

3 octubre 2022

MIOGROUP

Presentación de Resultados Primer Semestre 2022

1 Resultados Financieros

2 Otros hechos relevantes



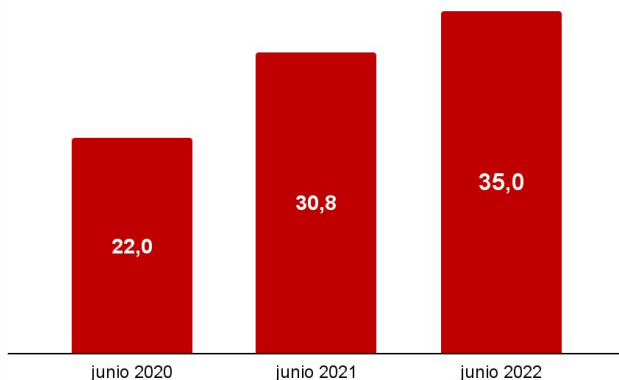


1. Resultados financieros

Éxito comercial y rentabilidad

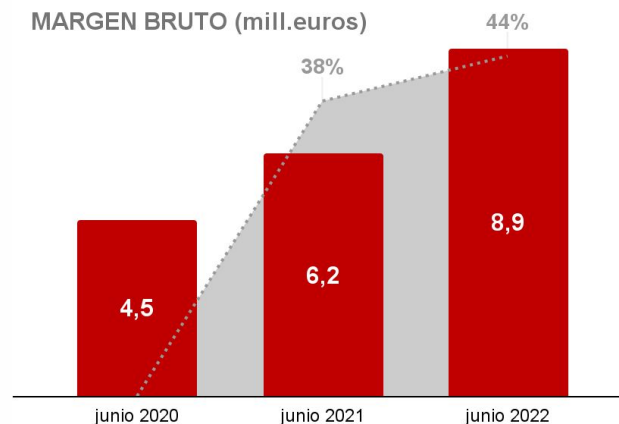
MioGroup ha obtenido por primera vez en su historia una cifra de negocios superior a 35M euros en un semestre, impulsados principalmente por el crecimiento orgánico. El margen bruto llega casi a duplicar su importe respecto a hace dos años.

CIFRA DE NEGOCIO (mill. euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 33,3 (millones de euros)

MARGEN BRUTO (mill.euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 7,4 (millones de euros)

+14%

Incremento de la cifra de negocios vs año pasado y un +60% vs hace 2 años

+44%

Incremento del margen bruto vs año pasado y casi duplica su margen bruto vs hace 2 años

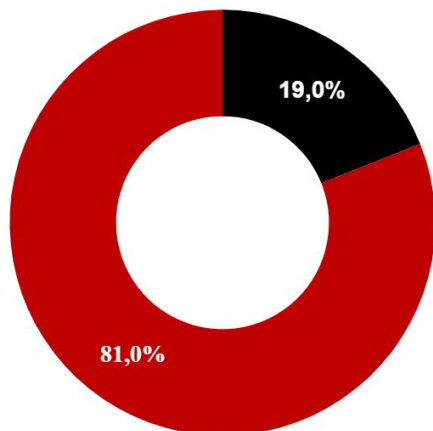
60%

Del incremento de facturación y el 45% del de margen bruto proceden del crecimiento orgánico

Mayor contribución del área de consultoría

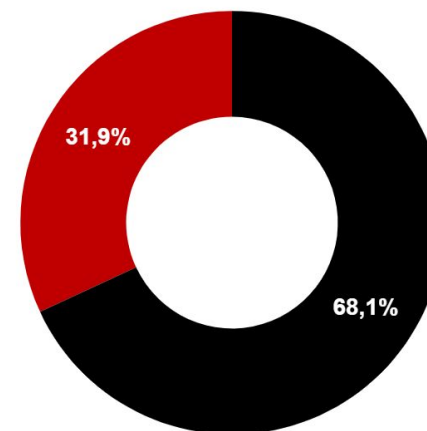
El Grupo continúa reequilibrando su mix de servicios y diversificando hacia las líneas de negocio relacionadas con la consultoría estratégica, reduciendo el peso de la actividad de publicidad en medios de pago sobre el margen bruto de las operaciones.

CONTRIBUCIÓN AREAS ACTIVIDAD A LOS INGRESOS



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

CONTRIBUCIÓN AREAS ACTIVIDAD AL MARGEN BRUTO

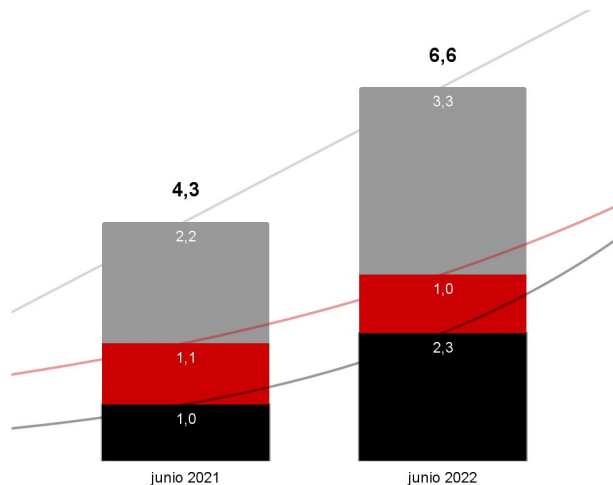


● Consultoría estratégica de mkt digital ● Publicidad en medios de pago

Crecimiento en todas las líneas de negocio por encima de mercado

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.

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



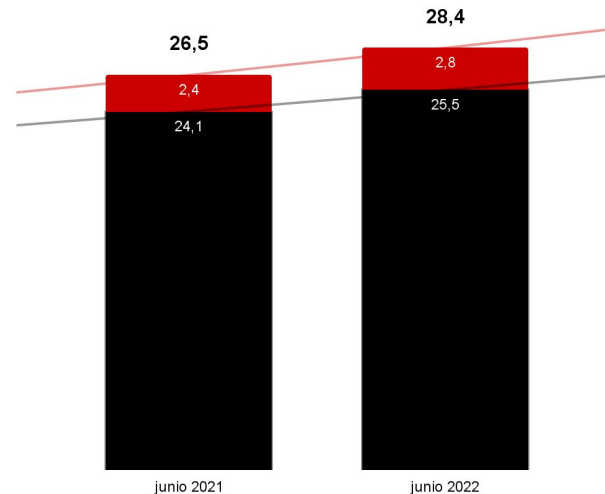
+56%

Consultoría estratégica de marketing digital

+230%

Inteligencia de datos

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



+7%

Publicidad en medios de pago (vs 4% sector)

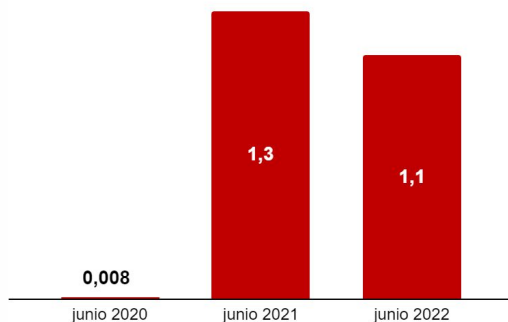
+25M €

Compra de medios y tecnología gestionados

Se mantiene el nivel de resultados

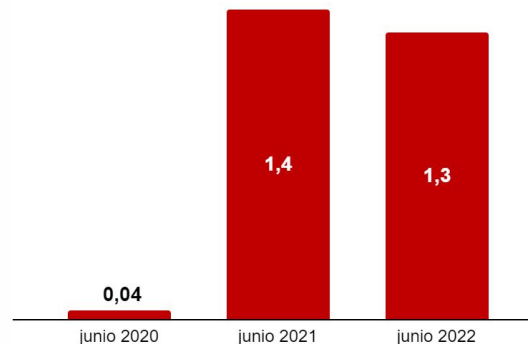
El crecimiento de las ventas y margen bruto no se ha trasladado en igual medida al resultado operativo. El EBITDA recurrente, excluidos los gastos extraordinarios, se mantiene en 1,3 millones de euros debido al incremento de costes operativos.

EBITDA (mill. euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 1,06 (millones de euros)

EBITDA RECURRENTE (mill. euros)



Importe aislando el impacto de las compañías incorporadas al perímetro en el periodo: 1,23 (millones de euros)

+2
empresas

Empresa en crecimiento con fuertes inversiones en adquisición de empresas

+
estructura

Directiva e internacionalización

14%

Peso del EBITDA recurrente sobre el margen bruto

Balance de situación

(Cifras expresadas en euros)	junio 2022	dic 2021
ACTIVO NO CORRIENTE	16.563.288	6.256.188
Inmovilizado intangible	12.199.095	2.330.818
Aplicaciones informáticas	1.199.270	1.176.047
Fondo de Comercio	6.074.977	421.937
Otro inmovilizado intangible	4.924.848	732.834
Inmovilizado material	1.204.034	684.470
Inversiones en empresas vinculadas a largo plazo	3.954	3.000
Inversiones financieras a largo plazo	2.850.365	2.923.164
Activo por impuesto diferido	305.840	314.736

ACTIVO CORRIENTE	20.672.332	25.103.542
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13.511.099	13.658.956
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	13.134.203	13.257.089
Personal	32.514	160
Otros créditos con las Administraciones Públicas	344.382	401.707
Inversiones empresas grupo y asociadas	80.232	-
Inversiones financieras a corto plazo	81.507	1.937.070
Inversiones financieras a corto plazo	45.087	1.699.203
Créditos a corto plazo	36.420	237.867
Periodificaciones a corto plazo Activo	209.465	113.029
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	6.790.029	9.394.487

TOTAL ACTIVO	37.235.620	31.359.730
---------------------	-------------------	------------

(Cifras expresadas en euros)	junio 2022	dic 2021
PATRIMONIO NETO	4.259.896	3.812.175
Fondos propios	3.779.289	3.607.481
Ajustes por cambio de valor - Diferencias de conversión	(45.017)	(16.102)
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	26.954	28.433
Socios externos	498.670	192.363

PASIVO NO CORRIENTE	10.352.809	4.686.843
Deudas a largo plazo	10.351.955	4.686.843
Deudas con entidades de crédito	4.732.050	3.200.146
Acreedores por arrendamiento financiero	385.844	-
Otras deudas a largo plazo	5.084.061	1.486.697
Deudas con partes vinculadas a largo plazo	150.000	-
Pasivos por impuesto diferido	854	-

PASIVO CORRIENTE	22.622.915	22.860.712
Provisiones a corto plazo	65.503	9.699
Deudas a corto plazo	5.288.046	2.625.889
Deudas con entidades de crédito	3.293.172	2.555.023
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo	102.096	20.616
Otras deudas a corto plazo	1.892.778	-
Otros pasivos financieros a corto plazo	-	50.250
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	13.855.628	14.167.114
Proveedores	11.938.473	12.860.338
Remuneraciones pendientes de pago	170.183	178.152
Pasivos por impuesto corriente	351.413	184.475
Otras deudas con las Administraciones Públicas	1.375.824	944.149
Anticipo clientes	19.735	-
Periodificaciones a corto plazo	3.413.738	6.058.010
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	37.235.620	31.359.730

Incremento significativo del Fondo de Comercio por adquisiciones

Importante variación de las periodificaciones por facturación anticipada a clientes

P&G Consolidado

Cifras en Euros

	junio 2022	junio 2021	Var. %
Importe neto cifra de negocios	35.006.296	30.794.835	14%
Margen bruto	8.899.631	6.198.457	44%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	82.942	115.588	-28%
Otros ingresos de explotación	75.507	49.337	53%
Gastos de personal	(5.736.786)	(3.503.347)	64%
Otros gastos de explotación	(2.227.194)	(1.585.218)	40%
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	1.095.579	1.274.817	-14%
EBITDA recurrente	1.269.350	1.360.802	-7%

() Los resultados a 30 de junio no incluyen la contribución de la compañía FIRMA, adquirida durante el primer semestre y con fecha de incorporación al perímetro del Grupo en junio de 2022*

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

+64%

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

Deuda Financiera Neta

Euros

Deuda bruta a largo plazo

Deudas con entidades de crédito a largo plazo
Acreeedores por arrendamiento financiero a largo plazo
Otros pasivos financieros a largo plazo
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo

junio 2022

5.267.894

4.732.050

385.844

-

150.000

Deuda bruta a corto plazo

Deudas con entidades de crédito a corto plazo
Acreeedores por arrendamiento financiero corto plazo
Otros pasivos financieros a corto plazo
Deudas a empresas vinculadas a corto plazo

3.395.268

3.293.172

102.096

-

-

Tesorería

Inversiones financieras a corto plazo
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes

(6.835.116)

(45.087)

(6.790.029)

Deuda Financiera Neta (DFN)

1.828.046

junio 2021

3.966.616

3.895.750

20.616

50.250

-

2.015.211

1.762.802

10.210

50.400

191.799

(8.018.488)

(1.722.719)

(6.295.769)

(2.036.661)

La compañía se encuentra en plena fase de crecimiento y transformación:

- Adquisición de compañías
- Adquisición de autocartera para desarrollo del plan de incentivos para empleados clave
- Adecuación de nueva sede central

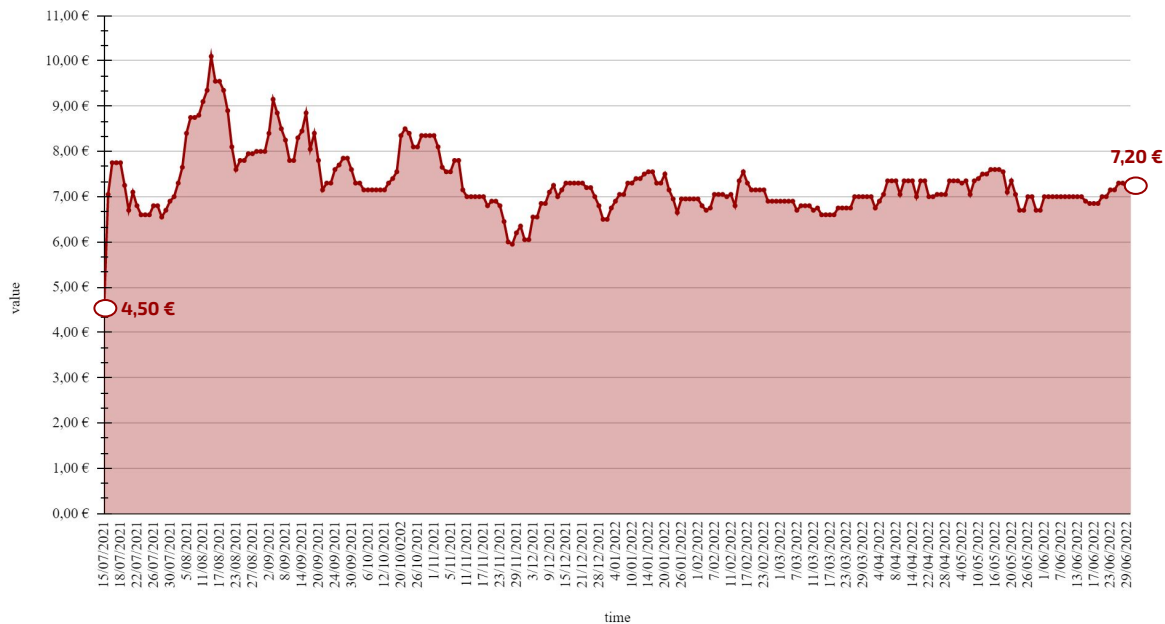
0,6x

Ratio DFN / EBITDA Recurrente 2021

Evolución Valor de la acción

MIOGROUP
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

Market Price



MIO

Capitalización:

€48,00 M

Revalorización desde
15.07.21:

60,00%

Precio de cierre (30.6.22):

7,20 €



2. Otros hechos relevantes

Refuerzo estructura directiva

El Grupo ha reforzado su directiva mediante la incorporación de perfiles ejecutivos de alto nivel que se incorporan con la misión de reforzar las estructuras y procesos del Grupo para absorber el crecimiento tanto orgánico como vía adquisiciones, así como prepararlo para escalar su oferta de servicios y operaciones a nivel internacional.



ROGER VILÀ
D. Operaciones Globales
+30 años experiencia
multinacional
NTT



ANTONIO REQUEJO
D. General MIO Consulting
+25 años experiencia
Consultoría Ciberseguridad Banca
EY, Germinus



SANTI CORRAL
D. Operaciones HMG
+30 años experiencia telco
Operativa Comercial
Telefónica, Vodafone, NTT



DANIEL CASAL
D. Alianzas
+ 30 años experiencia agencia
Fundador y CEO de Arroba
Socio de Yslandia



JACOBO ÁLVAREZ
D. Jurídico y Legal
+20 años experiencia
Abogado M&A

Incorporación de nuevas compañías al Grupo

MIOGROUP
EMPRESA COTIZADA EN BME GROWTH

Persigue el objetivo de disponer de una oferta de servicios más completa y diversificada, de mayor valor percibido por los clientes y que aporte una mayor diferenciación de la competencia

firma

Consultora de marca

Barcelona | Miami
54 empleados
B Corp Climate Neutral

Investigación | Estrategia
Identidad Diseño | Producción
Digital

 DATARMONEY

Consultora de Analítica de Datos

Barcelona
20 empleados
Capacitación de equipos

Analítica avanzada | Inteligencia Artificial
Machine learning | Data Coaching



esade



Deigual

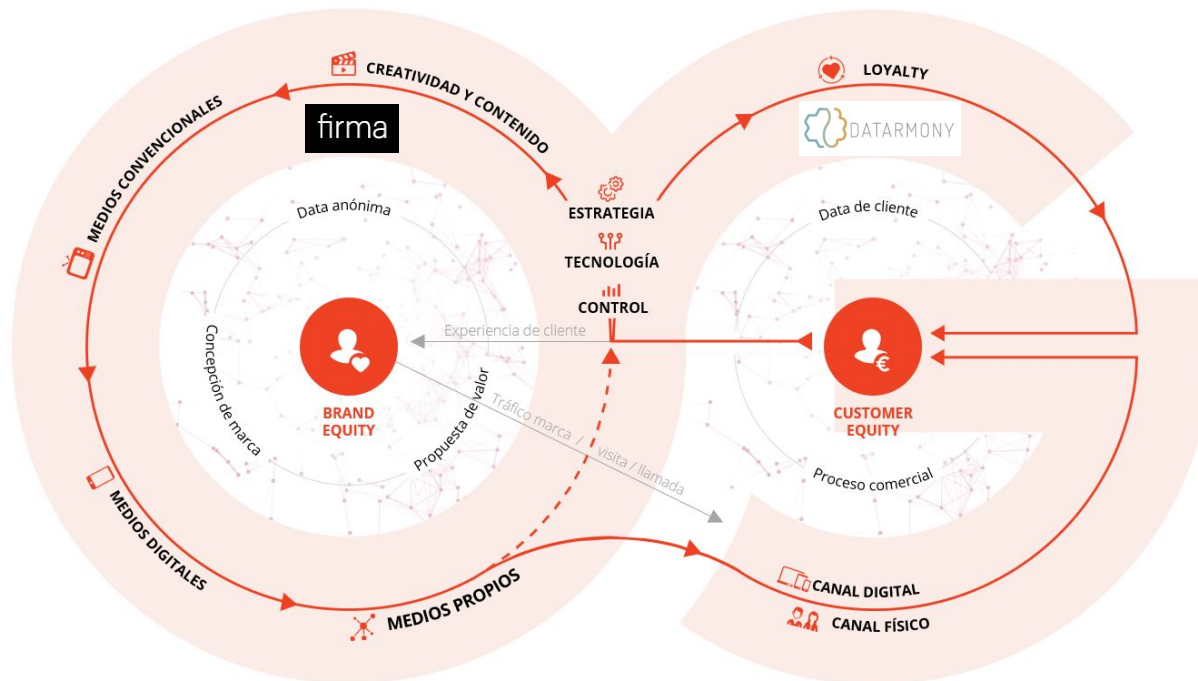
MELIÀ
HOTELS & RESORTS

IBEROSTAR
HOTELS & RESORTS

Gestión completa la cadena de valor

MARKETING DE COMUNICACION

MARKETING DE PROCESOS COMERCIALES



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**.

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

Clientes relevantes con servicios integrados

CONSULTORÍA	CONTENIDO DE MARCA	CAMPAÑAS DE PAGO	INTELIGENCIA DE DATOS	TECNOLOGÍA Y OPTIMIZACIÓN
<p>IDENTIDAD DE MARCA</p> <p>CREATIVIDAD</p> <p>INVESTIGACIÓN</p> <p>ESTRATEGIA DE NEGOCIO DIGITAL</p> <p>ESTRATEGIA DE CONTENIDO DIGITAL</p>	<p>DESARROLLO WEB & APP</p> <p>REDES SOCIALES</p> <p>PRODUCCIÓN DIGITAL</p> <p>MARKETING DE INFLUENCIA</p> <p>SEO</p>	<p>MEDIOS CONVENCIONALES Y DIGITALES</p> <p>AMAZON MARKETPLACE</p> <p>BRANDING & VENTAS</p>	<p>ANALYTICS</p> <p>BI & IA</p> <p>DASHBOARDS</p> <p>MODELOS DE ATRIBUCIÓN</p> <p>DATA COACHING</p>	<p>MARKETING MIX MODEL</p> <p>CRO</p> <p>DATA SCIENCE</p> <p>MARKETING AUTOMATION</p>
<p>bankinter.</p> <p></p> <p></p> <p></p> <p>Liber bank</p> <p></p>	<p>CULMIA</p> <p></p> <p>AP AUDEMARS PIGUET</p> <p></p> <p>Mercedes-Benz</p> <p></p> <p>TEMPOS Vega Sicilia</p>	<p>metrovacesa</p> <p></p> <p>CLARINS</p> <p></p> <p></p> <p>Udima</p> <p></p>	<p>Dezigual.</p> <p>MÁSMÓVIL</p> <p>fi.network</p> <p>yoigo</p> <p></p> <p>LA GRAN FAMILIA MEDITERRÁNEA</p> <p><small>DANI GARCÍA EN CASA</small></p>	<p>endesa</p> <p>PALLADIUM HOTEL GROUP</p> <p></p> <p>IBERIA</p> <p></p> <p>Pepe Jeans LONDON</p> <p></p> <p>Parques Reunidos</p> <p>m MAHOU SANMIGUEL</p>



de un vistazo

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.

295

empleados
(30.08.2022)

10

compañías
integradas

87%
clientes
servicio
"excelente"

+150
clientes

Oficinas en
Madrid,
Barcelona,
Miami, Lisboa,
CDMX

56%
clientes
+3 servicios
integrados



Calendario previsto

Junta de Accionistas
por definir
Avance de Resultados Financieros 2022
febrero/marzo 2023

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.



Media Investment Optimization S.A.

MioGroup Building
C/ Alfonso XI, 3
28014 Madrid
+34 902 333 654
ir@mio.es

MIOGROUP
LISTED IN BME GROWTH