

SNGULAR

Madrid, 1 de junio de 2023

Singular People, S.A. (en adelante “SNGULAR” o la “Sociedad”), en virtud de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) n° 596/2014, sobre abuso de mercado, 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 la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, por la presente comunica al mercado la siguiente:

Otra Información Relevante

Con motivo de la participación de SNGULAR en el Foro Medcap 2023, organizado por Bolsas y Mercados Españoles, se adjunta presentación corporativa que será empleada en dicho foro, previsto para el día de hoy.

Dicha documentación se encuentra a disposición del mercado en la página web de la Sociedad (www.sngular.com).

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 de 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.

Atentamente,

D. José Luis Vallejo Pizarro

Presidente del Consejo de Administración

SNGULAR

SINGULAR PEOPLE S.A. (BME:SNG)

19° Foro Medcap
1 de Junio de 2023

José Luis Vallejo
Fundador y Presidente Ejecutivo
joseluis.vallejo@sngular.com
[linkedin.com/in/jlvallejo](https://www.linkedin.com/in/jlvallejo)

SNGULAR

Corporate Presentation

Aviso legal

El presente documento puede contener manifestaciones de futuro e información (de ahora en adelante, "Manifestaciones") relacionados con SINGULAR PEOPLE, S.A. (de ahora en adelante indistintamente "Sngular", o "la Compañía"). Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones y estimaciones financieras con asunciones, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas que pueden referirse a diversas materias, entre otras, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio, a la cuota de mercado, a los resultados de la compañía y a otros aspectos relativos a la actividad y situación de la misma. Las manifestaciones de futuro o previsiones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como "expectativas", "anticipación", "propósito", "creencia" o de un lenguaje similar, o su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de la predicción que tienen las cuestiones referidas a estrategias o planes o intenciones. Estas manifestaciones de futuro o previsiones reflejan las opiniones de Sngular respecto a sucesos futuros, no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrados por Sngular ante los diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción, y en particular, ante el BME Growth. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Sngular 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 puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en conjunto y está sujeta a toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa. Por último, se hace constar que ni este documento 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.

Sngular People SA

Es una empresa de **servicios de tecnología**, fundada en 2014, que ha integrado exitosamente diversas empresas especializadas y complementarias. Por ello, su historia puede remontarse a 1995.

Sngular se basa en la combinación de tecnología y talento. El principal activo de la compañía ha sido siempre su **cultura capaz de atraer y fidelizar al mejor talento técnico.**

Esa capacidad de tener a los mejores, ha permitido acceder a clientes y proyectos cada vez más relevantes y con ello cerrar el círculo virtuoso **“Best Place To Grow” para nuestros profesionales** a los que ofrecemos grandes retos con los que crecer profesionalmente y **“Grow together” con nuestros clientes** que cuentan con nosotros cada vez más para sus proyectos estratégicos.

En los últimos años Sngular duplica su tamaño cada 3 años (o triplica cada 5 años),lo que supone un **crecimiento medio de un 25% anual.**

Radiografía en números (año 2022) (1 de 2)

92M €

+55 %

VENTAS

Crecimiento de la cifra de **ventas** en un **+55,4 %** con respecto a 2021 (59,2 M Eur). Se superan las estimaciones de crecimiento para 2022 comunicadas en la salida a BME Growth (Dic 2021).

Duplicamos en dos ejercicios la cifra de ventas de **2020 (45,4 M Eur)**.

Se superan los **25 M Eur** en ventas en el último trimestre de 2022.

13M €

+50 %

EBITDA ORDINARIO

Crecimiento del **EBITDA** ordinario en un +50,0 % con respecto al EBITDA de 2021 (8,7 M Eur), alcanzando un **14,1 %** de EBITDA sobre ventas.

Si se considera el **ingreso extraordinario** por la venta de algunos activos de la participada **MeaningCloud** a Reddit por **(1,7 M Eur)**, así como enajenaciones de inmovilizado y otros resultados no recurrentes, se tendría un **EBITDA total (incluyendo extraordinarios) de 14,6 M Eur** (15,90 % s/ventas).

8M €

0,6x EBITDA

DEUDA NETA

Sigue **disminuyendo** nuestro ratio de **Deuda Neta/EBITDA** hasta el **0,6x** al cierre de 2022 (**0,8x** al cierre de 2021). Esto supone capacidad adicional de endeudamiento para continuar creciendo inorgánicamente en los próximos ejercicios.

Este ratio bajaría hasta el **0,4x** si no consideramos la compra de **Belike**, realizada en noviembre de 2022 que supuso una salida en caja de **2,8 M Eur**, aportando al **EBITDA** del grupo únicamente el mes de **diciembre**.

1.375

Empleados

TALENTO

Fuerte crecimiento durante 2022. En dicho ejercicio, se han incorporado un total de **438 personas** de las que más de 200 se han realizado de forma orgánica.

Vamos donde se nos necesita

Y allí, dónde vamos, procuramos integrarnos con la cultura local

SNGULAR
Middle East
UAE



SNGULAR
USA
Pittsburgh
Boston
Miami
Dallas
Birmingham
Virginia

SNGULAR
EUROPE
Madrid
A Coruña
Sevilla
Valencia
Oviedo
Cáceres
Badajoz
Córdoba
Barcelona
Lisboa
Oporto



SNGULAR
LATAM
México
Uruguay

Radiografía en números (año 2022) (2 de 2)

CRECIMIENTO

Crecimiento medio anual **25%**
(duplicamos cada 3 años)

Hemos **duplicado** ingresos en
los **últimos dos ejercicios**.

45.4 M€ en 2020

59.2 M€ en 2021 (+30.2 %)

92.0 M€ en 2022 (+55.0 %)

DIVERSIFICACIÓN

20 Oficinas

6 países

+400 Clientes

19 Teams

6 Unidades de Negocio

INTERNACIONALIZACIÓN

20% plantilla fuera de España

67% ingresos EMEA (63% Spain)

25% ingresos USA

7% ingresos LATAM (6% MEX)

FIDELIZACIÓN

85% ingresos de Clientes
Recurrentes

+55 eNPS (Satisfacción y
fidelización de empleados)

Rotación de empleados inferior a
la mitad de las medias del sector
en cada uno de los países

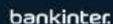
Presentes en todos los sectores



Nuestros Clientes son líderes en numerosos sectores

Más de 400 clientes confían en nosotros

Financial Services



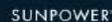
Retail



Hospitality



Energy & Utilities



Insurance



Manufacturing



Telco & Media



Museums



Services



Healthcare



SNGULAR Partners

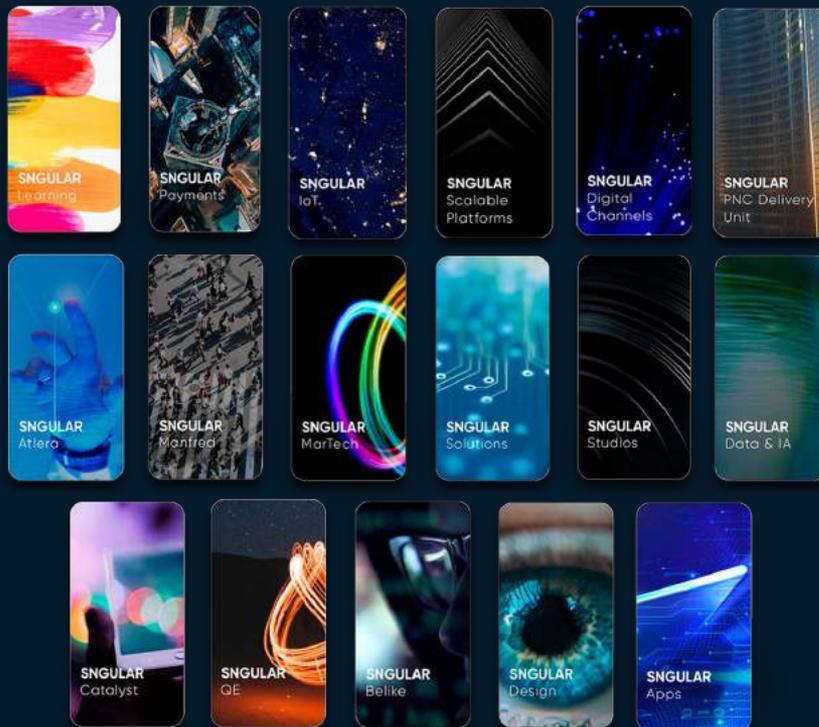
El plan de alianzas de SNGULAR busca relaciones a largo plazo que nos permitan ofrecer a nuestros clientes las tecnologías más innovadoras y en el punto de madurez óptimo para acompañar a nuestros clientes.



Sngular as a TEAM of Teams

Nos organizamos como un TEAM of Teams (Equipo de Equipos). Un ecosistema de equipos especializados, distribuidos y complementarios. Cada Equipo es una mini organización de 20-200 personas centrada en el crecimiento sostenible en un nicho de mercado. Esto aporta varias ventajas a Sngular en su conjunto.

- Los equipos más pequeños generan mayor atractivo y compromiso para el talento técnico, ofreciéndoles espacios de desarrollo orientados a sus habilidades y aspiraciones.
- Implican a más personas en el cuidado de la cuenta de resultados.
- Nos permiten ser multiespecialistas y crecer de forma sólida y diversificada.
- Nos permiten detectar e incorporar rápidamente las últimas tecnologías en diferentes áreas de especialización.



SNUGLAR Teams

Market Growth

SNUGLAR Digital Channels
SNUGLAR Design
SNUGLAR Apps
SNUGLAR Marketing Technologies
SNUGLAR Studios
SNUGLAR Catalyst

Enterprise Transformation

SNUGLAR Scalable Platforms
SNUGLAR Quality Engineering
SNUGLAR Data & Artificial Intelligence
SNUGLAR Cloud Adoption
SNUGLAR Solutions
SNUGLAR Payments
SNUGLAR Atlassian
SNUGLAR PNC
SNUGLAR IoT

Talent development

SNUGLAR Manfred
SNUGLAR Asgard
SNUGLAR Extend
SNUGLAR Dialenga

Learning

SNUGLAR UxerSchool
SNUGLAR OKR-School
SNUGLAR GPT-School

Community Building

SNUGLAR Media
SNUGLAR StageONE

Ventures & Investments

SNUGLAR Ventures
SNUGLAR Meaning-Cloud



Scalable Platforms

Microservice architectures

API platforms

Middleware

Platform Integration

+ Data & AI

Conversational Assistants
Natural Language Processing
Computer Vision
Advanced Analytics
Data Visualization
Data Architecture
AI Garage



Cloud Adoption

DevOps (CI/CD)

CaaS

Cloud compliance modernization

Cloud Migration / Dockerization

Application Modernization

Cloud Native Architectures and assessment

+ Digital Channels

E-commerce
Digital Banking
Omnichannel Integration
Open Platforms APIs

Payments

- Payment Orchestration
- Load Balancing
- Payment recovery
- Service Integration
- Stability and resilience
- Real-time monitoring
- Unified reporting



Design

Human Centered Design

UX Research

Service Design

Design Systems

Design + Research Ops

+

Apps

Native Apps
Wearables and Smart Devices

+ Quality Engineering

Agile Testing
Consulting
TaaS
Training



+ IoT

Advanced Hardware Design,
Protocols & Communications
Embedded Software
Integration of Technologies
Computer Vision & Edge Computing
Extended Reality & Digital Twins
Tech Education & Training

Atlera

Focus on Atlassian Ecosystem
Development for DC and cloud applications
Jira-centric testing methodologies
Deployment and customization of Atlassian tools

Solutions

Robotic Process Automation (RPA)
Chatbots for employees, customer service
Optimization of Service Management Processes (OTRS)
Management by Objectives and Key Results (OKR)
Microsoft CRM and Marketing Solutions (Dynamics 365).
Microsoft Infrastructure Solutions (Azure, SASE Security, Devops)
Internal Communication Solutions (Dialenga)

Catalyst

Web development
Cross-platform channels
Low code platforms

+ MarTech

Account Based Marketing (Zendesk)
Shopping platforms (Shopify, Magento)
CRM (Salesforce...)
CRO & advanced analytics (GA4, Adobe, CDP BQ, GTM)





VR/AR Immersive Reality
Museums & Events
Experiential Marketing
Videogames

FORMATION

NATURE & TOURISM

SOCIETY & NATION

SNGULAR Community

Compartir y promover el conocimiento dentro de las **comunidades locales** es clave para SNGULAR.

Muchos de nuestros **empleados son líderes en sus disciplinas**. Además de participar y apoyar a las comunidades tecnológicas, gestionamos nuestros eventos, talleres y conferencias.

SNGULAR MEDIA acoge en todo el mundo +200 eventos/año con diferentes públicos y formatos.





Miles de desarrolladores de software diseñan y gestionan su carrera profesionales con **SNGULAR Manfred**

Talent Agency

Servicio boutique para **atraer talento y escalar equipos.**

Talent Engine

Plataforma tecnológica para **escalar el recruiting.**

Sngular EXTEND:

Creamos plantillas completas o nuevos Departamentos de IT para nuestros clientes y les ayudamos a:

Definición de roles

Definición de pruebas de selección

Diseño de escalas salariales

Marca del empleadora

Diseño del proceso de onboarding

Planes de carrera

Gestión de Talento y Cultura

Estrategia de Contratación

Plan de diversidad

Compliance Legal (legislación laboral)

Plan de fidelización de empleados

Seguimiento de la satisfacción de los empleados

Modelos de revisión salarial

SNGULAR

**SOMOS TÉCNICOS Y, POR ESO, ORIENTAMOS
NUESTRO TRABAJO CON MÉTRICAS Y DATOS**

32K+

Candidatos
cualificados

70%

De nuestros usuarios
actualizaron su perfil en el
último año

500+

Las empresas han
contratado con éxito con
nosotros

69%

Tasa de éxito de
nuestros procesos

57 días

Tiempo medio de
contratación

45

Miembros del equipo
especializados en
tecnología y talento

TEAM of teams

Nuestra potencia y nuestro diferencial está en la capacidad de combinar los Teams

Agile

Nos desenvolvemos con soltura en entornos complejos y tendemos puentes entre departamentos para fomentar la colaboración, las sinergias y la rapidez en la comercialización.

Intermix

Combinamos equipos experimentados, diferentes conjuntos de habilidades y tecnologías en todos los proyectos y geografías.

Adaptive

Tenemos una mentalidad de cambio y somos agnósticos en cuanto a la tecnología. Nos adaptamos a cualquier pila tecnológica y resolvemos las cosas.

Size:

- 3-5 miembros
- 6-10 miembros
- 10-20 miembros
- >20 (team of teams)

Scaling:

- Crecimiento lento y gradual
- Flexibilidad para ampliar/reducir rápidamente y añadir equipos en tiempo real.

Capacity:

- Todos los equipos trabajan en un único proyecto.
- Equipos que trabajan en paralelo en varios proyectos.

Profiles:

- UX
- Front-end
- Back-end
- IoT
- Mobile
- DevOps
- QA
- Otros

Technologies:

- JavaScript Framework
- Java Spring
- iOS / Swift
- ELK suite
- C++
- Python
- Hadoop/Spark ecosystem

Location:

- USA
- México
- España
- Singapur
- Chile
- UAE

Sngular Ventures

Mantenemos nuestro ADN de Startup

Desde nuestros comienzos, hemos convertido a algunos clientes en socios. Empezamos en 2005, cuando co-fundamos BuyVIP, y desde entonces hemos invertido, comprado y lanzado startups, empresas conjuntas y spin-off casi todos los años, con empleados (spin-off), clientes (empresas conjuntas) y otros socios (inversiones directas).

Successful exits

2006-2010 **BuyVIP** (50%->7%) - Private Sales ecommerce - Sold to market leader **Amazon** (USA)

2009-2014 **Belbex** (10%->4%) - B2B Real estate Marketplace - Sold to market leader **Costar** (USA)

2011-2015 **Mercadeuda** (33%) -Business debts Marketplace - Sold to **Private Investor**. (Spain)

2019-2020 **ICLANP/39ytú** (15%) - JV with CAPSA for probiotics - Sold to **CAPSA** (Spain)

2015-2021 **LolaMarket** (5%) - Grocery pickup and delivery - Sold to **Glovo** -> Delivery Hero (Germany)

2019-2020 **Visualeo** (5%) - Visual evidence in a blockchain - Sold to **Sociedad de Tasación**

2015-2022 MeaningCloud (25%) - Natural Language Processing - Team transferred to **Reddit** (USA).

Open Investments

2018 **MyTripleA** (5%) - Fintech
CrowdLending (mytriplea.com)

2020-2024 **TeamLabs** (50%).
Agreement of future sell to the
original founders

2015- **MeaningCloud** (100%). Natural
Language Processing Services - After
the agreement with Reddit, we keep
the IP, projects and SaaS business
(meaningcloud.com)



Estrategia

La estrategia de **SNGULAR** se basa en dos pilares:

Talent First. (Lo primero el Talento). **Empresa centrada en los empleados**

“*Si construimos una compañía que haga felices a nuestros empleados, éstos cuidarán de nuestros clientes que son los que harán felices a nuestros accionistas.*”

Adaptive Advantage. (Ventaja adaptativa). **Capacidad de evolucionar**

“*In a disruptive world, there is no greater strength than the ability to learn and change fast.*”

“*No sabemos qué seremos dentro de 10 años, pero sí sabemos cómo seremos.*”

José Luis Vallejo
Founder & President

Gobierno

Consejo



José Luis Vallejo

Presidente del consejo



Ignacio García

Vocal



César Camargo

Vocal



Teresa Quirós

Vocal consejera independiente y Presidenta de Comisión de Auditoría



Ricardo Forcano

Vocal consejero independiente

Comité Dirección



SNGULAR

Resultados **2022**

Algunas cifras de 2022

92M €
+55 %

VENTAS

Crecimiento de la cifra de **ventas** en un **+55,4 %** con respecto a 2021 (59,2 M Eur). Se superan las estimaciones de crecimiento para 2022 comunicadas en la salida a BME Growth (Dic 2021).

Duplicamos en dos ejercicios la cifra de ventas de **2020 (45,4 M Eur)**.

Se superan los **25 M Eur** en ventas en el último trimestre de 2022.

13M €
+50 %

EBITDA ORDINARIO

Crecimiento del **EBITDA** ordinario en un +50,0 % con respecto al EBITDA de 2021 (8,7 M Eur), alcanzando un **14,1 %** de EBITDA sobre ventas.

Si se considera el **ingreso extraordinario** por la venta de algunos activos de la participada **MeaningCloud** a Reddit por **(1,7 M Eur)**, así como enajenaciones de inmovilizado y otros resultados no recurrentes, se tendría un **EBITDA total (incluyendo extraordinarios) de 14,6 M Eur** (15,90 % s/ventas).

8M €
0,6x EBITDA

DEUDA NETA

Sigue **disminuyendo** nuestro ratio de **Deuda Neta/EBITDA** hasta el **0,6x** al cierre de 2022 (**0,8x** al cierre de 2021). Esto supone capacidad adicional de endeudamiento para continuar creciendo inorgánicamente en los próximos ejercicios.

Este ratio bajaría hasta el **0,4x** si no consideramos la compra de **Belike**, realizada en noviembre de 2022 que supuso una salida en caja de **2,8 M Eur**, aportando al **EBITDA** del grupo únicamente el mes de **diciembre**.

1.375
Empleados

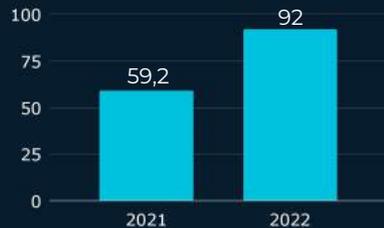
TALENTO

Fuerte crecimiento durante 2022. En dicho ejercicio, se han incorporado un total de **438 personas** de las que más de 200 se han realizado de forma orgánica.

Presentación Resultados FY 2022

VENTAS (Mill. Euros)

+55,4% Crecimiento



EBITDA (*) (Mill. Euros)

+50,0% Crecimiento



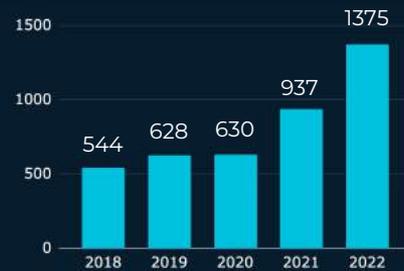
DEUDA NETA (**)

(Deuda en Mill. Euros)
y (Ratio DeudaNeta/EBITDA)



Nº EMPLEADOS

(al fin del periodo)



(*) **EBITDA ordinario** sin considerar el ingreso extraordinario por la venta de parte de **MeaningCloud**, así como enajenaciones de inmovilizado y otros resultados que suma **1,7 M€ adicionales de EBITDA**.

(**) Deuda Neta = Deuda Bancaria L/P + Deuda Bancaria C/P - Tesorería y Efectivo

Presentación Resultados FY 2022

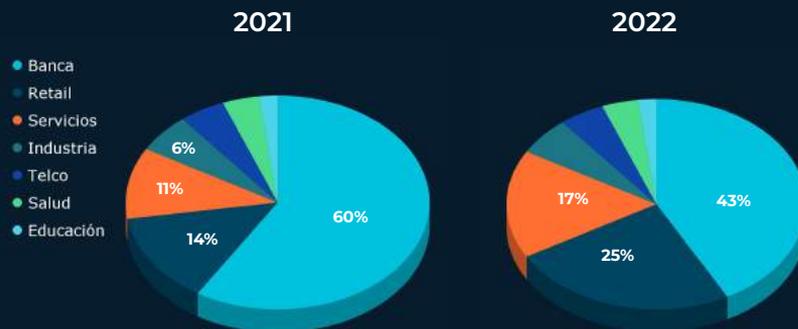
Geografías

Crecimiento en todas las geografías, con especial relevancia en EMEA y LATAM, superando el 70% en ambas. EMEA representa el 69% de las ventas y USA el 25%.

(Millones de Euros)	FY 21	FY 22	% Variación
EMEA	35,8	62,1	73,5%
LATAM	3,7	6,5	75,6%
USA y APC	19,7	23,4	18,9%
<i>Total</i>	<i>59,2</i>	<i>92,0</i>	

Sectores

Diversificación de las ventas, con un crecimiento importante de más de 10 puntos en Retail.



Presentación Resultados FY 2022

Recurrencia

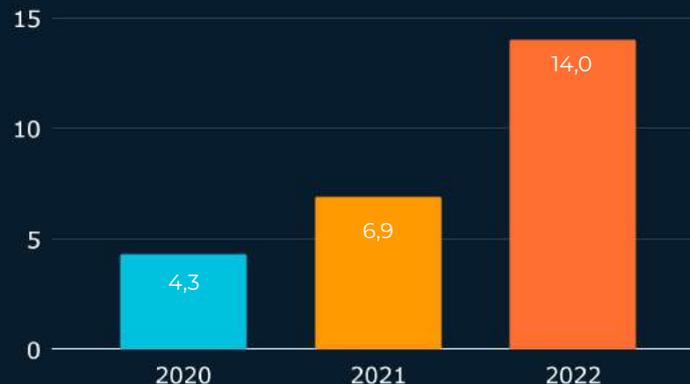
La base de clientes recurrentes de Sngular supone más del 85% de los ingresos año tras año.

Entre 2019 y 2022, los ingresos procedentes de clientes recurrentes han crecido con una TACC del +12% anual.



Ingresos de Clientes Nuevos

Fuerte capacidad de captación de nuevos clientes, que en el ejercicio 2022 asciende a 14,0 M Eur, aportados en parte por las nuevas adquisiciones del grupo.



Presentación Resultados FY 2022

	Total 2021	2022 Orgánico (**)	Crecimiento Orgánico	Total 2022	Crecimiento Total
Ventas	59,2 M€	81,6 M€	37,9%	92,0 M€	55,4 %
EBITDA Ordinario	8,7 M€	11,4 M€	31,0%	13,0 M€	50,0 %
% Ebitda ordinario / Ingresos	14,6 %	14,0 %		14,1 %	
EBITDA total (con extraordinarios (*))	9,7 M€			14,6 M€	50,5 %
% Ebitda total / Ingresos	16,4 %			15,9 %	

- + El **crecimiento orgánico** entre los ejercicios 2022 y 2021 asciende a un **38% en ventas** y un **31% en EBITDA**, dentro de un **crecimiento total 2022 vs 2021** de un 56% en ventas y un 53% en EBITDA.
- + Las adquisiciones de las empresas **Acilia, Corunet, Atlera y Belike** aportan conjuntamente al ejercicio 2022 unos **10,4 M Eur** en ventas, y **1,6 M Eur** en EBITDA. La última incorporación al grupo, **Belike**, se ha formalizado en noviembre 2022, aportando un equipo superior a 40 personas, y una facturación anual superior a los dos millones de euros.
- + Se mantiene un ratio de **EBITDA/Ventas superior al 14%** a pesar de que aún no se han terminado de consolidar las empresas adquiridas durante 2021 y 2022.

(*) En 2021 se incluyó ingreso extraordinario por la condonación del gobierno USA de préstamo 1M€.

En 2022 se incluye un beneficio extraordinario por la desinversión de la participación minoritaria en **MeaningCloud por 1,7 M€ adicionales de EBITDA**.

(**) Sin incluir adquisiciones 2022

Presentación Resultados FY 2022

- + Durante el ejercicio 2022 **se han adquirido las sociedades Corunet, Acilia, Atlera y Belike**, así como incrementado la participación en la sociedad **TeamLabs**, por un total de **20,7 M Eur**, financiadas con los fondos proporcionados por la ampliación de capital de Noviembre 2021 (18 M Eur).
- + Una vez consumidos los fondos de la ampliación de capital, y dado el reducido endeudamiento que tiene la compañía, se ha incurrido en nueva deuda para continuar con el crecimiento inorgánico (6 M Eur a 5 años con un tipo fijo del 2,75%). Adicionalmente se ha dispuesto de mayores pólizas por 4,8 M Eur.
- + Durante 2022 se ha procedido a la desinversión en parte de los activos de la participada **MeaningCloud** que ha generado **1,7 M Eur de resultado extraordinario**.
- + El incremento en circulante obedece a las adquisiciones y al crecimiento en ventas de la compañía.

(Millones de Euros)	2021	2022
ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN	6,0	0,3
<i>Rdo. Antes de Impuestos</i>	7,7	9,7
<i>Amortización y TREI</i>	0,7	2,6
<i>Cambios en Capital Circulante</i>	-0,6	-11,5
<i>Pagos IS e Intereses</i>	-1,8	-0,5
ACTIVIDAD DE INVERSIÓN	-7,8	-19,0
<i>Inversiones</i>	-7,8	-20,7
<i>Desinversiones</i>	0,0	1,7
ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	18,2	5,6
<i>Instrumentos de Patrimonio</i>	16,5	-2,2
<i>Emisión Deuda</i>	5,1	10,8
<i>Devolución Deuda</i>	-3,3	-3,0
VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO	0,0	0,0
VARIACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO	16,5	-13,1
<i>Efectivo al Comienzo del Ejercicio</i>	3,4	19,9
<i>Efectivo al Final del Ejercicio</i>	19,9	6,8

BME: SNG



Estructura del capital y evolución del precio de la acción

- + **Ampliación capital (18 M€) en Noviembre de 2021 a 3,00 € /acción** (Postmoney aprox 161 M€).
- + Salida a **BME Growth el 1 de diciembre de 2021, con un precio de inicio de 3,00 euros/acción.**
- + Anunciados resultados 2022 y pendiente aprobación dividendo 0,04€/acción (2.154.101 €)

Captable Junio 2023

% Capital	Accionistas
68,84%	Sociedad Patrimonial del Fundador y Presidente Ejecutivo
2,01%	Autocartera reservada para LTIP (Planes de Incentivos de Largo Plazo para empleados clave)
6,35%	Inversor institucional (Global Portfolio Investments)
7,01%	Empleados históricos (32 accionistas)
7,34%	Ex-empleados y socios de empresas adquiridas (16 accionistas)
4,09%	Otros (81) accionistas institucionales
4,36%	Otros (930) accionistas minoristas
100,00%	1062 accionistas en total

Valoración (31 Mayo 2023)

3,97 €	€/share
12.969.485 €	EBITDA 2022
9.740.418 €	EBT 2022
7.344.985 €	Earnings 2022
91.981.170 €	Revenues 2022
213.794.528 €	Equity Value
8.075.102 €	Net Debt 2022
221.869.630 €	Enterprise Value
17,11	X EBITDA (EV)
2,41	X Sales (EV)

Resumen

SNGULAR (SNG) es una **compañía española** de servicios de tecnología que **se ha internacionalizado** en los últimos años (**30% de ingresos fuera de España**).

Ofrece **soluciones a medida para grandes empresas** y consigue desarrollar relaciones de largo plazo con sus clientes **con proyectos de alto valor añadido** (productividad y rentabilidad superiores a la media del sector).

Sngular mantiene una trayectoria de **alto crecimiento** (duplicando cifras cada 3 años) **basado en su capacidad para atraer y fidelizar talento**.

Adicionalmente a su buen crecimiento orgánico, la trayectoria de Sngular ha demostrado una gran **capacidad para integrar con éxito a otras compañías** y para conseguir sinergias con las mismas gracias a su modelo organizativo flexible (Team of Teams)

Gran capacidad de **adaptación organizativa** para evolucionar la compañía con agilidad y aprovechar las numerosas **oportunidades de innovación** que se presentan en la actualidad.

Liderada por un **equipo directivo comprometido** con el proyecto **a largo plazo** que comparten una estrategia de poner foco en las personas.

Oportunidad de inversión (**ratios de valoración atractivos** sobre empresas comparables)

Singular people, creating singular solutions for a singular world

**NO STANDARD
SOLUTIONS**

Every project is a fresh opportunity to build better.

UNIQUE PEOPLE

Our talent sets us apart, unified by our uniqueness.

ADAPTIVE AGILITY

Open minds and open solutions, as unique as the problems they solve.

SINGULAR

START UP MINDSET

We never lose our restless curiosity and energy.

GROWING AND EVOLVING

We never stand still, we constantly adapt to and drive change.

LEARNING CONSTANTLY

We embrace new challenges and possibilities.

**RESOURCEFUL AND
RESPONSIVE**

We find the way. We make it happen. Fast.

¡ GRACIAS !

SNGULAR

www.sngular.com

C/Labastida, 1
28034 Madrid

José Luis Vallejo

Fundador y Presidente Ejecutivo

joseluis.vallejo@sngular.com

[linkedin.com/in/jlvallejo](https://www.linkedin.com/in/jlvallejo)