

Octubre 2021

**MIOGROUP**

**Presentación de Resultados**

Primer Semestre 2021



# Índice

- 1 **Nuestra visión**
- 2 **Hitos clave en nuestra evolución**
- 3 **La oportunidad de inversión**
- 4 **El primer semestre de 2021**
- 5 **Calendario financiero**



# 1

# Nuestra visión

# Nuestra visión

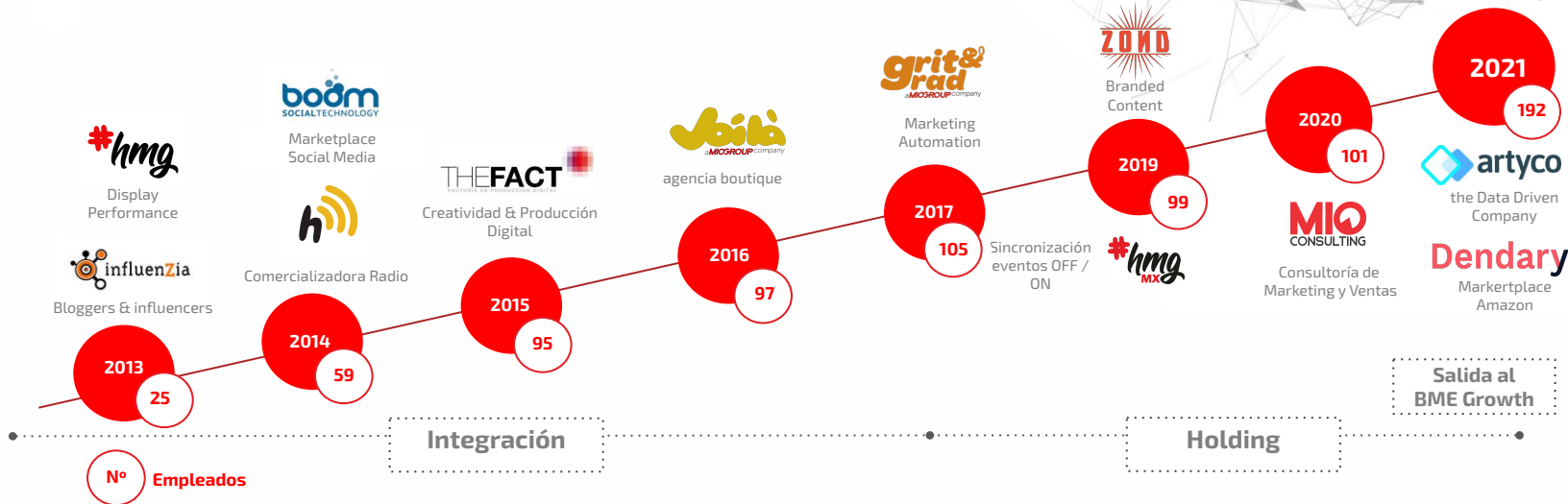
MioGroup aspira a convertirse en un líder nacional en el sector, consolidando el mercado y convirtiéndose en un **partner estratégico clave** para la consecución de los objetivos de negocio de sus clientes.

Somos la única empresa independiente en España que ha sabido integrar de forma efectiva **hasta 9 compañías especialistas**. El objetivo es disponer de un **enfoque end-to-end** que permita la integración de todos los servicios relativos al marketing y las ventas como servicio llave en mano para los clientes.

Nos interesan adquisiciones de compañías de nicho, con tecnologías o procedimientos diferenciales, **que complementen la oferta de servicios, amplíen la presencia geográfica y/o aporten un tamaño relevante al Grupo**.

# 2 Hitos clave en nuestra evolución

# Hitos clave



# Motivos de la incorporación al BME Growth

## **Mejorar la propuesta de valor**

MioGroup aspira a reforzar sus ventajas competitivas en el mercado mediante el desarrollo de servicios de alto valor añadido para sus clientes

## **Ganar tamaño y consolidar el mercado nacional**

A través del crecimiento inorgánico, buscando compañías de nicho que aporten servicios de marketing diferenciales

## **Incrementar presencia a nivel nacional y expansión geográfica**

El Grupo pretende incrementar su presencia nacional, con el objetivo de convertirse en un referente clave en el mercado español.

## **Integrar nuevas líneas de negocio y nuevas tecnologías**

MioGroup tiene vocación de integrador de servicios de marketing y publicidad

## **Lograr notoriedad y reputación**

Disponer de mecanismos para la atracción y retención del talento



# 3 La oportunidad de inversión



# La oportunidad de inversión

**Tendencias favorables**

**Potencial de crecimiento orgánico e inorgánico**

**Equipo directivo experimentado y emprendedor**

**Elevada capacidad de innovación & tecnología propietaria**

**Relación recurrente y duradera con nuestros clientes**

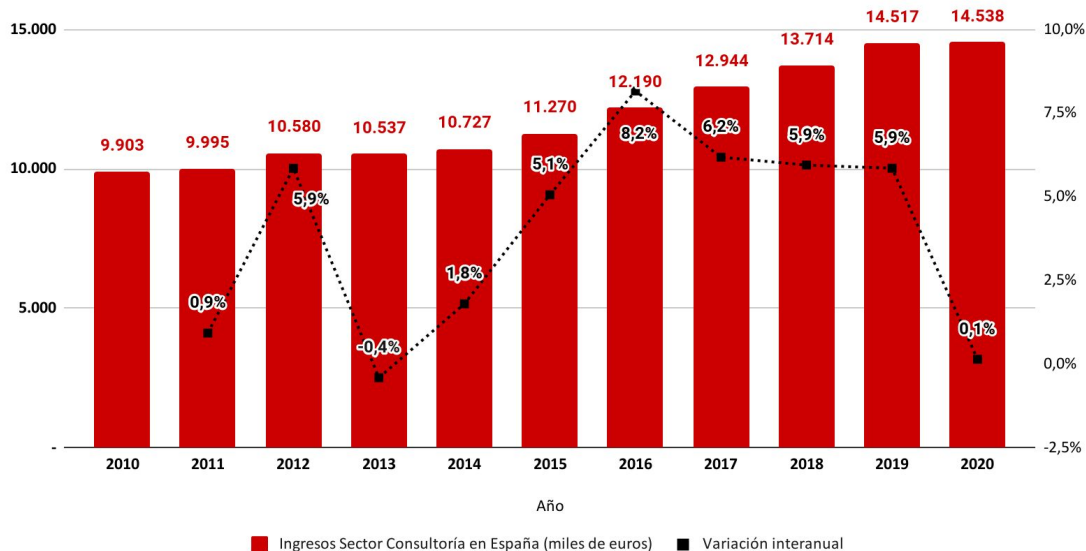
**Sólido perfil financiero**

# 1) Tendencias favorables

## - Mercado de la consultoría

La tendencia a la transformación digital acelerada de las empresas, la necesidad de integrar marketing y ventas, así como lo convencional y lo digital, y la necesidad de obtener resultados medibles marcan claramente la estrategia y posicionamiento de la propuesta de valor de MioGroup.

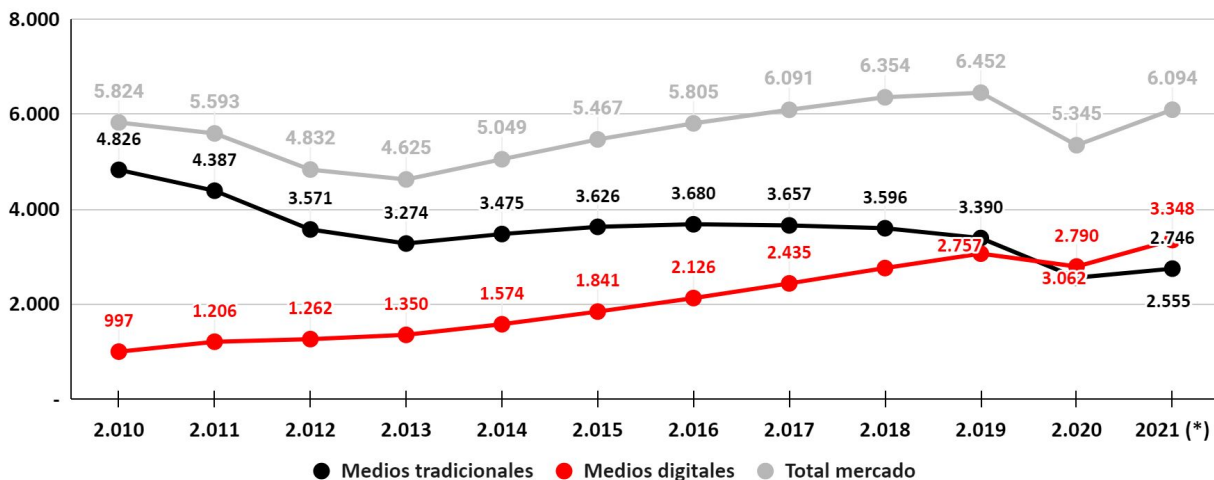
Ingresos Sector Consultoría en España (millones de euros)



# 1) Tendencias favorables

## - Mercado de la publicidad

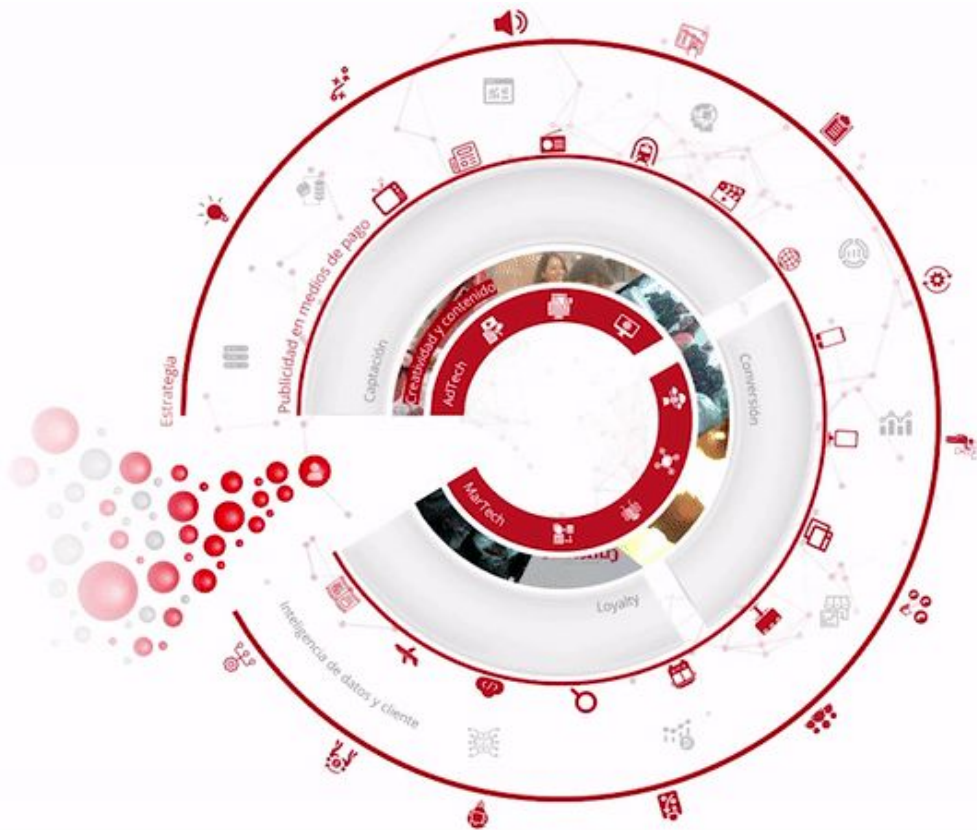
Evolución de la inversión publicitaria 2010-2021 (\*) (millones de euros)



Se prevé un **crecimiento del mercado de la publicidad del 14%** en 2021

La publicidad digital ha experimentado un **incremento del 20,1% (YoY)** liderando la inversión publicitaria en España

## 2) Potencial de crecimiento orgánico e inorgánico

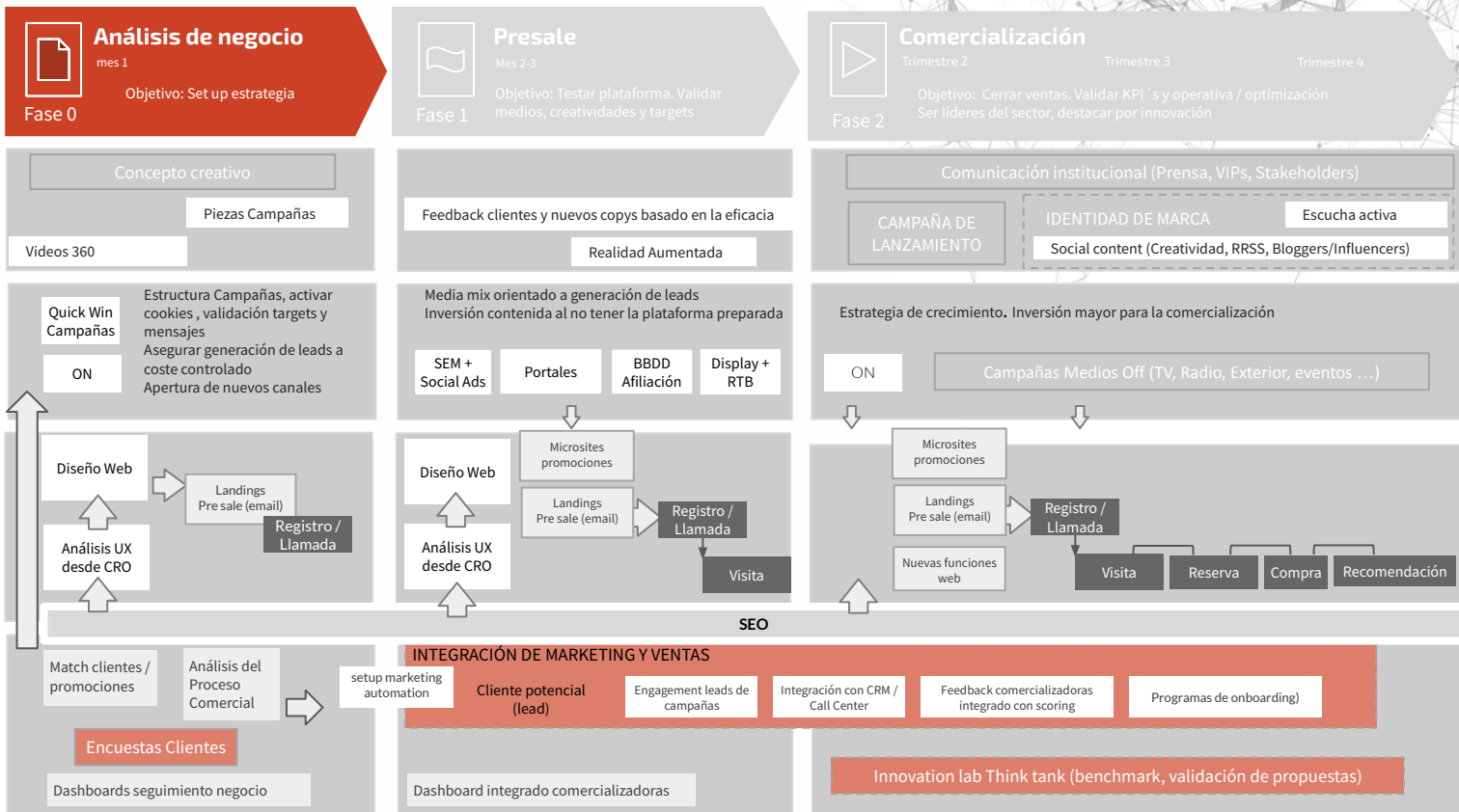


Nuestra ventaja competitiva es la capacidad de integrar todos los procesos relacionados con el marketing de los clientes y dotarles de herramientas de seguimiento basadas en el análisis avanzado de datos mediante el uso de la tecnología

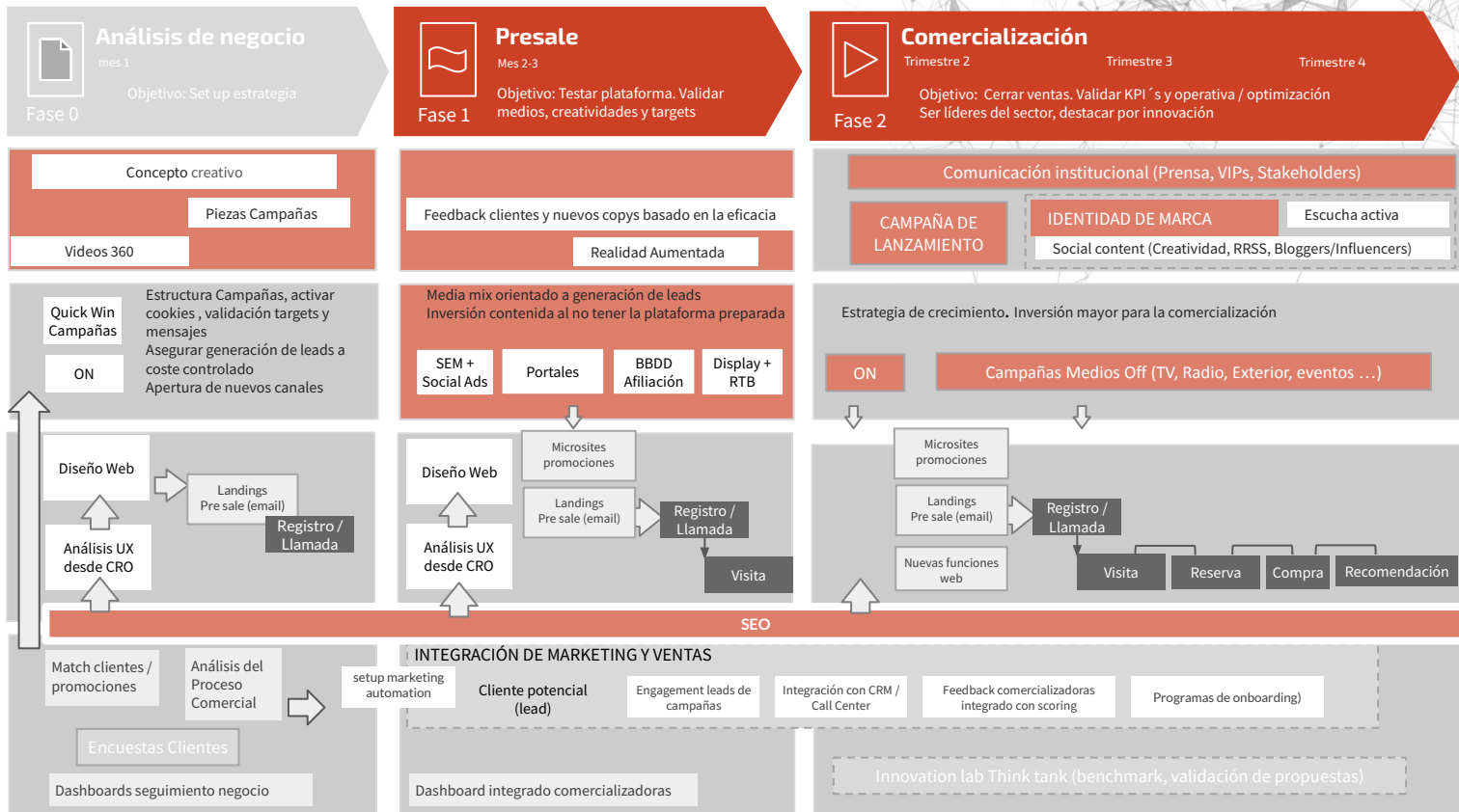
9 Compañías  
adquiridas (3 en el  
último año)

5 líneas de negocio y  
más de 25 servicios  
distintos

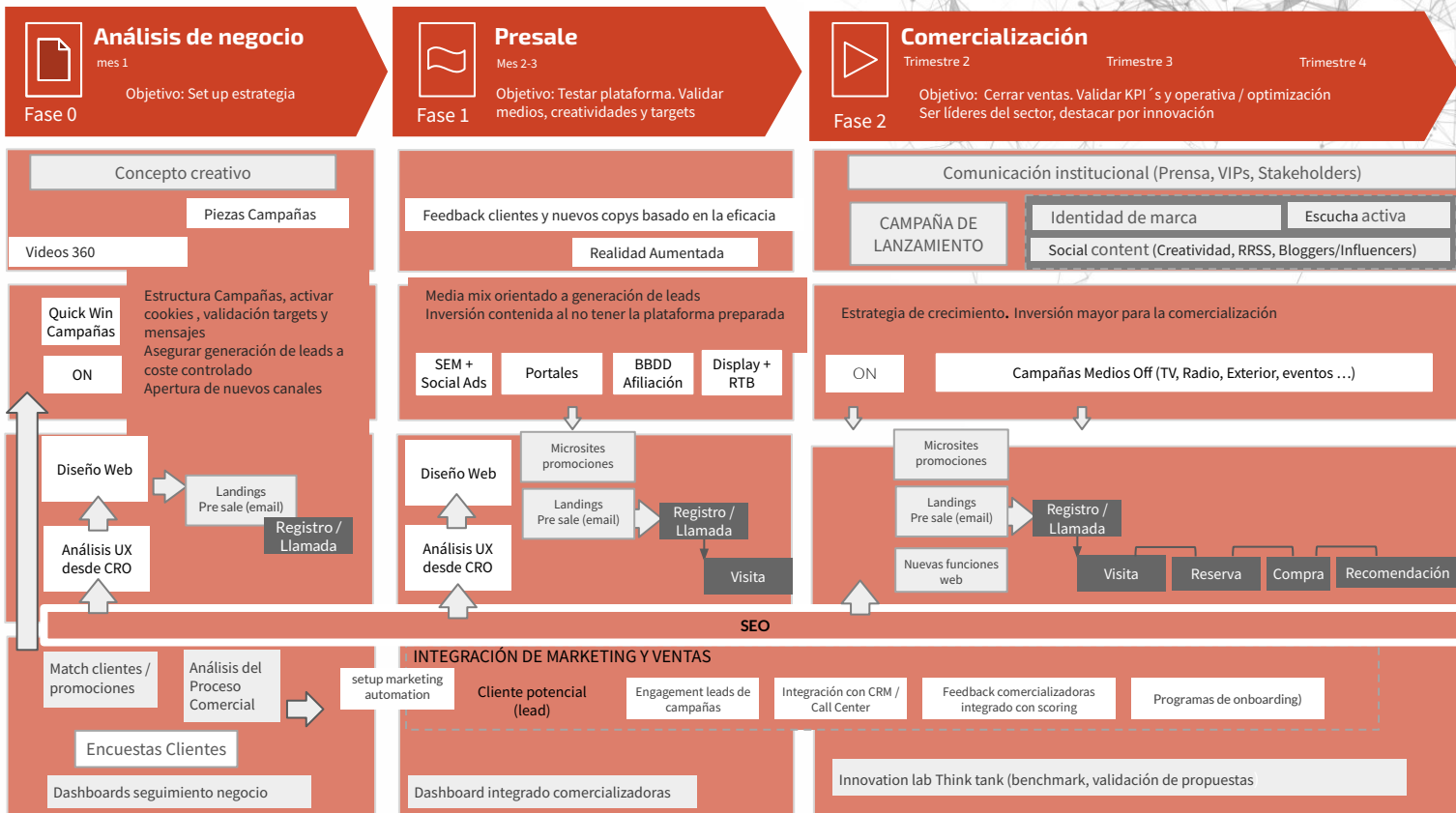
# Scope de consultora



# Scope de agencia



# Scope MioGroup



### 3) Equipo directivo experimentado y emprendedor

El equipo directivo combina experiencia en tecnología y consultoría con una trayectoria probada de integración exitosa de múltiples empresas.



**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**

**CEO**

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



**ARTURO DOPICO**

**Director Adjunto**

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



**ALDORENA PIRELA**

**Directora Comercial**

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



**TATIANA DELGADO**

**Directora Financiera**

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



**ÁLVARO CABRERA**

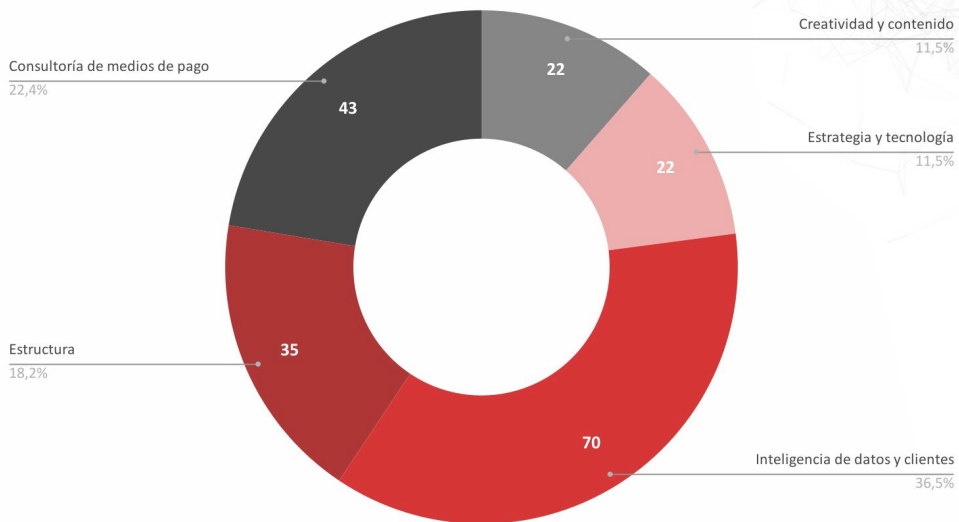
**Director General MIO Consulting**

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



### 3) Un equipo multidisciplinar

Distribución plantilla por línea de negocio (2021H1)



**192 empleados**

**58% H 42% M**

**37,5 años edad**

**+3 años antigüedad**

**+120 certificaciones**



## 4) Elevada capacidad de innovación & tecnología propietaria

Gracias a nuestra elevada capacidad de innovación y a nuestra tecnología propia, sabemos adelantarnos y adaptarnos a las nuevas tendencias en el mercado



### Marketing Mix Model

Modelos econométricos y tecnología de automatización para optimizar las inversiones publicitarias tanto convencionales como digitales



### Plataforma de Martech de MIOGROUP

Plataforma de integración de tecnologías de marketing y negocio sobre la que construimos servicios de valor añadido (ej. Integración automática de audiencias, planificador de medios, tratamiento de leads, análisis de competencia, etc.)



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

Plataforma segura y transparente donde influencers y dinamizadores participan en campañas mediante la generación de contenido natural y original para las marcas.



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

Herramienta de videollamada para incrementar la conversión web que se integra en la web y que permite al cliente interesado en un producto iniciar directamente la interacción con el centro de contacto.



## 5) Relación recurrente y duradera con nuestros clientes

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
					
					
					
					
					
					
					
					

+50% de clientes permanencia media superior a 3 años

El 87% de los clientes califican de "excelente" el servicio

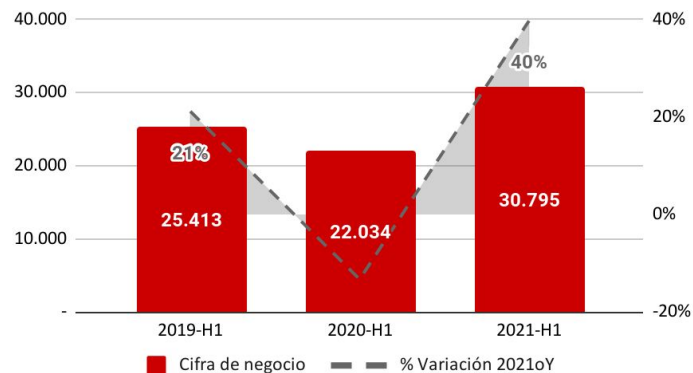
el 56% de los clientes tiene 3 ó más servicios distintos contratados

# 4 El primer semestre de 2021

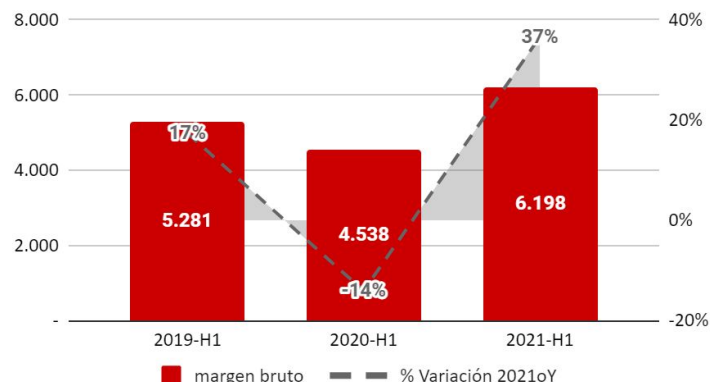
# Éxito comercial y rentabilidad

MioGroup ha obtenido los mejores resultados semestrales de su historia, superando incluso los niveles pre-Covid, gracias al crecimiento orgánico en los primeros meses del año.

### CIFRA DE NEGOCIO 2021H1 (miles euros)



### MARGEN BRUTO 2021H1 (miles euros)



**+30M €**

La cifra de negocios supera los 30M euros en el primer semestre por primera vez

**+40%**

Un crecimiento en la cifra de negocios del 40% frente a 2020 y del 21% frente a 2019

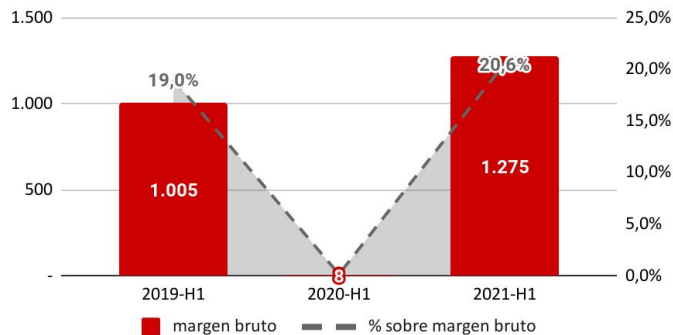
**+37%**

Incremento del margen bruto sobre 2020 y un 17% sobre 2019

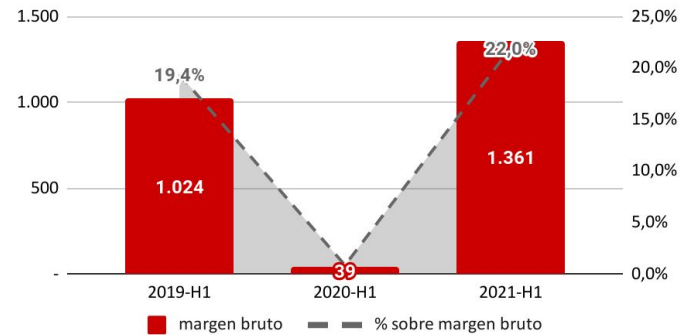
# Mejor resultado histórico

MioGroup ha obtenido los mejores resultados semestrales de su historia, superando incluso los niveles pre-Covid, gracias al crecimiento orgánico en los primeros meses del año.

EBITDA 2021H1 (miles euros)



EBITDA RECURRENTE 2021H1 (miles euros)



EBITDA RECURRENTE: es el EBITDA eliminando otros gastos de explotación no recurrentes y partidas extraordinarias

**1,4M €**

Por primera vez la cifra de EBITDA recurrente alcanza 1,4 M euros en el primer semestre

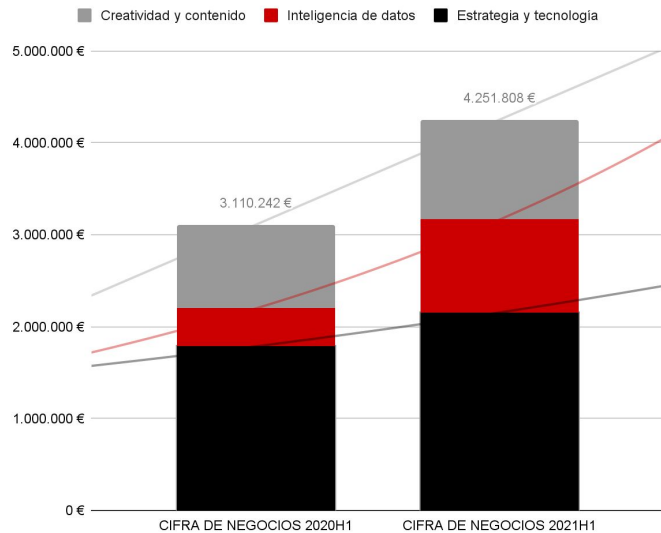
**+33%**

La eficiencia operativa ha permitido un incremento en el EBITDA recurrente del 33% frente a 2019

**22%**

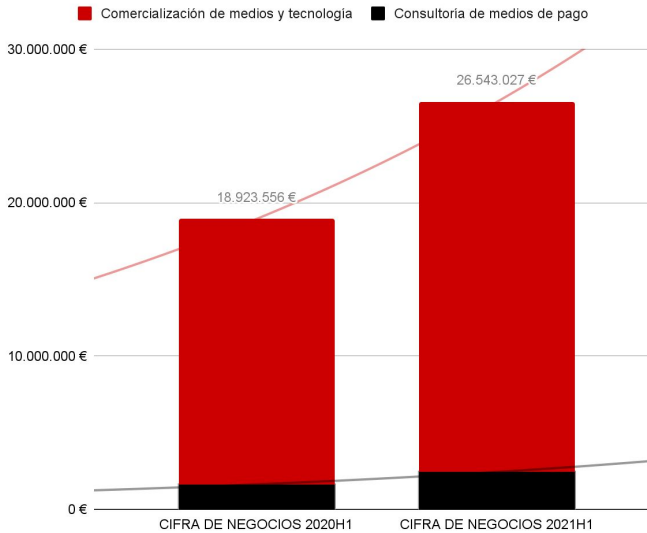
Peso del EBITDA recurrente sobre el margen bruto

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



**+37%**  
Consultoría estratégica de marketing digital

**+145%**  
Inteligencia de datos



**+40%**  
Publicidad en medios de pago

**+24M €**  
Compra de medios y tecnología gestionados

# Pérdidas y ganancias

Cifras en Euros	2021-H1	2020-H1	2019-H1
<b>Importe neto cifra de negocios</b>	<b>30.794.835</b>	<b>22.033.798</b>	<b>25.413.041</b>
Aprovisionamientos	-24.596.378	-17.496.012	-20.132.154
<b>Margen bruto</b>	<b>6.198.457</b>	<b>4.537.786</b>	<b>5.280.887</b>
Trabajos realizados para el activo	115.588	0	0
Gastos de personal	-3.503.347	-3.189.777	-2.888.222
Otros gastos de explotación	-1.585.218	-1.369.946	-1.437.493
Otros Ingresos de explotación	49.337	29.669	50.265
<b>EBITDA</b>	<b>1.274.817</b>	<b>7.732</b>	<b>1.005.438</b>
% EBITDA/Margen Bruto	20,57%	0,17%	19,04%
<b>EBITDA recurrente</b>	<b>1.360.802</b>	<b>39.429</b>	<b>1.024.338</b>
% EBITDA Recurrente /Margen Bruto	21,95%	0,87%	19,40%

“Gastos de personal” y “otros gastos de explotación” se incrementan principalmente por la incorporación de las nuevas sociedades al perímetro de consolidación.

“Trabajos realizados para el activo” se incrementa por activaciones de personal en desarrollos propios



# Deuda Financiera Neta

Cifras en Euros	2021-H1	FY2020
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	3.895.750	4.155.027
Acreedores por arrendamiento financiero	20.616	20.616
Otros pasivos financieros a largo plazo	-	-
Otras deudas a largo plazo	50.250	-
Deudas a empresas vinculadas a largo plazo	-	25.000
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	1.762.802	2.785.383
Acreedores por arrendamiento financiero corto plazo	10.210	20.356
Otros pasivos financieros a corto plazo	50.400	-
Deudas a empresas vinculadas a corto plazo	191.799	-
Inversiones financieras a corto plazo	-1.722.719	-1.740.039
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	-6.295.769	-5.177.618
<b>DFN</b>	<b>-2.036.661</b>	<b>88.725</b>

*En el primer semestre de 2021 se ha reducido deuda bancaria por 1,3 millones euros .*

*El total de efectivo y activos líquidos disponibles asciende a 8 millones de euros*

# Cumpliendo nuestro roadmap en 2021

Transformación S.A. y ampliación capital **3 M€**

Nuevo Consejo de Administración

Incorporación a BME Growth **15 Julio 2021**

Capitalización inicial **30 M€**

Precio de referencia salida **4,5 €/acción**

Sobredemanda de **5,5** veces la oferta

Adquisición de 3 compañías



**Dendary**

**Marzo 2021**

Adquisición de Artyco, the data driven company.

Más de 60 profesionales

Ampliamos nuestra oferta de gestión, tratamiento y explotación de datos.

**Mayo 2021**

Adquisición de Zond.tv

Especialista en creación de estrategias de contenido de marca (Branded Content)

Pionera en España

**Septiembre 2021**

Adquisición de Dendary

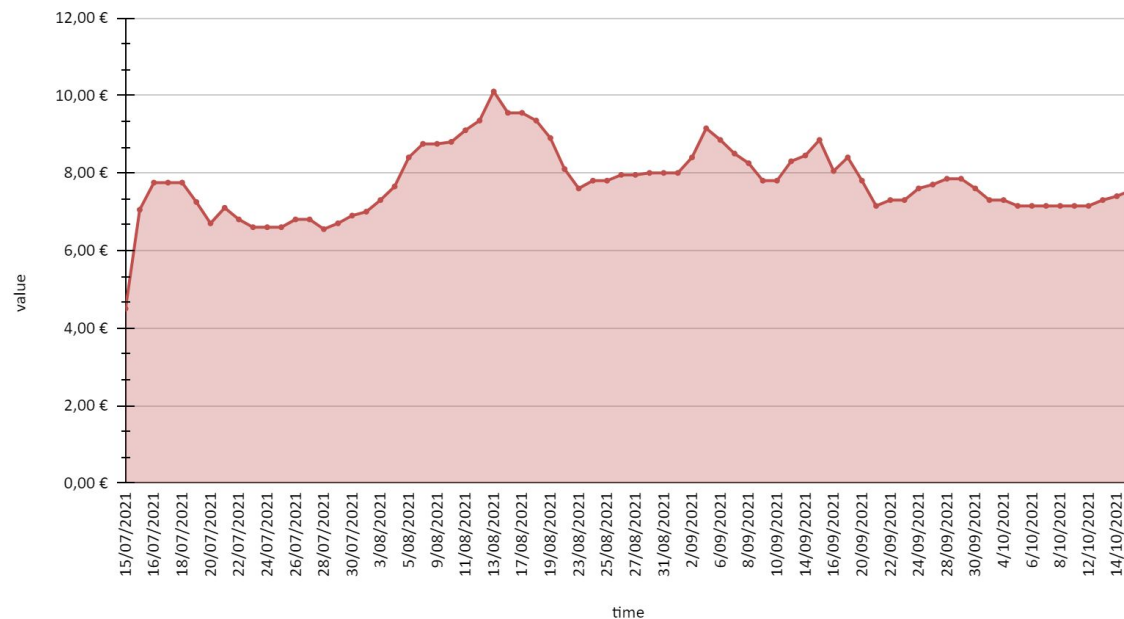
Especialista de marketing digital en Amazon

Más de 15 profesionales

Ampliamos nuestra oferta de servicios ecommerce

# Evolución de la valoración de la compañía

Evolución del valor de la acción



**MIO**

Capitalización:

**€50,33 millones**

Rentabilidad anual 2021:

**67,78%**

Cotización (15.10.21):

**7,55 €**

# MIOGROUP 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.

**192**  
empleados  
(15.10.2021)

**9**  
empresas  
integradas

**+100**  
clientes

Sede en  
**Madrid**,  
oficina en  
**México**

**Great  
Place  
To  
Work®**

**1,4 millones**  
EBITDA  
Recurrente  
(2021H1)

**30,8**  
**millones**  
Ingresos  
(2021H1)

**8 millones**  
Tesorería y  
activos líquidos  
equivalentes  
(2021H1)

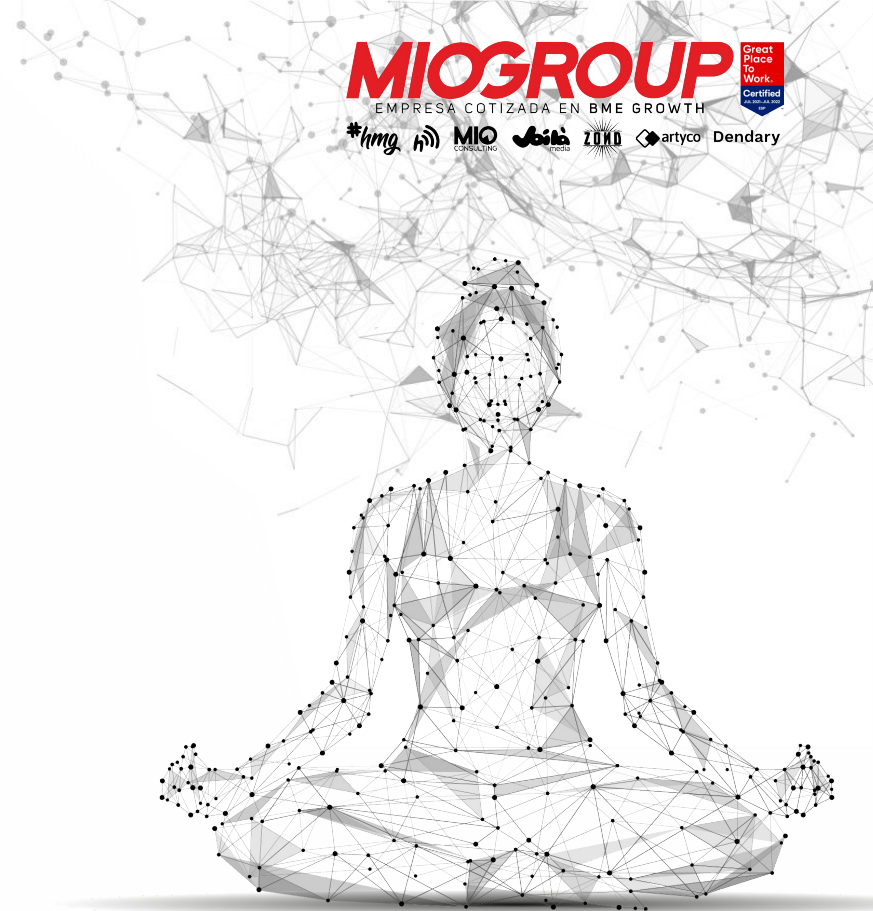
**-2 millones**  
de deuda  
financiera neta  
(2021H1)

**Certified**  
JUL 2021-JUL 2022  
ESP

# 5 Calendario finanziario

# Calendario financiero

- **Conferencia para inversores**  
Jueves, 21 de octubre 11:30 CEST
- **Presentación de los resultados de 2021**  
marzo/abril 2022



# 6 Anexo

# Definiciones KPIs

- **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.
- **EBITDA recurrente:** es el EBITDA eliminando otros gastos de explotación no recurrentes y partidas extraordinarias.
- **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.



# Consejo de Administración



**YAGO ARBELOA**  
(Ejecutivo Dominical y  
Presidente de MioGroup)

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



**FRANCISCO JIMÉNEZ-ALFARO**  
(Ejecutivo Dominical y CEO de  
MioGroup)

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



**RODRIGO JIMÉNEZ-ALFARO  
LARRÁZABAL**  
(Dominical no Ejecutivo)

CFO Sacyr  
Licenciado en Ciencias Económicas por la  
Univ. 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).

MIOGROUP CONFIDENCIAL | 2021



**IGNACIO CALDERÓN  
PRATS**  
(Consejero independiente)  
Partner en Tresmares Private  
Equity

Licenciado en Administración y  
Dirección de Empresas por la  
Universidad CUNEF-Madrid (2007).



**MIRIAM  
GONZÁLEZ-AMÉZQUETA  
LÓPEZ**  
(Consejero independiente)  
Consejera Deutsche Bank

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).



**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).

# 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 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.

## Contacto Relación con Inversores

Management Investment Optimization S.A.

Paseo Castellana 95 Pl 24

Edificio Torre Europa

28046 Madrid

+34 902 333 654

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