

Nota de prensa

Resultados del primer semestre de 2024:

- Las ventas consolidadas cayeron un 3 % a pesar de un crecimiento del +16 % a nivel internacional
- Los resultados incorporan inversiones estratégicas para impulsar el crecimiento futuro del Grupo
- Fuerte crecimiento del EBITDA en los países en fase de expansión

Madrid, 25 de septiembre de 2024: Invibes Advertising (Invibes), empresa de tecnología avanzada especializada en publicidad digital, ha publicado sus resultados del primer semestre de 2024.

El informe financiero semestral está disponible en el sitio web de la empresa: <https://www.invibes.com/es/es/investors.html>

<i>Cifras consolidadas no auditadas en miles de EUR</i>	1er semestre 2024 ¹	1er semestre 2023 ¹	Δ
Cifras de ventas	11 728	12 084	-2,9 %
Compras y gastos externos	(7694)	(7277)	+5,7 %
Costes de personal	(6403)	(5484)	+16,8 %
Capitalización de activos inmateriales	850	846	-
EBITDA ²	(1811)	195	(2 006 000) €
Depreciaciones, amortizaciones y provisiones	(706)	(583)	+21,1 %
Beneficio de explotación	(2517)	(388)	(2 129 000) €
Resultado financiero	(74)	(29)	-
Impuestos	(4)	(3)	-
Ingresos netos	(2595)	(420)	(2 175 000) €

Las ventas consolidadas cayeron un 3 % a pesar de un crecimiento del 16 % a nivel internacional

En el primer semestre de 2024, Invibes registró unas ventas de 11,7 millones de euros, un 2,9 % menos que en el mismo periodo (primer semestre) de 2023 (proforma¹).

Comercialmente, el mercado francés se ha visto en dificultades, lo que ha afectado y contribuido a la disminución general de las ventas. Para normalizar esta situación, se han adoptado medidas correctivas que incluyen una reorganización del equipo de ventas combinada con un impulso de contratación para proporcionar una operación comercial más robusta, cuyos efectos positivos deberían reflejarse en el segundo semestre.

¹ Tras la revisión por parte de los Auditores, y en cumplimiento de las normas contables vigentes, la desconsolidación de ML2Grow será efectiva a partir del 1 de abril de 2024. Sin embargo, a efectos comparativos y para reflejar el nuevo perímetro económico, las ventas del primer semestre de 2023 y del primer semestre de 2024 se han reformulado para ML2Grow.

² Incluye costes no recurrentes asociados a la venta de ML2Grow en el primer semestre de 2024 por 292 000 euros.

El dinamismo de Invibes fuera de Francia sigue siendo positivo, con un crecimiento del 16 % en el primer semestre de 2024. Los mercados al alza (Reino Unido y Alemania) evolucionaron especialmente bien, con un crecimiento combinado del +55 % en el primer semestre.

Para aprovechar estos éxitos internacionales, Invibes ha ampliado su presencia geográfica abriendo oficinas en mercados clave durante este mismo periodo, concretamente en Estados Unidos y Singapur. En los próximos meses también abrirá oficinas en México. Esta expansión internacional estratégica tiene como objetivo mejorar su oferta multimercado, permitiendo campañas de publicidad simultáneas en múltiples países/regiones y atraer a una base de clientes global más amplia.

Los resultados incorporan inversiones estratégicas para el crecimiento futuro del Grupo. Fuerte crecimiento del EBITDA en los países en fase de expansión.

Tras iniciar medidas para optimizar los costes en el segundo semestre de 2023, Invibes ha reiniciado un nuevo ciclo de inversiones específicas, centrándose en dos áreas principales:

- El desarrollo de soluciones verticales específicas para determinados sectores, como *Smart Targeting Travellers* para el sector turístico o *Dealership* para redes minoristas, mediante la integración de la inteligencia artificial generativa, que son populares entre los anunciantes pues maximizan su retorno de la inversión.
- Contratación específica de personal comercial sénior para mejorar las conversaciones con los anunciantes y garantizar acuerdos marco internacionales.

Estas inversiones específicas para apoyar el crecimiento del Grupo, combinadas con gastos no monetarios de 296 000 euros relacionados con la venta de ML2GROW (no recurrentes), 264 000 euros derivados del ejercicio de un plan de opciones sobre acciones y 220 000 euros asociados a la apertura de operaciones en Estados Unidos y Singapur, dieron lugar a una caída del EBITDA consolidado en el primer semestre.

El desglose del EBITDA por madurez del país es como sigue:

Datos consolidados, no auditados, en miles de EUR	Primer semestre 2024	Primer semestre 2023	Δ
Países existentes ^(a)			
Volumen de negocio	6232	7975	-21,9 %
EBITDA	1029	2547	-59,6 %
% EBITDA	17 %	32 %	
Expansión ^(b)			
Volumen de negocio	5208	3584	+45,3 %
EBITDA	757	133	x5,7
% EBITDA	15 %	4 %	
Nuevos países (lanzamientos) ^(c)			
Volumen de negocio	287	524	-45,2 %
EBITDA	(575)	(392)	-47,7 %
% EBITDA	-	-	
Gastos generales del grupo ^(d)	(2737)	(2094)	+30,7 %
EBITDA consolidado	(1525)	194	(1719)

(a) Francia, España, Suiza

(b) Alemania, Reino Unido, Italia y Bélgica

(c) Suecia, Noruega, Dinamarca, Sudáfrica, Países Bajos, EAU, Polonia, República Checa, Estados Unidos y Singapur

(d) Excluida la inversión

En los países donde más tiempo lleva consolidado Invibes (Francia, España, Suiza), el EBITDA se vio afectado principalmente por la caída de las ventas en el mercado francés, que representa el 17 % de las ventas del periodo.

En los países en fase de expansión (Alemania, Reino Unido, Italia y Bélgica), el EBITDA se multiplicó casi por 6, alcanzando el 15 % de las ventas. Esto demuestra la solidez del modelo de desarrollo internacional de Invibes, que se basa en su capacidad de desplegar rápida y satisfactoriamente su oferta en un nuevo país, lo que conduce a la contribución y rentabilidad en un plazo de dos años desde su lanzamiento.

Tras la depreciación y amortización, Invibes registró una pérdida de explotación de 2,5 millones de euros y una pérdida neta de 2,6 millones de euros.

Un sólido balance posicionado para impulsar el crecimiento

Con una posición de tesorería bruta de 14,7 millones de euros (incluidos 2,5 millones de euros de financiación por factores desconsolidada) y una posición de tesorería neta de 9,4 millones de euros a 30 de junio de 2024, el Grupo tiene capacidad financiera para financiar sus planes de desarrollo futuros.

Perspectivas

Dada la estacionalidad habitual de nuestro negocio y teniendo en cuenta que se registraron partidas no recurrentes en el primer semestre, prevemos una mejora significativa de nuestro EBITDA en el segundo semestre de 2024 en comparación con el primer semestre.

Próxima publicación: Ventas del tercer trimestre de 2024, el 23 de octubre de 2024 (tras el cierre de los mercados).

Acerca de Invibes Advertising

Invibes Advertising (Invibes) es una empresa tecnológica internacional especializada en innovación publicitaria digital.

Fundada sobre la filosofía de que la eficacia publicitaria pasa por ser realmente innovadores y atractivos para los usuarios, Invibes ha desarrollado una plataforma tecnológica integrada para que las marcas alcancen a los consumidores a través de una publicidad in-feed impactante.

Invibes ofrece publicidad que genera una atención positiva aprovechando el poder del big data, los formatos in-feed innovadores, el amplio alcance y los extensos servicios de inteligencia.

Pionera en publicidad sostenible, Invibes también ofrece una solución única para compensar las emisiones de las campañas a través de su etiqueta Carbon-Neutral.

Para colaborar con algunas de las marcas más importantes del mundo, como Amazon, Bacardi, Dell, IKEA y Toyota, contamos con un gran equipo de personas. En Invibes nos esforzamos por mantener un entorno enérgico y abierto que fomenta una cultura de ideación, crecimiento y #GoodVibes, que se transmite directamente a nuestros clientes.

¿Quieres saber más sobre Invibes? Visite: www.invibes.com

Invibes Advertising cotiza en la bolsa Euronext (Ticker: ALINV - ISIN: BE0974299316)

Lea nuestras últimas notas de prensa en:

<https://www.invibes.com/es/es/investors.html>

Manténgase al tanto de las últimas noticias sobre Invibes Advertising en:

LinkedIn [@Invibes Advertising](#) **X** [@Invibes_adv](#)

Contactos financieros y corporativos:

Kris Vlaemynck, codirector ejecutivo

kris.vlaemynck@invibes.com