

Madrid, a 4 de febrero de 2025

**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 cuarto 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 cuarto 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 CUARTO TRIMESTRE DE 2024**

**FECHA Y HORA: 4 DE FEBRERO DE 2025, 10:00 AM**

**INSCRIPCIÓN AL WEBINAR:**

**[https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_mF7mZtoJQIm3YREo4PSd9A](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_mF7mZtoJQIm3YREo4PSd9A)**

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.

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

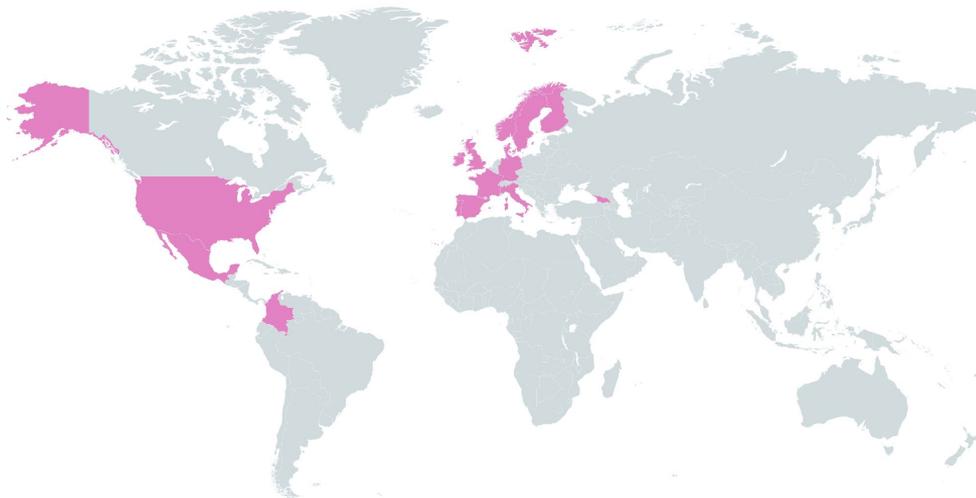
# ¿Quiénes somos?

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.



**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

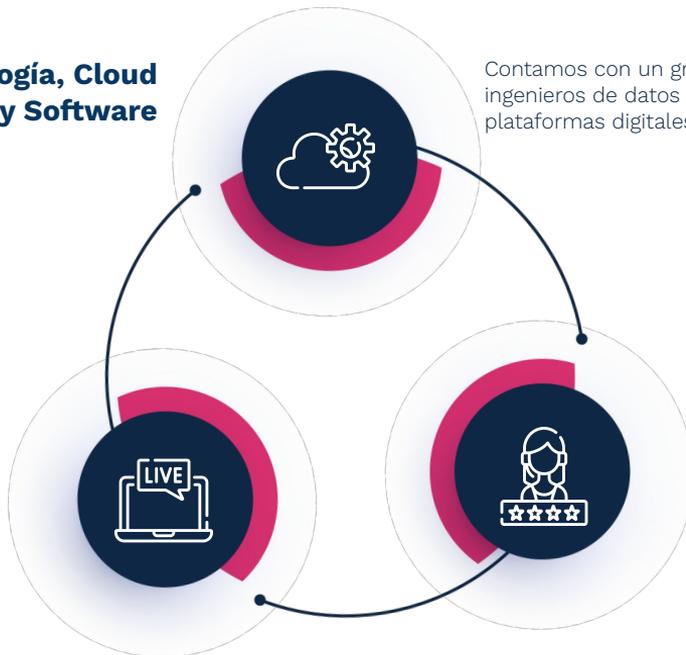
Contamos con un gran número de ingenieros de software, ingenieros de datos y científicos de datos que desarrollan plataformas digitales y tecnología propia

## 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**

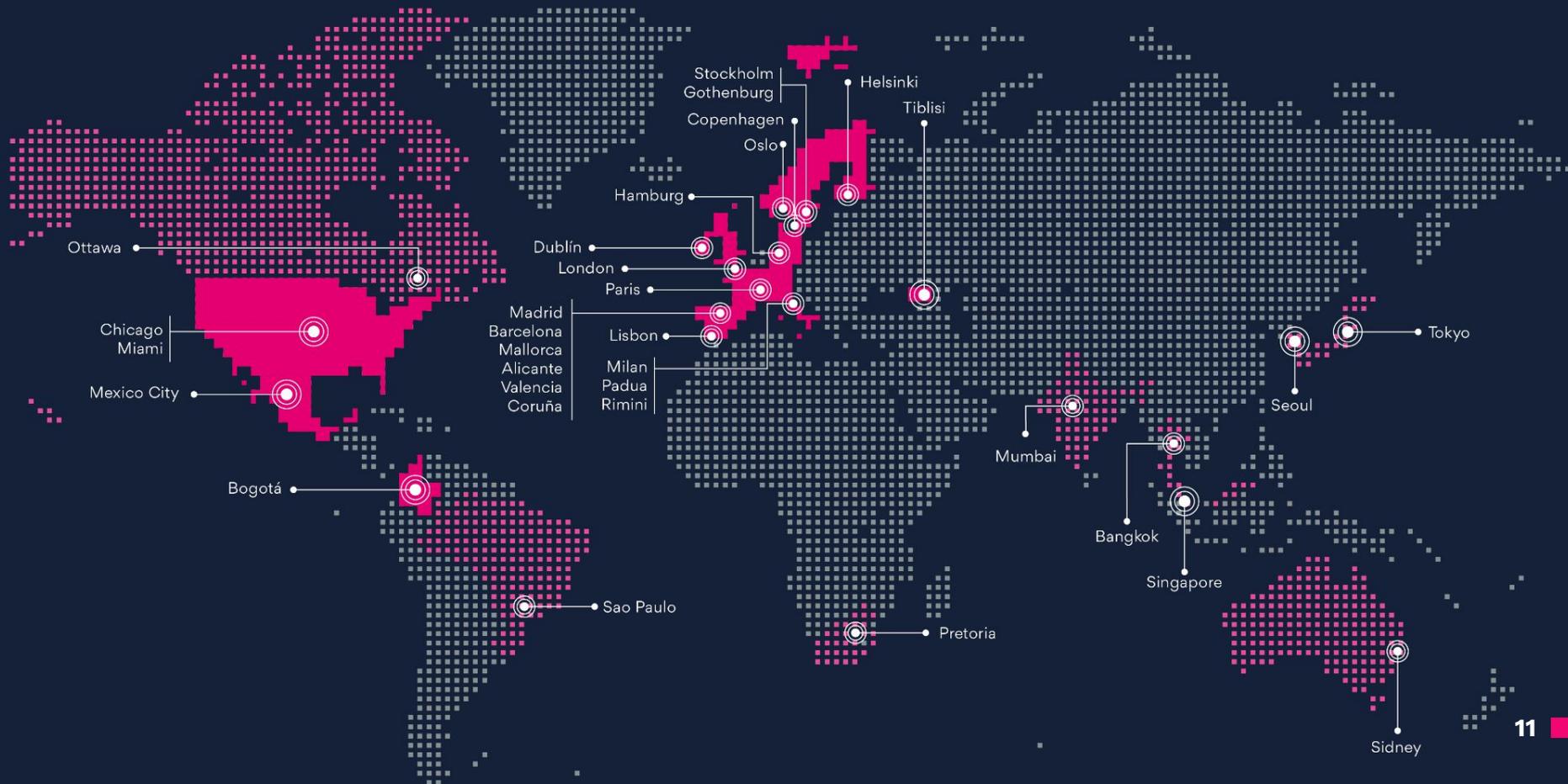
Partners: A, \*, YouTube, Play, ads, Meta

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, Walmeric, Petal Ads, Google Cloud

# Making Science es cada vez más global



# 02

## Novedades de 2024



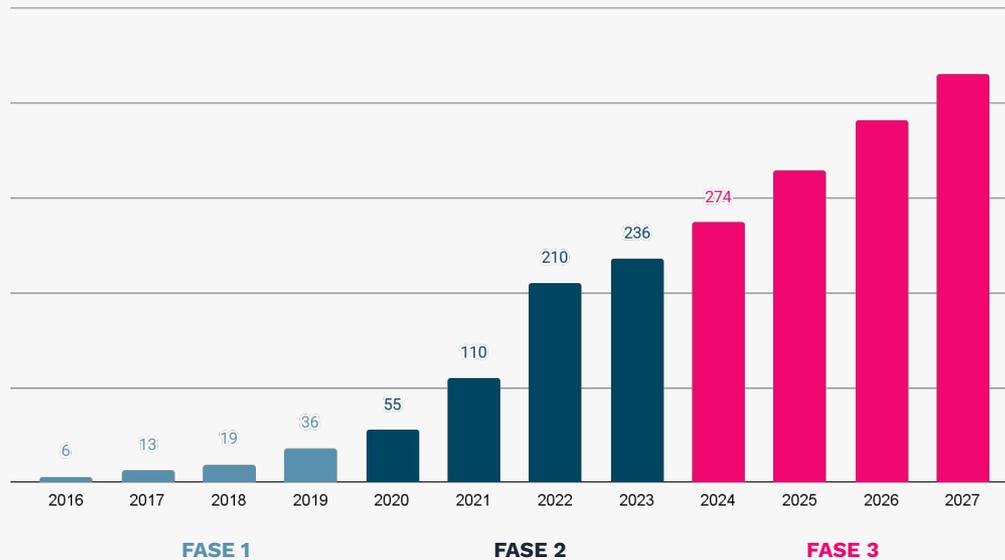
making  
science

# 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

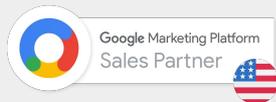
# 48 k €

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

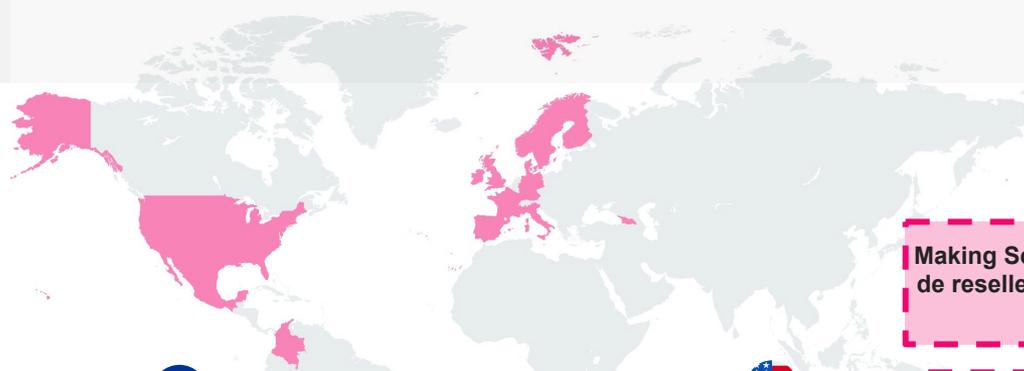
Acuerdo de financiación **con Spain Oman Private Equity Fund (SOPEF)**

#### Nuevos Socios de BL1

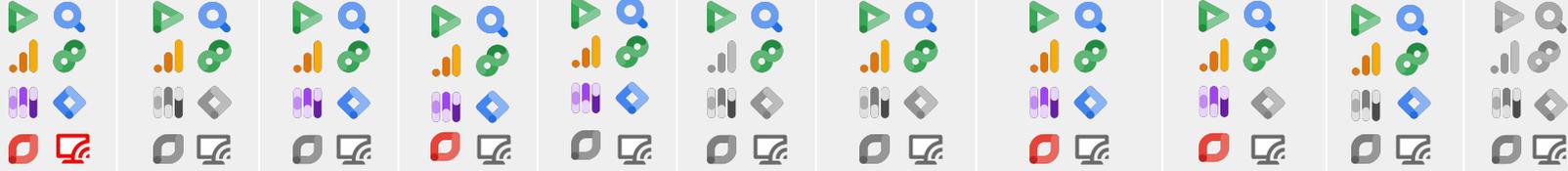
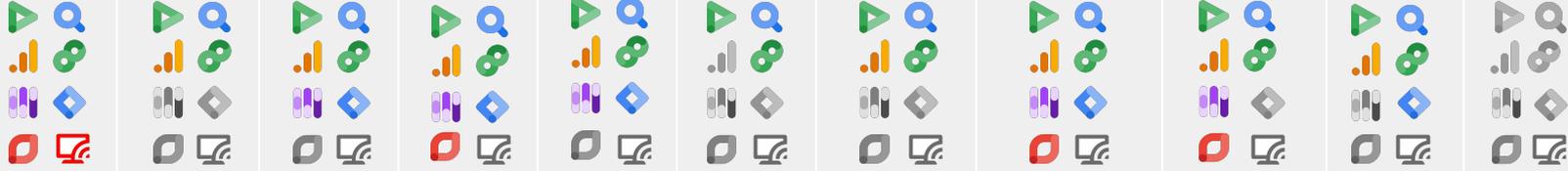


**Inversión de hasta 40 millones de euros** por MSG y SOPEF en BL1 durante los próximos 2 años

# 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 <b>EUR USD GBP</b> 							 Google Marketing Platform Sales Partner	 Google Marketing Platform Sales Partner		
	PORTUGAL EMEA CONTRACT <b>EUR USD</b> 								US CONTRACT <b>USD CAD</b>	 Google Marketing Platform Sales Partner	
Currencies	<b>EUR USD GBP</b>							<b>USD CAD</b>	<b>MXN</b>	<b>COP</b>	-
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

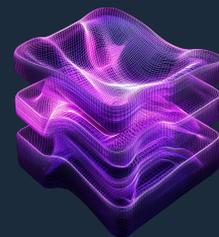
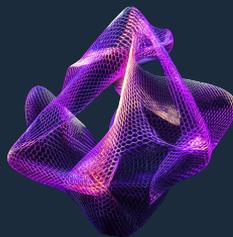
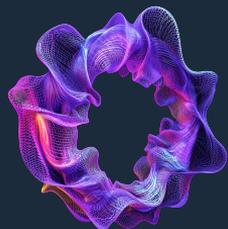
Combina la experiencia empresarial con la ciencia de datos para ofrecer soluciones avanzadas basadas en IA aplicadas al marketing.

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

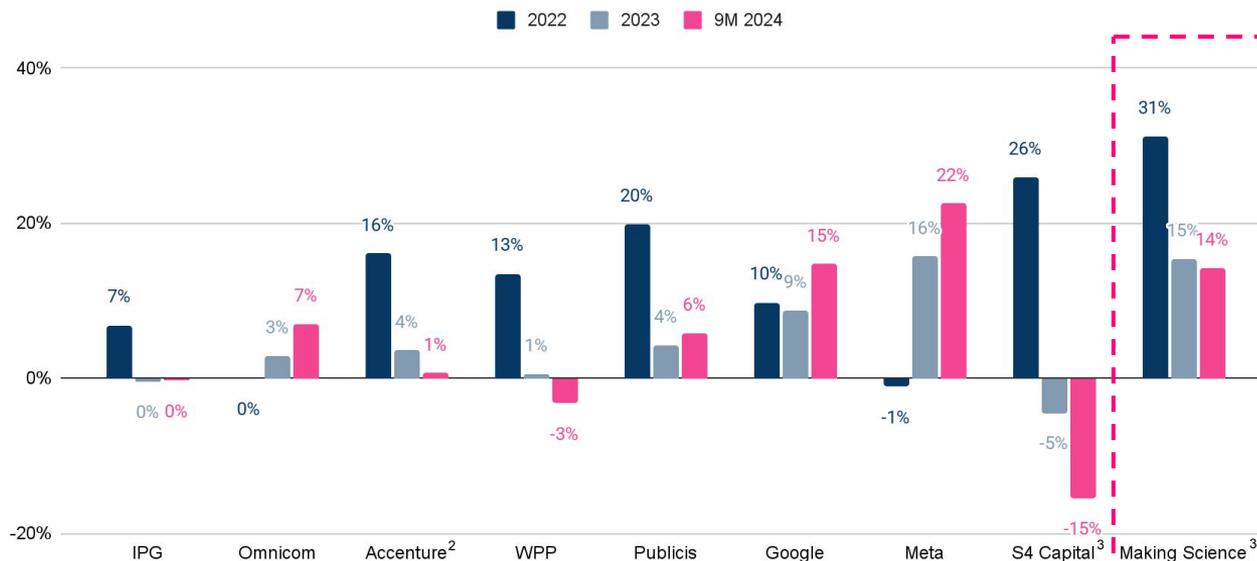
# Entorno de mercado:

## Descenso de las tasas de crecimiento



making  
science

### Tasas de crecimiento interanual de los ingresos (2022 - 9M 2024)<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.

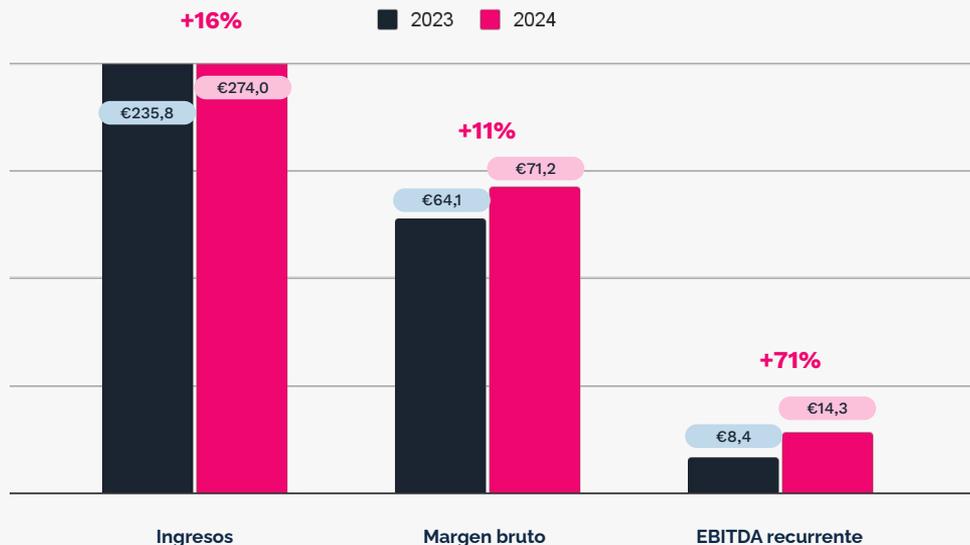
# Resultados 2024

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

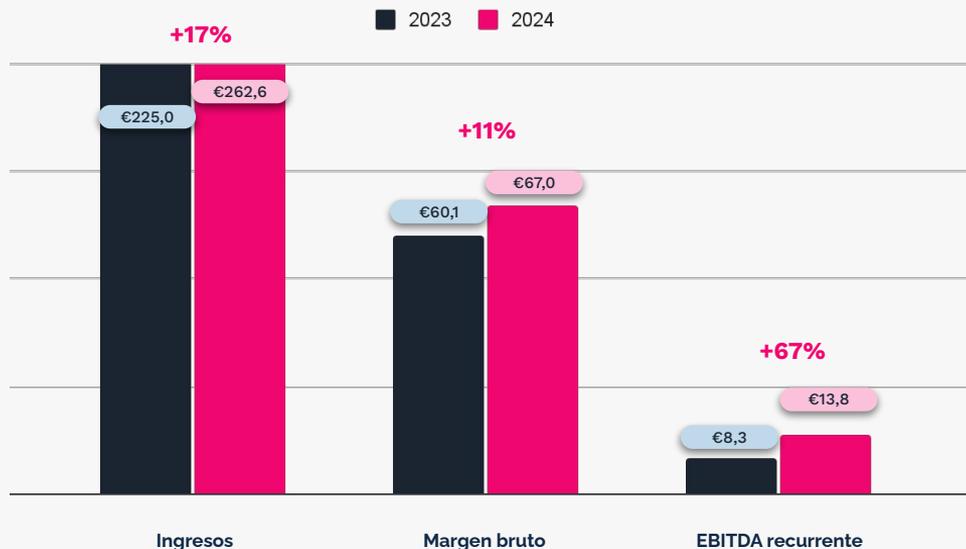
# Resultados 2024

## Negocio Core



making  
science

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

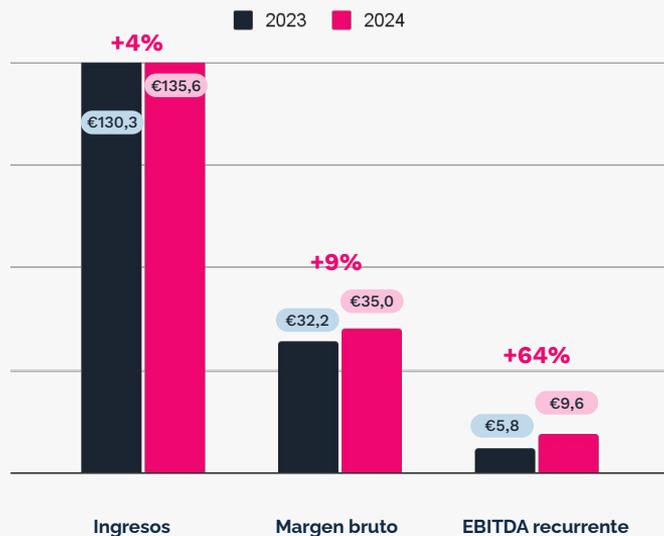
# Resultados 2024

## Negocio Core por segmento

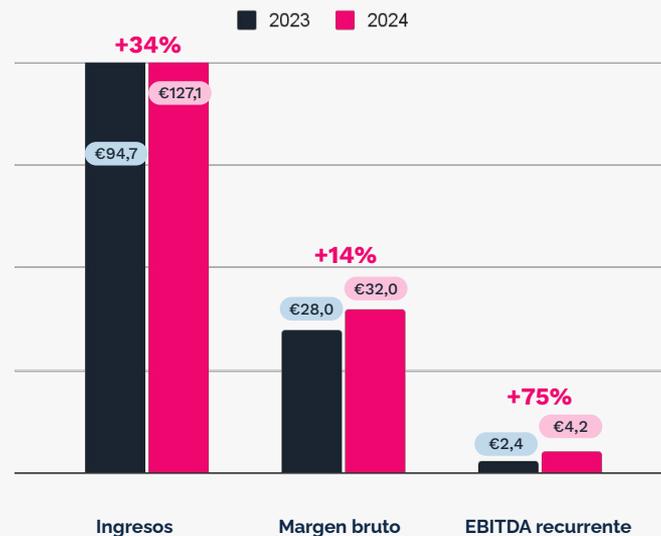


making  
science

### 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:

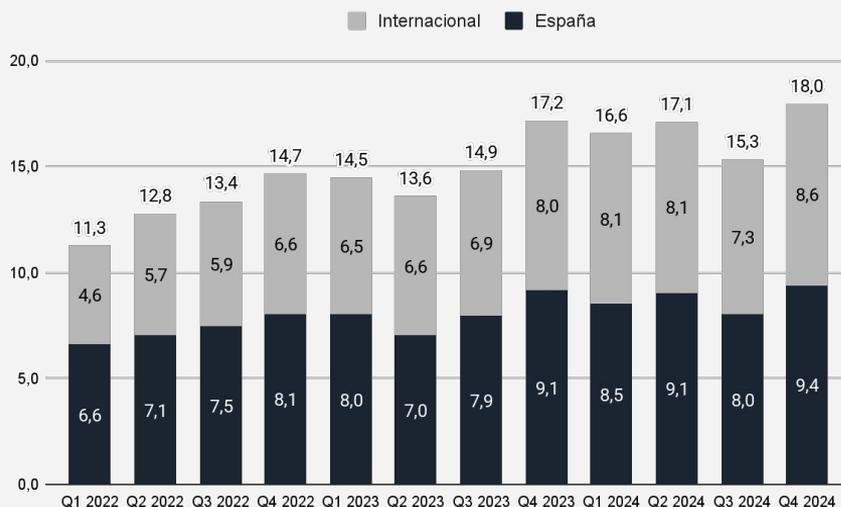
- **Fees Recurrentes:** Las tarifas se cobran en función de la dedicación/disponibilidad de recursos (por ejemplo, gestión de campañas, compra de medios, análisis e informes, mantenimiento, implantes y tiempo dedicado). Tienen continuidad en el tiempo y, por tanto, alta recurrencia.
- **Proyectos:**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

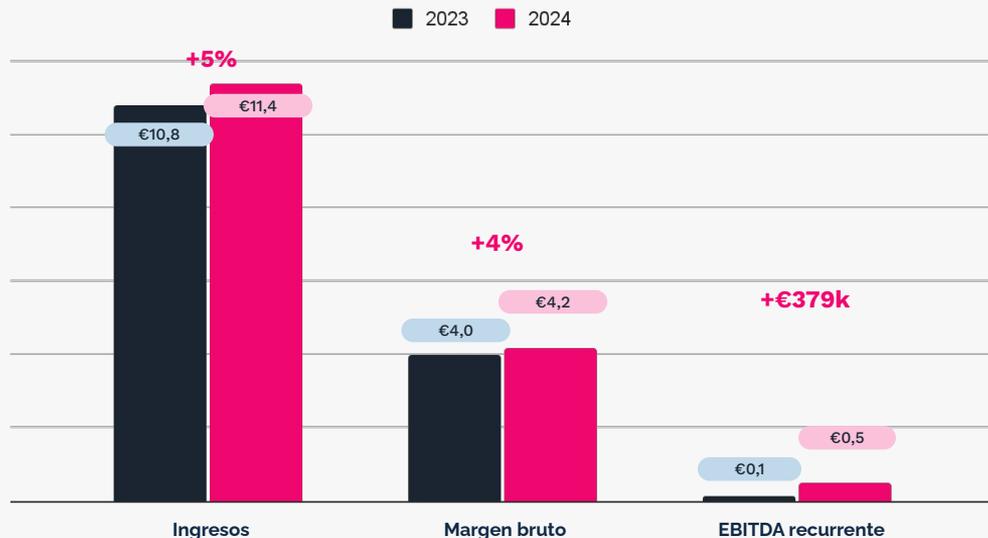
Margen bruto trimestral (Core) (millones de euros)



# 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

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

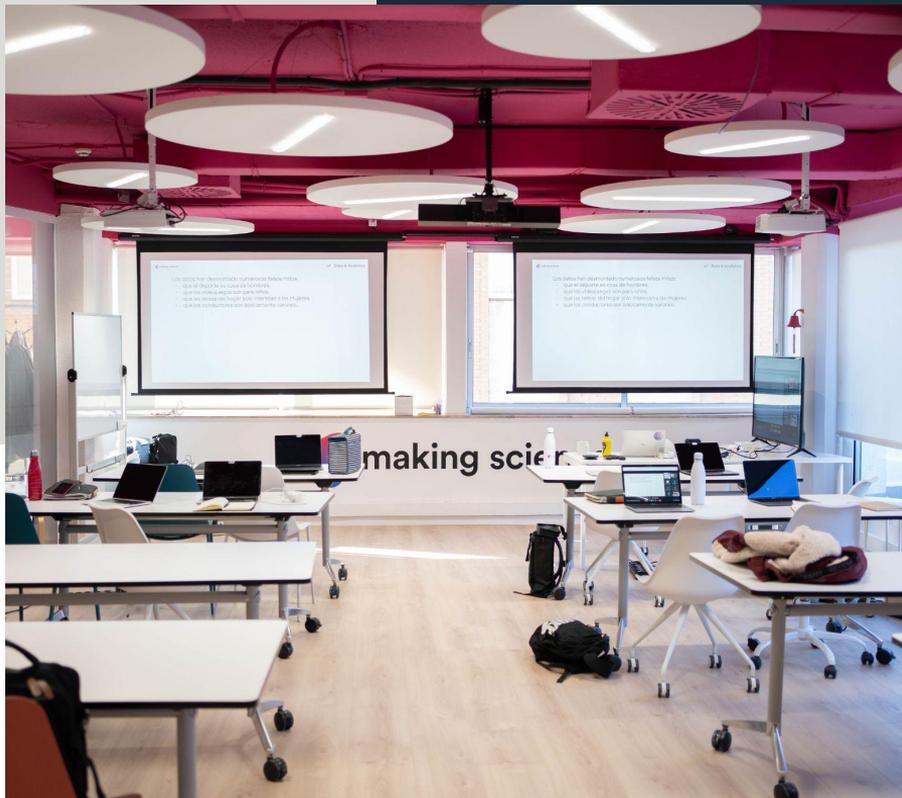
- La mayor parte de los gastos de 3Q24 provienen de la compra de minoritarios a UCP. Los ahorros que se obtendrán por el delisting de UCP son aproximadamente €70 mil al año.
- Además, tuvimos costes relacionados con la operación de SOPEF II, la ampliación de capital en Making Science Group, el programa 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
<b>Ingresos (Millones de Euros)</b>	274.0	270	290
<b>% de Cumplimiento</b>		101%	94%
<b>Margen Bruto (Millones de Euros)</b>	71.2	74	77
<b>% de Cumplimiento</b>		96%	92%
<b>EBITDA Recurrente (Millones de Euros)</b>	14.3	14	15
<b>% de Cumplimiento</b>		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)<sup>1</sup>



**Guidance 2025**

**17 - 18 M €**

**Plan 2027**

**23 - 27 M €**

**Tasa de crecimiento  
anual compuesto  
implícita (2025-2027)<sup>2</sup>**

**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

# 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

<b>Cifras en € '000</b>	<b>1Q23</b>	<b>2Q23</b>	<b>3Q23</b>	<b>4Q23</b>	<b>1Q24</b>	<b>2Q24</b>	<b>3Q24</b>	<b>4Q24</b>	<b>Var. % 12M24/23</b>
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%
<b>Core Business</b>	<b>14.497</b>	<b>13.603</b>	<b>14.863</b>	<b>17.177</b>	<b>16.581</b>	<b>17.134</b>	<b>15.347</b>	<b>17.979</b>	<b>11,5%</b>

# EBITDA trimestral

## Negocio Core por Mercado



making  
science

Cifras en € '000	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Var. % 12M24/23
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%
<b>Core Business EBITDA*</b>	<b>2.706</b>	<b>1.006</b>	<b>1.697</b>	<b>2.843</b>	<b>3.384</b>	<b>3.584</b>	<b>3.164</b>	<b>3.685</b>	<b>67,4%</b>

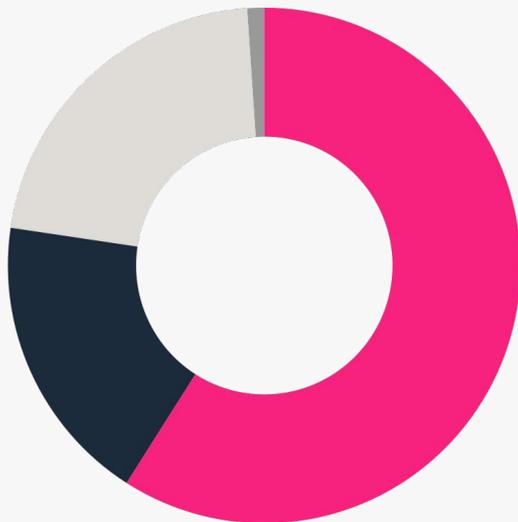
(\*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

# 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