

Abril 2022

**MIOGROUP**

**Presentación de Resultados Anuales 2021**

**1 Resultados Financieros 2021**

**2 El Mercado**

**3 Propuesta de Valor**

**4 Nuestra Evolución**



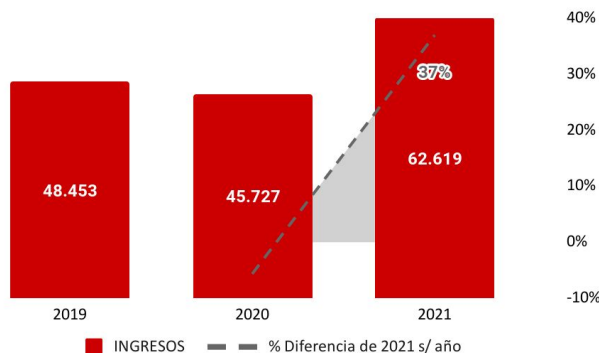


# 1. Resultados financieros 2021

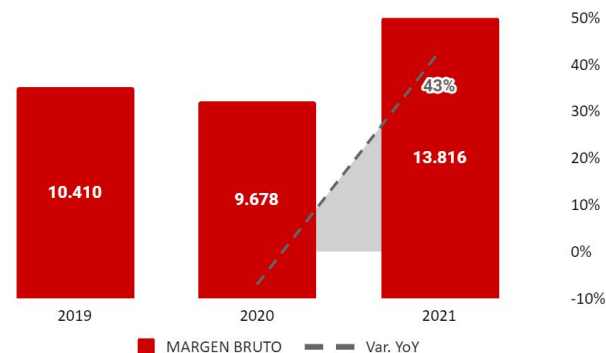
# Éxito comercial y rentabilidad

MioGroup ha obtenido los mejores resultados de su historia, superando incluso los niveles pre-Covid, empujados especialmente por el crecimiento orgánico.

INGRESOS (miles de euros)



MARGEN BRUTO (miles de euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en 2021: 60.174 (miles de euros)

Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en 2021: 11.672 (miles de euros)

**+62M €**

La cifra de negocios supera los 62M euros por primera vez

**+37%**

Un crecimiento en la cifra de negocios del 37% frente a 2020 y del 29% frente a 2019

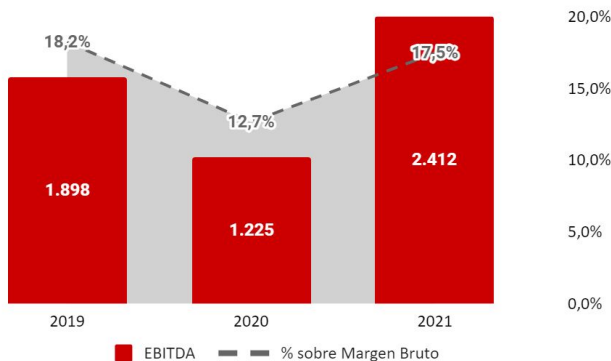
**+43%**

Incremento del margen bruto sobre 2020 y un 33% sobre 2019

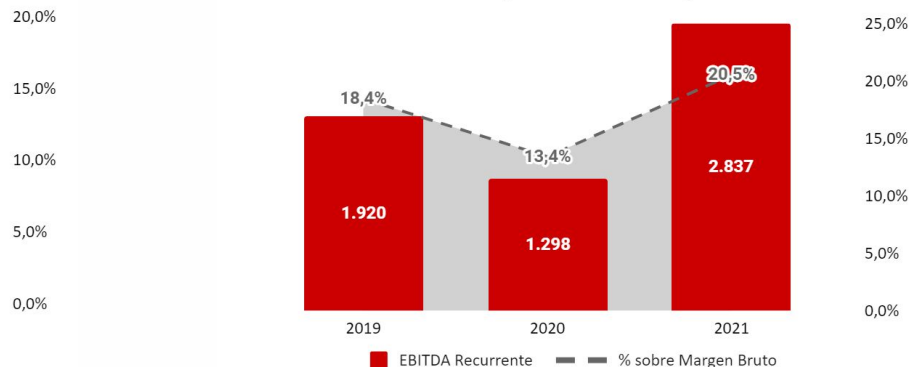
# Mejor resultado histórico

MioGroup ha obtenido los mejores resultados de su historia, superando incluso los niveles pre-Covid, empujados especialmente por el crecimiento orgánico.

EBITDA (miles de euros)



EBITDA RECURRENTE (miles de euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en 2021: 2.492 (miles de euros)

Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en 2021: 2.917 (miles de euros)

**+2,8M €**

Por primera vez la cifra de EBITDA recurrente alcanza 2.8 M euros

**+119%**

La eficiencia operativa ha permitido un incremento en el EBITDA recurrente del 119% frente a 2020 y del 48% frente a 2019

**+21%**

Peso del EBITDA recurrente sobre el margen bruto

# P&G Consolidado

Cifras en Euros	2021	2020	%Var. YoY
<b>Importe neto cifra de negocios</b>	<b>62.619.000</b>	<b>45.727.013</b>	<b>37%</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>13.816.492</b>	<b>9.678.369</b>	<b>43%</b>
Trabajos realizados por la empresa para su activo	179.656	183.335	-2%
Otros ingresos de explotación	120.067	57.669	108%
Gastos de personal	-7.935.301	-6.150.448	29%
Otros gastos de explotación	-3.768.798	-2.543.898	48%
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>2.412.116</b>	<b>1.225.027</b>	<b>97%</b>
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>2.837.396</b>	<b>1.279.763</b>	<b>122%</b>
% EBITDA Recurrente/Margen Bruto	21%	13%	55%

Los “Gastos de personal” y “Otros gastos de explotación” aumentan principalmente por la incorporación de las nuevas sociedades al perímetro de consolidación.

## x2 EBITDA

El crecimiento de las ventas se ha trasladado al resultado operativo. El EBITDA se ha doblado respecto al año 2020.

El margen del EBITDA recurrente sobre el margen bruto del Grupo alcanza el 21% frente al 13% de 2020.

# Deuda Financiera Neta

Cifras en Euros	2021	2020
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	3.200.146	4.155.027
Acreedores por arrendamiento financiero a largo plazo		20.616
Otros pasivos financieros a largo plazo		
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo		25.000
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	2.555.023	2.785.383
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo	20.616	20.356
Otros pasivos financieros a corto plazo	50.250	
Inversiones financieras a corto plazo	-1.699.203	-1.740.039
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	-9.394.487	-5.177.618
<b>Deuda Financiera Neta</b>	<b>-5.267.655</b>	<b>88.725</b>

*Mantiene una posición neta de caja positiva en 5,3 millones de euros.*

**DFN -5M**

*En 2021, la deuda bancaria se ha reducido en más de 1 millón de euros.*

**+1M REDUCCIÓN DEUDA**

*El total de tesorería y activos líquidos disponibles asciende a 11 millones de euros*

**+11M CASH Y ACTIVOS LÍQUIDOS**

*La compañía se encuentra preparada para acometer nuevas operaciones corporativas en línea con su estrategia de crecimiento inorgánico.*

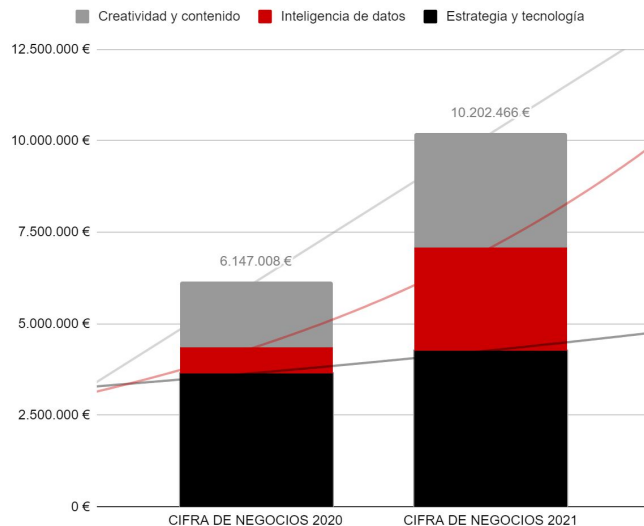
# Flujo de caja

<i>Cifras en Euros</i>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio</b>	<b>5.177.618</b>	<b>3.913.272</b>
Flujo de explotación	5.761.127	743.332
Flujo neto de inversión	-2.636.190	-2.768.969
Flujo de financiación	1.091.932	3.289.983
Aumento (disminución) del efectivo o equivalentes	4.216.869	1.264.346
<b>Efectivo o equivalentes al final del ejercicio</b>	<b>9.394.487</b>	<b>5.177.618</b>

*Destaca la fuerte generación de flujo de operaciones apoyada por el incremento de las ventas.*

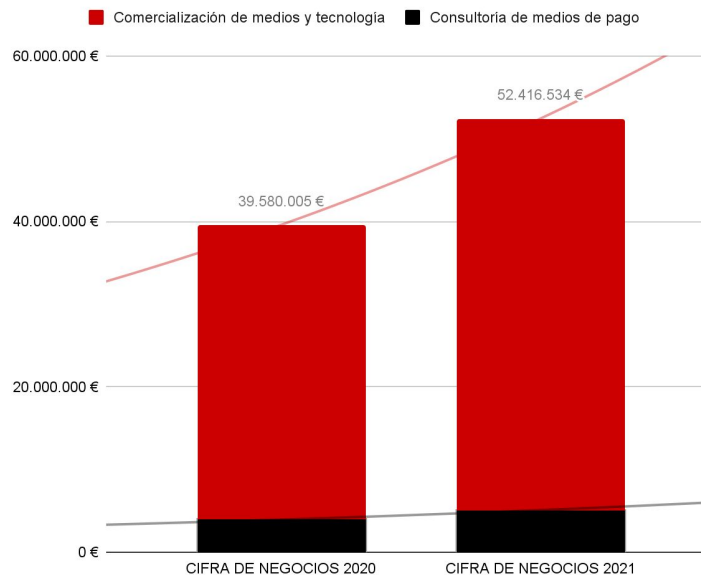


# Crecimiento en todas las líneas de negocio por encima de mercado



**+66%**  
Consultoría estratégica de marketing digital

**x3**  
Inteligencia de datos



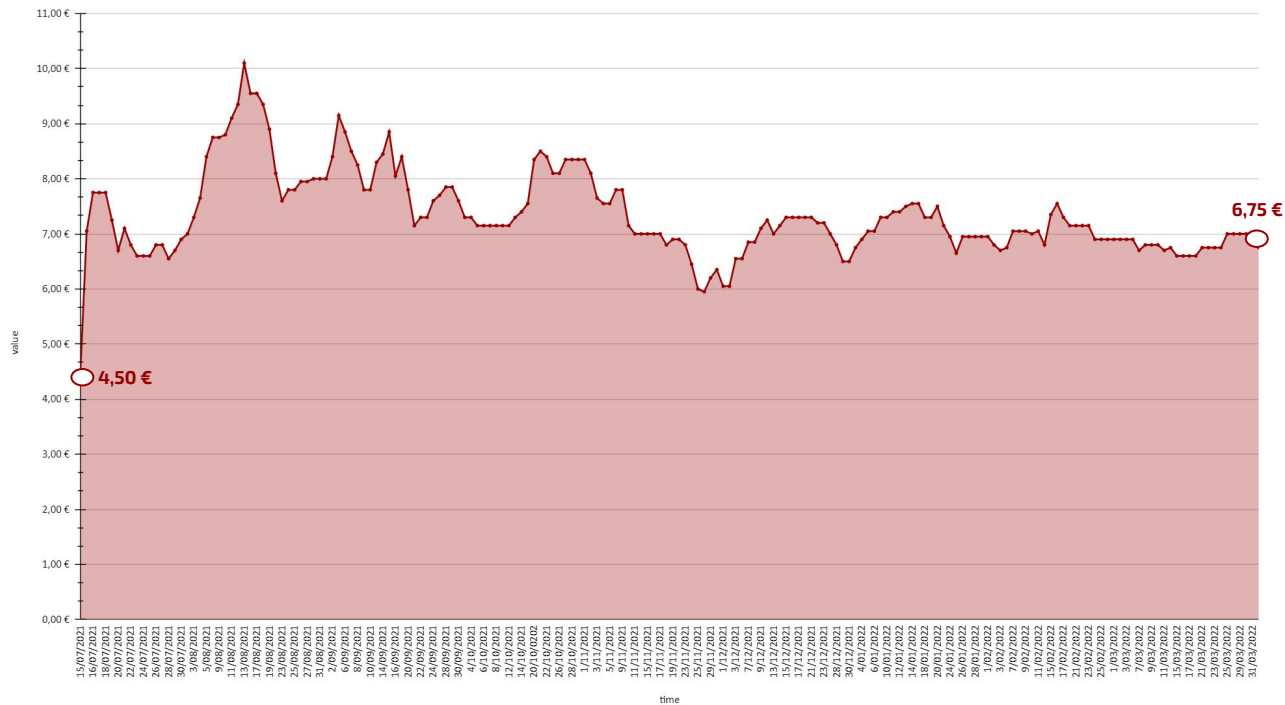
**+37%**  
Publicidad en medios de pago

**+47M €**  
Compra de medios y tecnología gestionados

# Evolución Valor de la acción

**MIOGROUP**  
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

Market Prices



**MIO**

Capitalización:

**€45,00 M**

Revalorización:

**50,00%**

Precio de cierre (1.4.22):

**6,75 €**

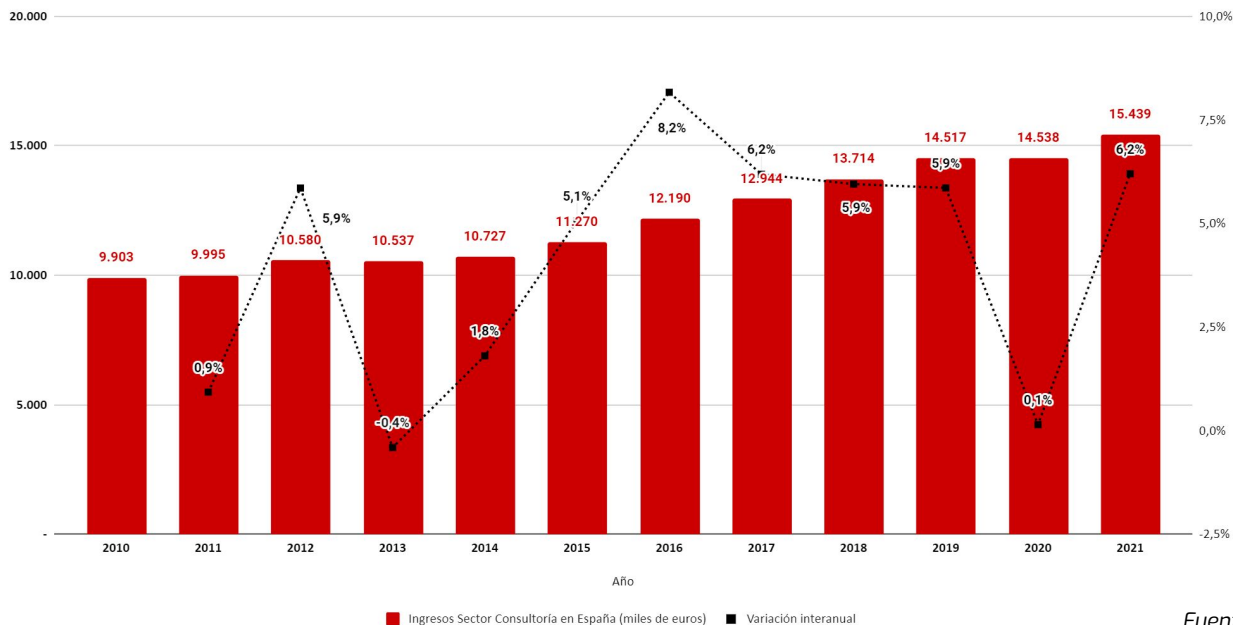


## 2. El Mercado

# El mercado de la consultoría

El mercado de la consultoría en España ha demostrado su solidez, impulsada por la necesidad de las empresas de invertir en transformación digital y consultoría de negocio digital.

Ingresos Sector Consultoría en España (millones de euros)

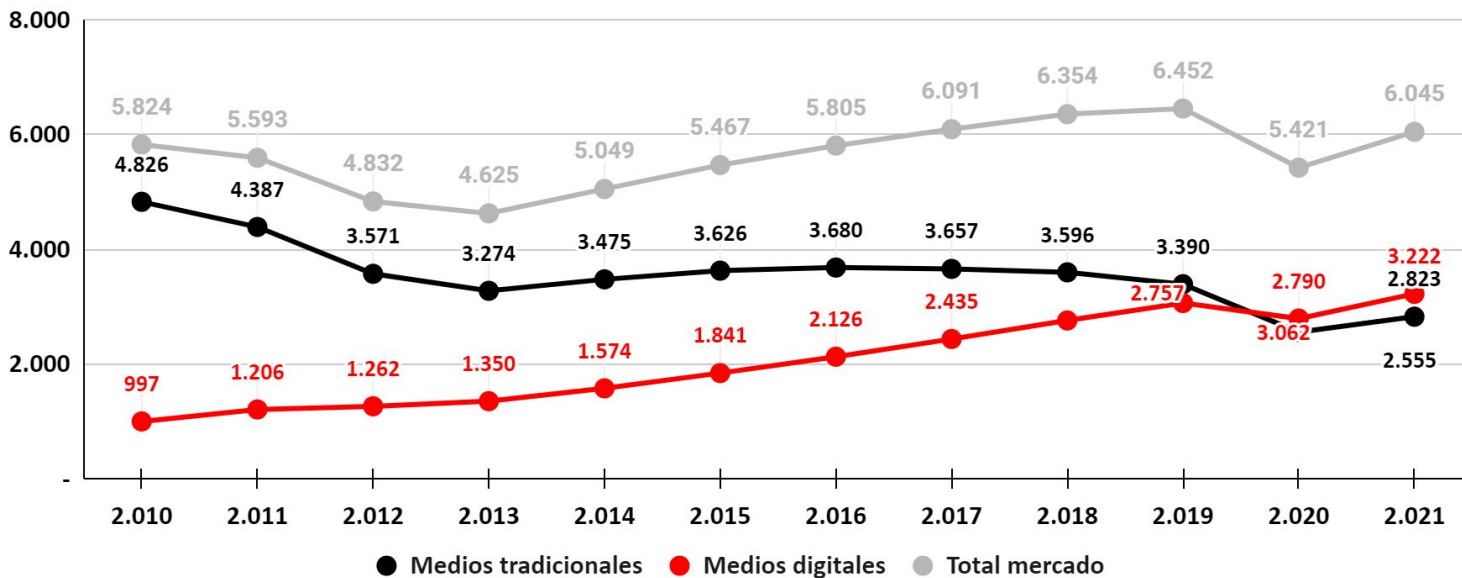


Fuente: Asociación Española de Consultoría (AEC)

# El mercado de la inversión publicitaria

A lo largo de 2021, la inversión publicitaria creció un 14%, recuperando prácticamente la caída de 2020, siendo una de las industrias que más se ha recuperado en España tras el impacto del Covid-19

Evolución de la inversión publicitaria 2010-2021 (millones de euros)



Source: i2p, Arce Media, Mediahotline

# Construir un líder nacional



PPTO. MKT. & VENTAS (mill. euros)

## Desventajas:

- Modelos de retribución perversos con el cliente
- Gestión dispersa de la cadena de valor
- Conflictos de intereses
- Ignoran el efecto de la publicidad convencional
- Choque cultural y de modelo de negocio

# Percepción del cliente del ecosistema de marketing





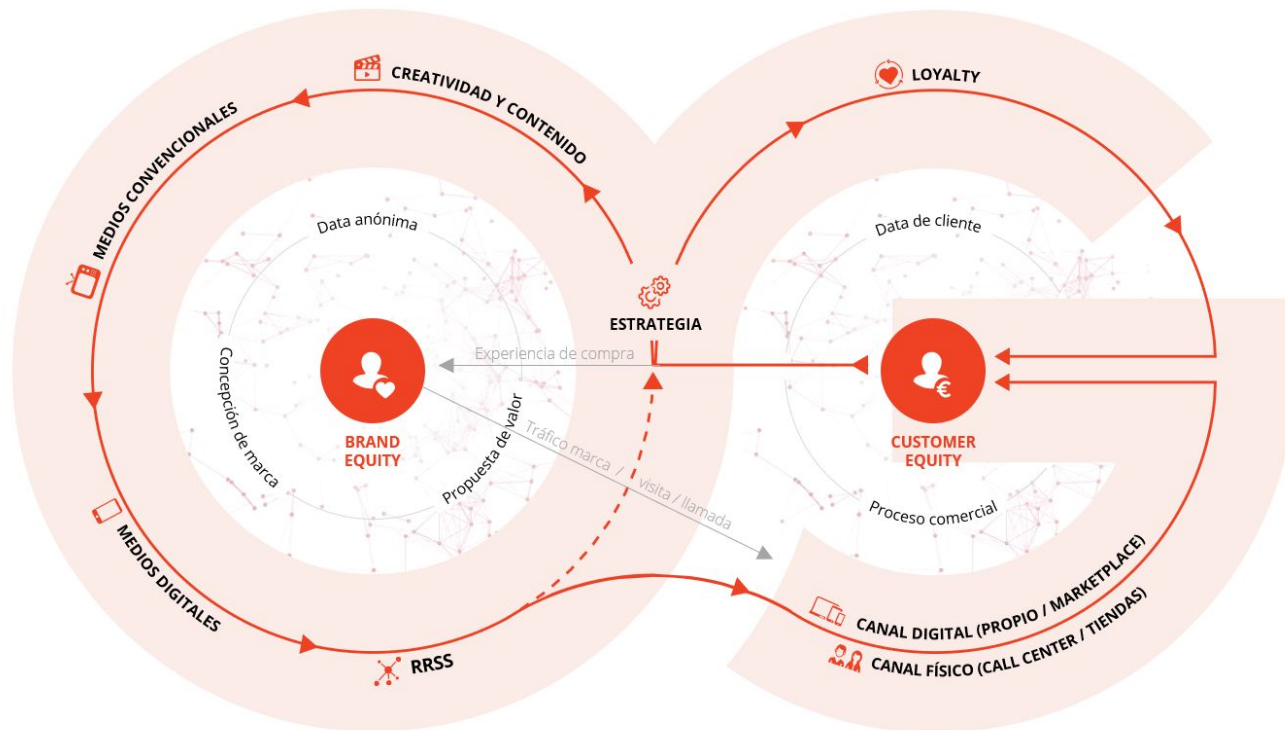
# 3. Propuesta de Valor



# Integración de procesos de marketing y ventas

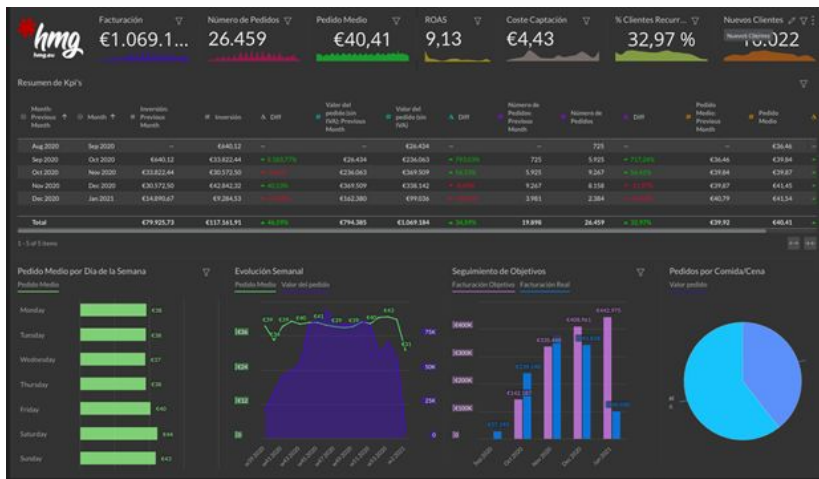
MARKETING DE COMUNICACION

MARKETING DE PROCESOS COMERCIALES



Nuestra ventaja competitiva es la capacidad de **integrar todos los procesos** relacionados con el marketing de clientes y dotarlos de herramientas de seguimiento basadas en el análisis avanzado de datos mediante el uso de la **tecnología**.

# Absorción de la complejidad y prestación de un servicio fácil de gestionar



# Capacidad de innovación & tecnología propietaria

**MIOGROUP**  
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH



## Marketing Mix Model

Conjunto de modelos econométricos y tecnología de automatización para optimizar las inversiones publicitarias de forma continua (ON + OFF)



## Plataforma de Martech de MIOGROUP

Plataforma de integración de tecnología comercial y de marketing sobre la que construimos servicios de valor agregado (por ejemplo, integración automática de audiencia, planificador de medios, procesamiento de clientes potenciales, análisis de competencia, API de CRM ...)



## Marketplace de marketing de influencia en Twitter, Facebook e Instagram

Plataforma segura y transparente donde influencers y promotores participan en campañas generando contenido natural y original para las marcas. Advocacy digital para empleados en proyectos de comunicación corporativa.



## Sistema de videollamada y chat para mejora del proceso comercial

Herramienta de videollamada integrada en la web para aumentar la conversión web que permite al cliente iniciar directamente una interacción en vivo con un representante de la empresa

# Cientes

CONSULTORIA	CONTENIDO	CAMPAÑAS DE PAGO	MEDICIÓN	OPTIMIZACIÓN	SERVICIOS TRANSVERSALES
<p>CREATIVIDAD</p> <p>ESTRATEGIA DE NEGOCIO DIGITAL</p> <p>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</p> <p>ESTRATEGIA DE CONTENIDO DIGITAL</p>	<p>DESARROLLO WEB</p> <p>REDES SOCIALES</p> <p>PRODUCCIÓN DIGITAL</p> <p>SEO</p> <p>MARKETING DE INFLUENCIA</p>	<p>MEDIOS DE BRANDING</p> <p>MEDIOS DE PERFORMANCE</p>	<p>ANALYTICS</p> <p>DASHBOARDING</p>	<p>CRO</p> <p>SPOON</p> <p>mIOS</p> <p>DATA SCIENCE</p> <p>MARKETING AUTOMATION</p>	<p>3 O MÁS LÍNEAS DE NEGOCIO CONTRATADAS</p>
 <p><b>CULMIA</b></p>     <p>CLARINS</p> 	 <p>PALLADIUM HOTEL GROUP</p> <p><b>BBVA</b></p> <p><b>CULMIA</b></p> <p><b>turner</b></p>  <p>GoDaddy</p> <p><b>MÁSMÓVIL</b></p>	  <p><b>MÁSMÓVIL</b></p>    <p>AP AUDEMARS PIGUET</p> <p>ZARA HOME</p>	  <p>La Redoute</p>  <p>Liber___ bank</p> <p>SOM Produce</p>  <p>pibank</p>	<p><b>we are knitters</b></p> <p>metrovacesa</p>   <p>MAPFRE</p>  <p><b>BBVA</b></p> <p>Singular Bank</p>	 <p>metrovacesa</p> <p><b>Liber___ bank</b></p>  <p><b>finetwork</b></p> <p>GoDaddy</p> <p>LA GRAN FAMILIA MEDITERRÁNEA</p> <p><b>CULMIA</b></p>

+50% de clientes con una permanencia media superior a 3 años

El 87,0% de los clientes califican el servicio como "excelente"

El 56% de los clientes tienen contratados 3 ó más servicios diferentes



# 4. Nuestra evolución

# MIOGROUP

EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

## de un vistazo

Consultora estratégica experta en la integración de servicios de marketing y transformación digital, orientado a aportar un impacto medible en la cuenta de resultados de sus clientes mediante el uso de la tecnología.

**199**

empleados  
(31.12.2021)

**9**

compañías  
integradas

**+100**  
clientes

Oficinas en  
España,  
México y  
Portugal

**Great  
Place  
To  
Work®**

**Certified**

JUL 2021–JUL 2022  
ESP™

**€2,8 M**

EBITDA  
Recurrente  
(2021)

**€62,6 M**

Cifra de  
negocios  
(2021)

**€11 M**

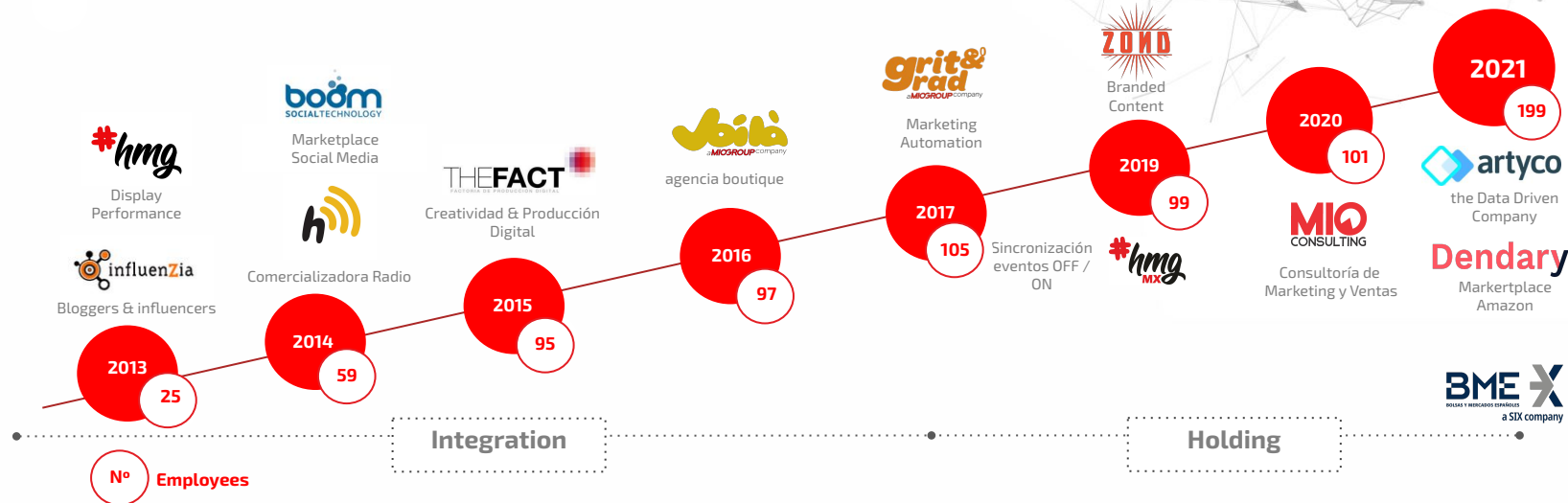
Tesorería y  
activos líquidos  
(2021)

**-€5,2 M**

DFN  
(2021)

(cifras en euros)

# Hitos clave



# Motivos de la incorporación al BME Growth

Mejorar la propuesta de valor

Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional

Incrementar presencia a nivel nacional y expansión geográfica

Integrar nuevas líneas de negocio y tecnologías

Lograr notoriedad y reputación

Disponer de mecanismos para la atracción y retención del talento





# Nuestra visión

Nuestro principal objetivo es consolidar el mercado nacional mediante la construcción de un **integrador líder de servicios de consultoría y marketing digital**.

Este camino nos posicionará como la única empresa española independiente con un enfoque integral end-to-end.



**MIOGROUP**  
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

The right side of the slide features a large, stylized wireframe map of Spain. The map is composed of a network of black dots connected by thin lines, creating a mesh-like structure. The dots vary in size and are scattered across the map, with some appearing as small circles and others as larger, more prominent nodes. The overall effect is a modern, digital representation of the geographical outline of Spain.

# Equipo directivo experimentado y emprendedor

**MIOGROUP**  
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

El equipo directivo combina experiencia en tecnología y consultoría



**YAGO ARBELOA**

**Presidente**

Presidente de la Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet (AIEI)  
Junta Directiva ADEFAM  
Fundador de Sync e inversor +40 compañías



**FRANCISCO JIMÉNEZ-ALFARO**

**VP Desarrollo Internacional**

Country Manager (Vocalcom)  
Director Outsourcing y Voz (Prosodie - Cap Gemini)  
Director Alianzas (NTT)



**RAÚL ARBELOA**

**Director Servicios Corporativos**

Director General (Boom Social)  
Director Financiero (Sync)

Trayectoria de adquisiciones e integraciones exitosas

Amplia experiencia en este sector y en negocio digital

Reconocimiento en el terrero del emprendimiento digital



**ÁLVARO CABRERA**

**Director General**

Managing Director (Capside)  
Director Consultoría (NTT)  
Director Desarrollo Negocio (Germinus)  
Director Internet (GMV)



**ARTURO DOPICO**

**Director Adjunto**

Responsable de D. Negocio (NTT)  
Responsable Canal (acens - Telefónica)



**TATIANA DELGADO**

**Directora Financiera**

D. Financiera (Madrid Destino)  
D. Financiera (Madrid Arte y Cultura)  
D. Financiera (Tecnocom)



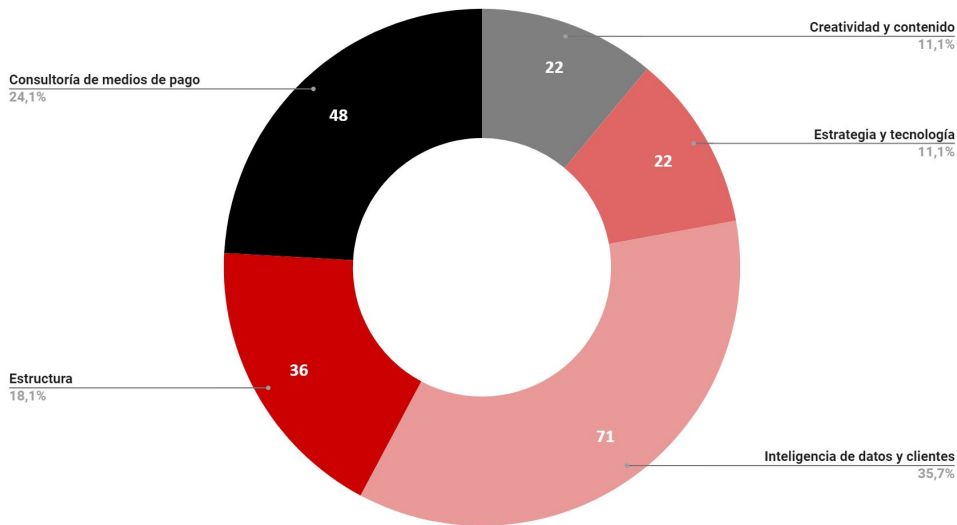
**ALDORENA PIRELA**

**Directora Comercial**

Directora de Cuentas PPC  
(Newbriefing y Hello.es)  
Account Manager PPC (Yell)

# Un equipo multidisciplinar

Distribución plantilla por línea de negocio (31.12.2021)



- 199 empleados
- 48% H  
52% M
- 37,5 años edad
- +3 años antigüedad
- +120 certificaciones



# Calendario previsto

**Junta de Accionistas**

junio 2022

**Resultados Financieros 1er Semestre 2022**

septiembre/octubre 2022

**MIOGROUP**  
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH



# Definiciones de KPIs

**EBITDA:** resultado bruto de explotación, o resultado neto antes de intereses, impuestos, amortizaciones y deterioros

**EBITDA Recurrente:** EBITDA eliminando otros gastos de explotación no recurrentes y partidas extraordinarias

**DFN:** La deuda financiera neta es la diferencia entre toda la deuda financiera menos la tesorería y las inversiones temporales y otros activos líquidos convertibles en tesorería a corto plazo.

## Disclaimer

Este documento se ha preparado exclusivamente por Media Investment Optimization, S.A. para su uso durante esta presentación. La información contenida en este documento tiene únicamente fines informativos, se facilita por Media Investment Optimization, S.A. únicamente para ayudar a posibles interesados a hacer un análisis preliminar de Media Investment Optimization, S.A. y es de naturaleza limitada, sujeta a completarse y cambiarse sin aviso previo.

Este documento puede contener proyecciones o estimaciones relativas al desarrollo y los resultados futuros de los negocios de Media Investment Optimization, S.A., las cuales podrían no haber sido verificadas o revisadas por los Auditores de Media Investment Optimization, S.A. Estas estimaciones corresponden a las opiniones y expectativas futuras de Media Investment Optimization, S.A. y, por tanto, están sujetas a y afectadas por riesgos, incertidumbres, cambios en circunstancias y otros factores que pueden provocar que los resultados actuales difieran materialmente de los pronósticos o estimaciones. Media Investment Optimization, S.A. no asume ninguna responsabilidad al respecto ni obligación de actualizar o revisar sus estimaciones, previsiones, opiniones o expectativas. La distribución de este documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida, por ello los destinatarios de este documento o aquellos que accedan a una copia deben estar advertidos de estas restricciones y cumplir con ellas. Este documento ha sido facilitado con fines informativos únicamente y no constituye, ni debe ser interpretado, como un ofrecimiento para vender, intercambiar o adquirir o una solicitud de oferta para comprar ninguna acción de Media Investment Optimization, S.A.. Cualquier decisión de compra o inversión en acciones debe ser realizada sobre la base de la información contenida en los folletos completados, en cada momento, por Media Investment Optimization, S.A.



# **MIOGROUP**

EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

## **Media Investment Optimization S.A.**

MioGroup Building

C/ Alfonso XI, 3

28014 Madrid

+34 902 333 654

[ir@mio.es](mailto:ir@mio.es)