Altia Consultores, S.A.
26 de junio de 2025

Otra información relevante

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y del 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 03/2020 de BME MTF Equity, se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a Altia Consultores, S.A. (en adelante, "Altia") elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores.

A continuación se describe el Plan de Negocio para los años 2025 y 2026 aprobado por unanimidad por el Consejo de Administración de la Sociedad en reunión celebrada el pasado 28 de mayo de 2025. El presente Plan de Negocio está estructurado en los siguientes puntos:

1.Quiénes somos

2.Plan de Negocio

Las proyecciones que se presentan en este documento contienen datos consolidados del grupo de sociedades ALTIA y han sido elaboradas bajo normativa IFRS (International Financial Reporting Standard).

Atentamente,

D. Constantino Fernández Pico
Consejero Delegado de Altia Consultores, S.A.

2025–26

altia

Plan de negocio

Este documento contiene información, declaraciones y afirmaciones del grupo Altia de carácter prospectivo que:

- Se refieren o pueden referirse a planes, objetivos y expectativas actuales y recogen o pueden recoger tendencias identificadas sobre el entorno, el negocio y los resultados del grupo Altia.
- Incluyen o pueden incluir asimismo suposiciones e hipótesis sobre condiciones futuras del entorno, el negocio y los resultados del grupo Altia.
- En cualquier caso, no son o suponen garantía de resultados futuros y, en todo o en parte, en cuanto al entorno o al propio grupo Altia, al proyectarse sobre el futuro están sujetas a diversas circunstancias, riesgos, incertidumbres, cambios y otros factores que se encuentran más allá del control del grupo Altia o que pueden ser difíciles de predecir.

La información contenida en este documento se ha obtenido de fuentes del grupo Altia, salvo de las externas citadas expresamente. El grupo Altia mantiene en todo momento la facultad de modificar su contenido, sin previo aviso, siempre dentro de los límites y condiciones impuestos por las normas aplicables.

Los riesgos tenidos en cuenta en la elaboración del documento son los que el grupo Altia ha identificado internamente en sus sistemas internos de riesgos, implantados y gestionados en aplicación de las normas existentes por la naturaleza, dimensión y actividad del grupo y por la cotización de las acciones de la sociedad cabecera Altia Consultores, S.A. en el BME Growth.

Altia Consultores S.A., como cabecera del grupo Altia, informará públicamente sobre la revisión, cumplimiento o no del contenido de este documento en la medida en que lo exijan las normas aplicables y, más concretamente el Reglamento (UE) N o 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 sobre el abuso de mercado (Reglamento sobre abuso de mercado), la Ley 9/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de valores y de los Servicios de Inversión y el Reglamento y Circulares del BME Growth.

Este documento no constituye una oferta o invitación para la adquisición o transmisión de acciones u otros valores de la Sociedad, ni un folleto informativo o un documento de ampliación en el sentido de lo dispuesto al respecto en la citada Ley 9/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de valores y de los Servicios de Inversión o las Circulares del BME Growth que resulten aplicables. Tampoco pretende o se dirige a promover ninguna forma de inversión o negociación.

El presente documento es propiedad del grupo Altia y está prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa, previa y escrita, salvo en los supuestos permitidos por la ley.

El grupo Altia y todas y cada una de las sociedades que se encuentran dentro de su perímetro declinan toda responsabilidad por los daños y perjuicios, directos o indirectos, de cualquier naturaleza, que puedan producirse como consecuencia de la utilización por cualquier usuario de este documento y de la información, declaraciones y afirmaciones que contiene.

01 Quiénes somos

1.1. Somos Altia. Nuestro grupo en un vistazo
1.2. Fortalezas de nuestro modelo de negocio. Claves de éxito
1.3. Storyline. Principales hitos históricos
1.4. ESG
1.5. Mercados y clientes
1.6. Personas
1.7. Vida cotizada

02 Plan de negocio

2.1. Líneas estratégicas del plan de negocio
2.2. Hipótesis del modelo
2.3. Contexto económico
2.4. Propuesta cuantitativa
2.4.1. Evolución ingresos
2.4.2. Evolución EBITDA y Beneficio Neto
2.4.3. Fondos propios
2.4.4. Caja Neta Positiva
2.4.5. Evolución principales Ratios
2.5. Factores a tener en cuenta

01

Quiénes somos

Somos Altia

NUESTRO GRUPO EN UN VISTAZO

Llevamos más de 30 años creando soluciones digitales innovadoras que generan valor real y que transforman organizaciones.

Somos una compañía de consultoría y prestación de servicios TIC, independiente de fondos y grandes grupos inversores, que dibuja su propio camino.

VISIÓN GLOBAL Y PRESENCIA LOCAL

Equipos y capacidades internacionales complementados con un ADN totalmente enfocado en el cliente.

Más de **30 localizaciones** en **10 países** de 3 continentes.

MÁS VOCES, MÁS IDEAS, MÁS FUTURO

41 nacionalidades, **+3800 personas** con distintos enfoques pero una misma visión: construir tecnología sin barreras.

COMPROMISO CON EL CRECIMIENTO

Un crecimiento que aporte un valor real y concreto a clientes, inversores y a nuestras personas.

Hemos alcanzado en 2024 los **255,7 Mn€ de ingreso**, lo que supone un crecimiento anual compuesto (CAGR) del 18,4% en el periodo 2020-2024.

EXIGENCIA Y RESPONSABILIDAD

Tras 15 años de vida cotizada en el BME Growth hemos multiplicado **por 22 el valor de la acción** (22x).

Muestra de nuestro compromiso **con accionistas y mercado en general.**

Somos Altia

NUESTRO GRUPO EN UN VISTAZO

Tecnología para la reinvención digital

Nuestro enfoque **end-to-end** nos permite desarrollar proyectos desde su diseño hasta su implementación y posterior mantenimiento (correctivo y evolutivo), adaptando herramientas tecnológicas a las necesidades específicas de cada cliente actualmente en casi cualquier sector. Integramos productos de los principales fabricantes a nivel global.

“ 30 años creciendo haciendo crecer: tecnología, personas y sostenibilidad como motores de nuestro futuro”.

Constantino Fernández
— *Presidente Ejecutivo*

Fortalezas de nuestro modelo de negocio

CLAVES DE ÉXITO

Somos un nexo clave entre la tecnología y su aplicación efectiva, impulsando el desarrollo de nuestros clientes y profesionales.

- Cumplimiento de objetivos de Planes de Negocio anteriores.
- Orientación a resultados.
- Amplio portfolio de productos y servicios.
- Captación de clientes con gran potencial y con proyectos en múltiples tecnologías y conocimientos funcionales.
- Orientación ‘real’ al cliente.
- Internacionalización. El 43,3% de nuestro negocio proviene de mercados internacionales con alto potencial de desarrollo.
- Gran experiencia del equipo gestor.
- Talento de los profesionales que componen nuestros equipos.

Fortalezas de nuestro modelo de negocio

CLAVES DE ÉXITO

Independencia, dinamismo y largo plazo como pilares de la fórmula de nuestro crecimiento.

- Flexibilidad y agilidad en la toma de decisiones operativas.
- Crecimiento del valor de la acción en BME Growth. Un "equity story" de éxito.
- Transparencia como pivot de nuestra cultura y gobernanza.
- Ventas recurrentes en continuo aumento.
- Menores costes de estructura y un riguroso control de los gastos en relación a nuestros competidores.
- La compañía mantiene una situación financiera sólida, gracias a una gestión eficiente y a una planificación orientada al crecimiento estable.
- Éxito en procesos de integración anteriores. La organización ha demostrado capacidad para unir de forma efectiva, áreas, equipos humanos y sistemas provenientes de las adquisiciones.

La innovación junto con la orientación al cliente son el centro de nuestra estrategia

Storyline

PRINCIPALES HITOS HISTÓRICOS

1994 Constitución de la sociedad Altia

2010 Inicio cotización en BME Growth (antes MAB)

2011 Adquisición del Data Center de Vigo

2013 Adquisición de Exis TI

2016 Apertura de negocio en Chile.
Puesta en marcha del proyecto de la Bolsa Nacional de Empleo.

2019 Expansión del negocio en organismos europeos

2020 Adquisición de Noesis y sus filiales
Incorporación de talento tecnológico y directivo altamente cualificado y con gran reconocimiento en el mercado internacional en un momento de gran competencia en la captación de perfiles tecnológicos. **Mayor posicionamiento internacional, e incremento del portfolio de soluciones y servicios**.

2022 Adquisición de Bilbomática
Supone un enorme **impulso al negocio desarrollado y gestionado por el Grupo en País Vasco, Navarra, organismos europeos y Madrid**. La incorporación de un equipo con un importante conocimiento y valiosas certificaciones en el mercado nacional y europeo nos permiten **fortalecernos como uno de los principales proveedores tanto de las administraciones públicas españolas como de los organismos y agencias europeas**. Palanca que impulsa nuestra oferta de servicios, con **nuevas e interesantes vías de crecimiento conjunto**.

2022 Adquisición de Wairbut
Refuerzo de la presencia en Administraciones Públicas españolas, especialmente en los Ministerios de Interior y Defensa, y en sectores como el de las telecomunicaciones o la sanidad. Adicionalmente, se incorpora un **grupo de profesionales de alto perfil tecnológico.**

2021 Apertura de negocio en Andorra
Primer contrato con el Gobierno de Andorra y, a partir de ese momento, consolidación y crecimiento del negocio. **Apertura en 2023 de un centro de actividad**, con el objetivo de tener una presencia más cercana a los clientes, existentes y potenciales, en esta área geográfica.

2023 Apertura filial en Francia
Desarrollo de negocio en ese mercado.

2024 Constitución de Altia European Services y apertura de filial en Dubai
Consolidación del negocio en organismos europeos existente en distintas sociedades del Grupo para un posterior desarrollo y crecimiento en el caso de Altia European Services, y apuesta firme por un mercado incipiente en cuanto a tecnología en Emiratos Árabes Unidos.

2024 Adquisición de IN2
Fortalece nuestra presencia en Cataluña. Ampliamos la cartera de soluciones tecnológicas en sectores estratégicos como salud, servicios sociales, turismo y transporte.

2025 Adquisición de la unidad de negocio de Data e Inteligencia Artificial de Verne Technology Group
Afianzamos significativamente **nuestra posición** en el en el ámbito de tecnologías de alto potencial de desarrollo como **Data Analytics** e **Inteligencia Artificial**. También apostamos por la **formación TI especializada** a través de la adquisición de Naveia (antes Verne Academy).

ESG

Nuestra estrategia se basa en el **compromiso continuo** con la **sostenibilidad ambiental**, la preocupación por el **bienestar de las personas** y la importancia de una **sólida gobernanza empresarial** en nuestra actividad y toma de decisiones.

Ser #mássostenibles como principio, objetivo y propósito

APOYAMOS EL PACTO MUNDIAL

Nuestra contribución a la Agenda 2030

INNOVANDO HOY. TRANSFORMANDO EL FUTURO.

En 2024, Altia se comprometió con la iniciativa de responsabilidad corporativa del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y sus principios en las áreas de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción.

Mercados y clientes

Más de 30 localizaciones en 10 países nos brindan la posibilidad de estar más cerca de nuestros clientes.

ANDORRA
BRASIL
CHILE
EAU
EEUU
ESPAÑA
FRANCIA
HOLANDA
IRLANDA
PORTUGAL

REINVENTANDO JUNTOS LOS NEGOCIOS

Ingresos España

56,3%

Ingresos internacionales

43,7%

Ingresos sector público

120,8 Mn€

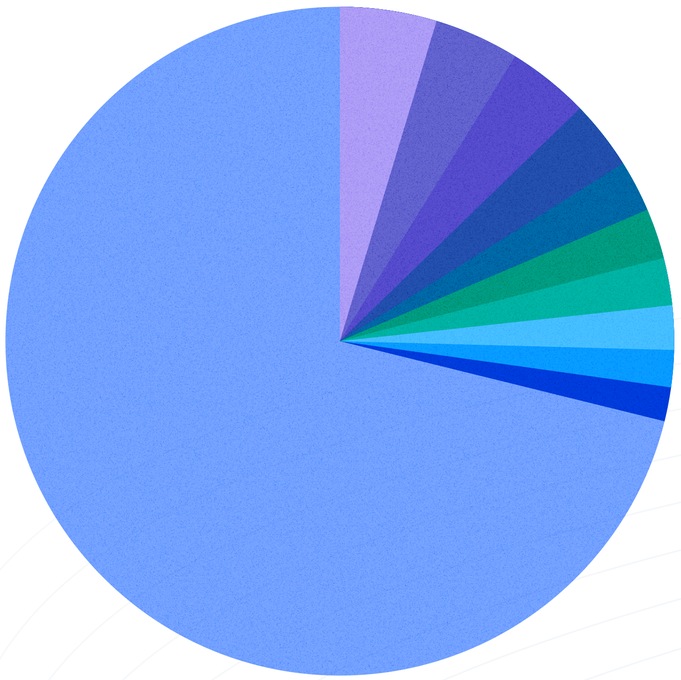
Ingresos sector privado

134,9 Mn€

Datos 2024

Mercados y clientes

Cartera diversificada tanto a nivel de clientes, como de mercados y tecnologías.



- Cliente 1 | 4,7%
- Cliente 2 | 4,1%
- Cliente 3 | 4,0%
- Cliente 4 | 3,3%
- Cliente 5 | 2,5%
- Cliente 6 | 2,4%
- Cliente 7 | 2,3%
- Cliente 8 | 2,1%
- Cliente 9 | 1,8%
- Cliente 10 | 1,6%
- Resto | 71,2%

ANDORRA
BRASIL
CHILE
EAU
EEUU
ESPAÑA
FRANCIA
HOLANDA
IRLANDA
PORTUGAL

Personas

Somos un equipo internacional de grandes profesionales que suman su energía y su visión innovadora de la tecnología para provocar cambios significativos en las organizaciones y en la sociedad en general.

UN EQUIPO DIVERSO, GLOBAL Y EN CRECIMIENTO

73,1%
Hombres

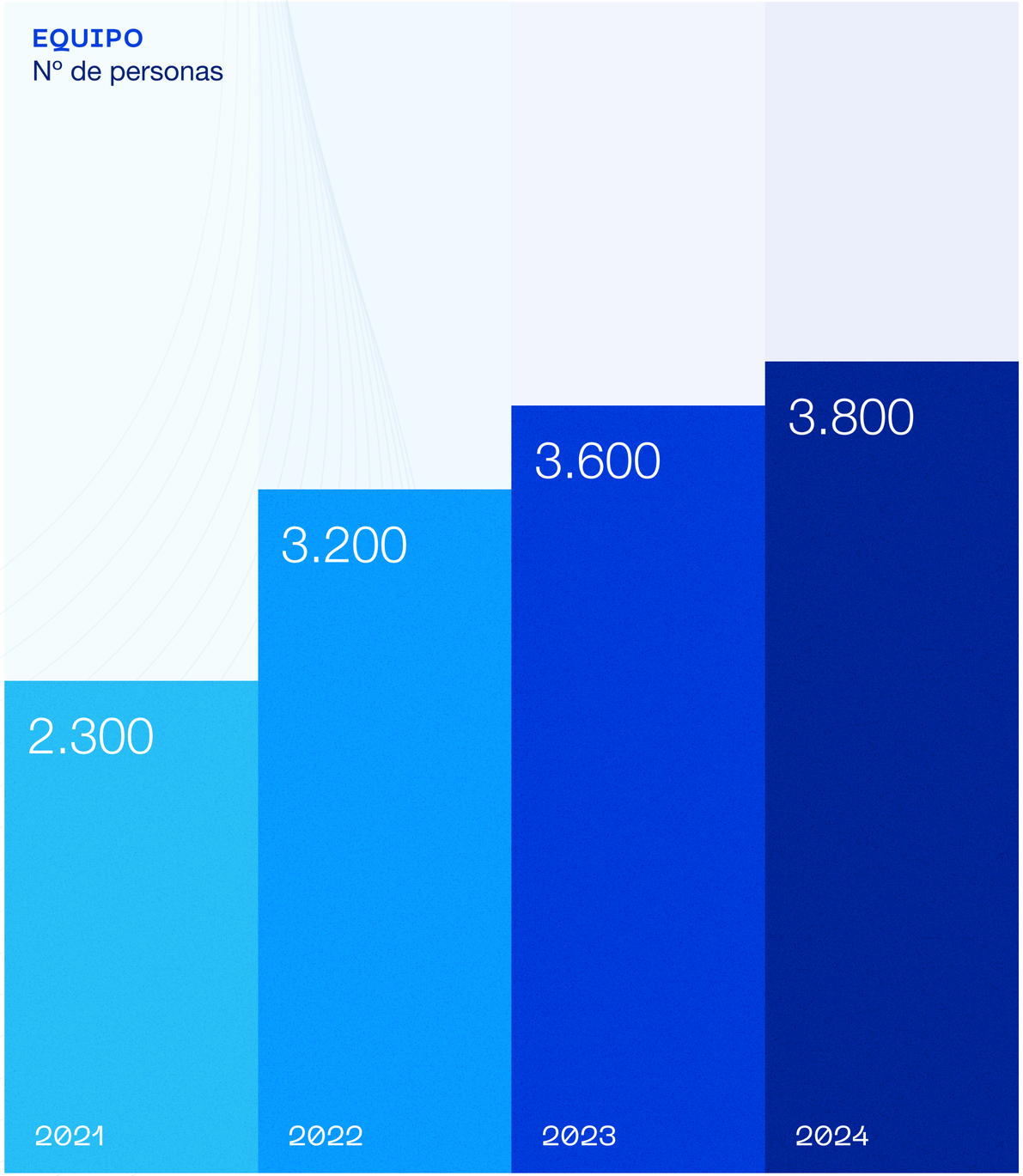
26,9%
Mujeres*

1.160
Nuevas incorporaciones

41
Nacionalidades

98,1%
Contratos indefinidos

*Este % supera la participación de empleo femenino en el sector TIC



“ Somos un equipo con energía capaz de cambiar las cosas.

Nuestros profesionales impulsan el crecimiento de nuestros clientes mediante la tecnología y la innovación. Su dedicación favorece nuestra competitividad, transparencia y expansión de nuestro Grupo”.

Adela Pérez
— *Vicepresidenta*

Vida cotizada

Desde el año 2010 formamos parte del BME Growth, el mercado de las empresas en expansión de BME.

¿Dónde cotizamos?

BME Growth

Modalidad

Fixing

Capitalización bursátil

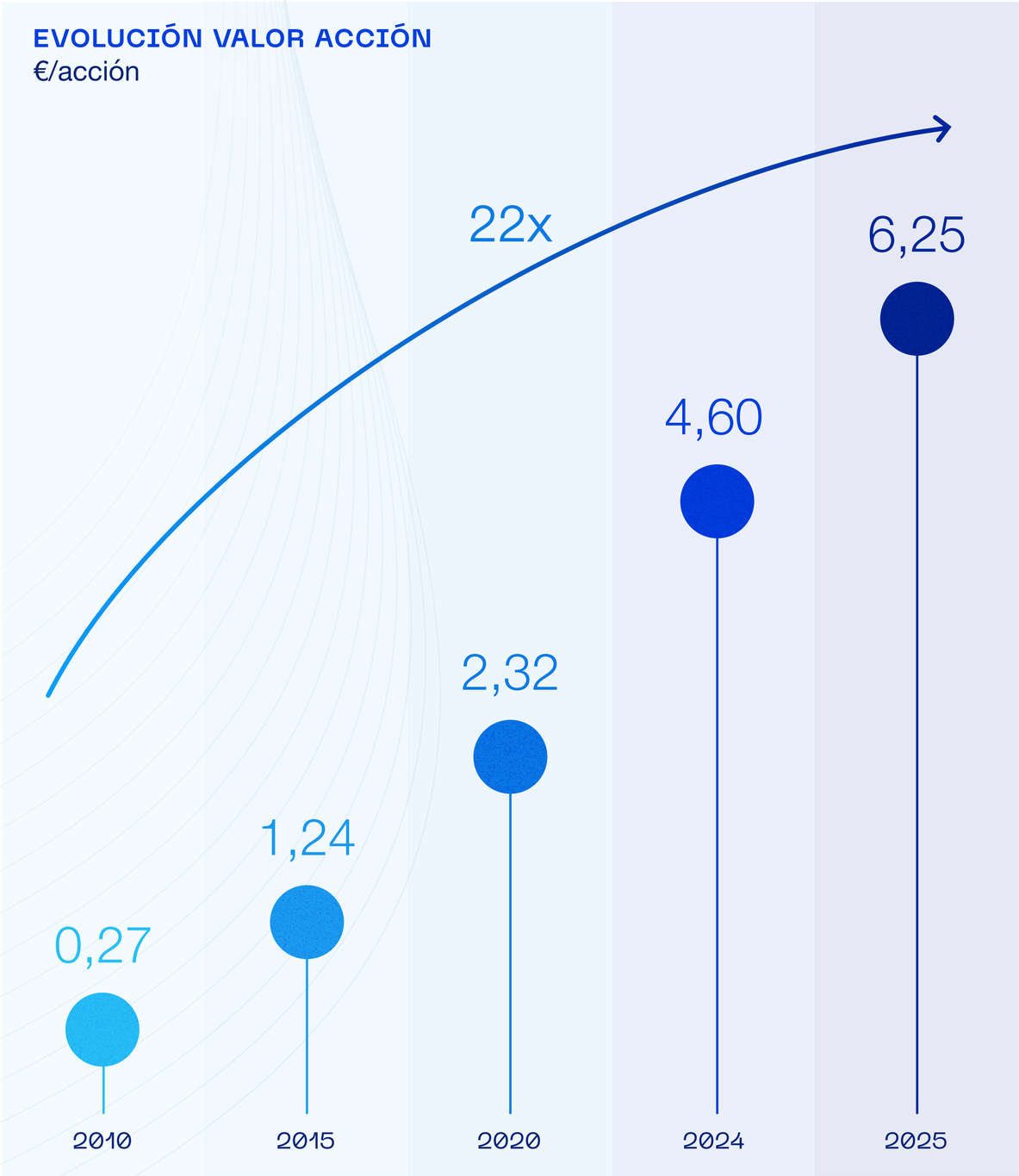
429,9 Mn€*

VER VALOR ACTUALIZADO

¿Por qué cotizamos?

- Mecanismo que permite aumentar la liquidez y la solvencia de la acción.
- Valoración objetiva del negocio.
- Imagen de marca y notoriedad.
- Canal de financiación alternativo a otros como el bancario.
- Transparencia.

*Cifra actualizada a 25/06/2025



Fuente: https://www.bmegrowth.es/

Vida cotizada

Primera empresa de BME Growth en repartir dividendos sin estar obligados estatutariamente.

Payout vinculado a los planes futuros de la organización y siempre con la caja generada por el negocio.

Principales accionistas

80,9%	Boxleo TIC, S.L.U. y personas vinculadas
6,9%	Vehículos inversores controlados por D. Ramchad Bhavnani y personas vinculadas a él
5,7%	Incio Inversiones S.L

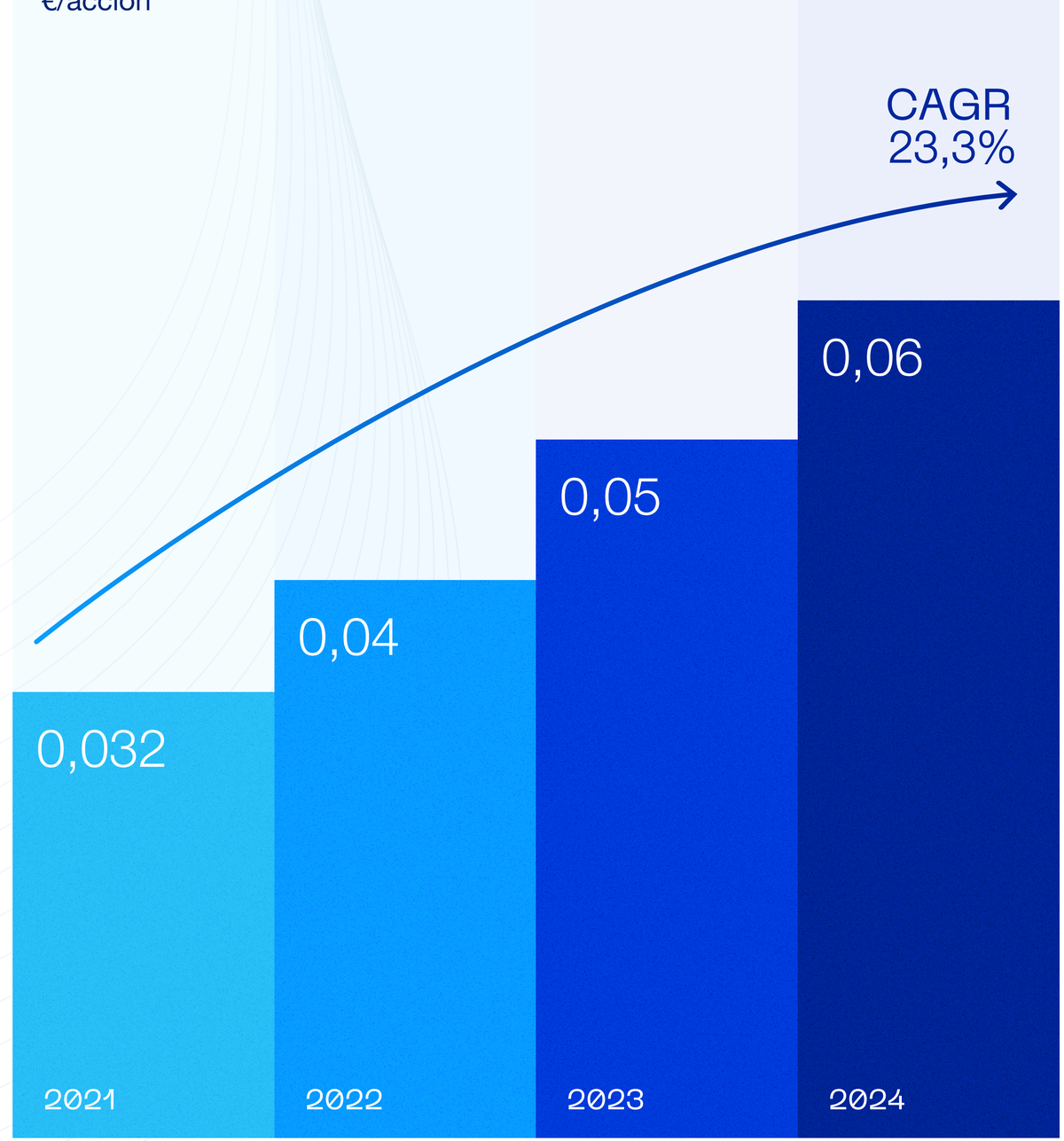
A 4 de junio de 2025

Reparto de dividendos

En 2025 se espera un reparto de 0,075* euros por acción.

*Esta cantidad no debe considerarse como un compromiso, ya que estamos sujetos a posibles variaciones derivadas del mercado y/o nuestra situación financiera.

DIVIDENDO POR ACCIÓN REPARTIDO 2021-2024**
€/acción



**Dividendo por acción equivalente tras el Split ejecutado en 2023

02

Plan de negocio

Líneas estratégicas del plan de negocio

Organización

- Seguir avanzando hacia una organización matricial (tecnologías y territorios) y venta cruzada. Cultura colaborativa entre unidades de negocio.
- Contratación controlada y rentable del talento.
- Foco hacia el talento y su desarrollo personal y profesional.
- Mejora de la eficiencia e incremento de la productividad.
- Políticas de mitigación de riesgos globales de negocio.
- Aplicación generalizada de métricas ESG. Reducción huella de carbono.
- Simplificación administrativa. Estructura ágil y adaptada al negocio.
- Uso generalizado de herramientas de marketing digital.

Mercados

- Expansión en nuevos territorios con producción ‘offsite’.
- Organización global. Presencia en más mercados.
- Redefinición e impulso en mercados internacionales con potencial como EEUU, Irlanda o Brasil.

Financiero

- Riguroso control financiero.
- Recurrencia de ingresos.
- Generación de flujos de caja y optimización del fondo de maniobra.
- Reducción de deuda.
- Reinversión de los beneficios en el negocio.
- Incremento de la rentabilidad.

Oferta

- Aumentar posicionamiento en clientes con gran consumo TI.
- Mantener base de clientes diversificada.
- Potenciar líneas de negocio con mayor contribución a resultados. Sostenibilidad a medio y largo plazo.
- Enfoque hacia áreas y tecnologías con mejor posicionamiento y mayor capacidad de crecimiento futuro (IA, ciberseguridad, Data Analytics).
- Innovación tecnológica e innovación en los negocios.
- Gestión centralizada del conocimiento.

Hipótesis del modelo

- Proyecciones presentadas bajo Normas Internacionales de Contabilidad (NIIF).
- Como en anteriores planes, no se incluyen operaciones de crecimiento inorgánico. En todo caso, Altia continua analizando potenciales operaciones de M&A.
- Integración y consolidación de las compañías incorporadas durante 2025.
- Mejora y eficiencia en resultados así como en la generación de flujos de caja con respecto a 2024.
- Reducción de deuda.
- Capex: inversiones necesarias para la continuidad del negocio.
- *Payout* según métricas habituales: entre el 20% y el 25% del beneficio neto generado.
- Crecimiento de ingresos: CAGR previsto del 13,6% en el periodo 2024-2026.
- Tasa impositiva aplicada del 25%. No se consideran beneficios fiscales, ni tipos impositivos inferiores en territorios.
- IPC proyectado de un 2% en 2025 y 1,9% en 2026.

Contexto económico

Facturación del sector

+22.000 Mn€

Crecimiento anual medio desde el 2016

7,7%

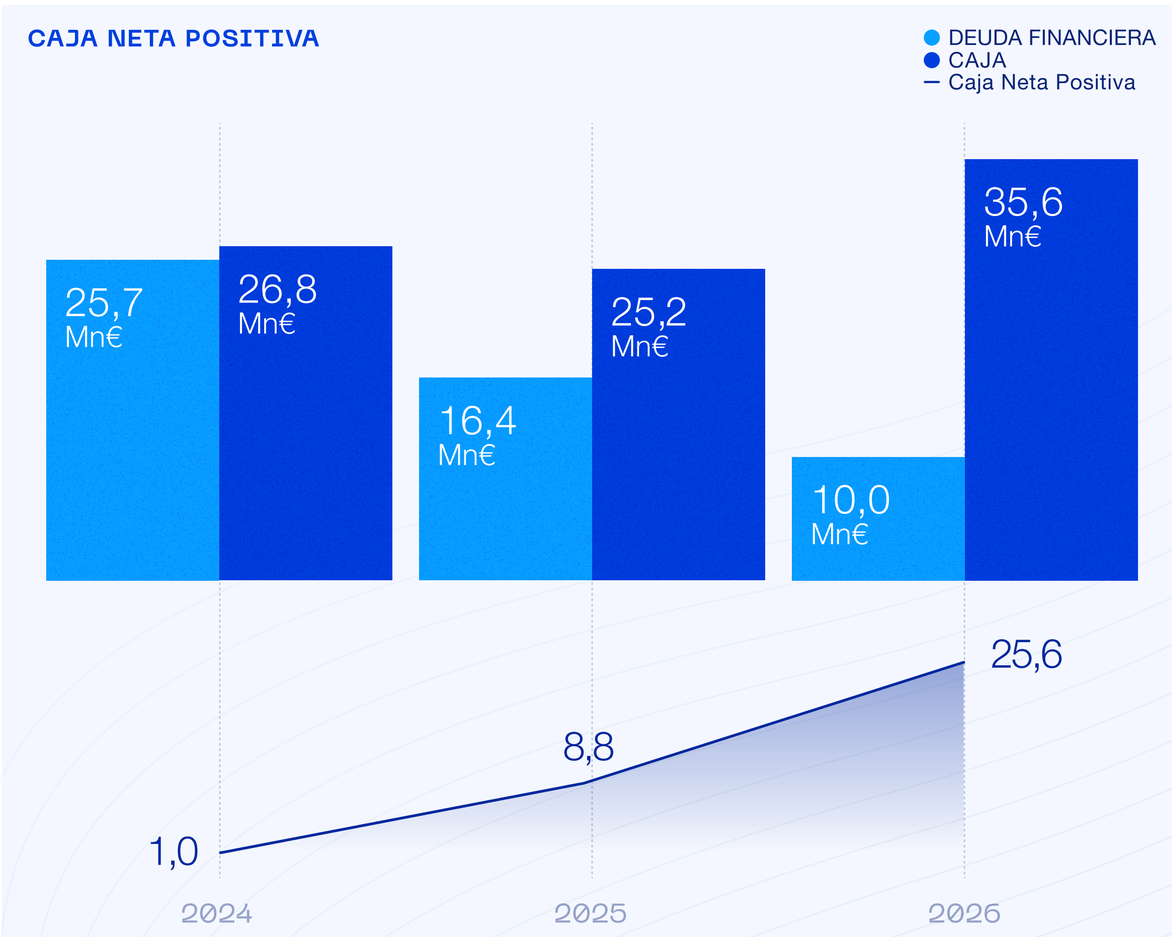
Fuente: Asociación de Consultoría Española (AEC) a cierre de 2024

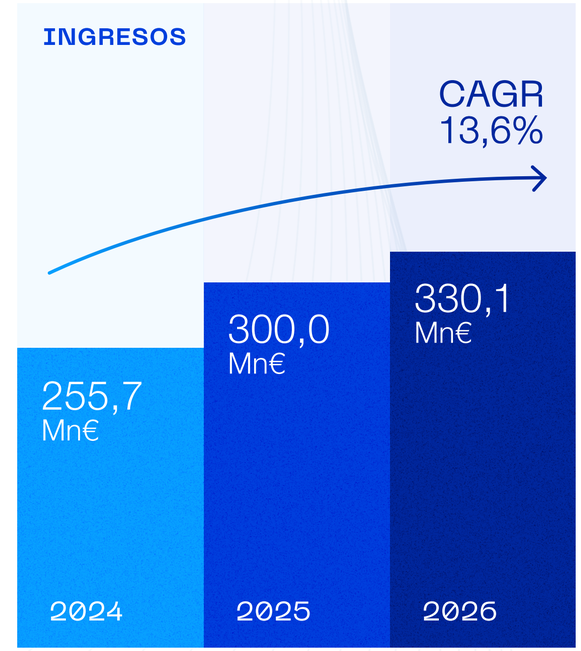
PRINCIPALES FACTORES ECONÓMICOS DEL SECTOR

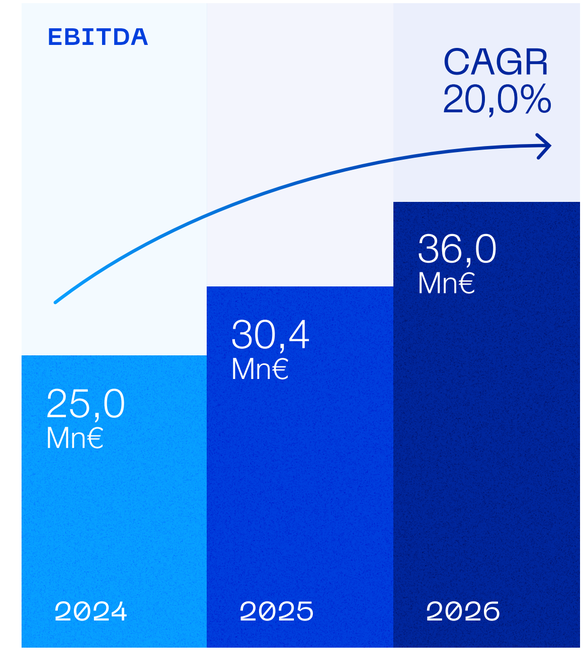
- La economía española creció un 3,2% en 2024, superando las previsiones iniciales de 1,4% para este año.
- Esfuerzo continuo del BCE por estimular la economía de la eurozona en un contexto de desaceleración económica y moderación de la inflación.
- Se abre un periodo de gran incertidumbre para el comercio global por el anuncio de la subida masiva de aranceles de EE.UU.
- El sector de tecnologías de la información y los servicios digitales en España mantiene una sólida trayectoria de crecimiento, consolidándose como uno de los pilares estratégicos de la economía nacional.
- Las empresas han continuado invirtiendo en tecnologías de la información y comunicación (TIC) como estrategia para mejorar su eficiencia operativa, reducir costes y mantener su competitividad en el mercado.
- Para 2025, la digitalización seguirá siendo una prioridad para empresas de todos los tamaños, impulsada por la innovación tecnológica, el empuje de los fondos europeos Next Generation y la necesidad de contar con talento digital altamente cualificado.
- El sector tecnológico será uno de los motores clave del crecimiento económico y la modernización digital del país en los próximos años.
- La demanda de talento digital especializado continúa al alza, particularmente en áreas como desarrollo de software, infraestructuras tecnológicas, big data y servicios en la nube.
- Durante 2024, se registraron más de 280 operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) en España y Portugal, lo que sitúa a la región como líder mundial en volumen de transacciones en el sector. Esta consolidación está permitiendo a muchas compañías escalar, diversificar su oferta y reforzar su posición competitiva.

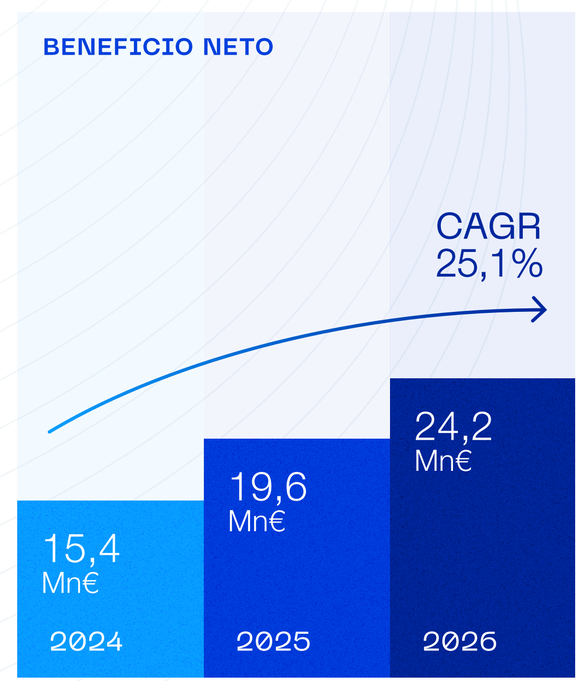
Propuesta cuantitativa

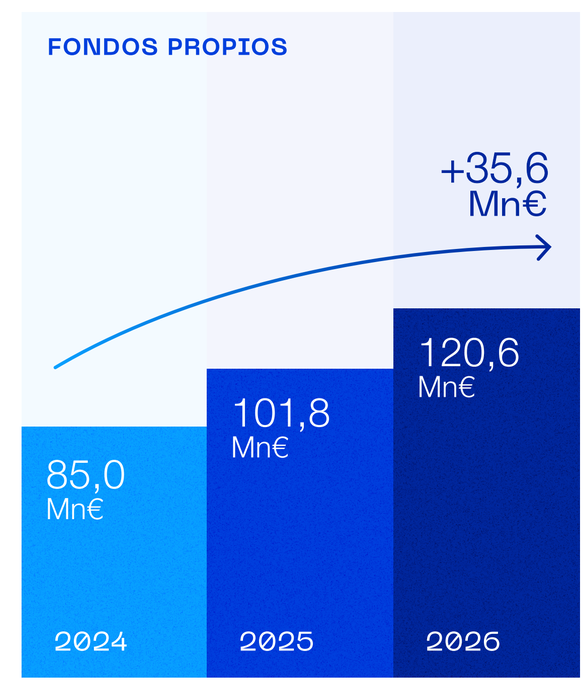
2025-2026



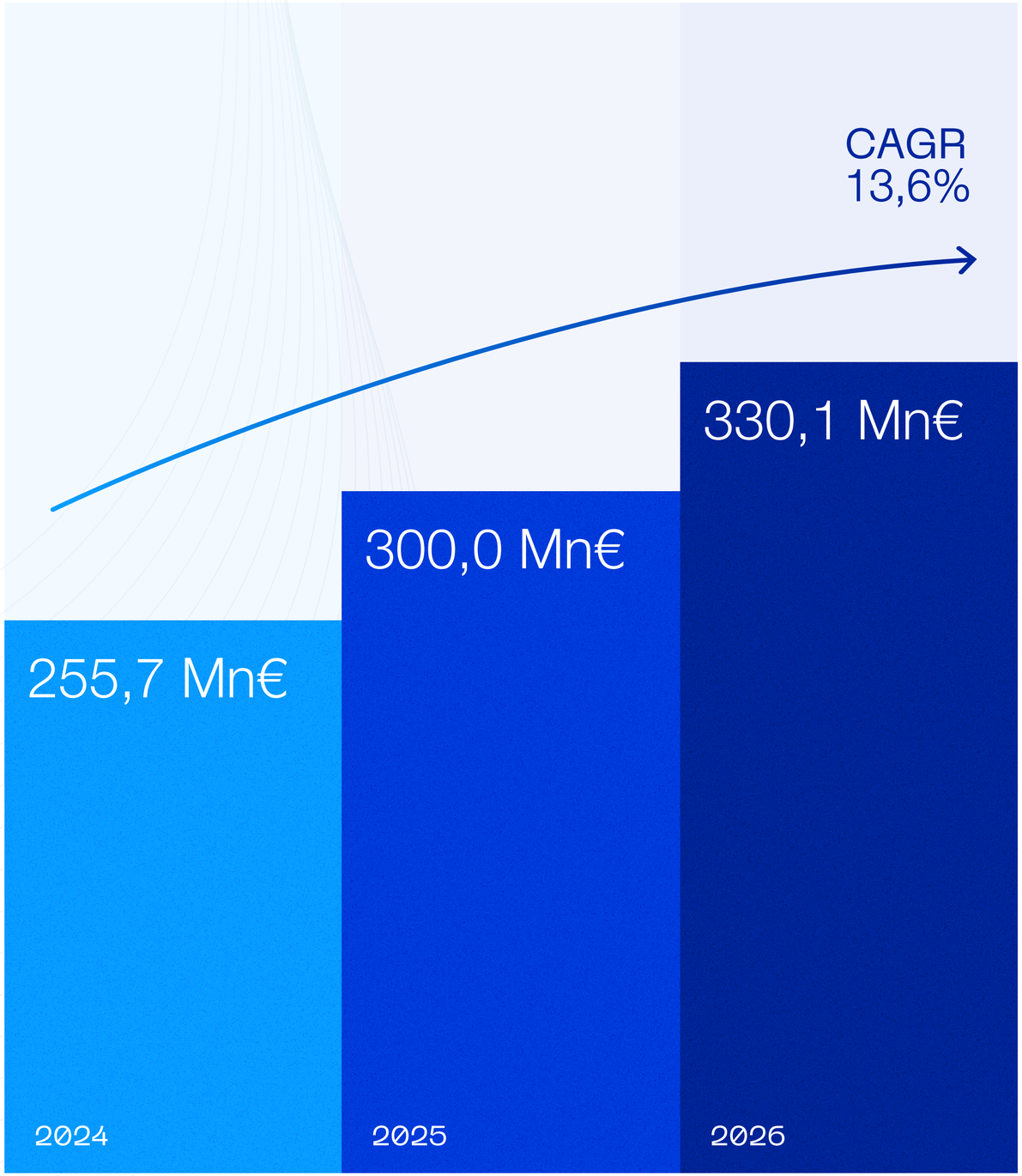








Evolución ingresos



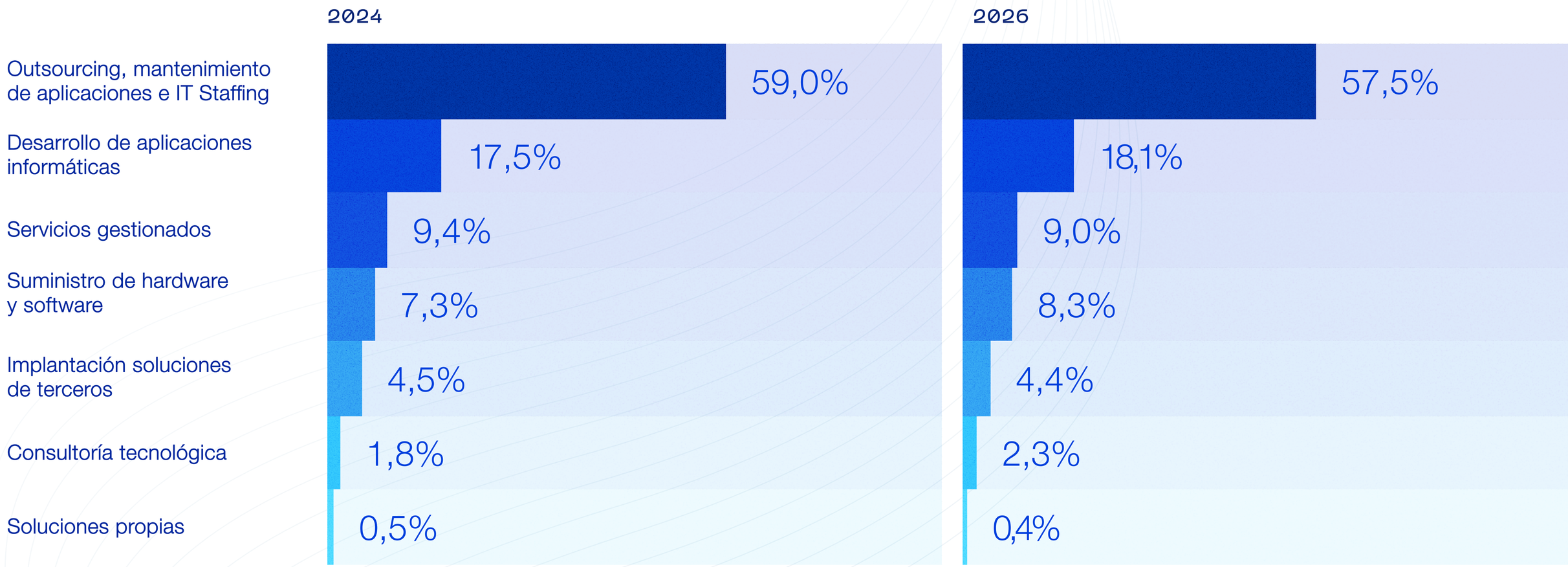
FACTORES CLAVE

- Incorporación del negocio de **IN2**, **división Data Analytics de Verne Technology Group** y **Naveia**.
- **Crecimiento del negocio 'inhouse'** (interno, no comprado a terceros) de aproximadamente un **10% anual**.
- Crecimiento líneas **Tier1** al **10,7% anual, Tier2** al **8,5**% y **Tier3** al **6,5%**.
  1. **Tier1**: Outsourcing, desarrollo de aplicaciones, servicios gestionados e implementación de soluciones de terceros.
  2. **Tier2**: Consultoría.
  3. **Tier3**: Soluciones propias, IT Staffing y suministros.
- Puesta en marcha **macrocontratos** con organismos europeos adjudicados en 2024 como **EUIPO**, **EPO** y **EASA**.
- **Redefinición mercados internacionales** que no han evolucionado cómo se esperaba: USA, Brasil.
- En España, **reorganización en 4 grandes territorios**: Madrid, Barcelona, Zona Norte y Galicia.

Evolución ingresos

POR LÍNEAS DE NEGOCIO

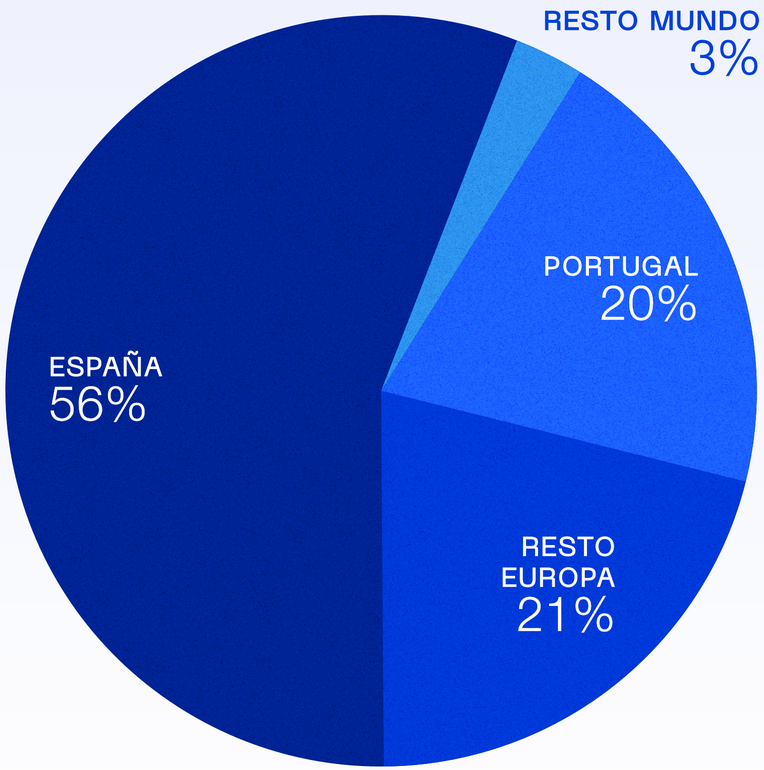
Los pesos de las líneas de negocio se mantienen más o menos **estables durante la ejecución del Plan**.



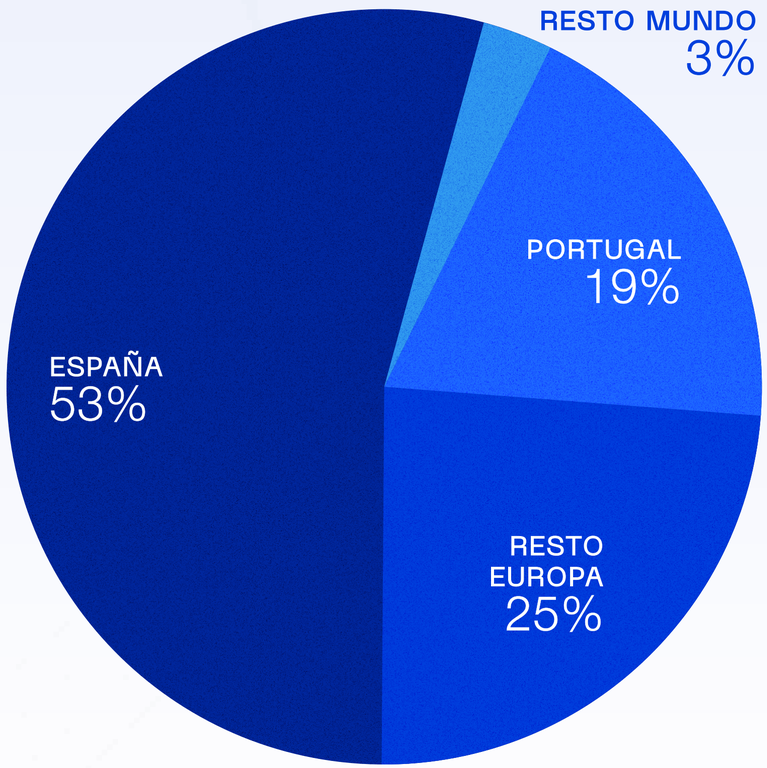
Evolución ingresos

POR GEOGRAFÍA

Moderado **incremento de la internacionalización** (+3%).



2024

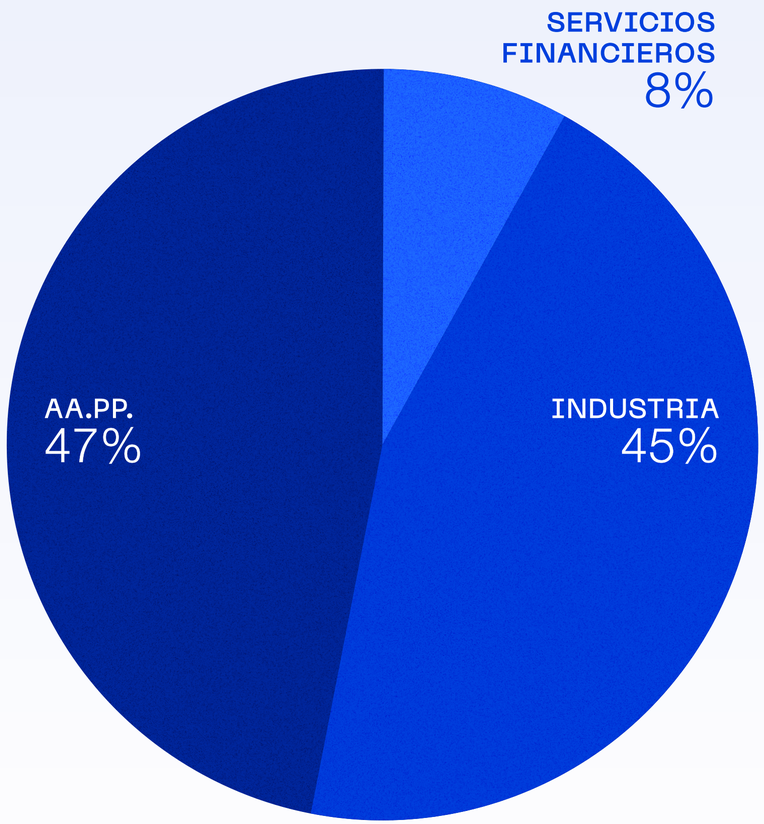


2026

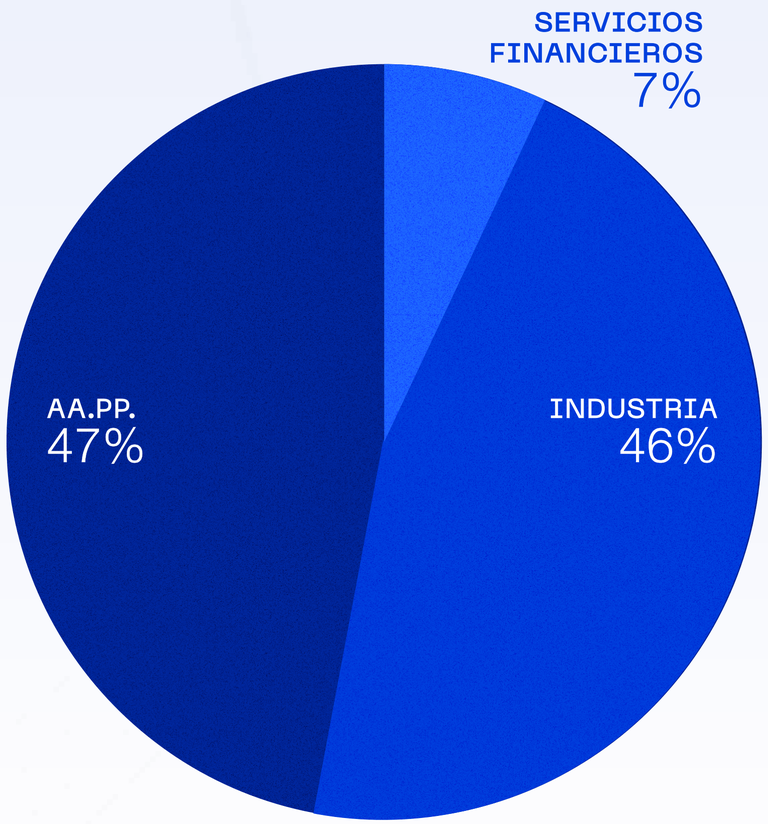
Evolución ingresos

POR SECTOR

Estabilidad en la distribución de pesos por sector en el periodo 2024-2026.



2024

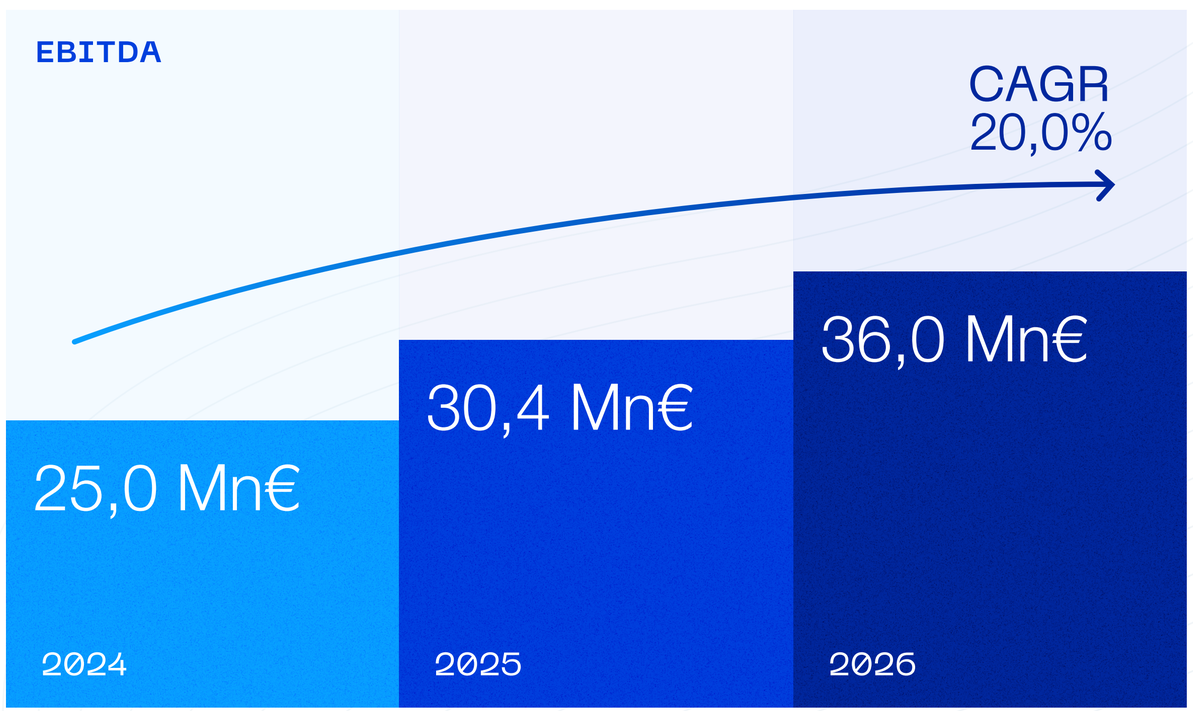


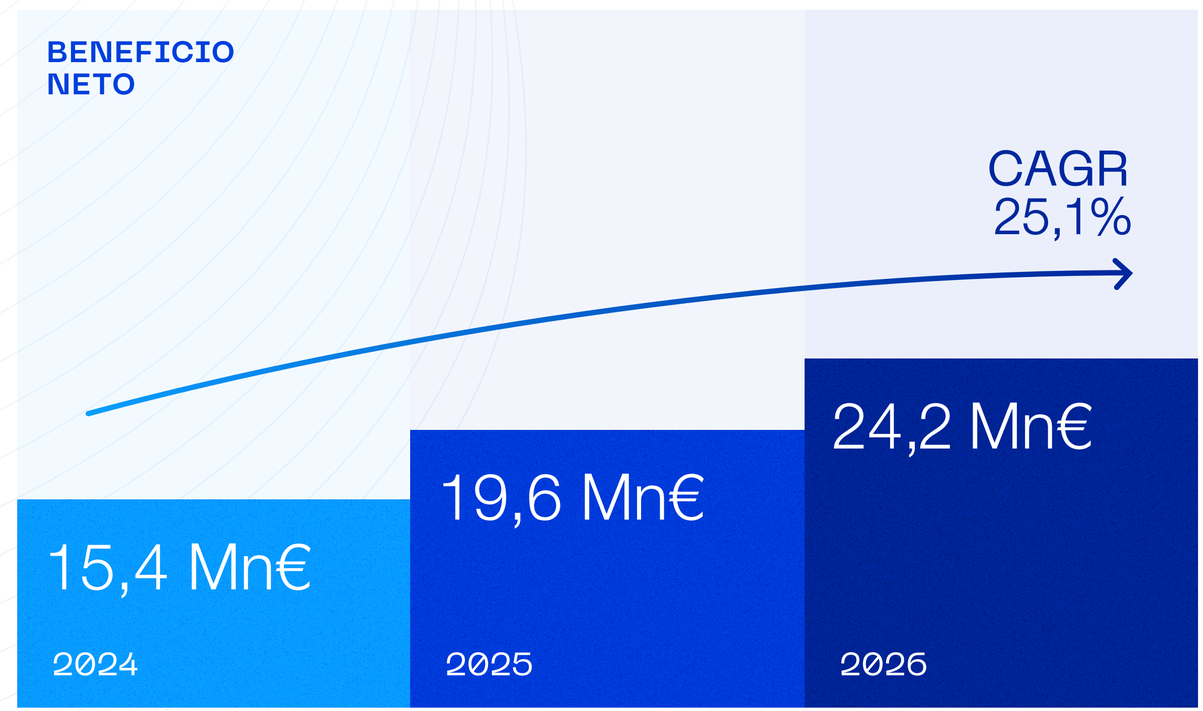
2026

Evolución EBITDA y Beneficio Neto

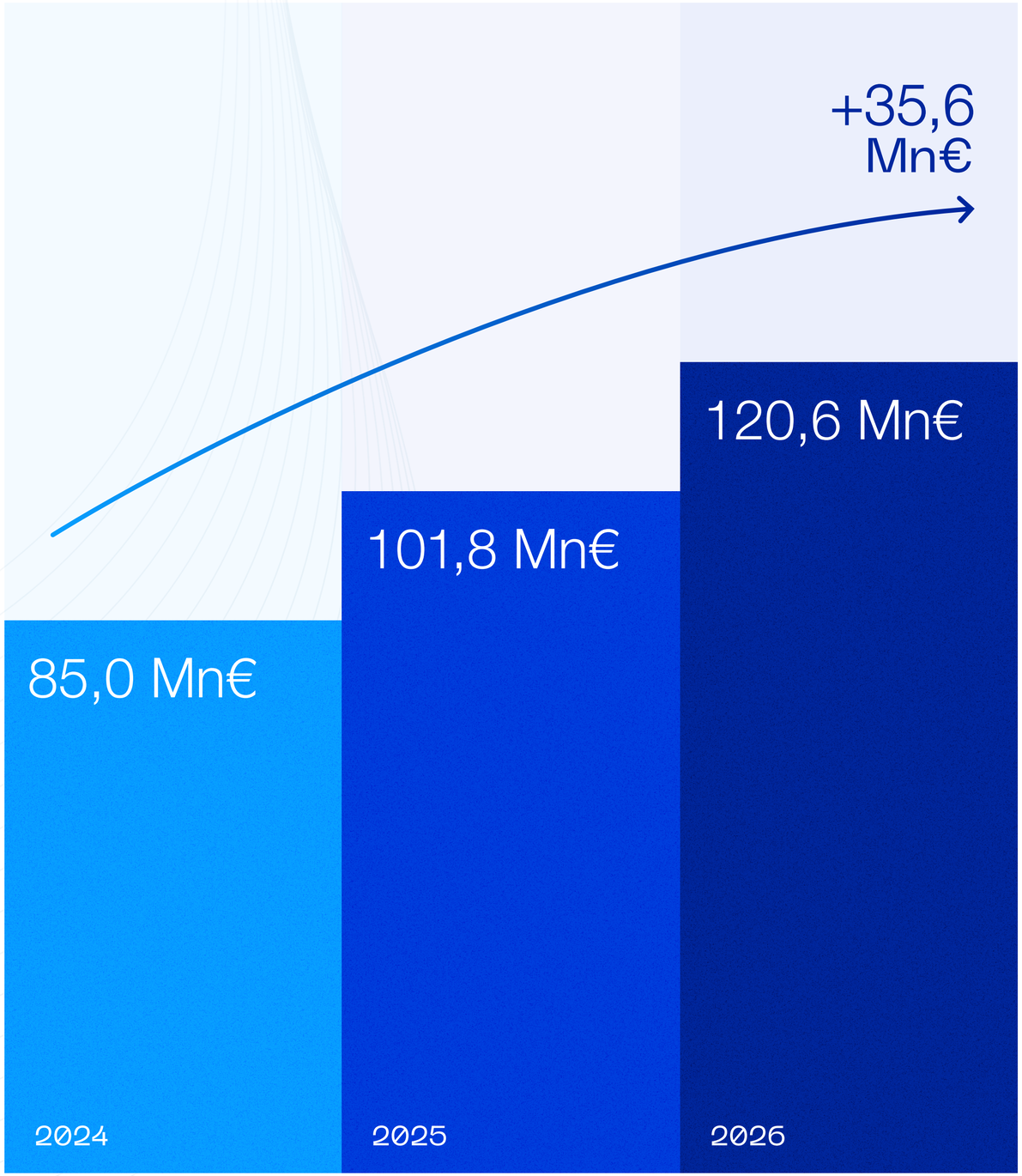
FACTORES CLAVE

- El gasto del personal seguirá siendo la principal partida de gastos: **incremento de empleados**.
- **Mejora en la productividad**.
- **Aumento de la eficiencia en la ejecución de proyectos** derivada de los **procesos de integración** actuales, por un lado y de la **aplicación de eficiencias** en la producción, por otro.
- **Los gastos de explotación** crecerán por el incremento de la actividad pero menos que proporcionalmente a los ingresos por las **mejoras derivadas del proceso de integración**. Se estima una **mejora de 10 puntos básicos sobre ventas/año.**
- Reducción del resultado financiero por **reducción paulatina del endeudamiento financiero**.





Fondos propios



FACTORES CLAVE SOBRE EVOLUCIÓN DE BALANCE

- **Incremento de fondos propios**.
- **Reinversión en el negocio para seguir creciendo** destinando una parte **(*payout* del 20-25%)** para **remunerar al accionista**.
- **Continuación del proceso de reducción de deuda** para estar preparados para posibles nuevas operaciones inorgánicas.
- **Generación de flujos de caja.**
- **Incremento significativo del Fondo de Maniobra.**
- **Reorganización de la deuda** a largo y corto plazo.
- **Saneamiento de la deuda más significativa** (la obtenida para materializar la adquisición de Bilbomática) **en 2026**.
- Reordenación del pool bancario del Grupo.
- Monitorización de la cartera de clientes.

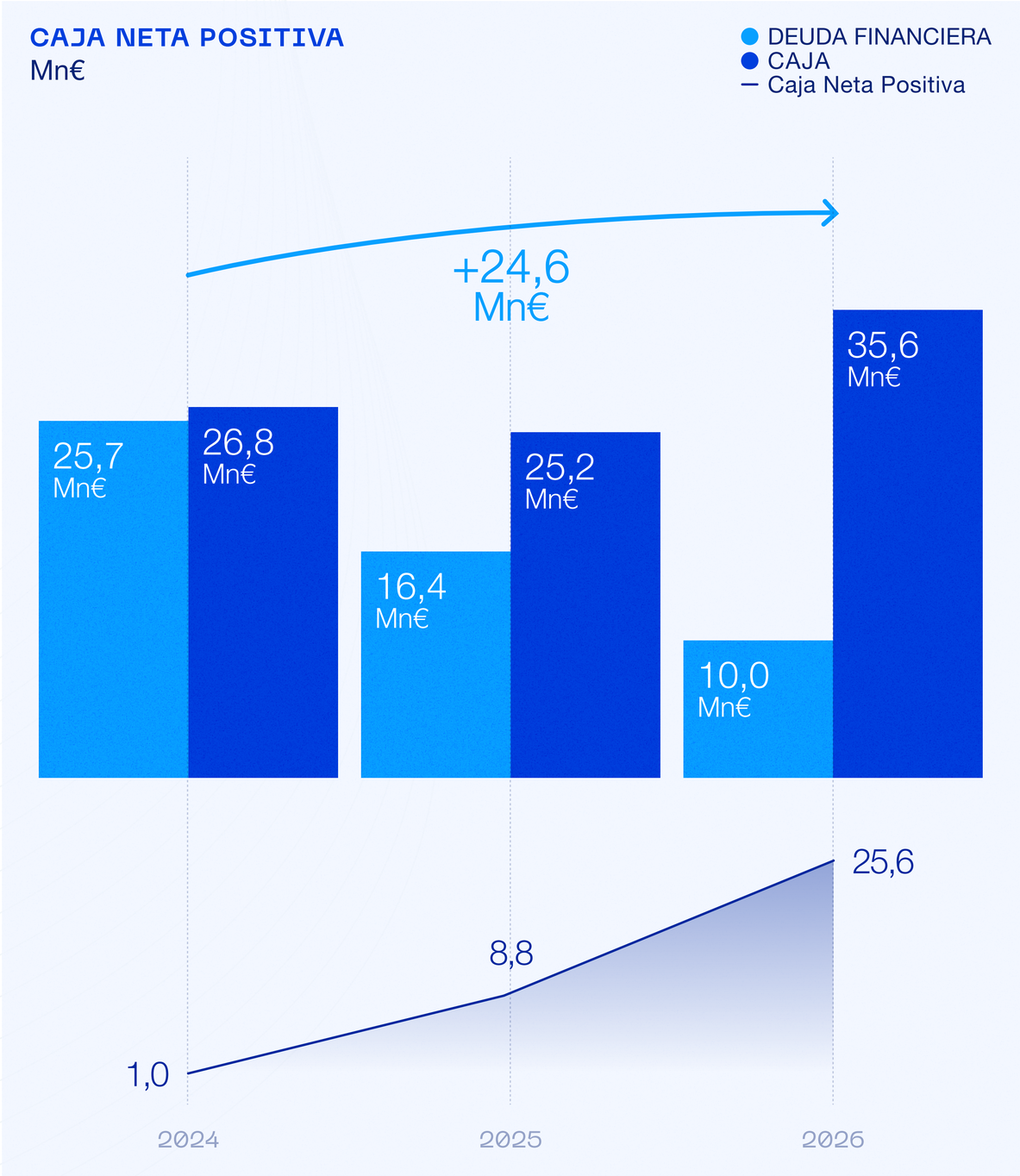
Caja Neta Positiva

FACTORES CLAVE

- **Capacidad de endeudamiento.**
- **Apalancamiento negativo.**

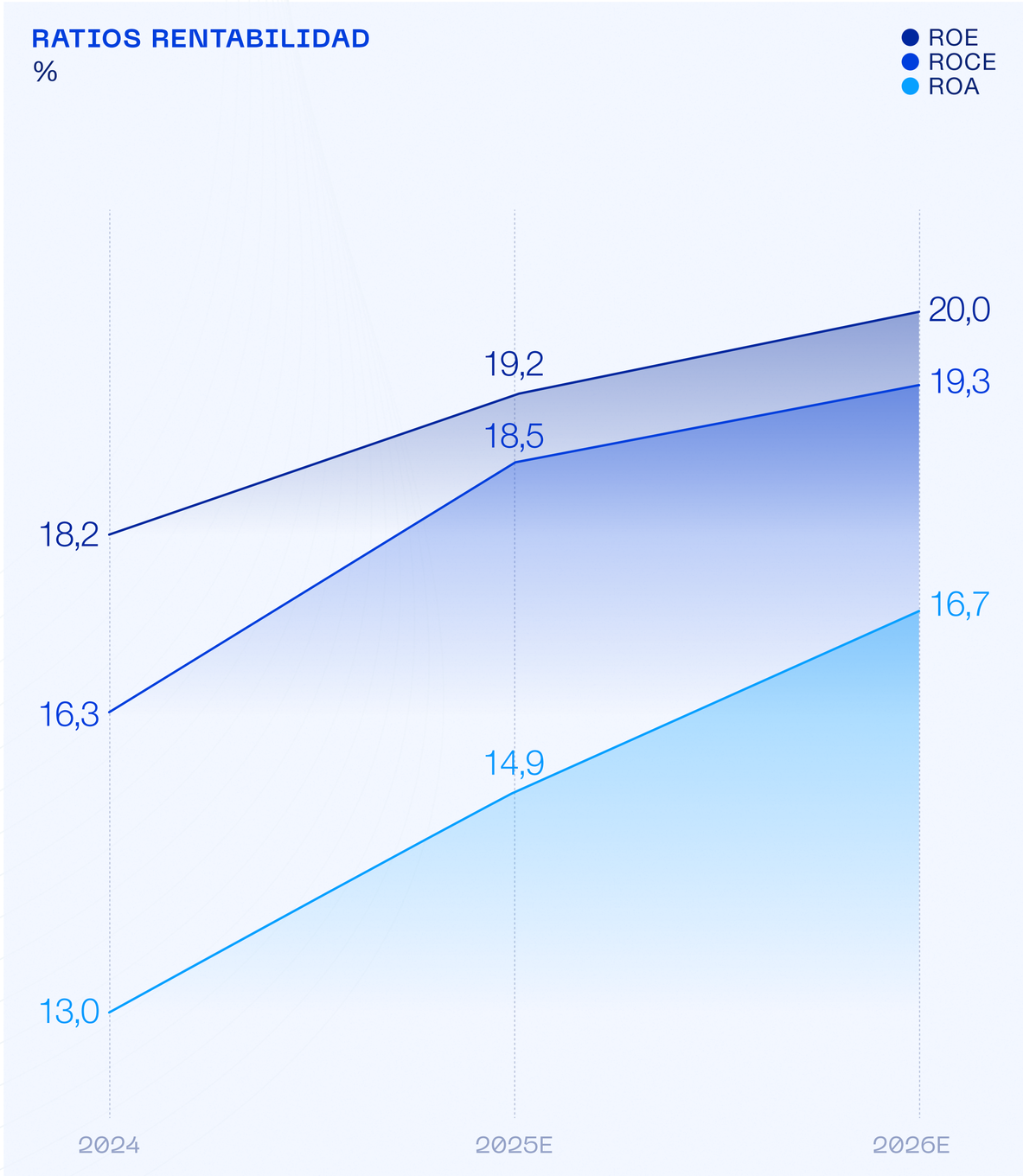
“ Los resultados obtenidos en los últimos años son una confirmación de la estrategia que llevamos años siguiendo de fuerte crecimiento orgánico complementado con la compra de compañías que potencien nuestra oferta de servicios. La fortaleza de nuestro balance y el crecimiento en ingresos constituyen una base sólida sobre la que seguiremos construyendo nuestro desarrollo en los próximos años”.

Ignacio Cabanas
— Director Económico-Financiero



Evolución principales Ratios

- Mejora progresiva en el **ROE** (Return On Equity) hasta el **20%** en el **2026**, empujado con fuerza por el incremento en el beneficio neto, que se prevé aumente más que proporcionalmente al incremento en los fondos propios.
- Evolución positiva prevista también en el **ROCE** (Return on Capital Employed) hasta el **19,3%** en **2026**, fruto de una gestión más eficiente de los recursos totales, capital y deuda, de los que dispone el Grupo.
- En línea con los dos ratios anteriores, tendencia positiva en el **ROA** (Return on Assets) hasta el **16,7%** en **2026**, reflejando las mejoras de gestión implementadas y la capacidad del Grupo para rentabilizar sus activos.



Factores que podrían afectar sustancialmente al Plan

No tenemos una especial concentración ni a nivel de clientes, ni a nivel de tecnología. En este contexto, los principales riesgos detectados son:

CIBERSEGURIDAD/ATAQUES CIBERNÉTICOS

Como organización que basa su actividad en la tecnología, tenemos que ser especialmente cautelosos con esta cuestión, que constituye también una línea de actividad propia. La aplicación de severas políticas de ciberseguridad se plantea como una política totalmente necesaria para que los planes de desarrollo se puedan llevar a buen término, en un entorno en el que los ataques cibernéticos cada vez son más habituales y a mayor escala.

INCUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA QUE AFECTA A LA ACTIVIDAD DEL GRUPO

La globalización de la economía y el cada vez más exigente entorno normativo en el que las compañías tienen que desarrollar su actividad, están obligando a las organizaciones a mejorar su transparencia, a identificar y mitigar los riesgos de su actividad, aumentar su grado de cumplimiento de las normas que le aplican y a dar respuesta a todos sus grupos de interés. Seguimos desarrollando un considerable esfuerzo para posicionarnos como una entidad socialmente responsable y así aportar el mayor valor posible a todos los grupos relacionados con su actividad.

CUALQUIER OTRO HECHO SOCIAL O MACROECONÓMICO QUE PUEDA AFECTAR A LOS MERCADOS

En un entorno cada vez más conectado, podemos vernos afectados por cualquier evento o hecho social que suponga un cambio en los mercados en los que trabajamos. Como modo de ejemplo, en las últimas semanas la escalada bélica en Oriente Medio es un hecho que va a impactar con seguridad en los mercados y en la economía en los próximos meses.

ESCASEZ DE CAPITAL HUMANO CUALIFICADO

La creciente demanda de perfiles tecnológicos para cualquier negocio, actividad o sector, está complicando el acceso al talento en una actividad en la que este aspecto es crítico dado que nuestro principal activo reside en la alta cualificación técnica y profesional de las personas que forman parte de Altia. Una inadecuada gestión del talento (captación, retención, políticas retributivas, desconexión digital, plan de carrera, beneficios sociales, planes de compensación, etc.) podría suponer que no dispongamos de los profesionales adecuados para la consecución de los objetivos. En este sentido estamos prestando especial atención a esta cuestión, apostando de una manera decidida por mantener nuestro talento tecnológico.

DESAFÍOS RELACIONADOS CON ADQUISICIONES

Especialmente activa en los últimos años y con vocación de incorporar a Altia, empresas o negocios con buena base y que encajen con nuestros planteamientos, el riesgo no solo reside en una buena selección y en la ejecución de la transacción sino, básicamente, en poder realizar un proceso de integración que no se dilate en el tiempo y que aproveche al máximo todas las virtudes de la adquirida para que la operación no se limite a una mera yuxtaposición de negocios y cifras.

Los resultados de las operaciones corporativas realizadas hasta la fecha avalan nuestra ejecución en este tipo de procesos, pero no garantizan el éxito de aquellos que se vayan a llevar a cabo en el futuro, de ahí que el riesgo aquí identificado sea uno de los principales a los que nos enfrentamos.

Históricamente nos hemos caracterizado por un 'sobrecumplimiento' de nuestros Planes de Negocio. Aunque esto no garantiza el cumplimiento del presente plan, sí muestra nuestro compromiso irrenunciable de crecer de manera ordenada y sostenible, siendo totalmente transparentes con nuestros grupos de interés.

Anexo

P&G 2021-2026e

BAJO NORMATIVA **IFRS**

P&G (Mn€)	2021	2022	2023	2024	2025e	2026e
INGRESOS	**125,9**	**167,2**	**241,3**	**255,7**	**300,0**	**330,1**
Costes operativos	**-104,9**	**-139,4**	**-204,9**	**-219,4**	**-256,2**	**-279,6**
MARGEN OPERATIVO	**21,0**	**27,8**	**36,4**	**36,3**	**43,8**	**50,5**
Margen operativo	16,67 %	16,61 %	15,08 %	14,18 %	14,63 %	15,30 %
Gastos de Explotación	**-7,3**	**-11,6**	**-11,2**	**-11,3**	**-13,4**	**-14,5**
EBITDA	**13,7**	**16,2**	**25,2**	**25,0**	**30,4**	**36,0**
Margen EBITDA	10,87 %	9,69 %	10,44 %	9,78 %	10,13 %	10,90 %
Amortizaciones y deterioro	**-2,3**	**-3,0**	**-3,6**	**-3,7**	**-3,9**	**-3,4**
EBIT	**11,4**	**13,2**	**21,6**	**21,3**	**26,5**	**32,6**
Margen EBIT	9,02 %	7,87 %	8,94 %	8,33 %	8,88 %	9,86 %
Resultado Extraordinario	**-0,8**	**0,0**	**-0,6**	**0,4**	**0,0**	**0,0**
Resultado Financiero	**-0,7**	**-0,5**	**-1,0**	**-0,7**	**-0,6**	**-0,3**
EBT	**9,9**	**12,7**	**20,0**	**21,0**	**25,9**	**32,3**
Impuesto de Sociedades	**-1,2**	**-2,5**	**-4,6**	**-5,6**	**-6,3**	**-8,1**
BENEFICIO NETO	**8,7**	**10,2**	**15,4**	**15,4**	**19,6**	**24,2**
Margen neto	6,95 %	6,10%	6,37%	6,04 %	6,52 %	7,33 %

Balance 2021-2026e

BAJO NORMATIVA **IFRS**

BALANCE (Mn€)	2021	2022	2023	2024	2025e	2026e
TOTAL ACTIVO	85,0	142,8	153,2	167,2	179,3	194,7
Activo no corriente	34,6	61,6	59,8	67,8	73,1	73,9
Activo corriente	50,4	81,2	93,4	99,4	106,2	120,8
TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO	85,0	142,8	153,2	167,2	179,3	194,7
Patrimonio Neto	54,0	61,3	73,4	84,8	101,9	120,7
Pasivo no corriente	2,6	4,4	15,1	13,1	6,3	5,8
Pasivo corriente	28,4	77,1	64,7	69,3	71,1	68,2

altia