

4 FEBRERO
2025



making
science

RESULTADOS

Avance de resultados del 4T 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 4T 2024

- 01** Visión general de Making Science
- 02** Novedades de 2024
- 03** Resultados del 4T y 2024
- 04** Guidance 2025 y Plan 2027

Anexos

01

Visión general de Making Science



making
science

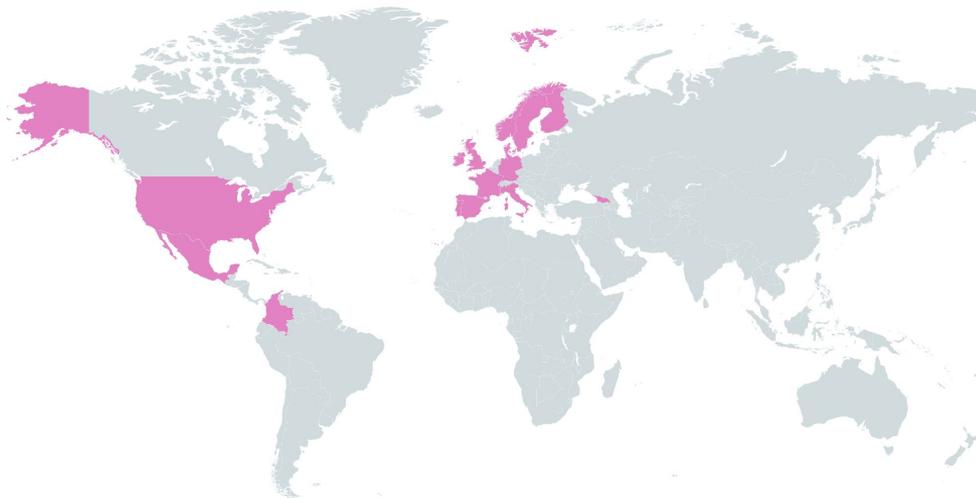
¿Quiénes somos?

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.



**1000 EUROPE'S
FASTEST GROWING
COMPANIES 2023**

BME Growth

Ticker: MAKS



Ticker: ALMKS

1.200+
Empleados

850+
Clientes

15
Países

22
Oficinas

274 M €
Ingresos
en 2024

14,3 M €
EBITDA recurrente
en 2024

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/>

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



Tecnología, Cloud y Software

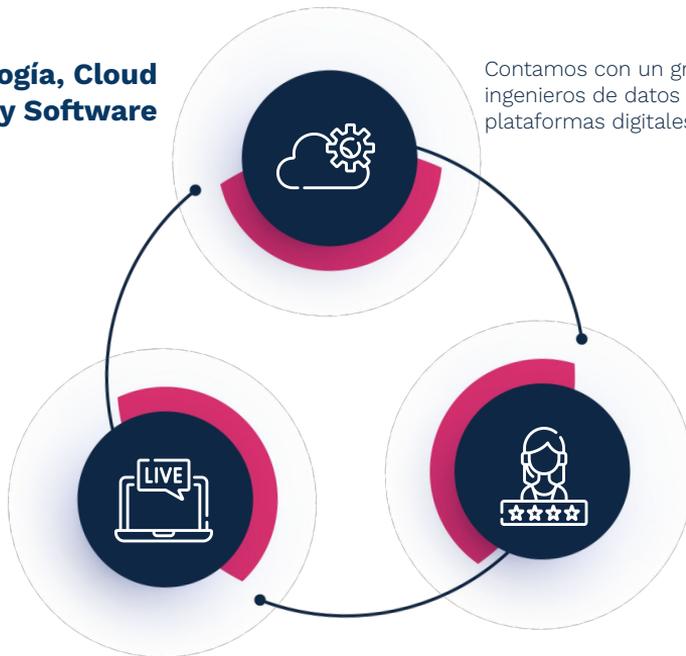
Contamos con un gran número de ingenieros de software, ingenieros de datos y científicos de datos que desarrollan plataformas digitales y tecnología propia

Marketing Digital

Nuestro acceso a los negocios de los clientes y nuestras asociaciones tecnológicas generan más ideas y oportunidades para nuevas aplicaciones de nuestra experiencia en marketing digital

AdTech y MarTech (tecnologías de publicidad y marketing)

Nuestras capacidades de MarTech, AdTech y Datos nos diferencian de las agencias tradicionales



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.

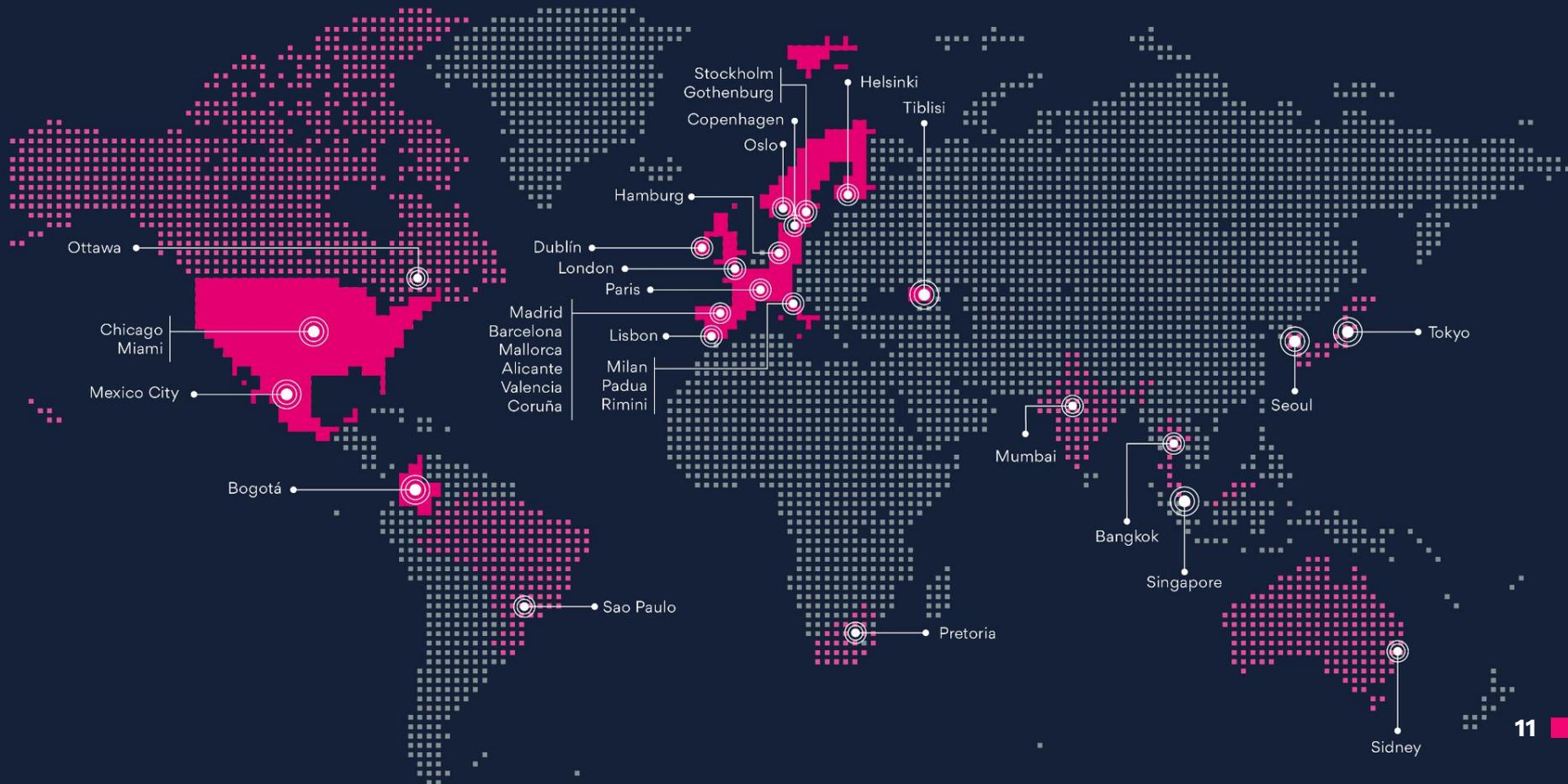
Nuestra forma de trabajo está ligada al partner de tecnología,

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

Partners de activación full funnel

Partners full stack

Making Science es cada vez más global



02

Novedades de 2024



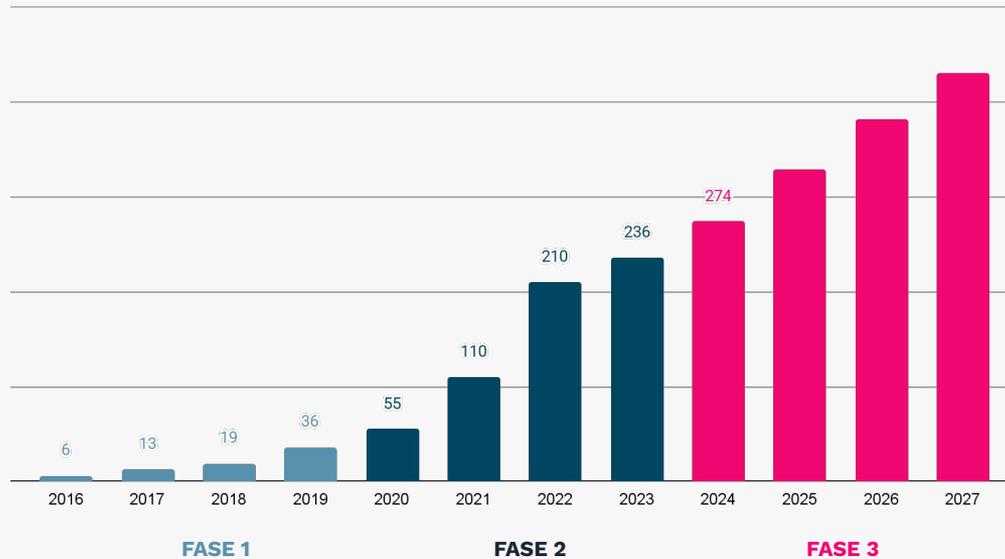
making
science

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?

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



Lo más destacado de 2024



01

Objetivo de EBITDA alcanzado

EBITDA Recurrente

14,3 M €

en 2024

DENTRO DEL GUIDANCE DE 14-15 M €

02

Fuerte crecimiento del negocio

2024 Crecimiento del margen bruto



▲9%



▲29%



▲15%



▲29%



▲0%



-10%



▲149%

03

Gran impulso en Inteligencia Artificial

RAISING

ad machina

gauss ai

trust generative ai

NADIE TIENE NUESTRA TECNOLOGÍA

04

Rentabilidad sólida en Inversiones

EBITDA Recurrente

503 k €

en 2024

EL MEJOR AÑO DE LA HISTORIA DE VENTIS

Nuevos clientes en 2024

Fuerte crecimiento en todos los países



making
science



L'ORÉAL

metrovacesa



TIGER OF SWEDEN



GRUPPO ITALIANO VINI



Lo más destacado de 2024: España e Internacional



01

Nuevos servicios a escala internacional



Crecimiento muy importante en **Data y CRO** con clientes como Stellantis, LVMH



Crecimiento en **Data y AdTech** con clientes como ICCREA Banca y Lamborghini



Crecimiento de **digital** para multinacionales suecas



Crecimiento con **delivery** en **España y Colombia**

02

Nuevas contrataciones



BL1 SPAIN DIRECTOR
José Luis Pulpón



UK, DE, NL DIRECTOR
Nick Waters



DEPUTY GENERAL
MANAGER FRANCE
Maxime Woussen



SVP CLIENT SERVICES, USA
Brad Beiter

03

Ampliación de Ad-Machina



67 clientes activos

20 países

42% de los clientes son internacionales, frente al 25% en 2023

Lanzamiento de ad-machina para **Meta**

Lanzamiento de ad-machina **Corporate**

04

Consolidación de los centros de *delivery*



Delivery de gran calidad a un precio competitivo desde nuestros hubs

Lo más destacado de 2024: USA



01

Rentabilidad Positiva en Q4 2024

EBITDA Recurrente

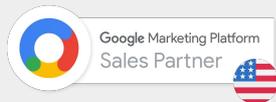
48 k €

en Q4 2024

Primer trimestre rentable en USA

02

Google Marketing Platform Reseller



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

22 clientes en USA en la actualidad

Se logró el objetivo de alcanzar más de 20 nuevos clientes a final de 2024

03

Fuerte Crecimiento en Clientes Nuevos



04

Partnerships y Eventos

Brandcast in **NYC**
Google Marketing Live in **Mountain View**
eTail Connect in **San Diego**
DMWF in **NYC**
Digital Summit in **Atlanta**
Adweek in **NYC**
DigiMarcon in **Vegas**
Google Analytics Summit in **NYC**
Google AI Roundtable in **Miami**



Lo más destacado de 2024: 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



La adquisición **se cerró en agosto de 2024**; Making Science tiene el 100%

03

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**

04

Acuerdo de inversión con SOPEF

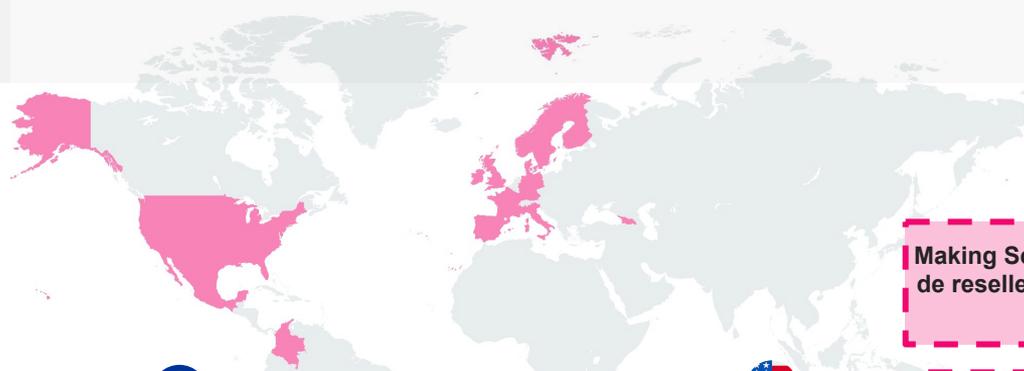
Acuerdo de financiación **con Spain Oman Private Equity Fund (SOPEF)**

Nuevos Socios de BL1



Inversión de hasta 40 millones de euros por MSG y SOPEF en BL1 durante los próximos 2 años

AVANCES EN CERTIFICACIONES EN LATAM



Making Science ha conseguido el estatus de reseller de Google Marketing Platform en Colombia y México

Region	EMEA							USA	LATAM		
Partnership levels and contracts	SPAIN EMEA CONTRACT EUR USD GBP 										
	PORTUGAL EMEA CONTRACT EUR USD 								US CONTRACT USD CAD		
Currencies	EUR USD GBP							USD CAD	MXN	COP	-
Countries	SP 	PT 	UK 	FR 	IT 	DE 	SW 	USA 	MX 	CO 	BR
Certifications											
Product and Individual											

RAISING

RAISING

Elevate your results with AI-Powered marketing



La División de Tecnología

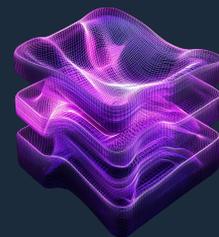
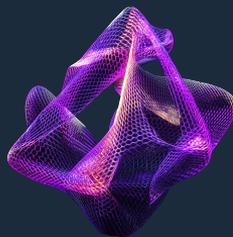
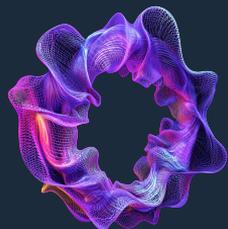
Combina la experiencia empresarial con la ciencia de datos para ofrecer soluciones avanzadas basadas en IA aplicadas al marketing.

Con **RAISING**, la empresa se posiciona como referente mundial en transformación digital. Diferencia a Making Science de la competencia añadiendo una división tecnológica independiente y valiosa al negocio original de marketing digital.

> **NADIE TIENE NUESTRA TECNOLOGÍA** <



making science



Maximizar el rendimiento de las campañas de publicidad en línea.

Optimiza los procesos y mejora los resultados financieros.

Contenido de calidad a escala con revisión humana.



DECATHLON

+15% ventas

+38% ingresos



Carrefour

+45% nuevos clientes

RIU

HOTELS & RESORTS

+250% ingresos



ventis

+100% de visibilidad SEO

+8% ventas

Ad-machina es una tecnología integral que utiliza IA Generativa para el end-to-end de los activos creativos digitales. Automatiza el proceso de creación, activación, medición y optimización de creativities en función de su rendimiento en las principales plataformas de marketing (Google Search, Performance Max, Meta, TikTok) ayudando a alcanzar los objetivos de marketing de forma más eficiente y rentable.

Gauss AI es una plataforma que recopila, organiza y analiza grandes volúmenes de datos empresariales. A través de algoritmos de inteligencia artificial y aprendizaje automático, Gauss AI identifica patrones, tendencias y correlaciones en estos datos, proporcionando a las empresas información valiosa para la toma de decisiones.

Trust Generative AI es una plataforma de IA Generativa que ofrece un espacio corporativo privado para crear contenidos a escala: páginas web seo friendly, emails de ventas, informes, blogs... Aprovecha los datos propios de la empresa para almacenar, validar y optimizar el contenido de forma segura, con un humano en el bucle.

Nuevos reconocimientos y afiliaciones



making
science

03

Resultados del 4T y 2024



making
science

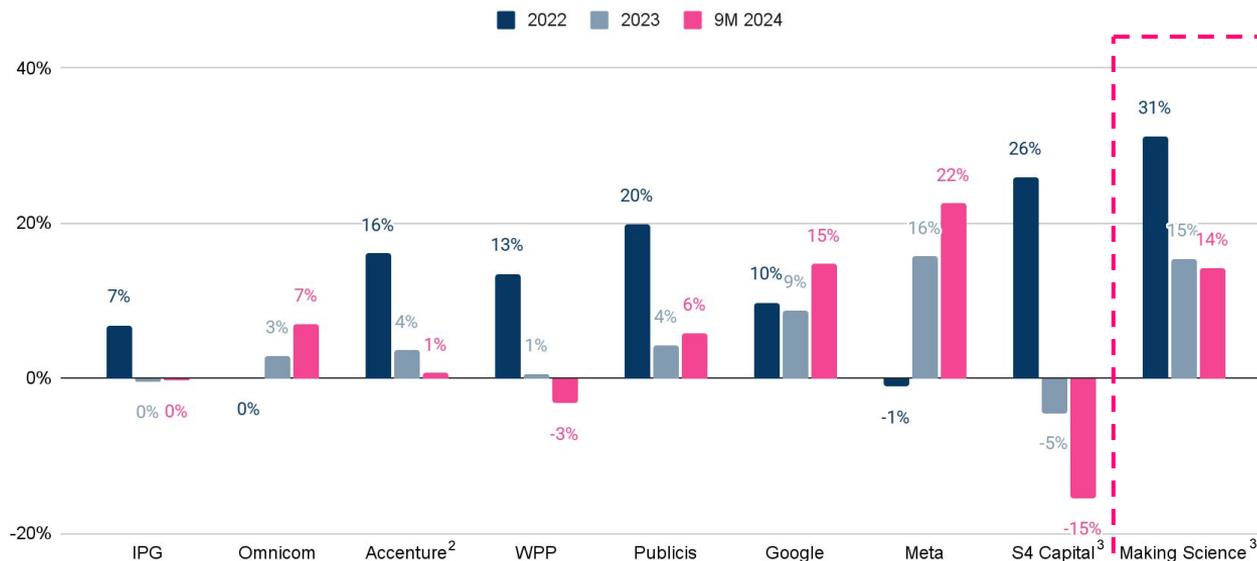
Entorno de mercado:

Descenso de las tasas de crecimiento



making
science

Tasas de crecimiento interanual de los ingresos (2022 - 9M 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. 2022 presentado de manera comparativa like-for-like.

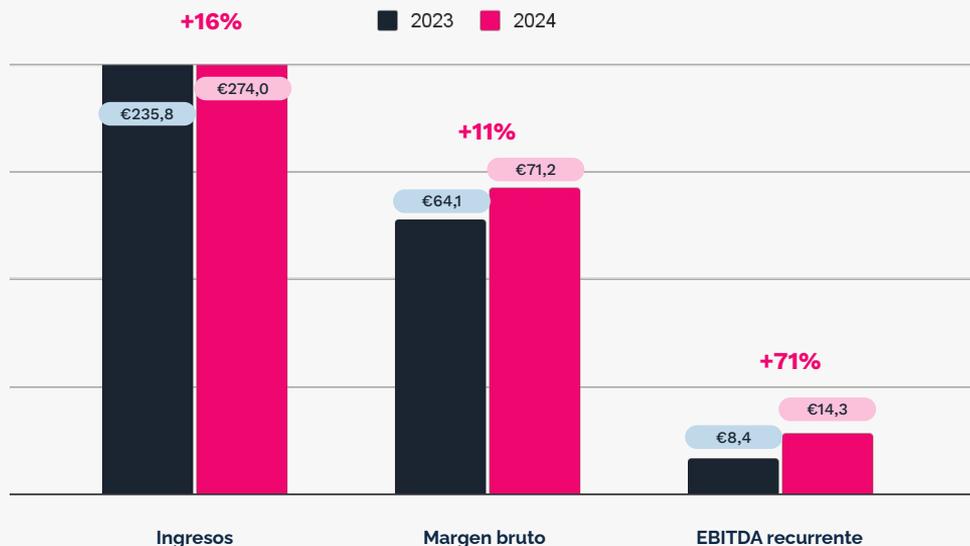
Resultados 2024

Consolidado



making
science

Resultados (2023 vs. 2024)



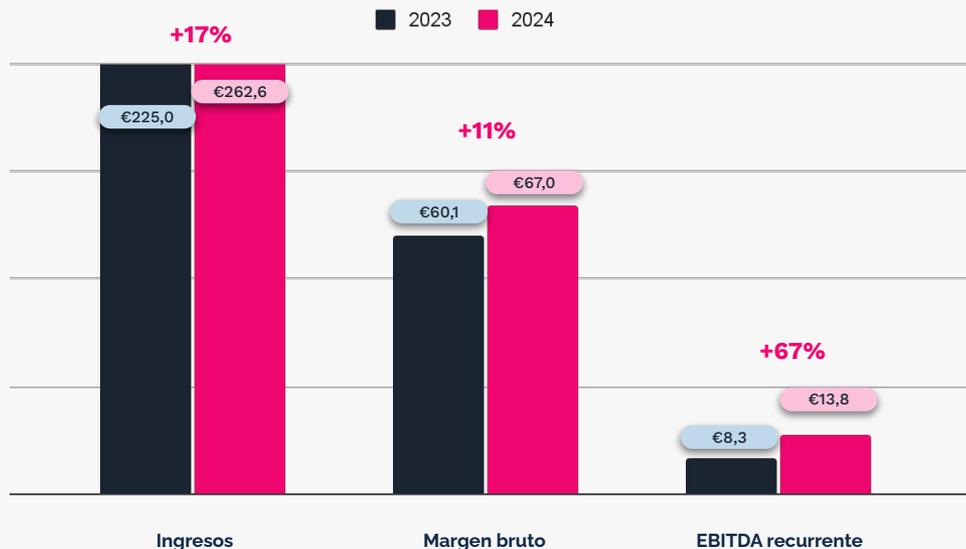
Las inversiones internacionales de los años anteriores y las políticas de control de coste están produciendo un apalancamiento operativo fuerte

- La combinación de un mercado establecido como España creciendo al 9% y del segmento internacional al 14% (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 71% sobre el año 2023

Resultados 2024

Negocio Core

Resultados (2023 vs. 2024)



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

- Los ingresos y el margen bruto crecieron un 17% y un 11% en 2024, hasta 262,6 millones de euros y 67,0 millones de euros, respectivamente
- **El EBITDA recurrente aumentó un 67% hasta los 13,8 millones de euros** en 2024, explicado por la eficiencia operacional reflejada en el crecimiento de los costos operacionales por debajo del crecimiento del margen bruto



making
science

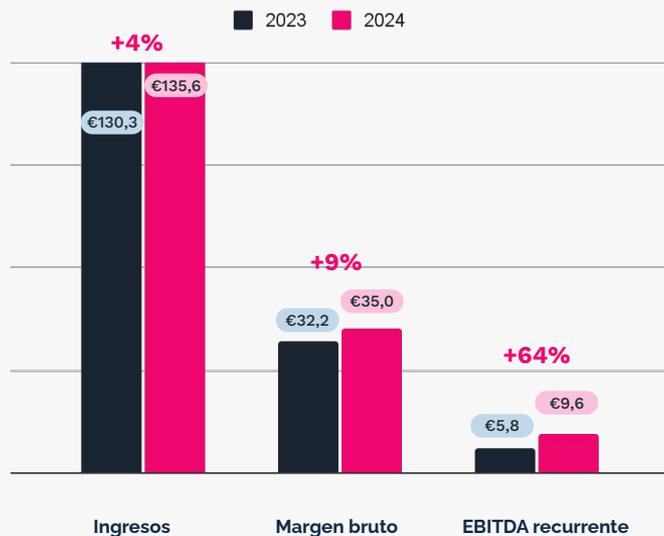
Resultados 2024

Negocio Core por segmento

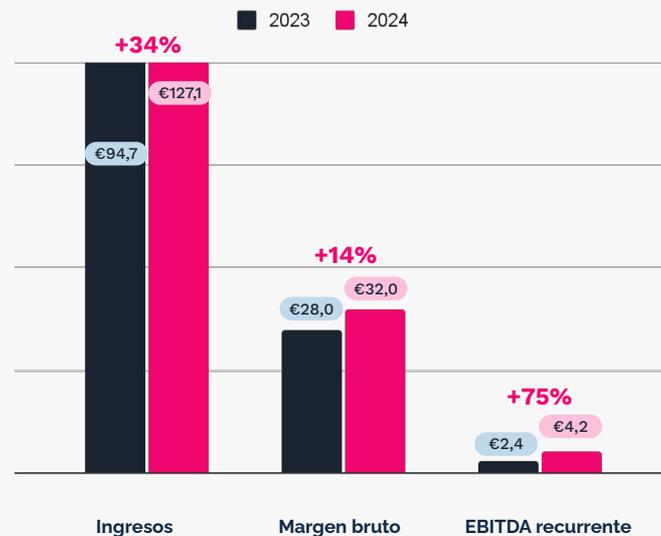


making
science

España (2023 vs. 2024)



Internacional (2023 vs. 2024)



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:

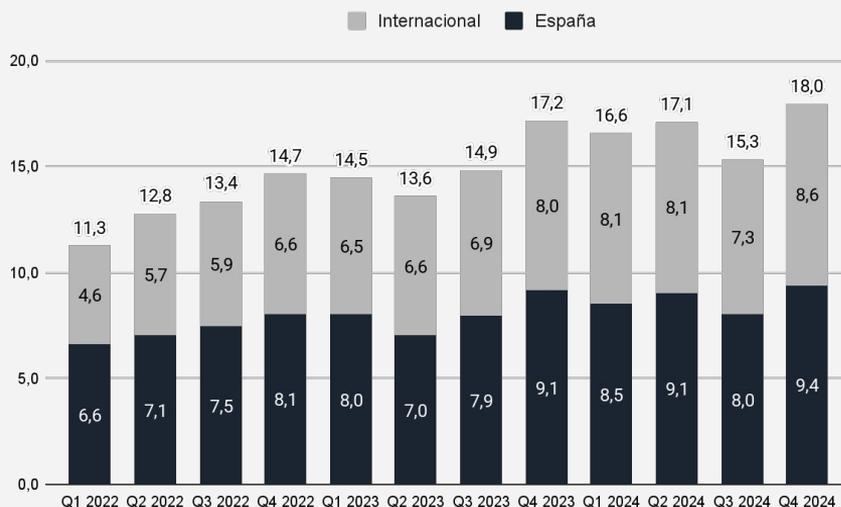
- **Fees Recurrentes:** Las tarifas se cobran en función de la dedicación/disponibilidad de recursos (por ejemplo, gestión de campañas, compra de medios, análisis e informes, mantenimiento, implantes y tiempo dedicado). Tienen continuidad en el tiempo y, por tanto, alta recurrencia.
- **Proyectos:** 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

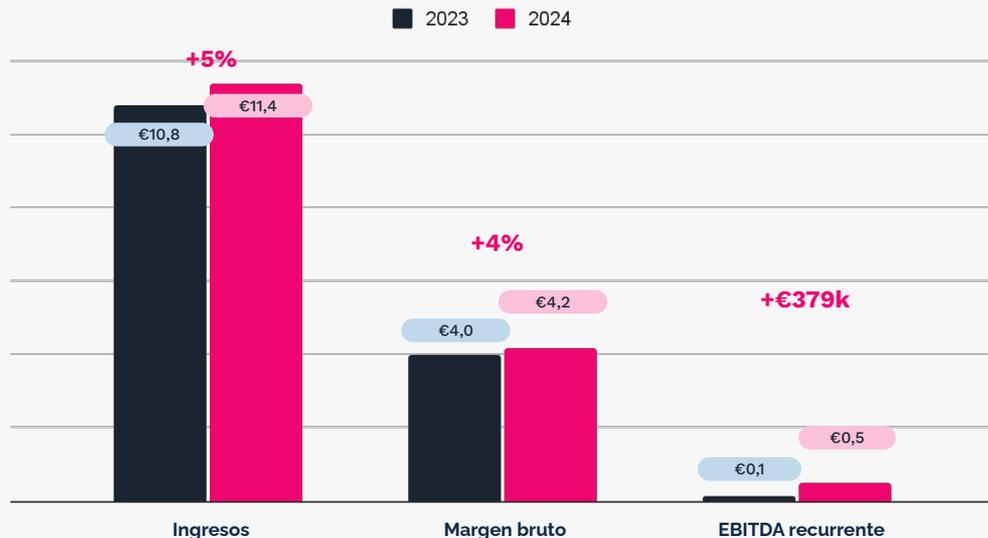
Margen bruto trimestral (Core) (millones de euros)



Resultados 2024

Inversiones: E-Commerce & Products

Resultados (2023 vs. 2024)



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

- Los ingresos netos se incrementaron un 5% en 2024 respecto a 2023, y **el margen bruto aumentó un 4%**, 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 503 mil euros, el **mejor año en la historia de Ventis**, en contraste con el EBITDA de 124 mil euros alcanzado en 2023



making
science

Gastos no recurrentes

Principales grupos de gastos

Gastos no recurrentes

MSG Consolidado (€ '000)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Operaciones Corporativas	26	66	795	345
People & Culture	7	50	52	690
Varios	38	2	3	20
Donaciones	17	0	0	45
Totales	88	118	850	1.100

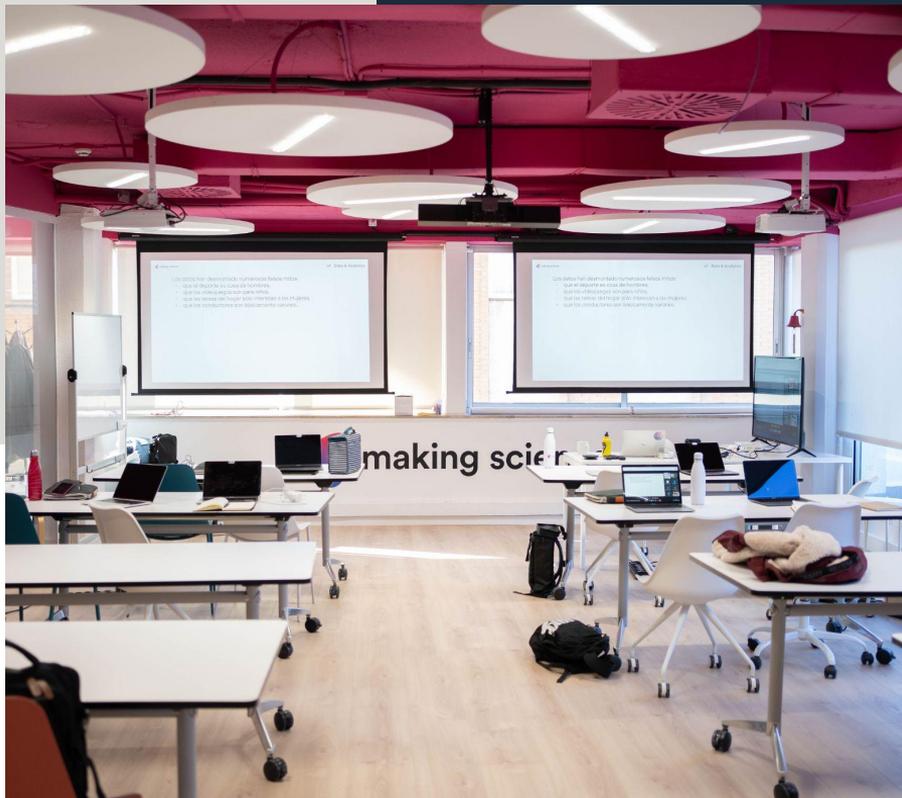
- La mayor parte de los gastos de 3Q24 provienen de la compra de minoritarios a UCP. Los ahorros que se obtendrán por el delisting de UCP son aproximadamente €70 mil al año.
- Además, tuvimos costes relacionados con la operación de SOPEF II, la ampliación de capital en Making Science Group, el programa de recompra del Bono y del préstamo sindicado.
- En el 4Q24 los costes han crecido también asociados a pagos de incentivos puntuales, actividades de fusiones y adquisiciones y Joint Ventures.



making
science

04

Guidance 2025 y Plan 2027



making
science

Grado de Cumplimiento Guidance 2024

Al cierre del ejercicio 2024, El EBITDA recurrente y los Ingresos están en el rango del Guidance entregado, cumpliendo estos estos objetivos. Si bien el Margen Bruto ha estado un 4% por debajo, la buena gestión de los costes y collections (IFRS 9) han permitido alcanzar el objetivo de EBITDA recurrente.

	2024	Guidance 2024	
	Cierre	Bajo	Alto
Ingresos (Millones de Euros)	274.0	270	290
% de Cumplimiento		101%	94%
Margen Bruto (Millones de Euros)	71.2	74	77
% de Cumplimiento		96%	92%
EBITDA Recurrente (Millones de Euros)	14.3	14	15
% de Cumplimiento		102%	95%



making
science

Guidance 2025

Magnitudes de Negocio

El **Consejo de Administración de Making Science** se reunió el 30 de enero de 2025.

Tras analizar los resultados del año 2024 y las previsiones del año 2025, decidió por unanimidad publicar **las siguientes orientaciones para el año 2025** en su perímetro consolidado:



making
science

	2024	2025	
	Cierre	Bajo	Alto
Ingresos (Millones de Euros)	274.0	350	370
Crecimiento Anual		28%	35%
Margen Bruto (Millones de Euros)	71.2	79	83
Crecimiento Anual		11%	17%
EBITDA Recurrente (Millones de Euros)	14.3	17	18
Crecimiento Anual		19%	26%
Ratio EBITDA/Gross Margin	20.1%	21.5%	21.7%

Objetivos

Guidance 2025 y Plan 2027



EBITDA recurrente (millones de euros)¹



Guidance 2025

17 - 18 M €

Plan 2027

23 - 27 M €

**Tasa de crecimiento
anual compuesto
implícita (2025-2027)²**

20%

1. 2019-2021 basado en PCG español. 2022-2027 basado en las NIIF.
2. Basado en los puntos medios de los rangos



Gracias

THE DIGITAL ACCELERATION COMPANY



making
science

PRESENTACIÓN A INVERSORES

ANEXO



making
science

Resultados 2024

Por segmento



making
science

Figures in € '000	2023				
	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total
Revenues	130.324	94.665	224.989	10.776	235.765
Cost of Sales	-98.164	-66.686	-164.850	-6.781	-171.631
Gross Margin	32.160	27.979	60.139	3.995	64.134
Operational Cost	-26.508	-25.538	-52.050	-3.887	-55.937
-Personnel	-24.703	-20.672	-45.375	-1.193	-46.568
-Capex (IFRS)	4.479	0	4.479	217	4.696
-Administrative	-6.284	-4.866	-11.154	-2.911	-14.065
Expected Loss Provision	-322	-209	-531	0	-531
Other Income	505	187	692	16	711
Recurring EBITDA	5.835	2.419	8.250	124	8.377
Non-Recurring Costs	-1.855	-328	-2.183	-445	-2.628
EBITDA	3.980	2.091	6.067	-321	5.749

2024				
Spain	Int'l	Core	Invest.	Total
135.596	127.053	262.649	11.359	274.008
-100.564	-95.043	-195.607	-7.201	-202.808
35.032	32.010	67.042	4.159	71.200
-26.377	-28.114	-54.491	-3.836	-58.327
-25.179	-23.501	-48.680	-908	-49.588
5.207	0	5.207	196	5.403
-6.406	-4.613	-11.018	-3.124	-14.142
524	69	593	36	629
409	265	674	144	817
9.588	4.230	13.817	503	14.320
-1.715	-414	-2.128	-29	-2.157
7.873	3.816	11.689	474	12.163

Var.		
Spain	Int'l	Core
4,0	34,2	16,7
2,4	42,5	18,7
8,9	14,4	11,5
-0,5	10,1	4,7
1,9	13,7	7,3
16,3	n/a	16,3
1,9	-5,2	-1,2
-262,8	-132,9	-211,7
-19,0	41,6	-2,7
64,3	74,9	67,5
-7,6	26,1	-2,5
97,8	82,5	92,7

Resultados 4T 2024

Por segmento



making
science

Figures in € '000	Q4 2023					Q4 2024					Var.		
	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core
Revenues	34.067	26.653	60.720	3.287	64.007	31.836	45.338	77.173	2.909	80.082	-6,6	70,1	27,1
Cost of Sales	-24.919	-18.625	-43.544	-1.871	-45.415	-22.414	-36.780	-59.194	-1.827	-61.022	-10,1	97,5	35,9
Gross Margin	9.149	8.028	17.177	1.416	18.593	9.421	8.558	17.979	1.082	19.060	3,0	6,6	4,7
Operational Cost	-6.759	-7.595	-14.355	-1.354	-15.709	-7.522	-7.584	-15.105	-1.115	-16.219	11,3	-0,2	5,2
-Personnel	-6.481	-6.148	-12.629	-234	-12.863	-7.148	-5.925	-13.072	-258	-13.331	10,3	-3,6	3,5
-Capex (IFRS)	1.270	0	1.270	39	1.309	1.556	0	1.556	42	1.598	22,5	n/a	22,5
-Administrative	-1.548	-1.447	-2.996	-1.159	-4.155	-1.929	-1.658	-3.588	-898	-4.486	24,6	14,6	19,8
Expected Loss Provision	-90	-56	-147	0	-147	487	152	640	58	698	-641,5	-371,8	-535,3
Other Income	119	49	168	3	171	106	65	171	0	171	-10,9	33,0	1,8
Recurring EBITDA	2.418	426	2.843	65	2.908	2.493	1.192	3.686	25	3.710	3,1	179,8	29,6
Non-Recurring Costs	-550	-101	-651	-7	-658	-941	-160	-1.100	0	-1.100	71,0	58,5	68,9
EBITDA	1.868	325	2.192	58	2.250	1.552	1.032	2.586	25	2.609	-16,9	217,5	18,0

Margen Bruto trimestral

Negocio Core por Mercado



making
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	12M24/23	Var. %
Spain	8.033	7.039	7.940	9.149	8.527	9.056	8.027	9.421		8,9%
International	6.464	6.564	6.923	8.028	8.054	8.078	7.320	8.558		14,4%
- France	1.028	985	1.071	1.325	1.512	1.570	1.368	1.252		29,3%
- Italy	914	956	914	897	1.103	1.042	1.033	1.060		15,1%
- Nordics	1.540	1.691	1.638	2.298	2.031	2.166	2.079	2.995		29,3%
- U.K.	418	483	422	482	516	471	408	403		-0,4%
- Georgia	2.308	2.235	2.586	2.891	2.715	2.480	2.055	1.801		-9,7%
- USA	142	96	211	60	93	233	267	678		149,0%
- Others	114	118	81	74	85	115	110	369		76,1%
Core Business	14.497	13.603	14.863	17.177	16.581	17.134	15.347	17.979		11,5%

EBITDA trimestral

Negocio Core por Mercado



making
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	12M24/23	Var. %
Spain	1.697	604	1.114	2.418	2.749	2.340	2.006	2.493	64,4%	
International	1.009	402	583	426	635	1.245	1.158	1.192	74,8%	
- France	329	352	361	314	505	521	390	186	18,2%	
- Italy	227	300	244	102	301	318	277	237	29,7%	
- Nordics	184	250	221	503	339	368	539	541	54,3%	
- U.K.	-5	12	-65	-54	144	117	69	8	401,7%	
- Georgia	385	302	463	326	88	509	479	324	-5,1%	
- USA	-12	-700	-539	-827	-476	-337	-359	48	46,0%	
- Others	-99	-113	-102	62	-265	-251	-238	-153	260,1%	
Core Business EBITDA*	2.706	1.006	1.697	2.843	3.384	3.584	3.164	3.685	67,4%	

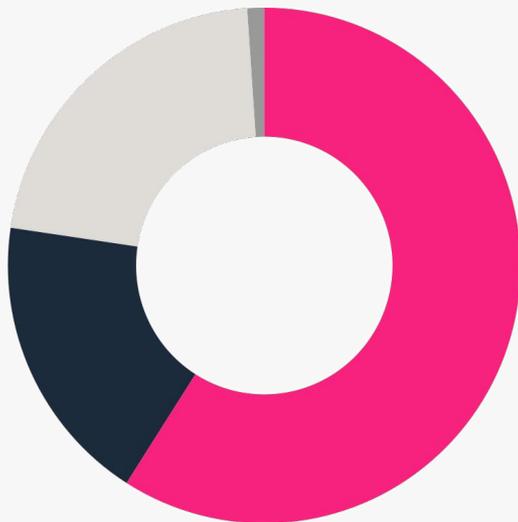
(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

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)

18% **Otros directivos y fundadores de compañías integradas**

22% **Otros accionistas (Free Float)**

1% **Autocartera**

Información sobre las acciones

BME Growth (Madrid)

 **EURONEXT** (Paris)

Número de acciones **8.982.056**

Precio por acción **€7,95**

31 de enero de 2025

Capitalización bursátil **€71M**

La dirección y los empleados de Making Science poseen colectivamente el ~78% de las acciones en circulación, lo que garantiza el **alineamiento financiero con los accionistas**.

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