

Madrid, a 22 de octubre 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 Compañía comparte la presentación de resultados del tercer trimestre 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 tercer 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 TERCER TRIMESTRE DE 2024**

**FECHA Y HORA: 22 DE OCTUBRE DE 2024, 10:00 AM**

**INSCRIPCIÓN AL WEBINAR:**

[https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_XB\\_elilGQ1GkyKScq9tIsA](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_XB_elilGQ1GkyKScq9tIsA)

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,

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

22 OCTUBRE  
2024

# RESULTADOS

Avance de resultados del 3T 2024

José Antonio Martínez Aguilar  
CEO Making Science



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 3T 2024

- 01** Visión general de Making Science
- 02** Resultados del 3T y 9M 2024
- 03** Financiación de la próxima fase de crecimiento
- 04** Guidance 2024 y Plan 2027

Anexos

# 01

## Visión general de Making Science



making  
science

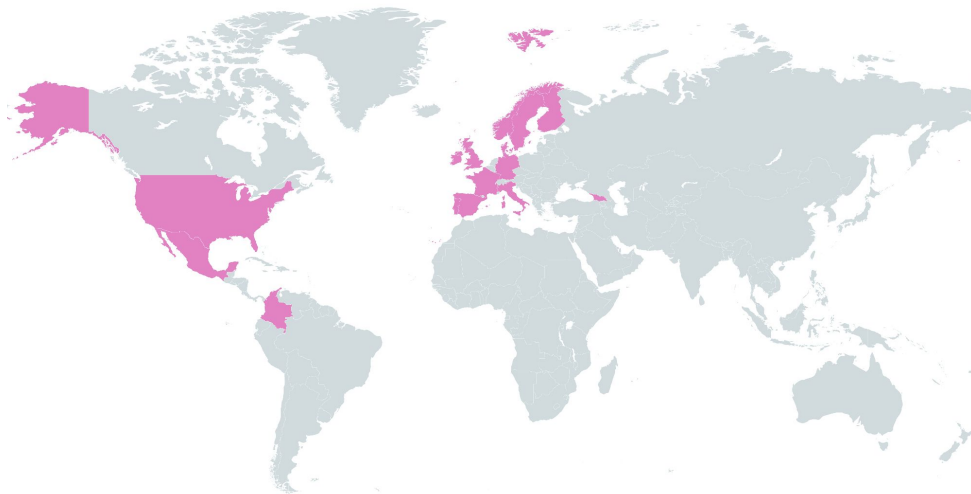
# ¿Quiénes somos?

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: MAK5



Ticker: ALMKS

**1.200+**  
Empleados

**850+**  
Clientes

**15**  
Países

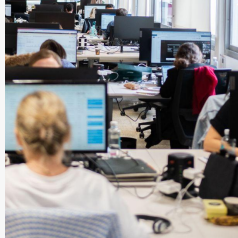
**22**  
Oficinas

**€194M**  
Ingresos  
en 9M 2024

**€10,6M**  
EBITDA recurrente  
en 9M 2024

# Servicios de Making Science

Capacidades 360º



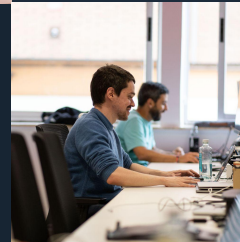
## Performance

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

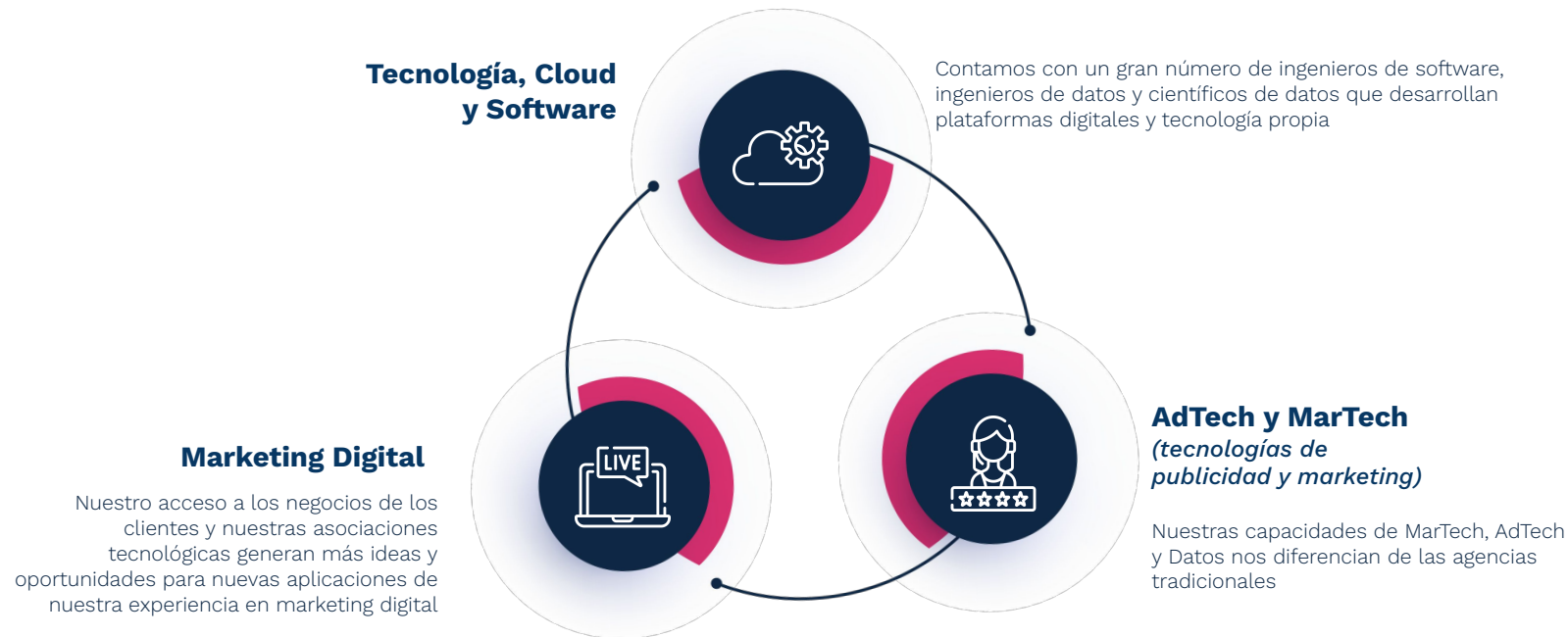
Paid Media Campaign Management & Programmatic

## 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



making science

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: A, \*, YouTube, Play, ads, Meta

Collaborators: Pinterest, TikTok, Twitch, Snapchat, LinkedIn, Twitter

**Partners full stack**

Meta Business Partner, Contentsquare, Infinity, Optimizely, Tealium, Google Partner, Dynamic Yield, Google Marketing Platform Sales Partner, Google Cloud Partner, Bing Partner, Smartly.io, Sistrix, Tasty, Microsoft Advertising, Salesforce Partner, HubSpot, QuantumMetric, Target Sell, Walmaric, Petal Ads, Google Cloud

# Making Science es cada vez más global

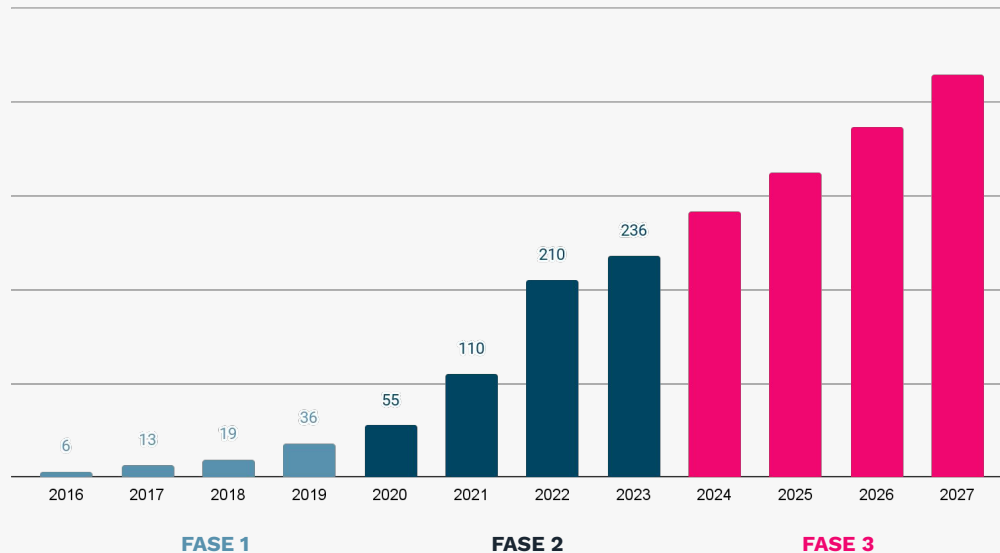


# Evolución

## 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

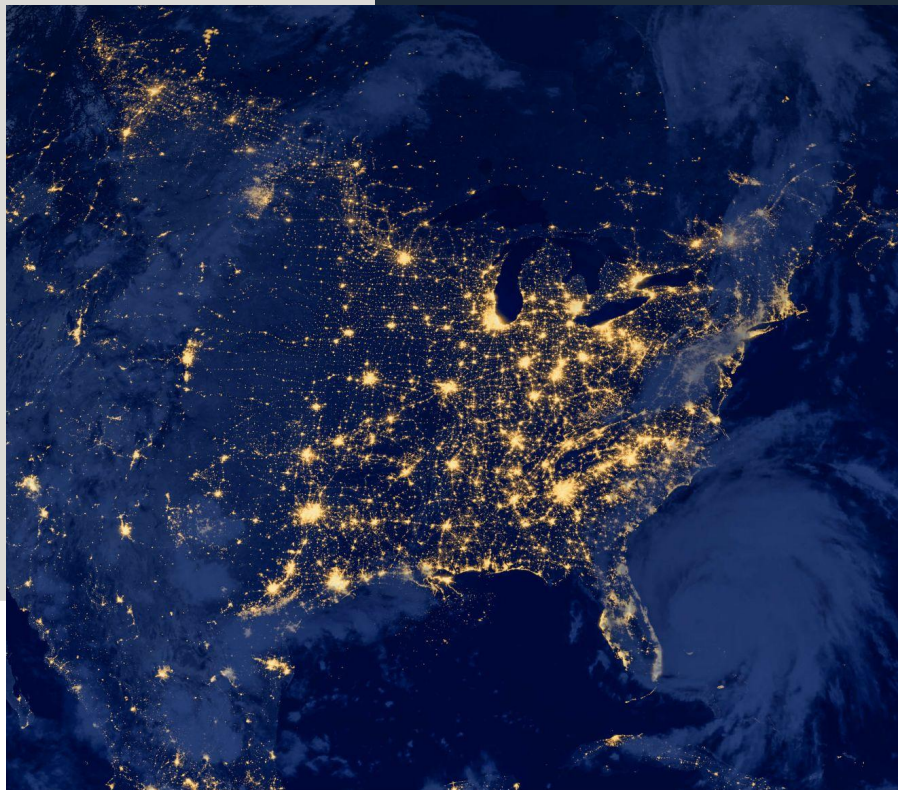
LA COMPAÑÍA  
PUEDE **DAR**  
**SERVICIO A**  
CLIENTES MÁS  
GLOBALES Y MÁS  
GRANDES

LA COMPAÑÍA SERÁ  
**MÁS RENTABLE**



# 02

## Resultados del 3T y 9M 2024



making  
science

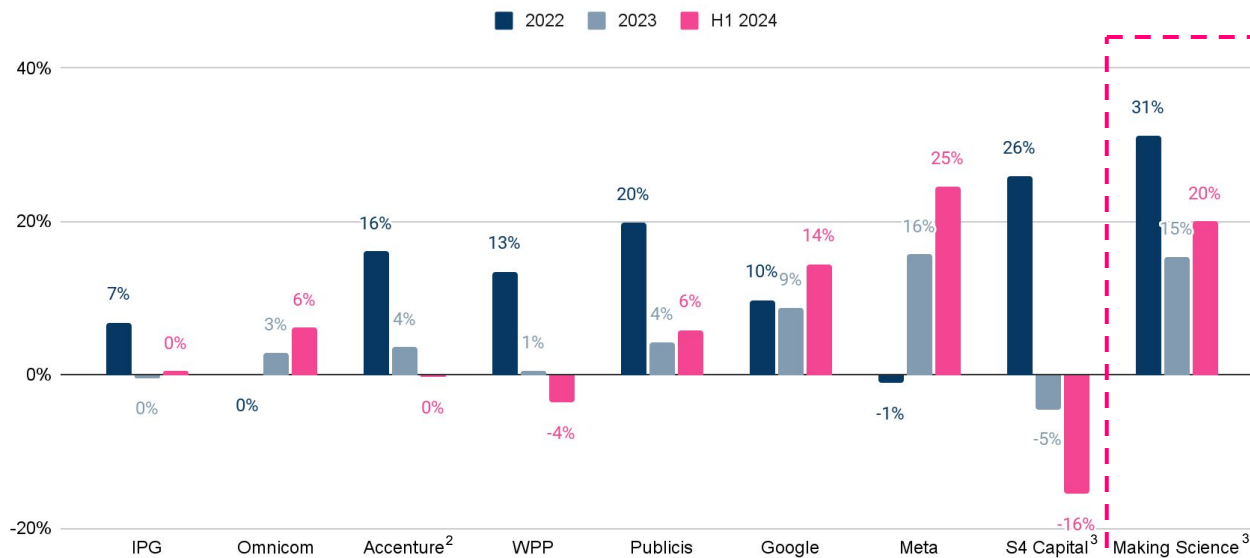
# Entorno de mercado:

## Descenso de las tasas de crecimiento



making  
science

Tasas de crecimiento interanual de los ingresos (2022 - 1S 2024)<sup>1</sup>



1. Fuente: Statista, informes anuales y trimestrales.

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

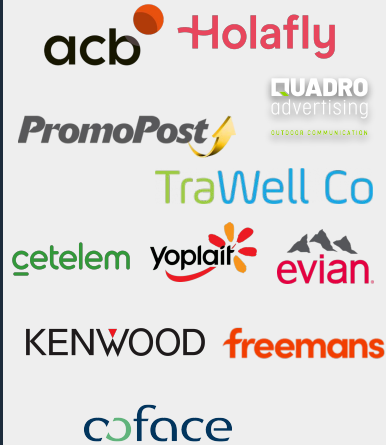
3. 2022 presentado de manera comparativa like-for-like.

# Lo más destacado del tercer trimestre



## 01

### Nuevos clientes seleccionados



## 02

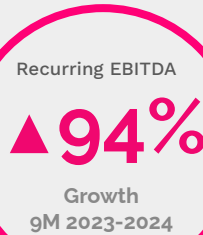
### Importantes avances en EE.UU.

Se espera llegar a **20 clientes en EE.UU.** a finales de 2024



## 03

### Resultados financieros



€10.6M

9M 2024 Recurring EBITDA

## 04

### Acuerdo de financiación con SOPEF

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

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

**SOPEF**

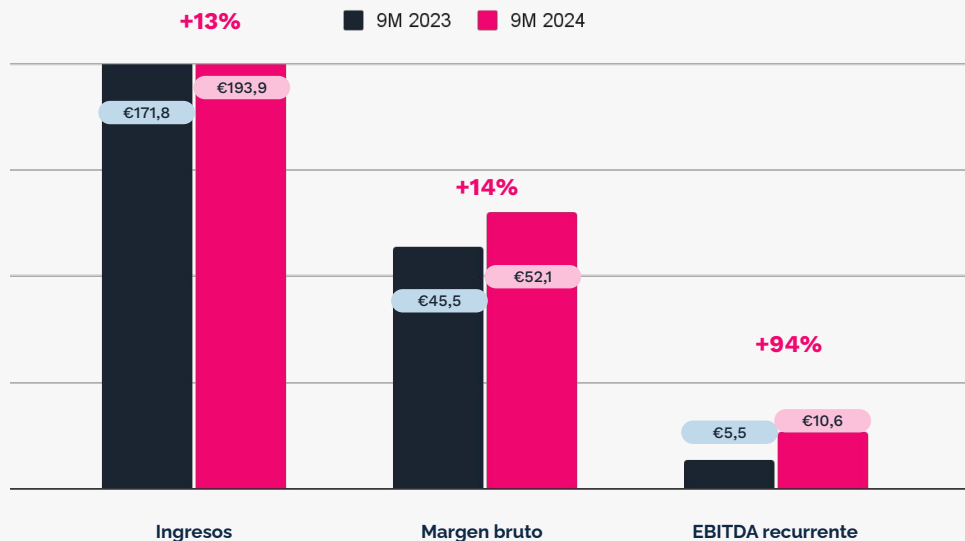




# Resultados 9M 2024

Consolidado

Resultados (9M 2023 vs. 9M 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 11% y del segmento internacional al 18% (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 94% sobre el mismo período de 2023

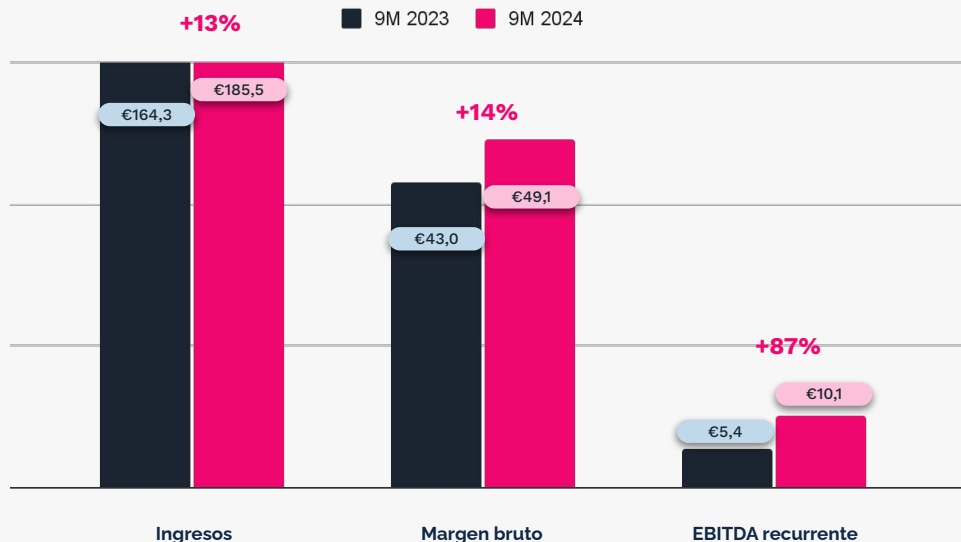


making  
science

# Resultados 9M 2024

## Negocio Core

Resultados (9M 2023 vs. 9M 2024)



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

- Los ingresos y el margen bruto crecieron un 13% y un 14% en 9M 2024, hasta 185,5 millones de euros y 49,1 millones de euros, respectivamente
- **El EBITDA recurrente aumentó un 87% hasta los 10,1 millones de euros** en 9M 2024, explicado por la eficiencia operacional reflejada en el crecimiento de los costos operacionales por debajo del crecimiento del margen bruto



making  
science

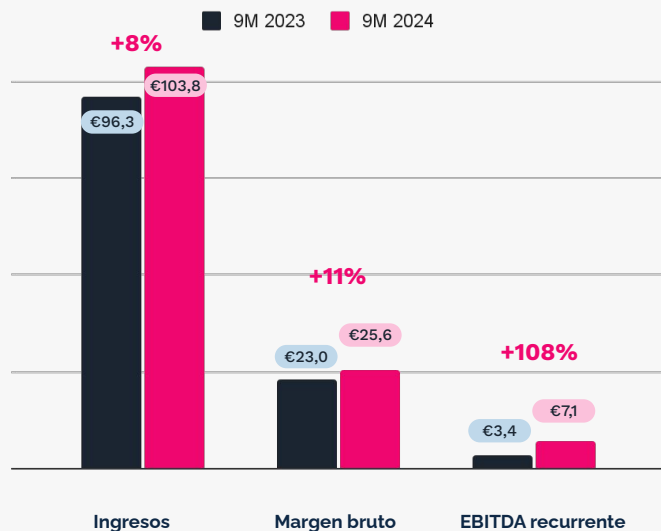
# Resultados 9M 2024

## Negocio Core por segmento

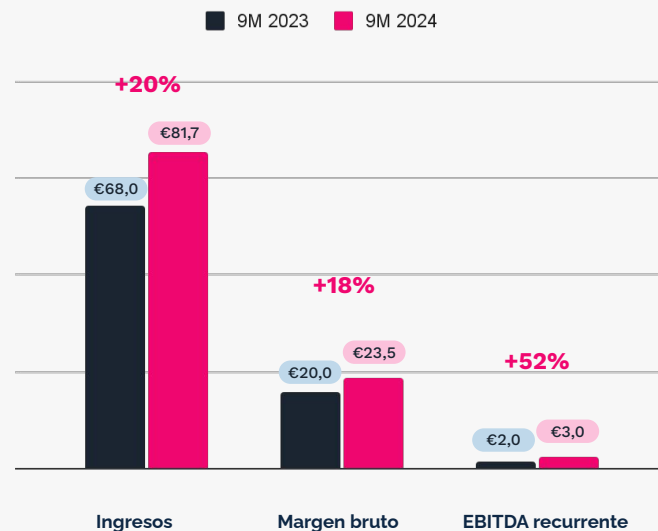


making  
science

### España (9M 2023 vs. 9M 2024)



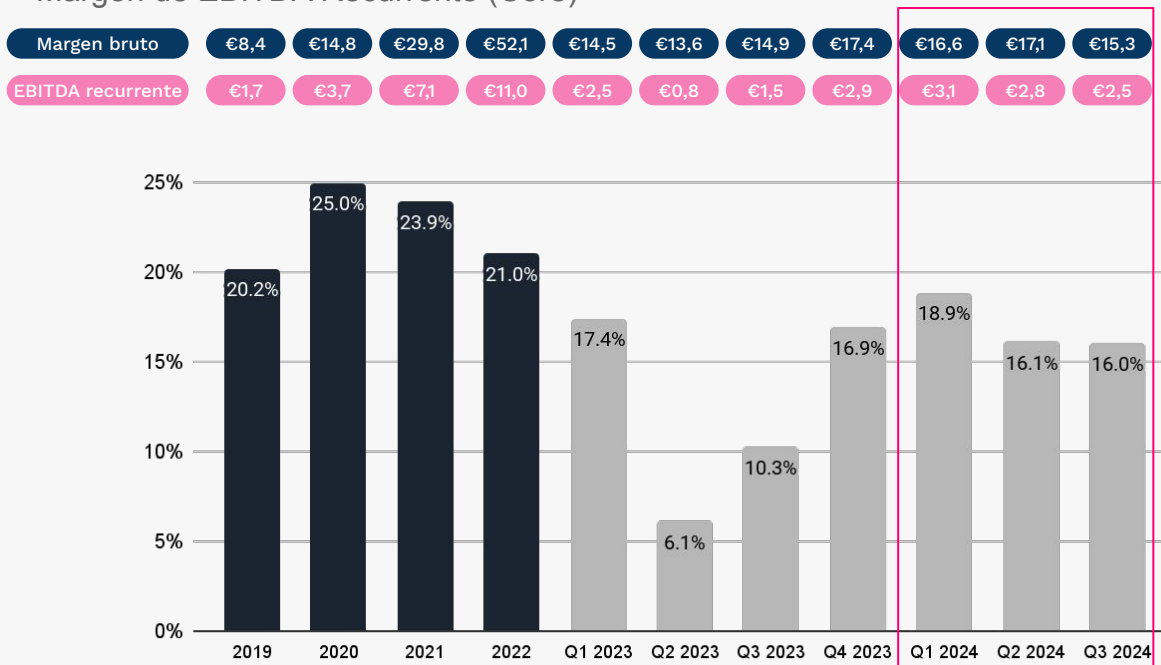
### Internacional (9M 2023 vs. 9M 2024)



# Resultados 9M 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

# 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:

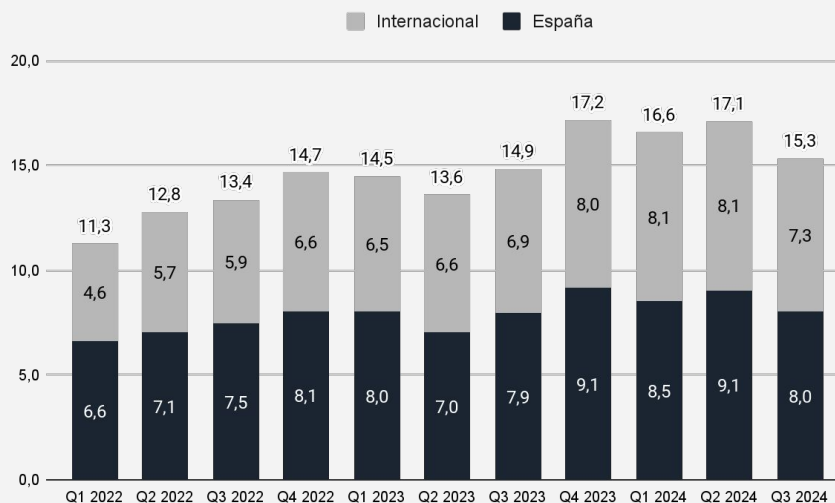
- **Fees Recurrentes:** Las tarifas se cobran en función de la dedicación/disponibilidad de recursos (por ejemplo, gestión de campañas, compra de medios, análisis e informes, mantenimiento, implantes y tiempo dedicado). Tienen continuidad en el tiempo y, por tanto, alta recurrencia.
- **Proyectos:**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



# Impulsores del crecimiento

Ad-Machina y USA



## Presente ya en 48 clientes y en rápido crecimiento tanto en ingresos como en EBITDA

En junio adquirimos un 19% adicional de Ad-Machina, con lo que nuestra participación asciende al 70%, con una opción de adquirir el 30% restante

El 25% de los clientes actuales y el 50% de los nuevos clientes potenciales son empresas internacionales con potencial de crecimiento

Disponible para una amplia gama de clientes en Google Cloud Marketplace



## Continúa el impulso de la marca Making Science en EE.UU.

Continúa la firma de nuevos clientes y la venta de servicios y proyectos en cliente existente (reventa y servicios GMP y C4M).

Firmado primer cliente “JUMBO” de Google Marketing Platform (PETCO). Segundo cliente “JUMBO” cerrado en octubre.

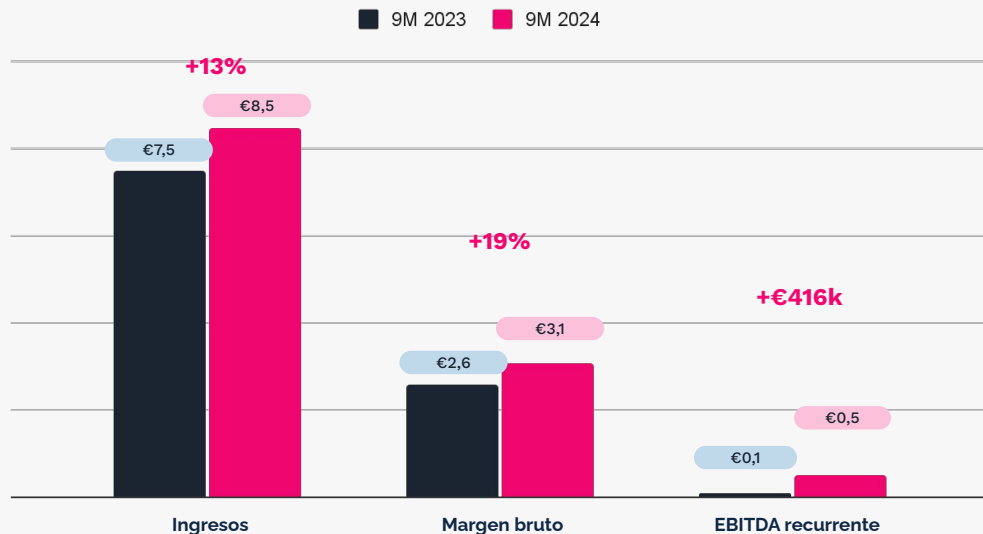
16 clientes firmados hasta septiembre y en línea para alcanzar el objetivo de 20 clientes en EE.UU. a finales de año

La facturación en 2024 superará los 10M de euros con el objetivo de ser rentables ya en Q4 2024

# Resultados 9M 2024

Inversiones: E-Commerce & Products

Resultados (9M 2023 vs. 9M 2024)



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

- Los ingresos netos se incrementaron un 13% en 9M 2024 respecto a 9M 2023, y **el margen bruto aumentó un 19%**, 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 478 mil euros, **el mejor período en la historia de Ventis**, en contraste con el EBITDA de 62 mil euros alcanzado en 9M 2023



making  
science

# Gastos no recurrentes

## Principales grupos de gastos

Miles de euros	9M 2024
Operaciones corporativas	887
People & Culture	109
Varios	43
Donaciones	17

**Total** 1,056

### Comentarios

Ampliación de capital, refinanciación del bono y nuevo préstamo sindicado, y actividad de M&A, principalmente la adquisición de UCP (24%)

Indemnizaciones y ajustes operativos

Costes extraordinarios

Donaciones



# Estados financieros

## Flujo de caja en 1S 2024

### Resultados del 1S 2024

- 1 Fuerte crecimiento del EBITDA a 7,3 millones de euros en H1 2024, por lo que el beneficio antes de impuestos ha aumentado de -2,0 millones de euros a +1,2 millones de euros
- 2 Flujo de caja libre operativo positivo de 2,4 millones de euros a pesar del aumento estacional del capital circulante y los mayores gastos de intereses
- 3 Ampliación de capital por importe de 4 millones de euros y venta adicional de autocartera
- 4 Aumento del saldo de efectivo y equivalentes de 2,7 M€ en el 1S 2024, finalizando con 22,2 M€

La emisión neta de deuda fue insignificante en el primer semestre de 2024, ya que la compañía obtuvo nueva deuda para retirar una parte del bono

En millones de euros

	2022	2023	H1 2023	H1 2024
<b>EBITDA recurrente</b>	9.8	8.4	4.1	7.3 <b>1</b>
Gastos no recurrentes	(1.7)	(2.6)	(1.4)	(0.4)
Partidas no monetarias	0.5	1.1	0.4	0.4
Variación del capital circulante neto	5.7	(3.2)	(13.8)	(2.7)
Intereses, impuestos y otros flujos operativos	(2.3)	(5.3)	(2.0)	(2.2)
<b>Flujo de caja operativo</b>	<b>11.9</b>	<b>(1.5)</b>	<b>(12.8)</b>	<b>2.4 <b>2</b></b>
Adquisiciones e inversiones	1.3	(0.0)	0.0	0.0
Activos intangibles y tangibles	(4.7)	(5.9)	(2.9)	(2.8)
<b>Flujo de caja de inversión</b>	<b>(3.3)</b>	<b>(5.9)</b>	<b>(2.9)</b>	<b>(2.8)</b>
Emisión de deuda (pagos)	(12.0)	(0.5)	0.4	0.2
Emisión de patrimonio	7.7	(0.2)	0.1	4.1 <b>3</b>
Adquisición de participaciones no dominantes	(2.0)	(3.9)	(2.5)	(1.2)
<b>Flujo de caja de financiación</b>	<b>(6.3)</b>	<b>(4.6)</b>	<b>(2.0)</b>	<b>3.2</b>
Impacto del tipo de cambio	(1.1)	0.3	(0.2)	(0.1)
<b>Flujo de caja total</b>	<b>1.1</b>	<b>(11.8)</b>	<b>(17.8)</b>	<b>2.7 <b>4</b></b>
Saldo de caja al inicio del periodo	30.2	31.3	31.3	19.5
Saldo de caja al final del periodo	31.3	19.5	13.5	22.2



making  
science

# Estados financieros

## Deuda financiera neta

**Uso disciplinado de la financiación a través de deuda y pagos variables por objetivos (earn-outs) para acelerar el crecimiento**

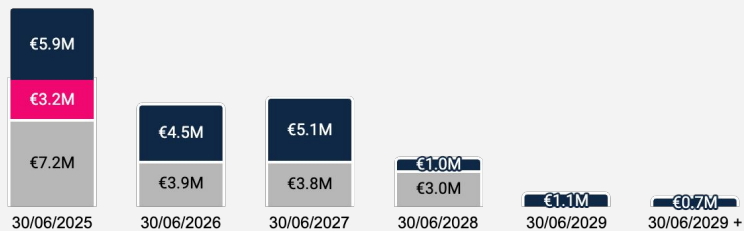
Calendario de vencimientos con una mezcla de deuda bancaria a corto plazo, préstamo sindicado y pagos escalonados a varios años relacionados con M&A

Calificación crediticia (EthiFinance): **BB (Stable)**

### Deuda financiera neta<sup>1</sup>

en millones de euros	Dec 31, 2023	June 30, 2024
Deuda bancaria	29.9	39.7
Bonos	11.8	3.2
Otros pasivos financieros	7.1	6.7
Deuda con empresas asociadas	10.9	11.6
<b>Deuda total</b>	<b>59.7</b>	<b>61.2</b>
Menos: Efectivo y equivalentes	(19.5)	(22.2)
Menos: Inversiones financieras a corto plazo	(0.5)	(1.8)
<b>Deuda neta</b>	<b>39.7</b>	<b>37.2</b>

### Calendario de vencimiento de la deuda a 30 de junio



Reducción de la deuda en 10,2 millones de euros desde el 30/06 hasta el 22/10

### Calendario de vencimiento a 22 de octubre



● Deuda bancaria (ex. Facilities)
 ● Bonos
 ● Deuda relacionada con M&A

1. Excluye deuda relacionada con activos por derecho de uso (IFRS 16).  
2. Excluye líneas de crédito y otras deudas sin amortización programada del principal.

# 03

## Financiación de la próxima fase de crecimiento



making  
science

# 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/>

# Organización Societaria MSG





**Nuevos Socios de BL1**



making science **SOPEF**

**Legend**

-  Holding
-  Operating

# Spain Oman Private Equity Fund (SOPEF)

SOPEF es un vehículo de inversión que busca invertir en empresas españolas líderes en sus respectivos sectores, con equipos directivos sólidos y comprometidos, tecnología propia y planes claros de crecimiento e internacionalización



## ¿Quiénes son?

SOPEF es un fondo de inversión registrado en la CNMV, cuyos inversores son COFIDES y el Oman Investment Authority (OIA). MCH Private Equity es la sociedad gestora de SOPEF desde su inicio en julio de 2018

- **Oman Investment Authority:** Fondo Soberano del Sultanato de Omán
- **COFIDES:** empresa público-privada ampliamente reconocida

SOPEF tiene como objetivo apoyar a las empresas Españolas para el crecimiento internacional



## Principales Criterios de Inversión



Promover la internacionalización



Compañías españolas



Foco generalista



Ticket de inversión: €7-30m



EBITDA superior a €3m



Participaciones minoritarias



Estrategias de salida flexibles



Hasta 10 años de inversión

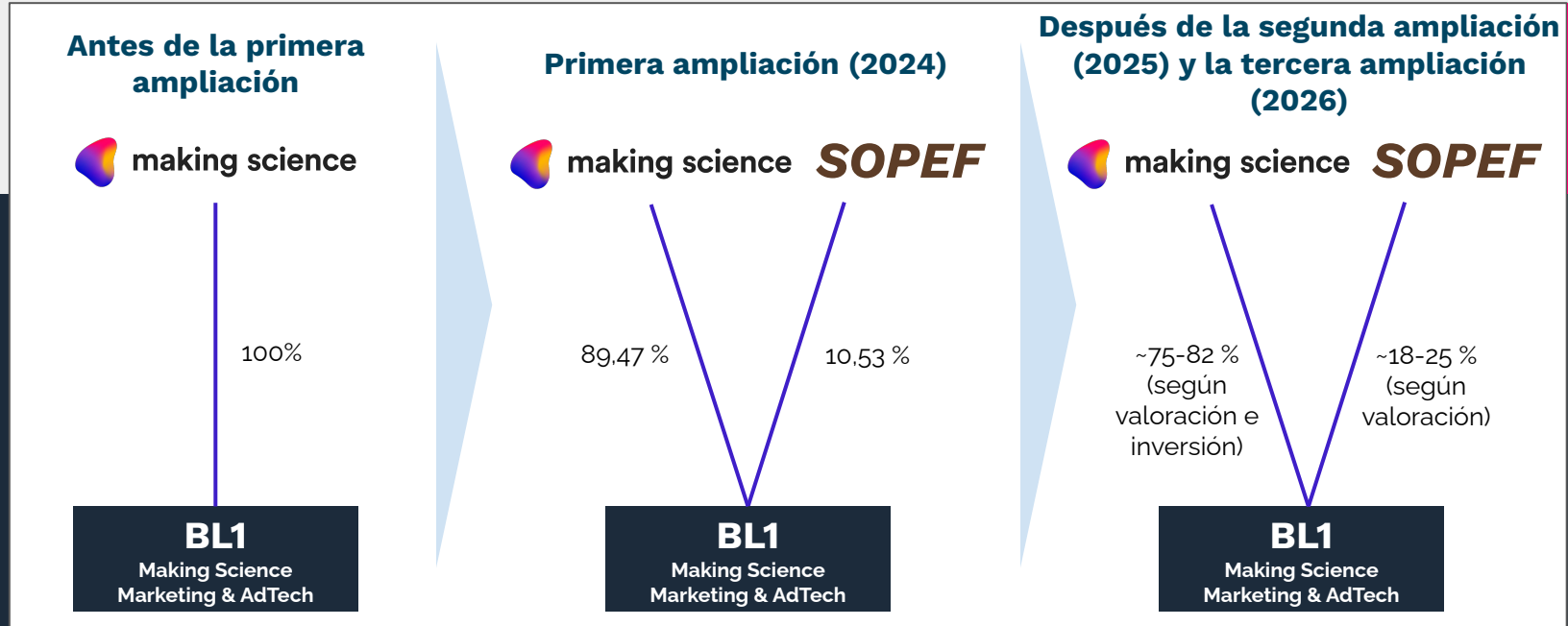
## Histórico de Inversiones

Compañía											
Industria	Alimentación	Energías Renovables	Industrial	Biotecnología	Agricultura	IT	Farmacéutica	Industrial	Deporte	Alimentación	Tecnología
Localización	Navarra	País Vasco	Comunidad Valenciana	Murcia	Comunidad Valenciana	Comunidad de Madrid	Cataluña	Andalucía	Comunidad de Madrid	Castilla La-Mancha	Comunidad Valenciana

# Estructura de la operación



making science



# Calendario de Inversiones

Importes y condiciones



making  
science

		<b>SOPEF</b>	 <b>making science</b>	<b>Condiciones</b>
<b>Primera ampliación de capital</b>	Firma	<b>5 M€</b>	<b>2,5 M€</b>	SOPEF adquiere una participación inicial del 10,53%
<b>Segunda ampliación de capital</b>	Primer aniversario	<b>10 M€</b>	<b>0-12,5 M€</b>	10x EBITDA de BL1 de 2024
<b>Tercera ampliación de capital</b>	Segundo aniversario	<b>5 M€</b>	<b>0-5 M€</b>	10x EBITDA de BL1 de 2025
<b>Opciones de recompra</b>	Tercer a quinto aniversario	Opciones de recompra sobre la participación de SOPEF		

**40 millones de euros invertidos en tres años en BL1**



# ¿Cuáles son las razones para la inversión con SOPEF?

- ✓ **Oportunidad de mercado en M&A en la categoría de Making Science Marketing & AdTech**
- ✓ **Tipos de interés altos y valoraciones inferiores a las del periodo 2020-2022**
- ✓ **Los competidores en esta categoría están financiados por fondos de Private Equity (Brainlabs, Incubeta, Jellyfish...) y Making Science debe competir en las mismas condiciones**
- ✓ **SOPEF es un fondo minoritario que permite a Making Science recomprar nuestra participación**
- ✓ **Facilita nuestra entrada en Oriente Medio**
- ✓ **Es un fondo de inversores institucionales con objetivos a largo plazo lo que se alinea con Making Science**

# 04

## Guidance 2024 y Plan 2027



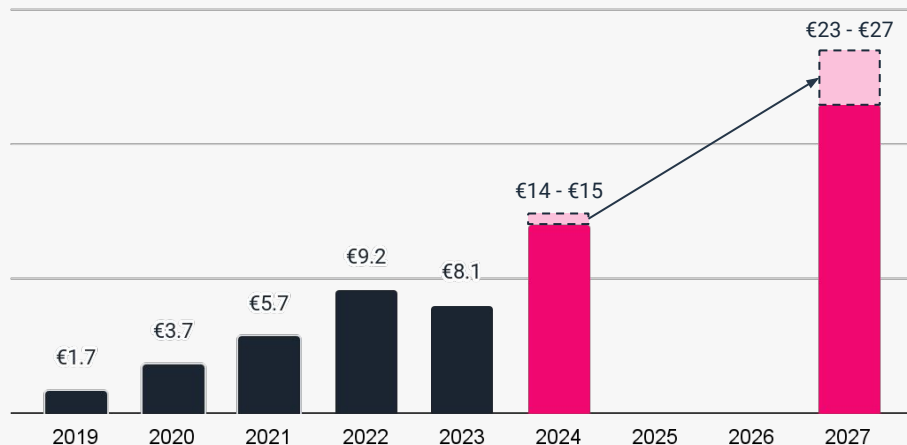
making  
science

# 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)<sup>1</sup>**

**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:**

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



making  
science



# Gracias

THE DIGITAL ACCELERATION COMPANY



making  
science

# ANEXO



making  
science

# Resultados 9M 2024

Por segmento



making  
science

Figures in € '000	9M 2023					9M 2024					Var.		
	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core
Revenues	96.257	68.012	164.269	7.489	171.758	103.760	81.715	185.475	8.451	193.926	7,8	20,1	12,9
Cost of Sales	-73.245	-48.061	-121.306	-4.910	-126.216	-78.149	-58.263	-136.413	-5.373	-141.786	6,7	21,2	12,5
Gross Margin	23.012	19.951	42.963	2.579	45.542	25.611	23.452	49.063	3.077	52.140	11,3	17,5	14,2
Operational Cost	-19.749	-17.943	-37.695	-2.533	-40.228	-18.856	-20.530	-39.387	-2.721	-42.107	-4,5	14,4	4,5
-Personnel	-18.222	-14.524	-32.746	-959	-33.705	-18.031	-17.576	-35.607	-650	-36.257	-1,0	21,0	8,7
-Capex (IFRS)	3.209	0	3.209	178	3.387	3.651	0	3.651	155	3.806	13,8	n.a.	13,8
-Administrative	-4.736	-3.419	-8.158	-1.752	-9.910	-4.476	-2.954	-7.430	-2.226	-9.656	-5,5	-13,6	-8,9
Expected Loss Provision	-232	-152	-384	0	-384	37	-83	-47	-22	-68	-115,8	-45,1	-87,8
Other Income	386	138	524	16	540	303	199	502	143	646	-21,4	44,4	-4,1
Recurring EBITDA	3.417	1.994	5.408	62	5.470	7.094	3.037	10.132	478	10.610	107,6	52,3	87,3
Non-Recurring Costs	-1.305	-227	-1.532	-438	-1.970	-774	-254	-1.028	-29	-1.057	-40,7	11,7	-32,9
EBITDA	2.112	1.767	3.876	-376	3.500	6.320	2.784	9.104	450	9.553	199,2	57,6	134,9

# Resultados 3T 2024

Por segmento



making  
science

Figures in € '000	Q3 2023					Q3 2024					Var.		
	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core
Revenues	31.707	23.660	55.367	2.482	57.849	34.362	31.886	66.248	2.912	69.160	8,4	34,8	19,7
Cost of Sales	-23.767	-16.737	-40.504	-1.628	-42.132	-26.335	-24.566	-50.901	-1.859	-52.759	10,8	46,8	25,7
Gross Margin	7.940	6.923	14.863	855	15.718	8.027	7.320	15.347	1.054	16.401	1,1	5,7	3,3
Operational Cost	-6.833	-6.342	-13.176	-788	-13.964	-6.134	-6.402	-12.536	-1.020	-13.556	-10,2	0,9	-4,9
-Personnel	-6.312	-5.182	-11.494	-297	-11.791	-5.975	-5.435	-11.410	-245	-11.655	-5,3	4,9	-0,7
-Capex (IFRS)	1.199	0	1.199	55	1.254	1.222	0	1.222	46	1.268	1,9	n/a	1,9
-Administrative	-1.720	-1.160	-2.881	-546	-3.427	-1.381	-967	-2.348	-820	-3.169	-19,7	-16,6	-18,5
Expected Loss Provision	-81	-52	-133	0	-133	1	168	170	23	193	-101,7	-422,9	-228,0
Other Income	88	54	142	8	150	111	72	183	94	276	26,1	33,1	28,8
Recurring EBITDA	1.114	583	1.697	75	1.772	2.006	1.158	3.164	150	3.314	80,1	98,6	86,5
Non-Recurring Costs	-472	-65	-537	-71	-608	-614	-208	-822	-29	-850	30,1	219,3	53,0
EBITDA	642	518	1.160	4	1.164	1.392	950	2.343	121	2.464	116,8	83,4	102,0



# Margen Bruto trimestral

## Negocio Core por Mercado



making  
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	Var. % 9M24/23
Spain	8.033	7.039	7.940	9.149	8.527	9.056	8.027	11,3%
International	6.464	6.564	6.923	8.028	8.054	8.078	7.320	17,5%
- France	1.028	985	1.071	1.325	1.512	1.570	1.368	44,3%
- Italy	914	956	914	897	1.103	1.042	1.033	14,2%
- Nordics	1.540	1.691	1.638	2.298	2.031	2.166	2.079	28,9%
- U.K.	418	483	422	482	516	471	408	5,4%
- Georgia	2.308	2.235	2.586	2.891	2.715	2.480	2.055	1,7%
- USA & Others	256	214	292	134	178	348	377	18,5%
Core Business	14.497	13.603	14.863	17.177	16.581	17.134	15.347	14,2%

# EBITDA trimestral

## Negocio Core por Mercado



making  
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	Var. % 9M24/23
Spain	1.697	604	1.114	2.418	2.749	2.340	2.006	107,7%
International	1.009	402	583	426	635	1.245	1.158	52,3%
- France	329	352	361	314	505	521	390	35,9%
- Italy	227	300	244	102	301	318	277	16,1%
- Nordics	184	250	221	503	339	368	539	90,2%
- U.K.	-5	12	-65	-54	144	117	69	-669,5%
- Georgia	385	302	463	326	88	509	479	-6,4%
- USA & Others	-111	-813	-641	-765	-741	-588	-597	23,0%
Core Business EBITDA*	2.706	1.006	1.697	2.843	3.384	3.584	3.163	87,3%

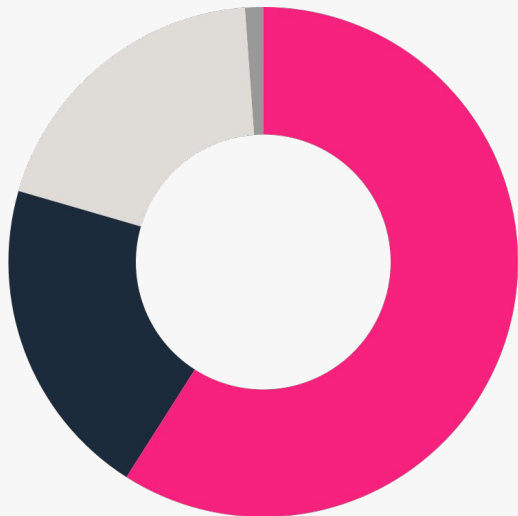
(\*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

# 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)

**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** **8.982.056**

**Precio por acción** **€8,60**

18 de octubre de 2024

**Capitalización bursátil** **€77M**

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**.

# 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