

The image features a city skyline at sunset or sunrise, with a warm orange and yellow sky. The Cátenon logo is prominently displayed in the upper center, with the tagline 'The smart global search' below it. A horizontal line separates the tagline from the slogan 'ONE PLANET · ONE OFFICE'.

Cátenon[®]

The smart global search

ONE PLANET · ONE OFFICE

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Cátenon, S.A. (la "Sociedad"):

The background of the slide is an aerial photograph of a city skyline at sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow over the buildings and streets. The sky is filled with soft, orange and yellow clouds. The Catenon logo is prominently displayed in the upper half of the image.

catenon[®]

The smart global search

ONE PLANET · ONE OFFICE

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
28 DE JUNIO DE 2018



- ❖ NUESTRA EVOLUCIÓN
- ❖ NUESTRO FUTURO: COMPROMISOS Y ESTRATEGIA
- ❖ GOBIERNO CORPORATIVO
- ❖ LA ACCIÓN: COM



NUESTRA EVOLUCIÓN



UNA BREVE MIRADA ATRÁS

CON LA “1ª REVOLUCIÓN DE INTERNET” EN EL 2000 NACE CÁTENON Y LA INDUSTRIA TRABAJABA ASÍ..



CAPEX DE LA INDUSTRIA



BASE DE DATOS

CANDIDATOS
LOCALES



CAPEX DE LA INDUSTRIA



BASE DE DATOS

CANDIDATOS
LOCALES

CAPEX DE CATENON 2000...



**1ª EMPRESA
EN RECEPCIÓN DEL CV
POR e-mail ij**



GEDOC

n10⁶

**1ª EMPRESA
EN IMPLANTACIÓN DE UNA
ARQUITECTURA DE
GESTIÓN DOCUMENTAL**

VER LA
INDUSTRIA
COMO UNA
INDUSTRIA
DEL DATO

CANDIDATOS
GLOBALES



CUANDO LA "BEST PRACTICE" DE LA INDUSTRIA ERA/ES LA ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS, LEGAL, ETC



LA BEST PRACTICE DE CATENON ERA BUSCAR "EL DATO" Y PROCESARLO



**1ª EMPRESA EN FILMAR Y
DIGITALIZAR
LA ENTREVISTA TÉCNICA**





EN LA “2ª REVOLUCIÓN DE INTERNET” : CLOUD



**1ª EMPRESA DEL SECTOR EN TRASLADAR
SU INFRAESTRUCTURA DE SERVIDORES
A LA NUBE**

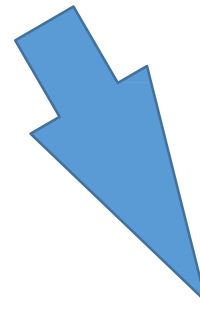
**1ª EMPRESA DEL SECTOR EN UTILIZAR
OPENSOURCE SOFTWARE**



DATA PROTECTION



ELIMINACIÓN
90% HELP DESK



ELIMINACIÓN
LICENCIAS
SOFTWARE



“3ª REVOLUCIÓN DE INTERNET” : MOBILE (SMART PHONE)



MODELO RESPONSIVE vs APP

1ª EMPRESA PRESENTANDO CANDIDATOS GLOBALES EN TIEMPO REAL



NUESTRO FUTURO: COMPROMISOS Y ESTRATEGIA



DESDE CATENON SEGUIMOS
MANTENIENDO CLARA
NUESTRA VOCACIÓN DE
**LIDERAR LA REVOLUCIÓN
DIGITAL EN NUESTRA
INDUSTRIA.**

¿CÓMO LO ABORDAREMOS
EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?



¿CON QUÉ MIMBRES CONTAMOS?

1º CLIENTES:

- POR TODO EL MUNDO
- QUE PERCIBEN A CATENON COMO UNA EMPRESA INNOVADORA, TECNOLÓGICA Y DISRUPTIVA EN BÚSUQEDA Y SELECCIÓN GLOBAL DE PROFESIONALES

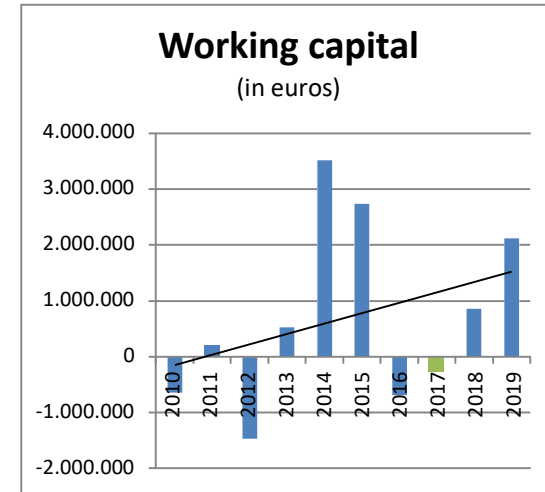
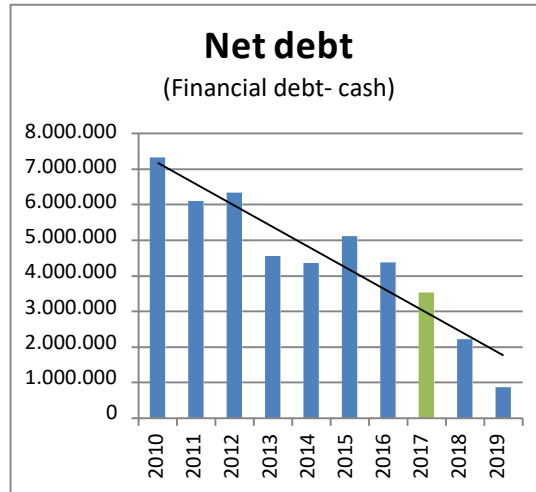
2º MODELO ESCALABLE:

- TESTADO EN LOS 5 CONTINENTES, CON TODAS LAS CULTURAS EMPRESARIALES
- EN TODOS LOS SECTORES DE ACTIVIDAD
- EN TODAS LAS FUNCIONES Y TIPOLOGÍAS DE PUESTOS



¿QUÉ COMPROMISOS ADQUIRIMOS CON NUESTROS ACCIONISTAS?

1.- REDUCIR RIESGO OPERATIVO : DESAPALANCAR Y GENERACIÓN DE CAJA



2.- GENERACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA



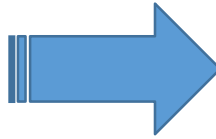
VALOR DE LA ACCIÓN



DIVIDENDO



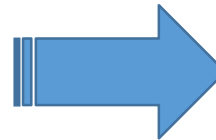
DIVIDENDO



CAPACIDAD PARA GENERAR CAJA RECURRENTE



VALOR DE LA ACCIÓN

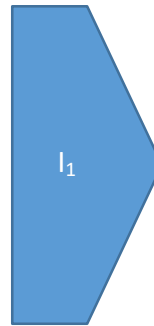


CAPACIDAD PARA LIDERAR
LA REVOLUCIÓN DIGITAL EN LA INDUSTRIA (CAPEX)

¿CÓMO LO VAMOS A AFRONTAR?

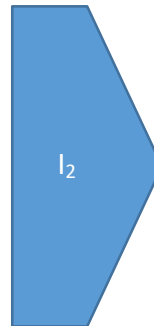


CREAR VALOR A CORTO PLAZO (3-4 años): Búsquedas puesto a puesto. **“Business as usual” CATENON**



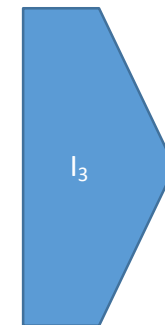
- ❖ Negocio principal hoy de Catenon
- ❖ 40% de Margen Bruto
- ❖ Desventajas
 - ❖ Complejas proyecciones y recurrencia
 - ❖ Alto coste de adquisición de clientes
- ❖ Desarrollo LP: LICENCIAS (Franquicias)
- ❖ Ventaja competitiva de Catenon: búsquedas globales
- ❖ **Mayor generador de Caja**

CREAR VALOR A MEDIO PLAZO (4-10 años): Externalización del departamento de selección de las empresas **RPO “Recruitment Process Outsourcing” CATENON RPO**



- ❖ Segunda línea de actividad de Catenon iniciada en 2016
- ❖ 20% de Margen Bruto
- ❖ Negocio recurrente con contratos a 2/ 3 años
- ❖ Periodo de maduración de la venta lento
- ❖ Venta muy cualificada
- ❖ Ventaja competitiva: Plataforma UPICK y Hubs de Operaciones en Asia, Américas y Europa
- ❖ **Generador de Valor para el Accionista y Caja**

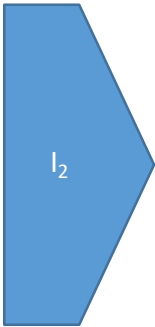
CREAR VALOR A LARGO PLAZO : Disrupción digital en la industria con nuevos modelos de inteligencia del dato y tecnología. **“Ventures” CATENON VENTURES**



- ❖ Intensivo en CAPEX
- ❖ 3 vías:
 - ❖ Toma de posición accionarial cross selling<=> equity
 - ❖ Join Venture: socios industriales que tienen ya la inversión
 - ❖ Desarrollo propio. MPV y capitalización independiente
- ❖ Ventaja competitiva : Canal de venta de Catenon
- ❖ **Mayor Generador de Valor para el Accionista**



CREAR VALOR A MEDIO PLAZO (4-10 años): Externalización del departamento de selección de las empresas RPO “Recruitment Process Outsourcing” CATENON RPO



- ❖ Segunda línea de actividad de Catenon iniciada en 2016
- ❖ 20% de Margen Bruto
- ❖ Negocio recurrente con contratos a 2/ 3 años
- ❖ Ventaja competitiva: Plataforma UPICK y Hubs de Operaciones en Asia, Américas y Europa
- ❖ **Generador de Valor para el Accionista y Caja**

COMPARABLES

PUBLIC COMPANY TRADING & OPERATING DATA

| Company | Price 2/23/19 | Market Cap | Enterprise Value | LTM | | | EV / LTM | |
|------------------------------------|------------------|---------------|---------------------|-------------|----------|--------|----------|--------|
| | | | | Revenue | EBITDA | Margin | Revenue | EBITDA |
| Adecco S.A. | \$76.22 | \$ 13,650.3 | \$ 15,145.3 | \$ 25,002.8 | \$ 975.0 | 3.9% | 0.6x | 15.5x |
| AMN Healthcare Services Inc. | \$20.96 | \$ 958.8 | \$ 1,085.3 | \$ 1,005.0 | \$ 84.0 | 8.4% | 1.1x | 13.0x |
| CDI Corp. | \$18.02 | \$ 353.5 | \$ 313.2 | \$ 1,133.4 | \$ 37.2 | 3.2% | 0.3x | 8.4x |
| Cross Country Healthcare, Inc. | \$11.13 | \$ 347.9 | \$ 405.8 | \$ 538.9 | \$ 11.3 | 2.1% | 0.8x | 16.0x |
| Heidrick & Struggles International | \$23.30 | \$ 425.1 | \$ 296.4 | \$ 491.0 | \$ 40.3 | 8.2% | 0.6x | 7.4x |
| Kelly Services, Inc. | \$18.00 | \$ 677.8 | \$ 686.2 | \$ 3,562.7 | \$ 55.8 | 1.0% | 0.1x | 12.3x |
| Kforce Inc. | \$23.24 | \$ 710.9 | \$ 803.5 | \$ 1,217.3 | \$ 58.9 | 4.8% | 0.7x | 13.6x |
| Korn/Ferry International | \$30.35 | \$ 1,528.6 | \$ 1,254.5 | \$ 1,000.8 | \$ 129.7 | 13.0% | 1.3x | 9.7x |
| ManpowerGroup Inc. | \$77.51 | \$ 6,134.1 | \$ 5,904.0 | \$ 20,762.8 | \$ 803.7 | 3.9% | 0.3x | 7.3x |
| On Assignment Inc. | \$37.80 | \$ 1,373.0 | \$ 2,346.8 | \$ 1,809.3 | \$ 178.7 | 9.0% | 1.3x | 11.1x |
| Randstad Holding NV | \$54.18 | \$ 9,743.4 | \$ 10,497.7 | \$ 21,495.6 | \$ 661.3 | 3.1% | 0.5x | 15.9x |
| Resources Connection Inc. | \$17.80 | \$ 337.3 | \$ 541.0 | \$ 584.5 | \$ 49.9 | 8.5% | 0.9x | 11.1x |
| Robert Half International Inc. | \$61.42 | \$ 8,152.6 | \$ 7,866.8 | \$ 4,685.0 | \$ 346.3 | 11.8% | 1.7x | 14.4x |
| TrueBlue, Inc. | \$22.73 | \$ 968.9 | \$ 1,148.5 | \$ 2,178.0 | \$ 111.2 | 5.1% | 0.5x | 10.3x |

EV = enterprise value; LTM = last twelve months
 \$ in millions, except per share data
 NA = Not Available; NA = Not Available

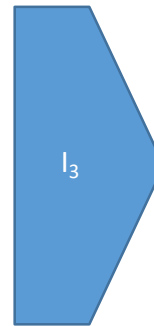
| | | | |
|---------------|------|------|-------|
| Mean | 6.2% | 0.6x | 13.4x |
| Median | 5.0% | 0.6x | 12.7x |
| Harmonic Mean | 3.8% | 0.5x | 11.3x |

PROYECTOS

| 2017 | 2018 | PIPELINE |
|------------|------------|--------------------|
| MAXAM | MAXAM | DUFRY |
| REVLON | REVLON | CEPSA |
| TELEFÓNICA | TELEFÓNICA | ARABTEC |
| | VASS | HIBERUS |
| | HOTELBEDS | ORANGE |
| | | BLUE INDICO (BBVA) |
| | | NAVANTIA |
| | | ... |



CREAR VALOR A LARGO PLAZO :
Disrupción digital en la industria con nuevos modelos de inteligencia del dato y tecnología. **“Ventures”**
CATENON VENTURES



- ❖ Intensivo en CAPEX
- ❖ 3 vías:
 - ❖ Toma de posición accionarial cross selling<=> equity
 - ❖ Join Venture: socios industriales que tienen ya la inversión
 - ❖ Desarrollo propio. MPV y capitalización independiente
- ❖ Ventaja competitiva : Canal de venta de Catenon
- ❖ **Mayor Generador de Valor para el Accionista**

I.- PARTICIPADAS



Blue-collar
On the spot
2,8%



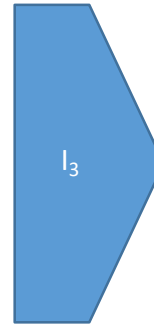
Mobile/ what's up
5%



Outsourcing
20%



CREAR VALOR A LARGO PLAZO :
 Disrupción digital en la industria con nuevos modelos de inteligencia del dato y tecnología. **“Ventures”**
CATENON VENTURES



- ❖ Intensivo en CAPEX
- ❖ 3 vías:
 - ❖ Toma de posición accionarial cross selling<=> equity
 - ❖ Join Venture: socios industriales que tienen ya la inversión
 - ❖ Desarrollo propio. MPV y capitalización independiente
- ❖ Ventaja competitiva : Canal de venta de Catenon
- ❖ **Mayor Generador de Valor para el Accionista**

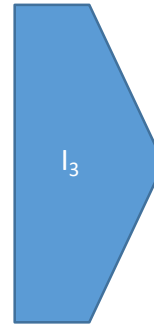
II.- DESARROLLO PROPIO



1,5MM€.
 VALOR POSTMONEY 6,4MM€

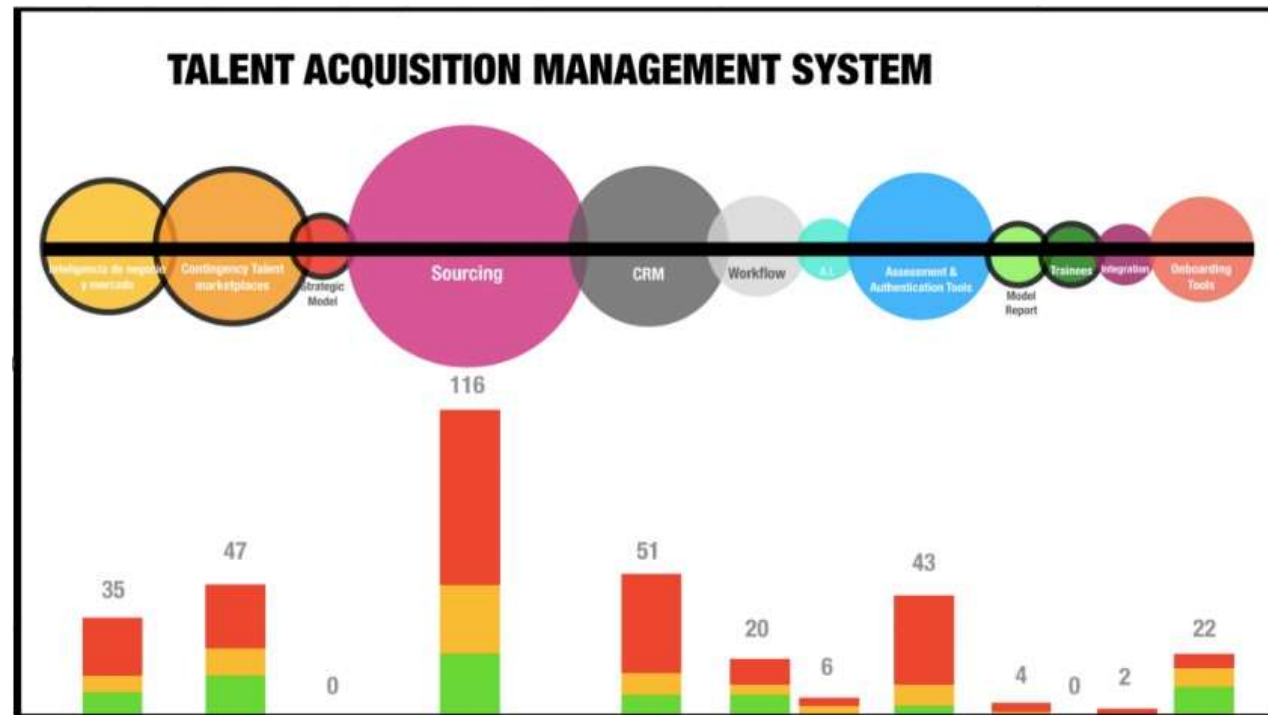


CREAR VALOR A LARGO PLAZO :
 Disrupción digital en la industria con nuevos modelos de inteligencia del dato y tecnología. **“Ventures”**
CATENON VENTURES



- ❖ Intensivo en CAPEX
- ❖ 3 vías:
 - ❖ Toma de posición accionarial cross selling<=> equity
 - ❖ Join Venture: socios industriales que tienen ya la inversión
 - ❖ Desarrollo propio. MPV y capitalización independiente
- ❖ Ventaja competitiva : Canal de venta de Catenon
- ❖ **Mayor Generador de Valor para el Accionista**

III.- JOIN VENTURE: PLATAFORMA DE INTELIGENCIA DEL DATO PARA TA





III.- JOIN VENTURE: PLATAFORMA DE INTELIGENCIA DEL DATO PARA TA “Smart Talent Search”





GOBIERNO CORPORATIVO



❖ INDEPENDENCIA

❖ CONTROL

❖ TRANSPARENCIA



2018

❖ SEPARACIÓN:



❖ PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

❖ CONSEJERO DELEGADO

❖ REFORZAR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN CON MÁS INDEPENDIENTES



❖ **DIVERSIDAD**



COMPOSICIÓN DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



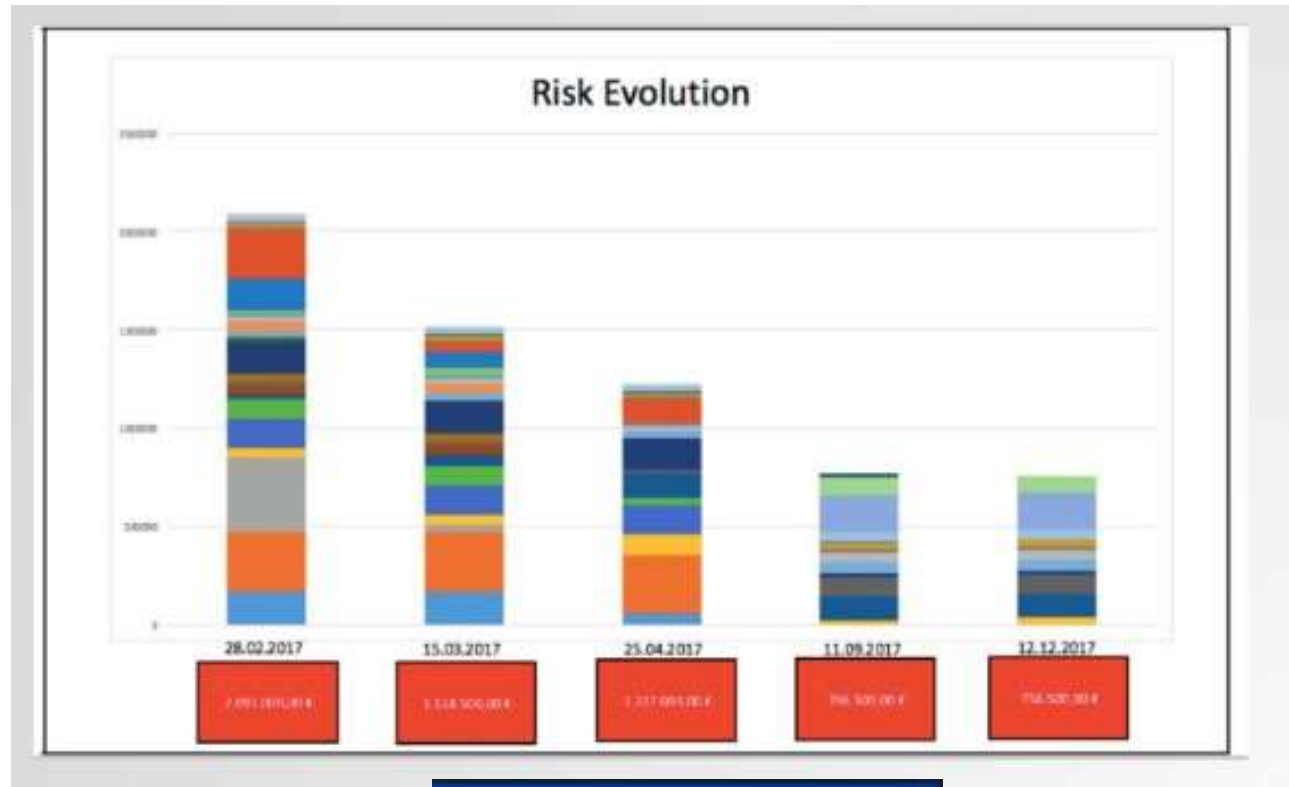
COMPOSICIÓN DE COMISIÓN DE AUDITORÍA
NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

AUDITOR
EXTERNO





MAPA DE RIESGOS MONITORIZADO DESDE EL CONSEJO





Carlos Nuñez Murias - 1st
Transforming the media industry
Madrid, Madrid, Spain

HENNEO
IESE Business School - University of...
See contact info
See connections (500+)

Highlights

- 97 Mutual Connections
You and Carlos both know Javier López de Haro, Luis Foró, and 95 others
- You both studied at The Valley Digital Business School and IESE Business School
You both studied at The Valley Digital Business School from 2016 to 2016
[Say hello](#)

Carlos' Activity
274 followers [Following](#)

- Parece que la LFP no se pone GAF(A)... de momento. (Día exclusiva de la información con)
Carlos shared this
- No es el pájaro Paúl, pero hay más ciencia... Este informe ya es un clásico de los mundiales
Carlos shared this
- Parece que hay apetito... y lo que viene!
Carlos shared this

[See all activity](#)

Experience

- Director general**
HENNEO
2014 - Present • 4 yrs
Madrid y Zaragoza
- Profesor Asociado**
IEB
2011 - 2016 • 5 yrs
Madrid
Venture Capital, M&A and Financing of Operations Program
- Partner**
Oliver Wyman
2008 - 2014 • 6 yrs
Madrid Area, Spain
- Análisis de inversiones y desarrollo corporativo**
Unión Fenosa
2001 - 2005 • 4 yrs
- Emprendedor**
Verticals
2000 - 2001 • 1 yr
Madrid Area, Spain
Start-up (verticals.com) - agregador de portales verticales B2B

[Show more](#)

Educación

D. CARLOS NUÑEZ MURIAS Consejero Independiente

- ❖ DG de un sector en profunda transformación Digital
- ❖ Background Tecnológico
- ❖ Lanzamiento de plataformas tech
- ❖ Gestión Global (Asia / GGSS /LATAM)
- ❖ M&A, corporate finance
- ❖ Relación con inversores en empresas cotizadas



EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN



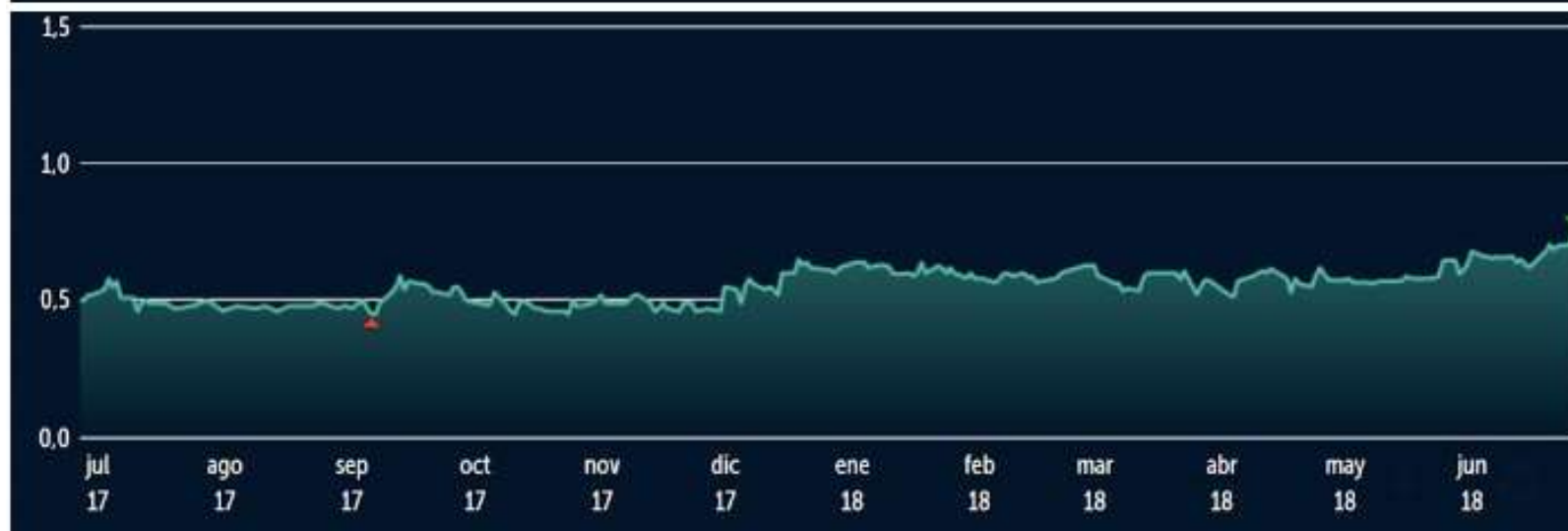
EVOLUCIÓN 2018

14,20 mill. €

Capitalización

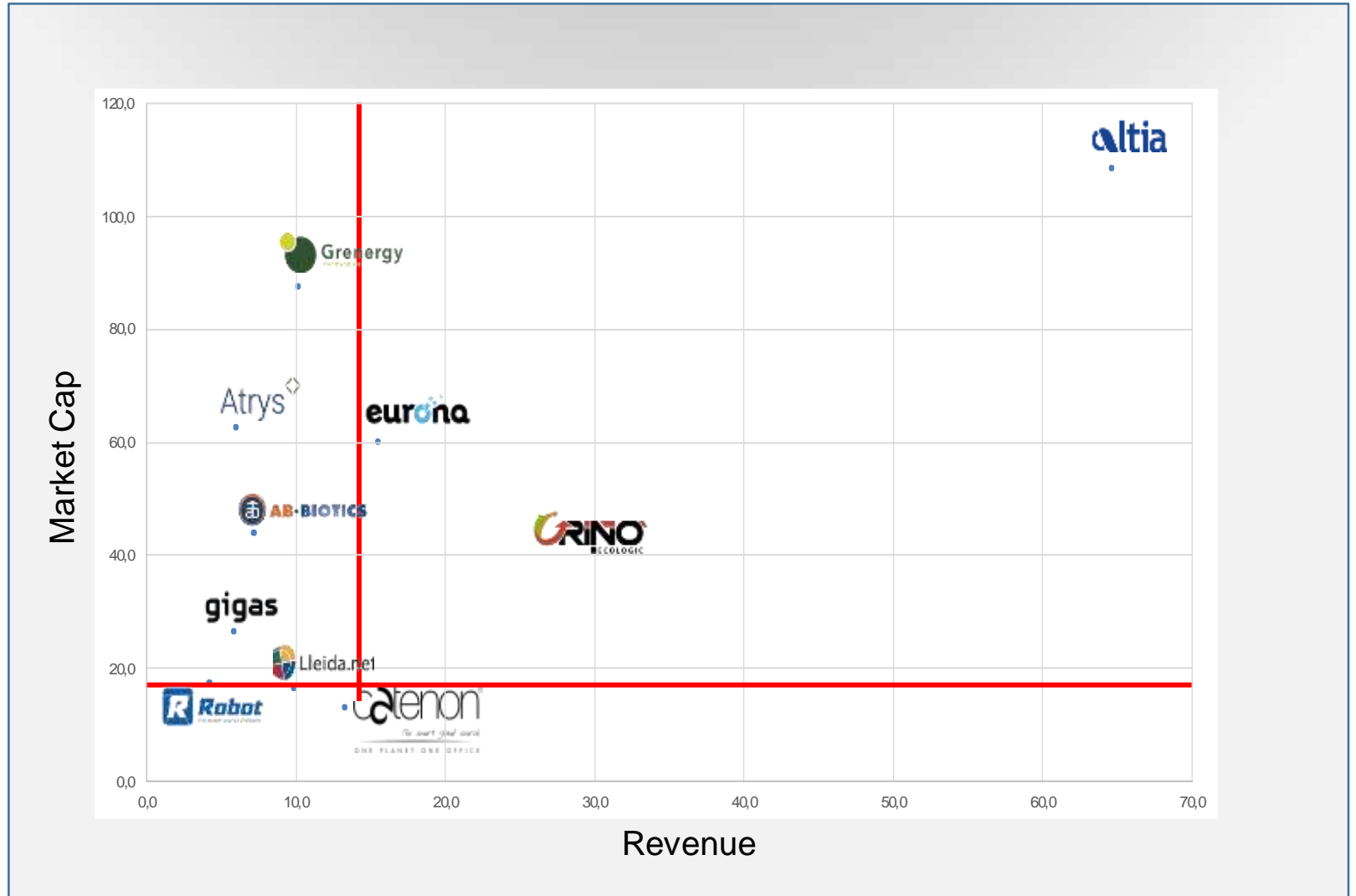
22,26 ▲

Rent. anual 2018 (%)



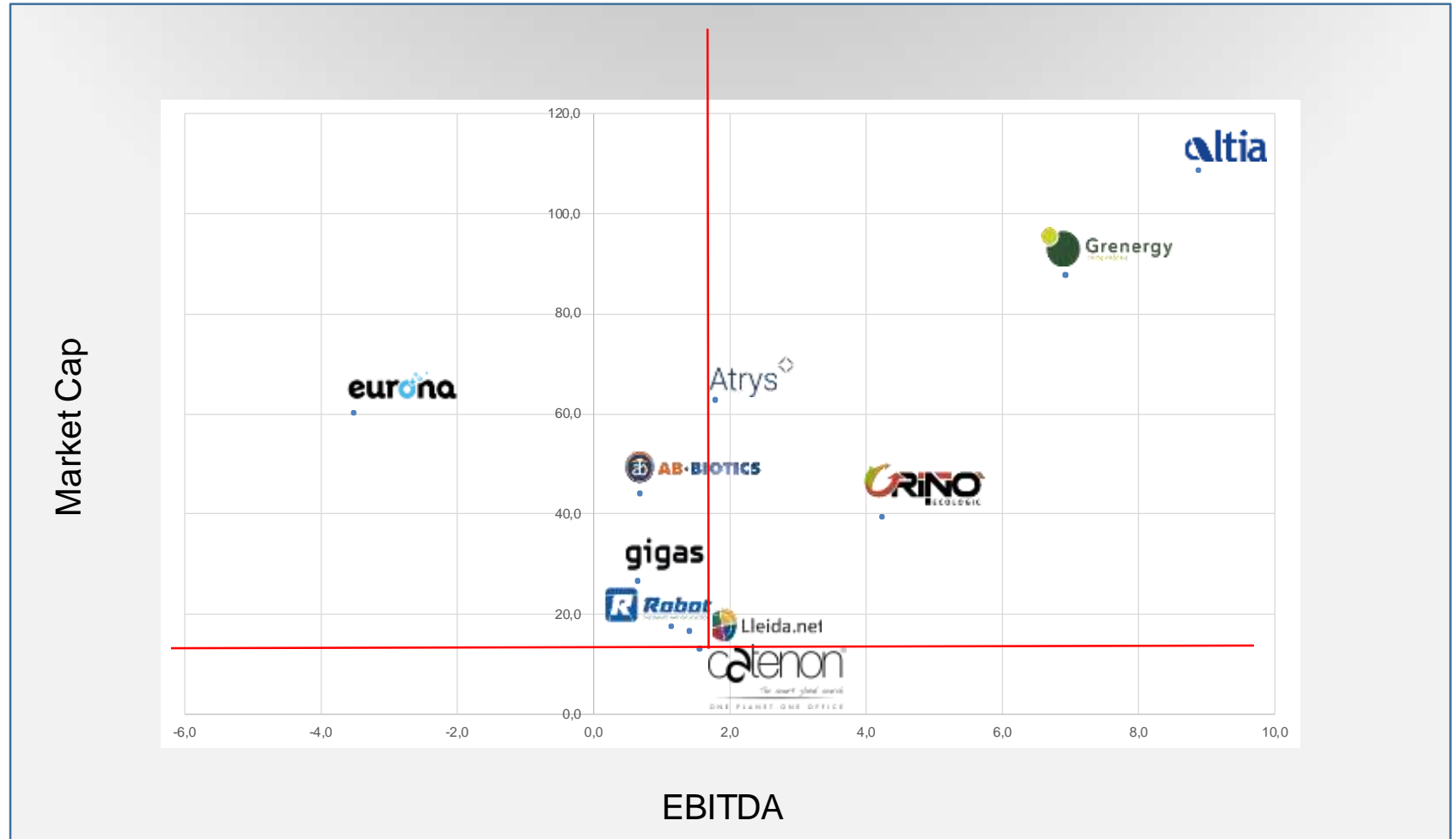


DENTRO DEL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL





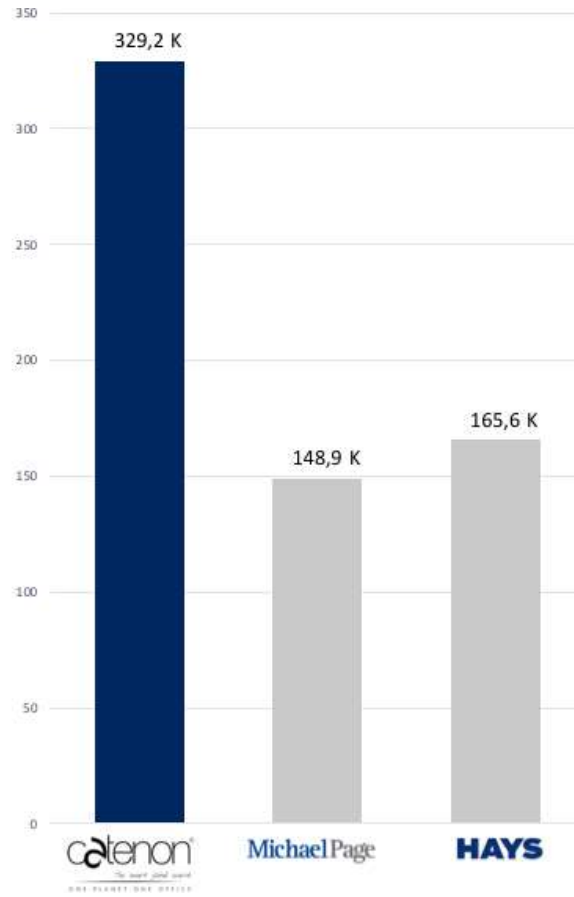
DENTRO DEL MERCADO ALTERNATIVO BURSÁTIL



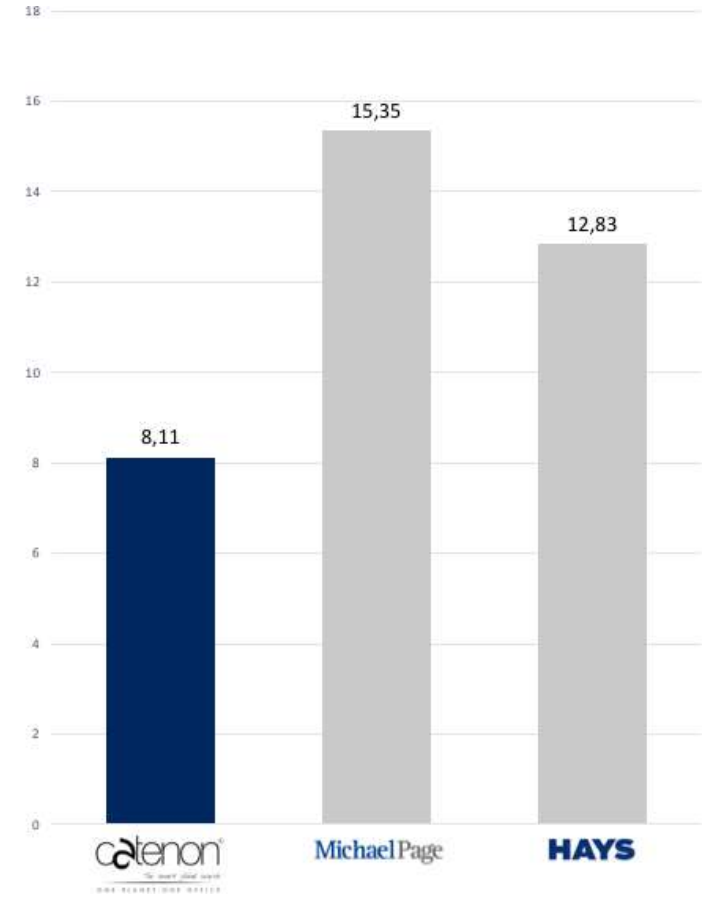


CON RELACIÓN A NUESTROS COMPARABLES :MÁS EFICIENTE /MENOR VALORACIÓN

MARGEN BRUTO / REVENUE MANAGER

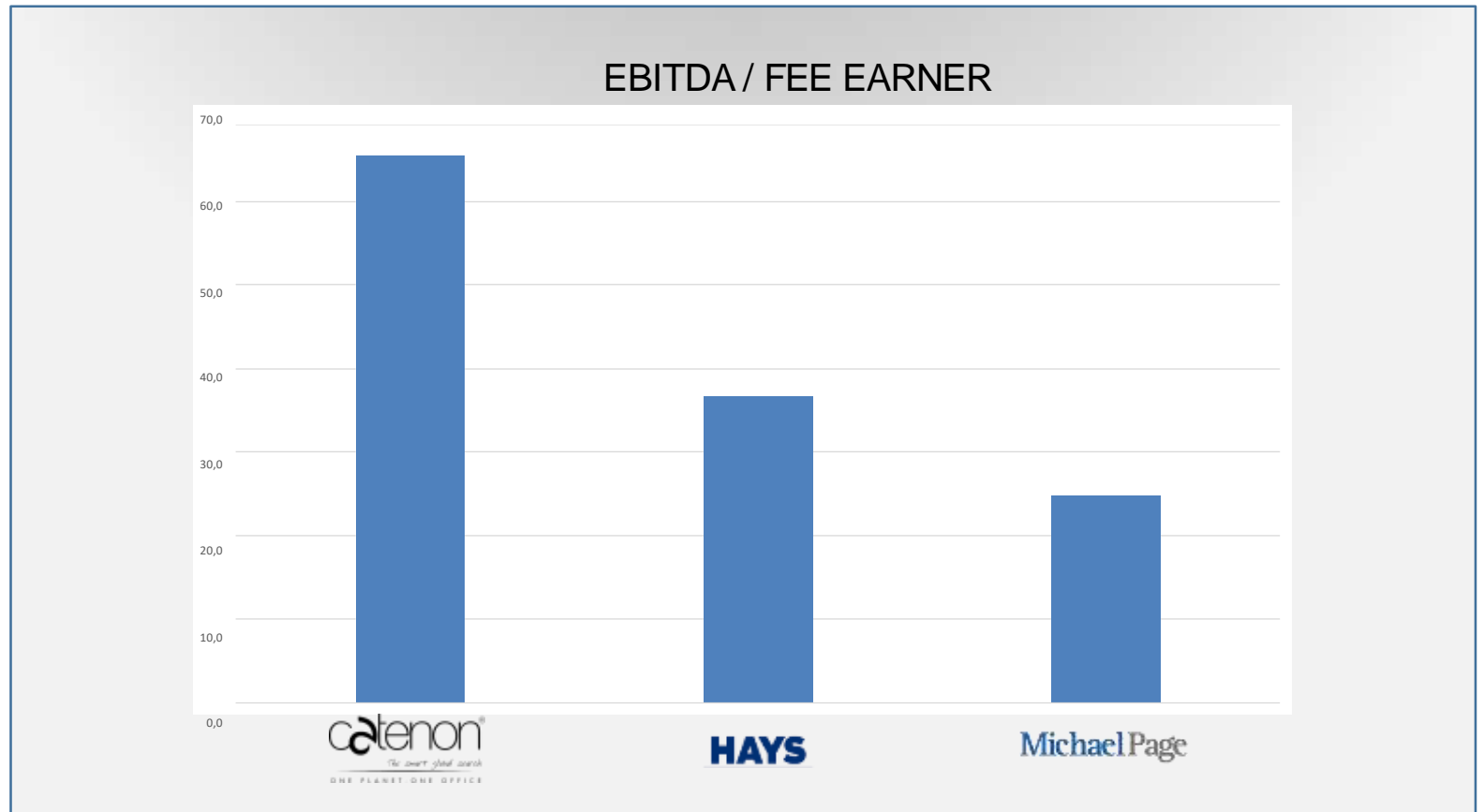


CAPITALIZACIÓN / EBITDA



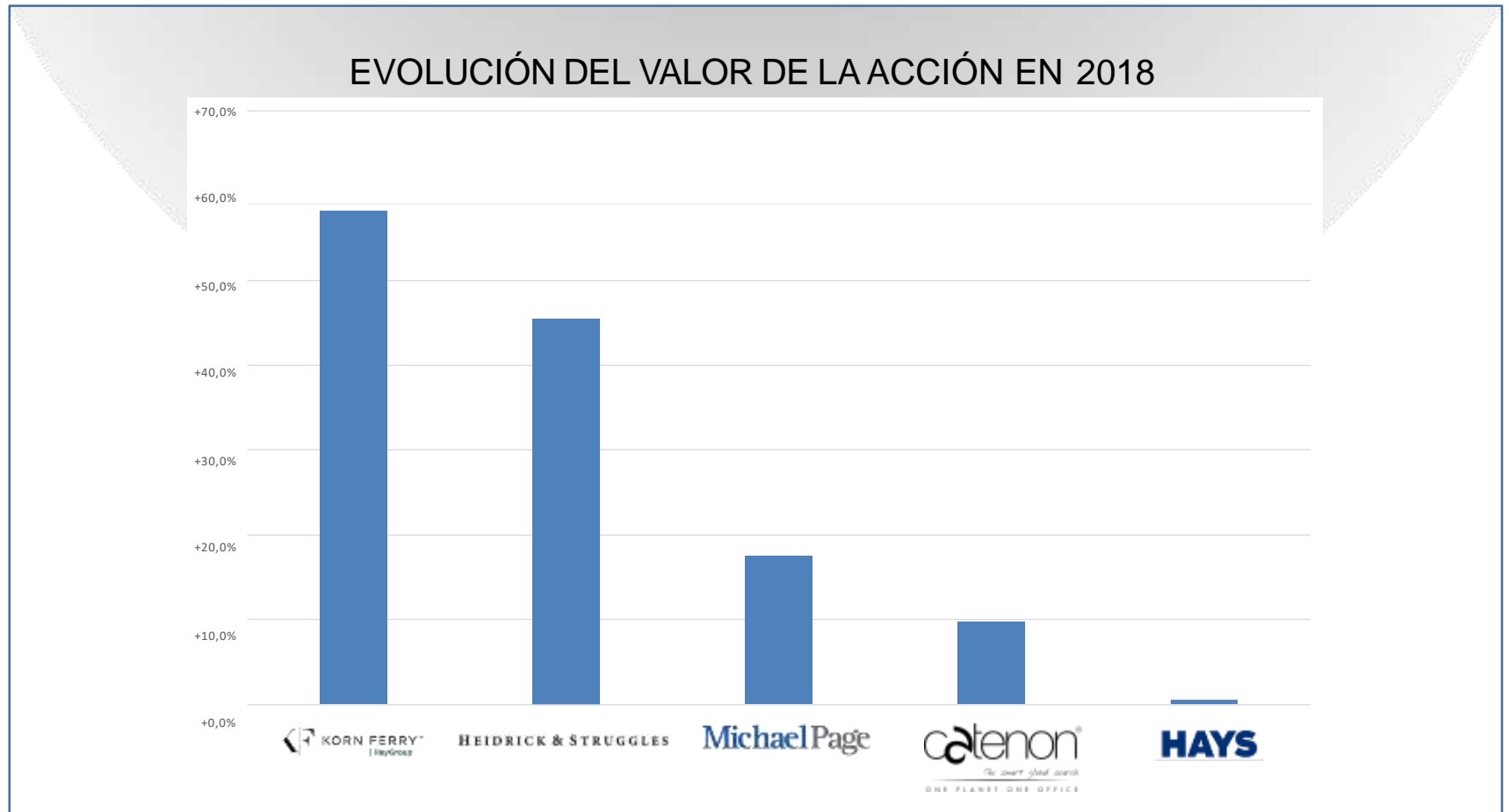


TENEMOS UN MODELO DE NEGOCIO MÁS RENTABLE A HACER CRECER





ES UNA INDUSTRIA ATRACTIVA





EN ESTE CONTEXTO:

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN PROPONE A

LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

LA AUTORIZACIÓN PARA LA COMPRA DE AUTOCARTERA HASTA EL MÁXIMO PERMITIDO

10%



LA ACCIÓN TIENE CLARO RECORRIDO PARA CRECER EN EL CORTO PLAZO

The background of the slide is an aerial photograph of a city skyline at sunset. The sky is filled with dramatic, golden-orange clouds, and the sun is low on the horizon, casting a warm glow over the city. The city features numerous high-rise buildings and a dense urban layout. The Catenon logo is prominently displayed in the upper half of the image.

catenon®

The smart global search

ONE PLANET · ONE OFFICE

MUCHAS GRACIAS