada	(370.390)	-	(75.000)	(19.736)	(465.126)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(43.110)	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>943.269</b>	<b>80.751</b>	-	<b>59.784</b>	<b>1.083.804</b>
Altas	-	189.167	-	-	189.167
Bajas	269.918	(269.918)	-	-	-
Dotación para amortización	(114.871)	-	-	(7.473)	(122.344)
<b>Saldo a 31-12-2020</b>	<b>1.098.316</b>	-	-	<b>52.311</b>	<b>1.150.627</b>
Coste	1.583.577	-	75.000	122.630	1.781.207
Amortización acumulada	(485.261)	-	(75.000)	(27.209)	(587.470)
Pérdidas por deterioro	-	-	-	(43.110)	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2020</b>	<b>1.098.316</b>	-	-	<b>52.311</b>	<b>1.150.627</b>

Durante el año 2020 y 2019 la Sociedad desarrolló una serie de sistemas informáticos para prestar los servicios a sus clientes.

Durante los años 2020 y 2019 la Sociedad ha capitalizado gasto de personal por desarrollo de aplicaciones informáticas realizadas por la propia Sociedad, el importe capitalizado reconocido en el estado de pérdidas y ganancias consolidado en el epígrafe de "Trabajos realizados por la empresa para su activo" durante el ejercicio es 183.335 euros (146.632 euros en 2019).

Al 31 de diciembre de 2016, el fondo de comercio se originó por la fusión por absorción de la sociedad Factoría de producción Digital, S.A. En el año 2018, el alta del fondo de comercio es producto de la fusión de Influenzia Online, S.L.

El fondo de comercio es la diferencia entre el coste de la inversión original realizada en dicha sociedad, y valor razonable de los activos netos identificables adquiridos en la operación.

## a) Inmovilizado Intangible totalmente amortizado

Al 31 de diciembre de 2020 existe inmovilizado intangible, todavía en uso, y totalmente amortizado con un coste contable de 75.000 euros en ambos periodos.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

b) Inmovilizado intangible adquirido a empresas del Grupo y asociadas.

Durante el año 2020 y 2019 no se han adquirido ni vendido elementos de inmovilizado intangible a sociedades del grupo.

c) Pérdida por deterioro de inmovilizados intangibles individuales

Durante los ejercicios 2020 y 2019 no se han producido gastos por corrección valorativa por deterioro.

## 6. Inmovilizado material

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado material durante el ejercicio 2020 y 2019 ha sido el siguiente:

	Euros			
	Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	Equipos para procesos informáticos	Elementos de transporte	Total
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	<b>292.834</b>	<b>138.000</b>	<b>169.009</b>	<b>599.843</b>
Coste	458.050	257.448	195.977	911.475
Amortización acumulada	(131.804)	(119.448)	(26.968)	(278.220)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>292.834</b>	<b>138.000</b>	<b>169.009</b>	<b>599.843</b>
Altas	1.439	37.620	-	39.059
Bajas	-	-	(2)	(2)
Dotación para amortización	(30.188)	(29.576)	(16.900)	(76.664)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>264.085</b>	<b>146.044</b>	<b>152.107</b>	<b>562.236</b>
Coste	459.489	295.068	195.977	950.532
Amortización acumulada	(161.992)	(149.024)	(43.868)	(354.884)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>264.085</b>	<b>146.044</b>	<b>152.107</b>	<b>562.236</b>
Altas	4.276	28.963	-	33.239
Bajas	-	-	-	-
Otros	146	-	(146)	-
Pérdidas por deterioro	(3.524)	-	-	(3.524)
Dotación para amortización	(24.901)	(32.163)	(18.065)	(75.129)
<b>Saldo a 31-12-2020</b>	<b>240.082</b>	<b>142.844</b>	<b>133.896</b>	<b>516.822</b>
Coste	463.765	324.031	190.977	980.247
Amortización acumulada	(186.747)	(181.187)	(62.079)	(430.013)
Pérdidas por deterioro	(36.936)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2020</b>	<b>240.082</b>	<b>142.844</b>	<b>133.896</b>	<b>516.822</b>

Durante el año 2020 y 2019 se realizaron adquisiciones de equipos informativos disponibles para su uso.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

a) Bienes totalmente amortizados

Al 31 de diciembre de 2020 existen elementos totalmente amortizados por 104.777 euros. En 2019 existen 75.381 euros de elementos del inmovilizado material totalmente amortizados y todavía en uso.

b) Inmovilizado material adquirido a empresas del Grupo y asociadas.

Durante el año 2020 y 2019 no se ha adquirido ni vendido elementos de inmovilizado material a sociedades del grupo. Sin embargo, de acuerdo con la combinación de negocios, la Sociedad en el año 2016 obtuvo equipos informáticos para prestar servicios a sus clientes que provienen de las sociedades absorbidas.

c) Pérdida por deterioro

Durante el año 2020 y 2019 no se han reconocido ningún gasto por corrección valorativa por deterioro.

d) Bienes bajo arrendamiento financiero

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019, el epígrafe "Elementos de transporte" incluye un activo que se encuentra bajo contrato de arrendamiento financiero, en el que la sociedad es el arrendatario y cuyo importe se muestra a continuación:

	Euros	
	2020	2019
Coste	82.562	82.562
Amortización acumulada	(41.590)	(19.826)
Valor contable	<u>40.972</u>	<u>62.736</u>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 el gasto por interés ha sido de 636 euros y 883 euros, respectivamente, el cual ha sido registrado como gasto financiero.

e) Seguros

La Sociedad tiene contratadas varias pólizas de seguro para cubrir los riesgos a que están sujetos los bienes del inmovilizado material. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## 7. Instrumentos financieros

## a) Análisis por categoría

El valor en libros de cada una de las categorías de instrumentos financieros establecidas en la norma de registro y valoración de "Instrumentos financieros", excepto las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 8) y Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Nota 10), es el siguiente:

Euros				
Activos financieros a largo plazo				
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Créditos a empresas de grupo (Notas 9 y 19)	154.830	1.249.866	154.830	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 9 y 19)	1.119.250	1.387.500	1.119.250	1.387.500
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>				
Créditos a terceros (Nota 9)	-	-	-	-
Otros activos financieros (Nota 9)	130.890	66.287	130.890	66.287
	<b>1.404.970</b>	<b>2.703.653</b>	<b>1.404.970</b>	<b>2.703.653</b>
Euros				
Activos financieros a corto plazo				
	Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 9)	4.853.982	4.470.995	4.853.982	4.470.995
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 9 y 19)	350.856	170.147	350.856	170.147
Personal (Nota 9)	343	10.401	343	10.401
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>				
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	42.281	42.281	42.281
Créditos a corto plazo (Nota 9)	435.893	425.600	435.893	425.600
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (Nota 9 y 19)	427.312	366.291	427.312	366.291
Otros activos financieros con partes vinculadas (Nota 9 y 19)	559.625	462.500	559.625	462.500
Otros activos financieros	5.450	5.450	5.450	5.450
	<b>1.470.561</b>	<b>5.953.665</b>	<b>1.470.561</b>	<b>5.953.665</b>
<b>Total Activos financieros</b>	<b>6.675.742</b>	<b>8.657.318</b>	<b>6.675.742</b>	<b>8.657.318</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019, las inversiones financieras a corto plazo incluyen principalmente una inversión financiera en una entidad bancaria por el valor de 42.281 mil euros.

La partida créditos a corto plazo incluye principalmente un crédito otorgado a la sociedad Boom Business, S.L.



## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

	Euros					
	Pasivos financieros a largo plazo					
	Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
<b>Deudas a largo plazo</b>						
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	1.392.909	1.442.274	-	-	1.392.909	1.442.274
Acreeedores por arrendamiento financiero (Nota 12)	20.616	40.972	-	-	20.616	40.972
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 12 y 19)	-	-	-	6.603	-	6.603
Otros pasivos financieros (Nota 12)	-	-	-	-	-	-
	<b>1.413.525</b>	<b>1.483.246</b>	<b>-</b>	<b>6.603</b>	<b>1.413.525</b>	<b>1.489.849</b>
	Euros					
	Pasivos financieros a corto plazo					
	Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019
<b>Deudas a corto plazo</b>						
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	553.808	2.029.835	-	-	553.808	2.029.835
Acreeedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 12)	20.356	20.100	-	-	20.356	20.100
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 12 y 19)	-	-	227.820	164.302	227.820	164.302
Otros pasivos financieros (Nota 12)	-	-	-	52.831	-	52.831
<b>Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>						
Proveedores (Nota 12)	-	-	329.431	527.934	329.341	527.934
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 12 y 19)	-	-	4.995.763	3.535.767	4.995.763	3.535.767
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 12)	-	-	96.633	22.217	96.633	22.217
	<b>574.164</b>	<b>2.049.935</b>	<b>5.649.647</b>	<b>4.303.051</b>	<b>6.223.721</b>	<b>6.352.986</b>
<b>Total Pasivos financieros</b>	<b>1.987.689</b>	<b>3.533.181</b>	<b>5.649.647</b>	<b>4.309.654</b>	<b>7.637.246</b>	<b>7.842.835</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar.

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.



## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

Al 31 de diciembre de 2019 importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

							Euros
							2019
							Activos financieros
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas de grupo (Notas 9 y 18)	-	1.249.866	-	-	-	-	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 9 y 18)	462.500	462.500	462.500	462.500	-	-	1.850.000
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>							
Créditos a terceros (Nota 9)	-	-	-	-	-	-	-
Otros activos financieros (Nota 9)	-	66.287	-	-	-	-	66.287
	462.500	1.778.653	462.500	462.500	-	-	3.166.153
<b>Inversiones financieras</b>							
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	-	-	-	-	-	42.281
Créditos a corto plazo (Notas 9)	425.600	-	-	-	-	-	425.600
Otros activos financieros	5.450	-	-	-	-	-	5.450
Créditos a corto plazo a partes vinculadas	366.291	-	-	-	-	-	366.291
	839.622	-	-	-	-	-	839.622
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 9)	4.470.995	-	-	-	-	-	4.470.995
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 9 y 18)	170.147	-	-	-	-	-	170.147
Personal	10.401	-	-	-	-	-	10.401
	4.651.543	-	-	-	-	-	4.651.543
	5.953.665	1.778.653	462.500	462.500	-	-	8.657.318
							Euros
							2019
							Pasivos financieros
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	2.029.835	1.356.675	85.599	-	-	-	3.472.109
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 12)	20.100	21.372	19.600	-	-	-	61.072
Deudas con empresas del grupo y asociadas (Nota 12 y 18)	164.302	6.603	-	-	-	-	170.905
Otros pasivos financieros (Nota 12)	52.831	-	-	-	-	-	52.831
	2.267.068	1.384.650	105.199	-	-	-	3.756.917
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 12)	527.934	-	-	-	-	-	527.934
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 12 y 18)	3.535.767	-	-	-	-	-	3.535.767
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 12)	22.217	-	-	-	-	-	22.217
	4.085.918	-	-	-	-	-	4.085.918
	6.352.986	1.384.650	105.199	-	-	-	7.842.835

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar.

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## 8. Participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas

El detalle de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros	
	No corriente	
	2020	2019
Empresas del grupo y asociadas		
Participaciones	33.330	33.330
Correcciones valorativas por deterioro	(30.000)	(30.000)
	<b>3.330</b>	<b>3.330</b>

El movimiento para el ejercicio 2020 y 2019 de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros			
	31.12.2019	Altas	Disminuciones	31.12.2020
Participaciones en empresas del grupo	33.330	-	-	33.330
Deterioro de valor participaciones	(30.000)	-	-	(30.000)
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>3.330</b>	-	-	<b>3.330</b>
	31.12.2018	Altas	Disminuciones	31.12.2019
Participaciones en empresas del grupo	95.772	-	(62.442)	33.330
Deterioro de valor participaciones	(92.442)	-	62.442	(30.000)
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>3.330</b>	-	-	<b>3.330</b>

## a) Participaciones en empresas del grupo

A continuación, se presenta el detalle de las participaciones de grupo al 31 de diciembre de 2020 y 2019:

## Ejercicio 2020 y 2019

Nombre	Actividad	Fracción de capital	Derechos de voto
		Directo %	Directo %
Hello Alazraki, S.A de CV	Agencia de Publicidad	51%	51%
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Agencia de publicidad en radio.	60,00%	60,00%
Grit and Rad, S.L.	Agencia de publicidad en web.	51,00%	51,00%
Hashtag Media Group, S.L. (sucursal en Portugal)	Agencia de publicidad	100%	100%

El 19 de mayo de 2014 la Sociedad, junto con otros socios, constituyen la compañía Hello Radio, S.L. (En la actualidad HRADIO AGENCIA DE MARKETING Y PUBLICIDAD, S.L.) con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 1.800 participaciones a valor nominal de 1 euro cada una. Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la Sociedad mantiene el 60% del capital social de dicha sociedad.

El 2 de Julio de 2014 la Sociedad adquiere 7.000 participaciones en la compañía Cupra Studios, S.L. a valor nominal 1 por participación con una prima de asunción de 23.240 euros. En febrero y marzo de 2015 la Sociedad adquiere 2.348 participaciones por un importe de 2 euros. Al 31 de diciembre de 2018 y 2017 la Sociedad mantenía el 95,17% del capital social de dicha sociedad.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

La Junta General de Socios de Cupra Studios, S.L. de 25 de octubre de 2019 aprobó la disolución y liquidación de dicha sociedad habiendo sido otorgada la Escritura de disolución y liquidación el 10 de diciembre de 2019. Dicha escritura ha sido inscrita en el Registro Mercantil.

El 21 de septiembre de 2016 la Sociedad junto con otro accionista constituyen la compañía Grit and Rad, S.L. con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 1.530 participaciones a valor nominal de 1 euro cada una. Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 Sociedad mantiene el 51% del capital social de dicha sociedad.

b) Participación en empresas asociadas

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la compañía no posee participaciones en empresas asociadas.

c) Correcciones valorativas por deterioro

Presentamos a continuación las correcciones valorativas por deterioro registradas en 2020 y 2019:

	Euros		
	31.12.2019	Reversión deterioro	31.12.2020
Hello Alazraki, S.A.	(30.000)	-	(30.000)
	<b>(30.000)</b>	-	<b>(30.000)</b>

La información relativa a las participaciones en empresas del grupo y asociadas se presenta en el Anexo I. Ninguna de las sociedades cotiza en Bolsa.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## 9. Préstamos y partidas a cobrar

El detalle de los préstamos y partidas a cobrar al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>No corriente</b>		
Créditos a empresas de grupo (Nota 7 y 19)	154.830	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas (Nota 7 y 19)	1.119.250	1.387.500
Otros activos financieros (Nota 7)	130.890	66.287
	<u>1.404.970</u>	<u>2.703.653</u>
<b>Corriente</b>		
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 7)	4.853.982	4.470.995
Cientes empresas del grupo y asociadas ( Notas 7 y 19)	350.856	170.147
Personal (Nota 7)	343	10.401
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (Nota 7)	427.312	366.291
Otros activos financieros con partes vinculadas (Nota 7)	559.625	462.500
Créditos a corto plazo (Nota 7)	435.893	425.600
Provisiones por deterioro del valor	-	-
	<u>6.628.011</u>	<u>5.905.934</u>
	<b>8.032.981</b>	<b>8.609.587</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 los créditos a empresas de grupo y los créditos a corto plazo a partes vinculadas están conformados por líneas de créditos emitidas por la Sociedad a algunas empresas de grupo a valor máximo de 1 millón de euros cada una. El saldo pendiente a 31 de diciembre de 2019 relacionado a la línea de crédito mantenida con Media Investment Optimization SL, fue cancelada en su totalidad durante el año 2020.

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 los créditos a corto plazo corresponden principalmente a créditos otorgados a Boom Business, S.L.

La partida de otros activos financieros con partes vinculadas a largo y corto plazo recoge 1.678.875 euros correspondientes a la venta de una cartera de clientes a una sociedad vinculada realizada en el año 2016, este activo devenga un interés del 4%.

Los clientes por ventas y prestación de servicios recogen principalmente saldos pendientes de cobro por servicios relacionados con las actividades de la Sociedad.

Durante el ejercicio 2020 no se han dotado pérdidas por deterioro de clientes y otras cuentas por cobrar. Durante el ejercicio 2019 se revertieron 3.279 euros.

La provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar no ha tenido movimiento durante el ejercicio:

	Euros	
	2020	2019
<b>Saldo inicial</b>	-	3.279
Dotaciones	-	-
Aplicaciones	-	-
Reversión de provisión	-	(3.279)
<b>Saldo final</b>	-	-

El reconocimiento y la reversión de las correcciones valorativas por deterioro de las cuentas a cobrar a clientes se han incluido dentro de "Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales" en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El movimiento de la provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar con empresas de grupo y asociadas es el siguiente:

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

	Euros	
	2020	2019
Saldo inicial	-	385.401
Aplicación	-	(385.401)
Saldo final	-	-

El resto de las cuentas incluidas en "Préstamos y cuentas a cobrar" no han sufrido deterioro del valor.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. La Sociedad no mantiene ninguna garantía como seguro.

## 10. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El detalle del epígrafe efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Caja y bancos	1.628.236	1.517.075
	1.628.236	1.517.075

La totalidad del saldo de efectivo y otros activos líquidos equivalentes están disponibles para ser utilizados.

## 11. Fondos propios

La composición y el movimiento del patrimonio neto se presentan en el estado de cambios en el patrimonio neto.

## a) Capital Social

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 el capital social de la Sociedad está representado por 775.300 participaciones sociales, de 1 euro de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y desembolsadas por Media Investment Optimization, S.L.

## b) Reserva legal

La reserva legal ha sido dotada de conformidad con el artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que, en todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a ésta hasta que alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.

Mientras no supere el límite indicado sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas, en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para tal fin, y debe ser repuesta con beneficios futuros.

	Euros	
	2020	2019
Reserva Legal	155.060	155.060
	155.060	155.060

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## Reservas voluntarias

Son de libre disposición la parte de estas reservas que excede de las pérdidas acumuladas, si las hubiera. El 28 de diciembre de 2020, según acta de decisiones del socio único, se aprobó distribuir un dividendo extraordinario con cargo a reservas voluntarias por 652.934 euros.

## c) Resultado del ejercicio

La propuesta de distribución del resultado y de reservas a presentar al Socio Único es la siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>Base de reparto</b>		
Beneficios / (Pérdidas)	130.015	643.868
<b>Aplicación</b>		
Reserva	130.015	443.868
Dividendo a cuenta	-	200.000

## d) Dividendo a cuenta

El reparto del dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2019 fue acordado por el Administrador Único con fecha 31 de diciembre de 2019. Tal acuerdo se tomó una vez comprobado que este importe no sobrepasaba el límite legal establecido por el artículo 277 b) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en cuanto al beneficio obtenido en el ejercicio hasta la fecha. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad disponía de un efectivo y líquidos equivalentes después de la distribución del dividendo por importe de 1.517.075 euros.

La Sociedad contaba, a la fecha de aprobación del mencionado dividendo, con la liquidez necesaria para proceder al pago del mismo.

## 12. Débitos y partidas a pagar

El detalle de los débitos y partidas a pagar al 31 de diciembre de 2020 y 2019 es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>No corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 7)	1.392.909	1.442.274
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 7)	20.616	40.972
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 7 y 19)	-	6.603
Otros pasivos financieros (Nota 7)	-	-
	1.413.525	1.489.849
<b>Corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 7)	553.808	2.029.835
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 7)	20.356	20.100
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 7 y 19)	227.820	164.302
Proveedores (Nota 7)	329.341	527.934
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Nota 7 y 19)	4.995.763	3.535.767
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 7)	96.633	22.217
Otros pasivos financieros (Nota 7)	-	52.831
	6.223.721	6.352.986
	7.637.246	7.842.835

El valor contable de las deudas corrientes se aproxima a su valor razonable, dado que el efecto del descuento no es significativo.



## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## a) Deudas con entidades de crédito

El detalle de las deudas con entidades de crédito al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

## Ejercicio 2020

Préstamos	Banco	Fecha de formación	Fecha de vencimiento	Capital formalizado	Capital pendiente
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	12/05/2023	2.000.000	63
Préstamos	Bankia	24/02/2019	24/01/2022	3.000.000	-
Línea de crédito	BBVA	26/07/2019	13/05/2023	500.000	63
Préstamos	BBVA	05/04/2018	05/04/2021	1.500.000	170.917
Línea de crédito	Santander	09/09/2019	14/07/2023	700.000	358
Préstamos	Santander	27/04/2018	27/04/2021	1.500.000	168.784
Línea descuento efectos	Bankia	25/04/2019	11/09/2021	500.000	-
Préstamos	BBVA	13/05/2020	13/05/2025	500.000	500.000
Préstamos	Santander	30/06/2020	17/04/2025	700.000	700.000
Préstamos	Arquia	30/06/2020	01/07/2025	200.000	200.000
Préstamos	Bank Inter	13/11/2020	13/11/2025	200.000	200.000
Tarjetas de Crédito	Varios Bancos				6.532
				<b>11.300.000</b>	<b>1.946.717</b>

## Ejercicio 2019

Préstamos	Banco	Fecha de formación	Fecha de vencimiento	Capital formalizado	Capital pendiente
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	12/05/2023	2.000.000	-
Préstamos	Bankia	24/02/2019	24/01/2022	3.000.000	2.100.920
Línea de crédito	BBVA	26/07/2019	13/05/2023	500.000	163
Préstamos	BBVA	05/04/2018	05/04/2021	1.500.000	677.224
Línea de crédito	Santander	09/09/2019	14/07/2023	700.000	3.663
Préstamos	Santander	27/04/2018	27/04/2021	1.500.000	671.945
Tarjetas de Crédito	Varios Bancos				18.194
				<b>9.200.000</b>	<b>3.472.109</b>

A 31 de diciembre de 2020 y 2019 las deudas con entidades de crédito están denominados en euros, devengando un tipo de interés anual entre el 1% y el 2%.

El importe no dispuesto de las líneas de crédito al 31 de diciembre de 2020 es de 3.199.516 de euros (3.196.174 euros en 2019).

Ninguna de la financiación mostrada en los detalles anteriores está sujeta al cumplimiento de covenants.

## b) Acreedores por arrendamiento financiero

Los pasivos por arrendamiento financiero están efectivamente garantizados dado que los derechos sobre el activo arrendado revierten al arrendador en caso de incumplimiento.

	Euros	
	2020	2019
<b>Importe total de los pagos futuros mínimos al cierre del ejercicio:</b>		
Hasta 1 año	20.356	20.100
Entre 1 y 3 años	20.616	42.700
Gastos financieros no devengados	499	1.135
<b>Valor actual al cierre del ejercicio</b>	<b>40.972</b>	<b>62.800</b>
<b>Valor de la opción de compra</b>	<b>1.728</b>	<b>1.728</b>

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

c) Información sobre periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional 3ª. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio

El detalle de la información requerida en relación con el periodo medio de pago a proveedores es el siguiente:

	2020	2019
	Días	Días
Periodo medio de pago a proveedores	50	50
Ratio de operaciones pagadas	56	54
Ratio de operaciones pendientes de pago	24	18
	Euros	Euros
Total pagos realizados	25.350.53	29.490.457
	9	
Total pagos pendientes	5.853.400	4.221.976

## 13. Periodificaciones a corto plazo

El saldo incluido en este epígrafe a 31 de diciembre 2020 y 2019 incluye fundamentalmente la parte de ingresos no devengada de facturación emitida en concepto de prestación de servicios, los cuales se van a devengar en el ejercicio siguiente.

## 14. Situación fiscal

El detalle de los saldos con Administraciones Públicas es como sigue:

	2020		Euros 2019	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Activos:</b>				
H.P deudora (IVA, retenciones...)	-	42.372	-	83.562
<b>Total</b>	-	<b>42.372</b>	-	<b>83.582</b>
	2020		Euros 2019	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Pasivos:</b>				
Seguridad Social y otras retenciones	-	157.159	173.487	-
<b>Total</b>	-	<b>157.159</b>	<b>173.487</b>	-

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad está integrada en el grupo 346/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

Los saldos con empresas del Grupo resultantes del Grupo consolidado de IVA e Impuesto sobre sociedades a 31 de diciembre de 2020 y 2019:

	2020		Euros 2019	
	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo
Saldos IS consolidado	415.188	-	254.456	-
Saldos IVA consolidado	-	215.696	-	164.302
	<b>415.188</b>	<b>215.696</b>	<b>254.456</b>	<b>164.302</b>

Según establece la legislación vigente, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales, o haya transcurrido el plazo de prescripción de cuatro años.

La Sociedad tiene pendientes de inspección por las autoridades fiscales los siguientes ejercicios de los principales impuestos que le son aplicables:

Impuesto	Ejercicios abiertos
Impuesto sobre Sociedades	2016-2019
Impuesto sobre el Valor Añadido	2017-2020
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	2017-2020
Impuesto sobre la Renta de no Residentes	2017-2020
Impuesto de Actividades Económicas	2017-2020
Seguridad Social	2017-2020

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como resultado de una inspección. En todo caso, el Administrador de la Sociedad considera que dichos pasivos, caso de producirse, no afectarían significativamente a las cuentas anuales.

Impuesto sobre beneficios

La conciliación entre el importe neto de los ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios es la siguiente:

	Euros		
	Cuenta de pérdidas y ganancias		Neto
	Aumentos	Disminuciones	
<b>Beneficio antes de impuesto</b>			<b>139.543</b>
Diferencias permanentes	3.889	(190.189)	(186.300)
Diferencias temporarias	91.168	(6.298)	84.870
<b>Base imponible (Resultado fiscal)</b>			<b>38.113</b>
Compensación de bases imponibles negativas utilizadas por el Grupo Fiscal	-	-	(38.113)
Total base imponible utilizada por el Grupo fiscal			-

El (gasto) / ingreso por impuesto sobre sociedades de los ejercicios 2020 y 2019 se compone de:

	Euros	
	2020	2019
Impuesto corriente	-	(46.981)
Impuesto diferido	(9.528)	19.616
<b>Impuesto sobre beneficios</b>	<b>(9.528)</b>	<b>(27.365)</b>

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

El impuesto sobre sociedades corriente resulta de aplicar un tipo impositivo del 25% sobre la base imponible. Para el ejercicio 2020 existen deducciones por el importe de 700 euros (13.915 euros para 2019) a la cuota aplicadas en el ejercicio.

Durante el ejercicio se han realizado pagos a cuenta al impuesto sobre sociedades entregado a la sociedad dominante del Grupo Fiscal, que ha sido registrado bajo el epígrafe "Créditos a corto plazo a partes vinculadas" debido al régimen de consolidación fiscal.

El registro contable del Gasto por Impuesto entre las sociedades del Grupo Fiscal se establece en los siguientes términos:

En cada una de las sociedades que componen el consolidado fiscal, se registra contablemente como gasto por impuesto el resultado de aplicar el tipo impositivo vigente sobre la base imponible positiva. Si a una sociedad del grupo a efectos fiscales, le corresponde en el ejercicio un resultado fiscal negativo, equivalente a una base imponible negativa, y el conjunto de sociedades que forman el grupo compensa la totalidad o parte del mismo en la declaración consolidada del Impuesto sobre Sociedades, la contabilización del efecto impositivo se realizará de la forma siguiente: por la parte del resultado fiscal negativo compensado surgirá un crédito y débito recíproco, entre la sociedad a la que corresponde y las sociedades que lo compensan y, como contraparte, la sociedad que aprovecha dichas bases aportadas se registrará un pasivo con dicha subsidiaria y el correspondiente crédito contra la Hacienda Pública.

Activo por Impuesto Diferido

El movimiento de los activos por impuesto diferido para el ejercicio 2020 y 2019 es como sigue:

	31.12.2019	Aumentos	Disminuciones	Euros 31.12.2020
Deducciones por inversiones financieras	179.390	-	-	179.390
Otros	(267)	-	-	(267)
Bases Imponibles Negativas	100.180	-	(9.528)	90.562
	279.303	-	(9.528)	269.775

	31.12.2018	Aumentos	Disminuciones	Euros 31.12.2019
Inversiones financieras	179.390	-	-	179.390
Otros	19.349	2.350	(21.966)	(267)
Bases Imponibles Negativas	164.366	-	(64.186)	100.180
	363.105	2.350	(86.152)	279.303

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 el importe registrado como deducciones son las obtenidas por la participación en una Agrupación de Interés Económico (AIE) para la producción cinematográfica Extinción (Welcome to Harmony).

Los activos por impuestos diferidos por bases imponibles negativas pendientes de compensación se reconocen en la medida en que es probable que la Sociedad y el Grupo consolidado al que pertenece obtengan ganancias fiscales futuras que permitan su aplicación.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## 15. Ingresos y gastos

## a) Importe cifra de negocios

El detalle del importe neto de la cifra de negocios por categorías de actividades y mercados geográficos es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
<b>Nacionales</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	29.239.945	30.990.174
<b>Unión Europea</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	1.020.977	1.507.139
<b>Resto del mundo</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	128.251	40.280
	<u>30.389.173</u>	<u>32.537.593</u>

## b) Aprovisionamientos

En este epígrafe se incluyen principalmente los costes por servicios recibidos por otras empresas y compañías de grupo.

	Euros	
	2020	2019
Trabajos realizados por otras empresas y otros	23.398.501	24.605.618

Trabajos realizados por otras empresas y otros recoge los costes incurridos por trabajos y servicios prestados relacionados principalmente con actividades realizadas al amparo de la actividad principal de la Sociedad.

## c) Trabajos realizados por la empresa para su activo

Los trabajos realizados por la empresa para su activo se corresponden con desarrollos de aplicaciones informáticas utilizadas por la Sociedad en la explotación de sus negocios. El importe activado por este concepto en 2020 asciende a 183.335 euros (146.632 euros en 2019) (ver nota 5).

## d) Gastos de personal

El detalle de gastos de personal para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2020 y 2019 es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Sueldos y salarios y asimilados	4.055.947	3.857.599
Seguridad social a cargo de la empresa	1.089.882	1.071.047
	<u>5.145.829</u>	<u>4.928.646</u>

A1 31 de diciembre de 2020 la línea de "Sueldos, salarios y asimilados" incluye costes de indemnizaciones por despido por 197.434 euros (105.796 euros al 31 de diciembre de 2019).

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

El número medio de empleados de la Sociedad durante los ejercicios 2020 y 2019, desglosado por categorías, es como sigue:

	2020			2019		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	19	12	31	18	15	33
Personal Técnico	28	19	47	25	21	46
Personal Administrativo	2	5	7	4	4	8
Personal eventual	2	2	4	1	1	2
	<b>51</b>	<b>38</b>	<b>89</b>	<b>48</b>	<b>41</b>	<b>89</b>

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal de la Sociedad es la siguiente:

	2020			2019		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	25	12	38	27	14	41
Personal Técnico	23	14	37	22	18	40
Personal Administrativo	2	5	7	3	4	7
Personal eventual	2	2	4	2	2	4
	<b>52</b>	<b>34</b>	<b>86</b>	<b>54</b>	<b>38</b>	<b>92</b>

Al 31 de diciembre de 2020 y 2019 la sociedad no tiene contratado personal con una discapacidad mayor o igual al 33%.

## e) Otros gastos de explotación

El detalle de otros gastos de explotación para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2020 y 2019 es como sigue:

	Euros	
	2020	2019
Servicios de profesionales independientes	753.085	794.350
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	237.708	536.128
Otros servicios	394.459	686.710
Arrendamientos y cánones	483.960	497.620
Suministros	44.349	37.051
Servicios bancarios y similares	31.721	31.050
Primas de seguros	23.253	18.950
	<b>1.968.535</b>	<b>2.601.859</b>

El epígrafe de "Servicios de profesionales independientes", recoge los gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, así como los gastos de otros profesionales y personas jurídicas que prestan servicios a la Sociedad, tales como asesoría financiera, planificación estratégica, apertura de mercados y otros servicios de profesionales externos.

El epígrafe "Arrendamientos y cánones" recoge principalmente el alquiler de las oficinas.

El epígrafe "Publicidad, propaganda y relaciones públicas" recoge los gastos de marketing y publicidad de la Sociedad.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

## e) Resultados financieros

El detalle de los ingresos y gastos financieros reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias al 31 de diciembre de 2020 y 2019, es el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
<b>Ingresos financieros</b>		
<b>De participaciones en instrumentos de patrimonio</b>		
En empresas del grupo y asociadas	190.189	297.231
<b>De valores negociables y otros instrumentos financieros</b>		
De terceros y empresas del grupo y asociadas	113.775	164.105
<b>Gastos financieros</b>		
Por deudas con entidades bancarias	(37.216)	(75.665)
Por deudas con terceros	(39.647)	(23.825)
<b>Diferencias en cambio</b>	(7.358)	(373)
<b>Resultado financiero</b>	<b>219.743</b>	<b>361.473</b>

Al 31 de diciembre de 2020 los ingresos financieros por empresas del grupo y asociadas corresponden a ingresos por dividendos provenientes de la sociedad HRadio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L. y Grit and Rad, S.L. por importe conjunto de 190.189 euros (297.231 euros en 2019).

## 16. Información Medioambiental

Dada la actividad de la Sociedad, la misma no tiene responsabilidad, gastos, activos, provisiones ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

## 17. Compromisos y contingencias

## a) Avaes

Al 31 de diciembre de 2020, la Sociedad tiene depositados avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de obligaciones contractuales por importe total de 218.003 euros (882.403 euros al 31 de diciembre de 2019).

Al 31 de diciembre de 2020:

Tipo de aval	Entidad bancaria	Fecha de formalización	Vencimiento	Importe
Otras obligaciones	Bankia	19/06/2020	31/08/2021	160.000
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	9.888
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	4.238
Económico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	29.664
Técnico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	12.713
Otros	Banca March	28/03/2017	Indefinido	1.500
				<b>218.003</b>

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

Al 31 de diciembre de 2019:

Tipo de aval	Entidad bancaria	Fecha de formalización	Vencimiento	Importe
Técnico	Bankia	07/11/2019	Indefinido	600.000
Económico	Bankia	01/12/2016	01/03/2022	15.900
Económico	Bankia	25/05/2016	31/08/2020	210.000
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	9.888
Técnico	Bankia	18/03/2016	Indefinido	4.238
Económico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	29.664
Técnico	Banca March	16/12/2015	Indefinido	12.713
				<b>882.403</b>

## b) Compromisos por arrendamiento operativo

La Sociedad alquila sus oficinas para operar bajo contratos no cancelables de arrendamiento operativo. Estos contratos tienen una duración de cuatro años, siendo la mayor parte de los mismos renovables a su vencimiento en condiciones de mercado.

Los pagos mínimos totales futuros por los arrendamientos son los siguientes:

	Euros	
	2020	2019
Menos de un año	281.656	294.239
Entre uno y cinco años	-	-
	<b>281.656</b>	<b>294.239</b>

Al 31 de diciembre de 2020, el gasto reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio correspondiente a arrendamientos operativos asciende a 483.960 euros (497.620) euros al 31 de diciembre de 2019).

La Sociedad subarrendaba parte de las oficinas a un tercero.

El importe total de los cobros futuros mínimos por los arrendamientos operativos no cancelables fue el siguiente:

	Euros	
	2020	2019
Menos de un año	-	86.727
Entre uno y cinco años	-	-
	-	<b>86.727</b>

## c) Contingencias

La Sociedad tiene pasivos contingentes por litigios surgidos en el curso normal del negocio de los que no se prevé que surjan pasivos significativos distintos de aquellos que ya están provisionados.

En el epígrafe de balance "otras provisiones", la Sociedad tiene registrado una provisión para determinadas demandas interpuestas contra la Sociedad por parte de clientes y otros terceros.



## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020

(Expresadas en euros)

El movimiento de otras provisiones es como sigue a 31 de diciembre de 2020 y 2019:

	Provisiones por litigios
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2018</b>	<b>3.850</b>
Dotaciones	553
Aplicaciones	-
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2019</b>	<b>4.403</b>
Dotaciones	(769)
Aplicaciones	-
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2020</b>	<b>3.634</b>

## 18. Consejo de Administración y alta dirección

a) Retribuciones al Administrador Único y al personal de alta dirección.

Durante el ejercicio 2020, el importe devengado como remuneración por el Administrador Único ha ascendido a 300.000 euros (218.000 euros en el ejercicio 2019). Asimismo, el personal de alta dirección ha devengado como remuneración 262.546 euros en el ejercicio 2020 (261.489 euros en el ejercicio 2019).

Durante el ejercicio 2020, al igual que en el ejercicio 2019, no se han concedido anticipos, créditos o garantías concedidos, obligaciones contraídas en materia de pensiones y de pago de seguros de vida o de responsabilidad civil al Administrador Único, ni a la alta dirección.

b) Situación de conflictos de interés del administrador

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés de la Sociedad, durante el ejercicio el administrador que han ocupado cargos en el Consejo de Administración ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto ellos como las personas a ellos vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

## 19. Operaciones con partes vinculadas.

Presentamos el detalle de los saldos y transacciones con empresas de grupo y asociadas.

## Ejercicio 2020

	Media Investment Optimization, S.L.	Nothing is more, S.L.	Hashtag Media Group Latam, S.L.	HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Grit and Rad, S.L.	Voilà Media, S.L.	Otros	Total
<b>Activos</b>								
Créditos a empresas de grupo a largo plazo (Notas 7 y 9)	-	154.780	-	-	-	-	50	154.830
Otros activos financieros con partes vinculadas a largo plazo (Notas 7 y 9)	-	-	-	-	-	1.119.250	-	1.119.250
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	85.015	-	79.231	22.150	30.000	26.328	108.132	350.856
Créditos a corto plazo con partes vinculadas	427.312	-	-	-	-	559.625	-	986.937

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**  
(Expresadas en euros)

Pasivo								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Notas 7 y 9)	227.820	-	-	-	-	-	-	227.820
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	4.588.135	-	-	382.115	12.912	-	12.601	4.995.763
Transacciones								
Ventas	20	-	69.135	180.331	30.000	618.718	234.127	1.132.331
Compras	20.856.027	-	-	1.874.757	73.097	100.260	196.018	23.100.159
Intereses y dividendos	10.794	-	-	145.220	44.968	73.992	-	274.974

## Ejercicio 2019

	Media Investment Optimization, S.L.	Nothing is more, S.L.	Hashtag Media Group Latam, S.L.	HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Grit and Rad, S.L.	Voilà Media, S.L.	Otros	Total
Activos								
Créditos a empresas de grupo a largo plazo (Notas 7 y 12)	1.091.189	158.677	-	-	-	-	-	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas a largo plazo (Notas 7 y 12)	-	-	-	-	-	1.387.500	-	1.387.500
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 12)	1.167	-	-	-	-	168.980	-	170.147
Créditos a corto plazo con partes vinculadas	364.861	-	-	-	-	462.500	1.430	828.791
Pasivo								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Notas 7 y 9)	-	6.603	-	-	-	-	-	6.603
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Notas 7 y 9)	164.302	-	-	-	-	-	-	164.302
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	3.161.981	-	-	320.448	53.338	-	-	3.535.767
Transacciones								
Ventas	-	-	10.806	139.409	-	657.262	-	807.477
Compras	22.560.574	-	-	1.581.609	185.991	-	-	24.328.174
Intereses	-	-	-	-	-	73.992	-	73.992

Con carácter general las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del grupo Hashtag Media Group que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos.

Los servicios prestados y recibidos entre sociedades vinculadas incluyen servicios de creatividad, dirección y coordinación relativos a clientes gestionados globalmente y servicios de apoyo a la gestión en sentido amplio (recursos humanos, financieros, legales, de soporte informático, etc.).

A 31 de diciembre de 2020, la Sociedad recibió 190.189 euros por concepto de dividendos de las compañías Hradio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L. y Grit ans Rad, S.L. correspondiente a los resultados del ejercicio 2019.

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

(Expresadas en euros)

**20. Honorarios de Auditoría**

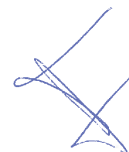
Los honorarios devengados durante el ejercicio 2020 por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. por los servicios de auditoría de cuentas ascendieron a 34.400 euros (30.800 euros al 31 de diciembre de 2019) y no ha habido otros servicios de verificación (37.000 euros en 2019).

**21. Hechos posteriores**

Desde el cierre del ejercicio 2020 hasta la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas no se han puesto de manifiesto hechos posteriores dignos de mención a excepción de lo siguiente:

El 25 de marzo de 2021 se llega a un acuerdo con su parte vinculada Nothing is More, S.L. para la compra del 10% que ésta mantenía sobre la mercantil "Clever PPC, S.L." (la Sociedad compra el 5,2% mientras que su socio único, Media Investment Optimization, S.L., adquiere el porcentaje restante). La compra ha sido acordada por un precio de 1.861.761 euros. Mediante esta compra se cancelan los préstamos que la Sociedad mantiene con su parte vinculada, adquieren como pago el préstamo concedido a la sociedad Boom Business, S.L. y la diferencia queda como deuda con el socio único.

El 2 de febrero de 2021, la Sociedad procedió a la compra de 1.470 participaciones sociales con valor nominal de 1 euro cada una de ellas, de la sociedad Grit and Rad, S.L. Con la compra de estas participaciones, Hashtag Media Group S.L. sería titular del 100% del capital social de Grit and Rad, S.L.



**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.**  
**ANEXO I: PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS**  
(Expresada en euros)

Presentamos el detalle de las participaciones con empresas del grupo que se presenta en la Notas 8:

Ejercicio 2020	Euros						
	Valor contable	% Partic. directa	Capital Social	Reservas y resultados anteriores	Otras Partidas	Resultado del ejercicio	Fondos Propios
Sociedades dependientes							
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.800	60,00%	3.000	600	-	211.361	214.961
Grit and Rad, S.L.	1.530	51,00%	3.000	9.286	-	2.358	14.055
Hello Alazraki,S.A	-	0,00%	-	-	-	-	-
	<b>3.330</b>						
<b>Ejercicio 2019</b>	<b>Euros</b>						
Sociedades dependientes							
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.800	60,00%	3.000	600	-	242.033	245.634
Grit and Rad, S.L.	1.530	51,00%	3.000	9.286	-	117.565	129.851
Hello Alazraki,S.A	-	0,00%	-	-	-	-	-
	<b>3.330</b>						

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

**1.- Exposición de la evolución de negocios, de la situación de la Sociedad y de la evolución de la misma.**

Como pasa en casi todos los ámbitos no se puede dar explicaciones de lo acontecido en el año 2020 sin necesariamente incluir los efectos de incertidumbre y contracción de la demanda que la pandemia ha producido en los mercados. No solamente se ha visto afectado el volumen de negocio de la consultoría y la publicidad en general, sino que ha golpeado a la estabilidad y la seguridad de trabajadores y proveedores.

Los objetivos estratégicos que teníamos para el año 2020 se vieron postergados por la necesidad de afrontar esta situación y garantizar la seguridad de la empresa, sus trabajadores, clientes y proveedores en un marco de transparencia y eficiencia.

Las actuaciones se encaminaban a conseguir un triple objetivo:

- Proteger el negocio actual de Hashtag Media Group
- Orientar el portfolio de servicios, el posicionamiento comercial y rearmar el departamento comercial a la nueva realidad.
- Hacer más sólidos los procesos internos de control y gestión en aras de tener un mayor control sobre una situación con muchas incertidumbres e imprevistos.
- Aumentar los esfuerzos en desarrollo e innovación para aprovechar el cambio de ciclo cuando éste se produjera con el fin de la pandemia.

El efecto en el mercado publicitario ha sido devastador con recortes de las inversiones publicitarias en torno al 35% y con ertes o despidos casi generalizados – el 61% de las agencias publicitarias aplican ertes o despidos, fuente: <https://www.marketinginsiderreview.com/agencias-publicidad-independientes-ertes-covid>

Desde Hashtag Media Group y ante esta situación de inestabilidad e incertidumbre sin precedentes se diseñaron varias estrategias en función de cómo fuese afectando este proceso al negocio de la compañía. Estas estrategias siempre tenían en común blindar la plantilla los intereses de nuestros clientes. En una empresa de servicios con gran sesgo tecnológico y especialista, era vital preservar el mayor activo de la empresa que era el capital humano. Queriendo evitar riesgos a los trabajadores del grupo cerramos las oficinas días antes de que se produjera el cierre de colegios y el confinamiento.

Afortunadamente podemos decir hoy que la compañía ha afrontado la crisis con unos resultados mucho mejores de los previstos al inicio de la pandemia y sin haber hecho ningún ajuste a nivel salarial o recortes en las dedicaciones de la plantilla. La compañía ha obtenido resultados positivos en el 2020 y ha salido reforzado desde todos sus ámbitos de actuación (mayor liquidez, robustecimiento de procesos y metodología, adquisición de talento en condiciones ventajosas).

Entre los meses de marzo y abril se diseñó un plan que tenía varias líneas de actuación para poder encarar la incertidumbre que existía en ese momento:

- Planes de actuación en el ámbito financiero
- Medidas de prevención y protección ante enfermedad de la plantilla y plan higiénico-sanitario preventivo ante el Covid
- Medidas para preservar y potenciar la base instalada de clientes
- Restructurar el departamento comercial y diseñar offering específico para situación Covid con el fin de captar nuevas cuentas que pudiesen amortiguar la caída de la base instalada afectada.

Aprovechar el confinamiento y la capacidad excedente para acometer tareas de mejoras estructurales en departamentos y procedimientos que mejorasen nuestra competitividad cara a la salida de la pandemia.

## 7 ANEXOS V

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020

**Actuación financiera plan Covid:**

Aumentar nuestra solvencia financiera y liquidez migrando las líneas de crédito y préstamos con vencimiento a corto a deuda a largo plazo utilizando las líneas de préstamo ICO COVID. El objetivo era doble, aumentar nuestra capacidad financiera y evitar negociaciones de renovación en el corto plazo. Se pretendía estar cubiertos ante tensiones en los cobros por previsibles contingencias en nuestra base de clientes. El resultado final ha sido que la empresa está en condiciones de solvencia financiera más fuerte que al comienzo de 2020.

Otra de las medidas del departamento financiero fue reforzar el sistema de seguimiento y previsión de impagos o retrasos.

Los procedimientos del departamento financiero para eliminar tensiones de tesorería y para contener el nivel de impagos en niveles mínimos sólo se puede calificar como éxito.

**Plan de RRHH ante situación Covid.**

Lo que se tuvo claro desde el primer momento era que la salud de la plantilla era la cuestión más prioritaria. Para eso se tomaron las siguientes medidas:

- La semana del 2 de marzo el departamento de operaciones y RRHH diseñan el plan de teletrabajo y se adecúan los procedimientos de migración de equipos físicos y protocolos necesarios para mantener el servicio 100% operativo en remoto. El 11 al final de la jornada se cierran las oficinas y el 12 se inician las operaciones en remoto sin incidencias ni interrupción alguna en el servicio ofrecido a nuestros clientes desde dicha fecha.
- Se establecen dos grupos de personas en función de su vulnerabilidad o de la de personas convivientes ante la enfermedad. Aquellas que se incluían en este primer grupo no se incorporaron a su puesto de trabajo. Del segundo grupo se dividió en dos para mantener una ocupación en las oficinas inferior al 50%. Según el plan de contingencia diseñado por RRHH establecía que ante algún caso positivo en covid se procedería al desalojo inmediato de la oficina. El servicio “inpremises” se restablecería el lunes siguiente dado que todas las semanas una empresa certificada desinfecta instalaciones y equipos pudiendo incorporarse el siguiente grupo de la plantilla al no haber tenido ningún contacto con el turno precedente. Esto unido al resto de medidas de sanitización distribuidas por el centro de trabajo ha hecho que pudiésemos mantener un entorno de trabajo Covid Free.

En Hashtag Media Group siempre hemos apostado por el equipo experto de personas que hemos conseguido reunir en 8 años y era una prioridad de la dirección no descapitalizar la empresa perdiendo talento que había costado tanto adquirir, formar e integrar.

Si reparamos en las cifras de masa salarial observamos que esta y durante el año de pandemia y al contrario que en otras empresas ha tenido un incremento significativo. La masa salarial ha aumentado con respecto a 2019 en 217K€ (Año 2020: 5.145.729, año 2019:4.928.646). Lejos de reducir sueldos o recortar posiciones durante el año 2020 se ha producido un esfuerzo, con el convencimiento, como así ha sido, de que se podía salir más fuerte de la crisis. El año 2020 ha sido un año extraordinario de captación de talento que otras empresas han dejado escapar y que nos ha hecho más fuertes.

**Medidas para preservar y proteger la base instalada de clientes de Hashtag Media Group**

Desde la subdirección general se establece un programa incrementando las posiciones de liderazgo dentro del departamento de Project management para tener un mejor control de los resultados y la gestión de los clientes. Se aumentan y articulan nuevos procesos de reporting y mediciones de salud del estado de servicio de clientes y se pone a disposición de los distintos departamentos. Con todo esto se consigue una monitorización constante

**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

y en tiempo real del estado de salud de los clientes, y que nos permitió reaccionar y salvaguardar los intereses de los mismos ante amenazas en sus resultados.

La base de clientes de Hashtag Media Group sufrió, como ocurrió con todo el mercado a nivel nacional, una bajada significativa en sus inversiones con especial incidencia en aquellos sectores más expuesto al confinamiento (ocio, travel, servicios legales). A pesar de las dificultades no se perdieron clientes y a día de hoy estas medidas han podido suponer una ayuda significativa en los resultados de sus negocios.

En un sector que se ha visto tremendamente castigado Hashtag Media Group ha bajado en 2020 su cifra de negocios sólo un 6,6% con respecto a la facturación del año anterior.

Adecuación de los servicios y el departamento comercial a la situación del mercado 2020.

Hashtag Media Group basa su oferta de servicios en entregables de claro de valor que impactan de forma positiva y en el corto plazo en el negocio de sus clientes. Esta característica propia del ADN de la compañía y que le ha acompañado desde su nacimiento, ha hecho que su propuesta de valor en el mercado haya sufrido menos deterioro que otros servicios de publicidad al uso.

Durante los meses de marzo y abril se cambió la dirección comercial y se reorientó la política comercial a modelos retribuidos con mayor carga en función del éxito de nuestros clientes con resultados a corto. Esto unido a una exitosa prospección comercial hizo que se hiciera un año record en captación de nuevo cliente. Se incorporaron a la compañía trece nuevos clientes que supusieron una facturación aproximada de 3 M€ y un valor de contratos de 12 millones.

Este éxito comercial nos hace mirar con confianza el ejercicio 2021 y claramente amortiguó el efecto adverso de la crisis en la cifra de negocio del 2020.

Se han producido incorporaciones al equipo comercial de personal experto de otros departamentos para dotarle de autonomía y se han realizado incorporaciones externas. Esto ha hecho que haya aumentado tanto la prospección de nuevas ofertas como su tasa de cierre.

Mejoras en los procesos de gestión de control y reporting.

Al estar toda la dirección y los trabajadores aislados en sus domicilios se hace necesario mejorar los mecanismos de reporting y control de gestión. Se establece un sistema de reporting en cascada diario y comités bisemanales para posteriormente en una fase de estabilización pasar estos comités de gestión a términos semanales. Se implementan nuevas herramientas de reporting impulsadas por el área de IT de la compañía con el reto de que no supusieran una gran carga adicional de trabajo y que a la vez cumplieren su cometido.

Desarrollos en Innovación para fortalecer el posicionamiento de Hashtag Media Group en 2020 con vista a mejoras en competitividad en años venideros.

Se toma la decisión de aprovechar este momento de zozobra en el mercado para invertir en desarrollos propios que nos permitan diferenciarnos de la competencia en los años venideros y aumenten los diferenciales con respecto a otras alternativas en el mercado.

- Se comienza a trabajar en un ambicioso proyecto para actualizar la plataforma de social media Twync: Twync fue pionera como una de las mayores comunidades de dinamizadores de contenido de habla hispana que se dedica a la generación y amplificación de los contenidos mediante blogs, redes sociales, foros, portales de internet; llegando a tener más de 45.000 usuarios activos en Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn. Es el punto de encuentro perfecto entre anunciantes que buscan dar difusión a sus mensajes, y microinfluencers.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

- Se aumenta el perímetro para el año 2020 de la plataforma propia MiOs: La plataforma MiOS ofrece tanto servicios internos como servicios tecnológicos de Martech. En esencia es un integrador / mediador de servicios que incorpora un motor de reglas de inteligencia de negocio. Actúa como un "hub" que conecta tecnologías de negocio y marketing entre sí (ej. ERP, CRM, Adserver, FB, Google, Call Centers..). Se aceleran y entregan los servicios de MiOs: MiOs Competitors, MiOs planificador y MiOs adserver que estaban previstos para ejercicio 2021.

El ejercicio 2020 ha supuesto una dura prueba para toda la plantilla de Hashtag Media Group en unas hostiles condiciones de mercado de incertidumbre y de recorte de presupuestos de los clientes. Ante esta situación el grupo ha sabido proteger su base instalada, generar negocio en nuevos clientes, fidelizar a sus trabajadores y reforzarse tecnológica y financieramente. Esto hace que podamos mirar el ejercicio 2021 con la confianza de que estamos en una empresa mucho más fuerte que hace un año.

**2.- Actividad**

La empresa Hashtag Media Group S.L.U. fue constituida el 23 de diciembre de 2013 por tiempo indefinido y con inicio de sus operaciones el 1 de enero de 2014.

Desde su constitución la Sociedad ha venido desarrollando su objeto social en una doble dirección: la administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades o negocios de cualquier índole, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas, así como prestando todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet.

El accionista único de Hashtag Media Group S.L.U. es la Sociedad Media Investment Optimization S.L.

El administrador único de Hashtag Media Group S.L.U. es The Code Farm S.L.

**3.- Gastos de investigación y desarrollo**

Durante todo el 2020 se ha seguido invirtiendo en desarrollos informáticos de forma interna tal y como se ha detallado en el punto 1.

**4.- Acontecimientos posteriores**

Desde el cierre del ejercicio 2020 hasta la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales no se han puesto de manifiesto hechos posteriores dignos de mención a excepción del siguiente:

El 25 de marzo de 2021 se llega a un acuerdo con uno de los socios actuales de la Sociedad dominante (Nothing is More, S.L.) para la compra del 10% que ésta mantenía sobre la mercantil "Clever PPC, S.L.". La compra ha sido acordada por un precio de 1.861.761 euros. Mediante esta compra se cancelan los préstamos que el grupo mantiene con sus socios (nota 21).

**5.- Adquisición de participaciones propias**

La Sociedad no ha adquirido participaciones propias.

**6.- Uso de instrumentos financieros**

La Sociedad no tiene instrumentos financieros distintos a lo detallados en las notas de la memoria.



**7 ANEXOS V**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2020**

**7.- Riesgos Financieros**

Los principales riesgos financieros a los que está expuesta la Sociedad se describen en la Nota 4 de la memoria.

**8. Operaciones vinculadas.**

En relación con las transacciones con empresas vinculadas nos referimos a la información divulgada en la nota 19 de la memoria, donde se describen cada una de las transacciones que realiza la sociedad.

**9.- Recursos Humanos**

En el ejercicio 2020 el número medio de empleados se ha mantenido y se ha realizado una importante inversión en cuanto a formación y retención del personal existente.

**10.- Período medio de pago**

Según se puede comprobar en la Nota 12, la Sociedad se va adaptando a la Ley 15/2010, de 5 de julio. De cara a futuro, se mantendrá en el período medio de pago en la medida en que nuestros clientes vayan adaptándose a la nueva normativa de morosidad.

**7 ANEXOS V**

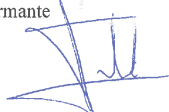
Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020 de  
Hashtag Media Group, S.L.U.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2020**

El Administrador único de la sociedad Hashtag Media Group, S.L. (Sociedad Unipersonal) en fecha 21 de mayo de 2021, y en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 253 de la Ley de Sociedades de Capital y del artículo 37 del Código de Comercio, procede a formular las Cuentas anuales y el Informe de gestión del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2020, los cuales vienen constituidos por los documentos anexos que preceden a este escrito.

Firmante



The Code Farm, S.L.  
Yago Gonzalo Arbeloa Coca  
Representante persona física

**7 ANEXOS VI**

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de Hashtag Media Group, S.L.

**Hashtag Media Group, S.L.  
(Sociedad Unipersonal)**

Informe de auditoría  
Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019  
Informe de gestión



## Informe de auditoría de cuentas anuales emitido por un auditor independiente

Al socio único de Hashtag Media Group, S.L.U.:

### Opinión

Hemos auditado las cuentas anuales de Hashtag Media Group, S.L.U. (la Sociedad), que comprenden el balance a 31 de diciembre de 2019, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y la memoria correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha.

En nuestra opinión, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad a 31 de diciembre de 2019, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la nota 2 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

### Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección *Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales* de nuestro informe.

Somos independientes de la Sociedad de conformidad con los requerimientos de ética, incluidos los de independencia, que son aplicables a nuestra auditoría de las cuentas anuales en España según lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas. En este sentido, no hemos prestado servicios distintos a los de la auditoría de cuentas ni han concurrido situaciones o circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en la citada normativa reguladora, hayan afectado a la necesaria independencia de modo que se haya visto comprometida.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

### Aspectos más relevantes de la auditoría

Los aspectos más relevantes de la auditoría son aquellos que, según nuestro juicio profesional, han sido considerados como los riesgos de incorrección material más significativos en nuestra auditoría de las cuentas anuales del periodo actual. Estos riesgos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de las cuentas anuales en su conjunto, y en la formación de nuestra opinión sobre éstas, y no expresamos una opinión por separado sobre esos riesgos.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., Torre PwC, Pº de la Castellana 259 B, 28046 Madrid, España  
Tel.: +34 915 684 400 / +34 902 021 111, Fax: +34 915 685 400, www.pwc.es

1

R. M. Madrid, hoja 87.250-1, folio 75, tomo 9.267, libro 8.054, sección 3ª  
Inscrita en el R.O.A.C. con el número S0242 - CIF: B-79 031290



Hashtag Media Group, S.L.U.

Aspectos más relevantes de la auditoría	Modo en el que se han tratado en la auditoría
---	---

**Reconocimiento de ingresos**

Tal y como se indica en las notas 1 y 3 de la memoria adjunta, la principal actividad de la Sociedad consiste en la prestación de servicios de publicidad.

Los ingresos son obtenidos por servicios que se suministran sobre la base de una fecha y material concretos. Los ingresos se formalizan a través de contratos, órdenes de pedidos o documentación soporte equivalente.

Nos centramos en esta área porque es un área susceptible de incorrección material por la exactitud y el devengo de los ingresos por servicios de publicidad.

Dentro de los procesos de auditoría, obtuvimos el detalle de los ingresos del ejercicio por servicios de publicidad, sobre los que, entre otros, realizamos los procedimientos descritos a continuación:

- Hemos evaluado la consistencia de la aplicación de la política de reconocimiento de ingresos de la Sociedad.
- Hemos realizado el análisis de la documentación soporte de una muestra de las transacciones incluidas en los registros contables, para corroborar la exactitud y el devengo de los ingresos de acuerdo a los términos contractuales acordados.
- Hemos realizado procedimientos de confirmación y conciliación de los saldos y las transacciones registradas al cierre del ejercicio para una muestra de clientes.
- Hemos comprobado el adecuado corte de operaciones, sobre una base muestral, contrastando las transacciones realizadas inmediatamente antes y después del cierre del ejercicio con su documentación contractual, así como, en su caso, la existencia de notas de abono asociadas.

Como resultado de los procedimientos realizados hemos obtenido suficiente evidencia de auditoría sobre el área en cuestión.

**Otra información: Informe de gestión**

La otra información comprende exclusivamente el informe de gestión del ejercicio 2019, cuya formulación es responsabilidad del administrador único de la Sociedad y no forma parte integrante de las cuentas anuales.

Nuestra opinión de auditoría sobre las cuentas anuales no cubre el informe de gestión. Nuestra responsabilidad sobre el informe de gestión, de conformidad con lo exigido por la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, consiste en evaluar e informar sobre la concordancia del informe de gestión con las cuentas anuales, a partir del conocimiento de la entidad obtenido en la realización de la auditoría de las citadas cuentas y sin incluir información distinta de la obtenida como evidencia durante la misma. Asimismo, nuestra responsabilidad consiste en evaluar e informar de si el contenido y presentación del informe de gestión son conformes a la normativa que resulta de aplicación. Si, basándonos en el trabajo que hemos realizado, concluimos que existen incorrecciones materiales, estamos obligados a informar de ello.



Hashtag Media Group, S.L.U.

Sobre la base del trabajo realizado, según lo descrito en el párrafo anterior, la información que contiene el informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2019 y su contenido y presentación son conformes a la normativa que resulta de aplicación.

#### **Responsabilidad del administrador único en relación con las cuentas anuales**

El administrador único es responsable de formular las cuentas anuales adjuntas, de forma que expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, de conformidad con el marco normativo de información financiera aplicable a la entidad en España, y del control interno que considere necesario para permitir la preparación de cuentas anuales libres de incorrección material, debida a fraude o error.

En la preparación de las cuentas anuales, el administrador único es responsable de la valoración de la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento, revelando, según corresponda, las cuestiones relacionadas con empresa en funcionamiento y utilizando el principio contable de empresa en funcionamiento excepto si el administrador único tiene intención de liquidar la Sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa realista.

#### **Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de las cuentas anuales**

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que las cuentas anuales en su conjunto están libres de incorrección material, debida a fraude o error, y emitir un informe de auditoría que contiene nuestra opinión.

Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España siempre detecte una incorrección material cuando existe. Las incorrecciones pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, puede preverse razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en las cuentas anuales.

Como parte de una auditoría de conformidad con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas vigente en España, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y valoramos los riesgos de incorrección material en las cuentas anuales, debida a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una incorrección material debida a fraude es más elevado que en el caso de una incorrección material debida a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, manifestaciones intencionadamente erróneas, o la elusión del control interno.
- Obtenemos conocimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la entidad.
- Evaluamos si las políticas contables aplicadas son adecuadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por el administrador único.



Hashtag Media Group, S.L.U.

- Concluimos sobre si es adecuada la utilización, por el administrador único, del principio contable de empresa en funcionamiento y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en funcionamiento. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe de auditoría sobre la correspondiente información revelada en las cuentas anuales o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe de auditoría. Sin embargo, los hechos o condiciones futuros pueden ser la causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en funcionamiento.
- Evaluamos la presentación global, la estructura y el contenido de las cuentas anuales, incluida la información revelada, y si las cuentas anuales representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran expresar la imagen fiel.

Nos comunicamos con el administrador único de la entidad en relación con, entre otras cuestiones, el alcance y el momento de realización de la auditoría planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

Entre los riesgos significativos que han sido objeto de comunicación al administrador único de la entidad, determinamos los que han sido de la mayor significatividad en la auditoría de las cuentas anuales del periodo actual y que son, en consecuencia, los riesgos considerados más significativos.

Describimos esos riesgos en nuestro informe de auditoría salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente la cuestión.

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (S0242)

Santiago Martínez Calvo (23197)

7 de mayo de 2020



PRICEWATERHOUSECOOPERS  
AUDITORES, S.L.

2020 Núm.01/20/11471

Informe de auditoría de cuentas sujeto  
a la normativa de auditoría de cuentas  
española o internacional





## 7 ANEXOS VI

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de Hashtag Media Group, S.L.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2019  
(Expresado en euros)

ACTIVO	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>4.632.327</b>	<b>4.376.663</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	5	<b>1.083.804</b>	<b>930.531</b>
Fondo de Comercio		59.784	74.730
Aplicaciones informáticas		1.024.020	855.801
<b>Inmovilizado material</b>	6	<b>562.236</b>	<b>599.843</b>
Elementos de transporte		152.107	169.009
Equipos de procesamiento informático		146.044	138.000
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material		264.085	292.834
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>		<b>2.640.696</b>	<b>2.424.582</b>
Inversiones en empresas del grupo y asociadas	8	3.330	3.330
Créditos a empresas de grupo	7, 9, 20	1.249.866	830.252
Otros activos financieros con partes vinculadas	7, 9, 20	1.387.500	1.591.000
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>	7, 9	<b>66.287</b>	<b>58.602</b>
Créditos a terceros		-	23.387
Otros activos financieros		66.287	35.215
<b>Activo por impuesto diferido</b>	14	<b>279.303</b>	<b>363.105</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>7.642.504</b>	<b>10.460.897</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>		<b>4.735.105</b>	<b>6.679.063</b>
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	7, 9	4.470.995	6.543.254
Clientes, empresas del grupo y asociadas	7, 9, 20	170.147	42.027
Personal	7	10.401	10.300
Otros créditos con las Administraciones Públicas	14	83.562	83.482
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>		<b>828.791</b>	<b>390.929</b>
Créditos a corto plazo a partes vinculadas	7, 20	366.291	131.929
Otros activos financieros con partes vinculadas	7, 9, 20	462.500	259.000
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>		<b>473.331</b>	<b>935.263</b>
Inversiones financieras a corto plazo	7	42.281	542.281
Créditos a corto plazo	7, 9	425.600	384.534
Otros activos financieros	7	5.450	8.448
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	13	<b>88.202</b>	<b>25.377</b>
<b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>	10	<b>1.517.075</b>	<b>2.430.265</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>12.274.830</b>	<b>14.837.560</b>

Las notas 1 a 22 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.



## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## BALANCE AL CIERRE DEL EJERCICIO 2019

(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>			
<b>PATRIMONIO NETO</b>		<b>1.644.318</b>	<b>1.207.925</b>
<b>Fondos propios</b>	11	<b>1.583.294</b>	<b>1.146.901</b>
Capital		775.300	775.300
Reserva Legal		155.060	155.060
Reserva		9.066	167.627
Resultado del ejercicio		643.868	48.914
Subvenciones, donaciones y legados recibidos		61.024	61.024
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1.489.846</b>	<b>1.469.200</b>
<b>Deudas a largo plazo</b>	7, 12	<b>1.483.246</b>	<b>1.462.597</b>
Deudas con entidades de crédito		1.442.274	1.349.169
Acreedores por arrendamiento financiero		40.972	61.072
Otros pasivos financieros		-	52.356
<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo</b>	7, 12	<b>6.603</b>	<b>6.603</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>9.140.663</b>	<b>12.160.435</b>
<b>Provisiones a corto plazo</b>		<b>4.403</b>	<b>3.850</b>
Otras provisiones	17	4.403	3.850
<b>Deudas a corto plazo</b>	7, 12	<b>2.102.766</b>	<b>4.674.092</b>
Deudas con entidades de crédito		2.029.835	1.601.320
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo		20.100	19.846
Otros pasivos financieros		52.831	3.052.926
<b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>	7, 12, 20	<b>164.302</b>	<b>147.917</b>
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>		<b>4.259.405</b>	<b>5.602.585</b>
Proveedores	7, 12	527.934	746.406
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	7, 12, 20	3.535.767	4.596.231
Remuneraciones pendientes de pago	7, 12	22.217	89.806
Otras deudas con las Administraciones Públicas	14	173.487	170.142
<b>Periodificaciones a corto plazo</b>	13	<b>2.609.787</b>	<b>1.731.991</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>		<b>12.274.830</b>	<b>14.837.560</b>

Las notas 1 a 22 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019  
(Expresada en euros)

OPERACIONES CONTINUADAS	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	15	<b>32.537.593</b>	<b>39.263.282</b>
Prestaciones de servicios		32.537.593	39.263.282
<b>Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>		<b>146.632</b>	<b>72.754</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	15	<b>(24.605.618)</b>	<b>(32.200.465)</b>
Trabajos realizados por otras empresas		(24.605.618)	(32.200.465)
<b>Otros ingresos de explotación</b>		<b>69.850</b>	<b>44.349</b>
<b>Gastos de personal</b>	15	<b>(4.928.646)</b>	<b>(4.876.780)</b>
<b>Otros gastos de explotación</b>		<b>(2.786.088)</b>	<b>(2.622.090)</b>
Servicios exteriores	15	(2.601.859)	(2.607.691)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	7, 9	(184.229)	(14.399)
<b>Amortización del inmovilizado</b>	5, 6	<b>(178.693)</b>	<b>(170.259)</b>
<b>Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras</b>		<b>-</b>	<b>6.780</b>
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>255.030</b>	<b>(482.429)</b>
<b>Ingresos financieros</b>		<b>461.336</b>	<b>462.171</b>
De participaciones en instrumentos de patrimonio			
En empresas del grupo y asociadas	15 y 20	297.231	439.849
De valores negociables y otros instrumentos financieros			
De terceros		164.105	22.322
<b>Gastos financieros</b>		<b>(99.490)</b>	<b>(139.581)</b>
<b>Diferencias de cambio</b>		<b>(373)</b>	<b>(1.348)</b>
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	15	<b>361.473</b>	<b>321.242</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>616.503</b>	<b>(161.187)</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	14	<b>27.365</b>	<b>210.101</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>		<b>643.868</b>	<b>48.914</b>

Las notas 1 a 22 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U

## ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

(Expresado en euros)

## A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS (Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
Resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias	11	643.868	48.914
Subvenciones, donaciones y legados		-	(6.780)
<b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS</b>		<b>643.868</b>	<b>42.134</b>

## B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO (Expresado en euros)

	Capital Escriturado	Reservas legal	Reservas	Resultado del ejercicio	Subvenciones, donaciones y legados recibidos	Total (Nota 11)
<b>Saldo 31 de diciembre de 2017</b>	<b>775.300</b>	<b>155.060</b>	<b>193.116</b>	<b>163.311</b>	-	<b>1.286.787</b>
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	48.914	(6.780)	42.134
Incremento (reducción) de patrimonio neto resultante de una combinación de negocios	-	-	(40.800)	-	67.804	27.004
Otras variaciones del Patrimonio neto (notas 9 y 11)	-	-	15.311	(163.311)	-	(148.000)
<b>Saldo 31 de diciembre de 2018</b>	<b>775.300</b>	<b>155.300</b>	<b>167.627</b>	<b>48.914</b>	<b>61.024</b>	<b>1.207.925</b>
Total ingresos y gastos reconocidos	-	-	-	643.868	-	643.868
Distribución de dividendos	-	-	(200.002)	-	-	(200.002)
Otras variaciones del Patrimonio neto (notas 9 y 11)	-	-	41.441	(48.914)	-	(7.473)
<b>Saldo 31 de diciembre de 2019</b>	<b>775.300</b>	<b>155.060</b>	<b>9.066</b>	<b>643.868</b>	<b>61.024</b>	<b>1.644.318</b>

Las notas 1 a 22 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

(Expresado en euros)

	Nota	Al 31 de diciembre	
		2019	2018
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Resultado del ejercicio antes de impuestos		616.503	(161.187)
<b>Ajustes del resultado</b>			
Amortización del inmovilizado	5, 6	178.693	170.259
Correcciones valorativas por deterioro	8	-	-
Variación de provisiones	17	(14.543)	14.399
Resultado por bajas o enajenaciones de instrumentos financieros		158.387	-
Ingresos financieros		(461.336)	(462.171)
Gastos financieros		99.490	139.836
Diferencia en cambios		373	-
<b>Cambios en el capital corriente</b>			
Deudores y otras cuentas a cobrar		1.958.579	(154.716)
Otros activos corrientes		(62.905)	35.799
Acreedores y otras cuentas a pagar		(1.346.525)	988.658
Otros pasivos corrientes		881.694	1.088.214
Otros activos y pasivos no corrientes		-	-
<b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>			
Pago de intereses		(99.490)	(139.836)
Cobro de dividendos	15	297.231	291.849
Cobro de intereses		-	22.322
Cobros (pagos) por impuesto por beneficios	14	-	27.245
<b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>2.206.151</b>	<b>1.860.671</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>			
<b>Pagos por inversiones</b>			
Alta por combinación de negocios		-	(4.275)
Empresas del grupo y asociadas		(740.591)	(620.815)
Inmovilizado intangible		(262.775)	(188.849)
Inmovilizado material		(58.903)	(48.746)
Otros activos financieros		(72.138)	(546.408)
<b>Cobros por desinversiones</b>			
Empresas del grupo y asociadas		-	-
Inmovilizado material		-	-
Otros activos financieros		729.885	23.785
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>		<b>(404.522)</b>	<b>(1.385.308)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>			
<b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero</b>			
Emisión:			
Deudas con entidades de crédito		521.620	3.000.000
Deudas con empresas del grupo y asociadas		16.385	-
Otras Deudas		-	-
Devolución y amortización de:			
Deudas con entidades de crédito		-	(1.336.205)
Deudas con empresas del grupo y asociadas		-	(280.849)
Otras deudas		(3.052.451)	(52.926)
<b>Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio</b>			
Dividendos		(200.000)	-
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>		<b>(2.714.446)</b>	<b>1.330.020</b>
Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio		(373)	-
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>		<b>(913.190)</b>	<b>1.805.020</b>
<b>Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes</b>			
Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio		2.430.265	624.882
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	10	1.517.075	2.430.265

Las notas 1 a 22 incluidas en la Memoria son parte integrante de las cuentas anuales.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresada en euros)

**1. Información general**

Hashtag Media Group S.L.U. fue constituida el 23 de diciembre de 2013 por tiempo indefinido mediante escritura otorgada ante la Notario de Madrid D<sup>a</sup>. Ana Fernández-Tresguerres García con el número 2126 de orden de protocolo, estando inscrita en el Registro Mercantil de Madrid al Tomo 31.813, Folio 85, Sección 8, Hoja M-572501, Inscripción 1<sup>a</sup>.

Con fecha 6 de marzo de 2019 se cambió la denominación social por la de Hashtag Media Group, S.L.U. (en adelante la Sociedad), anteriormente denominada Hello Media Group S.L.U.

Su domicilio social y fiscal está radicado desde septiembre de 2016 en Paseo de la Castellana 95, Planta. 24, 28046, Madrid, España.

El capital social de la sociedad es 775.300 €.-

Con fecha 1 de diciembre de 2016 las sociedades Nothing Is More, S.L. y Mio Consulting, S.L. adquirieron el 100% del capital social de Ironville Invest S.L. (actualmente Media Investment Optimization S.L.). Posteriormente, y mediante ampliación de capital aprobada y elevada a público el 1 de diciembre de 2016, las sociedades Nothing is More S.L. y Mio Consulting, S.L. aportaron en ampliación de capital de Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) el 100% de las participaciones sociales del capital social de Hello Media Group, S.L.U., convirtiéndose Ironville Invest, S.L. (actualmente Media Investment Optimization, S.L.) desde dicha ampliación de capital en socio único de Hello Media Group, S.L.U.

El objeto social de la Sociedad es:

- Administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades financieras o negocios de cualquier índole, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas.
- Adquisición, tenencia y enajenación de toda clase de valores mobiliarios, siempre que sean por cuenta propia, y que no sea precisa autorización administrativa para el desarrollo de la actividad.
- Comercio de toda clase de productos en general, en las ramas de bisutería, complementos, ropa, informática, electrónica, ocio y deportes, tecnología, restauración y productos outlet, así como su importación y exportación.
- Constitución y explotación de franquicias de productos diversos.
- La promoción, construcción, compra, venta, arrendamiento y cualquier otra forma de explotación de toda clase de bienes inmuebles, excluido el arrendamiento financiero.
- Desarrollo de todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet, y en concreto:
  - (a) La planificación, diseño, coordinación e implementación de campañas de publicidad y de marketing para su exhibición y publicación en toda clase de medios de comunicación, así como el diseño de estrategias de comunicación.
  - (b) El diseño, gestión, ejecución e implementación de programas de afiliación.
  - (c) El diseño y la creación de contenidos para su inserción y utilización en las diferentes campañas y en todo tipo de medios de comunicación social.
  - (d) La intermediación en el sector de la publicidad, y en concreto, en la compraventa de espacios y soportes publicitarios en todo tipo de medios de comunicación.

1

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

- (e) La prestación de los servicios propios de consultoría de estrategia empresarial (“business intelligence”) y de consultoría sociológica consistentes en el estudio del comportamiento social y de la opinión pública para la realización de investigaciones y estudios de mercados, su seguimiento e implementación de resultados.
- (f) La organización y promoción de eventos de promoción y marketing.

Tal y como se describe en la Nota 8 y 20, la Sociedad posee participaciones en sociedades dependientes.

La información relativa a las participaciones en empresas del grupo, asociadas y multigrupo se presenta en el Anexo I.

Las cuentas anuales consolidadas de Hashtag Media Group y sociedades dependientes han sido formuladas en la misma fecha que las presentes cuentas anuales.

*Fusión con filiales*

Tal y como se describe en la nota 18, con fecha 30 de junio de 2018, los administradores únicos de las sociedades Hashtag Media Group, S.L.U. (absorbente) e Influenzia Online, S.L. (absorbida) suscribieron un Proyecto de Fusión por Absorción, el cual fue aprobado mediante los Socios Únicos de la Sociedad Absorbente y de la Sociedad Absorbida de 30 de junio de 2018. El depósito del Proyecto de Fusión, al tratarse de Juntas Universales y de sociedades absorbidas participadas íntegramente por la Sociedad Absorbente se ha depositado en el mismo momento de presentación a inscripción en el Registro Mercantil de la Escritura de fusión. La fusión se ha elevado a público el 11 de diciembre de 2018 mediante escritura otorgada ante la Notario de Madrid D<sup>a</sup>. Ana Fernández-Tresguerres García con el número 3470 de orden, y fue inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el 2 de enero de 2019.

A la fecha de aprobación del Proyecto de Fusión por Absorción Hashtag Media Group, S.L.U. poseía el 100% de la participación de la sociedad absorbida.

A los efectos contables, y de acuerdo con lo establecido en el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre, la mencionada fusión se ha registrado con efectos a 1 de enero de 2018, por ser la fecha desde la cual se tenía el control de las sociedades absorbidas.

Los efectos de esta operación aparecen reflejados en las notas correspondientes de esta memoria bajo la descripción de "Combinaciones de negocios".

**2. Bases de presentación**

## a) Imagen fiel

Las cuentas anuales se han preparado a partir de los registros contables de la Sociedad y se presentan de acuerdo con la legislación mercantil vigente y con las normas establecidas en el Plan General de Contabilidad aprobado mediante Real Decreto 1514/2007 y las modificaciones incorporadas a éste mediante RD 1159/2010 y RD 602/2016, con objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad, así como la veracidad de los flujos de efectivo incorporados en el estado de flujos de efectivo.

## b) Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre

La preparación de las cuentas anuales exige el uso por parte de la Sociedad de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias.

Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación, se explican las estimaciones y juicios que tienen un riesgo significativo de dar lugar a un ajuste material en los importes en libros de los activos y pasivos dentro del ejercicio financiero siguiente.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

**(i) Impuesto sobre las ganancias y activos por impuestos diferidos**

El cálculo del impuesto sobre las ganancias requiere interpretaciones de la normativa fiscal aplicable a la Sociedad. Además, existen varios factores, ligados principalmente y no exclusivamente a los cambios en las leyes fiscales y a los cambios en las interpretaciones de las leyes fiscales actualmente en vigor, que requieren la realización de estimaciones por parte de la dirección de la Sociedad.

Los activos por impuesto diferido se registran para todas aquellas diferencias temporarias deducibles, bases imponibles negativas pendientes de compensar y deducciones pendientes de aplicar para las que es probable que la Sociedad dominante disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

Para determinar el importe de los activos por impuesto diferido que se pueden registrar, los Administradores estiman los importes y las fechas en las que se obtendrán las ganancias fiscales futuras y el periodo de reversión de las diferencias temporarias imponibles.

**(ii) Inversiones en empresas del Grupo**

El tratamiento contable de la inversión en empresas del grupo entraña la realización de estimaciones en cada cierre para determinar si existe un deterioro en el valor de las inversiones y si procede registrar una corrección valorativa con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias del periodo o bien, en su caso, revertir una provisión previamente registrada. La determinación de la necesidad de registrar una pérdida por deterioro o, en su caso, su reversión, implica la realización de estimaciones que incluyen, entre otras, el análisis de las causas del posible deterioro (o recuperación, en su caso) del valor, así como el momento y el importe esperado del mismo.

Las incertidumbres inherentes a las estimaciones necesarias para determinar el importe del valor recuperable y las hipótesis respecto a la evolución futura de las inversiones implican un grado significativo de juicio, en la medida en que el momento y la naturaleza de los futuros cambios del negocio son difíciles de prever.

**(iii) Descuentos sobre compras**

Los descuentos concedidos por los proveedores se reconocen en el momento en que es probable que se van a cumplir las condiciones que determinan su concesión como una reducción de los costes.

**c) Comparación de la información**

Las cuentas anuales presentan a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto, del estado de flujos de efectivo y de la memoria, además de las cifras del ejercicio 2019, las correspondientes al ejercicio anterior.

**d) Agrupación de partidas**

A efectos de facilitar la comprensión del balance, de la cuenta de pérdidas y ganancias, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, estos estados se presentan de forma agrupada, recogiendo los análisis requeridos en las notas correspondientes de la memoria.



**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

## e) Principio de empresa en funcionamiento

Según se desprende del balance adjunto al 31 de diciembre del 2019, la Sociedad tiene un fondo de maniobra negativo por importe de 1.549.934 euros (negativo por importe de 1.699.538 euros a 31 de diciembre de 2018). Dicho fondo de maniobra se encuentra afectado por activos y pasivos a corto plazo con empresas del grupo por un importe acreedor de 2.701.131 euros (4.311.192 euros en 2018); sin tener en cuenta los saldos del grupo, el fondo de maniobra es positivo por importe de 1.202.972 euros (positivo 2.611.654 euros en 2018).

La Sociedad presenta sus estados financieros bajo el principio de empresa en funcionamientos, dado que, en opinión del Administrador único de la Sociedad, no se anticipan problemas para atender las deudas con terceros en las fechas de sus respectivos vencimientos ya que:

- Dentro de los pasivos a corto plazo se incluyen periodificaciones a corto plazo por importe de 2.609.787 euros (1.731.991 euros en 2018).
- Las cuentas anuales consolidadas al cierre del ejercicio 2019 de Media Investment Optimization S.L., Sociedad dominante de Hashtag Media Group, S.L.U., presentan un resultado positivo de 1.428.879 euros, un patrimonio neto positivo de 1.341.006 euros y unos flujos de efectivo de las actividades de explotación positivos por importe de 2.771.798 euros.
- Los presupuestos para el ejercicio 2020 reflejan resultados positivos para la Sociedad y el grupo en el que se integra.
- A cierre de ejercicio la sociedad poseía líneas de crédito a corto plazo no dispuestas por importe de 3.196.174 euros.
- Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad dominante del Grupo, Media Investment Optimization S.L. ha firmado con una entidad financiera las condiciones de un préstamo a largo plazo por importe de 4.200.000 euros con vencimiento en el ejercicio 2025.

Por estos motivos, el Administrador de la Sociedad ha formulado sus Cuentas Anuales atendiendo al principio de empresa en funcionamiento al estimar que los flujos de caja generados por el negocio, así como la financiación obtenida permitirán asegurar la continuidad de las operaciones futuras de la Sociedad.

**3. Normas de registro y valoración**

## 3.1) Inmovilizado intangible

## a) Fondo de comercio

El fondo de comercio representa el exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre el valor razonable de los activos netos identificables adquiridos en la operación. En consecuencia, el fondo de comercio sólo se reconocerá cuando haya sido adquirido a título oneroso y corresponda a los beneficios económicos futuros procedentes de activos que no han podido ser identificados individualmente y reconocidos por separado.

El fondo de comercio se asigna a las unidades generadoras de efectivo que se espera vayan a beneficiarse de la combinación de negocios en la que surgió dicho fondo de comercio.

El fondo de comercio reconocido se amortiza linealmente durante su vida útil estimada, valorándose por su precio de adquisición menos la amortización acumulada, y en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro reconocidas. La vida útil se determina de forma separada para cada una de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado y se estima que es 10 años.

Al menos anualmente, se analiza si existen indicios de deterioro del valor de las unidades generadoras de efectivo a las que se haya asignado un fondo de comercio y, en caso de que exista, se comprueba su eventual deterioro.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

Las correcciones valorativas por deterioro reconocidas en el fondo de comercio no serán objeto de reversión en los ejercicios posteriores.

b) Aplicaciones informáticas

Las licencias para programas informáticos adquiridas a terceros se capitalizan sobre la base de los costes en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costes se amortizan durante sus vidas útiles estimadas en 10 años.

Los gastos relacionados con el mantenimiento de programas informáticos se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por la Sociedad, y que sea probable que vayan a generar beneficios económicos superiores a los costes durante más de un año, se reconocen como activos intangibles. Los costes directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales.

Los costes de desarrollo de programas informáticos reconocidos como activos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (10 años). La Sociedad evalúa y determina las correcciones valorativas por deterioro y las revisiones de pérdidas de deterioro de valor de inmovilizado intangible.

3.2) Inmovilizado material

Los elementos del inmovilizado material se reconocen por su precio de adquisición o coste de producción menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas reconocidas.

El importe de los trabajos realizados por la empresa para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora de los bienes del inmovilizado material se incorporan al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio en que se incurre en ellos.

La amortización del inmovilizado material, con excepción de los terrenos que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil estimada, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. Las vidas útiles estimadas son:

	<b>Porcentaje aplicado</b>
Elementos de Transporte	10%
Equipos para procesamiento informáticos	20%
Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	10%

Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable.

Las pérdidas y ganancias por la venta de inmovilizado material se calculan comparando los ingresos obtenidos por la venta con el valor contable y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

## 3.3) Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias indiquen que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado. Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

## 3.4) Activos financieros

## a) Préstamos y partidas a cobrar

Los préstamos y partidas a cobrar son activos financieros no derivados con cobros fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde de la fecha del balance que se clasifican como activos no corrientes, los préstamos y partidas a cobrar se incluyen en "Créditos a empresas" y "Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar" en el balance.

Estos activos financieros se valoran inicialmente por su valor razonable, incluidos los costes de transacción que les sean directamente imputables, y posteriormente a coste amortizado reconociendo los intereses devengados en función de su tipo de interés efectivo, entendido como el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la totalidad de sus flujos de efectivo estimados hasta su vencimiento. No obstante, lo anterior, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año se valoran, tanto en el momento de reconocimiento inicial como posteriormente, por su valor nominal siempre que el efecto de no actualizar los flujos no sea significativo.

Al menos al cierre del ejercicio, se efectúan las correcciones valorativas necesarias por deterioro de valor si existe evidencia objetiva de que no se cobrarán todos los importes que se adeudan.

El importe de la pérdida por deterioro del valor es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados al tipo de interés efectivo en el momento de reconocimiento inicial. Las correcciones de valor, así como en su caso su reversión, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

## b) Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas

Las inversiones se valoran por su coste menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro del valor. No obstante, cuando existe una inversión anterior a su calificación como empresa del grupo, multigrupo o asociada, se considera como coste de la inversión su valor contable antes de tener esa calificación. Los ajustes valorativos previos contabilizados directamente en el patrimonio neto se mantienen en éste hasta que se dan de baja.

Si existe evidencia objetiva de que el valor en libros no es recuperable, se efectúan las oportunas correcciones valorativas por la diferencia entre su valor en libros y el importe recuperable, entendido éste como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión. Salvo mejor evidencia del importe recuperable, en la estimación del deterioro de estas inversiones se toma en consideración el patrimonio neto de la sociedad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración. La corrección de valor y, en su caso, su reversión se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produce.

## 3.5) Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El efectivo y otros activos líquidos equivalentes incluyen el efectivo en caja y los depósitos bancarios a la vista en entidades de crédito. También se incluyen bajo este concepto otras inversiones a corto plazo de gran liquidez siempre que sean fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo y que están sujetas a un riesgo insignificante de cambios de valor. A estos efectos se incluyen las inversiones con vencimientos de menos de tres meses desde la fecha de adquisición.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

La Sociedad presenta en el estado de flujos de efectivo los pagos y cobros procedentes de activos y pasivos financieros de rotación elevada por su importe neto. A estos efectos se considera que el periodo de rotación es elevado cuando el plazo entre la fecha de adquisición y la de vencimiento no supere seis meses.

**3.6) Patrimonio neto**

El capital social está representado por participaciones ordinarias. Los costes de emisión de nuevas participaciones u opciones se presentan directamente contra el patrimonio neto, como menores reservas.

En el caso de adquisición de participaciones propias de la Sociedad, la contraprestación pagada, incluido cualquier coste incremental directamente atribuible, se deduce del patrimonio neto hasta su cancelación, emisión de nuevo o enajenación. Cuando estas participaciones se venden o se vuelven a emitir posteriormente, cualquier importe recibido, neto de cualquier coste incremental de la transacción directamente atribuible, se incluye en el patrimonio neto.

**3.7) Pasivos financieros****Débitos y partidas a pagar**

Esta categoría incluye débitos por operaciones comerciales y débitos por operaciones no comerciales. Estos recursos ajenos se clasifican como pasivos corrientes, a menos que la Sociedad tenga un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del balance.

Estas deudas se reconocen inicialmente a su valor razonable ajustado por los costes de transacción directamente imputables, registrándose posteriormente por su coste amortizado según el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

No obstante, lo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

En el caso de producirse renegociación de deudas existentes, se considera que no existen modificaciones sustanciales del pasivo financiero cuando el prestamista del nuevo préstamo es el mismo que el que otorgó el préstamo inicial y el valor actual de los flujos de efectivo, incluyendo las comisiones netas, no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo pendientes de pagar del pasivo original calculado bajo ese mismo método.

**3.8) Impuestos corrientes y diferidos**

El gasto (ingreso) por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como por impuesto diferido.

Tanto el gasto (ingreso) por impuesto corriente como diferido se registra en la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, se reconoce en el patrimonio neto el efecto impositivo relacionado con partidas que se registran directamente en el patrimonio neto.

Los activos y pasivos por impuesto corriente se valorarán por las cantidades que se espera pagar o recuperar de las autoridades fiscales, de acuerdo con la normativa vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio.

Los impuestos diferidos se calculan, de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus valores en libros.

Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un activo o un pasivo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la base imponible del impuesto no se reconocen. El impuesto diferido se determina

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

aplicando la normativa y los tipos impositivos aprobados o a punto de aprobarse en la fecha del balance y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen en la medida en que resulte probable que se vaya a disponer de ganancias fiscales futuras con las que poder compensar las diferencias temporarias.

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad está integrada en el grupo 346/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

Es política del grupo consolidado contabilizar el gasto por impuesto en las sociedades individuales, reconociéndose créditos y débitos entre las sociedades individuales, consecuencia de la utilización de bases imponibles negativas en las sociedades con beneficios fiscales, siendo intención del grupo exigir o satisfacer dichos créditos o débitos.

**3.9) Prestaciones a los empleados**Indemnizaciones por cese

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión de la Sociedad de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. La Sociedad reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance se descuentan a su valor actual.

Comisiones y bonus

La Sociedad reconoce un pasivo y un gasto para bonus y comisiones en base a una fórmula que tiene en cuenta el beneficio atribuible a sus accionistas después de ciertos ajustes. La Sociedad reconoce una provisión cuando está contractualmente obligada o cuando la práctica en el pasado ha creado una obligación implícita.

**3.10) Provisiones y pasivos contingentes**

Las provisiones de reestructuración y litigios se reconocen cuando la Sociedad tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se puede estimar de forma fiable. Las provisiones por reestructuración incluyen sanciones por cancelación del arrendamiento y pagos por despido a los empleados. No se reconocen provisiones para pérdidas de explotación futuras.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando un tipo antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación. Los ajustes en la provisión con motivo de su actualización se reconocen como un gasto financiero conforme se van devengando.

Por su parte, se consideran pasivos contingentes aquellas posibles obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización está condicionada a que ocurra o no uno o más eventos futuros independientes de la voluntad de la Sociedad.

**3.11) Combinaciones de negocios**

Las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio entre empresas del grupo se registran conforme con lo establecido para las transacciones entre partes vinculadas (Nota 3.14).

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

Las operaciones de fusión o escisión distintas de las anteriores y las combinaciones de negocios surgidas de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios, se registran de acuerdo con el método de adquisición.

En el caso de combinaciones de negocios originadas como consecuencia de la adquisición de acciones o participaciones en el capital de una empresa, la Sociedad reconoce la inversión conforme con lo establecido para las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 3.4).

## 3.12) Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se registran por el valor razonable de la contraprestación a recibir y representan los importes a cobrar por los bienes entregados y los servicios prestados en el curso ordinario de las actividades de la Sociedad, menos devoluciones, rebajas, descuentos y el impuesto sobre el valor añadido.

La Sociedad reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir a la Sociedad y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades tal y como se detalla a continuación. No se considera que se pueda valorar el importe de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta. La Sociedad basa sus estimaciones en resultados históricos, teniendo en cuenta el tipo de cliente, el tipo de transacción y los términos concretos de cada acuerdo.

Prestación de servicios

La Sociedad presta servicios de marketing y publicidad. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto. Los ingresos derivados de dichos contratos se reconocen en función de la inserción publicitaria efectivamente realizada considerando las órdenes de pedido previas de sus clientes.

Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses se reconocen usando el método del tipo de interés efectivo. Cuando una cuenta a cobrar sufre pérdida por deterioro del valor, la Sociedad reduce el valor contable a su importe recuperable, descontando los flujos futuros de efectivo estimados al tipo de interés efectivo original del instrumento, y continúa llevando el descuento como menos ingreso por intereses. Los ingresos por intereses de préstamos que hayan sufrido pérdidas por deterioro del valor se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo.

Ingresos por dividendos

Los ingresos por dividendos se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se establece el derecho a recibir el cobro. No obstante, lo anterior, si los dividendos distribuidos procedan de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición no se reconocen como ingresos sino minorando el valor contable de la inversión.

## 3.13) Arrendamiento

## a) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento financiero

La Sociedad arrienda determinado inmovilizado material. Los arrendamientos de inmovilizado material en los que la Sociedad tiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad se clasifican como arrendamientos financieros. Los arrendamientos financieros se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien arrendado o al valor actual de los pagos mínimos acordados por el arrendamiento, el menor de los dos. Para el cálculo del valor actual se utiliza el tipo de interés implícito del contrato y si éste no se puede determinar, el tipo de interés de la Sociedad para operaciones similares.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y la carga financiera. La carga financiera total se distribuye a lo largo del plazo de arrendamiento y se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devenga, aplicando el método del tipo de interés efectivo. Las cuotas contingentes son gasto del ejercicio en que se incurre en ellas. Las correspondientes obligaciones por arrendamiento, netas

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

de cargas financieras, se incluyen en “Acreedores por arrendamiento financiero”. El inmovilizado adquirido en régimen de arrendamiento financiero se amortiza durante su vida útil.

## b) Cuando la Sociedad es el arrendatario – Arrendamiento operativo

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

## 3.14) Transacciones entre partes vinculadas

La Sociedad realiza todas sus operaciones con sociedades vinculadas a valores de mercado. Adicionalmente, los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados por lo que los administradores de la Sociedad consideran que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que puedan derivarse pasivos de consideración en el futuro.

Con carácter general, las operaciones entre empresas del grupo se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado difiere de su valor razonable, la diferencia se registra atendiendo a la realidad económica de la operación. La valoración posterior se realiza conforme con lo previsto en las correspondientes normas.

No obstante lo anterior, en las operaciones de fusión, escisión o aportación no dineraria de un negocio los elementos constitutivos del negocio adquirido se valoran por el importe que corresponde a los mismos, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo.

Cuando no intervenga la empresa dominante, del grupo o subgrupo, y su dependiente, las cuentas anuales a considerar a estos efectos serán las del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los elementos patrimoniales cuya sociedad dominante sea española.

En estos casos, la diferencia que se pudiera poner de manifiesto entre el valor neto de los activos y pasivos de la sociedad adquirida, ajustado por el saldo de las agrupaciones de subvenciones, donaciones y legados recibidos y ajustes por cambios de valor y cualquier importe del capital y prima de emisión, en su caso, emitido por la sociedad absorbente, se registra en reservas.

## 3.15) Moneda funcional y de presentación

Las cuentas anuales de la Sociedad se presentan en euros, que es la moneda de presentación y funcional de la Sociedad.

**4. Gestión de riesgo financiero**Factores de riesgo financiero

Las actividades de la Sociedad están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado, riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo del tipo de interés en los flujos de efectivo. El programa de gestión del riesgo global de la Sociedad se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera de la Sociedad.

La gestión del riesgo está controlada por el Departamento de Tesorería del Grupo al que pertenece la Sociedad que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Administrador Único y el Consejo de Administración. Estos proporcionan políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

## a) Riesgo de mercado

## i) Riesgo de precios

El Grupo está expuesta a riesgo en el precio de sus servicios por las modificaciones propias del mercado. El Grupo analiza permanentemente estos factores a los efectos de disminuir al máximo el posible impacto de los mismos en el precio final de sus servicios.

## ii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y valor razonable

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de la deuda financiera. Los préstamos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

## b) Riesgo de crédito

El Grupo no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. El Grupo dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

## c) Riesgo de liquidez

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de efectivo y valores negociables suficientes, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado.

Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el Departamento de Tesorería el Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

Estimación del valor razonable

El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. La Sociedad utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para la deuda a largo plazo se utilizan precios cotizados de mercado o cotizaciones de agentes. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados. El valor razonable de las permutas de tipo de interés se calcula como el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados.

Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable. El valor razonable de los pasivos financieros a efectos de la presentación de información financiera se estima descontando los flujos contractuales futuros de efectivo al tipo de interés corriente del mercado del que puede disponer la Sociedad para instrumentos financieros similares.



## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## 5. Inmovilizado intangible

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado intangible durante el ejercicio 2019 y 2018 ha sido el siguiente:

	Euros			
	Aplicaciones informáticas	Otro inmovilizado intangible	Fondo de comercio	Total
<b>Saldo a 31-12-2017</b>	469.332	-	-	469.332
Coste	642.273	75.000	47.900	765.173
Amortización acumulada	(172.941)	(75.000)	(4.790)	(252.731)
Pérdidas por deterioro	-	-	(43.110)	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2017</b>	469.332	-	-	469.332
Altas	188.849	-	-	188.849
Altas por combinación de negocios	307.986	-	74.730	382.716
Bajas	-	-	-	-
Amortización acumulada por combinación de negocio	(20.231)	-	-	(20.231)
Dotación para amortización	(90.135)	-	-	(90.135)
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	855.801	-	74.730	930.531
Coste	1.139.108	75.000	122.630	1.336.738
Amortización acumulada	(283.307)	(75.000)	(4.790)	(363.097)
Pérdidas por deterioro	-	-	(43.110)	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	855.801	-	74.730	930.531
Altas	255.302	-	-	255.302
Bajas	-	-	-	-
Dotación para amortización	(87.083)	-	(14.946)	(102.029)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	1.024.020	-	59.784	1.083.804
Coste	1.394.410	75.000	122.630	1.592.040
Amortización acumulada	(370.390)	(75.000)	(19.736)	(465.126)
Pérdidas por deterioro	-	-	(43.110)	(43.110)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	1.024.020	-	59.784	1.083.804

Durante el ejercicio 2019 la sociedad a reconocido desarrollos internos de sistemas informáticos por importe de 146.632 €.

Al 31 de diciembre de 2016, el fondo de comercio se originó por la fusión por absorción de la sociedad Factoría de producción Digital, S.A. En el año 2018, el alta del fondo de comercio es producto de la fusión de Influenzia Online, S.L.

El fondo de comercio es la diferencia entre el coste de la inversión original realizada en dicha sociedad, y valor razonable de los activos netos identificables adquiridos en la operación.

## a) Inmovilizado Intangible totalmente amortizado

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 existe inmovilizado intangible, todavía en uso, y totalmente amortizado con un coste contable de 85.484 euros.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019  
(Expresadas en euros)

## b) Inmovilizado intangible adquirido a empresas del Grupo y asociadas.

Durante el año 2019 y 2018 no se han adquirido ni vendido elementos de inmovilizado intangible a sociedades del grupo. Sin embargo, de acuerdo con la combinación de negocio descrita en la nota 18 la Sociedad adquirió aplicaciones y sistemas informáticos para prestar servicios a sus clientes y que los mismos fueron desarrollados en años anteriores por las sociedades absorbidas.

## c) Pérdida por deterioro de inmovilizados intangibles individuales

Durante los ejercicios 2019 y 2018 no se han producido gastos por corrección valorativa por deterioro asociadas a los fondos de comercio.

## 6. Inmovilizado material

La composición y el movimiento habido en las cuentas incluidas en el Inmovilizado material durante el ejercicio 2019 y 2018 ha sido el siguiente:

	Euros			
	Instalaciones técnicas, y otro inmovilizado material	Equipos para procesos informáticos	Elementos de transporte	Total
<b>Saldo a 31-12-2017</b>	325.426	125.785	94.492	545.703
Coste	453.483	204.804	111.911	770.198
Amortización acumulada	(94.645)	(79.019)	(17.419)	(191.083)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2017</b>	<b>325.426</b>	<b>125.785</b>	<b>94.492</b>	<b>545.703</b>
Altas	4.567	35.058	84.066	123.691
Altas por combinación de negocios	-	17.586	-	17.586
Bajas	-	-	-	-
Amortización acumulada por combinación	-	(7.013)	-	(7.013)
Dotación para amortización	(37.159)	(33.416)	(9.549)	(80.124)
<b>Saldo a 31-12-2018</b>	<b>292.834</b>	<b>138.000</b>	<b>169.009</b>	<b>599.843</b>
Coste	458.050	257.448	195.977	911.475
Amortización acumulada	(131.804)	(119.448)	(26.968)	(278.220)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2018</b>	<b>292.834</b>	<b>138.000</b>	<b>169.009</b>	<b>599.843</b>
Altas	1.439	37.620	-	39.059
Bajas	-	-	(2)	(2)
Dotación para amortización	(30.188)	(29.576)	(16.900)	(76.664)
<b>Saldo a 31-12-2019</b>	<b>264.085</b>	<b>146.044</b>	<b>152.107</b>	<b>562.236</b>
Coste	459.489	295.068	195.977	950.532
Amortización acumulada	(161.992)	(149.024)	(43.868)	(354.884)
Pérdidas por deterioro	(33.412)	-	-	(33.412)
<b>Valor contable 31-12-2019</b>	<b>264.085</b>	<b>146.044</b>	<b>152.107</b>	<b>562.236</b>

Durante el año 2019 y 2018 se realizaron adquisiciones de equipos informativos disponibles para su uso.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## a) Bienes totalmente amortizados

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 no existen elementos del inmovilizado material, todavía en uso, y totalmente amortizados.

## b) Inmovilizado material adquirido a empresas del Grupo y asociadas.

Durante el año 2019 y 2018 no se ha adquirido ni vendido elementos de inmovilizado material a sociedades del grupo. Sin embargo, de acuerdo con la combinación de negocio descrita en la nota 18 la Sociedad en el año 2016 obtuvo equipos informáticos para prestar servicios a sus clientes que provienen de las sociedades absorbidas.

## c) Pérdida por deterioro

Durante el año 2019 y 2018 no se han reconocido ningún gasto por corrección valorativa por deterioro.

## d) Bienes bajo arrendamiento financiero

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018, el epígrafe "Elementos de transporte" incluye un activo que se encuentra bajo contrato de arrendamiento financiero, en el que la sociedad es el arrendatario y cuyo importe se muestra a continuación:

	<u>Euros</u>	
	<u>2019</u>	<u>2018</u>
Coste	62.736	82.562
Amortización acumulada	-	-
Valor contable	<u>62.736</u>	<u>82.562</u>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 el gasto por interés ha sido de 883 euros y 120 euros, respectivamente, el cual ha sido registrado como gasto financiero.

## e) Seguros

La Sociedad tiene contratadas varias pólizas de seguro para cubrir los riesgos a que están sujetos los bienes del inmovilizado material. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## 7. Instrumentos financieros

## a) Análisis por categoría

El valor en libros de cada una de las categorías de instrumentos financieros establecidas en la norma de registro y valoración de "Instrumentos financieros", excepto las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (Nota 8) y Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Nota 10), es el siguiente:

Euros				
Activos financieros a largo plazo				
	Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Créditos a empresas de grupo (Notas 9 y 20)	1.249.866	830.252	1.249.866	830.252
Otros activos financieros con partes vincularas (Notas 9 y 20)	1.387.500	1.591.000	1.387.500	1.591.000
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>				
Créditos a terceros (Nota 9)	-	23.387	-	23.387
Otros activos financieros (Nota 9)	66.287	35.215	66.287	35.215
	<b>2.703.653</b>	<b>2.479.854</b>	<b>2.703.653</b>	<b>2.479.854</b>
Euros				
Activos financieros a corto plazo				
	Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018
<b>Préstamos y partidas a cobrar</b>				
Clientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 9)	4.470.995	6.543.254	4.470.995	6.543.254
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 9 y 20)	170.147	42.027	170.147	42.027
Personal (Nota 9)	10.401	10.300	10.401	10.300
<b>Inversiones financieras a corto plazo</b>				
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	542.281	42.281	542.281
Créditos a corto plazo (Nota 9)	425.600	384.534	425.600	384.534
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (Nota 9 y 20)	366.291	131.929	366.291	131.929
Otros activos financieros con partes vinculadas (Nota 9 y 20)	462.500	259.000	462.500	259.000
Otros activos financieros	5.450	8.448	5.450	8.448
	<b>5.953.665</b>	<b>7.921.773</b>	<b>5.953.665</b>	<b>7.921.773</b>
<b>Total Activos financieros</b>	<b>8.657.318</b>	<b>10.401.627</b>	<b>8.657.318</b>	<b>10.401.627</b>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018, las inversiones financieras a corto plazo incluyen principalmente una inversión financiera en una entidad bancaria por el valor de 42.281 mil euros (542.281 mil euros en 2018).

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

	Euros					
	Pasivos financieros a largo plazo					
	Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>Deudas a largo plazo</b>						
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	1.442.274	1.349.169	-	-	1.442.274	1.349.169
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 12)	40.972	61.072	-	-	40.972	61.072
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 12 y 20)	-	-	6.603	6.603	6.603	6.603
Otros pasivos financieros (Nota 12)	-	-	-	52.356	-	52.356
	<b>1.483.246</b>	<b>1.410.241</b>	<b>6.603</b>	<b>58.959</b>	<b>1.489.849</b>	<b>1.469.200</b>

	Euros					
	Pasivos financieros a corto plazo					
	Deudas con entidades de crédito		Otros		Total	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
<b>Deudas a corto plazo</b>						
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	2.029.835	1.601.320	-	-	2.029.835	1.601.320
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 12)	20.100	19.846	-	-	20.100	19.846
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 12 y 20)	-	-	164.302	147.917	164.302	147.917
Otros pasivos financieros (Nota 12)	-	-	52.831	3.052.926	52.831	3.052.926
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>						
Proveedores (Nota 12)	-	-	527.934	746.406	527.934	746.406
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 12 y 20)	-	-	3.535.767	4.596.231	3.535.767	4.596.231
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 12)	-	-	22.217	89.806	22.217	89.806
	<b>2.049.935</b>	<b>1.621.166</b>	<b>4.303.051</b>	<b>8.633.286</b>	<b>6.352.986</b>	<b>10.254.452</b>
<b>Total Pasivos financieros</b>	<b>3.533.181</b>	<b>3.031.407</b>	<b>4.309.654</b>	<b>8.692.245</b>	<b>7.842.835</b>	<b>11.723.652</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar.

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## b) Clasificación por vencimiento

Al 31 de diciembre de 2019, los importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

Euros							
2019							
Activos financieros							
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas de grupo (Notas 9 y 20)	-	1.249.866	-	-	-	-	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 9 y 20)	462.500	462.500	462.500	462.500	-	-	1.850.000
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>							
Créditos a terceros (Nota 9)	-	-	-	-	-	-	-
Otros activos financieros (Nota 9)	-	66.287	-	-	-	-	66.287
	462.500	1.778.653	462.500	462.500	-	-	3.166.153
<b>Inversiones financieras</b>							
Inversiones financieras a corto plazo	42.281	-	-	-	-	-	42.281
Créditos a corto plazo (Notas 9)	425.600	-	-	-	-	-	425.600
Otros activos financieros	5.450	-	-	-	-	-	5.450
Créditos a corto plazo a partes vinculadas	366.291	-	-	-	-	-	366.291
	839.622	-	-	-	-	-	839.622
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 9)	4.470.995	-	-	-	-	-	4.470.995
Cientes empresas del grupo y asociadas (Notas 9 y 20)	170.147	-	-	-	-	-	170.147
Personal	10.401	-	-	-	-	-	10.401
	4.651.543	-	-	-	-	-	4.651.543
	5.953.665	1.778.653	462.500	462.500	-	-	8.657.318
Euros							
2019							
Pasivos financieros							
	2020	2021	2022	2023	2024	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	2.029.835	1.356.675	85.599	-	-	-	3.472.109
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 12)	20.100	21.372	19.600	-	-	-	61.072
Deudas con empresas del grupo y asociadas (Nota 12 y 20)	164.302	6.603	-	-	-	-	170.905
Otros pasivos financieros (Nota 12)	52.831	-	-	-	-	-	52.831
	2.267.068	1.384.650	105.199	-	-	-	3.756.917
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 12)	527.934	-	-	-	-	-	527.934
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 12 y 20)	3.535.767	-	-	-	-	-	3.535.767
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 12)	22.217	-	-	-	-	-	22.217
	4.085.918	-	-	-	-	-	4.085.918
	6.352.986	1.384.650	105.199	-	-	-	7.842.835

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

Al 31 de diciembre de 2018 importes de los instrumentos financieros con un vencimiento determinado o determinable clasificados por año de vencimiento son los siguientes:

						Euros	
						2018	
						Activos financieros	
	2019	2020	2021	2022	2023	Años posteriores	Total
<b>Inversiones en empresas del grupo y asociada:</b>							
Créditos a empresas de grupo (Notas 9 y 20)	-	830.252	-	-	-	-	830.252
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 9 y 20)	259.000	203.500	462.500	462.500	462.500	-	1.850.000
<b>Inversiones financieras a largo plazo</b>							
Créditos a terceros (Nota 9)	-	23.387	-	-	-	-	23.387
Otros activos financieros (Nota 9)	-	35.215	-	-	-	-	35.215
	<b>259.000</b>	<b>1.092.354</b>	<b>462.500</b>	<b>462.500</b>	<b>462.500</b>	-	<b>2.738.854</b>
<b>Inversiones financieras</b>							
Inversiones financieras a corto plazo	542.281	-	-	-	-	-	542.281
Créditos a corto plazo (Notas 9)	384.534	-	-	-	-	-	384.534
Otros activos financieros	8.448	-	-	-	-	-	8.448
Créditos a corto plazo a partes vinculadas	131.929	-	-	-	-	-	131.929
	<b>1.067.192</b>	-	-	-	-	-	<b>1.067.192</b>
<b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>							
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 9)	6.543.254	-	-	-	-	-	6.543.254
Cientes empresas del grupo y asociadas (Notas 9 y 20)	42.027	-	-	-	-	-	42.027
Personal	10.300	-	-	-	-	-	10.300
	<b>6.595.581</b>	-	-	-	-	-	<b>6.595.581</b>
	<b>7.921.773</b>	<b>1.092.354</b>	<b>462.500</b>	<b>462.500</b>	<b>462.500</b>	-	<b>10.401.627</b>
							Euros
							2018
							Pasivos financieros
	2019	2020	2021	2022	2023	Años posteriores	Total
<b>Deudas:</b>							
Deudas con entidades de crédito (Nota 12)	1.601.320	1.009.468	339.701	-	-	-	2.950.489
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 12)	19.846	20.736	20.736	19.600	-	-	80.918
Deudas con empresas del grupo y asociadas (Nota 12 y 20)	147.917	6.603	-	-	-	-	154.520
Otros pasivos financieros (Nota 12)	3.052.926	52.356	-	-	-	-	3.105.282
	<b>4.822.009</b>	<b>1.089.163</b>	<b>360.437</b>	<b>19.600</b>	-	-	<b>6.291.209</b>
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>							
Proveedores (Nota 12)	746.406	-	-	-	-	-	746.406
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 12 y 20)	4.596.231	-	-	-	-	-	4.596.231
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 12)	89.806	-	-	-	-	-	89.806
	<b>5.432.443</b>	-	-	-	-	-	<b>5.432.443</b>
	<b>10.254.452</b>	<b>1.089.163</b>	<b>360.437</b>	<b>19.600</b>	-	-	<b>11.723.652</b>

(\*) Los activos y pasivos por obligaciones legales con administraciones públicas han sido excluidos del saldo de las cuentas comercial y otras cuentas a cobrar / pagar.

El valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos financieros clasificados a corto plazo no difieren de forma significativa.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019  
(Expresadas en euros)

## 8. Participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas

El detalle de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros	
	2019	No corriente 2018
Empresas del grupo y asociadas		
Participaciones	33.330	95.772
Correcciones valorativas por deterioro	(30.000)	(92.442)
	<b>3.330</b>	<b>3.330</b>

El movimiento para el ejercicio 2019 y 2018 de las inversiones en instrumentos de patrimonio de empresas del grupo y asociadas es como sigue:

	Euros			
	31.12.2018	Altas	Disminuciones	31.12.2019
Participaciones en empresas del grupo	95.772	0	(62.442)	33.330
Deterioro de valor participaciones	(92.442)	-	62.442	(30.000)
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>3.330</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>3.330</b>
	<b>31.12.2017</b>	<b>Altas</b>	<b>Disminuciones</b>	<b>31.12.2018</b>
Participaciones en empresas del grupo	193.281	29.239	(126.748)	95.772
Deterioro de valor participaciones	(92.442)	-	-	(92.442)
<b>Valor neto participaciones</b>	<b>100.839</b>	<b>29.239</b>	<b>(126.748)</b>	<b>3.330</b>

## a) Participaciones en empresas del grupo

A continuación, se presenta el detalle de las participaciones de grupo al 31 de diciembre de 2019 y 2018:

## Ejercicio 2019

Nombre	Actividad	Fracción de capital Directo %	Derechos de voto Directo %
Hashtag Media Group Latam, S.L.	Agencia de Producción y desarrollo videojuegos.	75%	75%
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Agencia de publicidad en radio.	60,00%	60,00%
Grit and Rad, S.L.	Agencia de publicidad en web.	51,00%	51,00%

## Ejercicio 2018

Nombre	Actividad	Fracción de capital Directo %	Derechos de voto Directo %
Cupra Studios, S.L.	Agencia de Producción y desarrollo videojuegos.	95,17%	95,17%
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Agencia de publicidad en radio.	60,00%	60,00%
Grit and Rad, S.L.	Agencia de publicidad en web.	51,00%	51,00%

El 19 de mayo de 2014 la Sociedad, junto con otros socios, constituyen la compañía Hello Radio, S.L. (En la actualidad HRADIO AGENCIA DE MARKETING Y PUBLICIDAD, S.L.) con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 1.800 participaciones a valor nominal de 1 euro cada una. Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 la Sociedad mantiene el 60% del capital social de dicha sociedad.



**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

El 2 de Julio de 2014 la Sociedad adquiere 7.000 participaciones en la compañía Cupra Studios, S.L. a valor nominal 1 por participación con una prima de asunción de 23.240 euros. En febrero y marzo de 2015 la Sociedad adquiere 2.348 participaciones por un importe de 2 euros. Al 31 de diciembre de 2018 y 2017 la Sociedad mantenía el 95,17% del capital social de dicha sociedad.

El 21 de septiembre de 2016 la Sociedad junto con otro accionista constituyen la compañía Grit and Rad, S.L. con un capital social de 3.000 euros en donde la Sociedad suscribe 1.530 participaciones a valor nominal de 1 euro cada una. Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 Sociedad mantiene el 51% del capital social de dicha sociedad.

El 30 de junio de 2018 la Sociedad adquiere el 9,92% del capital social de Influenzia Online, S.L. por un valor total de 29.239 euros, logrando obtener el 100% del capital social. El 30 de junio de 2018, los administradores únicos de las sociedades Hello Media Group, S.L.U. (Hoy Hashtag Media Group, S.L.U.) (sociedad absorbente) e Influenzia Online, S.L. (absorbida) suscribieron un Proyecto de Fusión por Absorción, el cual fue aprobado mediante los Socios Únicos de la Sociedad Absorbente y de la Sociedad Absorbida de 30 de junio de 2018. El depósito del Proyecto de Fusión, al tratarse de Juntas Universales y de sociedades absorbidas participadas íntegramente por la Sociedad Absorbente se ha depositado en el mismo momento de presentación a inscripción en el Registro Mercantil de la Escritura de fusión. La fusión se ha elevado a público el 11 de diciembre de 2018 mediante escritura otorgada ante la Notario de Madrid D<sup>a</sup>. Ana Fernández-Tresguerres García con el número 3470 de orden, y ha sido inscrita en el Registro Mercantil de Madrid el 2 de enero de 2019.

La Junta General de Socios de Cupra Studios, S.L. de 25 de octubre de 2019 ha aprobado la disolución y liquidación de dicha sociedad habiendo sido otorgada la Escritura de disolución y liquidación el 10 de diciembre de 2019. Dicha escritura ha sido inscrita en el Registro Mercantil.

## b) Participación en empresas asociadas

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 la compañía no posee participaciones en empresas asociadas.

## c) Correcciones valorativas por deterioro

Presentamos a continuación las correcciones valorativas por deterioro registradas en 2019 y 2018:

	Euros		
	31.12.2018	Reversión deterioro	31.12.2019
Hello Alazraki, S.A.	(30.000)	-	(30.000)
Cupra Studios, S.L.	(62.442)	62.442	-
	(92.442)	62.442	(30.000)

La información relativa a las participaciones en empresas del grupo y asociadas se presenta en el Anexo I. Ninguna de las sociedades cotiza en Bolsa.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## 9. Préstamos y partidas a cobrar

El detalle de los préstamos y partidas a cobrar al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>No corriente</b>		
Créditos a empresas de grupo (Nota 7 y 20)	1.249.866	830.252
Créditos a terceros (Nota 7)	-	23.387
Otros activos financieros con partes vinculadas (Nota 7 y 20)	1.387.500	1.591.000
Otros activos financieros (Nota 7)	66.287	35.215
Provisiones por deterioro del valor (Nota 7)	-	(40.525)
	<u>2.703.653</u>	<u>2.439.329</u>
<b>Corriente</b>		
Cientes por ventas y prestaciones de servicios (Nota 7)	4.470.995	6.546.533
Cientes empresas del grupo y asociadas ( Notas 7 y 20)	170.147	203.308
Personal (Nota 7)	10.401	10.300
Créditos a corto plazo a partes vinculadas (Nota 7)	828.791	615.049
Créditos a corto plazo (Nota 7)	425.600	384.534
Provisiones por deterioro del valor (Nota 7)	-	(348.155)
	<u>5.905.934</u>	<u>7.441.480</u>
	<u>8.609.587</u>	<u>9.850.898</u>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 los créditos a empresas de grupo y los créditos a corto plazo a partes vinculadas están conformados por líneas de créditos emitidas por la Sociedad a algunas empresas de grupo a valor máximo de 1 millón de euros cada una, con vencimiento 2019 una tasa de interés del 5 % anual pagadero al vencimiento.

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 no se han devengado ingresos por interés financiero.

La partida de otros activos financieros con partes vinculadas a largo y corto plazo recoge 1.850.000 euros correspondientes a la venta de una cartera de clientes a una sociedad vinculada realizada en el año 2016 (Nota 20) este activo devenga un interés del 4%. Durante el ejercicio 2018 la Sociedad condono los intereses generados en los ejercicios 2017 y 2018 por importe de 148.000 euros.

Los clientes por ventas y prestación de servicios recogen principalmente saldos pendientes de cobro por servicios relacionados con las actividades de la Sociedad.

Al 31 de diciembre de 2018 se produjeron pérdidas por deterioro en las partidas de préstamos y partidas a cobrar.

El movimiento de la provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar a clientes es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>Saldo inicial</b>	3.279	3.279
Dotaciones	-	(14.399)
Aplicaciones	-	14.399
Reversión de provisión	(3.279)	-
<b>Saldo final</b>	<u>-</u>	<u>3.279</u>

El reconocimiento y la reversión de las correcciones valorativas por deterioro de las cuentas a cobrar a clientes se han incluido dentro de "Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales" en la cuenta de pérdidas y ganancias.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

El movimiento de la provisión por pérdidas por deterioro de valor de las cuentas a cobrar con empresas de grupo y asociadas es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
Saldo inicial	385.401	385.401
Aplicación	(385.401)	-
Saldo final	-	385.401

El resto de las cuentas incluidas en "Préstamos y cuentas a cobrar" no han sufrido deterioro del valor.

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de cada una de las categorías de cuentas a cobrar indicadas anteriormente. La Sociedad no mantiene ninguna garantía como seguro.

## 10. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

El detalle del epígrafe efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

	Euros	
	2019	2018
Caja y bancos	1.517.075	2.430.265
	1.517.075	2.430.265

La totalidad del saldo de efectivo y otros activos líquidos equivalentes están disponibles para ser utilizados.

## 11. Fondos propios

La composición y el movimiento del patrimonio neto se presentan en el estado de cambios en el patrimonio neto.

## a) Capital Social

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 el capital social de la Sociedad está representado por 775.300 participaciones sociales, de 1 euro de valor nominal cada una, íntegramente suscritas y desembolsadas por Media Investment Optimization, S.L.

## b) Reserva legal

La reserva legal ha sido dotada de conformidad con el artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que, en todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a ésta hasta que alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.

Mientras no supere el límite indicado sólo podrá destinarse a la compensación de pérdidas, en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para tal fin, y debe ser repuesta con beneficios futuros.

	Euros	
	2019	2018
Reserva Legal	155.060	155.060
	155.060	155.060

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## c) Reservas voluntarias

Son de libre disposición la parte de estas reservas que excede de las pérdidas acumuladas, si las hubiera. El saldo de las reservas voluntarias incluye reservas negativas de fusión por importe de 795.143 euros a 31 de diciembre de 2019 (795.143 euros en 2018).

## d) Resultado del ejercicio

La propuesta de distribución del resultado y de reservas a presentar al Socios Único es la siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>Base de reparto</b>		
Beneficios / (Pérdidas)	643.868	48.914
<b>Aplicación</b>		
Reserva	643.868	48.914

## e) Dividendo a cuenta

El reparto del dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2019 fue acordado por el Administrador Único con fecha 31 de diciembre de 2019. Tal acuerdo se tomó una vez comprobado que este importe no sobrepasaba el límite legal establecido por el artículo 277 b) del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en cuanto al beneficio obtenido en el ejercicio hasta la fecha. Al 31 de diciembre de 2019 la Sociedad disponía de un efectivo y líquidos equivalentes después de la distribución del dividendo por importe de 1.517.075 euros.

La Sociedad contaba, a la fecha de aprobación del mencionado dividendo, con la liquidez necesaria para proceder al pago del mismo.

## 12. Débitos y partidas a pagar

El detalle de los débitos y partidas a pagar al 31 de diciembre de 2019 y 2018 es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
<b>No corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 7)	1.442.274	1.349.169
Acreedores por arrendamiento financiero (Nota 7)	40.972	61.072
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Nota 7 y 20)	6.603	6.603
Otros pasivos financieros (Nota 7)	-	52.356
	1.489.849	1.469.200
<b>Corriente</b>		
Deudas con entidades de crédito (Nota 7)	2.029.835	1.601.320
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo (Nota 7)	20.100	19.846
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Nota 7 y 20)	164.302	147.917
Proveedores (Nota 7)	527.934	746.406
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Nota 7 y 20)	3.535.767	4.596.231
Remuneraciones pendientes de pago (Nota 7)	22.217	89.806
Otros pasivos financieros (Nota 7)	52.831	3.052.926
	6.352.986	10.254.452
	<b>7.842.835</b>	<b>11.723.652</b>

El valor contable de las deudas corrientes se aproxima a su valor razonable, dado que el efecto del descuento no es significativo.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019  
(Expresadas en euros)

## a) Deudas con entidades de crédito

El detalle de las deudas con entidades de crédito al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

## Ejercicio 2019

Préstamos	Banco	Fecha de formación	Capital formalizado	Capital pendiente
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	2.000.000	-
Préstamos	Bankia	24/02/2019	3.000.000	2.100.920
Línea de crédito	BBVA	26/07/2019	500.000	163
Préstamos	BBVA	05/04/2018	1.500.000	677.224
Línea de crédito	Santander	09/09/2019	700.000	3.663
Préstamos	Santander	27/04/2018	1.500.000	671.945
Tarjetas de Crédito	Varios Bancos			18.194
			<b>9.200.000</b>	<b>3.472.109</b>

## Ejercicio 2018

Préstamos	Banco	Fecha de formación	Capital formalizado	Capital pendiente
Línea de crédito	Bankia	11/07/2017	2.000.000	-
Préstamos	Bankia	30/06/2016	1.400.000	238.316
Efectos descontados	Bankia	13/12/2018	850.000	104.499
Línea de crédito	BBVA	31/07/2017	1.100.000	17.582
Préstamos	BBVA	20/09/2016	750.000	191.736
Préstamos	BBVA	05/04/2018	1.500.000	1.174.010
Línea de crédito	Santander	08/09/2017	700.000	42.332
Préstamos	Santander	27/04/2018	1.500.000	1.170.350
Tarjetas de Créditos	Varios Bancos			11.664
			<b>9.800.000</b>	<b>2.950.489</b>

A 31 de diciembre de 2019 y 2018 las deudas con entidades de crédito están denominados en euros, devengando un tipo de interés anual entre el 1% y el 2%.

El importe no dispuesto de las líneas de crédito al 31 de diciembre de 2019 es de 3.196.174 de euros (3.740.086 euros en 2018)

## b) Acreedores por arrendamiento financiero

Los pasivos por arrendamiento financiero están efectivamente garantizados dado que los derechos sobre el activo arrendado revierten al arrendador en caso de incumplimiento.

	Euros	
	2019	2018
<b>Importe total de los pagos futuros mínimos al cierre del ejercicio:</b>		
Hasta 1 año	20.100	19.846
Entre 1 y 3 años	42.700	61.072
Gastos financieros no devengados	1.135	2.024
<b>Valor actual al cierre del ejercicio</b>	<b>62.800</b>	<b>80.918</b>
<b>Valor de la opción de compra</b>	<b>1.728</b>	<b>1.728</b>

## c) Otros pasivos financieros corrientes

El 14 de marzo del 2016 la Sociedad suscribió un contrato de préstamo participativo con un tercero no vinculado, The Best Of You Sports S.A., por importe de 3.000.000 euros. De acuerdo a las cláusulas incluidas en el contrato la fecha de amortización de dicho préstamo es el 31 de diciembre de 2018, durante el ejercicio 2019 se ha producido la devolución y cancelación del mismo. Al 31 de diciembre de 2018 el gasto de interés devengado ascendió a 89.814 euros, al 31 de diciembre de 2019 no se devengaron intereses.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

d) Información sobre periodo medio de pago a proveedores. Disposición adicional 3ª. "Deber de información" de la Ley 15/2010, de 5 de julio

El detalle de la información requerida en relación con el periodo medio de pago a proveedores es el siguiente:

	2019	2018
	Días	Días
Periodo medio de pago a proveedores	34	51
Ratio de operaciones pagadas	35	51
Ratio de operaciones pendientes de pago	21	30
	Euros	Euros
Total pagos realizados	2.893.026	10.434.860
Total pagos pendientes	202.410	257.089

Al 31 de diciembre de 2019 el importe de los pagos realizados y pendientes a empresas del grupo es de 26.597.431 euros y 4.019.566, respectivamente.

**13. Periodificaciones a corto plazo**

El saldo incluido en este epígrafe a 31 de diciembre 2019 y 2018 incluye fundamentalmente la parte de ingresos no devengada de facturación emitida en concepto de prestación de servicios, los cuales se van a devengar en el ejercicio siguiente.

**14. Situación fiscal**

El detalle de los saldos con Administraciones Públicas es como sigue:

	2019		Euros 2018	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Activos:</b>				
Impuesto sobre el valor añadido	-	-	-	7.706
Impuesto sobre Sociedades	-	83.562	-	75.883
<b>Total</b>	-	83.582	-	83.589
	2019		Euros 2018	
	No corriente	Corriente	No corriente	Corriente
<b>Pasivos:</b>				
Seguridad Social y otras retenciones	173.487	-	170.142	-
<b>Total</b>	173.487	-	170.142	-

A partir del ejercicio 2017 la Sociedad está integrada en el grupo 346/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. la compañía dominante. De igual forma, a partir del ejercicio 2017 la Sociedad tributa el Impuesto sobre el Valor añadido en régimen consolidado en el grupo 127/17, siendo Media Investment Optimization, S.L. dominante del grupo consolidado.

## 7 ANEXOS VI

Cuentas anuales al 31 de diciembre de 2019 de Hashtag Media Group, S.L.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

Los saldos con empresas del Grupo resultantes del Grupo consolidado de IVA e Impuesto sobre sociedades a 31 de diciembre de 2019 y 2018:

	2019		Euros 2018	
	Activo	Pasivo	Activo	Pasivo
Saldos IS consolidado	254.456	-	131.929	-
Saldos IVA consolidado	-	164.302	-	147.917
	<b>254.456</b>	<b>164.302</b>	<b>131.929</b>	<b>147.917</b>

Según establece la legislación vigente, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales, o haya transcurrido el plazo de prescripción de cuatro años.

La Sociedad tiene pendientes de inspección por las autoridades fiscales los siguientes ejercicios de los principales impuestos que le son aplicables:

Impuesto	Ejercicios abiertos
Impuesto sobre Sociedades	2015-2018
Impuesto sobre el Valor Añadido	2016-2019
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	2016-2019
Impuesto sobre la Renta de no Residentes	2016-2019
Impuesto de Actividades Económicas	2016-2019
Seguridad Social	2016-2019

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como resultado de una inspección. En todo caso, el Administrador de la Sociedad considera que dichos pasivos, caso de producirse, no afectarían significativamente a las cuentas anuales.

Impuesto sobre beneficios

La conciliación entre el importe neto de los ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios es la siguiente:

	Euros Cuenta de pérdidas y ganancias		
	Aumentos	Disminuciones	Neto
<b>Beneficio antes de impuesto</b>			<b>616.503</b>
Diferencias permanentes	19.112	(297.231)	(278.119)
Diferencias temporarias	9.403	(535.710)	(526.307)
<b>Base imponible (Resultado fiscal)</b>			<b>(187.923)</b>
Compensación de bases imponibles negativas utilizadas por el Grupo Fiscal	-	-	(49.645)
Total base imponible utilizada por el Grupo fiscal			<b>(237.568)</b>

El (gasto) / ingreso por impuesto sobre sociedades de los ejercicios 2019 y 2018 se compone de:

	Euros	
	2019	2018
Impuesto corriente	(46.981)	27.245
Impuesto diferido	19.616	182.856
<b>Impuesto sobre beneficios</b>	<b>(27.365)</b>	<b>210.101</b>

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

El impuesto sobre sociedades corriente resulta de aplicar un tipo impositivo del 25% sobre la base imponible. Para el ejercicio 2019 existen deducciones por el importe de 13.915 euros a la cuota aplicadas en el ejercicio.

Durante el ejercicio se han realizado pagos a cuenta al impuesto sobre sociedades entregado a la sociedad dominante del Grupo Fiscal, que ha sido registrado bajo el epígrafe "Créditos a corto plazo a partes vinculadas" debido al régimen de consolidación fiscal.

El registro contable del Gasto por Impuesto entre las sociedades del Grupo Fiscal se establece en los siguientes términos:

En cada una de las sociedades que componen el consolidado fiscal, se registra contablemente como gasto por impuesto el resultado de aplicar el tipo impositivo vigente sobre la base imponible positiva. Si a una sociedad del grupo a efectos fiscales, le corresponde en el ejercicio un resultado fiscal negativo, equivalente a una base imponible negativa, y el conjunto de sociedades que forman el grupo compensa la totalidad o parte del mismo en la declaración consolidada del Impuesto sobre Sociedades, la contabilización del efecto impositivo se realizará de la forma siguiente: por la parte del resultado fiscal negativo compensado surgirá un crédito y débito recíproco, entre la sociedad a la que corresponde y las sociedades que lo compensan y, como contraparte, la sociedad que aprovecha dichas bases aportadas se registraría un pasivo con dicha subsidiaria y el correspondiente crédito contra la Hacienda Pública.

Activo por Impuesto Diferido

El movimiento de los activos por impuesto diferido para el ejercicio 2019 y 2018 es como sigue:

	31.12.2018	Aumentos	Disminuciones	Euros 31.12.2019
Inversiones financieras	179.390	-	-	179.390
Otros	19.349	2.350	(21.966)	(267)
Bases Imponibles Negativas	164.366	-	(64.186)	100.180
	<b>363.105</b>	<b>2.350</b>	<b>(86.152)</b>	<b>279.303</b>

	31.12.2017	Aumentos	Disminuciones	Euros 31.12.2018
Inversiones financieras (Nota 9)	179.390	-	-	179.390
Otros	859	20.658	(2.168)	19.349
Bases Imponibles Negativas	-	164.366	-	164.366
	<b>180.249</b>	<b>185.024</b>	<b>(2.168)</b>	<b>363.105</b>

Los activos diferidos por inversiones financieras son consecuencia de los derechos fiscales por deducción de las bases imponibles negativas generadas por la participación que la Sociedad mantuvo en una AIE.

Los activos por impuestos diferidos por bases imponibles negativas pendientes de compensación se reconocen en la medida en que es probable que la Sociedad y el Grupo consolidado al que pertenece obtengan ganancias fiscales futuras que permitan su aplicación.



## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## 15. Ingresos y gastos

## a) Importe cifra de negocios

El detalle del importe neto de la cifra de negocios por categorías de actividades y mercados geográficos es como sigue:

	Euros	
	2019	2018
<b>Nacionales</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	30.990.174	36.459.401
<b>Unión Europea</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	1.507.139	2.100.712
<b>Resto del mundo</b>		
Prestaciones de servicios de marketing	40.280	703.169
	<u>32.537.593</u>	<u>39.263.282</u>

## b) Aprovisionamientos

En este epígrafe se incluyen principalmente los costes por servicios recibidos por otras empresas y compañías de grupo.

	Euros	
	2019	2018
Trabajos realizados por otras empresas y otros	24.605.618	32.200.465

Trabajos realizados por otras empresas y otros recoge los costes incurridos por trabajos y servicios prestados relacionados principalmente con actividades realizadas al amparo de la actividad principal de la Sociedad.

## c) Gastos de personal

El detalle de gastos de personal para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2019 y 2018 es como sigue:

	Euros	
	2019	2018
Sueldos y salarios y asimilados	3.857.599	3.953.261
Seguridad social a cargo de la empresa	1.071.047	923.519
	<u>4.928.646</u>	<u>4.876.780</u>

Al 31 de diciembre de 2019 la línea de "Sueldos, salarios y asimilados" incluye costes de indemnizaciones por despido por 105.796 euros (55.841 euros al 31 de diciembre de 2018).

El número medio de empleados de la Sociedad durante los ejercicios 2019 y 2018, desglosado por categorías, es como sigue:

	2019			2018		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	18	15	33	19	15	34
Personal Técnico	25	21	46	25	16	41
Personal Administrativo	4	4	8	5	3	8
Personal eventual	1	1	2	1	1	2
	<u>48</u>	<u>41</u>	<u>89</u>	<u>50</u>	<u>35</u>	<u>85</u>

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019  
(Expresadas en euros)

Asimismo, la distribución por sexos al cierre del ejercicio del personal de la Sociedad es la siguiente:

	2019			2018		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Titulados superiores	27	14	41	25	14	39
Personal Técnico	22	18	40	22	16	38
Personal Administrativo	3	4	7	5	3	7
Personal eventual	2	2	4	-	-	-
	<b>54</b>	<b>38</b>	<b>92</b>	<b>51</b>	<b>33</b>	<b>84</b>

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018 la sociedad no tiene contratado personal con una discapacidad mayor o igual al 33%.

## d) Otros gastos de explotación

El detalle de otros gastos de explotación para los ejercicios anuales terminados a 31 de diciembre de 2019 y 2018 es como sigue:

	Euros	
	2019	2018
Servicios de profesionales independientes	794.350	661.135
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	536.128	542.150
Otros servicios	686.710	804.392
Arrendamientos y cánones	497.620	487.921
Suministros	37.051	47.165
Servicios bancarios y similares	31.050	50.491
Primas de seguros	18.950	14.437
	<b>2.601.859</b>	<b>2.607.691</b>

El epígrafe de "Servicios de profesionales independientes", recoge los gastos de asesoría laboral y fiscal, jurídica, así como los gastos de otros profesionales y personas jurídicas que prestan servicios a la Sociedad, tales como asesoría financiera, planificación estratégica, apertura de mercados y otros servicios de profesionales externos.

El epígrafe "Arrendamientos y cánones" recoge principalmente el alquiler de las oficinas.

El epígrafe "Publicidad, propaganda y relaciones públicas" recoge los gastos de marketing y publicidad de la Sociedad.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## e) Resultados financieros

El detalle de los ingresos y gastos financieros reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias al 31 de diciembre de 2019 y 2018, es el siguiente:

	<u>Euros</u>	
	<u>2019</u>	<u>2018</u>
<b>Ingresos financieros</b>		
<b>De participaciones en instrumentos de patrimonio</b>		
En empresas del grupo y asociadas	297.231	439.849
<b>De valores negociables y otros instrumentos financieros</b>		
De terceros y empresas del grupo y asociadas	164.105	22.322
<b>Gastos financieros</b>		
Por deudas con entidades bancarias	(75.665)	(40.865)
Por deudas con terceros	(23.825)	(98.716)
<b>Pérdidas por deterioro</b>		
En créditos con empresas de grupo (Nota 9)	-	-
<b>Resultado por enajenaciones y otras</b>		
Resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	-	-
<b>Diferencias en cambio</b>	(373)	(1.348)
<b>Resultado financiero</b>	<u>361.473</u>	<u>321.242</u>

Al 31 de diciembre de 2019 los ingresos financieros por empresas del grupo y asociadas corresponden a ingresos por dividendos provenientes de la sociedad HRadio Agencia de Marketing y Publicidad, S.L. y Grit and Rad, S.L. por importe conjunto de 297.231 euros (291.849 euros en 2018).

## 16. Información Medioambiental

Dada la actividad de la Sociedad, la misma no tiene responsabilidad, gastos, activos, provisiones ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativas en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

## 17. Compromisos y contingencias

## a) Avales

Al 31 de diciembre de 2019, la Sociedad tiene depositados avales ante diversos organismos en garantía de cumplimiento de obligaciones contractuales por importe total de 793.000 euros (240.025 euros al 31 de diciembre de 2018).

## b) Compromisos por arrendamiento operativo

La Sociedad alquila sus oficinas para operar bajo contratos no cancelables de arrendamiento operativo. Estos contratos tienen una duración de cuatro años, siendo la mayor parte de los mismos renovables a su vencimiento en condiciones de mercado.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

(Expresadas en euros)

Los pagos mínimos totales futuros por los arrendamientos por operaciones no comerciales son los siguientes:

	Euros	
	2019	2018
Menos de un año	294.239	443.955
Entre uno y cinco años	-	274.899
	<u>294.239</u>	<u>718.854</u>

Al 31 de diciembre de 2019, el gasto reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio correspondiente a arrendamientos operativos asciende a 497.620 euros (487.921 euros al 31 de diciembre de 2018).

La Sociedad subarrenda parte de las oficinas a la sociedad The Best of You Sports S.A.

El importe total de los cobros futuros mínimos por los arrendamientos operativos no cancelables es el siguiente:

	Euros	
	2019	2018
Menos de un año	86.727	138.600
Entre uno y cinco años	-	86.727
	<u>86.727</u>	<u>225.327</u>

## c) Contingencias

La Sociedad tiene pasivos contingentes por litigios surgidos en el curso normal del negocio de los que no se prevé que surjan pasivos significativos distintos de aquellos que ya están provisionados.

En el epígrafe de balance "otras provisiones", la Sociedad tiene registrado una provisión para determinadas demandas interpuestas contra la Sociedad por parte de clientes y otros terceros.

El movimiento de otras provisiones es como sigue a 31 de diciembre de 2019 y 2018:

	Provisiones por litigios
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2017</b>	<b>37.433</b>
Dotaciones	-
Aplicaciones	(33.583)
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2018</b>	<b>3.850</b>
Dotaciones	553
Aplicaciones	-
Excesos	-
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2019</b>	<b>4.403</b>

**18. Combinaciones de negocios**

Con fecha 30 de junio de 2018 el Socio Único de la Sociedad Hashtag Media Group, S.L.U. (sociedad absorbente) aprobó el acuerdo de Proyecto de Fusión suscrito por el Administrador único. El acuerdo de fusión estableció como fecha de los efectos contables de 1 de enero del 2018, absorbiendo a la sociedad Influencia Online, S.L. Al 30 de junio de 2018 la Sociedad era titular directamente del 100% del capital social de la sociedad absorbida.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

El objeto de la fusión fue la configuración de una sola persona jurídica que con carácter interno pudiese ofrecer y prestar servicios de una manera global e integrada en su conjunto, integrando en su cartera servicios de posicionamiento de buscadores, la analítica web, el desarrollo de páginas web, la creatividad y producción de contenidos que aporten valor a los anunciantes, campaña de emailing y afiliación, social media y display o inserción de publicidad en los sitios web: banners, pop ups, faldones.

La Sociedad absorbida se extinguió con el traspaso en bloque la totalidad de los activos, pasivos y eliminación patrimonial, por sucesión universal a la Sociedad absorbida a partir del 1 de enero de 2018. La fusión se inscribió en el Registro Mercantil de Madrid el 2 de enero de 2019.

La fusión realizada se acogió al régimen especial establecido en el Capítulo VII del Título VII, de la Ley 27/2014 del impuesto de sociedades.

A continuación, se detalla el balance al 1 de enero de 2018 de la sociedad absorbida:

	<u>Influencia Online, S.L.</u>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>298.328</b>
Inmovilizado intangible	287.755
Inmovilizado material	10.573
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>124.615</b>
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	73.143
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	26.510
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	24.962
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>422.943</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>72.240</b>
Fondos propios	11.216
Capital	3.572
Reservas	43.807
Resultados de ejercicios anteriores	(42.368)
Resultado del ejercicio	(46.928)
Subvenciones, donaciones y legados	61.024
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>225.282</b>
Deudas a largo plazo	105.282
Deudas con empresas del grupo	120.000
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>125.421</b>
Deudas a corto plazo	53.361
Acreedores comerciales y otras cuentas	72.060
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>422.943</b>

## 19. Consejo de Administración y alta dirección

a) Retribuciones al Administrador Único y al personal de alta dirección.

Durante el ejercicio 2019, el importe devengado como remuneración por el Administrador Único ha ascendido a 218.000 euros (302.500 euros en el ejercicio 2018). Asimismo, el personal de alta dirección ha devengado como remuneración 261.489 euros en el ejercicio 2019 (281.013 euros en el ejercicio 2018).

Durante el ejercicio 2019, al igual que en el ejercicio 2018, no se han concedido anticipos, créditos o garantías concedidos, obligaciones contraídas en materia de pensiones y de pago de seguros de vida o de responsabilidad civil al Administrador Único, ni a la alta dirección.

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019

(Expresadas en euros)

## b) Situación de conflictos de interés del administrador

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés de la Sociedad, durante el ejercicio el administrador que han ocupado cargos en el Consejo de Administración ha cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto ellos como las personas a ellos vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

## 20. Operaciones con partes vinculadas.

Presentamos el detalle de los saldos y transacciones con empresas de grupo y asociadas.

## Ejercicio 2019

	Media Investment Optimization, S.L.	Nothing is more, S.L.	Hashtag Media Group Latam, S.L.	HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	Grit and Rad, S.L.	Voilà Media, S.L.	Otros	Total
<b>Activos</b>								
Créditos a empresas de grupo (Notas 7 y 9)	1.091.189	158.677	-	-	-	-	-	1.249.866
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 7 y 9)	-	-	-	-	-	1.850.000	-	1.850.000
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	1.167	-	-	-	-	168.980	-	170.147
Créditos a corto plazo con partes vinculadas	364.861	-	-	-	-	-	1.430	366.291
<b>Pasivo</b>								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Notas 7 y 9)	-	6.603	-	-	-	-	-	6.603
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Notas 7 y 9)	164.302	-	-	-	-	-	-	164.302
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	3.161.981	-	-	320.448	53.338	-	-	3.535.767
<b>Transacciones</b>								
Ventas	-	-	10.806	139.409	-	657.262	-	807.477
Compras	22.560.574	-	-	1.581.609	185.991	-	-	24.328.174
Intereses	-	-	-	-	-	73.992	-	73.992

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019  
(Expresadas en euros)

Ejercicio 2018

	Media Investment Optimization, S.L.	Nothing is more, S.L.	Cupra Studios, S.L.	HRadio agencia de marketing y publicidad , S.L.	Grit and Rad, S.L.	Voilà Media, S.L.	Provisión por deterioro	Total
<b>Activos</b>								
Créditos a empresas de grupo (Notas 7 y 9)	400.000	158.677	495.695	-	-	-	(224.120)	830.252
Otros activos financieros con partes vinculadas (Notas 7 y 9)	-	-	-	-	-	1.850.000	-	1.850.000
Clientes empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	-	-	171.194	12.925	-	19.189	(161.281)	42.027
Créditos a corto plazo con partes vinculadas	131.929	-	-	-	-	-	-	131.929
<b>Pasivo</b>								
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo (Notas 7 y 9)	-	6.603	-	-	-	-	-	6.603
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo (Notas 7 y 9)	147.917	-	-	-	-	-	-	147.917
Proveedores, empresas del grupo y asociadas (Notas 7 y 9)	4.037.179	-	-	476.835	82.217	-	-	4.596.231
<b>Transacciones</b>								
Ventas	1.638	-	-	232.233	-	2.117.147	-	2.351.018
Compras	22.784.881	-	-	2.908.035	204.041	145	-	25.897.102
Intereses	-	-	-	-	-	148.000	-	148.000

Con carácter general las operaciones con partes vinculadas se valoran en condiciones de mercado.

Los servicios que se prestan y reciben entre compañías del grupo se valoran aplicando la política de precios de transferencia del grupo Hashtag Media Group que ha sido establecida siguiendo las directrices de la OCDE en la materia, distribuyéndose, con carácter general, el coste incurrido en la prestación de los distintos servicios más el correspondiente margen entre las distintas compañías beneficiarias de los mismos.

Los servicios prestados y recibidos entre sociedades vinculadas incluyen servicios de creatividad, dirección y coordinación relativos a clientes gestionados globalmente y servicios de apoyo a la gestión en sentido amplio (recursos humanos, financieros, legales, de soporte informático, etc.).

**21. Honorarios de Auditoría**

Los honorarios devengados durante el ejercicio 2019 por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. por los servicios de auditoría de cuentas ascendieron a 17.200 euros (19.100 al 31 de diciembre de 2018) y 37.000 euros por otros servicios de verificación (0 euros en 2018).

**22. Hechos posteriores**

Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad matriz, Media Investment Optimization, S.L., ha firmado un préstamo con la entidad Bankia por importe de 4,2 millones de euros.

Con motivo de las circunstancias excepcionales acaecidas con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio 2019 de la Sociedad, y en periodo de la formulación de estas cuentas anuales, con la publicación del Real Decreto 463/2020 en fecha 14 de marzo de 2020, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus (Covid-19), y que entró en vigor el mismo día 14 de marzo, manifestamos que:

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**MEMORIA DE CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**  
(Expresadas en euros)

Se han activado los planes de contingencia contemplados ante estas circunstancias, que han permitido la continuidad del negocio, intentando en la medida de lo posible aproximarla a la normalidad. Para ello, se ha llevado a la práctica la implementación de medidas organizativas para la gestión de la crisis, tanto individuales (gestión de situaciones de contagio o aislamiento), como colectivas. Dichas medidas, han resultado perfectamente compatibles con la continuidad de actividad y negocio, y se está en disposición de poder prorrogarlas el tiempo que la autoridad disponga, sin poner con ello en situación crítica la actividad de la sociedad.

La Sociedad no prevé imposibilidad de cumplimiento de obligación contractual alguna, y por tanto no se prevé de ninguna consecuencia derivada de faltas de cumplimiento contractual a causa de la epidemia.

A la fecha de formulación, se desconocen los impactos económicos de la situación de crisis generalizada producida, y por tanto no es posible el realizar una cuantificación de los mismos. No obstante, el Administrador Único estima que con los planes de negocio adaptados a esta situación, el préstamo firmado por la Sociedad matriz y otras medidas que si son necesarias se acometerán, esta situación excepcional no tendrá impacto para la Sociedad en cuanto a la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.



**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**ANEXO I: PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS**  
(Expresada en euros)

Presentamos el detalle de las participaciones con empresas del grupo que se presenta en la Notas 8:

	Euros						
	Valor contable	% Partic. directa	Capital Social	Reservas y resultados anteriores	Otras Partidas	Resultado del ejercicio	Fondos Propios
<b>Ejercicio 2019</b>							
Sociedades dependientes							
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.800	60,00%	3.000	600	-	242.033	245.634
Grit and Rad, S.L.	1.530	51,00%	3.000	9.286	-	117.565	129.851
Hello Alazraki, S.A	-	0,00%	-	-	-	-	-
	<b>3.330</b>						
<b>Ejercicio 2018</b>							
Sociedades dependientes							
Cupra Studios, S.L.	-	95,17%	17.668	(680.801)	-	(52.951)	(570.312)
HRadio agencia de marketing y publicidad, S.L.	1.800	60,00%	3.000	600	-	414.954	418.554
Grit and Rad, S.L.	1.530	51,00%	3.000	9.286	-	94.625	106.911
Hello Alazraki, S.A	-	0,00%	-	-	-	-	-
	<b>3.330</b>						

## HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.

## INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019

## 1.- Exposición de la evolución de negocios, de la situación de la Sociedad y de la evolución de la misma.

El ejercicio 2019 ha representado la culminación de las iniciativas para transformar la compañía, dotarla de una estabilidad financiera y el refuerzo de nuestras principales ventajas competitivas: la escalabilidad del modelo y la fidelización de nuestros clientes, a través de un servicio de gran valor añadido que trasciende la habitual tramitación de compra de medios. El resultado de explotación del grupo ha crecido por encima del 150% respecto al ejercicio 2018. La compañía afronta, por tanto, en una posición sólida comercial y financieramente las perturbaciones que indudablemente provocará el COVID-19 en los sectores del marketing y la publicidad.

El consolidado del grupo MIO, ha pasado de un resultado de explotación en el año 2018 de 642.639€ a 1.663.754€ en 2019.

Este incremento del resultado de explotación, basado principalmente en el aumento del margen bruto, se entiende desde la diferenciación en el mercado. HMG se esfuerza en ofrecer un servicio distinto y complementario al de las agencias de medios, las agencias digitales, las de creatividad o las consultoras de marketing. La especialización de los servicios y la integración de los mismos se entremezclan de manera natural, derivando en una fórmula única.

Esto se traduce en mejores resultados para nuestros clientes al aprovechar todas las palancas existentes en un plan de marketing global. La habitual compra de medios se complementa con servicios de alto valor añadido, entregados desde HMG y con un volumen residual de subcontratación a otros proveedores.

Las ventajas de este modelo son constatables:

- El margen operativo comercial aumenta, al trascender la habitual compra venta de soportes publicitarios, considerados al uso como una 'comodity' con márgenes muy inferiores en su modelo tradicional.
- Nuestros clientes perciben que reciben un servicio que trasciende la pura intermediación al gestionar toda la cadena de valor. No resulta necesario acudir a diferentes proveedores, ya que la integración de todos los servicios permite una permanente monitorización de cada eslabón, optimizando la rentabilidad final de la inversión.
- Además, se mitigan las bajadas de volumen de negocio en la base de clientes, lo que provoca incluso una menor dependencia de su ciclo de permanencia en la agencia.
- La escalabilidad del modelo, donde las empresas adquiridas se han convertido en unidades de producción especialistas de cada servicio y se integran en la cadena de valor de los clientes, queda demostrada en que el **Resultado de Explotación de HMG se ha multiplicado por Cinco (5X)**
- Desde el punto de vista cualitativo, la longevidad en la permanencia de los clientes de HMG se refrenda cada año con una encuesta de satisfacción. En 2019, los resultados han mejorado en prácticamente todos los índices respecto a los del año anterior. Cabe recordar que la facturación de la compañía se había incrementado un 60% en el ejercicio 2018, mientras la masa salarial, de 2018 a 2019, se incrementó tan solo un 1%(4.876.780 € Vs. 4.928.646 €). Esto muestra una madurez de las estructuras de producción del modelo que hace que los rendimientos no sean proporcionales sino crecientes. El aumento de la rentabilidad no obliga a un crecimiento proporcional de recursos.
- El recorrido en el mercado de la compañía, el alto volumen de compra adquirido en 2018 y la centralización de las mismas en el Grupo Mío han permitido mejorar las negociaciones con terceros y obtener ventajas

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.****INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019**

competitivas para nuestros clientes y frente a la competencia. Este crecimiento ha derivado en que HMG haya sido reconocida como una de las principales agencias dentro del panorama nacional y como una de las agencias independientes más grandes de España (IPmark en Noviembre 2019: (<https://hmg.eu/blog/hmg-en-el-top-3-de-las-agencias-de-medios-independientes-en-espana/>))

Es importante reseñar que la compañía ha conseguido este crecimiento manteniendo la misma base accionarial y, por tanto, sigue siendo al 100% una empresa familiar.

Paralelamente a la optimización del modelo, la competitividad en el sector y la mejora en el servicio, se ha trabajado en cimentar la solidez financiera de la compañía. En 2019 se han amortizado préstamos por valor de 2,6M y se han renovado las líneas de financiación. El nivel de endeudamiento se mantiene en unos niveles muy razonables y con margen para incrementarse ante los efectos que se deriven de la pandemia del COVID-19.

La hoja de ruta de la compañía pasa por ganar tamaño, mejorando su cifra de margen de explotación y diversificando con la internacionalización. Durante 2019 se procedió a iniciar los trámites para la apertura de una sucursal en México, que durante el 2020 contará con recursos y personal de HMG y con personal y socios locales.

Para el grupo es estratégico poder extender su capilaridad al ámbito Iberoamericano para poder dar continuidad a varios de los clientes actuales que allí operan. Además de abrir nuevas líneas de negocio, se trata de construir un nuevo motor de crecimiento, a la par que cubrir geográficamente y ampliar la cobertura horaria para todos aquellos clientes que busquen una solución global.

Estar posicionados en México nos permitirá también poder extender el modelo iniciado en España, buscando compañías a adquirir que sigan complementando y actualizando nuestra oferta, pero siempre con el objetivo de la diferenciación que permita a nuestros clientes incrementar los retornos de sus inversiones en marketing y publicidad, mucho más allá de su mera inversión en medios.

A pesar de la inestabilidad en 2020, el equipo gestor de HMG mantendrá su permanente apuesta por el lanzamiento de nuevas áreas de negocio y la puesta en marcha o adquisición de otras compañías.

**2.- Actividad**

La empresa Hashtag Media Group S.L.U. fue constituida el 23 de diciembre de 2013 por tiempo indefinido y con inicio de sus operaciones el 1 de enero de 2014.

Desde su constitución la Sociedad ha venido desarrollando su objeto social en una doble dirección: la administración, gestión y explotación por cuenta propia de sus fondos, invirtiendo en entidades o negocios de cualquier índole, incluso participando en el capital de empresas y/o gestión de las mismas, así como prestando todos los servicios propios de una agencia de marketing y de publicidad, tanto dentro como fuera del entorno de Internet.

El accionista único de Hashtag Media Group S.L.U. es la Sociedad Media Investment Optimization S.L.

El administrador único de Hashtag Media Group S.L.U. es The Code Farm.

**3.- Gastos de investigación y desarrollo**

Durante todo el 2019 se ha seguido invirtiendo en desarrollos informáticos de forma interna, entre los que destacamos una herramienta de planificación de campañas y otra herramienta de automatización de products

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019**

feeds para las campañas de sem y social ads, así como varios modelos de análisis estadístico que mejoran el servicio prestado a nuestros clientes.

**4.- Acontecimientos posteriores**

Con fecha 11 de marzo de 2020 la sociedad matriz, Media Investment Optimization, S.L., ha firmado un préstamo con la entidad Bankia por importe de 4,2 millones de euros.

Con motivo de las circunstancias excepcionales acaecidas con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio 2019 de la Sociedad, y en periodo de la formulación de estas cuentas anuales, con la publicación del Real Decreto 463/2020 en fecha 14 de marzo de 2020, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria generada por el coronavirus (Covid-19), y que entró en vigor el mismo día 14 de marzo, manifestamos que:

Se han activado los planes de contingencia contemplados ante estas circunstancias, que han permitido la continuidad del negocio, intentando en la medida de lo posible aproximarla a la normalidad. Para ello, se ha llevado a la práctica la implementación de medidas organizativas para la gestión de la crisis, tanto individuales (gestión de situaciones de contagio o aislamiento), como colectivas. Dichas medidas, han resultado perfectamente compatibles con la continuidad de actividad y negocio, y se está en disposición de poder prorrogarlas el tiempo que la autoridad disponga, sin poner con ello en situación crítica la actividad de la sociedad.

La Sociedad no prevé imposibilidad de cumplimiento de obligación contractual alguna, y por tanto no se prevé de ninguna consecuencia derivada de faltas de cumplimiento contractual a causa de la epidemia.

A la fecha de formulación, se desconocen los impactos económicos de la situación de crisis generalizada producida, y por tanto no es posible realizar una cuantificación de los mismos. No obstante, el Administrador Único estima que con los planes de negocio adaptados a esta situación, el préstamo firmado por la Sociedad Matriz y otras medidas que si son necesarias se acometerán, esta situación excepcional no tendrá impacto para la Sociedad en cuanto a la aplicación del principio de empresa en funcionamiento.

**5.- Adquisición de participaciones propias**

La Sociedad no ha adquirido participaciones propias.

**6.- Uso de instrumentos financieros**

La Sociedad no tiene instrumentos financieros distintos a lo detallados en las notas de la memoria.

**7.- Riesgos Financieros**

Los principales riesgos financieros a los que está expuesta la Sociedad se describen en la Nota 4 de la memoria.

**8. Operaciones vinculadas.**

En relación con las transacciones con empresas vinculadas nos referimos a la información divulgada en la nota 20 de la memoria, donde se describen cada una de las transacciones que realiza la sociedad.

**9.- Recursos Humanos**

En el ejercicio 2019 el número medio de empleados se ha incrementado en cinco personas y se ha realizado una importante inversión en cuanto a formación y capacitación del personal existente.

**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

**INFORME DE GESTIÓN DEL EJERCICIO 2019**

**10.- Período medio de pago**

Según se puede comprobar en la Nota 12, la Sociedad se va adaptando a la Ley 15/2010, de 5 de julio. De cara a futuro, se mantendrá en el periodo medio de pago en la medida en que nuestros clientes vayan adaptándose a la nueva normativa de morosidad.



**HASHTAG MEDIA GROUP, S.L.U.**

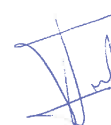
**FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES DEL EJERCICIO 2019**

El Administrador único de la sociedad Hashtag Media Group, S.L.U. en fecha 17 de abril de 2020, y en cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 253 de la Ley de Sociedades de Capital y del artículo 37 del Código de Comercio, procede a formular las Cuentas anuales y el Informe de gestión del ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2019, los cuales vienen constituidos por los documentos anexos que preceden a este escrito.

Firmante



The Code Farm, S.L.  
Yago Gonzalo Arbeloa Coca  
Representante persona física



## INFORME SOBRE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y SISTEMA DE CONTROL INTERNO DE LA SOCIEDAD MEDIA INVESTMENT OPTIMIZACIÓN, S.A.

El presente informe tiene como objeto describir la estructura organizativa y el sistema de control interno de MEDIA INVESTMENT OPTIMIZATION, S.A. (en adelante, la “**Sociedad**”) que le permite cumplir con las obligaciones de información, incluyendo un adecuado sistema de control interno de la información financiera de su Grupo (en adelante, “**MioGroup**”), que establece BME Growth a las entidades cuyas acciones se encuentran incorporadas a negociación en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity” (el “BME MTF Equity”).

### 1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y DE GOBIERNO

#### 1.1. Órganos de Gobierno

El sistema de gobierno corporativo de la Sociedad está formado por los siguientes órganos de gobierno encargados de velar por el adecuado cumplimiento normativo y de los estándares de control y gobierno en la Sociedad y el resto de las sociedades que conforman el Grupo MioGroup, de acuerdo todo ello con la legislación vigente:

- Junta General de Accionistas
- Consejo de Administración
- Comisiones del Consejo de Administración:
  - Comisión de Auditoría
  - Comisión de Nombramientos y Retribuciones

##### 1.1.1. Junta General de Accionistas

La Junta General de Accionistas es el órgano que representa a la totalidad de los accionistas, teniendo competencia para adoptar los acuerdos sobre las materias previstas en la legislación aplicable y en los Estatutos Sociales de la Sociedad. Entre ellas, aprobar la gestión del Consejo de Administración.

##### 1.1.2. Consejo de Administración

La Sociedad está administrada por un Consejo de Administración, al que le corresponden las más amplias facultades, y atribuciones para regir, gobernar administrar y representar a la sociedad, con la única excepción de aquellas facultades que sean competencia de la

Junta general por imperativo legal. Las funciones de este órgano se encuentran recogidas en los Estatutos Sociales de la Sociedad y en su propio Reglamento.

El Consejo de Administración, como norma general, encargará la gestión ordinaria de la Sociedad a los órganos delegados (Presidente Consejero Delegado y Consejero Delegado) y al Director General Adjunto y desarrollará la función general de supervisión y en aquellos asuntos o materias de particular trascendencia para la Sociedad.

Entre sus principales funciones se encuentran:

- Formulación de las cuentas anuales y el informe de gestión, tanto individual como consolidado, de manera que los mismos muestren la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la Sociedad y de su grupo.
- Aprobación de la información financiera y no financiera que deba hacer pública la Sociedad periódicamente.
- La identificación de los principales riesgos del Grupo y la determinación de la política de control y gestión de riesgos financieros y no financieros (entre otros, los estratégicos, financieros, operacionales y técnicos, tecnológicos, de cumplimiento y regulatorios y de gobierno corporativo) a los que se enfrenta el Grupo, así como establecer las políticas de seguridad de la información financiera, y aprobar los manuales de políticas contables.
- La supervisión de los sistemas de control interno y de información adecuados.

En el ámbito del mercado de valores, el Consejo de Administración desarrollará cuantas funciones vengan impuestas por la normativa a las entidades que tengan incorporadas a negociación sus acciones en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity” (el “BME MTF Equity”) y, en particular,

- (i) la realización de los actos y la adopción de las medidas que sean precisas para asegurar la transparencia de la Sociedad ante los mercados financieros; y
- (ii) la realización de los actos y la adopción de las medidas que sean precisas para promover una correcta formación de los precios de las acciones de la Sociedad, evitando, en particular, las manipulaciones y los abusos de información privilegiada.



A la fecha del presente informe, la composición del Consejo de Administración es la siguiente:

Consejeros	Carácter	Cargo
D. Yago Gonzalo Arbeloa Coca	Ejecutivo	Presidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado
D. Francisco Jiménez Alfaro Larrazábal	Ejecutivo	Consejero Delegado
D. Rodrigo Jiménez-Alfaro Larrazábal	Dominical	Vocal
D <sup>a</sup> Miriam González- Amézqueta	Independiente	Vocal
D. Ignacio Calderón Prats	Independiente	Vocal
D <sup>a</sup> Dolores Sesma López		Secretario No Consejero
D. Sergio Hector Blasco Fillol		Vicesecretario No Consejero

Varios miembros de este órgano, así como el secretario como el vicesecretario, tienen una amplia y dilatada experiencia en empresas cotizadas, por lo que están familiarizados con las obligaciones informativas del BME Growth. Los perfiles y experiencia profesional de los consejeros se pueden consultar en el Documento Informativo de Incorporación de las acciones de la Sociedad en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity” (el “BME MTF Equity”).

### 1.1.3. Comisiones del Consejo de Administración

El Consejo de Administración tiene creadas dos (2) comisiones en su seno (i) Comisión de Auditoría y (ii) Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Las Comisiones tienen el carácter de consultivas y no tienen funciones ejecutivas, actuando como órganos de carácter informativo, consultivo y asesore, así como de proposición e informe en materias de su competencia, todo ello en aras de fortalecer el sistema de gestión de riesgos y de control interno, en sus diferentes dimensiones, así como mejorar los diferentes mecanismos de supervisión de los órganos de gobiernos y, en la selección de los consejeros y directivos.

La función principal de la Comisión de Auditoría es servir de apoyo del Consejo de administración en las funciones de vigilancia, mediante la revisión periódica del proceso de elaboración de la información económica financiera, de las conclusiones del auditor externo y de la independencia de este.

Son funciones de la Comisión de Auditoría de conformidad con lo establecido en el Reglamento del Consejo:

- (i) En relación con los sistemas de información y control interno:

- (a) Supervisar el proceso de elaboración y presentación de la información financiera relativa a la Sociedad y, en su caso, al Grupo, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables.
  - (b) Revisar periódicamente la eficacia del control interno, la auditoría interna y los sistemas de gestión de riesgos, incluidos los fiscales, para que los principales riesgos y debilidades del sistema de control interno se identifiquen, gestionen y den a conocer adecuadamente.
- (ii) En relación con el auditor externo:
- (a) Elevar al consejo las propuestas de selección, nombramiento, reelección y sustitución del auditor externo, así como las condiciones de su contratación;
  - (b) Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones;
  - (c) Asegurar la independencia del auditor externo y, a tal efecto:
    - (c.1) Que la Sociedad comunique como hecho relevante a la sociedad rectora del BME MTF Equity el cambio de auditor externo y lo acompañe de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y, si hubieran existido, de su contenido.
    - (c.2) Que se asegure que la Sociedad y el auditor respetan las normas vigentes sobre prestación de servicios distintos a los de auditoría, los límites a la concentración del negocio del auditor y, en general, las demás normas establecidas para asegurar la independencia de los auditores.
    - (c.3) Que, en caso de renuncia del auditor externo, examine las circunstancias que la hubieran motivado.
    - (c.4) Que se reciba anualmente, con carácter previo a la emisión

del informe de auditoría de cuentas, una declaración del auditor de cuentas sobre su independencia respecto de la Sociedad o sociedades del grupo. Este informe deberá contener, en todo caso, la valoración de la prestación de los servicios adicionales a que hace referencia la letra (c.2) anterior, individualmente considerados y en su conjunto, distintos de la auditoría legal y en relación con el régimen de independencia o con la normativa reguladora de auditoría.

(c.5) Velar que la retribución del auditor externo por su trabajo no comprometa su calidad ni independencia.

(c.6) Asegurar que el auditor externo mantenga anualmente una reunión con el pleno del Consejo de Administración para informarle sobre el trabajo realizado y sobre la evolución de la situación contable y de riesgos de la sociedad.

(iii) Informar al consejo, con carácter previo a la adopción por este de las correspondientes decisiones, sobre todas las materias previstas en la Ley, los estatutos sociales y en el Reglamento, y en particular sobre los siguientes asuntos:

- (a) La información financiera que la Sociedad deba hacer pública periódicamente. El Comité de Auditoría debiera asegurarse de que las cuentas intermedias se formulan con los mismos criterios contables que las anuales y, a tal fin, llevar a cabo una revisión limitada del auditor externo.
- (b) La creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales.
- (c) Las operaciones con partes vinculadas.

(iv) Otras funciones:

- (a) Verificar que la alta dirección tiene en cuenta las conclusiones y recomendaciones de sus informes.
- (b) Establecer y supervisar un mecanismo que permita a los empleados comunicar, de forma confidencial y, si se considera apropiado, anónima, las irregularidades de potencial trascendencia,

**7 ANEXOS VII**

MioGroup - Informe sobre la Estructura Organizativa

especialmente financieras y contables, que adviertan en el seno de la empresa.

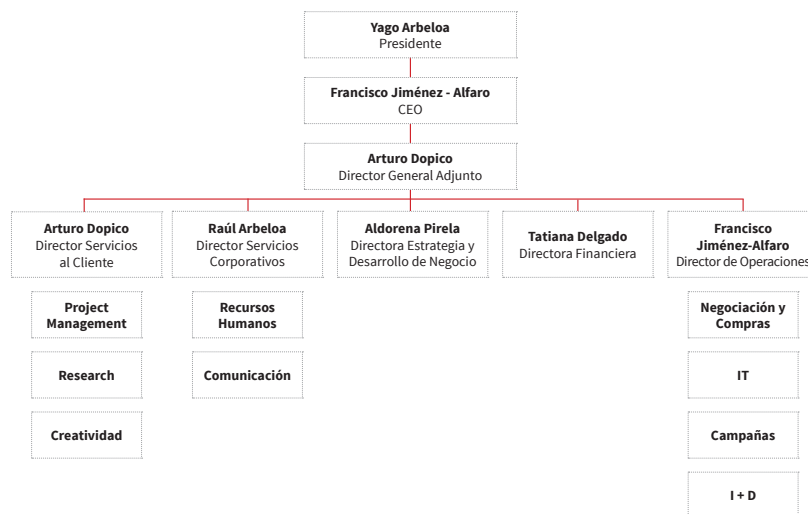
- c) Supervisar el cumplimiento de los códigos internos de conducta y reglas de gobierno corporativo.

La Comisión de Auditoría está compuesta por los siguientes (3) consejeros:

Consejeros	Carácter	Cargo
D <sup>a</sup> Miriam González- Amézqueta	Independiente	Presidente Comisión Auditoria
D. Ignacio Calderón Prats	Independiente	Vocal
D. Rodrigo Jiménez-Alfaro Larrazábal	Dominical	Vocal

La mayoría de los miembros de la Comisión de Auditoría está formada por consejeros independientes (2) y todos ellos han sido designados teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoria o gestión de riesgos.

**1.2. Organigrama**



La estructura organizativa de la Sociedad se basa en áreas funcionales, que dan soporte a todas las sociedades de MioGroup, así mismo, cada una de estas sociedades tienen sus

órganos de dirección que actúan en plena coordinación con cada una de las áreas funcionales de la Sociedad.

Con relación a las funciones de control interno, las funciones de soporte más relevantes son las siguientes:

- La Dirección Financiera es la responsable de la elaboración de la información analítica y financiera, así como de la formulación de los estados financieros, coordinación de los procesos de auditoría y revisión a los que por cualquier circunstancia ordinaria o extraordinaria deba someterse el Grupo. Debe informar a los consejeros delegados sobre aquellos aspectos financieros y administrativos que requieran de una atención especial por parte de la dirección de la sociedad. Entre otras funciones, debe supervisar las funciones del departamento financiero y velar por la veracidad de la información financiera, así como que se cumplan todas las obligaciones de carácter financiero y fiscal.
- La Dirección de Operaciones, en materia de IT, da soporte a todas las sociedades de MioGroup en el ámbito de la información, sistemas y ciberseguridad.

Así mismo MioGroup cuenta con el apoyo de diversos asesores profesionales externos a los efectos de velar por el cumplimiento normativo en distintas materias (fiscal, laboral y legal) y que se indicarán en el apartado siguiente del presente informe.

## **2. SISTEMA DE CONTROL INTERNO**

### **2.1 Evaluación de riesgos**

MioGroup, como operador en un mercado cambiante, está expuesta a una serie de riesgos que potencialmente pudieran tener un impacto negativo en los objetivos, estrategias y resultados de este.

En el Documento Informativo de Incorporación de las acciones de la Sociedad en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity” (el “BME MTF Equity”) se describen los factores de riesgo más relevantes.

### **2.2. Sistemas de Control**

#### **2.2.1. Consejo de Administración**

**7 ANEXOS VII**

MioGroup - Informe sobre la Estructura Organizativa

El Consejo de Administración realiza una función de supervisión continua de los sistemas de control, a través de la Comisión de Auditoría, llevando a cabo de una revisión de los resultados de forma trimestral en las reuniones periódicos de este órgano societario.

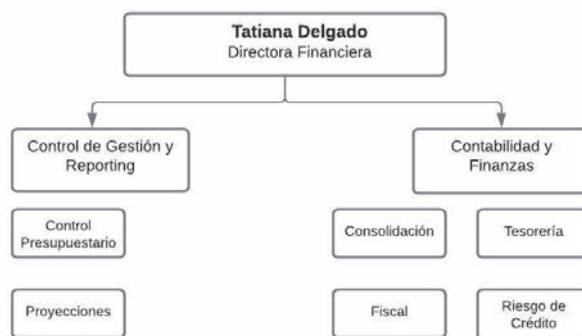
La totalidad de los miembros del Consejo de Administración tienen conocimiento de la normativa aplicable derivada de la incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity” (el “BME MTF Equity”) y, especialmente de las acciones, medidas y procesos a implementar en cada momento, con la colaboración del Asesor Registrado de la Sociedad.

La coordinación con el Asesor Registrado permite que la información publicada en la página corporativa de la Sociedad, las presentaciones financieras o corporativas y la información remitida al mercado cumpla con los estándares requeridos por la normativa del BME Growth, sea consistente y no haya divergencias entre (i) la información relevante que se publica en la página corporativa de la Sociedad y la información remitida al BME Growth y (ii) la información que se difunde en las presentaciones con la comunicada al BME Growth.

Así mismo, la intervención de distintos agentes en los sistemas de control y la información periódica que es remitida por estos al Consejo de Administración permite a este órgano societario detectar cualquier hecho relevante que deba ser informado al BME Growth.

**2.2.2. Departamento Financiero**

El Departamento Financiero de MioGroup tiene la siguiente estructura:



El Departamento Financiero elabora la información analítica y financiera, así como de la formulación de los estados financieros, coordina los procesos de auditoría y revisión a los que por cualquier circunstancia ordinaria o extraordinaria deba someterse el Grupo y

supervisa la correcta aplicación de las normas contables, identifica y comprueba la correcta anotación de la información financiera y realiza seguimiento de posibles riesgos de liquidez, crediticios o de mercado.

### 2.2.3. Procedimiento Elaboración Información Financiera

MioGroup tiene definido el siguiente proceso de elaboración, control y aprobación de la información financiera del Grupo:

- (i) Los estados financieros, son elaborados por el Departamento Financiero en base a la información financiera del Grupo y, de acuerdo con las normas contables que le correspondan y sean de aplicación. Las estimaciones o proyecciones de ámbito financiero son elaborados por la dirección financiera en colaboración con los Consejeros Delegados.
- (ii) La Comisión de Auditoría de Auditoría, entre otras funciones supervisa el proceso de elaboración y presentación de la información financiera, así como la eficacia del control interno y, presenta recomendaciones o propuestas al Consejo de Administración. Los estados financieros, ya sean intermedios, semestrales o anuales, en su caso, son revisados por la Comisión de Auditoría, previamente a su formulación por el Consejo de Administración y su publicación, tomando como base el trabajo realizado por el Auditor de Cuentas y la Dirección Financiera, entre otros. La Comisión de Auditoría emite un informe sobre las estimaciones o proyecciones que maneja la Sociedad, previa su revisión, al Consejo de Administración.
- (iii) En el caso de las cuentas anuales y el informe de gestión: Son preparadas por el Departamento Financiero y revisados por la Comisión de Auditoría, previa su formulación por el Consejo de Administración. Éstas son sometidas a auditoría por un auditor de cuentas externo que emite una opinión sobre las mismas. En el caso de la información financiera intermedia esta se somete a una revisión limitada por parte de los auditores.
- (iv) Para la publicación de información al mercado de cualquier índole las personas encargadas de validar la redacción final de los documentos a comunicar al mercado será cualquiera de los Consejeros Delegados.

En el proceso de elaboración control y aprobación participan distintos agentes y órganos de la Sociedad que son los responsables de supervisar el proceso y asegurar la veracidad de la información financiera publicada, así como de evitar cualquier riesgo asociado a la preparación de dicha información, con los siguientes sistemas de control.

### 2.2.3. Sistemas Contables

El Departamento Financiero gestiona la información contable y financiera mediante un sistema de información contable de reconocido prestigio (ERP) que permite el seguimiento y monitorización individualizada, desde un punto de vista de gestión, contable y financiero de todos los flujos generados por los activos de cada una de las sociedades del grupo MioGroup.

El acceso a los sistemas se realiza a través de usuarios y contraseñas que se actualizan periódicamente y sólo los miembros del Departamento de Finanzas tienen acceso completo a la información.

Los controles generales informáticos de todos los sistemas involucrados en la generación de información al mercado son supervisados y monitorizados por el área de Tecnologías de la Información.

El cierre consolidado mensual se lleva a cabo dentro de los 12 días siguientes al cierre de cada mes.

La elaboración de los estados financieros (ya sean intermedios, semestrales o anuales, en su caso) es realizada directamente por la Dirección Financiera y, posteriormente, revisado por los auditores de cuentas de la Sociedad, con la supervisión previa de la Comisión de Auditoría y supervisión final por el Consejo de Administración de la Sociedad. El Departamento Financiero, asimismo, revisa la información financiera previa a su publicación.

### 2.2.4. Presupuestos

Anualmente y antes de finalizar cada ejercicio, el Departamento Financiero elabora, con la coordinación del resto de departamentos, el presupuesto anual para el siguiente ejercicio que es aprobado por el Consejo de Administración. Así mismo y de forma trimestral realiza un seguimiento del cumplimiento de este, emitiendo el correspondiente informe, con indicación de las correspondientes desviaciones con respecto a los objetivos establecidos en el presupuesto anual. Dichos informes son remitidos al Consejo de Administración para el cumplimiento de sus funciones de supervisión. La Dirección Financiera es la encargada de dar cuenta de este seguimiento al Consejo de Administración.

### 2.2.5. Procedimientos de Gestión



MioGroup cuenta con un modelo integrado de gestión de la Sociedad y de todas las sociedades que forman parte de dicho grupo, consistente en un conjunto de normas y procedimientos aplicables a los procesos clave de los negocios:

- Procedimiento de Compras y Proceso de Cierre
- Proceso de Facturación de Clientes
- Proceso de Alta de Proveedores y Clientes
- Procedimiento de Conflicto de Interés
- Proceso de Cualificación de Oportunidades de Venta
- Proceso de Arranque de Proyectos
- Procedimiento de Devolución del Servicio y Baja de Clientes
- Proceso de Incorporación de Empleados
- Proceso de Imputación de horas

#### 2.2.6. Auditoría de Cuentas

La Sociedad tiene contratado los servicios de un auditor externo independiente, que examina la información financiera de la Sociedad, del Grupo y de las sociedades que lo conforman. El auditor audita las cuentas anuales de la Sociedad y emite una opinión independiente sobre las mismas. Asimismo, realizará además una revisión limitada de los estados financieros intermedios, una vez se hayan incorporado a negociación las acciones de la Sociedad en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity” (el “BME MTF Equity).

Previo a la emisión de sendos informes, el auditor de cuentas comparece ante la Comisión de Auditoría para presentar los borradores de informes, dar cuenta del resultado de sus trabajos y de las recomendaciones de control interno, así como anualmente ante el Consejo de Administración de la Sociedad.

Entre las competencias de la Comisión de Auditoría están la de establecer las oportunas relaciones con el auditor de cuentas para recibir información sobre aquellas cuestiones que pueden suponer amenaza para su independencia, para su examen por la citada comisión y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas.

La Comisión de Auditoría emite anualmente un informe sobre la independencia del auditor de cuentas, en el que se pronuncia sobre si la auditoría ha sido llevada a cabo con los requisitos de independencia previstos en la normativa de aplicación. En todo caso, la Comisión de Auditoría deberá recibir anualmente, del auditor de cuentas o sociedad de auditoría la declaración de su independencia en relación con la Sociedad o entidades vinculadas a esta directa o indirectamente, así como la información de los servicios

adicionales de cualquier clase prestados y los correspondientes honorarios percibidos de estas entidades por el citado auditor o sociedad de auditoría, o por las personas o entidades vinculadas a éste de acuerdo con lo dispuesto en la legislación sobre auditoría de cuentas.

Es necesaria la asistencia del auditor a las reuniones de la Comisión de Auditoría de la Sociedad con el fin de informar del resultado de los trabajos desarrollados y, en su caso, dar a conocer el detalle de las debilidades de control interno puestas de manifiesto y los planes de acción puestos en marcha para remediar dichas debilidades.

El auditor actual de la Sociedad es Price Waterhouse Coopers Auditores, S.L., firma de reconocido prestigio internacional, tanto para sus cuentas individuales como consolidadas.

#### 2.2.7. Reglamento Interno de Conducta

El Consejo de Administración de la Sociedad, en su sesión de fecha 20 de mayo de 2021 aprobó un "Reglamento Interno de Conducta" en materias Relacionadas con los Mercados de Valores, con el fin de establecer los criterios, pautas y normas de conducta a observar por la Sociedad y sus administradores, directivos, empleados y representantes en las materias relacionadas con el mercado de valores, que entrará en vigor en la fecha de incorporación a negociación de las acciones de la Sociedad en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity" (el "BME MTF Equity") y se encontrará publicado en la página web corporativa de la Sociedad desde dicha fecha.

#### 2.2.8. Asesores Externos

MioGroup cuenta con el soporte de distintos asesores externos, especialistas en diversas materias, con el objeto de velar por el cumplimiento normativa en el área fiscal, laboral y legal:

**Asesor Fiscal:**

KPMG Abogados

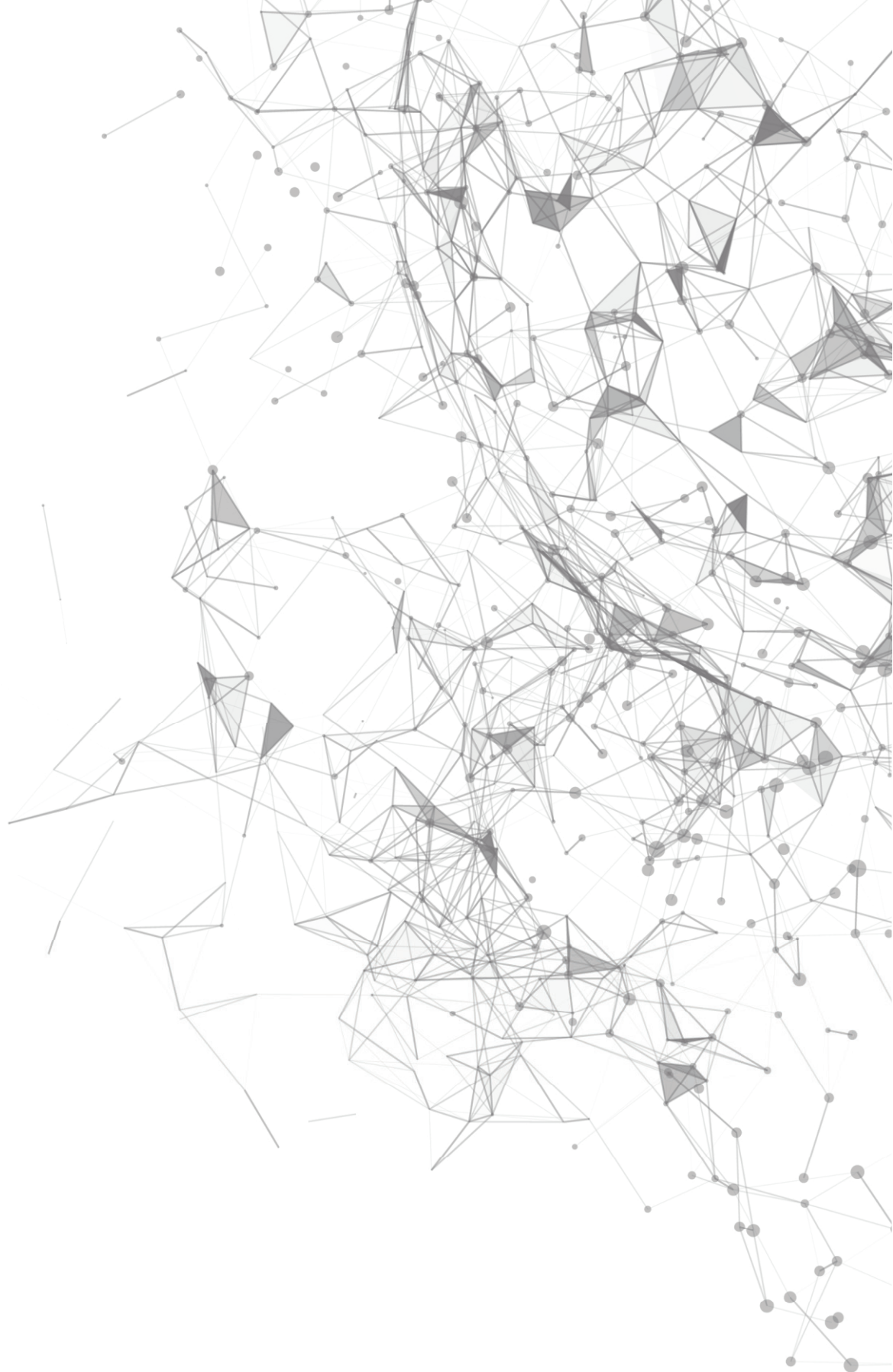
**Asesor Laboral:**

Gestoría Bravo Asesoría, S.L.

**Asesores Legales:**

MACAN ABOGADOS, S.L.

ITLS Abogados



**MIOGROUP**

Paseo de la Castellana 95, Pl. 24 Edificio Torre Europa  
28046, Madrid +34 902 333 654