

## UN SEMESTRE DE TRANSFORMACIÓN E INVERSIÓN

# LLYC

## Cierre auditado 1S 2024

DEUDA FINANCIERA NETA: 22,7 M€

### 54,5 M€

INGRESOS TOTALES  
**+16% vs. 2023**

### 43,2 M€

INGRESOS  
OPERACIONALES  
**+12% vs. 2023**

### 6,9 M€

EBITDA RECURRENTE  
**-17% vs. 2023**

### 30,0 M€

EN INVERSIONES

Ingresos operacionales: ingresos totales menos refacturaciones de servicios de clientes, en el DIIM corresponde con el Margen Bruto  
EBITDA recurrente: también conocido como resultado bruto de explotación, es el concepto de Resultado antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. La Compañía calcula el EBITDA recurrente tras excluir los otros ingresos/gastos extraordinarios.



## Claves de la transformación



Marketing y  
Asuntos  
Corporativos

/  
1



Consolidación en  
Estados Unidos

/  
2



Un nuevo modelo  
organizativo

/  
3

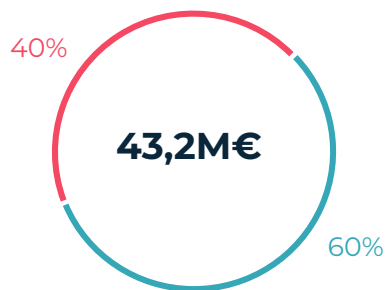


Innovación y  
transformación de  
la oferta

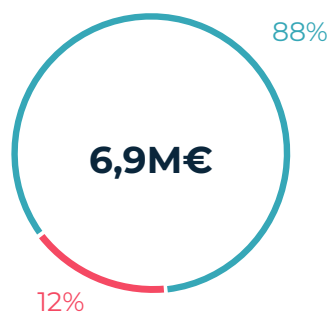
/  
4

## Distribución ingresos operacionales y EBITDA recurrente por unidades de negocio

### INGRESOS OPERATIVOS



### EBITDA RECURRENTE



### CORPORATE AFFAIRS (25,9 M€ INGRESOS OPERACIONALES)

- Reputación Corporativa y Liderazgo
- Comunicación Financiera y Operaciones Corporativas
- Crisis y Riesgos
- Asuntos Públicos, Asuntos Europeos, Advocacy y Diplomacia Corporativa
- ESG

Talento y Cultura Corporativa

### MARKETING (17,3 M€ INGRESOS OPERACIONALES)

- Paid Media & Performance
- Brand & Ad
- Growth & Transformation
- Deep Learning



CLAVES DE LA TRANSFORMACIÓN

## Avances en Marketing

40%

DE LOS INGRESOS YA PROCEDEN DE MARKETING

La rentabilidad de esta práctica ha sido menor en el primer semestre debido a la inversión comercial realizada para posicionarnos competitivamente en el sector y al retraso de la puesta en marcha de los contratos de los concursos ganados de grandes clientes (GWM, Vodafone, Turespaña, IFEMA Madrid, MEDC), las inversiones hechas para poder prestar estos servicios a los clientes de Lambert y los gastos derivados de salidas de personal asociados a la transformación necesaria.

## INTEGRACIÓN TOTAL DE BESO Y APACHE

Se ha integrado el 100% de BESO by LLYC y de Apache by LLYC

## OFERTA DE SERVICIOS INTEGRADA

Brand and Ad, Paid Media y Performance, Growth y Deep Learning. Incremento muy significativo de la inversión en medios gestionada por cuenta de nuestros clientes para posicionar a LLYC como líder en este servicio: x4 en inversión en medios gestionada

## EFICIENCIAS EN EL SEGUNDO SEMESTRE

La eficiencia mejorará en el segundo semestre tras ajustes en los costes y crecimiento derivado de los grandes contratos firmados.

## CLAVES DE LA TRANSFORMACIÓN

# Nuevo modelo organizativo

Reorganizamos la oferta en dos áreas diferenciadas y aprovechamos mejor las sinergias y la capacidad instalada.

El nuevo modelo más orientado hacia la venta ya arroja resultados: crecimiento de las ventas orgánicas del 13,4% en el primer semestre (€51,2 M. comparados con los € 45,2 M del mismo periodo del año anterior)



## MODELO MATRICIAL Y GLOBAL

Nuestro nuevo modelo organizativo es matricial y global, con dos grandes áreas de práctica (Marketing y Corporate Affairs) y tres grandes geografías (Europa, América Latina y USA).

Con el nuevo modelo organizativo podremos asignar a los mejores profesionales para cada proyecto, independientemente de su localización geográfica.

## MÁS ÁGILES Y EFICIENTES

Evolucionamos a una organización más ágil, enfocada a proyectos y con comunidades de talento que facilitan uso más eficiente de las capacidades instaladas.

Esta reorganización ha supuesto unos costes de reorganización de personal de € 0,5 M (one off)

## TRANSFORMACIÓN DE LA OFERTA

Integración de nuestras capacidades en una práctica de corporate affairs (reputación, liderazgo y sostenibilidad; operaciones corporativas y relaciones con inversores; asuntos públicos y diplomacia corporativa y talento, cultura y personas) y otra de marketing (creatividad, paid media & performance, growth y deep learning), haciendo lo digital transversal y plenamente integrado en todos nuestros servicios y soluciones.

## POTENCIAL DE MARKETING

Integración de las compañías de creatividad, paid media y servicios de marketing adquiridas en 2022 (CHINA, Apache y BES0) en la nueva práctica de marketing, para una oferta end-to-end dirigida a los directores de marketing.

# LLYC

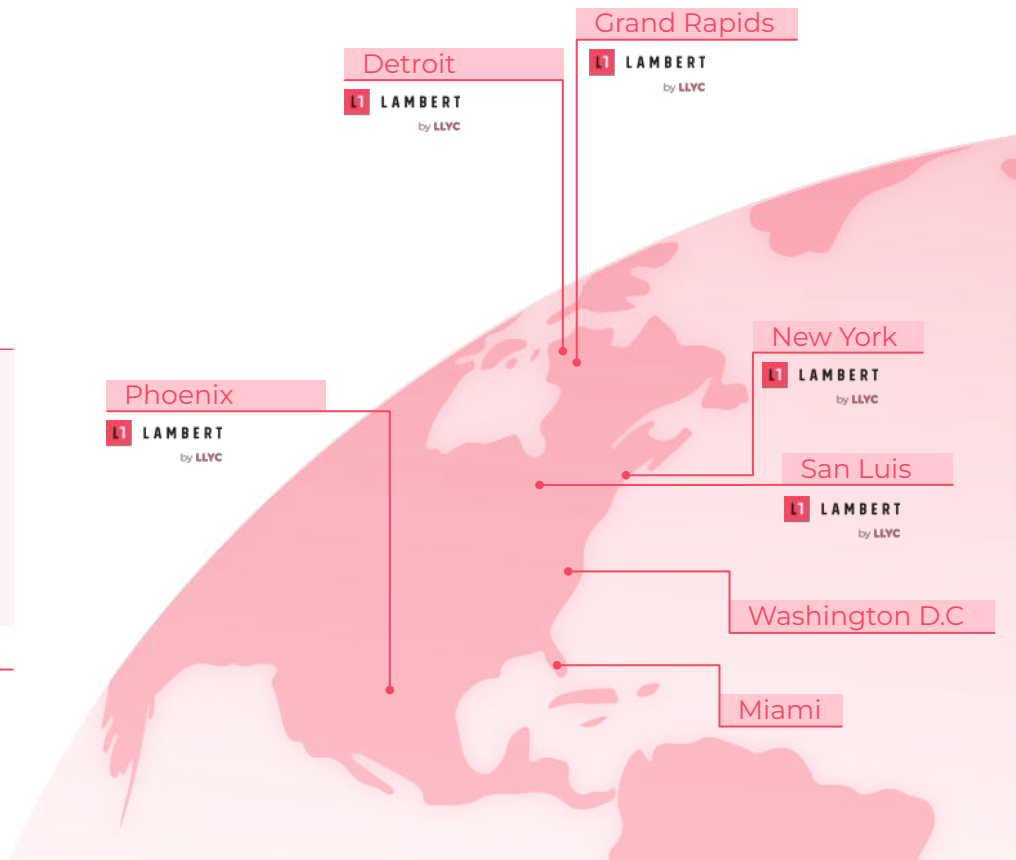
CLAVES DE LA TRANSFORMACIÓN

## Estados Unidos

8.7 M€

INGRESOS OPERACIONALES  
**+354% vs. 1S 2023**

El impacto de la adquisición de Lambert y los avances positivos en su proceso de integración en LLYC, han permitido acelerar la consolidación de la operación de la firma en Estados Unidos, con una nueva estructura directiva, recientemente anunciada.



# BAM

### DETECCIÓN DE IRREGULARIDADES Y DECISIÓN DE DISCONTINUAR LA OPERACIÓN DE BAM

Durante el avance del proceso de integración de BAM, se detectaron irregularidades que nos llevaron al despido de la directora general y socia minoritaria y la presentación de una demanda contra ella y dos los directivos que ha sido admitida a trámite y se han establecido medidas cautelares.

Como consecuencia de la nueva adquisición en EEUU, se ha preferido potenciar la integración de Lambert y excluir a BAM del perímetro de consolidación.

La compra de BAM ha supuesto reducir en 6,5 millones de ingresos operacionales y en 1,1 millones de EBITDA Recurrente la previsión que esperábamos para 2024 y adicionalmente unos costes de 0,6 millones de la gestión del proceso legal.

La reclasificación para discontinuar la operación, ha significado reformular los EEFF de 2023 a efectos de que sean comparables a los del 2024, lo que ha generado una disminución en los ingresos operacionales de 2023 en 4.6 millones y 1,5 millones el EBITDA Recurrente.





CLAVES DE LA TRANSFORMACIÓN

## Innovación

**Continuo foco en transformar nuestra oferta a través de la innovación**



**1,1M€**

Investment  
in R&D&I

+50% vs 2023

**MIGUEL LUCAS,**  
DIRECTOR SENIOR GLOBAL  
DE INNOVACIÓN EN LLYC,  
RECONOCIDO COMO  
**MEJOR  
PROFESIONAL DE  
RELACIONES  
PÚBLICAS**  
EN EUROPA EN LOS PRWEEK  
GLOBAL AWARDS 2024

### AI Media Activation

by LLYC

Sistema basado en la Inteligencia Artificial que permite monitorizar y optimizar campañas en múltiples campañas de publicidad digital.

Utiliza Inteligencia Artificial Generativa para producir borradores de planes de marketing y copys alternativos.

### Asistente de redacción

Proyecto piloto que funciona como asistente de redacción de un equipo de Comunicación. Permite generar borradores de noticias que mantienen el estilo de comunicación de la marca. Genera versiones optimizadas para la propagación de las noticias a través de cada una de las redes sociales y genera meta-información para su optimización SEO.



## TRIMESTRE RÉCORD DE INVERSIÓN EN LA HISTORIA DE LLYC

Fuerte inversión en el periodo por un importe de **30 M€**

## INVERSIÓN COMERCIAL EN MARKETING

Nos posicionamos como un jugador clave en Marketing.

Contratos ganados en grandes clientes en el primer semestre por **6,7 M€**

## NUEVA ORGANIZACIÓN MÁS EFICIENTE Y ÁGIL

Optimización de la organización para ser más eficientes y ágiles y más orientados a las ventas.

## PERSPECTIVAS POSITIVAS DE NEGOCIO PARA 2025

Una organización más orientada a las ventas y, especialmente, las de mayor impacto..

Contratos firmados en el primer semestre para el año siguiente crece con respecto a lo que se hizo en el 2023 en un **26%**

## POSICIONAMIENTO EN PAID MEDIA

Incremento muy significativo de la inversión en medios gestionada por cuenta de nuestros clientes para posicionar a LLYC como líder en este servicio.

**X4** en inversión en medios gestionada

## EXPANSIÓN Y CONSOLIDACIÓN EN ESTADOS UNIDOS

Nueva estructura en EE.UU, incluyendo un equipo propio de Marketing Solutions. Organización integrada para aprovechar un mercado de alto impacto.



## Disclaimer

Este documento se ha preparado exclusivamente por Llorente & Cuenca S.A. para su uso durante esta presentación. El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por la Sociedad.

Este documento puede contener proyecciones o estimaciones relativas al desarrollo y los resultados futuros de los negocios de Llorente & Cuenca S.A., las cuales podrían no haber sido verificadas o revisadas por los Auditores de Llorente & Cuenca S.A.

Estas estimaciones corresponden a las opiniones y expectativas futuras de Llorente & Cuenca 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. Llorente & Cuenca S.A. no asume ninguna responsabilidad al respecto ni la 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 acciones de Llorente & Cuenca, S.A. o como una solicitud de oferta para comprar ninguna acción de Llorente & Cuenca 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 Llorente & Cuenca S.A. y demás información legal.

**LLYC**

**¡GRACIAS!**