



MIOGROUP

Presentación de resultados 2022

Presentación de resultados 2022

Esta presentación de resultados auditados refleja unas cifras de negocio históricas para la compañía que deben observarse desde la perspectiva de una compañía en pleno proceso de transformación tras su salida a Bolsa en el verano de 2021.



Principales hitos en 2022

+17%

incremento de la cifra de negocios hasta **73,4M**

Incorporación de **2 nuevas compañías en Barcelona**

+47%

incremento del margen bruto hasta **20,3M**
(28% s/cifra de negocios)

Gran impulso de los servicios de consultoría estratégica de marketing con **16,3M (+63%)**

x2

Margen bruto en 2 años
Fruto de su apuesta por la prestación de servicios de mayor valor percibido por el cliente

Impulso a la **internacionalización:**
Europa y América

Bal **1,7M** y EBITDA recurrente **3,3M**

Generando beneficios positivos de forma creciente y consistente año a año

Claves estratégicas: **talento, clientes globales y nuevas tecnologías (IA)**

MIOGROUP

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

**Great
Place
To
Work[®]**
Certified

+300

Empleados
52% M
48% H

+150
clientes

10

compañías
integradas

8,7

nota media
sobre encuesta
de satisfacción

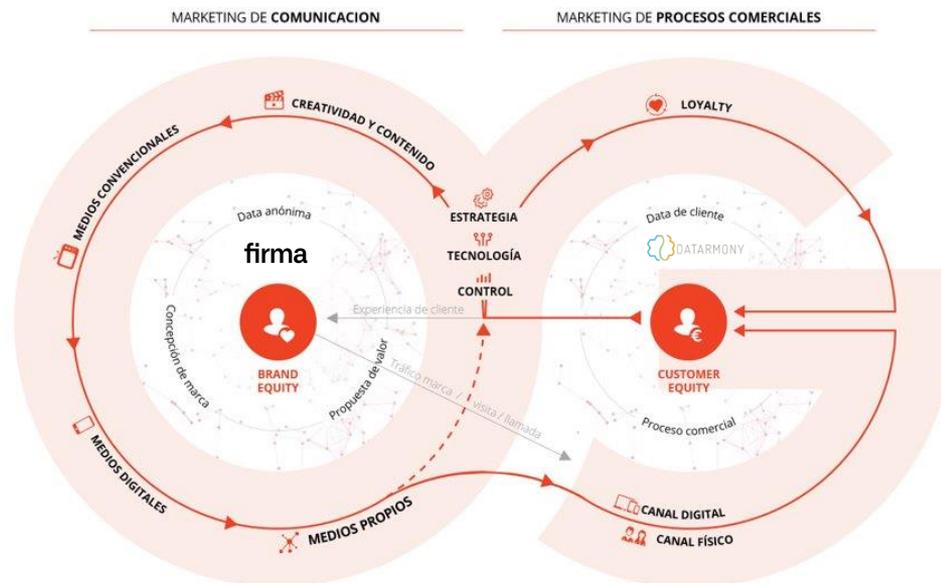
Sede en **Madrid,**
Barcelona y
Lisboa, oficinas en
México, Colombia
y **EEUU**

56%
clientes
+3 servicios
integrados

Propuesta de Valor Marketing End-to-End

Integración de procesos de marketing y ventas

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**.



ADN: PERFORMANCE | ORIENTACIÓN A CLIENTE | INNOVACIÓN

Crecimiento

La evolución de la compañía en 2022 ha sido muy positiva, **hemos alcanzado una cifra de negocios de 73,4 millones de euros, un 17% más que en el ejercicio anterior**, procediendo este incremento tanto del negocio aportado por las nuevas compañías adquiridas, como del crecimiento orgánico propio del Grupo (44% del total)

The image shows a building facade at night with the 'MIOGROUP' logo illuminated in red and yellow. The logo is positioned at the top of the building, above a grid of windows.

73,4

Millones de Euros

+17%

que en el ejercicio anterior

Margen Bruto

20,3

Millones de Euros

28%

del importe neto de la
cifra de negocios

+47%

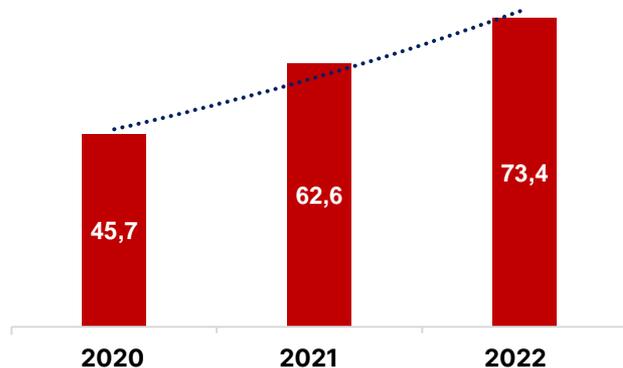
Incremento vs 2021

El **margen bruto ha alcanzado los 20,3 millones de euros**, lo que representa un 28% del importe neto de la cifra de negocios. Este dato supone un incremento del 47% respecto al año pasado, cuando esta cifra representaba un 22% del importe neto de la cifra de negocios.

Este incremento de 6 p.p. refleja la buena evolución de la actividad comercial que pasa por una mejor cualificación de las oportunidades, un mejor posicionamiento de su propuesta a nivel de diferenciación de la competencia y una oferta de servicios de mayor valor percibido por el cliente. **En dos años, el Grupo ha duplicado su cifra de margen bruto.**

Éxito comercial y rentabilidad

Cifra de negocios (mill. euros)

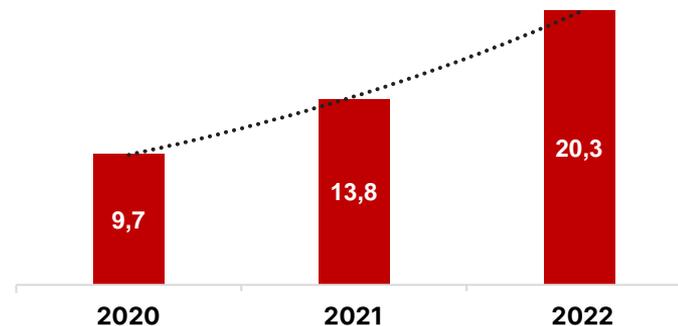


Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 69,4 (millones de euros)

+61% Incremento de la cifra de negocios en 2 años

x2 Duplica el margen bruto en 2 años

Margen bruto (mill. euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 17,1 (millones de euros)

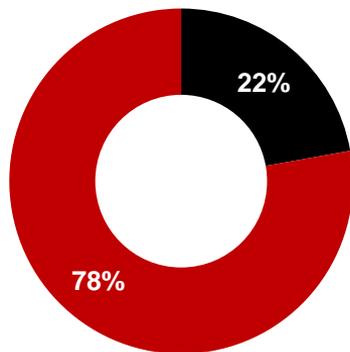
+6p.p. El margen bruto representa un 28% del importe neto de la cifra de negocios vs 22% del año anterior

CRECIMIENTO POR ÁREAS DE ACTIVIDAD

Mayor contribución del área de consultoría

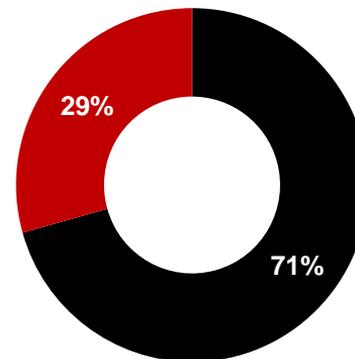
El Grupo continúa reequilibrando su mix de servicios y diversificando hacia las líneas de negocio relacionadas con la consultoría estratégica de marketing digital. La contribución al margen bruto de esta actividad ha pasado a ser del 71% sobre el total frente al 63% de 2021.

Contribución áreas actividad a los ingresos



■ Consultoría estratégica de mkt digital ■ Publicidad en medios de pago

Contribución áreas actividad al margen bruto



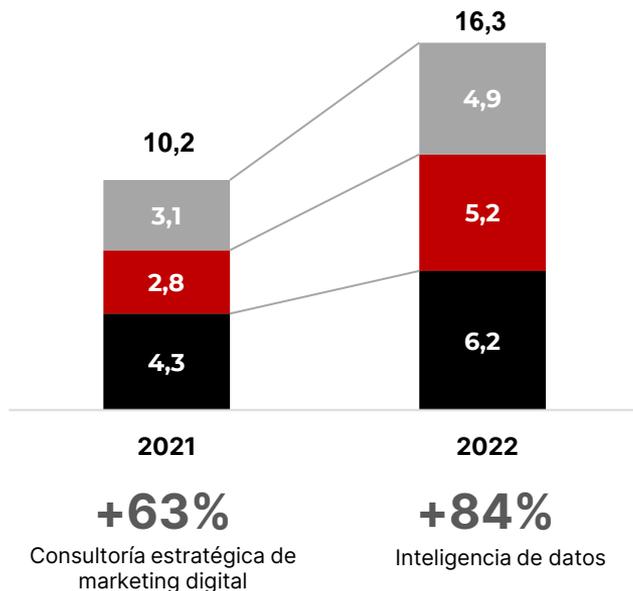
■ Consultoría estratégica de mkt digital ■ Publicidad en medios de pago

Crecimiento en todas las líneas de negocio

Las líneas de negocio con mayor valor percibido por el cliente son las que más crecimiento presentan, ayudadas por las incorporaciones de las nuevas empresas.

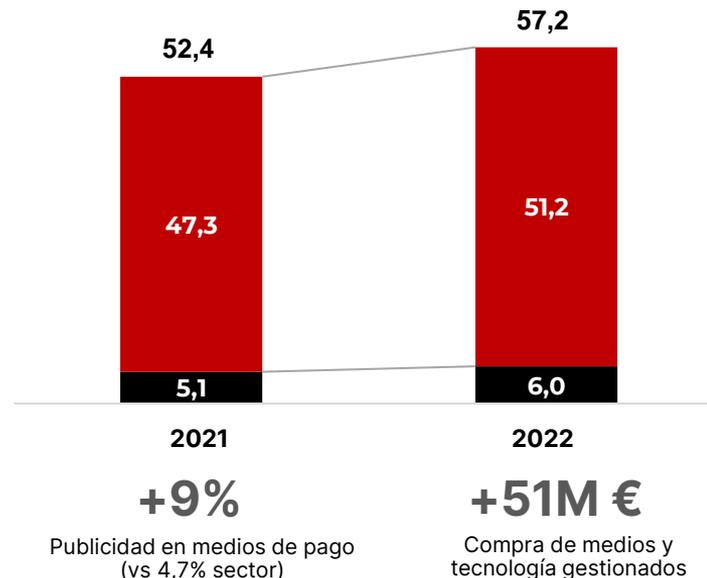
Consultoría estratégica de marketing digital

■ Estrategia y tecnología ■ Inteligencia de datos ■ Creatividad y contenido



Compra de medios y tecnología gestionados

■ Consultoría en medios de pago ■ Comercialización de medios y tecnología



Resultados

El EBITDA recurrente, excluidos los gastos extraordinarios, **se eleva hasta 3,3 M**, desde los 2,8 M del ejercicio anterior y el beneficio antes de impuestos alcanza los 1,7 millones de euros.

MioGroup no solo ha incrementado su resultado de explotación durante el ejercicio 2022 sino que ha demostrado su capacidad para **seguir generando beneficios positivos de forma creciente y consistente año a año.**



MIOGROUP

EBITDA rec.

3,3M

+16% VS 2021

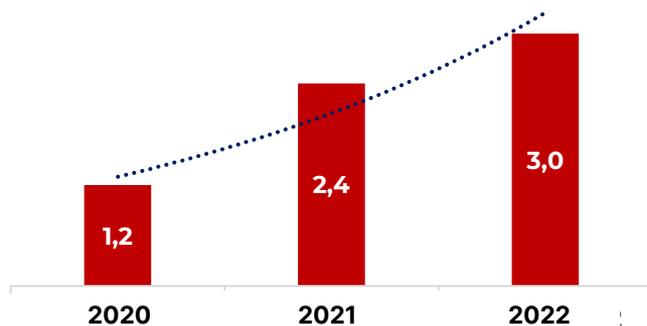
BAI

1,7M

Tendencia positiva de resultados

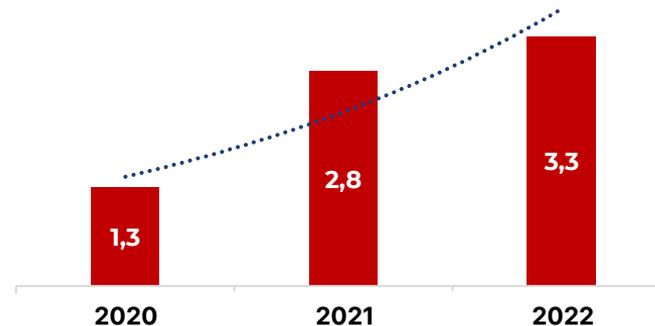
El EBITDA recurrente, excluidos los gastos extraordinarios, crece hasta los 3,3 millones de euros a pesar del incremento de costes operativos.

EBITDA (mill. euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 2,1 (millones de euros)

EBITDA recurrente (mill. euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 2,4 (millones de euros)

+2
empresas

Grupo en crecimiento con operaciones de M&A

+
estructura

Directiva e internacionalización

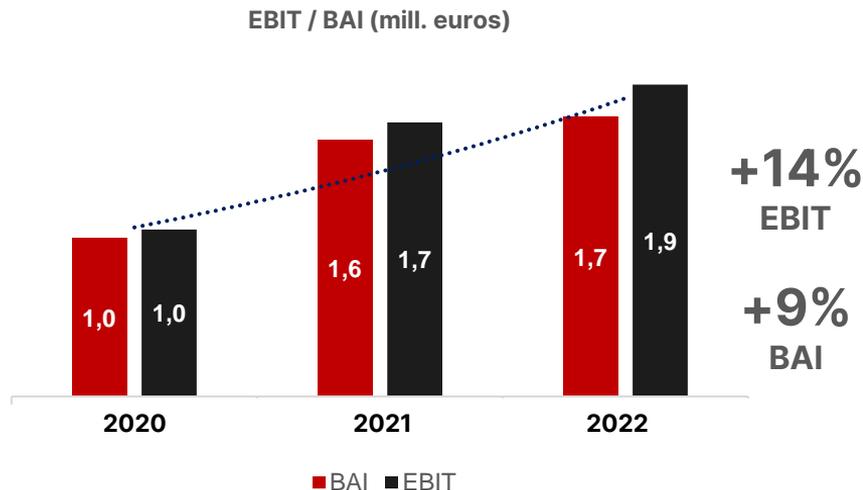
16%

Peso del EBITDA recurrente sobre el margen bruto

Se generan beneficios positivos de forma consistente año tras año

El resultado de explotación crece hasta **1,9M euros** y el beneficio antes de impuestos alcanza los **1,7M euros**.

Que 2022 haya mostrado la solidez en esta tendencia de generación neta de beneficio, garantiza que se podrán seguir abordando con solvencia los retos de evolución, expansión y crecimiento que se han planteado como objetivos para el futuro.



Crecimiento inorgánico e internacionalización

Durante 2022, **se ha impulsado el proceso de internacionalización del Grupo**. La estrategia en una primera fase se basa en acompañar a la actual cartera de clientes en aquellos mercados donde tienen presencia y sean considerados mercados estratégicos.

Para ello, desde Portugal se ha creado una sucursal desde donde se pretende gestionar toda la actividad comercial originada fuera de España con foco en dos geografías, América y Europa.



Crecimiento e internacionalización

firma

Consultora de marca

Barcelona | Miami
54 empleados
B Corp Climate Neutral

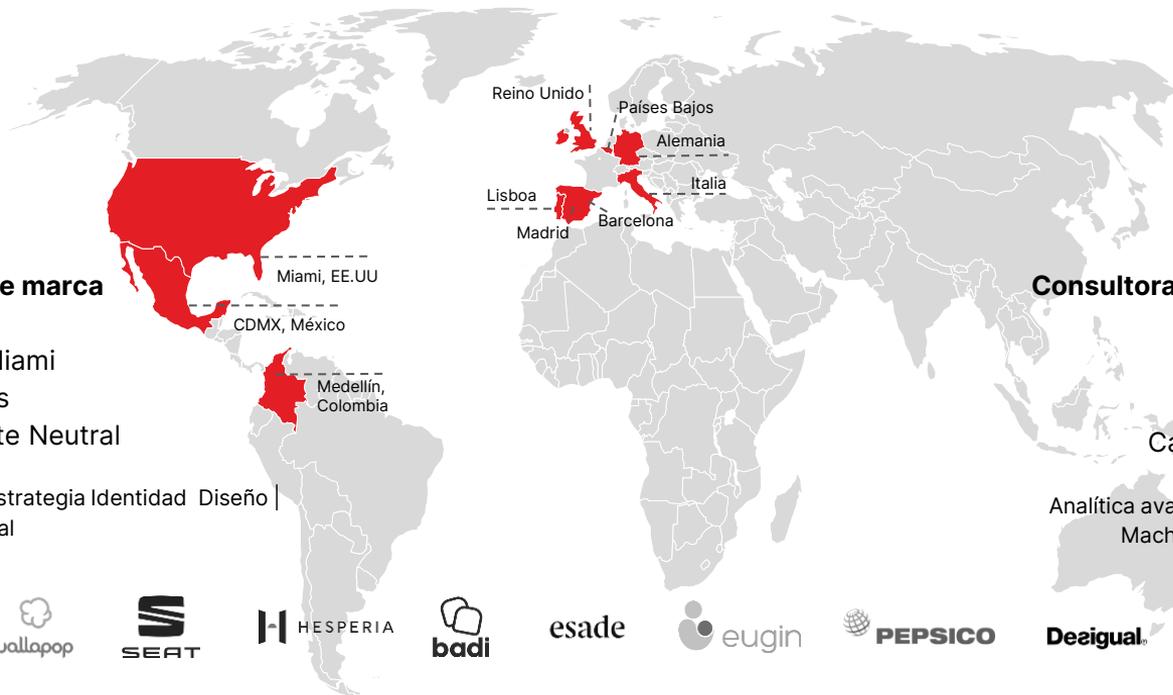
Investigación | Estrategia Identidad Diseño |
Producción Digital



esade



Deazigual



Consultora de Análítica de Datos

Barcelona
20 empleados
Capacitación de equipos

Análítica avanzada | Inteligencia Artificial
Machine learning | Data Coaching

En resumen

Estamos diversificando las líneas de negocio adquiriendo mayor relevancia los servicios de consultoría estratégica de marketing y ventas.

También hemos ampliado nuestra presencia geográfica, adquiriendo dos compañías en Barcelona y **expandiéndonos internacionalmente en América y Europa.**



PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS

P&G Consolidado

Cifras en Euros	diciembre 2022	diciembre 2021	Var. %
Importe neto cifra de negocios	73.442.003	62.619.000	17%
Margen bruto	20.344.444	13.816.492	47%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	257.660	179.656	43%
Otros ingresos de explotación	213.526	120.067	78%
Gastos de personal	(12.928.523)	(7.935.301)	63%
Otros gastos de explotación	(4.887.131)	(3.768.798)	30%
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	3.002.076	2.412.116	24%
EBITDA recurrente	3.300.797	2.837.396	16%

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

+63%

Incremento costes laborales (equivale a un +65% incremento de plantilla).

Gastos operativos para reforzar la estructura directiva, la internacionalización y los procesos de M&A

() Los resultados a 31 de diciembre de 2022 incluyen la contribución de las compañías Datarmony, incorporada en Marzo de 2022 y de FIRMA, con fecha de incorporación al perímetro del Grupo en junio de 2022*

Deuda Financiera Neta

Euros	diciembre 2022	diciembre 2021
Deuda bruta a largo plazo	8.635.108	4.686.843
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	3.856.959	3.200.146
Acreeedores por arrendamiento financiero a largo plazo	338.643	0
Otros pasivos financieros a largo plazo	4.289.506	1.486.697
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	150.000	0
Deuda bruta a corto plazo	5.130.402	2.625.889
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	3.480.097	2.555.023
Acreeedores por arrendamiento financiero corto plazo	93.515	20.616
Otros pasivos financieros a corto plazo	1.556.789	0
Deudas a empresas vinculadas a corto plazo	-	50.250
Tesorería	(6.848.815)	(11.093.690)
Inversiones financieras a corto plazo	(45.087)	(1.699.203)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(6.803.728)	(9.394.487)
Deuda Financiera Neta (DFN)	6.916.695	(3.780.958)
DFN/EBITDA Recurrente	2,1	(1,3)
DFN/EBITDA	2,3	(1,6)

La compañía se encuentra en plena fase de crecimiento y transformación con un endeudamiento controlado:

- Adquisición de compañías (51 % de Firma y de Datarmony y 49% restante de Artyco)
- Adquisición de autocartera para plan de incentivos
- Adecuación de nueva sede central

La deuda financiera neta ajustada ascendió a 7M derivado de la financiación adicional obtenida de cara a continuar con el plan de crecimiento inorgánico del grupo.

Consecuentemente, el ratio DFN ajustada/EBITDA recurrente se situó en 2,1x

En este cálculo de DFN también se incluyen los pasivos derivados de la compra paulatina del 49% restante de Firma Brand Communication S.L. y el 49 % restante de Metastartup S.L.

Balance de situación

(Cifras expresadas en euros)	31/12/2022	31/12/2021
ACTIVO NO CORRIENTE	15.630.669	6.256.188
Inmovilizado intangible	11.318.341	2.330.818
Aplicaciones informáticas	4.344.614	1.176.047
Fondo de Comercio	5.689.113	421.937
Otro inmovilizado intangible	1.284.614	732.834
Inmovilizado material	1.100.885	684.470
Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo	3.954	3.000
Inversiones financieras a largo plazo	2.820.107	2.923.164
Activo por impuesto diferido	387.382	314.736

ACTIVO CORRIENTE	21.025.632	25.103.542
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13.812.170	13.658.956
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	12.755.856	13.257.089
Personal	32.522	160
Otros créditos con las Administraciones Públicas	1.023.792	401.707
Inversiones empresas grupo y asociadas	12.399	-
Inversiones financieras a corto plazo	81.527	1.937.070
Inversiones financieras a corto plazo	45.107	1.699.203
Créditos a corto plazo	36.420	237.867
Periodificaciones a corto plazo Activo	315.808	113.029
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	6.803.728	9.394.487

TOTAL ACTIVO	36.656.301	31.359.730
---------------------	-------------------	-------------------

(Cifras expresadas en euros)	31/12/2022	31/12/2021
PATRIMONIO NETO	4.172.052	3.812.175
Fondos propios	3.801.074	3.607.481
Ajustes por cambio de valor - Diferencias de conversión	(70.142)	(16.102)
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	26.954	28.433
Socios externos	414.166	192.363
PASIVO NO CORRIENTE	8.635.108	4.686.843
Deudas a largo plazo	8.635.108	4.686.843
Deudas con entidades de crédito	3.856.959	3.200.146
Acreedores por arrendamiento financiero	338.643	-
Otras deudas a largo plazo	4.289.506	1.486.697
Deudas con partes vinculadas a largo plazo	150.000	-
Pasivos por impuesto diferido	0	-

PASIVO CORRIENTE	23.849.141	22.860.712
Provisiones a corto plazo	23.742	9.699
Deudas a corto plazo	5.130.402	2.625.889
Deudas con entidades de crédito	3.480.097	2.555.023
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo	93.515	20.616
Otras deudas a corto plazo	1.556.789	-
Otros pasivos financieros a corto plazo	-	50.250
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	14.810.501	14.167.114
Proveedores	12.139.106	12.860.338
Remuneraciones pendientes de pago	324.452	178.152
Pasivos por impuesto corriente	1.084.736	184.475
Otras deudas con las Administraciones Públicas	1.262.207	944.149
Anticipo clientes	-	-
Periodificaciones a corto plazo	3.884.496	6.058.010
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	36.656.301	31.359.730

Incremento significativo del Fondo de Comercio e intangibles debido a las nuevas adquisiciones

Otras deudas a l/p y c/p se incrementan como consecuencia del valor de compra estimado y pendiente de pago de las adquisiciones

Existe una variación de las periodificaciones por facturación anticipada a clientes que varía en función del tipo del cliente y es habitual en el sector

Próximos retos



Internacionalización

Balancear riesgo/país
Ampliar las operaciones para clientes globales



Innovación

Ganar posicionamiento como facilitador de innovación para nuestros clientes
Adopción de tecnologías punteras relacionadas con **inteligencia artificial**
Profundizar en nuestros partnerships con proveedores de tecnología como **Adobe, Microsoft, Google, Meta y TikTok**



M&A

Adquirir nuevas capacidades que complementen el portfolio
Ganar tamaño y alcance tanto en España como a nivel internacional
Incorporar **talento**



Calendario previsto



Presencia Foro MedCap

31 de mayo - Bolsa de Madrid



Junta de Accionistas

Última semana del mes de junio



Avance de Resultados Financieros Primer Semestre 2023

Primera semana de octubre



Definiciones 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.



Muchas Gracias.

