

15 JULIO
2024



making
science

RESULTADOS

Avance de resultados del 1S 2024

José Antonio Martínez Aguilar
CEO Making Science

PRESENTACIÓN A INVERSORES

Aviso LEGAL

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) pueden contener declaraciones o información de carácter prospectivo (en adelante, la “Información”) relativas a MAKING SCIENCE GROUP, S.A (en adelante, “Making Science” o la “Compañía”). Esta información puede incluir previsiones y estimaciones financieras basadas en suposiciones o declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas que hacen referencia a diferentes asuntos, como la base de clientes y su evolución, el crecimiento orgánico, las posibles adquisiciones, los resultados de la Compañía y otros aspectos relacionados con la actividad y la situación financiera de la Compañía. La información puede identificarse en algunos casos mediante el uso de palabras como “previsión”, “expectativa”, “anticipación”, “proyección”, “estimaciones”, “plan” o expresiones similares o variaciones de dichas expresiones.

La Información refleja el punto de vista actual de Making Science con respecto a eventos futuros y, como tal, no representa ninguna garantía de cumplimiento futuro, y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los expresados o implícitos en dicha Información. Estos riesgos e incertidumbres incluyen los identificados en los documentos que contienen información más completa presentada por Making Science, como las Cuentas Anuales o el Documento Informativo (enero de 2020).

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Making Science no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida.

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en su conjunto y en conjunto con toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa. Ni este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.



making
science

Índice

de contenidos



Avance de resultados del 1S 2024

- 01** Visión general de Making Science
- 02** ¿Dónde estamos hoy en el desarrollo de Making Science?
- 03** Resultados del 1S 2024
- 04** Guidance 2024 y Plan 2027

Anexos

01

Visión general de Making Science



making
science

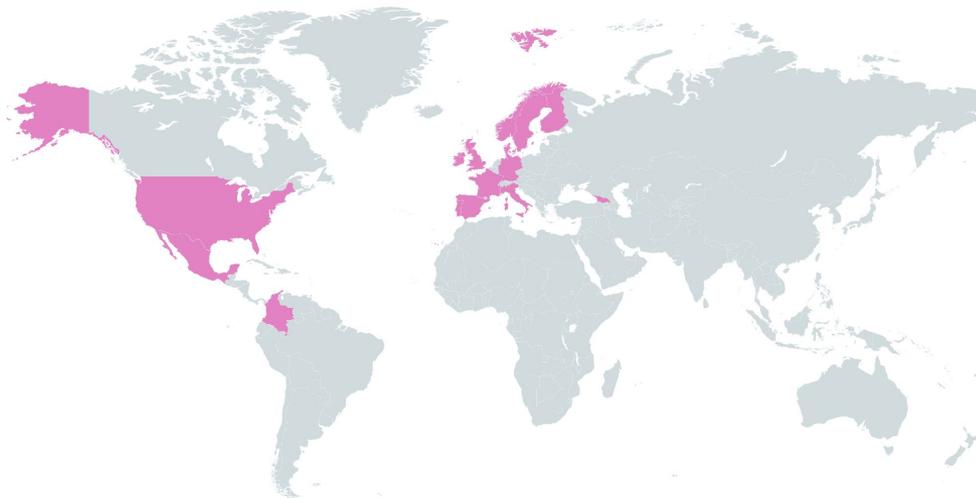
¿Quiénes somos?

Making Science Group es una consultora de Marketing y Tecnología que ayuda a las empresas a acelerar sus capacidades digitales



Making Science es una empresa de aceleración digital internacional con más de 1.200 empleados y presencia en 15 países.

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



BME Growth

Ticker: MAKS



Ticker: ALMKS

1.200+
Empleados

850+
Clientes

15
Países

22
Oficinas

€125M
Ingresos
en 1S 2024

€7,3M
EBITDA recurrente
en 1S 2024

Servicios de Making Science

Capacidades 360º



Performance

Paid Media Campaign Management & Programmatic



Measure

Analytics, CRO, Dashboarding & Big Data



Customer Management

Lifetime Value & Customer Management

eCommerce

Platform Development & Infrastructure

Identify & Strategy

Brand Identity and Values

Design & UX

User Experience & User Interface (UX & UI)

eCommerce

Platform Development & Infrastructure

Creativity

Content Production, Photos, Videos

SEO & Content

SEO Positioning (Search Engines)

First Party Data (CPD)

Data Segmentation & Activation

Machine Learning

Machine Learning, AI & Gauss

Feed

Feed Generation for Digital Marketing

Performance

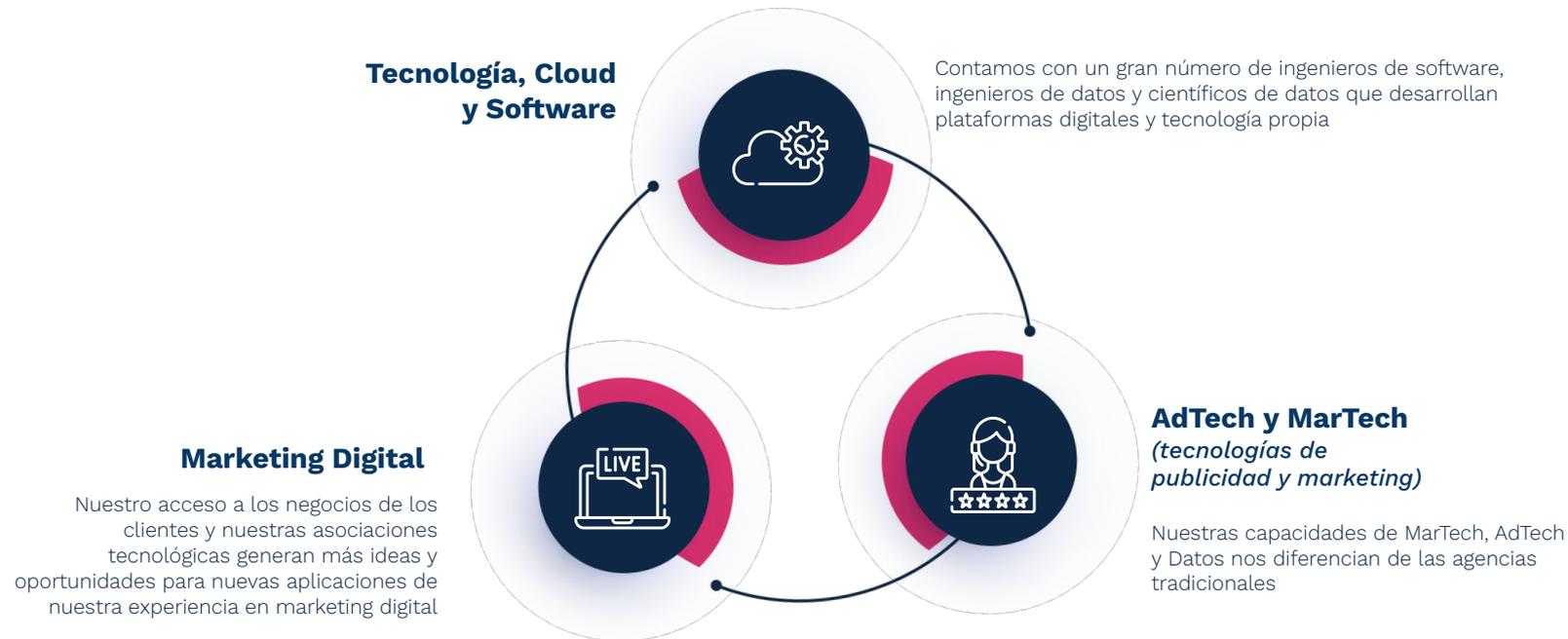
Paid Media Campaign Management & Programmatic

Social Media

Social Media & Community Management

Nuestro *Flywheel*

Líneas de actividad complementarias
y de alto crecimiento que refuerzan la propuesta de valor al cliente



Algunos de nuestros clientes

Creamos valor a través de soluciones integradas para ofrecer una experiencia 360 grados, orientada a resultados



Trabajando con las mayores plataformas mundiales

Tenemos experiencia en todos los canales del ecosistema digital



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

Nuestra forma de trabajo está ligada al partner de tecnología,

de manera que podemos ofrecer las últimas novedades del mercado y el mejor trato por parte de los partners.

Google Partner (Premier Partner), Google Marketing Platform Sales Partner, Google CSS Partner, Google Cloud (Premier Partner), Google Security

Meta Business Partner (Creative Strategy Professional, Marketing Developer, Advertising API Specialist, Community Manager, Media Buying Professional, Media Planning Professional)

Partners de activación full funnel

Partners						
Collaborators						

Partners full stack

02

¿Dónde estamos hoy en el desarrollo de Making Science?

¿Dónde están las nuevas oportunidades?



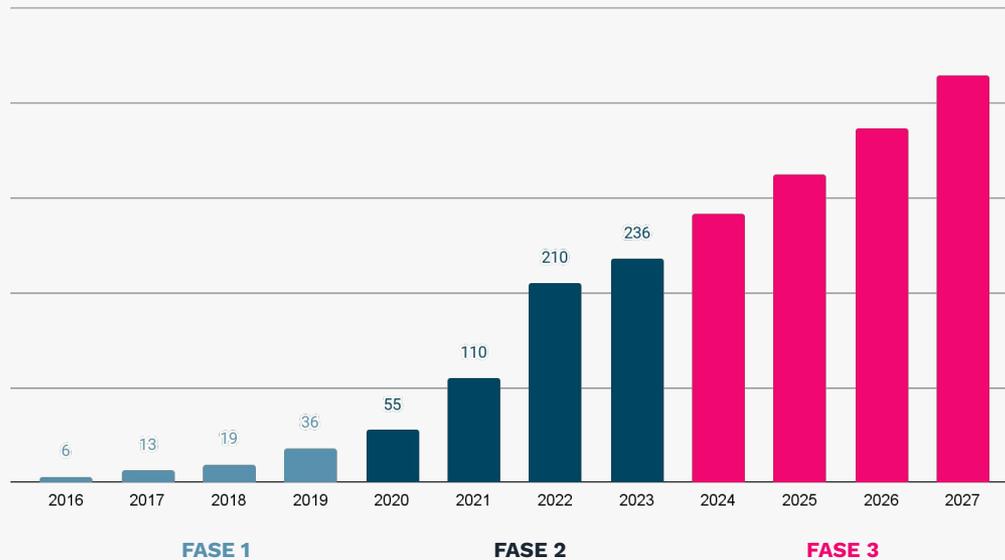
making
science

Evolución

Fase 3 de Making Science



Ingresos (millones de euros)



La compañía está en su fase 3

Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

Fase 3 de la compañía

¿Qué la caracteriza?



making
science

LA COMPAÑÍA YA
ES MUY **GRANDE**
Y
DIVERSIFICADA

LA COMPAÑÍA SE
DOBLA EN
TAMAÑO CADA
3 O 4 AÑOS

SE OBTIENE MUCHO
MAYOR
APALANCAMIENTO
OPERATIVO Y
ECONOMÍAS DE
ESCALA

LA **LOCALIZACIÓN**
GEOGRÁFICA DE
LOS RECURSOS DE
LA COMPAÑÍA LA
HACEN MÁS
RENTABLE

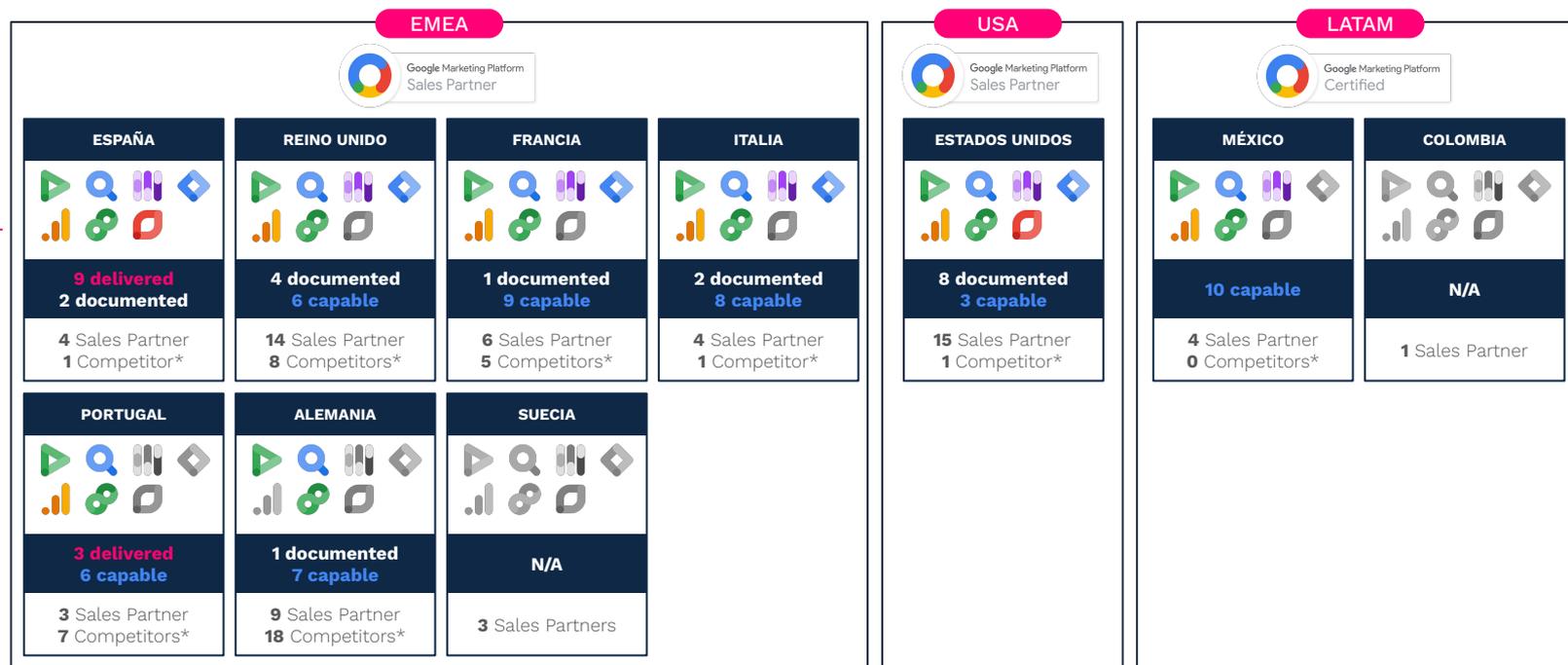
LA COMPAÑÍA
PUEDE **DAR**
SERVICIO A
CLIENTES MÁS
GLOBALES Y MÁS
GRANDES

LA COMPAÑÍA SERÁ
MÁS RENTABLE



Invirtiendo en el crecimiento

Certificaciones Google Google Marketing Platform y Google Cloud Platform



*In market partners with the same certifications

Estado de desarrollo de Making Science en 2019

Diapositiva utilizada en el Documento de Incorporación al mercado

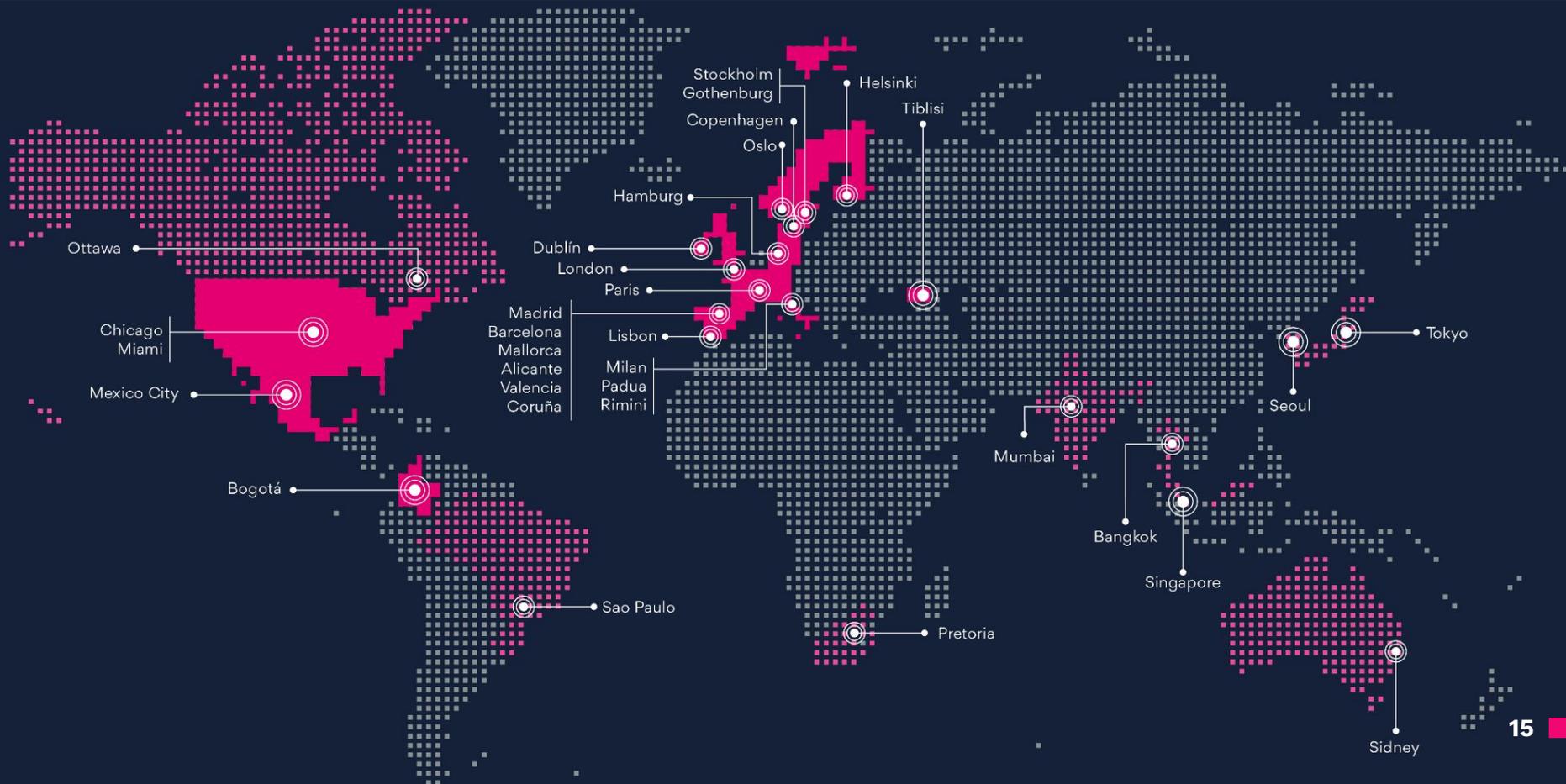


making science

			Fortalezas competitivas				
			Proveedor integral	Integración especialistas	Capacidad tecnológica	Top partner tecnologías	Cercanía al cliente
			<small>Gama 360º marketing digital (publicidad digital, creativo, analítica)</small>	<small>Especialización / grado de integración entre equipos especialistas.</small>	<small>Capacidad tecnológica con equipo propio de programación, desarrollo, ingeniería.</small>	<small>Certificación para re-vender la tecnología de marketing (Google, Facebook) para grandes empresas.</small>	<small>Nivel de presencia a nivel local, o nivel operativo y comercial.</small>
	Ingresos brutos aprox. (M€)	Ejemplos	Nº operadores (con cientos de filiales)				
Internacional	'Big 6' y red de filiales	Publicis Groupe, WPP, dentsu AEGIS, IFG Interbrand Group, HAVAS GROUP, Omnicom	6				
	Proveedor integral + top partner	Jellyfish, dq&a, Trakken, S4 CAPITAL, making science 2023	5				
	Proveedor integral internacional	M&CSAATCHI, the mission, ARTEFACT, JAYWING	10-20				
	Proveedor integral + tecnología + top partner	making science 2019	1				
Nacional	Proveedor integral nacional	the cocktail*, TCMedia	< 5				
	Especialistas nacionales	relevanttraffic, LABELUM, neo@ Ogilvy, DBI, BMIND, NATEEVO	> 50				
Otros	Consultoras generalistas	Deloitte, KPMG, pwc, Accenture Interactive, EY	< 10				
	Consultorías tecnológicas	indra, Cognizant, everis, Atos	< 10				

* No independiente, vinculado a empresa del Big 6.

Making Science es cada vez más global



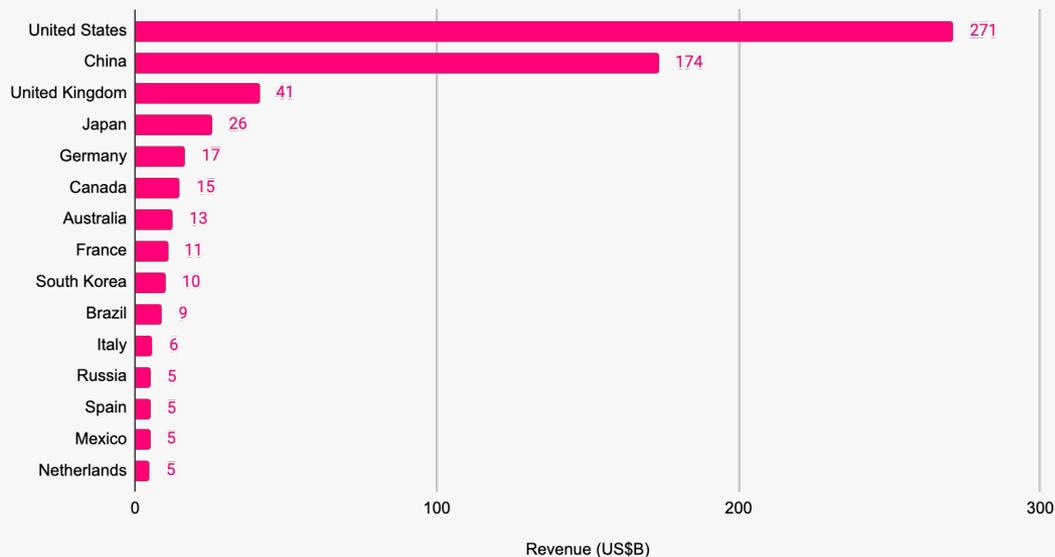
La oportunidad

Del mercado estadounidense



making
science

Los mayores mercados de publicidad digital del mundo (2023)¹



USA es el mayor mercado de publicidad digital del mundo, con un 40% de la inversión mundial en publicidad digital y el 53% excluyendo China.

A pesar de su gran tamaño, se prevé que siga creciendo a un ritmo más rápido que otros mercados mundiales.

Una presencia significativa en Estados Unidos es fundamental para nuestras ambiciones de ser líderes mundiales en aceleración digital.

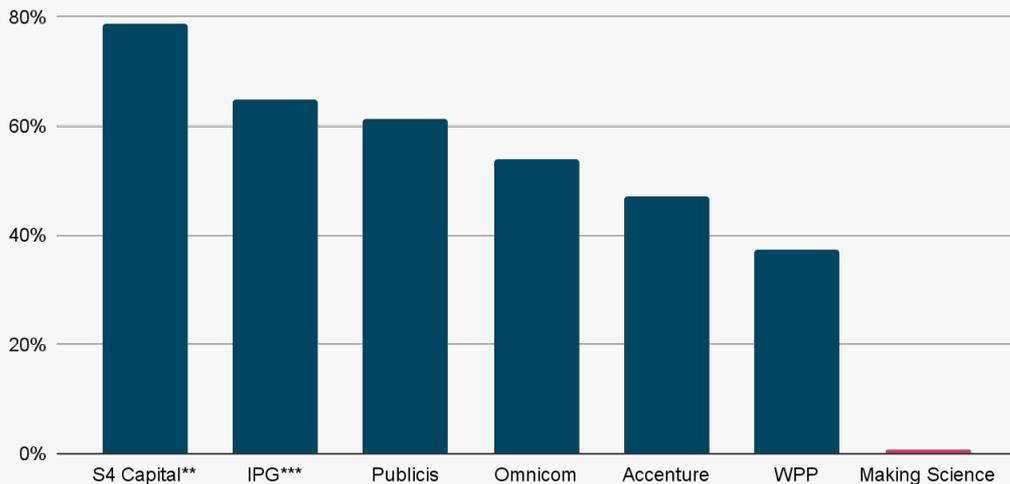
1. Fuente: Statista Digital Market Insights

Presencia norteamericana

De otras consultoras



Porcentaje de ingresos netos procedentes de Norteamérica (2023)*



En comparación con otras grandes agencias y consultoras mundiales, **Making Science** está muy poco presente en Norteamérica.

Esto representa una **oportunidad** para crecer en esta región.

* Fuente: Statista, annual reports.

** Incluye todas las Américas.

*** Excluye Canadá.

Nuestras Líneas de Negocio

Líneas de Negocio



making
science



Making Science durante los últimos años ha desarrollado diferentes líneas de negocio:

- Todas las líneas de negocio son rentables y crecen a doble dígito
- Se ha definido nueva estructura con COOs globales por línea de negocio
- Se está definiendo un plan de crecimiento y de negocio para cada una de ellos
- Se desarrollado una nueva web corporativa, con una nueva web de inversores, nuevos videos corporativos y de clientes, e información adicional sobre los diferentes negocios, clientes y las actividades ESG de Making Science:

<https://www.makingscience.com/corporate/>

Profundización en la estrategia de cada línea de negocio



making
science

Business Line 1 (BL1)

The Tech Enabled
Global Digital Agency

Con presencia en 15 países y donde el 65% de nuestro negocio es; mayoritariamente **publicidad, reventa GMP, contenidos, SEO, Creatividad y gestión de Medios.**

Business Line 2 (BL2)

Cloud, Cyber
and AI Consulting

Donde incluimos **DevOps, Desarrollo de Software (Front y Cloud), Cloud y Cyber.** Todas las personas de esta línea de negocio están en España y Georgia.

Business Line 3 (BL3)

SAAS & AI

Donde tenemos nuestra tecnología AdTech. En esta línea de negocio tenemos nuestros productos **Gauss AI, Ad-Machina y Trust Generative AI.**

Business Line 4 (BL4)

Investments

Donde tenemos **Ventis y TMQ.**

03

Resultados del 1S 2024



making
science

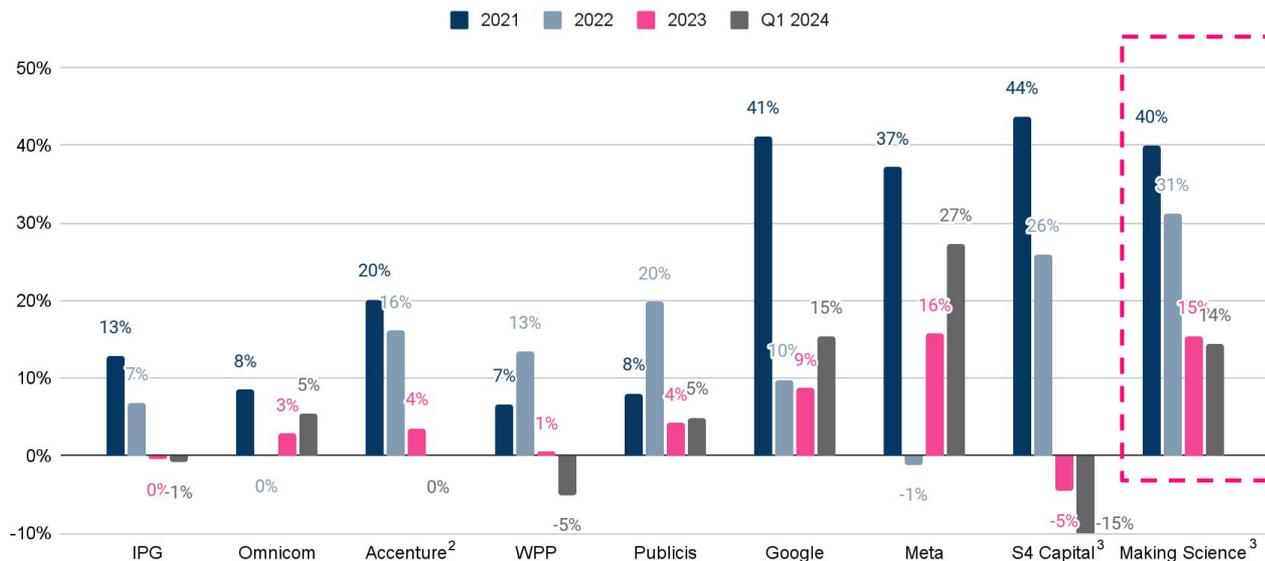
Entorno de mercado:

Descenso de las tasas de crecimiento



making
science

Tasas de crecimiento interanual de los ingresos (2021 - Q1 2024)¹



1. Fuente: Statista, informes anuales y trimestrales.

2. Los periodos anuales representan diciembre-noviembre debido al cierre del ejercicio el 31 de agosto.

3. 2021 y 2022 presentados de manera comparativa like-for-like.

Lo más destacado del segundo trimestre: España



01

Algunos Clientes Nuevos



metrovesaca



PEPSICO centauro

★ Heineken®

LOGITRAVEL



mayoral
making friends



02

Resultados Financieros

EBITDA Recurrente

▲ 121%

Crecimiento
H1 2023-2024

€5,1 M

H1 EBITDA Recurrente

03

Premios & Eventos

Participación como Premier Sponsor en el **Google Cloud Summit Madrid** y celebración de **The AI Desert** en Madrid con más de 250 asistentes de 75 compañías (30 prospects).

Google Marketing Partner Awards (GMPA) premiados con 2 oros y 1 bronce



04

Nuestra Tecnología



Nuestras tecnología ya está disponible en Google Cloud Marketplace.

Este lanzamiento marca un avance fundamental en nuestro camino hacia la innovación y el liderazgo tecnológico, y consolida la solidez de nuestra asociación con Google Cloud.

Lo más destacado del segundo trimestre: Internacional



01

Algunos Clientes Nuevos



02

Resultados Financieros

EBITDA Recurrente
▲33%
 Crecimiento
 H1 2023-2024

€1,9 M

H1 EBITDA Recurrente
 (inc. USA)

03

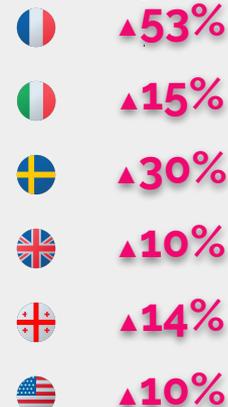
Nuevas Certificaciones



04

Crecimiento del MB en todos los mercados

H1 Crecimiento del Margen Bruto



(*200% mismo perímetro EBITDA)

Lo más destacado del segundo trimestre: USA



01

Algunos Clientes Nuevos

First Tech[®]
federal credit union

PROPEL
HOLDINGS

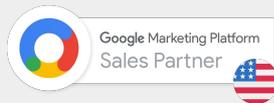
Justworks

CANVAS
WORLDWIDE

12 clientes acumulados

02

Google Marketing Platform Reseller



Desde el **1 de enero de 2024**, somos Sales Partner de Google Marketing Platform en USA

RESELLING H1 2024
9 contratos firmados
1 en negociación avanzada

Objetivo de alcanzar **más de 20 nuevos clientes a final de 2024**

03

Eventos & Actividad Comercial



Brandcast, NYC

Google Mkt Live, MTV



Cannes, France

DigiMarCon America, DC

04

Partnership con Google

Gran progreso en colaboración con Google:

- Oportunidad detectada en el área de **Cloud for Marketing**
- Nuevo programa: AI Essentials + Data Service
- Soluciones de Making Science en portfolio de partners de Google

Lo más destacado del segundo trimestre: Corporativo



01

Adquisición de un 19% adicional de Agua3

Adquisición de un 19% adicional de Agua3 Growth Engines, propietaria de **Ad-Machina**, por 1,2 millones de euros



(70% de participación)

Opción para **adquirir el 30% restante** por 3,0 millones de euros en 2025

02

Acuerdo para adquirir el 24% restante de UCP

Acuerdo anunciado para adquirir **la participación restante del 24%** en United Communications Partners, propietaria de las operaciones de Making Science en los países nórdicos, por 1,12 millones de dólares



Se espera que **se cierre en el tercer trimestre de 2024**

03

Firma Préstamo Sindicado

Lanzamiento de un proceso de préstamo sindicado por un máximo de 12 millones de euros, con **9 millones de euros en nueva deuda obtenida hasta la fecha**



Recomprado 8,6 millones de euros del bono de 12 millones de euros con vencimiento en octubre de 2024

04

Ampliación de capital

Completada con éxito la ampliación de capital a un precio de 7,65 euros por acción



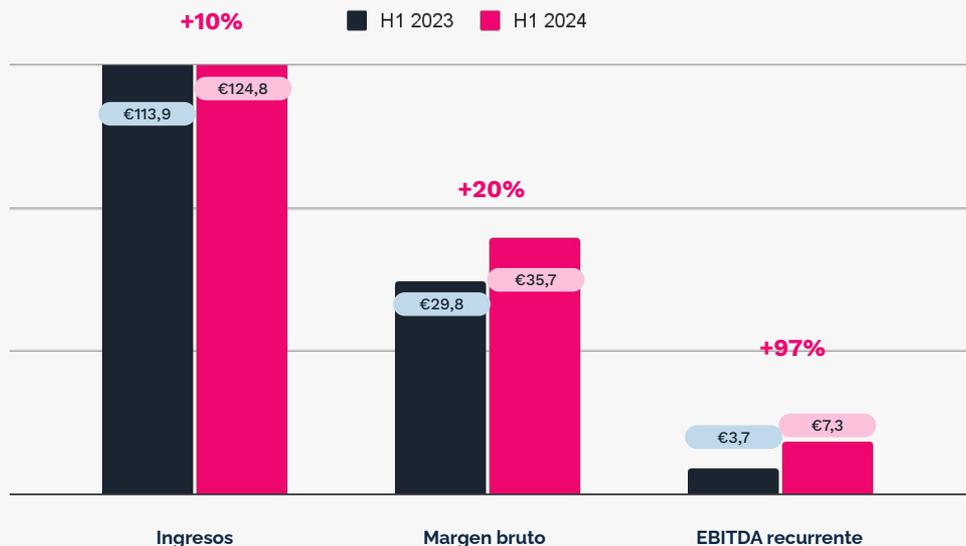
Aportación total de fondos de 4,7 millones de euros

Importante participación de inversores institucionales, **entre ellos Santander Small Caps España FI**

Resultados H1 2024

Consolidado

Resultados (H1 2023 vs. H1 2024)



Las inversiones internacionales de los años anteriores y las políticas de control de coste están produciendo un apalancamiento operativo fuerte

- La combinación de un mercado establecido como España creciendo al 17% y del segmento internacional al 24% (margen bruto) asegura un crecimiento orgánico sostenido
- El menor crecimiento de los gastos gracias a la automatización y a las economías de escala hace que el EBITDA crezca el 97% sobre el H1 2023

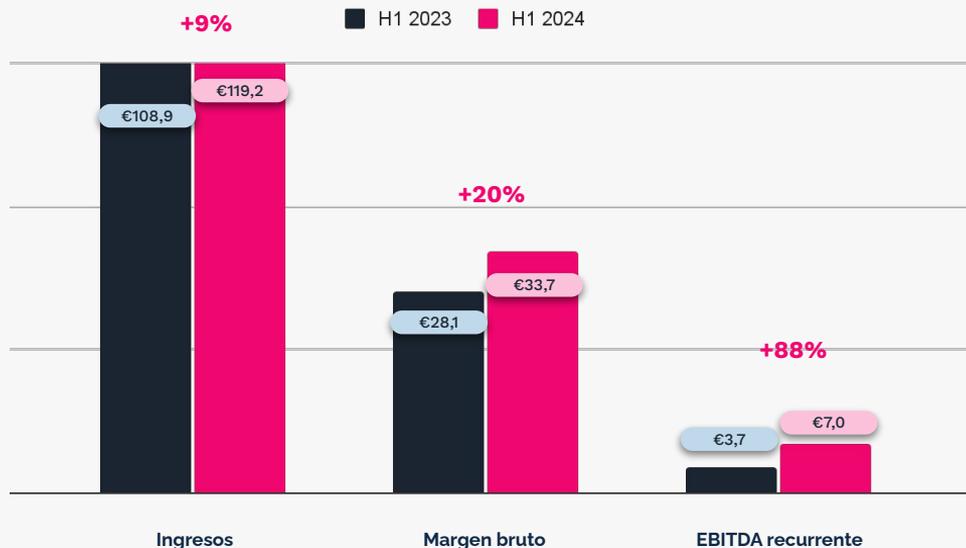


making science

Resultados H1 2024

Negocio Core

Resultados (H1 2023 vs. H1 2024)



El crecimiento significativo en nuestro negocio demuestra la fortalezas de nuestras operaciones principales (negocio Core)

- Los ingresos y el margen bruto crecieron un 9% y un 20% en H1 2024, hasta 119,2 millones de euros y 33,7 millones de euros, respectivamente
- **El EBITDA recurrente aumentó un 88% hasta los 7,0 millones de euros** en H1 2024, explicado por la eficiencia operacional reflejada en el crecimiento de los costos operacionales por debajo del crecimiento del margen bruto



making
science

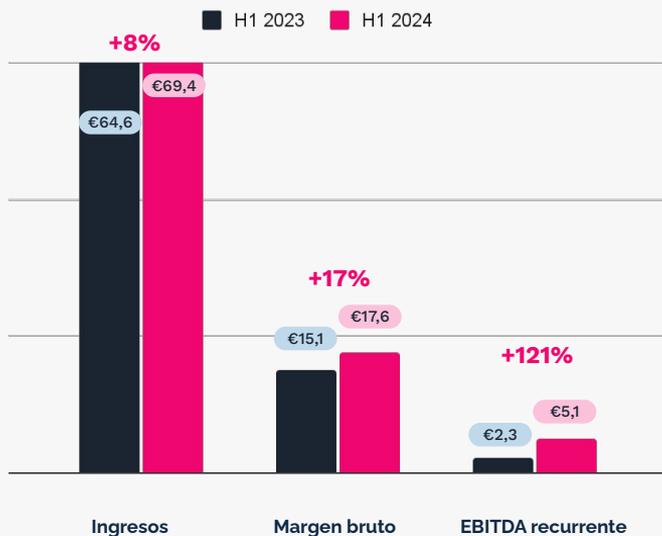
Resultados H1 2024

Negocio Core por segmento



making
science

España (H1 2023 vs. H1 2024)



Internacional (H1 2023 vs. H1 2024)



Margen Bruto H1 2024

Negocio Core por Mercado



making
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	Var. 1H24/23, %
Spain	8.033	7.039	7.940	9.149	8.527	9.056	16,7%
International	6.464	6.564	6.923	8.028	8.054	8.078	23,8%
- France	1.028	985	1.071	1.325	1.512	1.570	53,1%
- Italy	914	956	914	897	1.103	1.042	14,7%
- Nordics	1.540	1.691	1.638	2.298	2.031	2.166	29,9%
- U.K.	418	483	422	482	516	471	9,5%
- Georgia	2.308	2.235	2.586	2.891	2.715	2.480	14,4%
- USA & Others	256	214	292	134	178	348	12,0%
Core Business	14.497	13.603	14.863	17.177	16.581	17.134	20,0%

EBITDA H1 2024

Negocio Core por Mercado



making
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	Var. 1H24/23, %
Spain	1.697	604	1.114	2.418	2.749	2.340	121,2%
International	1.009	402	583	426	635	1.245	33,2%
- France	329	352	361	314	505	521	50,7%
- Italy	227	300	244	102	301	318	17,4%
- Nordics	184	250	221	503	339	368	62,9%
- U.K.	-5	12	-65	-54	144	117	3633,1%
- Georgia	385	302	463	326	88	509	-13,1%
- USA & Others	-111	-813	-641	-765	-741	-588	43,9%
Core Business EBITDA*	2.706	1.006	1.697	2.843	3.384	3.584	87,7%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Estabilidad de los ingresos

Margen bruto histórico

Estructuras tarifarias

La estructura de las comisiones de servicio puede variar considerablemente en función de cada caso, cliente y empresa, pero en general pueden distinguirse las siguientes:

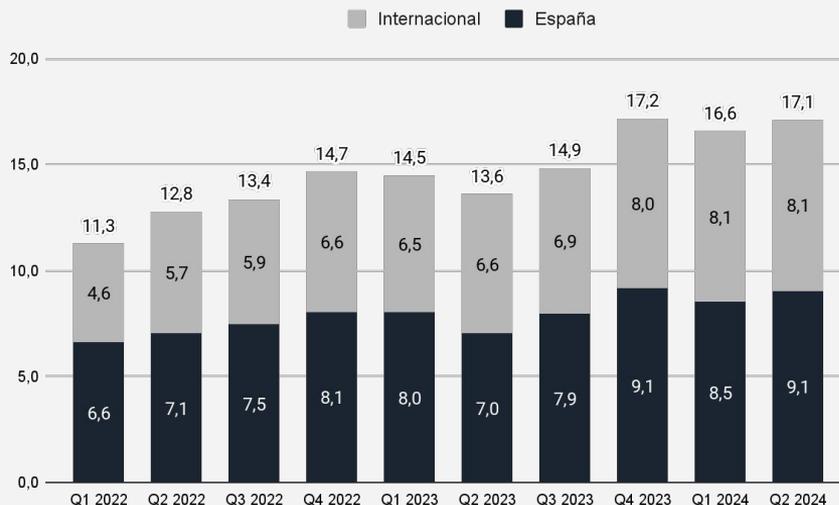
- **Fees Recurrentes:** Las tarifas se cobran en función de la dedicación/disponibilidad de recursos (por ejemplo, gestión de campañas, compra de medios, análisis e informes, mantenimiento, implantes y tiempo dedicado). Tienen continuidad en el tiempo y, por tanto, alta recurrencia.
- **Proyectos:** Honorarios fijos por proyecto. Están asociados a la realización de una serie de tareas con un objetivo concreto y en un plazo limitado (por ejemplo, auditorías, estrategia, campañas específicas, desarrollo web o de apps y migraciones).

Entre el 80 y 85% de los ingresos de servicios que obtiene Making Science son bajo el modelo de cuota recurrente mensual, lo que explica la alta previsibilidad de nuestros ingresos trimestre a trimestre.



making
science

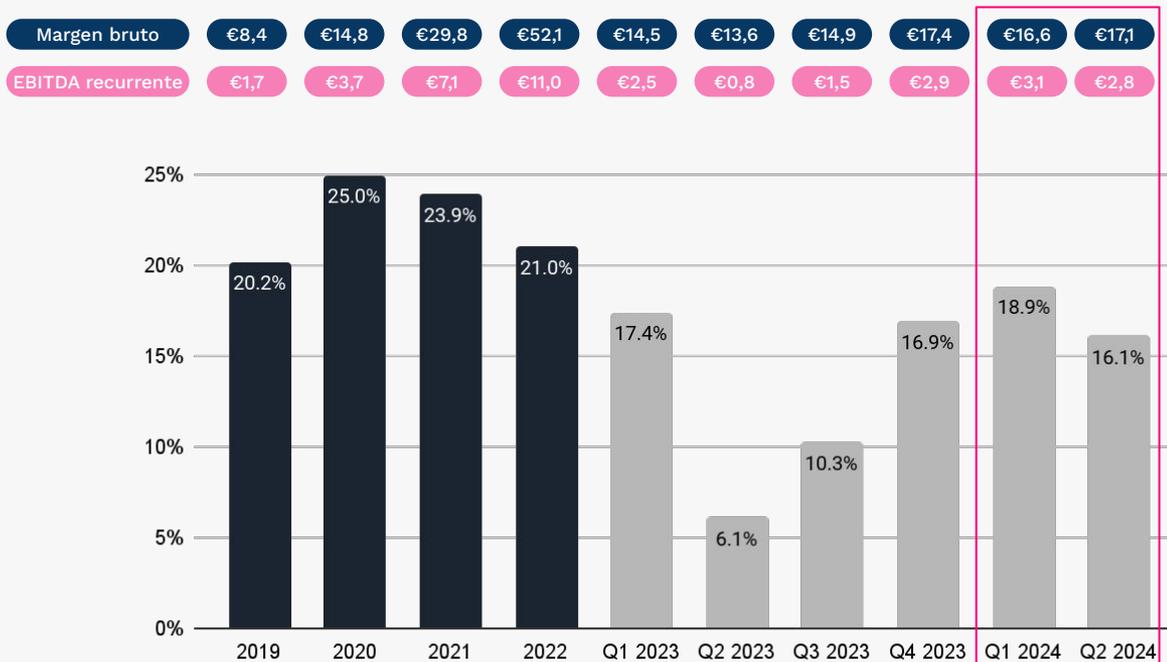
Margen bruto trimestral (Core) (millones de euros)



Resultados H1 2024

Negocio Core: evolución de márgenes

Margen de EBITDA Recurrente (Core)



Las inversiones en talento han reducido la rentabilidad, pero esto ya ha empezado a invertirse

- A nivel de rentabilidad (EBITDA recurrente / margen bruto), en los últimos trimestres se ha visto reducida por debajo de niveles históricos por la inversión en reforzar la estructura para el crecimiento
- Se espera que el margen de EBITDA vuelva a niveles históricos en el futuro (nivel de márgenes por encima del 20% entre 2019 y 2022)

Nota: a efectos de comparación histórica, las cifras se muestran con arreglo a los PCGA españoles en lugar de las NIIF.



making
science

Resultados H1 2024

Inversiones: E-Commerce & Products



making
science

Resultados (H1 2023 vs. H1 2024)

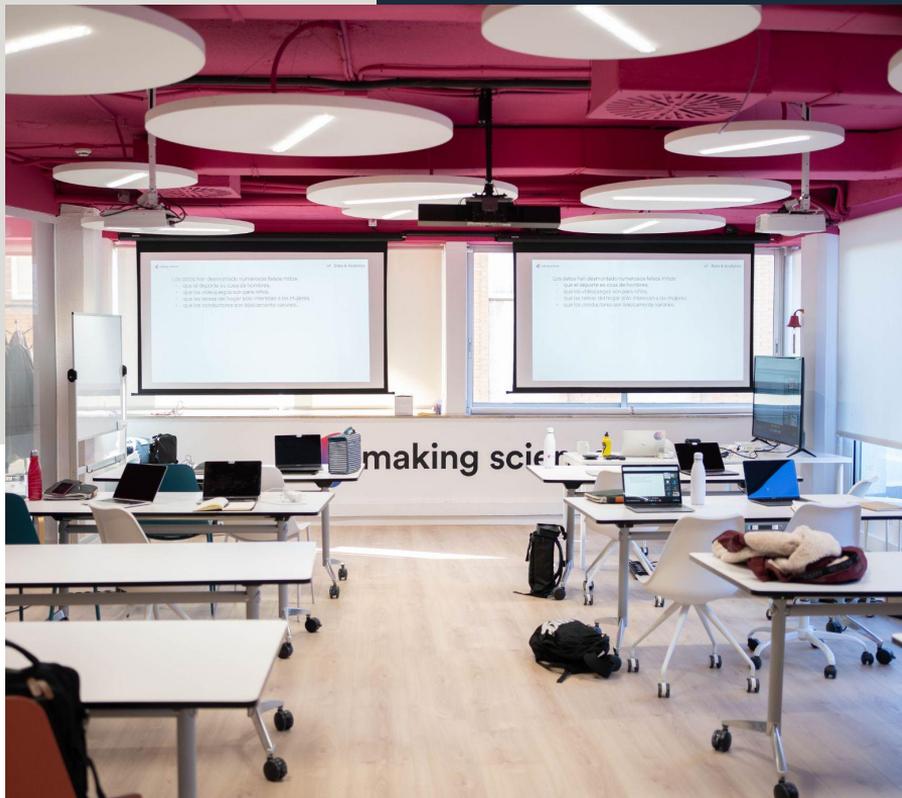


Importante oportunidad de creación de valor en la mejora operativa de Ventis

- Los ingresos netos se incrementaron un 11% en H1 2024 respecto a H1 2023, y **el margen bruto aumentó un 17%**, ya que las iniciativas de mejora de la rentabilidad empezaron a surtir efecto
- Estas iniciativas de ahorro de costes han permitido alcanzar un EBITDA de 329 mil euros, **el mejor semestre en la historia de Ventis**, en contraste con la pérdida de 12 mil euros alcanzado en H1 2023

04

Guidance 2024 y Plan 2027



making
science

Objetivos

Guidance 2024 y Plan 2027



EBITDA recurrente (millones de euros)



Guidance 2024

14 - 15 M €

Plan 2027

23 - 27 M €

Tasa de crecimiento
anual compuesto
implícita (2024-2027)¹

20%

1. Basado en los puntos medios de los rangos

Guidance Detallado 2024

Magnitudes de Negocio

El **Consejo de Administración de Making Science** se reunió el 31 de marzo de 2024.

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:**

	2023	2024	
	Cierre	Bajo	Alto
Ingresos (Millones de Euros)	236	270	290
Crecimiento Anual		15%	23%
Margen Bruto (Millones de Euros)	64	74	77
Crecimiento Anual		15%	20%
EBITDA Recurrente (Millones de Euros)	8	14	15
Crecimiento Anual		74%	86%
Ratio EBITDA/Gross Margín	12.6%	18.9%	19.5%



making
science

Elementos clave

Plan 2027

“Nuestro objetivo es ser una de las principales empresas de consultoría de publicidad y tecnología en el mundo, con fuerte presencia internacional”



#01

Mantener el crecimiento orgánico en los países en los que la empresa opera, enfocado en la rentabilidad de los clientes, márgenes y flujo de caja



#02

Rápido crecimiento del negocio internacional y en USA, aprovechando las capacidades de GMP Reseller a partir del 1 de enero de 2024



#03

Ampliación oportunista de la presencia internacional mediante adquisiciones

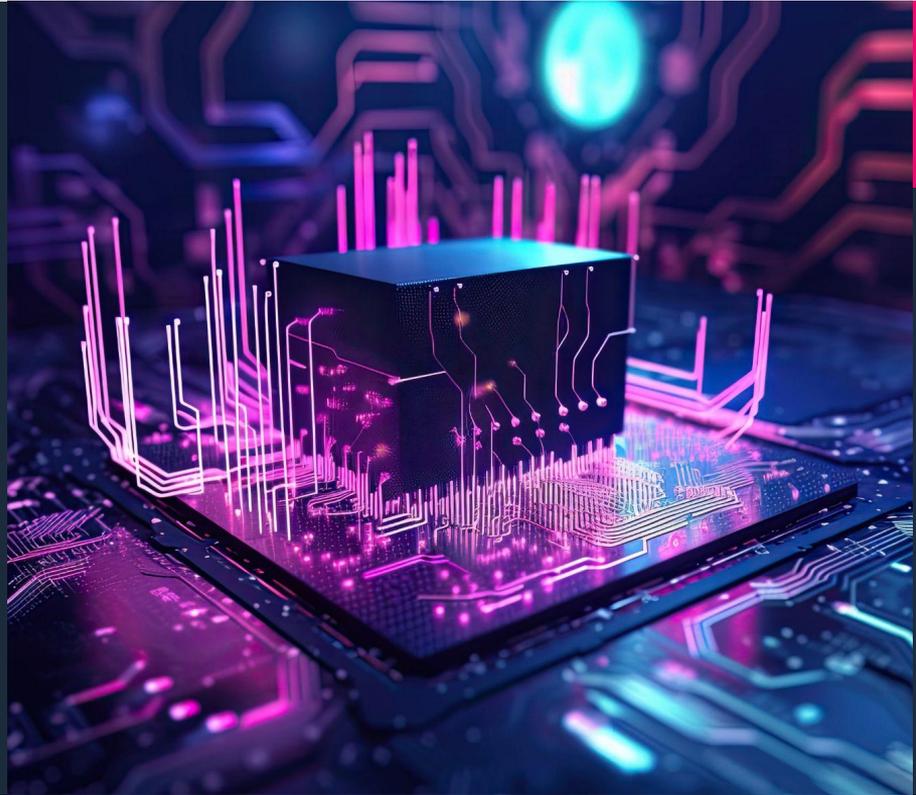


#04

Desarrollo y adquisición de capacidades tecnológicas adicionales que sean factores diferenciadores para los clientes



Q&A



making
science

PRESENTACIÓN A INVERSORES



Gracias

THE DIGITAL ACCELERATION COMPANY



making
science

ANEXO



making
science

Resultados H1 2024

Por segmento



making
science

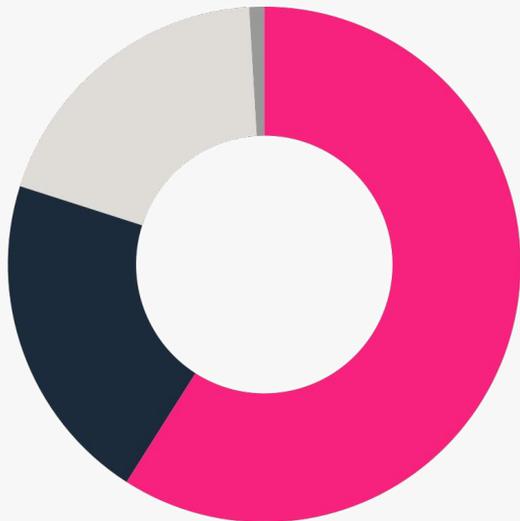
Figures in € '000	H1 2023					H1 2024					Var. %		
	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core
Revenues	64.550	44.352	108.902	5.007	113.909	69.398	49.830	119.227	5.538	124.766	7,5	12,4	9,5
Cost of Sales	-49.478	-31.324	-80.802	-3.282	-84.084	-51.814	-33.698	-85.512	-3.515	-89.027	4,7	7,6	5,8
Gross Margin	15.072	13.028	28.100	1.725	29.825	17.583	16.132	33.715	2.024	35.739	16,7	23,8	20,0
Operational Cost	-12.916	-11.601	-24.519	-1.745	-26.264	-12.722	-14.128	-26.850	-1.701	-28.551	-1,5	21,8	9,5
-Personnel	-11.910	-9.342	-21.252	-662	-21.914	-12.056	-12.141	-24.197	-404	-24.602	1,2	30,0	13,9
-Capex (IFRS)	2.010	0	2.010	123	2.133	2.429	0	2.429	109	2.538	20,8	n.a.	20,8
-Administrative	-3.016	-2.259	-5.277	-1.206	-6.483	-3.095	-1.987	-5.082	-1.405	-6.487	2,6	-12,0	-3,7
Expected Loss Provision	-151	-100	-251	0	-251	35	-252	-216	-44	-261	-123,4	151,6	-13,9
Other Income	298	84	382	8	390	192	127	320	50	369	-35,5	51,6	-16,3
Recurring EBITDA	2.303	1.411	3.712	-12	3.700	5.089	1.880	6.968	329	7.297	121,0	33,2	87,7
Non-Recurring Costs	(833)	(162)	(995)	(367)	(1.362)	(160)	(46)	(206)	0	(206)	-80,7	-71,6	-79,2
EBITDA	1.470	1.249	2.717	-379	2.338	4.928	1.834	6.762	329	7.090	235,2	46,8	148,9

Información sobre accionistas

Inversión continua y significativa de los principales stakeholders de la empresa



Composición accionarial



59% **The Science of Digital, Green Scientific Tree, Bastiat Internet Ventures**
(José Antonio Martínez Aguilar, Presidente y CEO)

21% **Otros directivos y fundadores de compañías integradas**

19% **Otros accionistas (Free Float)**

1% **Autocartera**

Información sobre las acciones

BME Growth (Madrid)

 **EURONEXT** (Paris)

Número de acciones **8.942.000**

Precio por acción **€7,90**

10 de julio de 2024

Capitalización bursátil **€71M**

La dirección y los empleados de Making Science poseen colectivamente el ~80% de las acciones en circulación, lo que garantiza el **alineamiento financiero con los accionistas**.

Adquisiciones, asociaciones y empresas conjuntas



making
science

Adquisiciones internacionales		
		Área de experiencia / complementariedad
 OMNIAWEB digital marketing	Oct. 2020	Presencia en Italia
 nara MEDIA	Feb. 2021	Presencia en el Reino Unido
 CELSIUS	Feb. 2021	Presencia en Francia
 360 CONVERSION ANALYTICS	Abr. 2021	Presencia en Estados Unidos
ventis	May 2021	E-commerce con sede en Italia
sweetdigital	Sept. 2021	> 200 desarrolladores y científicos de datos en Georgia . Clientes en el Reino Unido, Italia, Georgia y Alemania
<elliott/>	En. 2022	Refuerzo de las habilidades de marketing digital, creatividad, configuración de datos en Georgia
TREKRONORMEDIA (76.1%)	Febr. 2022	Presencia en los países nórdicos

Otras iniciativas		
		Área de experiencia / complementariedad
 ad machina (51%)	Sept. 2021	• Plataforma tecnológica AdTech con sede en Mallorca
 localplanet COMMUNITY MANAGER	Oct. 2021	• Making Science se une a Local Planet como su socio de consultoría digital especializado • Red de 62 agencias en 85 mercados
 pilot ignite (24.9% empresa conjunta)	Abr. 2022	• Empresa conjunta con pilot, una de las principales agencias independientes de Alemania
 making science  Silverbullet (50.01% empresa conjunta)	May. 2022	• Empresa conjunta con la compañía británica de datos y transformación digital Silverbullet Group • Soluciones para la era de la privacidad
 making science N Ø R R 3 (60% empresa conjunta)	Ene. 2024	• Empresa conjunta que operará en Finlandia con la agencia de medios NØRR3

Cobertura de analistas

Los informes de analistas están disponibles para los inversores
en la página de [Inversores](#) de Making Science

ALANTRA

Analista

Fernando Abril-Martorell

 renta4banco

Analista

Iván San Félix Carbajo



**making
science**

¡GRACIAS!

THE DIGITAL ACCELERATION COMPANY