

LLYC

**INFORME
FINANCIERO DEL
EJERCICIO 2022 Y
GRADO DE
CUMPLIMIENTO DE
LAS PREVISIONES DE
DICHO EJERCICIO**

Madrid, febrero 2023

Índice

1. LLYC EN 2022	03
2. LLYC EN BME GROWTH	04
3. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	05
4. GRADO DEL CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIO	07

1. LLYC EN 2022

Los resultados del año 2022 muestran un importante crecimiento. En este año, y a pesar de la situación de incertidumbre generalizada que vivimos, LLYC ha alcanzado unos ingresos totales de 88,9 millones de euros, con un crecimiento del 39% con respecto al año anterior 2021 y duplicando las cifras de 2020. El EBITDA recurrente también se ha comportado de manera muy positiva, alcanzando los 16 millones de euros, un 26% más que el año pasado.

Estos buenos resultados han sido posibles gracias al importante esfuerzo comercial realizado por todos los equipos y a la solidez de la cartera de clientes. Con ellos, se cumplen, una vez más, con los objetivos fijados en el plan de negocio, respondiendo a nuestro compromiso con el mercado y con nuestros accionistas.

En el desempeño de la compañía está jugando un papel fundamental la apuesta por la creatividad, el contenido y la tecnología que no permiten aumentar la oferta de soluciones a nuestros clientes. Muestra de ello es que las adquisiciones hechas en 2021, todas en compañías en estos campos, han supuesto ya un 20% de los ingresos de Europa y un 51% de la región norte en 2022.

Creemos firmemente que el futuro de la comunicación, está ligado a, por un lado a la tecnología que nos permite identificar de manera más precisa las necesidades de nuestros clientes y darles soluciones más innovadoras, y por otro a la creatividad.

En este aspecto nos gustaría apuntar que la firma ha invertido cerca de 800 mil euros en proyectos de I+D+i, principalmente desde el área Deep Learning y para el desarrollo, por ejemplo, de una nueva capa de análisis de datos con algoritmos propios y para la valoración del sentimiento de la conversación social y el impacto que esta tiene en la reputación de las marcas o una nueva estructura de conexiones para el trabajo con múltiples fuentes de información.

Todas y cada una de las áreas de negocio han hecho grandes esfuerzos y han conseguido importantes crecimientos respecto al año anterior. Pero es especialmente destacable la actuación de Deep Digital Business, que se consolida, como estaba planeado, y que ya supone un 32% de los ingresos operacionales y cerca de un 27% del EBITDA.

Este crecimiento en los resultados no hubiera sido posible sin todos los LLYCERS que trabajan cada día esforzándose por dar lo mejor de sí mismos a nuestros clientes, anticipándose a sus necesidades y planteando soluciones innovadoras rompedoras. Seguimos dando grandes pasos en nuestro capital de talento, terminamos el año con 1.131 profesionales, incluyendo 49 incorporaciones para funciones de dirección management.

Somos la compañía que somos gracias a la profesionalidad de nuestros equipos y a su calidad humana.

Crecimiento orgánico

En la vía de crecimiento orgánico, el área de Deep Digital Business (unión de los equipos de Influencia Digital, Deep Learning y Marketing Digital bajo un mismo paraguas y paradigma de trabajo) es clave. Esta unidad, que nace con la vocación de ayudar a empresas en su viaje de evolución digital con foco en las tecnologías exponenciales para transformar su modelo de negocio y/o encontrar soluciones a sus problemas a una mayor velocidad y de manera más disruptiva, está jugando un papel fundamental, ya que permite ofrecer nuevas soluciones a los clientes y participar en proyectos más rentables y de mayor presupuesto.

Durante el ejercicio 2022, los ingresos operacionales de LLYC crecieron un 36% respecto al 2021, siendo el crecimiento orgánico de un 19%.

La mayoría de los ingresos operacionales procedieron de Europa, un 36%, donde el crecimiento fue más acentuado. Pero es muy importante destacar el buen desempeño de la línea de negocio de Deep Digital Business, que supuso el 32% de los ingresos operacionales en 2022. Este segmento es una de las palancas de crecimiento en las que basa LLYC su ambicioso plan de futuro y la ambición de la Firma es que cada vez cobre más peso en la cuenta de resultados.

2. LLYC EN BME GROWTH

Llorente & Cuenca, S.A se incorporó el pasado 22 de julio de 2021 a BME Growth. El código de negociación es "LLYC", Renta 4 es su asesor registrado y proveedor de liquidez y, debutó cotizando en abierto. Los objetivos principales de la incorporación al mercado son el acceso a financiación para desarrollar su plan de crecimiento tanto de forma orgánica como inorgánica, mejorar en transparencia de cara a los accionistas, a las entidades financieras, empleados y clientes y abrir la Compañía para permitir que más personas y entidades puedan participar de su proyecto.

La incorporación a BME Growth vino precedida de una exitosa ampliación de capital estructurada a través de dos Ofertas de Suscripción (una dirigida a inversores cualificados y otra a todo tipo de inversores) por un importe total de 10 millones de euros, cubierta con una sobredemanda 5,1 veces superior al importe ofertado. El precio de la acción para la OPS se fijó en 9,39€, con una valoración total de la Compañía de 109 millones de euros. La Compañía debutó en el mercado con una revalorización del 49% en su primera sesión, marcando un primer precio de 14,05€ por acción.

Durante el 2022 la cotización cayó un 17%. El precio máximo al que ha cotizado la acción fue 14,15€ y el mínimo 9,74€. La acción cerró el 2022 a 10€.

A nivel de liquidez, durante el 2022 se han negociado un total de 277 mil acciones que corresponde con un volumen total de 3.408 mil euros.

3. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

A continuación, presentamos la cuenta de pérdidas y ganancias del grupo correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2022 comparada con el mismo periodo de 2021.

(en millones de €)	2021 Real	2022 Real	% variación	MM€ variación
Ingresos Totales (sin I+D+I)	64,1	89,5	39,6%	25,4
Aprovisionamientos	-10,8	-16,8		
Ingresos Operacionales	53,3	72,7	36,4%	19,4
Gastos de personal	-31,6	-45,9	45,2%	-14,3
% sobre ingresos totales	-49,3%	-51,3%		
Otros Gastos de Explotación	-9,1	-10,8	18,7%	-1,7
% sobre ingresos totales	-14,2%	-12,1%		
EBITDA RECURRENTE	12,7	16,0	26,5%	3,36
% sobre ingresos totales	19,8%	17,9%		
% sobre ingresos operacionales	23,8%	20,1%		
Otros resultados (*)	-1,5	-0,8		
EBITDA CONTABLE	11,2	15,2	36,6%	4,02
% sobre ingresos totales	17,4%	17,0%		
% sobre ingresos operacionales	21,0%	20,9%		
Dotación a la amortización	-2,7	-3,5		
EBIT	8,5	11,7	37,8%	3,2
% sobre ingresos totales	13,3%	13,0%		
% sobre ingresos operacionales	15,9%	16,0%		
Resultado financiero	-0,6	-1,4	128,3%	-0,8
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	7,9	10,3	30,4%	2,4
Impuestos	-2,4	-2,9	20,8%	-0,5
Tasa fiscal	30,3%	28,3%		
RESULTADO NETO	5,5	7,4	33,7%	1,9
Intereses minoritarios	0,2	0,4	100,0%	0,2
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	5,3	7,0	30,5%	1,6

^(*)Gastos no recurrentes asociados en 2021 principalmente a la incorporación a BME Growth y a las operaciones de M&A. En 2022 se corresponden a potenciales operaciones de M&A y al deterioro de un fondo de comercio. No se han concretado operaciones de M&A en 2022.

Durante el segundo semestre del año hemos continuado la tendencia positiva de resultados con los que comenzamos el periodo. Destacar el notable incremento del nivel de ingresos totales, que ha subido casi un 40% respecto al mismo periodo del año anterior

Dentro de los principales gastos, los gastos de personal han evolucionado levemente su margen por encima del de los ingresos, impulsado principalmente por la apuesta en la incorporación de equipo senior de cara a asegurar de tener el talento adecuado para conseguir nuestros objetivos de crecimiento. En este sentido la variación de estos gastos vs. el año anterior ha sido solamente de cinco puntos por encima de los ingresos totales, igualmente manteniendo el ratio Gastos de Personal sobre Ingresos Totales dentro del rango estándar de la industria del 50-55% (51,3% en 2022 vs. 49,3% en 2021).

En 2022 se ha hecho foco en la eficiencia en otros gastos de explotación a partir del análisis de la eficiencia y del control de los mismos, manteniendo niveles de crecimiento bastante por debajo del crecimiento del negocio (19% de crecimiento de gastos vs 40% de crecimiento de los ingresos totales).

Finalmente, resaltar el crecimiento rentable experimentado en el año 2022, con mejoras del EBITDA Recurrente del 26% respecto al año 2021 y del 34% en el Resultado Neto de la compañía a nivel consolidado.

Balance de Situación	dic-2021	dic-2022	% Variación
(en millones de €)			
Activos no corrientes	36,4	36,0	-1,1%
Deudores comerciales	18,6	18,3	-1,6%
Otros Activos corrientes	4,5	6,1	36,8%
Efectivo y medios líquidos	16,4	12,2	-25,6%
TOTAL ACTIVOS	75,9	72,6	-4,3%
Patrimonio Neto	29,4	35,3	20,1%
Pasivos no corrientes	15,4	13,3	-13,9%
Pasivos corrientes	31,2	24,1	-22,8%
TOTAL PASIVO	76,0	72,6	-4,4%

En cuanto a nuestra posición financiera, tenemos una caja de 12,2 Millones de Euros. Contamos con un endeudamiento bruto de 9,0 Millones de Euros, bajo respecto de la media del mercado y con recursos para poder seguir llevando a cabo nuestro plan de negocio. El ratio Deuda Financiera Neta/ EBITDA contable al cierre del 2022 se sitúa en el -0,3x, un indicador que muestra una combinación equilibrada entre endeudamiento y patrimonio.

Los activos contemplados en el balance de situación al cierre del ejercicio se componen principalmente de activos no corrientes, que incluyen todos los inmovilizados tangibles, intangibles (tales como propiedad industrial, aplicaciones informáticas y desarrollo) y fondos de comercio, los deudores comerciales compuestos principalmente por las cuentas a cobrar a clientes y otros cuentas por cobrar y la tesorería de la compañía (efectivo y bancos)

Dentro de los pasivos corrientes se incluyen las deudas comerciales (proveedores), con entidades públicas y provisiones de gastos correspondientes a la operatoria habitual de la compañía, y la porción de deuda con vencimiento en el 2022 con entidades de crédito y como consecuencia de las operaciones de adquisición realizadas en el año 2021. Por otro lado, en los pasivos no corrientes se incluyen principalmente la deuda con entidades financieras, por adquisiciones y arrendamientos operativos cuyo vencimiento es superior a un año.

Por último, y más después de la época que nos ha tocado vivir, creemos importante resaltar nuestro compromiso con el talento. Al cierre del ejercicio 2022 ya somos un total de 1.131 profesionales en el mundo, un 17% más que el año anterior, de los cuales un 63% de los mismos son mujeres. Asimismo, en 2022 se produjeron 167 promociones (equivalente al 15% de la plantilla total), de las cuales también el 62% fueron mujeres.

En resumen, unos muy buenos datos en ingresos, con mejoras en la rentabilidad y una posición financiera sólida. Es una muy buena evolución con respecto al año pasado, teniendo en cuenta las integraciones de las compañías adquiridas en el año 2021.

4. GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIO

(en millones de €)	2021 Real	2022 Real	2022 Pres	% Cump
Ingresos Totales	64,1	89,5	84,7	106%
% Crecimiento	43,5%	39,6%		
Aprovisionamientos	-10,8	-16,8		
Margen Bruto	53,3	72,7	66,2	110%
Gastos de personal	-31,6	-45,9		
% sobre ingresos	49,3%	51,3%		
% crecimiento	30,1%	45,2%		
Otros gastos de explotación	-9,1	-10,8		
% sobre ingresos	-14,1%	-0,1		
EBITDA RECURRENTE	12,7	16,0	15,9	101%
% sobre ingresos	19,8%	17,9%	18,8%	
% sobre margen bruto	23,8%	22,0%	24,0%	

Como puede apreciarse en la siguiente tabla que compara los datos reales del ejercicio 2022 con las cifras principales del Presupuesto para el mismo año, se han superado las previsiones iniciales, alcanzando un grado de cumplimiento de los presupuestado en las 3 líneas principales.

A nivel de ingresos totales contables, el cumplimiento ha sido del 106% del presupuesto, mientras que a nivel de ingresos operacionales (anteriormente denominados margen bruto) el nivel de cumplimiento ha sido del 110%. En el caso del EBITDA Recurrente, la compañía a nivel global está teniendo un grado de cumplimiento del 101%.

