

**LLYC**

**INFORME  
FINANCIERO DEL  
EJERCICIO 2021  
Y GRADO DE  
CUMPLIMIENTO DE  
LAS PREVISIONES  
DE DICHO  
EJERCICIO**

Madrid, Febrero 2022

# Índice

<b>1. LLYC EN 2021</b>	<b>03</b>
Incorporación a BME Growth	04
Crecimiento orgánico	05
Crecimiento inorgánico	05
<b>2. LLYC EN BME GROWTH</b>	<b>06</b>
<b>3. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO</b>	<b>08</b>
<b>4. GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>12</b>

# 1. LLYC EN 2021

## LLYC en 2021

El 2021 sin duda ha sido un año clave en la historia de LLYC. Después de haber obtenido unos buenos resultados en 2020, incluso en un año de pandemia, el 2021 llegó lleno de cambios, suponiendo el comienzo de una nueva etapa.

En abril, los socios de LLYC adquirieron a la firma francesa de private equity MBO & Co la participación del 30% que el fondo mantenía en el accionariado de la firma desde 2015. Durante este tiempo LLYC completó con éxito un ambicioso plan de crecimiento gracias al que se ha consolidado como un proveedor integral en el sector de la consultoría de comunicación y asuntos públicos, con equipos especialistas en múltiples áreas, capacidad tecnológica y liderazgo geográfico en Iberia y Américas.

Pero con la salida del fondo de private equity, se abrían las alternativas a otras formas de crecimiento. El sector de la comunicación es un sector en auge, que tiene posibilidades de crecimiento a tasas de en torno al 10% a través de la digitalización y las tecnologías exponenciales. Ante este panorama disruptivo LLYC no podía quedarse atrás, por ello se desarrolló un plan de crecimiento con unos objetivos muy ambiciosos: duplicar los ingresos en 2024 alcanzando los 100 millones de euros y alcanzar un nivel de EBITDA de 20 millones de euros.

Para alcanzar este objetivo, el plan se articula en cuatro palancas: integrar las tecnologías exponenciales en el portafolio de servicios, llevar a cabo adquisiciones de valor para seguir incorporando capacidades que contribuyan a consolidar el posicionamiento diferencial del Grupo, establecer alianzas estratégicas para entrar en nuevas geografías e impulsar el crecimiento orgánico por encima del mercado, lo que actuará como base de la expansión y de la generación de caja.

## INCORPORACIÓN A BME GROWTH

El 22 de julio se produjo la incorporación de LLYC a BME Growth. Fue la culminación de varios meses de trabajo y esfuerzo de todo el equipo de LLYC en la elaboración del DIIM y en la adecuación de la estructura a la nueva situación de compañía cotizada.

El 9 de julio se cerró con éxito la ampliación de capital que se llevó a cabo de forma previa al debut en BME Growth. Las ofertas de suscripción lanzadas por LLYC, que perseguían captar un máximo de 10 millones de euros entre el inversores institucionales y tramo minorista quedaron sobre suscritas, registrando una demanda 5,1 veces superior a la oferta. La ampliación de capital fue suscrita por 1.520 nuevos inversores. Tras la ampliación de capital, los socios profesionales de LLYC controlan un 81,21% del capital del grupo, incluyendo la autocartera, mientras que el 18,79% está en manos de nuevos inversores.

El objetivo del capital levantado es financiar parte del plan de crecimiento, vía orgánica e inorgánica, con el que LLYC persigue duplicar su negocio en los próximos cuatro años y alcanzar unos ingresos de 100 millones de euros a cierre de 2024. El fin de este plan de negocio es consolidar a LLYC como proveedor integral en Consultoría de Comunicación y Asuntos Públicos, con capacidades en Creatividad, Marketing y Tecnología y al mismo tiempo, reforzar el liderazgo internacional del grupo.

En este punto es importante destacar la formación del nuevo consejo de administración siguiendo las recomendaciones del Código de Buen Gobierno y las best practices internacionales. El consejo está formado por 9 miembros, en la que hay mayoría de mujeres y

en el que destacan perfiles profesionales independientes con trayectorias impecables en campos que son fundamentales en el proceso de crecimiento como puede ser el mundo digital, las finanzas o el M&A.

## CRECIMIENTO ORGÁNICO

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

Durante el ejercicio 2021, los ingresos totales de LLYC crecieron un 43,4% respecto al 2020, de los cuales 53,9 millones de euros procedieron de crecimiento orgánico.

La mayoría de los ingresos totales procedieron de Europa, un 55%, donde el crecimiento fue más acentuado. Pero es muy importante destacar el buen desempeño de la línea de negocio de Deep Digital Business, que supuso el 22% de los honorarios en 2021. Este segmento es una de las palancas de crecimiento en las que basa LLYC su ambicioso plan de futuro y la ambición de la Firma es que cada vez cobre más peso en la cuenta de resultados.

## CRECIMIENTO INORGÁNICO

En mayo de 2021 se adquirió en España **APACHE**, una consultora de performance y marketing digital, que va a ayudar enormemente a ahondar en la estrategia de deep digital business. APACHE desarrolla su actividad desde una concepción integral de las estrategias de comunicación y de marketing orientadas a la consecución de resultados. De ahí su encaje con la visión estratégica de Deep Digital Business de LLYC: va a permitir aprovechar la convergencia entre la inteligencia artificial y las técnicas de influencia y de marketing digital para ofrecer soluciones de alto impacto para el negocio, la licencia social para operar y el prestigio de las organizaciones. Como la adquisición de Apache se produjo hace escasos 4 meses, su impacto en las cuentas del primer semestre es mínimo. Sin embargo su integración es ya un hecho, y ya se están produciendo proyectos conjuntos como por ejemplo en Chile.

Posteriormente al cierre del primer semestre, LLYC adquirió la agencia **CHINA** en julio y **BESO** en septiembre de 2021.

China es una de las agencias creativas españolas con más galardones en lo que a creatividad se refiere. Gracias a esta adquisición LLYC da un paso más en lo que se refiere a creatividad.

Respecto a Beso en México, es una agencia creativa, de las más premiadas del país, con la que existen grandes sinergias. El talento y las soluciones de BESO vienen a enriquecer la propuesta de Deep Digital Business de LLYC. Prestan servicios de data analytics, deep learning, influencia y marketing online. Esta es una operación importante ya que triplica el tamaño de LLYC en México, incorporando a un equipo de 180 personas y conformando el gran líder de la comunicación en el país.

## **2. LLYC EN BME GROWTH**

## **LLYC en BME GROWTH**

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

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

Si tenemos en cuenta el precio de inicio de cotización fijado que fue 9,39€, la acción ha subido un 22,5% a cierre del ejercicio 2021. El precio máximo al que ha cotizado la acción fue 14,2€ y el mínimo 11,1€. La acción cerró el 2021 a 11,5€.

A nivel de liquidez, durante el 2021 se han negociado un total de 490 mil acciones que corresponde con un volumen total de 6.179 mil euros.

# **3. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO**

# Análisis económico-financiero

A continuación, presentamos la cuenta de pérdidas y ganancias del grupo correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2021 comparada con el mismo periodo de 2020.

(en millones de €)	2020 Real	2021 Real	% variación	MM€ variación
<b>Ingresos Totales</b>	<b>44,7</b>	<b>64,1</b>	<b>43,5%</b>	<b>19,4</b>
Aprovisionamientos	-6,6	-10,8		
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>40,1</b>	<b>53,3</b>	<b>32,9%</b>	<b>13,2</b>
Gastos de personal	-24,3	-31,6	30,0%	-7,3
% sobre ingresos totales	-54,3%	-49,3%		
Otros Gastos de Explotación	-7,4	-9,1	23,4%	-1,7
% sobre ingresos totales	-12,1%	-14,2%		
<b>EBITDA RECURRENTE</b>	<b>8,4</b>	<b>12,7</b>	<b>51,3%</b>	<b>4,3</b>
% sobre ingresos totales	18,8%	19,8%		
% sobre ingresos operacionales	20,9%	23,8%		
Otros resultados (*)	-0,3	-1,5		
<b>EBITDA CONTABLE</b>	<b>8,1</b>	<b>11,2</b>	<b>37,9%</b>	<b>3,1</b>
% sobre ingresos totales	18,2%	17,4%		
% sobre ingresos operacionales	20,2%	21,0%		
Dotación a la amortización	-2,3	-2,7		
<b>EBIT</b>	<b>5,8</b>	<b>8,5</b>	<b>46,6%</b>	<b>2,7</b>
% sobre ingresos totales	13,0%	13,3%		
% sobre ingresos operacionales	14,5%	15,9%		
Resultado financiero	-0,7	-0,6	-14,3%	0,1
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>5,1</b>	<b>7,9</b>	<b>54,9%</b>	<b>2,8</b>
Impuestos	-2,1	-2,4	14,3%	-0,3
Tasa fiscal	41,2%	30,3%		
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>3,0</b>	<b>5,5</b>	<b>87,1%</b>	<b>2,6</b>
Intereses minoritarios	0,7	0,2	-71,5%	0,5

**RESULTADO NETO CONSOLIDADO**      **2,3**      **5,3**      **134,6%**      **3,0**

<sup>(\*)</sup>Gastos no recurrentes asociados principalmente a la incorporación a BME Growth y a las operaciones de M&A

Durante el segundo semestre del año hemos continuado la tendencia positiva de resultados con los que comenzamos el periodo. Destacar el notable incremento del nivel de ingresos totales, que ha subido un 43,5% respecto al mismo periodo del año anterior

Dentro de los principales gastos, los gastos de personal han evolucionado a un ritmo por debajo de los ingresos, con el objetivo de seguir cuidando la rentabilidad y asegurando tener el talento adecuado para conseguir nuestros objetivos. En este sentido la variación de estos gastos vs. el año anterior ha sido de casi tres puntos menor que la de los ingresos operacionales, inclusive mejorando el ratio Gastos de Personal sobre Ingresos Totales en cinco puntos porcentuales (49,3% en 2021 vs. 54,3% en 2020).

También en 2021 se ha hecho foco en la eficiencia en otros gastos de explotación, manteniendo niveles de crecimiento por debajo del crecimiento del negocio.

Finalmente, resaltar el crecimiento rentable experimentado en el año 2021, con mejoras del EBIT del 46,6% respecto al año 2020.

<b>Balance de situación</b> (en millones de €)	<b>DIC 2020</b>	<b>DIC 2021</b>	<b>% Variación</b>
Activos no corrientes	17,9	33,0	84,2%
Deudores comerciales	10,9	18,6	70,2%
Otros Activos corrientes	2,5	4,5	79,9%
Efectivo y medios líquidos	9,9	16,4	65,8%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>41,2</b>	<b>72,4</b>	<b>75,8%</b>
Patrimonio Neto	24,4	29,4	20,3%
Pasivos no corrientes	5,8	15,1	159,9%
Pasivos corrientes	11,1	28,0	152,6%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>41,2</b>	<b>72,4</b>	<b>75,8%</b>

En cuanto a nuestra posición financiera, tenemos una caja de 16,4 Millones de Euros. Contamos con un endeudamiento bruto de 10,7 Millones de Euros, bajo respecto de la media del mercado y con recursos para poder seguir llevando a cabo nuestro plan de negocio. El ratio Deuda Financiera Neta/ EBITDA contable al cierre del 2021 se sitúa en el -0,6x, un indicador que muestra una combinación equilibrada entre endeudamiento y patrimonio.

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

Dentro de los pasivos corrientes se incluyen las deudas comerciales (proveedores), con entidades públicas y provisiones de gastos correspondientes a la operatoria habitual de la

compañía, y la porción de deuda con vencimiento en el 2022 con entidades de crédito y como consecuencia de las operaciones de adquisición realizadas este año. Por otro lado, en los pasivos no corrientes se incluyen principalmente la deuda con entidades financieras, por adquisiciones y arrendamientos operativos cuyo vencimiento es superior a un año.

En general, los crecimientos de activo y pasivo están ligados al crecimiento del negocio orgánico y al inorgánico como producto de las incorporaciones de compañías realizadas en 2021.

Por último, y más después de la época que nos ha tocado vivir, creemos importante resaltar nuestro compromiso con el talento, destacando en 2021 la incorporación de 565 personas a la compañía (235 incorporaciones con motivo de las adquisiciones realizadas), la promoción de 110 profesionales, de los cuales el 70% de ellos son mujeres. A nivel global ya somos más de 900 profesionales.

En resumen, unos muy buenos datos en ingresos, con mejoras en la rentabilidad y una posición financiera sólida. Es una muy buena evolución con respecto al año pasado y lo que es más importante, son muy buenas cifras comparadas con 2019, que fue el mejor año de la historia de la compañía. Con respecto a 2019 nuestro negocio creció un 33,2% en ingresos y un 7,9% en Beneficio Neto.

## **4. GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE NEGOCIO**

## Grado de cumplimiento del plan de negocio

(en millones de €)	2021 Real	2021 Prev. contable	Grado Cumplimiento	2021 Real Proforma	2021 Prev. Proforma	Grado Cumplimiento
<b>Ingresos totales</b>	<b>64,1</b>	<b>57,3</b>	<b>112%</b>	<b>81,0</b>	<b>67,3</b>	<b>120%</b>
<b>% Crecimiento</b>	<b>43,5%</b>	<b>28,1%</b>		<b>81,2%</b>	<b>50,5%</b>	
Aprovisionamientos	-10,8	-10,9		-20,0		
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>53,3</b>	<b>46,4</b>	<b>115%</b>	<b>61,0</b>		
Gastos de personal	-31,6	-28,3				
% sobre ingresos	-49,2%	-49,5%				
% crecimiento	30,1%					
Otros Gastos de Explotación	-9,1	-7,0				
% sobre ingresos	-14,2%	-12,3%				
<b>EBITDA RECURRENTE</b>	<b>12,7</b>	<b>11,1</b>	<b>114%</b>	<b>14,5</b>	<b>12,1</b>	<b>120%</b>
% sobre ingresos	19,8%	19,3%		17,9%	17,80%	
% sobre margen bruto	23,8%	23,8%		23,8%		
Otros Resultados	-1,5	-0,1	1.356%			
<b>EBITDA CONTABLE</b>	<b>11,2</b>	<b>11,2</b>	<b>100%</b>	<b>12,9</b>	<b>12,0</b>	<b>108%</b>
% sobre ingresos	17,4%	19,1%		15,9%	17,8%	
% sobre margen bruto	21,0%	23,6%		21,2%		

Como puede apreciarse en la siguiente tabla que compara los datos reales del ejercicio 2021 con el presupuesto que se incluía en las previsiones del DIIM, se han superado las previsiones iniciales.

A nivel de ingresos totales contables, el cumplimiento ha sido del 112% del presupuesto, mientras que a nivel de ingresos operacionales (anteriormente denominados margen bruto) el nivel de cumplimiento ha sido del 115%. En el caso del EBITDA contable las previsiones se han cumplido en un 100%, y en el EBITDA recurrente en un 114%.

Mientras que en los ingresos totales proforma, el cumplimiento ha sido del 120% del previsto. En el caso del EBITDA recurrente las previsiones se han cumplido en un 120% y en el EBITDA contable en un 108%.

