

Madrid, a 11 de abril de 2024

Making Science Group, S.A. (en adelante, “Making Science”, “Making Science Group”, la “Compañía”, o el “Grupo”), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante, “BME Growth”), por medio de la presente pone en conocimiento la siguiente información:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Con el objetivo de ofrecer mayor transparencia y de proveer de información recurrente al mercado de valores, la Sociedad presenta en este informe un avance de la información financiera (no auditada) relativa al primer trimestre de 2024:

1. Resumen de negocio al cierre del primer trimestre de 2024
2. Guidance 2024
3. Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, resultados del negocio Core, resultado del negocio en España, resultado del negocio internacional y resultados del negocio de inversiones del ejercicio 2023
4. Invitación para asistir a la presentación del avance de resultados del cuarto trimestre y cierre provisional de 2023 y los resultados financieros consolidados del primer trimestre de 2024 terminado el 31 de marzo de 2024, publicada en el BME Growth el día 9 de abril de 2024

La presentación de resultados se ha programado a través de una conferencia telemática o webinar donde su Consejero Delegado explicará en detalle los resultados del primer trimestre de 2024 y estará abierta a todos aquellos inversores, analistas y personas interesadas, que podrán seguir dicha presentación online y realizar las preguntas que consideren oportunas.

WEBINAR PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2024

FECHA Y HORA: 11 DE ABRIL DE 2024, 10:30 AM INSCRIPCIÓN AL WEBINAR:

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_Fj2rgqdvSnWqTNRyw6YTXg

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores con cargo vigente.

Atentamente,

D. José Antonio Martínez Aguilar
Consejero Delegado de Making Science Group, S.A.

ABRIL 2024



making
science

RESULTADOS

AVANCE DE RESULTADOS DE 1T 2024



11 ABRIL
2024
MADRID

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

Quiénes SOMOS

Making Science es una empresa de **aceleración digital** internacional con más de 1.200 empleados y presencia directa en 15 países y en 10 más a través de partnerships.

El negocio de Making Science se enfoca en los mercados de **alto crecimiento** de publicidad digital, analítica de datos, comercio electrónico y cloud.

José Antonio Martínez Aguilar
Founder & Global CEO | Making Science

Making Science Group

Making Science Group es una consultora de Marketing y Tecnología que ayuda a las empresas a acelerar sus capacidades digitales. Contamos con más de 1200 empleados con presencia directa y desarrollo tecnológico en 15 mercados; y en otros 10 a través de partnerships.

Somos partners de los principales actores tecnológicos del sector, lo cual nos brinda una visión completa del ecosistema digital.

Making Science está compuesto por 4 líneas de negocio: la Agencia Digital Global con Tecnología, con servicios de publicidad digital 360 que integran planificación estratégica, creatividad, datos y tecnología; la empresa de Cloud, AI, Software y Ciberseguridad, con soluciones basadas en la nube que despliegan la inteligencia de los datos y un equipo especializado en ciberseguridad; la división de SaaS e Inteligencia Artificial, con más de 400 ingenieros y científicos de datos para el desarrollo de plataformas y soluciones digitales con tecnología de IA aplicada al marketing; y el área de Inversión de Making Science, con Ventis y TMQ, como línea de diversificación de negocio e implementación de las capacidades de todas nuestras áreas.

Como parte de nuestra apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico, Making Science ofrece a sus clientes capacidades end-to-end necesarias para la consultoría, desarrollo, integración y mantenimiento de soluciones avanzadas que ofrecen máxima escalabilidad, rentabilidad y eficiencia. Además, cuenta con una red global de "delivery hubs" que impulsan la creación de empleo y la disponibilidad de talento tecnológico altamente cualificado para el desarrollo de proyectos que aceleran la transformación y modernización.

Making Science fue fundada en 2016 con una Primera Fase de crecimiento enfocada en España y Portugal; en el año 2020 comienza una Segunda Fase tras la cotización en el BME Growth y Euronext con el objetivo de consolidar su presencia nacional y expansión internacional en los principales mercados europeos, en pro del crecimiento, la solvencia, la transparencia y la fidelización de sus profesionales. Ya de lleno en nuestra Fase Tres, iniciamos una nueva etapa con el crecimiento orgánico en Estados Unidos durante el año 2023 y la consolidación del trabajo como Reseller de Google en ese mercado a partir de enero de 2024, siendo uno de los 13 Sales Partners Full Stack de Google y el único en proveer 11 servicios certificados. La solidez, el tamaño, la diversificación y la rentabilidad son los cuatro ejes fundamentales de esta Tercera Fase, prevista dentro del "Plan 2027" de la compañía, que nos permitirá obtener apalancamiento operativo y economías de escala, así como dar servicio a clientes más globales y más grandes.

La política de Responsabilidad Social Corporativa de Making Science refleja los objetivos, valores e intereses de todos nuestros empleados, clientes, inversores y la comunidad internacional participando en diversas iniciativas, entre las que destacan, el Climate Pledge, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y la iniciativa Pledge 1%.

Making Science ha comenzado su Tercera Fase de crecimiento con la visión del "Plan 2027" que prevé que **alcancemos un EBITDA recurrente entre 23 y 27 millones de euros en el ejercicio 2027 y de entre 14 y 15 millones de euros este año.**

El primer trimestre de 2024 muestra una sólida senda de resultados, recurrente desde los últimos trimestres, logrando **3,6 millones de euros de EBITDA recurrente en 1Q24 que crece un 32,2% sobre el primer trimestre del año anterior**, consecuencia del crecimiento en los ingresos y el apalancamiento operacional. Los ingresos crecen un 15,4%, un 15,2% en el Margen Bruto y un 9,5% de incremento en los Costes Operacionales sobre 1Q23¹ que permiten un crecimiento del EBITDA recurrente del doble que en los ingresos.

La estrategia de la compañía ha puesto foco en **la rentabilidad, la generación de cash flow, la reducción de deuda y la optimización de costes** durante los últimos trimestres, unido a un claro enfoque en los clientes y en el liderazgo en soluciones propias y pioneras que han sido reconocidas por el mercado, obteniendo premios destacados por su ayuda a problemas reales de nuestros clientes. Además, hemos obtenido el contrato de ReSelling de Google Marketing Platform en Estados Unidos y, adicionalmente, seguimos desarrollando nuestro compromiso con la excelencia, a través de las certificaciones de los equipos en productos y soluciones, así como en Calidad, Medio Ambiente y Seguridad de la Información (ISO 9.001, 14.001 y 27.001), junto a la inversión en Cyber Security.

La recurrencia de nuestros resultados se basa en nuestra base de clientes, su fidelidad, la diversificación internacional que tenemos y en los equipos de profesionales que apoyan el crecimiento de los negocios. Esta recurrencia, que ha sido permanente en los últimos años y que nos permite trazar una senda de resultados como la evolución de EBITDA, Revenues y Margen Bruto, es abordada en esta nota de resultados en la que entregaremos más información sobre los mismos y su composición entre los países en los que operamos, así como un nuevo guidance sobre el año 2024, donde mantenemos nuestros objetivos de EBITDA y añadimos información sobre Ingresos y Margen Bruto.

Puntos destacados de los resultados del primer trimestre del año 2024

· **Cerramos 1Q24 con un EBITDA recurrente de 3,6 millones de euros** en nuestro perímetro consolidado, con un crecimiento del **15,4%** en nuestra cifra de negocio que ha alcanzado los **62,4 millones de euros** en ingresos y un margen bruto que ha crecido un **15,2%**, **alcanzando los 17,5 millones de euros**. Además, **mantenemos una tendencia sólida de resultados trimestrales que nos permiten mantener nuestro guidance de alcanzar entre 14 y 15 millones de euros de EBITDA recurrente en este año.**

· Nuestro resultado está compuesto por un **EBITDA recurrente de 2,7 millones en España, 0,6 millones en el Negocio Internacional y 0,2 millones de euros de nuestra Business Line de Inversiones.**

· **El Negocio Internacional crece un 22,9% en Ingresos y 24,6% en Margen Bruto respecto al primer trimestre del año anterior**, basado en los resultados positivos de nuestras operaciones en Francia, Georgia, Italia, Nordics y Reino Unido, mientras que USA sigue siendo un mercado en el que estamos invirtiendo y cuyo breakeven esperamos hacia finales de este año. Damos, por primera vez, más detalles de nuestra operación internacional más adelante.

¹ Las cifras que se presentan en este documento están en criterio IFRS y no están auditadas.



Puntos destacados de los resultados del primer trimestre del año 2024

- Desde enero de 2024 **somos Google ReSeller -Sales Partner- en Estados Unidos** y ya **hemos firmado tres contratos con clientes y tenemos dos más en la etapa final para firma**. Esto supone una evolución en línea con nuestras expectativas en las que **estimamos alcanzar los veinte contratos firmados hacia finales de año, permitiéndonos lograr el break-even en nuestra operación este mismo año**.
- **Llevamos 6 años invirtiendo continuamente en Inteligencia Artificial**. Esto nos ha permitido desarrollar productos de vanguardia que son soluciones efectivas para nuestros clientes. Ad-Machina y Gauss AI han sido reconocidos con importantes premios del sector en 2023 por sus casos de uso efectivos en clientes. **Ad-Machina y Gauss AI están presentes en más de 45 clientes, locales y globales, en todos los mercados en los que operamos (Europa, USA y LATAM) y se están comercializando a través de la plataforma Google Cloud MarketPlace**, que da acceso a nuestras tecnologías, incluida la recientemente lanzada **Gauss Cookie Deprecation Impact Tool, única herramienta del mercado** que permite medir el impacto que tendrá la eliminación de las cookies de terceros en 2024. La solución utiliza una combinación de tecnologías y técnicas de análisis de datos para proporcionar a las empresas información precisa y actualizada sobre dicho impacto, y ofrece resultados en tan sólo una semana. Con datos de clientes, Making Science ha demostrado la caída de hasta un 30% en la tasa de conversión, lo que muestra la necesidad de apostar por las soluciones "First Party Data".
- A estas nuevas soluciones de **Gauss AI** también se suma el lanzamiento de **BrandMax**, una tecnología integrada dentro de la suite Gauss AI que crea estrategias de value based bidding para las campañas de branding, eficientando la inversión y mejora de la calidad de las audiencias. Esta tecnología ha sido probada con éxito en una importante cadena de hoteles mejorando las impresiones en un 83%, el Average Viewable Time en un 50% y reduciendo el CPM en un 42%.
- Estamos orgullosos de estar cada día más cerca de nuestros clientes, abriendo **nuevas oficinas en Chicago, Milán, Barcelona, Bogotá y A Coruña** que forman parte de nuestra **presencia en 15 países a través de 22 oficinas, aunque estamos presentes en 25 países, vía partnerships en 10 de ellos**.
- Making Science mantiene su excelencia a través de las constantes certificaciones de sus equipos en productos, como también en Calidad, Medio Ambiente y Seguridad de la Información (ISO 9.001, 14.001 y 27.001), inversiones en Cyber Security y siempre centrados en nuestros valores corporativos.

Making Science cierra los resultados en el primer trimestre de 2024 alcanzando un EBITDA recurrente de 3,6 millones euros en su perímetro consolidado, un 32,2% sobre el primer trimestre del año 2023. Estos resultados son consecuencia del crecimiento del 15,4% de los Ingresos, el 15,2% del Margen Bruto y la eficiencia operacional reflejada en el crecimiento de los costos operacionales que han crecido un 9,5% sobre el primer trimestre del 2023, y se mantienen estables desde el segundo trimestre del año anterior; así, en España, los costes de personal y administrativos son menores que los obtenidos en el segundo, tercer y cuarto trimestre de 2023. La eficiencia operacional se logra por la adecuada asignación de recursos a los mercados y el desarrollo de actividades con alto retorno sumado a la constante implementación de tecnología en Making Science para poder tener procesos internos más eficientes en todas las unidades.

MSG Consolidado IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	54.046	59.863	57.849	64.007	62.381	15,4%
Cost of Sales	(38.815)	(45.269)	(42.132)	(45.415)	(44.841)	15,5%
Gross Margin	15.231	14.594	15.718	18.593	17.540	15,2%
Operational Cost	(12.522)	(13.742)	(13.964)	(15.709)	(13.715)	9,5%
-Personnel	(10.417)	(11.497)	(11.791)	(12.863)	(11.961)	14,8%
-Capex (IFRS)	846	1.287	1.254	1.309	1.271	50,3%
-Administrative	(2.951)	(3.532)	(3.427)	(4.155)	(3.025)	2,5%
Expected Loss Provision	-123	-128	-133	-147	-403	226,7%
Other Income	129	261	150	171	167	29,6%
EBITDA*	2.715	985	1.772	2.908	3.589	32,2%
Gastos Extraordinarios	(596)	(766)	(608)	(658)	(88)	-85,3%
EBITDA	2.119	219	1.164	2.250	3.502	65,2%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Making Science opera en un sistema de centros de excelencia desde donde provee servicios de alto valor, como Georgia, Colombia, Dublín y España. Estos mercados producen los servicios que requieren nuestros clientes en otros países siendo capaces de hacer *delivery* de gran calidad, a un mejor precio y sin descuidar el contacto con el cliente, ya que nuestros equipos comerciales están cerca de ellos.

Una de las fortalezas de Making Science es su internacionalización, que le permite acompañar a clientes de forma global a través de su presencia directa en 15 países o de 25, incluyendo 10 más a través de sus *partnerships*. Esta distribución geográfica también nos entrega mayor capacidad de resiliencia, ya que las unidades están en distintas etapas de desarrollo. España es el mercado más consolidado donde tenemos una base de clientes muy estable, con la que crecemos por el crecimiento de sus negocios, el cruce de productos propios o de las plataformas en las que somos partners.

En los casos de Francia, Italia y Nordics son mercados donde estamos ganando negocio y creciendo a través de nuevos clientes locales e internacionales. En USA, hemos comenzado un crecimiento orgánico. La inversión en Estados Unidos era una opción natural, ya que este país representa el 40% de la inversión mundial en publicidad digital con ingresos esperados de USD 271 billones en 2023 (53% excluyendo China) y, a pesar de su gran tamaño, se prevé que siga creciendo a un ritmo más rápido que los otros mercados mundiales; por eso, la presencia allí es fundamental para nuestras ambiciones de ser líderes mundiales en aceleración digital. En este momento, sólo somos 13 Sales Partners Full Stack de la plataforma, por lo que esta certificación nos permitirá acelerar el desarrollo de negocios en un mercado en que nuestros ingresos representan menos del 1% mientras que otras firmas mundiales, competidoras de Making Science, obtienen más del 50% de su negocio.

Nuestro Negocio Internacional aumenta su margen bruto, en el primer trimestre de este año, un 24,6% sobre el mismo período del año anterior, mientras que, en España, crece un 6,1%. Sin embargo, al ver el EBITDA recurrente, nuestro Negocio Internacional decrece un 37%, como consecuencia de nuestra inversión en talento en USA y España crece un 62% como consecuencia del apalancamiento operativo que está demostrando este mercado en los últimos trimestres. Sin la inversión en talento de USA, el EBITDA recurrente de nuestro Negocio Internacional crecería un 22,9% versus el primer trimestre de 2023, en línea con el crecimiento del Margen Bruto.

Esta diversificación es clave para el crecimiento de los resultados y su estabilidad, ya que, **en el futuro, esperamos una aportación de un tercio de ellos en España, un tercio en Estados Unidos y un tercio en el resto de geografías.** Making Science espera mantener crecimientos altos en la parte internacional, sobre el 20%, que junto a una gestión adecuada de la eficiencia operacional, permitirá el crecimiento de los resultados a un ritmo superior.

Gross Margín por países IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Spain	8.033	7.039	7.940	9.149	8.527	6,1%
International	6.464	6.564	6.923	8.028	8.054	24,6%
- France	1.028	985	1.071	1.325	1.512	47,0%
- Italy	914	956	914	897	1.103	20,6%
- Nordics	1.540	1.691	1.638	2.298	2.031	31,8%
- U.K.	418	483	422	482	516	23,4%
- Georgia	2.308	2.235	2.586	2.891	2.715	17,7%
- USA & Others	256	214	292	134	178	-30,3%
Core Business	14.497	13.603	14.863	17.177	16.581	14,4%

Las dinámicas de los países son distintas según el grado de desarrollo de sus negocios. España es un mercado en el que tenemos una presencia importante y donde crecemos acompañando a nuestros clientes con up-selling y cross-selling de nuestros productos y servicios.

Francia, Italia, Nordics y, en menor medida, UK son mercados en los que estamos consolidando nuestra posición y marcando una diferencia con nuestros competidores; aquí, seguiremos creciendo con tasas altas desarrollando nuestras relaciones tanto locales como internacionales.

USA es un mercado en el que no teníamos una presencia que nos permitiera un crecimiento hasta la inversión en talento que realizamos en el segundo trimestre del año pasado. Ahora, no sólo contamos con el equipo necesario, sino que también somos reseller de Google Marketing Platform, que nos permite competir de igual a igual con los otros 12 competidores que tienen esta certificación "Sales Partners Full Stack", pudiendo acelerar así el negocio en este mercado.

EBITDA recurrente por países IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Spain	1.697	604	1.114	2.418	2.749	62,0%
International	1.009	402	583	426	635	-37,0%
- France	329	352	361	314	505	53,5%
- Italy	227	300	244	102	301	32,6%
- Nordics	184	250	221	503	339	83,8%
- U.K.	-5	12	-65	-54	144	n.a.
- Georgia	385	302	463	326	88	-77,3%
- USA & Others	-111	-813	-641	-765	-741	565,0%
Core Business EBITDA*	2.706	1.006	1.697	2.843	3.384	25,1%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

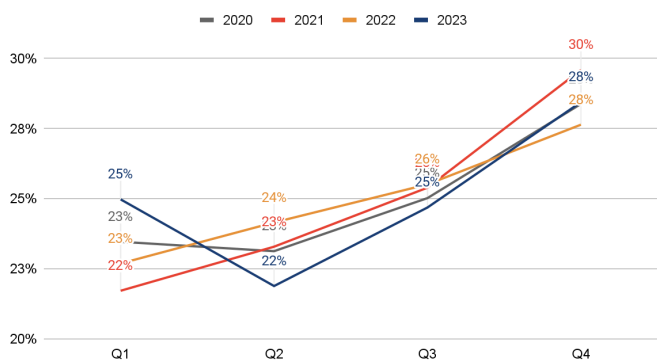
Hemos visto que nuestra operación tiene, claramente, ritmos de expansión diferenciados que nos permiten mantener crecimientos en los próximos periodos, a lo que se une nuestra **recurrencia de resultados, ya que más del 80% de nuestros ingresos corresponden a servicios que se facturan mensualmente**. Además, en los últimos años hemos mostrado una **tendencia muy clara de nuestros resultados**, que podemos ver en los siguientes gráficos para España e Internacional, al igual que nuestro retorno sobre Margen Bruto, que regresa al 21% de referencia histórica, después de la inversión en talento efectuada en 2Q23.

MSG IFRS

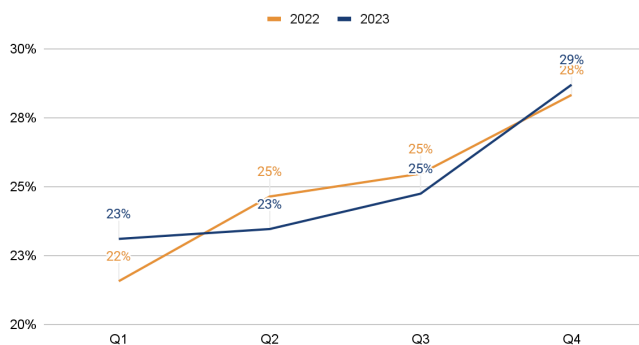
EBITDA*/Gross Margin, %	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24
Spain	21,13%	8,58%	14,03%	26,43%	32,24%
International	15,60%	6,13%	8,42%	5,30%	7,89%
- France	32,0%	35,7%	33,7%	23,7%	33,4%
- Italy	24,8%	31,4%	26,8%	11,3%	27,3%
- Nordics	12,0%	14,8%	13,5%	21,9%	16,7%
- U.K.	-1,2%	2,5%	-15,3%	-11,3%	28,0%
- Georgia	16,7%	13,5%	17,9%	11,3%	3,2%
- USA & Others	-43,6%	-379,8%	-219,9%	-570,7%	-416,4%
Core Business	18,67%	7,40%	11,42%	16,55%	20,41%
<i>International sin USA & Others</i>	<i>18,04%</i>	<i>19,14%</i>	<i>18,46%</i>	<i>15,08%</i>	<i>17,48%</i>
<i>Core Business sin USA & Others</i>	<i>19,78%</i>	<i>13,59%</i>	<i>16,05%</i>	<i>21,17%</i>	<i>25,15%</i>

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Quarterly % Annual Gross Margin Spain

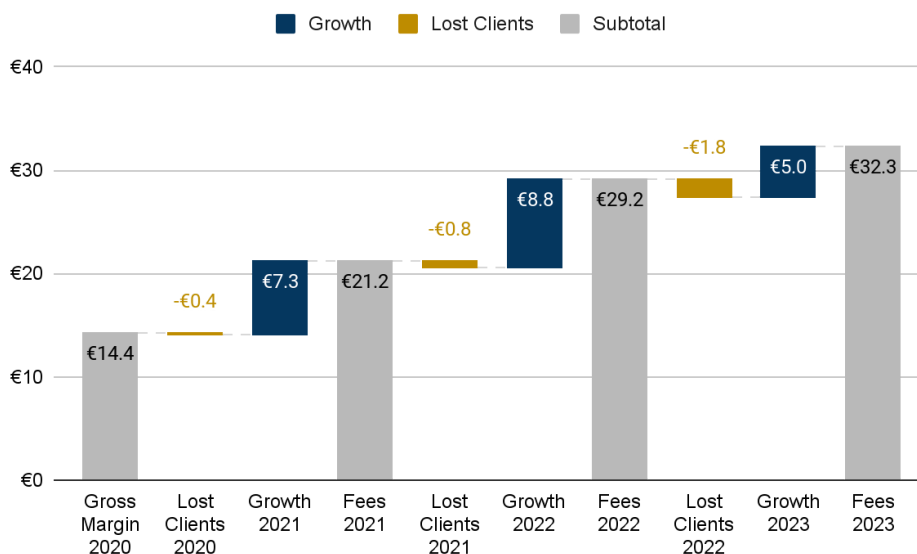


Quarterly % Annual Gross Margin International



La estabilidad de nuestros ingresos junto con el desarrollo de los negocios de up-selling y cross-selling con nuestros clientes, nos permite compensar con creces la baja pérdida de ingresos que tenemos anualmente.

Margen bruto (España) (millones de euros)



En resumen, Making Science es una empresa con un mix geográfico que le permite mantener tasas de crecimiento superiores a las del mercado lo que, unido a la recurrencia de sus ingresos, tanto por su estructura de comisiones como por tener mercados en los que es dominante, y a una senda de resultados trimestrales consistente en los últimos años, nos permite construir un Guidance tanto para este año 2024 como proyectarnos hasta el 2027.

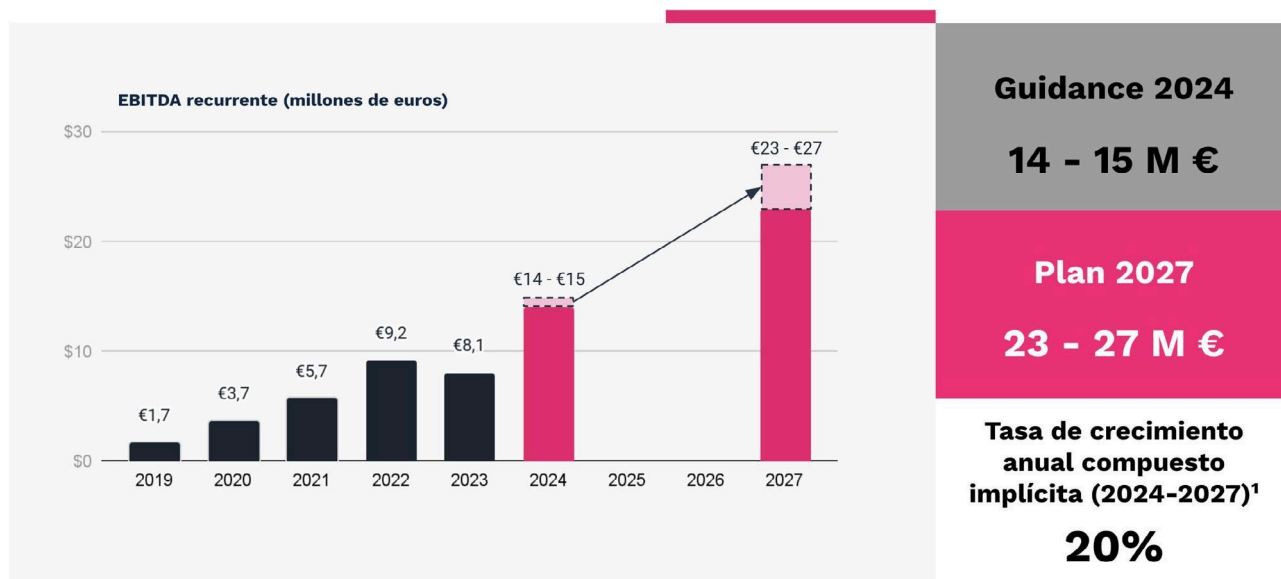
Guidance 2024

El Consejo de Administración de Making Science se reunió el 31 de marzo de 2024 y, tras analizar las previsiones del año, ha decidido por unanimidad mantener la previsión de EBITDA recurrente para el año 2024 en el rango entre **14 y 15 millones de euros y, a su vez, incluir las siguientes orientaciones para el año 2024 en su perímetro consolidado:**

- 1 - El EBITDA recurrente estará entre los 14 y 15 millones de euros.**
- 2 - Los Ingresos Ordinarios consolidados se situarán entre los 270 y 290 millones de euros al cierre del año.**
- 3 - El Margen Bruto consolidado alcanzará un volumen con un intervalo entre los 74 y los 77 millones de euros al cierre del año.**

Estas previsiones no han sido objeto de trabajos de auditoría ni de revisión limitada.

De la misma forma, mantenemos los resultados descritos en el "Plan 2027", en el que prevemos alcanzar un **EBITDA recurrente entre 23 y 27 millones de euros en el ejercicio 2027**, lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesto entre el 20% y el 24% respecto al ejercicio 2022.



1. Basado en los puntos medios de los rangos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada

A continuación, presentamos la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del Grupo correspondiente al cierre de diciembre de 2023, que incluyen tanto el negocio Core como las inversiones en e-Commerce y Productos.

MSG Consolidado IFRS						
Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	54.046	59.863	57.849	64.007	62.381	15,4%
Cost of Sales	(38.815)	(45.269)	(42.132)	(45.415)	(44.841)	15,5%
Gross Margín	15.231	14.594	15.718	18.593	17.540	15,2%
Operational Cost	(12.522)	(13.742)	(13.964)	(15.709)	(13.715)	9,5%
-Personnel	(10.417)	(11.497)	(11.791)	(12.863)	(11.961)	14,8%
-Capex (IFRS)	846	1.287	1.254	1.309	1.271	50,3%
-Administrative	(2.951)	(3.532)	(3.427)	(4.155)	(3.025)	2,5%
Expected Loss Provision	-123	-128	-133	-147	-403	226,7%
Other Income	129	261	150	171	167	29,6%
EBITDA*	2.715	985	1.772	2.908	3.589	32,2%
Gastos Extraordinarios	(596)	(766)	(608)	(658)	(88)	-85,3%
EBITDA	2.119	219	1.164	2.250	3.502	65,2%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Contablemente, el grupo ha reportado una cifra neta de negocios consolidada de 62 millones de euros hasta marzo de 2024, frente a los 54 millones de euros del mismo periodo de 2023, lo que supone un crecimiento del 15,4%. El margen bruto consolidado se ha incrementado un 15,2% para alcanzar los 17,5 millones de euros y el EBITDA recurrente ha registrado un importe de 3,6 millones de euros, un 32,2% superior a la cifra reportada en el mismo periodo del año anterior.

En cuanto a los gastos no recurrentes, en 2023 se produjo un aumento de los gastos no recurrentes desde 1,6 millones de euros en 2022 a 2,6 millones de euros en 2023. El aumento se debió principalmente a la finalización de la reestructuración de Ventis, a un importante evento de marketing puntual, a la reestructuración societaria y a otros gastos, como la preparación de la empresa para adoptar IFRS. Sin embargo, esos gastos ya no son no recurrentes este año y sólo se han identificado aquellos por ajustes operativos y de optimización (88 mil euros en el primer trimestre de 2024).

€	2022	2023	Comentarios
M&A	425.967	59.729	Abogados y asesores Due Diligence, gastos ejecución de acuerdos
Ampliación de capital	57.437	40.261	Bancos, mercado, abogados, asesores
Reestructuración societaria	0	408.179	Abogados y asesores
Turnaround de Ventis	613.954	444.668	Indemnizaciones y ajustes operativos
Otros ajustes operativos y de optimización	439.418	1.019.719	Consultoría asociada al cambio a IFRS, indemnizaciones, headhunters, asesores legales/laborales
Otros no recurrentes	116.963	655.021	Donaciones, eventos marketing one-off USA (2023), y otros
Total	1.653.739	2.627.578	

Resultados del negocio Core a diciembre de 2023

A continuación, presentamos la cuenta de pérdidas y ganancias del negocio Core de **Making Science** correspondiente a los doce meses de 2023, que incluye las líneas de servicios de Marketing Digital, AdTech & MarTech y Tecnología Cloud & Software.

MSG Core Business IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	51.644	57.258	55.367	60.720	59.418	15,1%
Cost of Sales	(37.147)	(43.655)	(40.504)	(43.544)	(42.837)	15,3%
Gross Margin	14.497	13.603	14.863	17.177	16.581	14,4%
Operational Cost	(11.792)	(12.727)	(13.176)	(14.355)	(12.952)	9,8%
-Personnel	(10.027)	(11.225)	(11.494)	(12.629)	(11.757)	17,2%
-Capex (IFRS)	781	1.229	1.199	1.270	1.217	55,8%
-Administrative	(2.546)	(2.731)	(2.881)	(2.996)	(2.412)	-5,3%
Expected Loss Provision	-123	-128	-133	-147	-403	226,7%
Other Income	124	258	142	168	157	26,6%
EBITDA*	2.706	1.006	1.697	2.843	3.384	25,1%
Gastos Extraordinarios	(299)	(696)	(537)	(651)	(88)	-70,6%
EBITDA	2.407	310	1.160	2.192	3.296	36,9%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

El Importe Neto de la Cifra de Negocios al cierre del primer trimestre de 2024 ascendió a 59,4 millones de euros en el negocio Core y el Margen Bruto a 16,6 millones de euros, mostrando crecimientos frente al mismo periodo de 2023 del 15,1% y del 14,4% respectivamente.

El importe de EBITDA recurrente es de 3,4 millones de euros, una variación del 25,1% respecto a los 2,7 millones de euros reportados en el mismo periodo del año anterior aún con la Inversión en Talento que hemos venido realizando desde el segundo trimestre del 2023, demostrando que el negocio Internacional es clave para nuestra estrategia de expansión de resultados.

El desarrollo de los mercados internacionales está alineado con nuestra estrategia de crecimiento, para **obtener un tercio de nuestros resultados en España, un tercio en USA y un tercio en las otras geografías.**

A continuación, se ofrece un desglose adicional sobre las cifras contables de los dos segmentos geográficos, España e Internacional.

Negocio España

Al cierre del primer trimestre de 2024, el negocio de España ha incrementado su cifra de ingresos y margen bruto respecto al mismo periodo de 2023: 10,4% y 6,1%, respectivamente.

Por otro lado, se ha incrementado la actividad de I+D del grupo un 55,8% frente al primer trimestre de 2023, centrada principalmente en el desarrollo de herramientas tecnológicas de alto valor para los clientes finales de **Making Science**, como Gauss AI o Ad-Machina, inversión que ha sido reconocida con los premios obtenidos. Con la adopción de IFRS, el CAPEX es un ajuste a los Gastos de Personal, disminuyéndolos, pero hemos entregado este detalle para motivos de análisis.

Making Science ha reforzado sus equipos de consultores globales de Data, AdTech y MarTech para dar respuesta al crecimiento esperado en estos negocios en todos los países de su huella geográfica y, especialmente, en USA, mercados de alto valor que atenderemos desde España. Esta asignación de recursos no impide que, de forma global, nuestro negocio en España muestra una disminución en los gastos de personal, siendo menores a toda la serie desde el primer trimestre de 2023, alcanzando los 5,5 millones de euros, que representa una disminución de un 4,3% respecto al primer trimestre del periodo anterior.

En tres trimestres consecutivos, hemos demostrado la capacidad de Making Science para implementar eficiencias operativas sin perder efectividad y/o foco de negocio. Esto es el resultado de la aplicación de nuevas tecnologías en nuestros procesos para mejorar la eficiencia operativa, algo que seguiremos haciendo en los próximos trimestres.

MSG Spain IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	32.411	32.139	31.707	34.067	35.777	10,4%
Cost of Sales	(24.378)	(25.100)	(23.767)	(24.919)	(27.250)	11,8%
Gross Margin	8.033	7.039	7.940	9.149	8.527	6,1%
Operational Cost	(6.343)	(6.573)	(6.833)	(6.759)	(5.792)	-8,7%
-Personnel	(5.732)	(6.178)	(6.312)	(6.481)	(5.485)	-4,3%
-Capex (IFRS)	781	1.229	1.199	1.270	1.217	55,8%
-Administrative	(1.392)	(1.624)	(1.720)	(1.548)	(1.524)	9,4%
Expected Loss Provision	-74	-77	-81	-90	-75	1,0%
Other Income	82	216	88	119	89	9,0%
EBITDA*	1.697	604	1.114	2.418	2.749	62,0%
Gastos Extraordinarios	(252)	(581)	(472)	(550)	(88)	-65,2%
EBITDA	1.445	23	642	1.868	2.661	84,1%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

En las cuentas de España se incluyen actividades de corporativo que dan apoyo a las distintas líneas de negocio, incluidas las de IT & Cyber Security, People & Culture, Marketing & Communications y Finance. Esta estructura vela por la consistencia de los procesos, controles y valores a través de la organización, buscando la transferencia rápida de mejores prácticas y creando un modelo de *Hubs* que permiten una mayor eficiencia operacional.

El EBITDA del segmento España incluye los gastos del conjunto corporativo. Si eliminamos el crecimiento de los costes corporativos, el EBITDA del mercado español crecería al mismo nivel o superior al del margen bruto.

Negocio Internacional

El segmento Internacional recoge las magnitudes contables generadas por las compañías adquiridas en los últimos años por **Making Science** fuera de España, excluyendo Ventis Srl, que se reporta en el segmento Inversiones. Las magnitudes de los doce meses de 2023 y primer trimestre de 2024 son exclusivamente orgánicas, dado que no ha habido ninguna incorporación nueva al perímetro de consolidación. En las cifras de 2022 se incluyen las adquisiciones de Tre Kronor (SE) y Elliot (GE) desde su fecha de adquisición, en el mes de febrero. En el mes de agosto de 2023, anunciamos que Making Science, a través de su filial, Making Science Marketing & Adtech SLU, adquirió un 6,34% adicional de las acciones de United Communications Partners Inc. ("UCP"), propietario de Tre Kronor, aumentando la participación de Making Science en UCP hasta el 76,14%.

En su segmento Internacional, **Making Science** ha obtenido unos ingresos de 23,6 millones de euros en el primer trimestre de 2024, un 22,9% superior al mismo periodo de 2023. El Margen Bruto aportado por esta geografía es de 8 millones de euros, que representa **un sólido crecimiento del 24,6% sobre el primer trimestre del año anterior. Sin la inversión en talento de USA, el EBITDA recurrente de nuestro Negocio Internacional crecería un 22,9% versus el primer trimestre de 2023, en línea con el crecimiento del Margen Bruto.**

MSG International IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	19.233	25.119	23.660	26.653	23.641	22,9%
Cost of Sales	(12.769)	(18.555)	(16.737)	(18.625)	(15.587)	22,1%
Gross Margin	6.464	6.564	6.923	8.028	8.054	24,6%
Operational Cost	(5.448)	(6.153)	(6.342)	(7.595)	(7.159)	31,4%
-Personnel	(4.295)	(5.047)	(5.182)	(6.148)	(6.271)	46,0%
-Capex (IFRS)	0	0	0	0	0	n.a.
-Administrative	(1.153)	(1.106)	(1.160)	(1.447)	(888)	-23,0%
Expected Loss Provision	-49	-50	-52	-56	-328	568,8%
Other Income	42	42	54	49	68	61,1%
EBITDA*	1.009	402	583	426	635	-37,0%
Gastos Extraordinarios	(47)	(115)	(65)	(101)	0	-100,0%
EBITDA	962	287	518	325	635	-34,0%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Resultados del negocio de Inversiones a 12M23

En este segmento se incluyen los valores generados por el Grupo Ventis adquirido por **Making Science** el 19 de mayo de 2021, momento en el que se integró en los estados financieros del grupo.

Este segmento ha generado unos ingresos de 3 millones de euros en el primer trimestre de 2024 con un margen bruto de un millón de euros, lo que supone un crecimiento del 33,3% respecto al año anterior. La rentabilidad mejora sustancialmente en relación al mismo periodo de 2022, logrando un EBITDA recurrente positivo de 205 mil euros frente a los 9 mil euros del año anterior.

Desde su adquisición, **Making Science** ha reorientado la estrategia y las operaciones de este negocio para lograr un crecimiento rentable. Para ello, ha ejecutado un conjunto de iniciativas de reestructuración y mejora operativa a lo largo de 2022 y 2023, centradas en la priorización del margen bruto frente al volumen, redefiniendo la oferta de productos, la racionalización de los costes de desarrollo de software, la optimización de la inversión en marketing digital, mediante herramientas con inteligencia artificial, y el rediseño de la logística.

MSG Investments IFRS

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	2.402	2.605	2.482	3.287	2.963	23,4%
Cost of Sales	(1.668)	(1.614)	(1.628)	(1.871)	(2.005)	20,2%
Gross Margín	734	991	855	1.416	958	30,6%
Operational Cost	(730)	(1.015)	(788)	(1.354)	(763)	4,5%
-Personnel	(390)	(272)	(297)	(234)	(204)	-47,7%
-Capex (IFRS)	65	58	55	39	54	-16,2%
-Administrative	(405)	(801)	(546)	(1.159)	(614)	51,5%
Expected Loss Provision	0	0	0	0	0	n.a.
Other Income	5	3	8	3	10	103,8%
EBITDA*	9	(21)	75	65	205	2182,8%
Gastos Extraordinarios	(297)	(70)	(71)	(7)	0	-100,0%
EBITDA	(288)	(91)	4	58	205	-171,3%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Adopción de IFRS

Making Science publicará a finales de abril sus cuentas anuales consolidadas auditadas de 2023 en IFRS. Este nuevo estándar de reporte permitirá que la información financiera sea comparable con otras empresas de su mercado y permitirá más transparencia en su información, tanto para sus accionistas y empleados, como para el resto de stakeholders.

La información financiera contenida en este documento ha sido realizada bajo la norma IFRS.

Los principales cambios respecto a la información actual serán:

1. IFRS 38. Tratamiento del Fondo de Comercio. En la norma actual (NOFCAC) se estaban amortizando los fondos de comercio generados de las adquisiciones de sociedades que hemos realizado, en un plazo de 10 años. Bajo el nuevo estándar no habrá amortización de fondo de comercio, revirtiéndose lo que ya hemos amortizado. Adicionalmente, no se prevé un deterioro de las inversiones realizadas dado que estamos cumpliendo los planes de negocio.

2. IFRS 16. Tratamiento de los arrendamientos financieros. Esto implica que para los arrendamientos identificados como financieros, principalmente de nuestras oficinas, ya no tendremos el coste de arrendamientos, en los gastos de administración, sino que serán reclasificados entre intereses financieros y amortizaciones, con el consecuente impacto positivo en nuestro EBITDA siendo comparable con nuestros competidores.

3. IFRS 9. El grupo adoptará un modelo de pérdida esperada de sus Cuentas por Cobrar. En la adopción de la norma, se constituye un stock inicial de provisiones contra patrimonio y después la estimación de la pérdida esperada es calculada anualmente. No esperamos impactos significativos debido a esta aplicación en el EBITDA anual. El grupo ha tomado las medidas para reforzar el modelo de cobros y su seguimiento para gestionar este cambio.



Ampliaciones de capital y recursos para ejecutar el plan estratégico

Durante el periodo 2022-2023 Making Science ha realizado fuertes inversiones en:

1. Turnaround de Ventis
2. Compra de participaciones en filiales (Celsius y Tre-Kronor)
3. Inversión en talento en USA para conseguir el estatus de reseller de Google Marketing Platform.

La Compañía considera que los retornos de las inversiones realizadas en los años 2022 y 2023 se consolidarán durante este año.

En este sentido, el Consejo de Administración de la Compañía, celebrado el 26 de enero de 2024, aprobó y autorizó al Consejero Delegado iniciar las conversaciones y trámites encaminados a encontrar inversores que acompañen a la Compañía en esta nueva etapa de expansión, algo que se ha ratificado en el Consejo de Administración del día 31 de marzo de 2024, en el que se aprobó una nueva emisión de acciones.

Anexo: Cuentas en Plan General Contable Español

Como hemos comentado, Making Science publicará las cuentas anuales consolidadas de 2023 en IFRS, por esta razón la información de este documento está bajo ese estándar que es comparable a la información presentada por nuestros competidores y el mercado internacional. Sin embargo, con el propósito de mantener nuestro compromiso de transparencia a los distintos stakeholders, hemos adjuntado en este anexo las cuentas en el antiguo plan contable español para trazabilidad de nuestros resultados.

MSG Consolidado (PGC)

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	54.046	59.863	57.849	64.388	62.381	15,4%
Cost of Sales	(38.815)	(45.269)	(42.132)	(45.608)	(44.841)	15,5%
Gross Margín	15.231	14.594	15.718	18.780	17.540	15,2%
Operational Cost	(13.671)	(15.332)	(15.521)	(17.149)	(15.672)	14,6%
-Personnel	(10.417)	(11.497)	(11.791)	(12.863)	(11.961)	14,8%
-Administrative	(3.254)	(3.835)	(3.730)	(4.286)	(3.712)	14,1%
Capex	846	1.287	1.254	1.309	1.271	50,3%
Other Income	129	261	150	171	167	29,6%
EBITDA*	2.535	810	1.656	3.111	3.306	30,4%
Gastos Extraordinarios	(596)	(766)	(608)	(658)	(88)	-85,3%
EBITDA	1.939	44	1.048	2.453	3.218	66,0%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

MSG Core Business (PGC)

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	51.644	57.258	55.367	61.101	59.418	15,1%
Cost of Sales	(37.147)	(43.655)	(40.504)	(43.737)	(42.837)	15,3%
Gross Margín	14.497	13.603	14.863	17.364	16.581	14,4%
Operational Cost	(12.876)	(14.259)	(14.678)	(15.863)	(14.826)	15,1%
-Personnel	(10.027)	(11.225)	(11.494)	(12.629)	(11.757)	17,2%
-Administrative	(2.849)	(3.034)	(3.184)	(3.234)	(3.070)	7,8%
Capex	781	1.229	1.199	1.270	1.217	55,8%
Other Income	124	258	142	168	157	26,6%
EBITDA*	2.526	831	1.526	2.939	3.128	23,9%
Gastos Extraordinarios	(299)	(696)	(537)	(651)	(88)	-70,6%
EBITDA	2.227	135	989	2.288	3.041	36,5%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

MSG Spain (PGC)

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	32.411	32.139	31.707	34.448	35.777	10,4%
Cost of Sales	(24.378)	(25.100)	(23.767)	(25.112)	(27.250)	11,8%
Gross Margin	8.033	7.039	7.940	9.336	8.527	6,1%
Operational Cost	(7.333)	(8.011)	(8.241)	(8.173)	(7.273)	-0,8%
-Personnel	(5.732)	(6.178)	(6.312)	(6.481)	(5.485)	-4,3%
-Administrative	(1.601)	(1.833)	(1.929)	(1.692)	(1.787)	11,6%
Capex	781	1.229	1.199	1.270	1.217	55,8%
Other Income	82	216	88	119	89	9,0%
EBITDA*	1.563	473	986	2.552	2.560	63,8%
Gastos Extraordinarios	(252)	(581)	(472)	(550)	(88)	-65,2%
EBITDA	1.311	(108)	514	2.002	2.472	88,6%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

MSG International (PGC)

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	19.233	25.119	23.660	26.653	23.641	22,9%
Cost of Sales	(12.769)	(18.555)	(16.737)	(18.625)	(15.587)	22,1%
Gross Margin	6.464	6.564	6.923	8.028	8.054	24,6%
Operational Cost	(5.543)	(6.248)	(6.437)	(7.690)	(7.554)	36,3%
-Personnel	(4.295)	(5.047)	(5.182)	(6.148)	(6.271)	46,0%
-Administrative	(1.248)	(1.201)	(1.255)	(1.542)	(1.283)	2,8%
Capex	0	0	0	0	0	n.a.
Other Income	42	42	54	49	68	61,1%
EBITDA*	963	358	540	387	568	-41,0%
Gastos Extraordinarios	(47)	(115)	(65)	(101)	0	-100,0%
EBITDA	916	243	475	286	568	-38,0%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

MSG Investments (PGC)

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	Var. 1Q24/23, %
Revenues	2.402	2.605	2.482	3.287	2.963	23,4%
Cost of Sales	(1.668)	(1.614)	(1.628)	(1.871)	(2.005)	20,2%
Gross Margin	734	991	855	1.416	958	30,6%
Operational Cost	(795)	(1.073)	(788)	(1.286)	(846)	6,4%
-Personnel	(390)	(272)	(297)	(234)	(204)	-47,7%
-Administrative	(405)	(801)	(546)	(1.052)	(642)	58,4%
Capex	65	58	55	39	54	-16,2%
Other Income	5	3	8	3	10	103,8%
EBITDA*	9	(21)	130	172	177	1870,0%
Gastos Extraordinarios	(297)	(70)	(71)	(7)	0	-100,0%
EBITDA	(288)	(91)	59	165	177	-161,6%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

GRACIAS



making
science