

**DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN AL MERCADO
ALTERNATIVO BURSÁTIL, SEGMENTO PARA EMPRESAS EN
EXPANSIÓN (MAB-EE) DE LAS ACCIONES DE ALTIA CONSULTORES,
S.A.**



Noviembre 2010

El Documento Informativo ha sido redactado de conformidad con el modelo establecido en el Anexo I de la Circular MAB 5/2010 sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión, designándose a DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. como Asesor Registrado, en cumplimiento de lo establecido en la Circular MAB 5/2010 y Circular MAB 10/2010.

Ni la Sociedad Rectora del Mercado Alternativo Bursátil ni la Comisión Nacional del Mercado de Valores han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido del Documento Informativo.

Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente el presente Documento Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los valores negociables.

DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. con domicilio social en Calle Menéndez y Pelayo, 8, 2º, de A Coruña y provista del N.I.F. B-70160296, debidamente inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña al Tomo 3.307, Folio 139, Hoja N° C-43.646, Inscripción 1ª, Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil - Segmento de Empresas en Expansión (en adelante también "el Mercado"), actuando en tal condición respecto de ALTIA CONSULTORES, S.A. (en lo sucesivo también "la Sociedad", "ALTIA", "la Compañía"), entidad que ha decidido solicitar la incorporación de sus acciones al Mercado, y a los efectos previstos en el apartado quinto B, 1º y 3º y C, de la Circular del Mercado 10/2010, de 4 de enero, sobre el Asesor Registrado en el Mercado Alternativo Bursátil, con fecha 18 de Noviembre de 2010.

DECLARA

Primero. Después de llevar a cabo las actuaciones que ha considerado necesarias para ello, ha comprobado que ALTIA CONSULTORES, S.A. cumple los requisitos exigidos para que sus acciones puedan ser incorporadas al Mercado.

Segundo. Ha asistido y colaborado con la Sociedad en la preparación del Documento Informativo exigido por la Circular del Mercado 5/2010, de 4 de enero, sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión.

Tercero. Ha revisado la información que dicha Sociedad ha reunido y publicado, y entiende que cumple con las exigencias de contenido, precisión y claridad que le son aplicables, no omite datos relevantes y no induce a confusión a los inversores.

Cuarto. Ha asesorado a la Sociedad acerca de los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligaciones que la Sociedad ha asumido al incorporarse al segmento de Empresas en Expansión, así como sobre la mejor forma de tratar tales hechos y de evitar incumplimientos de tales obligaciones.

ÍNDICE

1	INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA SOCIEDAD Y SU NEGOCIO.....	6
1.1	Persona o personas físicas responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante	6
1.2	Auditor de cuentas de la Sociedad.....	6
1.3	Identificación completa de la Sociedad y objeto social	7
1.4	Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes....	8
1.4.1	Razón social, nombre comercial y breve presentación de la empresa.....	8
1.4.2	Acontecimientos más importantes en la historia de la Sociedad	9
1.5	Razones por las que se ha decidido solicitar la admisión a negociación en el MAB-EE.	12
1.6	Descripción general del negocio del Emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera	13
1.6.1	Introducción.....	13
1.6.2	Líneas de negocio.....	14
1.6.3	Estrategia comercial.....	18
1.6.4	Organigrama	19
1.7	Estrategia y ventajas competitivas del Emisor en los distintos mercados en los que opera.....	19
1.7.1	Mercado de las TIC en España	20
1.7.2	Perspectivas del sector de las TIC	21
1.7.3	Modelo de negocio diferencial	22
1.7.4	Claves de Éxito	23
1.7.5	Principales competidores.....	25
1.8	En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares	25
1.9	Nivel de diversificación	26
1.9.1	Nivel de diversificación de clientes	27
1.9.2	Concentración de productos y servicios	28
1.10	Principales inversiones del Emisor en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento.....	29
1.10.1	Principales inversiones del Emisor en los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero del 2007 y el 31 de diciembre de 2009	29
1.10.2	Principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento Informativo	30
1.11	Breve descripción del grupo de sociedades del Emisor. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor	30
1.12	Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del Emisor	31
1.13	Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento	32
1.14	Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros.....	32
1.14.1	Plan de Negocio	32

1.14.2	Confirmación de que las previsiones y estimaciones se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica.....	43
1.14.3	Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones.....	44
1.14.4	Declaración de los administradores del Emisor de que las previsiones o estimaciones derivan de análisis efectuados con una diligencia razonable.....	44
1.15	Información relativa a los administradores y altos directivos del Emisor.....	44
1.15.1	Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores).....	44
1.15.2	Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos.....	46
1.15.3	Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control.....	48
1.16	Empleados. Número total, categorías y distribución geográfica.....	49
1.17	Accionistas principales.....	51
1.18	Información relativa a operaciones vinculadas.....	51
1.18.1	Información sobre las operaciones vinculadas significativas según la definición contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, realizadas durante los dos ejercicios anteriores a la fecha del Documento Informativo de Incorporación.....	51
1.19	Información financiera.....	54
1.19.1	Cuenta de pérdidas y ganancias (2007-2009).....	55
1.19.2	Balance de situación (2007-2009).....	59
1.19.3	Análisis de la evolución del cash flow histórico (2008-2009).....	62
1.19.4	Información financiera semestral de 2010.....	64
1.19.5	En el caso de existir opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores de la sociedad, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello.....	68
1.19.6	Descripción de la política de dividendos.....	68
1.19.7	Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el Emisor.....	68
1.20	Factores de riesgo.....	69
2	INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES.....	71
2.1	Número de acciones cuya admisión se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.....	71
2.2	Grado de difusión de los valores. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la admisión que se haya realizado y de su resultado.....	72
2.2.1	Importe de la Oferta.....	72
2.2.2	Destinatarios de la Oferta.....	73
2.3	Características principales de las acciones y los derechos que incorporan.....	73
2.4	En caso de existir, descripción de cualquier condición a la libre transmisibilidad de las acciones estatutaria o extra-estatutaria compatible con la negociación en el MAB-EE.....	75

2.5	Pactos parasociales entre accionistas o entre la Sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto	75
2.6	Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la admisión a negociación en el MAB-EE.....	75
2.7	Previsiones estatutarias requeridas por la regulación del MAB relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos parasociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la Sociedad	75
2.8	Descripción del funcionamiento de la Junta General	77
2.9	Proveedor de Liquidez y breve descripción de su función.....	81
3	OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS	83
3.1	Buen Gobierno Corporativo	83
4	ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES.....	85
4.1	Información relativa al Asesor Registrado	85
4.2	Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de experto, incluyendo cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el Emisor.....	85
4.3	Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación al MAB-EE.....	85
	ANEXO I. Cuentas anuales auditadas para los años 2007, 2008 y 2009	87
	ANEXO II. Informe de revisión limitada de estados financieros intermedios (30 Junio de 2010).	87

1 INFORMACIÓN GENERAL Y RELATIVA A LA SOCIEDAD Y SU NEGOCIO

1.1 Persona o personas físicas responsables de la información contenida en el Documento. Declaración por su parte de que la misma, según su conocimiento, es conforme con la realidad y de que no aprecian ninguna omisión relevante

Constantino Fernández Pico, en nombre y representación de ALTIA CONSULTORES, S.A. (en adelante, indistintamente, “ALTIA”, la “Compañía”, la “Sociedad” o el “Emisor”), en ejercicio de la delegación conferida por la Junta General Universal y Extraordinaria celebrada el 30 de junio de 2010, asume la responsabilidad por el contenido del presente Documento Informativo, cuyo formato se ajusta al Anexo I de la Circular MAB 5/2010 sobre requisitos y procedimientos aplicables a la incorporación y exclusión en el Mercado de acciones emitidas por Empresas en Expansión.

Constantino Fernández Pico como responsable del presente Documento Informativo de Incorporación (en adelante, el “Documento Informativo” o el “Documento”), declara que la información contenida en el mismo es, según su conocimiento, conforme con la realidad y que no incurre en ninguna omisión relevante.

1.2 Auditor de cuentas de la Sociedad

Las cuentas anuales correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2009 han sido objeto del correspondiente informe de auditoría emitido por AUREN AUDITORES NOROESTE, S.L. sociedad domiciliada en C/ Fernando Macías 13- 1º provista del N.I.F. nº B-70191457 e inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S-2006 y en el Registro Mercantil de A Coruña, Tomo 3.341, Folio 101, Hoja C-44.488, inscripción 1ª. Las cuentas anuales correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2007 y 31 de diciembre de 2008 han sido auditadas por THARSIS AUDITORES S.L., sociedad domiciliada en C/Fernando Macías 13 - 1º provista del N.I.F. nº B-15901101 e inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S-1561 y en el Registro Mercantil de A Coruña, Tomo 2.743, Folio 175, Hoja C-31.428, Inscripción 1º. AUREN AUDITORES NOROESTE S.L. ha sucedido en la actividad a THARSIS AUDITORES S.L.

Las cuentas anuales de la Sociedad correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2007, 31 de diciembre de 2008 y 31 de diciembre de 2009 han sido formuladas según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en España (en adelante, “PCGAE”).

THARSIS AUDITORES S.L. fue designada por primera vez como auditora de las cuentas anuales individuales de ALTIA CONSULTORES, S.A. para la revisión de las cuentas anuales del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004. Posteriormente, ha sido reelegida por periodos sucesivos hasta auditar el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2008. Le ha sucedido AUREN AUDITORES NOROESTE S.L. que ha sido nombrada como auditora de cuentas para los ejercicios 2009, 2010 y 2011.

Adicionalmente, el auditor ha emitido un informe especial sobre la información proyectada contenida en el apartado 1.14 del presente Documento Informativo, verificando que: (i) la previsión de beneficios y los balances de situación proyectados se han calculado correctamente en función de las asunciones e hipótesis definidas por los

Administradores de la Sociedad (se han incluido en este Documento Informativo aquéllas que ALTIA considera necesarias y suficientes a fin de que los potenciales inversores se formen un juicio razonado sobre las previsiones y estimaciones correspondientes a los ejercicios contenidos en este Documento Informativo); (ii) que el fundamento contable utilizado para la elaboración de esta información es coherente con las políticas contables de la Sociedad aplicadas en los ejercicios 2007, 2008 y 2009; y que (iii) los análisis de la evolución del *cash flow* correspondientes a los ejercicios proyectados son comparables con el análisis de la evolución del *cash flow* del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009, siendo igual la metodología empleada para su elaboración, considerando los balances proyectados y las cuentas de pérdidas y ganancias proyectadas.

El análisis de la evolución de los *cash flow* correspondiente a los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2008 y 2009 incluidos en el apartado 1.19.3 han sido preparados por el auditor conforme a la normativa contable.

1.3 Identificación completa de la Sociedad y objeto social

ALTIA CONSULTORES, S.A. es una sociedad mercantil anónima de duración indefinida y con domicilio social en A Coruña, Avenida del Pasaje 32, Bloque 1º,2º, con N.I.F. número A-15456585.

Fue constituida por tiempo indefinido, con la denominación de “ALTIA CONSULTORES, S.L.” por medio de escritura autorizada ante el notario de A Coruña, Don Jose-Miguel Sánchez-Andrade Fernández, Notario del Iltre. Colegio de A Coruña en fecha 17 de marzo de 1994, con el número 683 de su protocolo. La Sociedad está inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña, al Tomo 1.451, Folio 109, Hoja C-10893, Inscripción 1ª.

La Compañía acordó su transformación en Sociedad Anónima en la Junta General de 30 de junio de 2010, elevada a público el 23 de julio de 2010 mediante escritura otorgada ante el Notario de Arteixo (A Coruña) Don Federico José Cantero Núñez, con el número 1.931 de orden de su protocolo e inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña, Tomo 3.138, Folio 69, Hoja C-10893, Inscripción 32ª.

El objeto social de ALTIA CONSULTORES, S.A. está expresado en el artículo 2 de sus estatutos sociales, cuyo texto se transcribe literalmente a continuación:

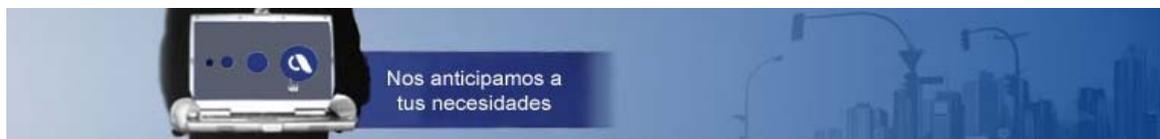
Artículo 2.Objeto

“La Sociedad tendrá por objeto:

1. Servicios de asesoramiento y consultoría en materia de planificación tecnológica, calidad, organización y sistemas de información, mejora, racionalización y cambio de la gestión, seguridad y protección de la información y gestión de contingencias y mantenimiento del negocio.
2. Análisis, diseño, construcción, pruebas, integración, implantación y mantenimiento de sistemas de información en su más amplio sentido.

3. Servicios de puesta en funcionamiento, seguimiento, explotación, gestión y control de equipos y sistemas informáticos y de infraestructuras telemáticas.
4. Captura, grabación y gestión de datos por medios electrónicos, informáticos y telemáticos.
5. Actividades de formación presencial, a distancia u on-line en materia de planificación y organización tecnológica, seguridad informática, metodologías, análisis, diseño y programación y productos y soluciones propias o de terceros, incluyendo la preparación y distribución del material didáctico relacionado con dichas actividades de formación.
6. Gestión externa de todos o parte de los procesos informáticos de todo tipo de empresas e instituciones públicas y privadas.
7. Suministro, implantación, integración y mantenimiento de soluciones informáticas propias y de terceros, incluyendo la venta, cesión, licencia y arrendamiento de derechos de propiedad intelectual e industrial sobre el software de base o de aplicación.
8. Suministro, mantenimiento y reparación de infraestructuras e instalaciones tecnológicas tales como equipos de captura, procesamiento, almacenamiento, transmisión, recepción y reproducción de la información.

Las actividades integrantes del objeto social podrán realizarse total o parcialmente de modo indirecto mediante la titularidad de acciones o participaciones en sociedades de objeto idéntico o análogo.”



1.4 Breve exposición sobre la historia de la empresa, incluyendo referencia a los hitos más relevantes

1.4.1 Razón social, nombre comercial y breve presentación de la empresa.

ALTIA CONSULTORES, S.A. es una compañía española, independiente, de consultoría y prestación de servicios perteneciente al sector de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC).

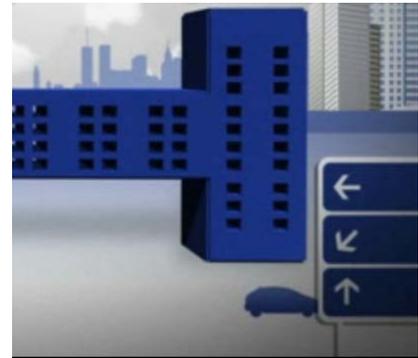
Fue fundada como ALTIA CONSULTORES, S.L. en 1994 y en el mercado también se le ha identificado durante su existencia como simplemente "ALTIA". Desarrolla proyectos para los siguientes sectores: Administraciones Públicas, Industria y Servicios, Telecomunicaciones y Servicios Financieros.

ALTIA es una empresa de servicios orientada principalmente a grandes clientes, entendiendo como tales aquéllos con un alto potencial de implantación de proyectos TIC, y a la realización de prestaciones de servicios a medida.

La orientación al cliente y el anteponer siempre las necesidades de los mismos, son las señas de identidad de ALTIA, que se autodefine como “La buena compañía”. No sólo por sus capacidades técnicas, sino por su sentido de buen acompañante, de buen socio. En definitiva, es una compañía preocupada por el éxito de sus clientes y porque las inversiones en TIC que realicen obtengan el retorno esperado y se traduzcan en beneficios tangibles.

Actualmente ALTIA tiene clientes en todo el territorio nacional para los que realiza trabajos desde sus oficinas en:

- **Galicia:** Coruña, Santiago, Vigo
- **Madrid:** Madrid
- **Castilla-León:** Valladolid
- **País Vasco:** Vitoria
- **Extremadura:** Mérida



1.4.2 Acontecimientos más importantes en la historia de la Sociedad

Evolución de la estructura accionarial de ALTIA

ALTIA CONSULTORES, S.A. fue constituida el 17 de marzo de 1994 con un capital social de 600.000 ptas. (3.606,07 euros) por Amadeo Fernández Sánchez, Álvaro Sánchez Silvela y Constantino Fernández Pico, a partes iguales.

En mayo de ese mismo año se produjo la salida de Amadeo Fernández Sánchez, a través de la venta de sus participaciones al resto de los socios a partes iguales, por lo que Álvaro Sánchez Silvela y Constantino Fernández Pico ostentaron cada uno el 50% de la Sociedad.

Tras el fallecimiento en 1998 de Álvaro Sánchez Silvela, la totalidad de sus acciones fueron heredadas por su esposa. Pese a haber transcurrido 12 años desde la pérdida de Álvaro, es obligado reconocer a día de hoy que su impulso, su esfuerzo, su talento y su generosidad constituyeron una contribución esencial para el proyecto ALTIA y los valores que se encuentran en su base.

Aprovechando la fortaleza de los recursos propios ya existentes en 1998 (casi 170 millones de pesetas -1.021.312,09 euros- para un capital social de 600.000 pesetas -3.606,07 euros-) y la liquidez de la Sociedad; se ejecutó en febrero de 1999 la operación de salida de la heredera del socio fallecido de la Sociedad (quien mantuvo únicamente una participación testimonial). La operación real consistió en una reducción de capital, previa autocartera adquirida a valor teórico contable. A fin de simplificar la operación y evitar los inconvenientes societarios de una simple reducción de capital, se dotó una reserva indisponible por cinco años por un importe igual al capital amortizado. Al quedar el capital por debajo de 500.000 ptas. (3.005,06 euros), se efectuó un aumento simultáneo hasta 610.000 pesetas (3.666,17 euros) con cargo a reservas libres. A partir de ese momento Constantino Fernández Pico se convirtió en el titular del 98,36% del capital (60 participaciones) mientras la esposa del socio fallecido mantuvo un 1,64% testimonial (una participación).

Para adaptar el capital a la importante cifra de recursos propios y transmitir a clientes y proveedores un mensaje de solidez, en diciembre del año 2000 se efectuó un aumento de capital con cargo a reservas disponibles con emisión de nuevas participaciones, de forma que la cifra de capital quedó establecida en 20.130.000 ptas. (120.983,74€), con un total de 2.013 participaciones. Se adjudicaron las participaciones nuevas totalmente liberadas y no se modificaron los porcentajes de participación de cada socio.

En junio del año 2005, tras haber transcurrido el plazo legal, se liberó y traspasó a reservas voluntarias la reserva indisponible de 295.000 ptas. (1.772,99 euros) creada por la amortización de la autocartera de febrero del año 1999, a los efectos del artículo 80.4 de la LSRL.

El 16 de enero del 2007, se constituye la sociedad matriz del Grupo, Boxleo TIC, S.L., mediante una aportación no dineraria de 1.580 participaciones sociales de ALTIA propiedad de Constantino Fernández Pico (78,49%), por lo que la estructura accionarial de ALTIA CONSULTORES, S.L. quedó de la siguiente manera:

- D. Constantino Fernández Pico, 400 participaciones con un nominal de 24.040,48€, lo que representaba un 19,87%;
- La esposa del socio fallecido, 33 participaciones con un valor nominal de 1.983,34€, lo que representaba un 1,64%; y
- Boxleo TIC, S.L., 1.580 participaciones con un valor nominal de 94.959,91€, lo que representaba un 78,49%.

En abril del mismo año se produce la salida definitiva de la esposa de Álvaro Sánchez Silvela mediante la venta a la propia Sociedad de su porcentaje de capital (33 participaciones sociales de 1.983,34 euros de valor nominal, equivalente al 1,64% del capital). El precio de venta fue el valor teórico contable según el último balance aprobado. A partir de este momento, Constantino Fernández Pico, de manera directa o indirecta, se convierte en el único socio de ALTIA.

La operación se estructura de la misma manera que la efectuada en febrero de 1999: las participaciones adquiridas por la propia Sociedad se amortizan de manera inmediata mediante una reducción de capital con dotación de una reserva indisponible por un importe igual al del nominal amortizado (1.983,34€), que quedará libre en mayo de 2012. La diferencia entre el precio de adquisición y el valor contable se cargó a reservas libres.

Se aprovechó esta operación societaria para redondear el capital en aplicación de la ley de Introducción del Euro y reducirlo en 2,40 euros con cargo a esa misma reserva indisponible, que quedó fijada en 1.985,74€. El capital resultante fue de 118.998 euros, dividido en 1.980 participaciones de 60,10 euros de valor nominal. Los porcentajes de participación quedaron de esta manera: 79,8% del capital en poder de Boxleo TIC, S.L. y el 20,2% en poder de Constantino Fernández Pico.

En diciembre de 2009 Constantino Fernández Pico aportó 399 participaciones de ALTIA CONSULTORES, S.L. en un aumento de capital de la sociedad matriz Boxleo TIC, S.L. Mantuvo la titularidad de una participación por razones operativas (evitar la unipersonalidad y la carga burocrática que eso suponía). Con esta reorganización la participación de Constantino Fernández Pico en ALTIA es prácticamente en su totalidad indirecta.

También en diciembre de 2009 se reduce el capital en 198 euros mediante devolución de aportaciones a los socios. Con esta operación se buscó dejar el valor nominal de cada participación en una cifra sin decimales (60€ euros exactos). Para simplificar la operación se volvió a constituir la reserva indisponible a la que se refiere el artículo 84 de la LSRL por ese importe de 198 euros, que se podrá liberar en enero de 2015. El capital resultante es de 118.800 euros, dividido en 1.980 participaciones de 60 euros de valor nominal cada una.

Tal y como se ha indicado anteriormente en el apartado 1.3., ALTIA fue transformada en Sociedad Anónima en julio de 2010, resultando el capital social en 118.800 euros, dividido en 1.980 acciones de 60 euros de valor nominal cada una. A Boxleo Tic, S.L.U. se le asignaron 1.979 acciones, mientras que a Constantino Fernández Pico se le asignó una acción.

La estructura accionarial actual es:

	Acciones	Importe (€)	Porcentaje (%)
Constantino Fernández Pico	1	60	0,05%
Boxleo TIC, S.L.U	1.979	118.740	99,95%
Total	1.980	118.800	100%

La Junta General de Accionistas, a 29 de octubre de 2010, ha acordado desdoblar el valor nominal de las acciones representativas del capital social de la Sociedad, que ha quedado fijado en 2 céntimos de euro, con el correspondiente canje de acciones: 3.000 acciones de 2 céntimos de euro por cada acción de 60 euros. El capital social de 118.800€ quedó dividido pues en 5.940.000 acciones de 0,02€ de valor nominal cada una.

Hitos más significativos en la evolución del negocio de ALTIA

ALTIA nace en 1994 como un proyecto cuyo ámbito de actuación era la Comunidad Autónoma de Galicia. Debido al éxito de los proyectos ejecutados y a la consecución de los objetivos marcados, la Compañía ha ido expandiéndose geográficamente, tanto en la ejecución de proyectos como en la apertura de oficinas comerciales a lo largo de la geografía española: los primeros proyectos fuera de Galicia datan ya de 1996, y la primera oficina (Vitoria) se abrió en 2000. Actualmente ALTIA continúa sus planes de expansión con el objetivo de tener una mayor presencia en otras localizaciones.

El primer hecho significativo en la historia de ALTIA se produce en noviembre de 1995 (poco más de un año después de su constitución) cuando obtiene la inscripción en el Registro Oficial de Empresas Clasificadas de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa del Ministerio de Economía y Hacienda con la máxima clasificación para servicios de desarrollo y mantenimiento de programas de ordenador. Esta inscripción reconoció a ALTIA casi desde su nacimiento la solvencia necesaria para poder contratar con las Administraciones Públicas con independencia del importe del contrato. Esta certificación se ha ido renovando periódicamente hasta la actualidad.

En 2001 ALTIA se certificó en la norma UNE-EN-ISO 9002:1994 con el siguiente campo de aplicación: "Diseño, desarrollo, implantación, integración y mantenimiento de sistemas informáticos, Consultoría en Sistemas de Información y Comunicaciones, Prestación de personal para trabajos informáticos y Gestión de licencias informáticas". ALTIA ha ido elevando su nivel de autoexigencia en esta área. Actualmente está certificada en la norma UNE-EN-ISO 9001:2008.

En febrero de 2009 ALTIA ha sido evaluada con éxito en el nivel 3 de madurez en el modelo CMMi-DEV 1.2. en el ámbito de proyectos de desarrollo y mantenimiento y productos de software. Estos dos hitos han permitido elevar la calidad de la gestión interna de los procesos que constituyen la actividad productiva de la Compañía, con especial atención y dedicación a los clientes, junto con el personal, verdaderas piezas angulares del proyecto ALTIA.

CMMI-DEV (Capability Maturity Model Integration) es uno de los modelos de mejora de la capacidad de los procesos de desarrollo software más usados en el mundo y goza actualmente de un reconocido prestigio entre las empresas que apuestan por los modelos de mejora y gestión de la calidad. Su origen parte de una iniciativa del Departamento de Defensa de EEUU y la Universidad de Carnegie Mellon para reunir en un modelo de referencia las mejores prácticas en ingeniería de software y de sistemas. El modelo define cinco niveles de madurez de los cuales el nivel 3 abarca todo el ciclo de vida de un proyecto de desarrollo software, incluyendo las áreas de gestión de proyectos, gestión de procesos, ingeniería y soporte. Este nivel de madurez supone que todos los procesos relacionados se han definido y estandarizado a nivel corporativo y se emplean en todos los proyectos del ámbito de aplicación.



Otro de los hitos destacables que ha marcado la evolución de la Compañía en los últimos años es la ejecución de una intensa política de I+D+i que se ha traducido recientemente en la creación de dos soluciones denominadas MERCURIO © (plataforma de licitación electrónica) y FLEXIA © (plataforma de gestión de expedientes administrativos), que concretan en forma de productos la ejecución de un trabajo totalmente diferencial, encuadrado dentro de la línea de negocio Soluciones Propias. El resultado de este esfuerzo innovador se está traduciendo en proyectos importantes y rentables para la Compañía, en la captación de destacados clientes y en la adjudicación de concursos públicos muy relevantes. En esta línea, cabe destacar la adjudicación del concurso denominado 'Servicio de desarrollo y mantenimiento de una plataforma de licitación electrónica' en RED.es entidad perteneciente al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y principal referencia en el sector TIC dentro de las Administraciones Públicas. La relevancia de la adjudicación de este concurso ha proyectado definitivamente a ALTIA como una de las empresas TIC de referencia a nivel nacional.

1.5 Razones por las que se ha decidido solicitar la admisión a negociación en el MAB-EE.

Las principales razones que han llevado a ALTIA a solicitar la incorporación al MAB-EE son las siguientes:

- (i) Aumentar los Fondos Propios de la Compañía para situarla en una posición ventajosa de cara a acometer proyectos de mayor envergadura y realizar alguna operación corporativa en el mercado español.
- (ii) Dejar habilitado este canal de financiación de cara a potenciales desarrollos de negocio futuros, más allá de la operación señalada en este Documento.
- (iii) Ampliar la base de accionistas y proporcionar un nuevo mecanismo de liquidez y de valoración objetiva de las acciones de cara a servir como potencial contraprestación en posibles operaciones corporativas.

(iv) Incrementar la notoriedad, imagen de marca, transparencia y solvencia, no sólo ante la comunidad inversora, sino también ante futuros grandes clientes. De este modo se fortalecen las relaciones ya existentes y se crean otras nuevas, para facilitar futuros planes de expansión y crecimiento en un mercado abierto.

(v) Acelerar el desarrollo y evolución de las líneas de negocio y de los servicios de valor añadido que se prestan, impulsando las políticas de I+D+i con el objetivo de dotar de una mayor eficiencia, flexibilidad y garantía a sus servicios.



(vi) Disponer de valores cotizados aptos para la fidelización de clientes y personal.

1.6 Descripción general del negocio del Emisor, con particular referencia a las actividades que desarrolla, a las características de sus productos o servicios y a su posición en los mercados en los que opera

1.6.1 Introducción.

ALTIA CONSULTORES, S.A. fue creada en 1994 y actualmente constituye una de las más importantes empresas de servicios TIC de la Comunidad de Galicia, la primera por número de empleados, con oficinas en otras comunidades como el País Vasco, Madrid, Castilla-León y Extremadura, y proyectos en casi toda la geografía española.

La Compañía desarrolla un modelo de negocio que incluye servicios de consultoría; elaboración de estudios, informes y planes estratégicos tecnológicos; desarrollo e implantación de sistemas informáticos a medida; implantación de soluciones propias y de terceros; y proyectos de mantenimiento y outsourcing tecnológico. También, de forma marginal, contempla el suministro de software y hardware para dar una completa cobertura a las necesidades de sus clientes. El 91% de su facturación corresponde a la venta de servicios (estimándose aumentar este porcentaje hasta el 95% en los próximos años), y solo un 9% corresponde a suministros de software y hardware.

Invertir en ALTIA supone confiar en una importante compañía con unos servicios reconocidos por su alta competitividad y prestigio, y en la capacidad de la dirección de la Compañía para llevar a cabo importantes retos:

- 1) Un plan de crecimiento y consolidación en los mercados actuales y expansión en nuevos mercados que permita:
 - Consolidar e incrementar la recurrencia de sus ventas.
 - Consolidar su imagen de marca dentro del sector y de esta manera acometer proyectos de mayor envergadura.
- 2) La ejecución del Plan de Negocio 2010-2012, diseñado para poder acometer el logro de los objetivos estratégicos antes citados. En los tres años de vigencia del Plan, ALTIA se reforzará técnica y comercialmente en aquellas comunidades que considera estratégicas y tratará de conseguir una mayor cobertura geográfica para seguir mejorando en el segmento de las medianas y grandes cuentas. En 2012, el

volumen de ventas se estima que alcance los 21,9 millones de euros (+35,1% vs 2009), y el margen EBITDA alcance el 14,7% (11,5% en 2009).

- 3) Explotar las ventajas competitivas de ALTIA en el sector de las TIC en España. Este mercado se encuentra en cambio continuo y con una alta competencia en precios. Los buenos resultados en los servicios de alto valor añadido ofrecidos a los clientes, sus productos y conocimientos diferenciales y sus tarifas competitivas proporcionan a la Compañía un alto potencial de expansión.

1.6.2 Líneas de negocio

ALTIA estructura su oferta profesional y de servicios en 6 líneas de negocio:

OUTSOURCING

Proyectos de externalización de servicios TIC por parte de los distintos clientes. Se realizan desde las instalaciones del cliente y/o desde las instalaciones de ALTIA. Tienen que ver con desarrollo, mantenimiento, explotación y operaciones de sistemas en los diferentes entornos tecnológicos en los que trabaja la Compañía.

Entre sus principales clientes destacan: Xunta de Galicia, Gobierno Vasco, Caixa Galicia, R Cable, Navantia o Citroën.

Es la línea de negocio de ALTIA que más aporta a la facturación (67% en 2009) y se caracteriza por la fuerte recurrencia y la larga duración de los proyectos (normalmente superan el año). En general los proyectos de Outsourcing se traducen en un incremento de la posición comercial en los clientes.

ALTIA asume la gestión global del sistema de la Tarjeta Sanitaria de Galicia

La Consellería de Sanidade de la Xunta de Galicia ha adjudicado a ALTIA la evolución, mantenimiento y soporte técnico de los sistemas troncales de la Tarjeta Sanitaria de Galicia. El proyecto se desarrollará durante los próximos dos años.

ALTIA colabora con la Consellería desde el año 2001 en el desarrollo, mantenimiento y evolución de las aplicaciones que ofrecen trámites web relacionados con la tarjeta sanitaria (en internet, en la intranet y guía de servicios sanitarios). Con este nuevo proyecto, asume la gestión de todo el sistema de información de Tarjeta Sanitaria

de esta Comunidad. Se continuará así colaborando con la Consellería para fomentar la incorporación de las TIC en el entorno sanitario, con el objetivo de favorecer la equidad en el acceso a la asistencia sanitaria, mejorar la atención continua del paciente y ampliar la eficacia.

El sistema recoge y actualiza los datos de identificación, localización, asignación de recursos sanitarios y derecho de las prestaciones sanitarias para residentes y desplazados. Se ha consolidado como referencia de los programas que desarrollan la Consellería y el Servicio Galego de Saúde, manteniendo una base de

datos actualizada de toda la ciudadanía, con la que todas las aplicaciones de la administración sanitaria están integradas. Tiene un carácter horizontal dentro de la Consellería y además está compuesto por dos subsistemas principales: el poblacional (el ciudadano que tenga contacto con la administración sanitaria) y el de organización sanitaria (todos los recursos que conforman la red). De esta forma, se configura como núcleo de un sistema de información para la gestión sanitaria y permite que los ciudadanos dispongan de un perfil único, es decir, la misma identificación en los distintos niveles de la organización sanitaria gallega.

Vodafone escoge a ALTIA para desarrollar tareas de soporte en su Service Desk



ALTIA ha resultado escogida por Vodafone para dar servicio al Área de Implantación y Operación de Sistemas del Departamento de Customer IT Serv& Releases Management en su proyecto Service Desk.

El servicio a desarrollar plantea la externalización de las tareas de soporte de primer nivel en los servicios corporativos de Vodafone, gestionando esta subcontratación con un proceso continuo que permita el seguimiento y la medida de la calidad proporcionada al negocio. El Service Desk proporcionará un punto de contacto único para el registro y la tramitación de solicitudes de servicio relativas a las aplicaciones corporativas, ya sean realizadas por los usuarios o por los técnicos de soporte de segundo nivel.

Además el Service Desk realizará el seguimiento del ciclo de vida de todas las solicitudes de servicio relativas a las aplicaciones, independientemente de que los servicios afectados o procedimientos de resolución sean o no de su competencia. Por otro lado también colaborará proactivamente en la mejora continua del servicio recibido por los usuarios.

Todas las comunicaciones asociadas a la ejecución de pasos del procedimiento de Registro, Gestión y Cierre de solicitudes de servicio serán registradas en la herramienta de gestión actual de Vodafone, basada en el producto Remedy. Tanto los indicadores y métricas que se utilicen para proporcionar la información sobre actividades realizadas como la carga de trabajo que

permita evaluar la actividad y calidad del Service Desk serán plasmados en Informes de Seguimiento.

Los objetivos que se lograrán con la puesta en marcha de este servicio son:

- Mejorar la productividad del personal del Área, liberándolos de las tareas de soporte de primer nivel.
- Orientarse a la atención al Cliente, permitiendo su focalización a las necesidades del negocio.
- Mejorar la Calidad, mediante el establecimiento de un Acuerdo de Nivel de Servicio para la ejecución del servicio.

SOLUCIONES PROPIAS

Esta línea de negocio es una de las principales apuestas de la Compañía, y donde más se ha invertido en los últimos años a través de una fuerte política de I+D+i. En la actualidad se está recogiendo el fruto del esfuerzo realizado en esta área, gracias a la ejecución de proyectos (importantes en volumen y rentabilidad) de implantación de las soluciones MERCURIO © (plataforma de licitación electrónica) y FLEXIA © (plataforma de gestión de procedimientos administrativos), propiedad de ALTIA.

La buena acogida de estos productos, gracias a la flexibilidad y comodidad que aportan, en las empresas y Administraciones Públicas que han decidido implantarlos, está produciendo un efecto llamada en otras empresas y Administraciones, aumentando así la demanda de los mismos.

Algunas referencias destacadas son:

- Proyectos MERCURIO ©: Red.es, Gobierno Vasco, Ayuntamiento de A Coruña, Xunta de Galicia, Ayuntamiento de Lugo o Ayuntamiento de Tomelloso.
- Proyectos FLEXIA ©: Egailán (Ayuntamiento de San Sebastián de los Reyes), Universidad de A Coruña, Ayuntamiento de Móstoles, Televisión de Galicia o Universidad de Santiago.

Red.es adjudica a ALTIA la implantación de su plataforma de contratación electrónica

El organismo, dependiente del Ministerio de Industria Turismo y Comercio, convocó un concurso público al que acudieron las principales consultoras TIC de nuestro país



SECRETARÍA DE ESTADO DE TELECOMUNICACIONES Y PARA LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

red.es

ALTIA será la compañía encargada de ejecutar en el plazo de seis meses el proyecto de plataforma de contratación electrónica suscrito con Red.es, adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Con este acuerdo, la entidad pública contará con un sistema electrónico que abarcará la totalidad de los procesos requeridos para el desarrollo de concursos públicos por cauces puramente online.

Este importante proyecto nace bajo el marco del cumplimiento de las leyes 11/2007 de Acceso de los Ciudadanos a los Servicios Públicos, y en concreto de la 30/2007 de Contratos para los Servicios Públicos. Ambas establecen, entre otros preceptos, que desde el 1 de enero de 2010 la Administración General del Estado deberá contar ya con sistemas que permitan la contratación electrónica.

La adopción de plataformas para la contratación electrónica permite ahorrar tiempos y costes tanto a las Administraciones Públicas como a las empresas que optan a la licitación. Según se estima en el Plan de Acción de la UE sobre Administración electrónica (2010), la implantación de la administración electrónica generalizada permitirá ahorrar 50.000 millones de euros cada año en todo el territorio de la Unión.

El proyecto que pone en marcha Red.es tiene un carácter replicable en el resto de las Administraciones Públicas, y viene avalado por los más de diez años de experiencia de ALTIA en el campo de la e-licitación, tanto para las administraciones autonómicas como locales. El proyecto incluye también el desarrollo de un programa de formación dirigido a las empresas para facilitar la familiarización

y el uso de este sistema, y que estará coordinado por ALTIA en colaboración con Red.es.

Desde el punto de vista técnico, los cuatro módulos diseñados se integrarán con las plataformas Artemis (gestor de procedimientos de contratación), Perfil de Contratante de RED.ES y gestión de firma electrónica ya existentes. Se contempla del mismo modo la integración de otras plataformas ajenas a RED.ES como el Registro Oficial de Empresas Clasificadas del Estado (ROLECE), en la que se integrará la plataforma PLACE (Plataforma de Contratación del Estado) y los boletines y diarios oficiales.

La implantación de la administración electrónica generalizada permitirá ahorrar 50.000 millones de euros cada año en todo el territorio de la Unión Europea

ALTIA: referente en España en proyectos de e-licitación

La experiencia de ALTIA en el campo de la licitación electrónica se remonta a 1998.

En la actualidad ya está en funcionamiento la nueva división de ALTIA, especializada en este campo, con la que pretende posicionarse como el principal referente en implantación de sistemas de licitación electrónica en nuestro país. A lo largo de su trayectoria ya ha liderado importantes proyectos sobre contratación electrónica en diferentes administraciones locales y autonómicas.



Funcionalidad de la plataforma

- **Sistema de licitación electrónica:** permitirá presentar via online las plicas, presencia via webcast la apertura de sobres, corregir posibles errores en los datos remitidos y otros trámites similares que se podrán realizar desde la propia oficina, sin necesidad de desplazamientos y con las mismas garantías jurídicas que el papel.
- **Sistema de notificación electrónica:** habilitará una bandeja desde la que se pueden rechazar o aceptar las notificaciones remitidas por Red.es.
- **Gestor de proveedores y apoderados:** facilitará la entrega de documentación y permitirá su almacenamiento para posteriores concursos siempre que los datos sigan en vigor. Este subsistema permitirá de la misma forma el registro de Uniones Temporales de Empresas (UTE).
- **Registro telemático:** que dará cumplimiento a lo legislado por la Ley 11/2007. Se trata de una herramienta horizontal que permite la entrada y salida de documentos entre Red.es y el ciudadano.

IMPLANTACIÓN DE SOLUCIONES DE TERCEROS

Son aquellos proyectos donde la Compañía actúa como implantador o integrador de soluciones de terceros, normalmente de compañías multinacionales fabricantes de software como Oracle, HP, IBM, Fatwire, Vitria, y Meta4, con las que tiene acuerdos de partnership y prestación de servicios.

Destacan clientes como: Junta de Castilla y León, Gobierno Vasco, R Cable, Turgalicia (Sociedad Pública de la Xunta de Galicia para la Promoción del Turismo) o Caixanova.

Fundación Personas adjudica a ALTIA la implantación de soluciones de RRHH de Meta4 y gestión económica de Microsoft Dynamics

La Fundación Personas, la mayor entidad prestadora de servicios especializados en discapacidad intelectual en Castilla y León, ha confiado en ALTIA para acometer la implantación de un sistema de gestión de nóminas y RRHH.

El proyecto se desarrolla a través de la solución T-Innova de Meta 4 y de un sistema de gestión económico mediante el software Dynamics de Microsoft. Para acometer este proyecto ALTIA ha diseñado una

infraestructura de comunicaciones y sistemas que centraliza la gestión de la Fundación Personas. En este proceso participan dos socios:

- Meta4, empresa líder que ha diseñado y desarrollado el software T-Innova para la gestión de nómina y administración del personal.

- Omicron Software, empresa con amplia experiencia en la implantación de los sistemas de Microsoft.

ALTIA integra estas soluciones en el entorno tecnológico para garantizar la calidad en el proceso de implantación. Por último, se pueden adaptar las infraestructuras de sistemas a los nuevos requerimientos de las herramientas de gestión de forma segura.

El mantenimiento posterior de este sistema, que estará operativo a finales de septiembre, será efectuado por ALTIA.



Fundación Personas gestiona servicios de calidad para discapacitados intelectuales, y tiene un capital humano que asciende a 1.400 trabajadores. Cuentan con 2.300 plazas de atención a personas con discapacidad a través de casi un centenar de centros.

CONSULTORÍA TECNOLÓGICA

En esta línea de negocio se incluyen todos los trabajos relacionados con estudios e informes, elaboración de planes estratégicos, consultoría tecnológica en materia de seguridad, oficinas técnicas o formación.

Destacan clientes como la Xunta de Galicia, Emalcsa (Empresa Municipal de Aguas de La Coruña), Ayuntamiento de Lugo, Junta de Extremadura, Ayuntamiento de Tomelloso, Egailan (Sociedad Pública del Gobierno Vasco de Promoción de la Formación y el Empleo) o el Ayuntamiento de Miranda de Ebro.

Plan de Sistemas para la Consejería de Sanidad y Dependencia de la Junta de Extremadura

JUNTA DE EXTREMADURA Consejería de Sanidad y Dependencia

La Consejería de Sanidad y Dependencia de la Junta de Extremadura ha adjudicado a ALTA la realización del Plan de Sistemas de Información.

La Dirección General de Gestión del Conocimiento y Calidad, a través de su Servicio de Tecnología de la Información Sanitaria y Socio-sanitaria, acomete el presente proyecto mediante el cual podrá disponer de un documento válido para la toma de decisiones que

marquen la estrategia a seguir en los próximos años en el área de sistemas y tecnologías de la información y comunicación.

Objetivos del plan de sistemas:

- **Diagnóstico de la situación actual**, que constituirá el punto de partida del plan de sistemas de información.
- **Diseño de modelo objetivo de sistemas de información**, que incluya la definición de la arquitectura tecnológica objetivo para los sistemas de información de la consejería.

- **Propuesta de los proyectos a desarrollar** en los próximos años y su respectivo calendario de desarrollo.

- **Evaluación preliminar de los recursos necesarios** para llevar a cabo el plan de proyectos pendientes de desarrollo, prestando especial atención a los proyectos que tendrán lugar durante el primer año.

- **Plan de seguimiento y cumplimiento de todas las acciones propuestas**, mediante el establecimiento de mecanismos de evaluación adecuados.

Plan de Sistemas y Comunicaciones para la Empresa Municipal de Aguas de La Coruña

La Empresa Municipal de Aguas de La Coruña (EMALCSA) ha adjudicado a ALTA el contrato para la realización de un Plan de Sistemas de Información.

Este proyecto, que tiene una duración de 10 semanas, empleará una metodología Métrica 3 del Ministerio de Administraciones Públicas para la elaboración de planes de Sistemas de Información.

Los trabajos desarrollados por ALTA responderán a los siguientes objetivos:

- Descripción de la situación actual, que constituirá el punto de partida del Plan de Sistemas de Información. La descripción incluirá un análisis técnico de puntos fuertes y riesgos, y el análisis de servicio a los objetivos de la organización.

- Conjunto de modelos que constituya la arquitectura de información.

- Propuesta de proyectos a desarrollar en los próximos años, así como la prioridad de realización de cada proyecto.

- Propuesta de calendario para la ejecución de los proyectos previstos por el organismo.

- Evaluación de los recursos necesarios para los proyectos a desarrollar en el próximo año, con el objetivo de tenerlos en cuenta en los presupuestos. Para el resto de proyectos, bastará con una estimación de alto nivel.

- Plan de seguimiento y cumplimiento de todo lo propuesto mediante el establecimiento de mecanismos de evaluación adecuados.

DESARROLLO DE APLICACIONES INFORMÁTICAS

Línea de negocio cuyas principales actividades son el diseño, desarrollo e implantación de sistemas informáticos a medida. Se trabaja en diferentes entornos tecnológicos y se venden como proyectos “llave en mano”.

Destacan clientes como la Xunta de Galicia, Ayuntamiento de A Coruña, Egailan, Caixanova, R Cable, Ministerio de Economía y Hacienda, Junta de Extremadura o Lan Ekintza (Sociedad Pública del Ayuntamiento de Bilbao).

Algunos de estos proyectos se convierten una vez finalizados en proyectos de Outsourcing recurrente.

Entra en funcionamiento el nuevo portal del Servicio Público de Empleo de la Xunta de Galicia

Es uno de los pocos portales en España capaz de ofrecer sus contenidos con el máximo nivel de accesibilidad

El Servicio Público de Empleo de Galicia (SPEG), dependiente de la Consellería de Trabajo, ha puesto en marcha el Portal de Empleo de Galicia, una plataforma nacida de la colaboración entre ALTIA y los servicios informáticos del SPEG, organismo dependiente de la Consellería de Trabajo.

La vocación de esta plataforma es la de eliminar barreras en la relación del ciudadano con la Xunta de Galicia en materia de empleo.

Funcionalmente, el portal está organizado en dos grandes secciones:

- Sección Pública. Se encarga de propagar contenidos actualizados en materias relacionadas

con el empleo, como la orientación, formación ocupacional, intermediación laboral, legislación, ofertas de formación y empleo, etc.

Los contenidos ofrecidos tienen un nivel de accesibilidad AAA, de conformidad con las directrices de accesibilidad para el contenido Web 1.0 (WCAG 1.0). Con ello, el nuevo portal de empleo del SPEG es uno de los pocos portales de España que ofrece sus contenidos con el máximo nivel de accesibilidad.

- Sección Privada. Mediante la autenticación del usuario se proporciona un menú de servicios destinados a demandantes de empleo. Entre los servicios disponibles destacan la renovación y

reactivación de la demanda, inscripción en cursos de formación y ofertas de empleo, modificación de la demanda, solicitud de servicios de orientación laboral, etc.

Los contenidos del área pública del portal son proporcionados por un gestor de contenidos, lo que permite a los técnicos responsables del SPEG la edición de la información de un modo rápido.

Por otro lado, la arquitectura SOA del portal permite trabajar de forma colaborativa a los distintos sistemas heterogéneos de back-end mediante la integración de servicios web en un ESB (Enterprise Service Bus). Además, el sistema dispone de una capa BPM de orquestación de servicios.

SUMINISTROS HARDWARE Y SOFTWARE

No es una línea de negocio relevante de la Compañía, que fija su foco de actividad en la prestación de servicios y en ofrecer soluciones completas a sus clientes. No obstante, en ocasiones por la naturaleza de los proyectos que se realizan, es necesario complementar la oferta presentada incluyendo suministros de hardware y software.

Esto ha sucedido en clientes como Xunta de Galicia, Renault, Turgalicia, Transhotel o Universidad de Valladolid.

1.6.3 Estrategia comercial

La estrategia comercial de la Compañía está fundamentada principalmente sobre la base de sus contratos recurrentes en la línea de Outsourcing, que representó en 2009 el 67% de su facturación, 10.845.980 euros. En 2010 se espera facturar 11.033.595 euros (62% de la facturación).

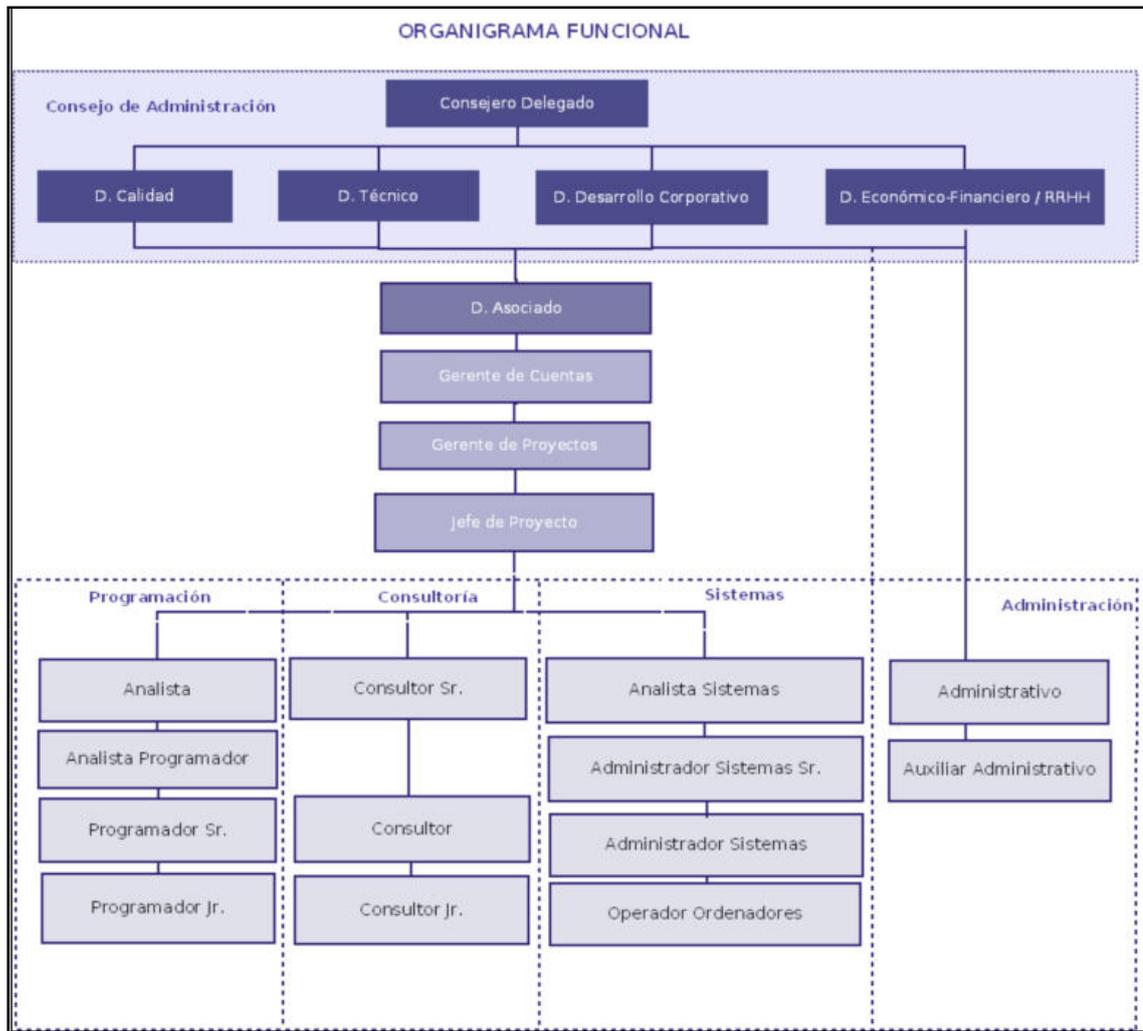
Por otro lado la Compañía ha invertido en los últimos años en las líneas de Soluciones Propias y Desarrollo de Aplicaciones Informáticas, con una buena acogida en el mercado, traducida en volumen de negocio y rentabilidad. Se espera mejorar el mix del negocio, aumentando el componente de ventas de Soluciones y Servicios, frente al Suministro de Hardware y Software, lo que permitirá a ALTIA seguir manteniendo unos márgenes por encima de la media del sector.

La estrategia comercial de la Compañía está encaminada también a emprender un proceso intenso de expansión nacional, basado en sus ventajas comparativas y cuyo objetivo es incrementar su cuota de mercado. La obtención de una cobertura geográfica amplia es un factor clave para atacar al segmento de grandes empresas privadas, para las cuales la cercanía geográfica es un factor importante en la toma de decisiones en el área de las Tecnologías de la Información. La expansión nacional de la Compañía vendría también de la mano del reforzamiento comercial en aquellas Comunidades

Autónomas donde ALTIA CONSULTORES, S.A. está inmersa en la licitación de contratos públicos de especial relevancia.

1.6.4 Organigrama

El apartado 1.15.2. de este Documento Informativo incluye los nombres y perfil profesional de los consejeros y directivos principales de la Sociedad, que cuenta con el siguiente organigrama:



1.7 Estrategia y ventajas competitivas del Emisor en los distintos mercados en los que opera

ALTIA CONSULTORES, S.A. está presente en mercados diferenciados y con gran potencial de crecimiento, como son el de Outsourcing y Mantenimiento, Soluciones Propias y Desarrollo de Aplicaciones Informáticas. Son segmentos que requieren distinto grado de inversión pero en los que ALTIA CONSULTORES, S.A. se ha posicionado orientada al mercado. En primer lugar, en la división de Outsourcing y Mantenimiento se ha concentrado el esfuerzo en el negocio recurrente, basado en contratos a largo plazo con grandes clientes consumidores de tecnología. En segundo lugar, en la división de Soluciones Propias y Desarrollo de Aplicaciones Informáticas se comienza a recoger el fruto de las inversiones de los últimos años.

Las ventajas competitivas proceden tanto de los buenos resultados en los servicios de alto valor añadido ofrecidos a sus clientes como de sus productos y conocimientos diferenciales. Si al componente cualitativo se le añaden tarifas competitivas, el resultado es un posicionamiento destacado en el mercado y una reputación creciente de la marca, lo cual la cotización en el MAB contribuirá a fortalecer.

1.7.1 Mercado de las TIC en España

En los últimos años España ha presentado un desarrollo importante y sostenido del sector. La industria TIC en España ha crecido a lo largo de los últimos años por encima del crecimiento del PIB. Tan solo en el año 2002 se produce una ligera disminución de la facturación en términos brutos debido al fin de la burbuja “.com”.

El sector de servicios de telecomunicación sigue siendo el mercado de mayor peso dentro de la cifra total del macro sector TIC, con un 47,7% del total. Los servicios informáticos (que incluyen Outsourcing, Desarrollo e Integración de Sistemas, Soporte, Consultoría TIC y Formación TIC) tienen un peso importante en el macro sector, contribuyendo con un 13,6% a la cifra total. Entre los subsectores restantes cabe destacar los pesos (en torno al 8%) del equipamiento informático, el equipamiento de telecomunicación y los servicios audiovisuales. Los restantes subsectores, contenidos digitales, electrónica de consumo y software informático, aportan porcentajes en torno al 5%.



A lo largo de los años 2008 y 2009, según el “Informe 2009 del sector TIC en España”, la evolución de los diferentes sectores del Macro sector TIC ha sido desigual, pero con una tendencia conjunta positiva. Sectores como servicios de telecomunicaciones, servicios informáticos y software informático mantenían pequeños crecimientos, mientras sectores como electrónica de consumo y equipamiento de telecomunicaciones sufrían notables retrocesos.

Desde la óptica de la cartera de productos de ALTIA, a continuación se estudia con mayor detalle el sector de servicios informáticos:

- El mercado de servicios informáticos ha alcanzado un importante crecimiento en los años 2008 y 2009. En gran medida este crecimiento debe explicarse por el avance en la externalización de servicios TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en las empresas, que ha generado un importante crecimiento en este segmento del sector.

- La consultoría va a ser siempre un componente relevante dentro de los servicios informáticos, pues se encamina a la búsqueda y obtención de ventajas competitivas a través de las tecnologías emergentes, y a cómo hacer que éstas aporten valor a su negocio. Desde el punto de vista conceptual, la consultoría trata de analizar y optimizar la alineación de los objetivos estratégicos del negocio y las iniciativas de la industria de las TIC, a través, por ejemplo de la planificación tecnológica estratégica, del diseño de estrategias específicas, del diseño y reingeniería de arquitecturas, etc.
- El mayor segmento del mercado de los servicios informáticos es el del outsourcing, que representa en términos porcentuales casi un 40% del total de servicios informáticos.
- Los servicios de outsourcing son el segmento del mercado de servicios que más ha crecido entre 2008 y 2009, lo que confirma que el sector empresarial español ha apostado definitivamente por este modelo de gestión de sus sistemas TIC.

En España, el sector de las Tecnologías de la Información, tiene una dimensión mucho más pequeña que el sector de las Telecomunicaciones. Esto implica que el campo de las Tecnologías de la Información todavía puede crecer hasta llegar a la altura de otros países más desarrollados, donde su peso iguala o supera a las Telecomunicaciones.

Las principales características de este sector en España son:

- Recursos humanos muy bien cualificados.
- Innovación y capacidad creativa.
- Infraestructura de telecomunicaciones e informática adecuada.
- Costes y precios competitivos.
- Creciente inserción en nuevos mercados externos y, por ende, aumento en las exportaciones.
- Trabajo mancomunado entre el gobierno, el sector académico y el sector empresarial.
- Marco legal que incentiva el desarrollo del sector.

Dentro del sector, ALTIA presenta una cuota de mercado tan sólo del 0,14% (fuente: ALTIA) del total de servicios informáticos en España. En un entorno como el descrito, se dan las circunstancias objetivas para que una Compañía eficiente y que preste servicios de alta calidad con unas tarifas competitivas aumente su cuota de manera notable.

1.7.2 Perspectivas del sector de las TIC

Si bien la recesión económica afecta a todos los sectores del mercado, uno de los que sufrirá menos e incluso contribuirá a disminuir los impactos de esta situación en otros segmentos, es el sector TIC. La razón de ello es que la sociedad y las diversas áreas de actividad económica precisan de la tecnología para gestionar volúmenes cada vez

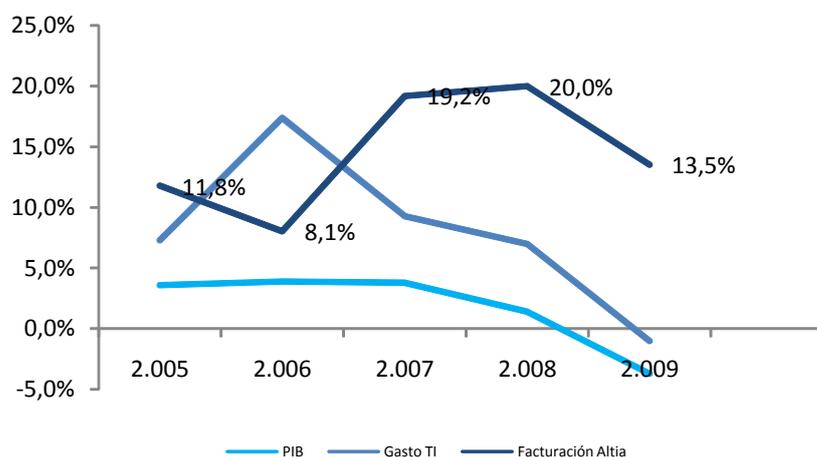
mayores de información y han incorporado las comunicaciones a su vida diaria. Las TIC se han vuelto imprescindibles, por ello este sector es más robusto que otros ante la crisis.

Podemos destacar como factores que nos hacen ser optimistas de cara al final de 2010 y a 2011, los siguientes:

- Inversión Pública, posicionamiento favorable por parte de la Administración hacia el sector de las TIC (Plan Avanza -www.planavanza.es-).
- Inversión Privada, redes de nueva generación y mayor externalización de servicios (outsourcing).
- Año de tránsito tecnológico (TDT, firma electrónica).

Si bien la coyuntura económica no es la más propicia, en el gráfico inferior podemos ver la escasa correlación existente entre la evolución de la facturación de ALTIA y el crecimiento del PIB y del gasto en TIC: ALTIA se comporta mejor tanto en épocas de crisis como de expansión económica.

Crecimiento Facturación vs Crecimiento PIB & Gasto TI



Fuente Altia Consultores

Por tanto, a pesar de las perspectivas económicas actuales, a juicio de la Sociedad el amplio margen de aumento de la cuota de mercado, permitirá a ALTIA mantener el ritmo de crecimiento rentable mostrado durante los últimos ejercicios.

Evolución de la Facturación Altia vs PIB:

Miles €	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
Δ % PIB España	3,6%	3,9%	3,8%	1,4%	-3,7%
Δ % Gasto TI España	7,3%	17,4%	9,3%	7,0%	-1,0%
Δ % Facturación Altia	11,8%	8,1%	19,2%	20,0%	13,5%

1.7.3 Modelo de negocio diferencial

El modelo de negocio de ALTIA CONSULTORES, S.A. está basado en una serie de variables fundamentales que lo distinguen de otras compañías:

1.- Diversificación en seis áreas de negocio.

Aunque todas ellas están basadas en las Tecnologías de la Información, los matices diferenciales entre todas ellas aportan un grado de complementariedad y descorrelación absolutamente relevante desde el punto de vista del inversor. Todas las líneas de negocio aportan sinergias en la gestión, originan importantes ventajas comerciales, y evitan la concentración de riesgo en clientes.

2.- Compromiso con la innovación orientada al mercado.

La innovación en las áreas de negocio, servicios y procesos sólo se concibe orientada al mercado. El resultado es reducción de tiempos y costes mucho más flexibles y moderados de lo que el sector acostumbra.

3.- Fortaleza comercial.

La experiencia de los gestores y del socio principal han propulsado el éxito comercial de su Compañía durante los últimos años y es el mejor ejemplo de la fortaleza y adaptación de la Compañía a las necesidades incipientes del mercado.

1.7.4 Claves de Éxito

Los siguientes aspectos representan los puntos fuertes del modelo de negocio diferencial de la Compañía y que se consideran claves para continuar con su éxito empresarial:

- Estabilidad del accionariado.
- Alta cualificación de sus recursos humanos y equipo directivo.
- Su línea de negocio de Outsourcing se verá favorecida por la recurrencia de su negocio.
- Soluciones y Productos Propios especializados en mercados verticales.
- Amplia cartera de productos y clientes diversificados que reduce el riesgo de la Compañía, de forma que ningún cliente representa más del 10% de las ventas.
- Amplia experiencia integradora que permite el optimismo de cara a posibles procesos de esta índole que pensamos pudiera vivir el sector en los próximos años.
- Saneado balance, con una posición financiera neta a cierre a 30 de junio de 2010 superior a -600.000 euros (resultado de deuda financiera menos caja e IFT), lo que unido a una óptima gestión del capital circulante y a una política adecuada de restricción del gasto, posiciona a la compañía como una de las más rentables y exitosas del sector de las TIC.
- ALTIA se ve beneficiada en relación a sus competidores por sus menores costes de estructura y un riguroso control de los gastos. Esa práctica se lleva a cabo desde el inicio de la actividad y no se ha relajado en ningún momento a lo largo de sus 16 años de historia.
- Además se encuentran identificadas las siguientes oportunidades de la Compañía:

- La inversión en consultoría y servicios TIC en España es bastante inferior a la de la media de la UE, con lo que nos encontramos en un mercado con gran potencial de desarrollo.
- En momentos de crisis económica como la actual, las empresas tienden a optimizar costes, por lo que la Compañía tiene una oportunidad de negocio importante en este sentido, al combinar capacidad y experiencia en la gestión de proyectos complejos, compromiso con los resultados y precios competitivos.
- La reciente entrada de clientes con gran potencial proporciona a la Compañía un amplio margen de crecimiento en nuevos proyectos dentro de la cartera actual de clientes. Ejemplos relevantes son los de Inditex, Renault, Telefónica, etc. Además las previsibles fusiones del sector financiero, y en particular, la ya anunciada de las Cajas de Ahorro de Galicia, podrían aportar a ALTIA nuevos proyectos.
- Es un impulso muy importante para la Compañía el resultado del proceso de licitación del Acuerdo Marco (AM 26/2010) para la contratación de servicios de desarrollo de sistemas de información impulsado por el Ministerio de Economía y Hacienda y convocado por la Dirección General de Patrimonio del Estado (más conocido en el sector como Catálogo de Patrimonio y del que puede obtenerse más información en la URL <http://catalogopatrimonio.meh.es/pctw/>).

Con fecha 30 de septiembre ALTIA ha sido adjudicataria en los dos tipos ofertados: Tipo 1 o contratos no sujetos a regulación armonizada y Tipo 2 o contratos sujetos a regulación armonizada. La adjudicación permite presentar ofertas a aquellas Administraciones Públicas adscritas al Catálogo: Administración General del Estado, sus Organismos Autónomos, Entidades gestoras y Servicios comunes de la Seguridad Social, Entidades Públicas Estatales, Comunidades Autónomas, Corporaciones Locales. La relevancia de esta adjudicación es notable por cuanto que:

- El último concurso similar databa de 2002 y ALTIA no se encontraba incluida en el Catálogo hasta ahora, con las consecuencias negativas en cuanto a negocio perdido.
- La pérdida de negocio que supuso en el pasado para ALTIA no estar incluida en el Catálogo lo va a ser en el futuro para todos los competidores que no han resultado adjudicatarios del concurso de 2010. Entre esas empresas se encuentran notables competidores, entre ellas grandes multinacionales del sector.
- En consecuencia, la inclusión en el Catálogo permite a ALTIA ampliar teóricamente el volumen de facturación y la cuota de mercado al acceder a licitaciones que le estaban vedadas antes y que estarán vedadas a las empresas que no han sido adjudicatarias en este Acuerdo Marco de 2010.
- La inclusión en el Catálogo no obliga a participar necesariamente en ninguna de las licitaciones que se contraten por esta vía. Es decir, ALTIA no pierde la capacidad de optar por los contratos que más le puedan interesar en términos de estrategia o Plan de Negocio. Esta facultad le permite mantenerse en la senda del crecimiento rentable.

1.7.5 Principales competidores

Por el tipo de clientes de la Compañía, sus principales competidores son las grandes compañías que operan en el sector de las TIC en España, como pueden ser Indra, Atos Origin, Altran, Telvent, Oesía, TecnoCom, Everis, Ibermática, etc.

También son competidores empresas de menor tamaño que las anteriores pero con posiciones locales muy consolidadas en una o varias comunidades, como por ejemplo, Coremain, Novasoft, Sadiel, Satec, etc.

1.8 En su caso, dependencia con respecto a patentes, licencias o similares

A la vista de las líneas de negocio de ALTIA, no existe una dependencia respecto a patentes, derechos de propiedad intelectual, licencias o similares que afecte de manera esencial al modelo.

En las líneas de negocio de Outsourcing y Desarrollo de Aplicaciones Informáticas se trabaja sobre sistemas y programas que son propiedad o van a ser propiedad del cliente. Es más, se prevé contractualmente dicha titularidad o la cesión completa y absoluta al cliente de cualquier derecho de propiedad intelectual que pudiera surgir de la ejecución del trabajo.

En el caso de Implantación de Soluciones de Terceros y de Suministro de Hardware y Software, ALTIA emplea o suministra productos cuyos derechos de propiedad intelectual pertenecen al fabricante. En los propios contratos de distribución o *partnership* se prevé expresamente la titularidad del fabricante y la concesión de licencias de uso al usuario final y, en su caso, de licencias de prueba o de uso comercial a favor de ALTIA. La existencia de estas licencias y sus condicionantes son parte esencial y habitual del modelo de negocio de Implantación de Soluciones de Terceros y Suministro de Hardware y Software y sus términos suelen ser estándar, por lo que no se plantean problemas especiales de dependencias, limitaciones o riesgos de negocio.

Sólo en el caso de las Soluciones Propias surge la necesidad de protección del producto. Al tratarse de programas informáticos, la protección del software propio de ALTIA se basa en lo dispuesto en la Ley de Propiedad Intelectual. Las soluciones MERCURIO © y FLEXIA ©, y las que en su día se puedan crear, son obras colectivas cuya titularidad pertenece a ALTIA por el mero hecho de su creación y para su constancia y acreditación se han establecido los procedimientos internos oportunos. Su comercialización conlleva la correspondiente política de licencias de uso a los clientes.

Además de la propiedad intelectual de sus programas informáticos, ALTIA protege su propiedad intangible mediante el registro de una serie de marcas:

- La Compañía utiliza efectivamente la marca ALTIA desde su constitución y obtuvo el registro como marca denominativa nacional en 1997.
- La marca ALTIA CONSULTORES, en su forma gráfica actual, se registró como marca nacional en 2001.
- En 2002 se obtuvo el registro de la marca comunitaria ALTIA.

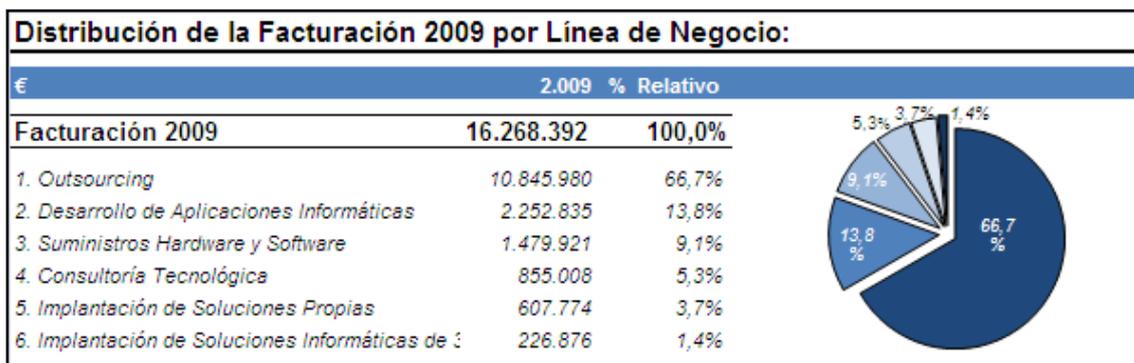
- En 2010 se ha solicitado el registro como marcas comunitarias de ALTIA FLEXIA, LA E-ADMINISTRACIÓN y ALTIA MERCURIO, LA CONTRATACIÓN ELECTRONICA, de manera que en la comercialización de la soluciones se contará con la protección de la marca como derecho de propiedad industrial y del derecho de autor en cuanto programa.

De todos modos, es el propio componente innovador que caracteriza a todas las actividades de la Compañía la mejor garantía de independencia respecto a los derechos de los terceros y la mejor defensa de los activos de ALTIA. La Compañía vende innovación y tecnología aplicada y lo hace de una manera eficiente, flexible y competitiva. Son esas cualidades las mejores barreras de entrada frente a los competidores, quienes deberán ser iguales o más eficientes y competitivos. Sin perjuicio de la protección que puede brindar la Ley de Competencia desleal frente a actos de imitación, explotación de la reputación ajena, violación de secretos o similares, la mejor protección de la innovación de ALTIA es su propio espíritu innovador.

1.9 Nivel de diversificación

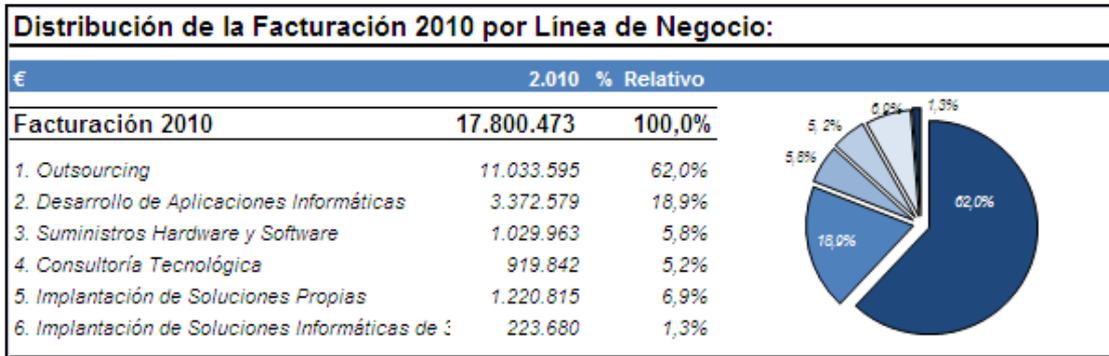
ALTIA CONSULTORES, S.A. ha emprendido una senda estratégica de diversificación basada en la experiencia acumulada en sus áreas de Outsourcing, Soluciones Propias, Desarrollo de Aplicaciones Informáticas y a su orientación al mercado.

La distribución de ventas en el 2009 se muestra en el cuadro inferior. El 67% de las ventas correspondieron aproximadamente a la línea Outsourcing, motor de la Compañía, que gracias a sus contratos a largo plazo, permite a la Compañía tener una gran seguridad y visibilidad sobre los ingresos. Las líneas de Soluciones Propias y Desarrollo de Aplicaciones Informáticas representaron respectivamente el 3,7% y el 13,8%, la de Consultoría Tecnológica el 5,3% y la de Implantación de Soluciones de Terceros el 1,4%. Por último la línea de Hardware y Software ha supuesto aproximadamente el 9% de las ventas.

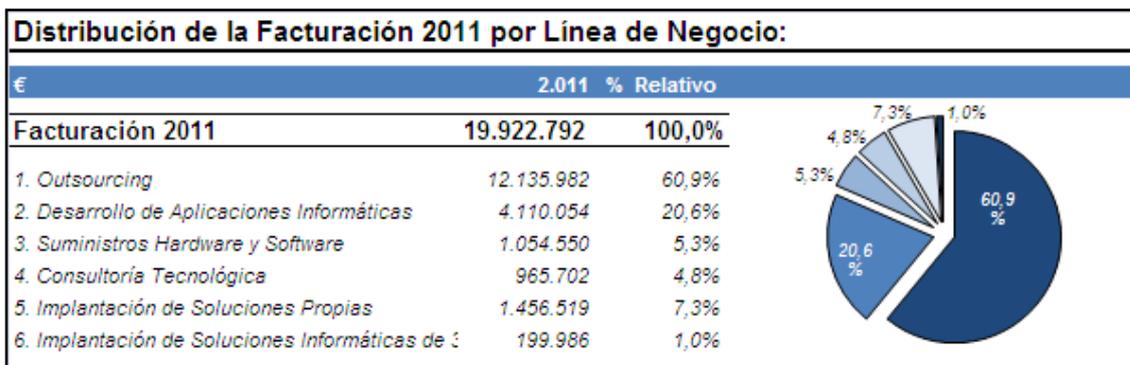


Está contemplado para los próximos años que la principal fuente de ingresos siga siendo el Outsourcing, negocio recurrente con buenos márgenes y mucho volumen, y que aumenten las ventas de las líneas Soluciones Propias y Desarrollo de Aplicaciones Informáticas, negocios con márgenes superiores, en los que se ha estado invirtiendo en los últimos años y que están teniendo una aceptación inmejorable. En los próximos años, se espera priorizar la venta de Servicios y Soluciones en detrimento de la venta de Hardware y Software

Al cierre del ejercicio 2010 está contemplado el siguiente nivel de diversificación de ingresos, plasmando la estrategia trazada por la Compañía:



La previsión de ventas para el resto de años contemplado en el Plan de Negocio sería la siguiente:



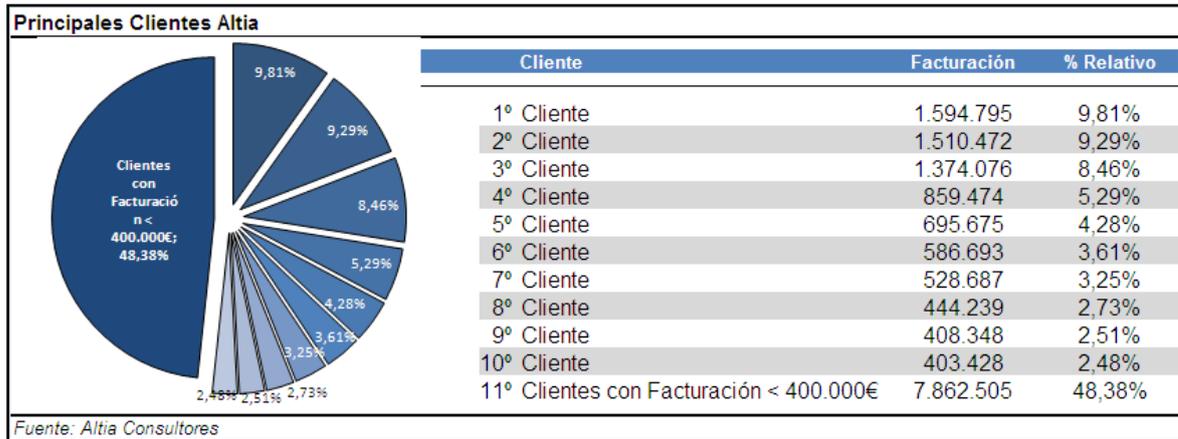
1.9.1 Nivel de diversificación de clientes

La diversificación de actividades de la Compañía permite que su cliente objetivo sea lo suficientemente variado como para no incurrir en un riesgo de concentración.

Las ventas de ALTIA CONSULTORES, S.A. no se encuentran especialmente concentradas, ya que los perfiles de sus clientes son variados y con un ámbito de actividad también diversificado.

Destacan clientes de sectores relacionados con la Administración Pública e importantes empresas privadas. Además durante el presente ejercicio 2010 se ha seguido con esa

política de diversificación, consiguiendo captar nuevos clientes que son grandes consumidores de TIC.



Se puede observar que los 10 principales clientes de la Compañía en 2009 suponen aproximadamente un 52% del total de la facturación. El 48% restante está repartido entre clientes que suponen individualmente menos de un 2% del total.

El hecho de que entre los clientes de mayor importancia se encuentren principalmente la Administración Pública y grandes empresas, es una de las causas más relevantes por las que el porcentaje de impagados es prácticamente nulo.

La acción comercial actual está centrada en una expansión de la Compañía a nivel nacional, por lo que cabe esperar un incremento en la diversificación geográfica de clientes.

1.9.2 Concentración de productos y servicios

La cartera de servicios y proyectos de la Compañía es suficientemente variada y nutrida como para considerar este riesgo diversificado, tal como se viene señalando en los apartados anteriores.

La Compañía tomó en su momento la decisión estratégica de ampliar y diversificar su oferta con la ambición de aprovechar las oportunidades de negocio que había identificado. Pero, al mismo tiempo, era consciente de que con ello también conseguiría eludir, entre otros factores de riesgo, el de concentración de servicios que aquí se describe.

A raíz de aquella decisión, ALTIA CONSULTORES, S.A. hoy cuenta con seis áreas de negocio que, aún teniendo en común el caracterizarse en casi todos los casos como servicios TIC, atienden segmentos de mercado diversos y facilitan la dilución del riesgo global. Además presentan sinergias y complementariedades: la línea de Consultoría Tecnológica hace un diagnóstico de las necesidades tecnológicas, Soluciones Propias, Desarrollo de Aplicaciones Informáticas e Implantación de Soluciones de Terceros, gestionan y satisfacen las necesidades tecnológicas detectadas y posteriormente se ofrece la externalización del Outsourcing y Mantenimiento de lo implantado. Además ALTIA CONSULTORES, S.A. completa la oferta de servicios con el suministro de los equipos de hardware y software necesarios. No obstante, este tipo de negocio no incide apenas en

las cifras de ALTIA y la Compañía no lo planea más que en términos de mera complementariedad a los servicios ofrecidos en el resto de líneas.

Por otra parte, dentro del área de negocio de Soluciones Propias, se abunda en esta estrategia de diversificación mediante el desarrollo de investigación y, en último término, de productos y servicios finales.

En definitiva, la Compañía dispone de una variedad de servicios, así como de mercados y público objetivo, que aporta una diversidad a su cartera suficientemente consistente.

1.10 Principales inversiones del Emisor en cada ejercicio cubierto por la información financiera aportada y principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento

1.10.1 Principales inversiones del Emisor en los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero del 2007 y el 31 de diciembre de 2009

Las inversiones llevadas a cabo por ALTIA CONSULTORES, S.A., en los ejercicios comprendidos entre el 1 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2009, ambos inclusive, se corresponden en su mayoría con los siguientes conceptos:

a) Inmovilizado Inmaterial

Son únicamente aplicaciones informáticas y el registro y mantenimiento de la marcas ALTIA como propiedad industrial.

b) Inmovilizado Material

Hace referencia a la inversión en activos materiales empleados en la actividad productiva de la Compañía. El incremento del año 2008 y 2009 se debe fundamentalmente a la adquisición de las oficinas de Santiago de Compostela. El resto, son inversiones recurrentes, principalmente equipos para procesos de información necesarios para el personal y las oficinas.

c) Inmovilizado Financiero

Son básicamente acciones del Real Club Deportivo de la Coruña, S.A.D., compradas durante los años 2008 y 2009.

A continuación se detalla la inversión acumulada acometida en cada uno de estos conceptos:

CAPEX

€	2.007	2.008	2.009
CAPEX (Inversiones)	(109.134)	(1.204.947)	(958.930)
Inmovilizado Inmaterial	0	(2.886)	(6.487)
<i>Aplicaciones Informaticas</i>		(2.886)	(4.687)
<i>Propiedad Industrial</i>		0	(1.800)
Inmovilizado Material	(109.134)	(1.117.804)	(935.867)
<i>Oficina Santiago</i>		(1.063.914)	(853.291)
<i>Inversion Recurrente (EPIs,...)</i>	(109.134)	(53.890)	(82.576)
Inmovilizado Financiero		(84.256)	(16.576)
Desinversiones	0	0	426.964
<i>Venta Oficinas a Boxleo T.I.C S.L.U y devolucion de fianzas</i>			426.964

1.10.2 Principales inversiones futuras ya comprometidas a la fecha del Documento Informativo

Las inversiones futuras previstas quedan recogidas en el apartado 1.14. Dichas inversiones se encuentran previstas a fecha del presente Documento Informativo, pero no han sido comprometidas en modo alguno.

Las únicas inversiones que tiene la Compañía de modo recurrente son en equipos para procesos de información, principalmente ordenadores para su personal y servidores, cuya inversión está directamente relacionada con la evolución de la plantilla durante los próximos años.

1.11 Breve descripción del grupo de sociedades del Emisor. Descripción de las características y actividad de las filiales con efecto significativo en la valoración o situación del Emisor



ALTIA CONSULTORES, S.A. pertenece en su totalidad a Constantino Fernández Pico; en un 99,95% indirectamente a través de la Sociedad Limitada Unipersonal Boxleo TIC, S.L.U. y un 0,05% directamente.

Boxleo TIC, S.L.U., matriz del grupo, es una Sociedad unipersonal de la que es titular Constantino Fernández Pico. Se dedica a la prestación de servicios de asesoramiento y consultoría en materias de planificación tecnológica, calidad, organización y sistemas de

información, mejora, racionalización y cambio en la gestión, seguridad y protección de información; a la prestación de servicios de apoyo a otras sociedades, sean de su grupo o no y a la gestión de patrimonios inmobiliarios de toda clase.

Además de ALTIA, la matriz también es titular del 100% de Q.E.D Systems, S.L.U., que suministra bajo pedido Hardware y Software a clientes externos y también al resto de empresas del Grupo.

ALTIA CONSULTORES, S.A. posee el 100% de la sociedad filial Desarrollo e Implantaciones de Nuevas Funciones Lógicas, S.L. (DRINTEL), constituida el 23 de septiembre de 1994 y con domicilio social en Madrid. Su actividad principal es la promoción, producción, desarrollo, comercialización y distribución, por cualquier título o forma, de software informático; el asesoramiento integral y la prestación de servicios informáticos, en especial para el entorno UNISYS con lenguaje de cuarta generación.

Drintel, S.L.U. fue adquirida por ALTIA en el año 2003. A partir de este momento y dentro de un marco de colaboración firmado en enero de 2004, ALTIA ha venido subcontratando personal a Drintel para la ejecución de sus proyectos.

Desde su adquisición en 2003, ALTIA ha ido absorbiendo paulatinamente la plantilla de Drintel, lo que se ha traducido en una disminución del gasto de subcontratación y aumento del gasto directo de personal en las cuentas de ALTIA. En febrero de 2010 finaliza dicho proceso de integración/absorción de la plantilla de Drintel. Actualmente Drintel continúa existiendo como filial sin actividad de ALTIA, consolidada a todos los niveles en el Grupo.

En septiembre de este año se ha constituido una filial en Portugal denominada Altia Consultores Sociedade Unipessoal, L.D.A., con un capital social de 5.000 euros y sede en Oporto, que actualmente se está en proceso de puesta en funcionamiento (registro, alta finanzas y Seguridad Social). La constitución de esta filial no supone un proceso de internacionalización: se plantea como una ampliación de la red comercial dependiente de la delegación de Vigo, y que ha sido preciso constituir por imperativo legal.

Las relaciones y contratos entre las compañías del Grupo se explican con mayor profundidad en el apartado 1.18 dedicado a las operaciones vinculadas.

1.12 Referencia a los aspectos medioambientales que puedan afectar a la actividad del Emisor

Dada la actividad a la que se dedica la Sociedad, descrita en el punto 1.3, no existen responsabilidades, gastos, activos, ni provisiones de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera, los resultados y los flujos de efectivo.

Por lo que respecta a las posibles contingencias que en dicha materia pudieran producirse, los Administradores consideran que éstas se encuentran suficientemente cubiertas con las pólizas de seguro de responsabilidad suscritas, no teniendo por tanto constituida provisión alguna por este concepto en el balance de situación a 31 de diciembre de 2009.

Hasta el año 2006, la Sociedad estuvo certificada según la norma ISO 14001:1996. Dado que la actividad que desarrolla no tiene prácticamente impacto sobre el medioambiente, se decidió a partir del año 2007 no renovar dicha certificación, manteniendo unas buenas prácticas ambientales y el sistema de gestión medioambiental implantado en 2001 sobre aspectos concretos como la eliminación de residuos (tóner, cartuchos de tinta...), y la racionalización en el uso de determinadas energías (luz y combustible).

1.13 Información sobre tendencias significativas en cuanto a producción, ventas y costes del Emisor desde el cierre del último ejercicio hasta la fecha del Documento

El presente Documento incluye en el apartado 1.19.4. la información financiera relativa al periodo entre los meses de enero y junio de 2010. En dicho apartado se ofrece información de gestión relativa al periodo mencionado.

Respecto a los meses transcurridos entre el cierre semestral y la aprobación del presente Documento no se han producido cambios en las tendencias del negocio. Es más, cabe destacar que los resultados obtenidos a lo largo de lo que ha transcurrido de ejercicio, han sido mejores a los presupuestados, como se deduce de las cuentas semestrales presentadas.

Esta tendencia positiva se produce en una coyuntura hostil que se ha mantenido durante todo el periodo analizado, con una política de contención de presupuestos en las Administraciones Públicas, un entorno de crisis financiera y económica y un endurecimiento de la competencia bastante notable.

1.14 Previsiones o estimaciones de carácter numérico sobre ingresos y costes futuros

1.14.1 Plan de Negocio

Introducción. Líneas estratégicas del Plan de Negocio

El Plan de Negocio de la Compañía está sustentado en el presupuesto para este año 2010 y en la proyección de dos años: 2011 y 2012. El Plan de Negocio muestra una situación futura basada en unas hipótesis que pueden no cumplirse por circunstancias ajenas a la Sociedad y no representar la posición financiera ni los resultados reales de la Sociedad para un periodo en el futuro.

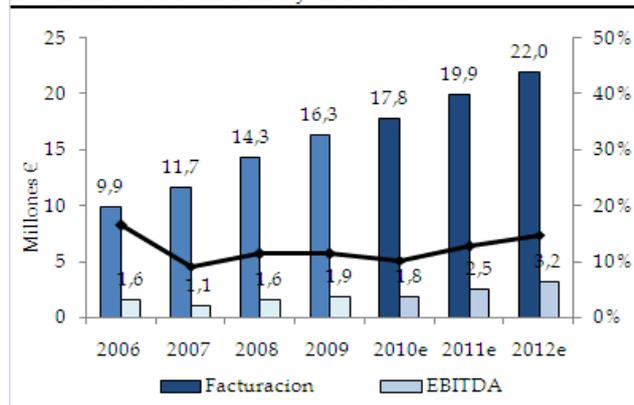
La inclusión de este tipo de previsiones y estimaciones implica el compromiso de informar al Mercado en cuanto se advierta como probable que los ingresos y costes van a diferir significativamente de los previstos o estimados como recoge la normativa del Mercado.

El Plan de Negocio elaborado para los ejercicios 2010, 2011 y 2012 no considera el efecto de la ampliación de capital obtenida con ocasión de la realización de la oferta de suscripción de acciones que se describe en el epígrafe 2 del presente Documento. Asimismo tampoco se incluye el impacto que pudieran tener nuevos proyectos identificados como catalizadores del valor del negocio futuro, suponiendo un *upside* de valor para el inversor. En particular, no está contemplado el impacto derivado de la adjudicación del Acuerdo Marco AM 26/2010 descrito en el punto 1.7.4 del presente Documento.

El Plan de Negocio persigue los siguientes objetivos:

- Aumentar la consolidación de las ventas recurrentes.
- Aumentar la cartera de clientes aprovechando las sinergias comerciales derivadas del buen posicionamiento competitivo en el sector de las TIC.
- Expandirse y diversificarse aprovechando las ventajas competitivas de las que dispone la Compañía, y continuar ganando cuota de mercado a sus competidores.
- Mejorar el margen EBITDA por encima del 14,7% al final del periodo del Plan (11,5% en 2009).

Evolución de Facturación y EBITDA:



Para ello los principales puntos del Plan contemplan:

- Disponer de una completa oferta de servicios y productos que permita ofrecer soluciones integrales a sus clientes (Administraciones Públicas, Industria y Sector Financiero).
- Conseguir una amplia cobertura geográfica para atacar el segmento de las grandes empresas para las cuales la cercanía geográfica es un factor importante para la toma de decisiones de TIC.
- Reforzamiento comercial en aquellas Comunidades Autónomas estratégicas.
- Mejorar su mix de negocio, con un alto componente de Soluciones y Servicios (pasar del 91% de las ventas en 2009 al 94% en 2010), frente al Suministro de Hardware y Software (en 2009 fue un 9% de las ventas, y se espera pasar al 6% en el 2010), lo que explica que la Compañía mantenga unos márgenes por encima de la competencia. El desglose en las ventas previsto para los próximos tres años sería el siguiente:

Evolución Ventas Plan de Negocio:

€	2.010e	2.011e	2.012e
Total Ventas	17.800.473	19.922.792	21.975.513
Ventas por Prestacion de Servicios	16.770.510	18.868.242	20.833.081
<i>% ventas por servicios</i>	94%	95%	95%
Outsourcing y mantenimiento	11.033.595	12.135.982	13.147.342
Desarrollo Aplicaciones Informáticas	3.372.579	4.110.054	4.452.568
Consultoría tecnológica	919.842	965.702	1.046.180
Soluciones Propias	1.220.815	1.456.519	1.970.339
Implantación soluciones informáticas de 3ºs.	223.680	199.986	216.652
Venta de Productos	1.029.963	1.054.550	1.142.432
<i>% ventas por productos</i>	6%	5%	5%
Suministro Hardware y Software	1.029.963	1.054.550	1.142.432

- Generar beneficios para los accionistas y reinvertir en el desarrollo futuro.

ALTIA CONSULTORES, S.A. tiene buena posición competitiva en sus mercados, y desea refrendarla con un posicionamiento de marca acorde con la misma que le permita impulsar la comercialización de sus servicios. Su opinión es que la salida al MAB se produce en el momento oportuno.

Principales hipótesis empleadas en la elaboración del Plan de Negocio

El Plan de Negocio contempla un crecimiento del margen EBITDA hasta el 14,7% en el año 2012 (11,5% en 2009) basado en:

- La innovación en los procesos de comercialización y aumento de la contratación de servicios con importante valor añadido para el cliente, como por ejemplo la línea de negocio Soluciones Propias.
- La contratación controlada y rentable de recursos humanos en función del cumplimiento del presupuesto de la Compañía y de su Plan de Negocio.
- El mantenimiento y amplio recorrido al alza de sus competitivas tarifas en el sector de las TIC.
- El apalancamiento operativo propio de la Compañía.

En la elaboración del Plan, la Compañía contempla una serie de hipótesis de carácter bastante conservador en comparación con la evolución de los últimos años:

- Desde el año 2006, las ventas de la Compañía han crecido de media por encima del 17,9%.
- El número de concursos y licitaciones en los que la Compañía ha participado en los últimos 12 meses, no se ha visto reducido, sino que incluso ha aumentado, de una manera más acusada a partir de la segunda mitad del año 2009. El incremento de las ventas que se contempla en el presupuesto 2010 se centra en las líneas de

negocio Desarrollo de Aplicaciones Informáticas, Soluciones Propias (negocio en el que más se ha invertido en los últimos años) y Outsourcing (67% de las ventas, uno de los pilares de la Compañía a través de su elevada recurrencia).

- Se han mantenido unas tarifas en el presupuesto similares al año 2009, y no se han considerado otros ingresos atípicos (subvenciones especialmente), lo que provoca que junto con el aumento del gasto salarial contemplado para el 2010, el margen EBITDA se vea ligeramente mermado en el presupuesto de este año.
- Las hipótesis consideradas con coherentes con las políticas comerciales y criterios contables aplicados por la Sociedad en los últimos años.

Proyecciones de la cuenta de pérdidas y ganancias (2010-2012)

La cartera de pedidos consolida el crecimiento de ALTIA hasta alcanzar una facturación de cerca de 22 millones de euros en 2012. El Plan de Negocio contempla un escenario muy conservador sin considerar nuevos proyectos abordables con los recursos obtenidos en la oferta de suscripción de acciones, un posible crecimiento inorgánico u otras nuevas fuentes de ingresos. Este crecimiento implícito en el Plan de Negocio, supone una TACC del 10,5% durante el periodo 2010-2012 frente al 17,9% observado desde el ejercicio 2006.

Las previsiones de venta se ajustan básicamente a las previsiones de la Compañía presentadas en el Plan 2010-2012.

Las contrataciones y cartera de proyectos se han proyectado de manera independiente por cada línea de negocio y por cada sector. ALTIA cuenta con una cartera de clientes recurrentes consolidada a la que considera poder añadir nuevos clientes derivados de su expansión nacional y presencia en importantes licitaciones y concursos en diversas Administraciones Públicas así como en grandes Compañías consumidoras de TI.

Como ya se expuso en el apartado Claves del Éxito, ALTIA ha resultado adjudicataria del concurso denominado “Acuerdo marco para la contratación de servicios de desarrollo de sistemas de información mediante el procedimiento especial de adopción de tipo, establecido en el artículo 190.3 apartado B de la Ley de Contratos del Sector Público” (“Catálogo de Patrimonio”). Este hito que ALTIA se ha marcado como prioritario, le permitirá contratar con aquellas Administraciones Públicas adscritas al Catálogo de Patrimonio que hasta ahora le estaban vedadas, con lo que el mercado objetivo de la Compañía se va a ver incrementado notablemente, con un importante recorrido potencial en la cuota de mercado. Es muy importante resaltar que este punto, por prudencia, no se ha contemplado en las proyecciones del Plan de Negocio dado que el resultado final del concurso acaba de hacerse oficial a finales del mes de septiembre y mientras se elaboraba el Plan no había certeza de que ALTIA fuera a resultar adjudicataria.

Conviene destacar que gran parte del volumen de contratos de ALTIA son recurrentes (cerca del 70%) y una parte importante de sus clientes llevan “fidelizados” más de 5 años en la Compañía. Gracias a la estrecha relación y buen posicionamiento que mantiene ALTIA tanto en las Administraciones Públicas, como en importantes empresas privadas, se ha alcanzado una eficiencia comercial que le ha permitido obtener un importante nivel de ventas cruzadas y recurrentes.

La Compañía enfoca su estrategia con una firme apuesta por el Outsourcing y por la creación de nuevos productos a través de la línea Soluciones Propias, línea de negocio de gran valor añadido y en la que ha invertido decididamente en los últimos años.

Dada la limitada visibilidad de los ingresos por subvenciones, no se ha tenido en cuenta la proyección de los mismos.

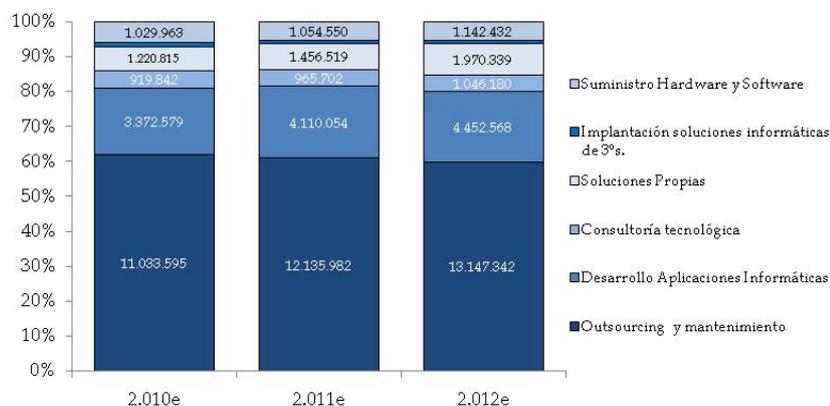
La evolución de la cartera de pedidos proyectada en el Plan de Negocio es la siguiente:

	Ventas €	2.009	2.010	Crec (%)	2.011	Crec (%)	2.012	Crec (%)
Líneas de Negocio	Consultoría Tecnológica	855.008	919.201	8%	965.702	5%	1.046.180	8%
	Desarrollo de aplicaciones informáticas	2.252.835	3.380.079	50%	4.110.054	22%	4.452.568	8%
	Implantación soluciones de terceros	226.876	223.460	-2%	199.986	-11%	216.652	8%
	Outsourcing y mantenimiento	10.845.980	11.024.133	2%	12.135.982	10%	13.147.342	8%
	Soluciones Propias	607.774	1.223.212	101%	1.456.519	19%	1.970.339	35%
	Suministro Hardware y Software	1.479.921	1.030.388	-30%	1.054.550	2%	1.142.432	8%
	Total Ingresos por Cartera	16.268.393	17.800.473	9%	19.922.793	12%	21.975.513	10%
Sector	AA.PP	9.930.451	10.858.288	9%	12.152.903	12%	13.405.063	10%
	Industria	4.875.339	5.340.142	10%	5.976.838	12%	6.592.654	10%
	Servicios Financieros	1.462.602	1.602.043	10%	1.793.051	12%	1.977.796	10%
	Total Ingresos por Cartera	16.268.393	17.800.473	9%	19.922.792	12%	21.975.513	10%

A continuación se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias correspondiente a los ejercicios comprendidos en el Plan de Negocio, sobre la base del cierre de 2009, presupuesto 2010, y proyecciones 2011 y 2012:

€	2009	2010e	2011e	2012e
INGRESOS	16.268.393	17.800.473	19.922.792	21.975.513
<i>Crecimiento Facturación</i>	13,42%	9,42%	11,92%	10,30%
Costes Directos	2.179.496	1.440.893	1.319.648	1.411.731
<i>% sobre Ventas</i>	13,4%	8,1%	6,6%	6,4%
MARGEN SOBRE VENTAS	14.088.897	16.359.580	18.603.144	20.563.781
<i>Δ Margen sobre Ventas</i>	17,0%	16,1%	13,7%	10,5%
<i>Margen Bruto</i>	86,6%	91,9%	93,4%	93,6%
Otros Ingresos	209.730	0	0	0
Gastos de Personal	10.683.098	12.691.894	14.120.704	15.269.678
<i>% sobre Ventas</i>	65,7%	71,3%	70,9%	69,5%
Gastos de Explotación	1.745.295	1.856.032	1.953.057	2.052.780
<i>% sobre Ventas</i>	10,7%	10,4%	9,8%	9,3%
EBITDA	1.870.234	1.811.653	2.529.383	3.241.323
<i>Δ EBITDA</i>	14,4%	-3,1%	39,6%	28,1%
<i>Margen EBITDA</i>	11,5%	10,2%	12,7%	14,7%
Amortizaciones	121.471	192.786	199.930	165.096
<i>% sobre Ventas</i>	0,75%	1,08%	1,00%	0,75%
EBIT	1.748.762	1.618.867	2.329.453	3.076.227
<i>Δ EBIT</i>	15,1%	-7,4%	43,9%	32,1%
<i>Margen EBIT</i>	10,7%	9,1%	11,7%	14,0%
Resultado Extraordinario	232.473	0	0	0
Resultado Financiero	-25.584	-21.060	-11.262	4.865
EBT	1.955.651	1.597.807	2.318.190	3.081.092
<i>Impuesto de Sociedades</i>	487.077	479.342	695.457	924.327
<i>Tasa Impositiva Efectiva</i>	24,9%	30,0%	30,0%	30,0%
BENEFICIO NETO	1.468.574	1.118.465	1.622.733	2.156.764
<i>Δ Beneficio Neto</i>	36,5%	-23,8%	45,1%	32,9%
<i>Margen Neto</i>	9,0%	6,3%	8,1%	9,8%

El Plan de Negocio recoge un crecimiento desigual según las diferentes líneas, con una orientación del crecimiento hacia aquéllas que suponen una mayor rentabilidad operativa. Este crecimiento supondrá la pérdida de peso relativo del Outsourcing frente al global, en beneficio de la línea Soluciones Propias, como puede verse en el siguiente gráfico. En éste se puede observar que en la evolución de las ventas se rentabiliza la línea de Soluciones Propias desarrollada en ejercicios anteriores.



Margen Bruto

El margen bruto aumenta considerablemente en los próximos ejercicios, debido a que gran parte de los aprovisionamientos estaban constituidos por la subcontratación de la filial Desarrollo e Implantaciones de Nuevas Funciones Lógicas, S.L. cuya plantilla se ha integrado en ALTIA en febrero de 2010. El resto de aprovisionamientos se corresponde con los costes de compra de suministros, que evolucionan en el Plan de Negocio según las ventas de esta línea.

Gastos de Personal

Dentro de gastos de personal, principal partida de gastos de la Compañía, se incluyen los asociados a estructura, tanto equipo directivo como administración. El Plan de Negocio plantea la incorporación de personal, tanto en dirección como en administración, acorde al crecimiento en recursos productivos.

Debido a que el principal recurso de la actividad es el capital humano, también se incluyen los gastos de personal referidos a recursos considerados como costes directos de proyecto en el Plan de Negocio. Estos gastos constituyen el principal coste de ventas.

El Plan de Negocio requiere la incorporación de 112 recursos hasta 2012, y se mantiene más o menos estable la cifra de facturación prevista por recurso.

Como ya se ha expuesto anteriormente, en este ejercicio 2010 se ha producido la absorción de la plantilla de la filial Desarrollos e Implantaciones de Nuevas Funciones Lógicas, S.L. Por tanto en los próximos ejercicios desaparece parte de la subcontratación observada en ejercicios anteriores.

Otros Gastos de Explotación

Dentro de otros gastos de explotación se consideran los alquileres de las oficinas, los gastos de publicidad y marketing, los servicios profesionales y los considerados costes directos de proyecto en el Plan de Negocio correspondientes a dietas y viajes.

En el Plan de Negocio elaborado por la Compañía, los gastos de estructura se imputan a cada una de las líneas de negocio en función de su contribución a la facturación. De este modo, se produce mayor imputación de estructura a aquellas líneas de negocio que ganan peso relativo de un ejercicio a otro y viceversa, con el consiguiente impacto en el margen de esa línea de negocio.

EBITDA

La Compañía se plantea como objetivo estratégico del Plan de Negocio un incremento del EBITDA hasta situarse en el año 2012 en 3.241.323€.

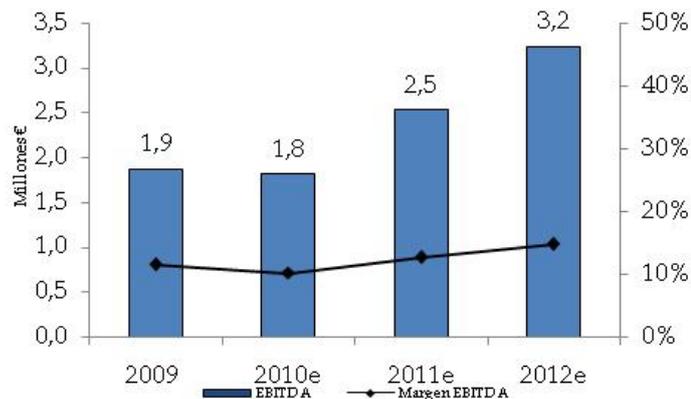
Evolución EBITDA por Línea de Negocio:

€	2.010e	2.011e	2.012e
Total EBITDA	1.811.653	2.529.383	3.241.323
Outsourcing y Mantenimiento	1.691.602	1.723.625	2.014.348
Suministros Hardware y Software	-167.800	-33.737	-30.109
Desarrollo de Aplicaciones Informáticas	234.349	310.999	442.144
Consultoría Tecnológica	75.979	75.240	103.877
Implantación de Soluciones de 3ºs	3.528	2.426	8.331
Soluciones Propias	-26.005	450.831	702.732

Los vectores del crecimiento vendrán marcados por las líneas de negocio que mayor aportación relativa tengan al EBITDA de la Compañía, lo que propiciará un cambio en el mix de negocio, con un peso mayor de la línea Soluciones Propias.

Suministros Hardware y Software presenta un EBITDA negativo por la imputación de los gastos de estructura en una línea que se caracteriza por tener un estrecho margen bruto. El interés de mantener una línea con un EBITDA negativo es seguir proporcionando una oferta integral a los clientes de ALTIA CONSULTORES, S.A., sustentada sobre productos de alto valor añadido.

El siguiente gráfico muestra la evolución del EBITDA y el Margen Operativo:



Amortizaciones

Las dotaciones a la amortización de inmovilizado han sido proyectadas de acuerdo con la política actual de amortizaciones y se han mantenido los coeficientes utilizados y las vidas útiles de los mismos en función del elemento de inmovilizado de que se trate.

En cuanto a las nuevas inversiones previstas, se amortizarán linealmente manteniendo los coeficientes de amortización utilizados hasta el momento según el elemento del que se trate.

Tasa Impositiva

Se ha asumido una tasa efectiva para el Impuesto sobre Sociedades del 30% del resultado antes de impuestos de la cuenta de pérdidas y ganancias.

El resto de hipótesis consideradas en la elaboración del Plan de Negocio son coherentes con las políticas comerciales y criterios contables aplicados por la Sociedad en los últimos años.

Evolución del Balance

ALTIA CONSULTORES, S.A. presenta un Balance que contempla una disminución de su escasa deuda financiera y un crecimiento continuo y progresivo de los Fondos Propios, lo que le permitirá reinvertir y aplicar una política de dividendos.

A continuación se detallan las estimaciones de la evolución de las distintas partidas del balance.

Balance:

€	2009	2010e	2011e	2012e
Total Activo	11.797.425	12.465.932	14.018.146	16.145.007
ACTIVO NO CORRIENTE	3.029.633	2.986.846	2.962.045	2.982.333
<i>Inmovilizado Intangible</i>	7.822	1.401	1.025	648
<i>Inmovilizado Material</i>	2.782.209	2.745.843	2.721.418	2.742.083
<i>Inmovilizado Financiero</i>	237.417	237.416	237.416	237.416
<i>Activo por Impuesto Diferido</i>	2.186	2.186	2.186	2.186
ACTIVO CORRIENTE	8.767.792	9.479.086	11.056.101	13.162.674
<i>Existencias</i>	59.051	64.126	71.772	79.167
<i>Clientes</i>	6.341.216	6.939.746	7.603.411	8.206.198
<i>Otras Cuentas a Cobrar</i>	199.814	45.457	45.053	47.889
<i>IFT (*)</i>	550	279.244	1.202.002	2.712.203
<i>Tesorería</i>	2.078.799	2.062.151	2.045.503	2.028.855
<i>Periodificaciones</i>	88.361	88.361	88.361	88.361
Total Pasivo	11.797.425	12.465.932	14.018.146	16.145.007
PATRIMONIO NETO	8.008.386	9.126.850	10.749.584	12.906.348
PASIVO NO CORRIENTE	1.471.084	1.454.055	1.300.070	1.127.208
<i>Deuda Financiera L/P</i>	1.027.063	1.026.682	889.344	733.131
<i>Pasivo por Impuesto Diferido</i>	444.021	427.373	410.725	394.077
PASIVO CORRIENTE	2.317.955	1.885.026	1.968.493	2.111.451
<i>Deuda Financiera C/P</i>	303.057	135.272	135.272	135.272
<i>Proveedores</i>	981.100	824.149	818.095	866.041
<i>Otras Cuentas a Pagar</i>	973.906	865.713	955.234	1.050.246
<i>Periodificaciones</i>	59.892	59.892	59.892	59.892

(*)*IFT*: Inversiones Financieras Temporales. El Plan de Negocio refleja en esta cuenta la generación de caja resultante durante el periodo de proyecciones contemplado 2010-12.

Se ha considerado la permanencia de los beneficios generados en la Compañía, con el consiguiente impacto progresivo en la acumulación de reservas, y en la disponibilidad de activos líquidos en cuantía importante, que se convertirán en una fuente de financiación importante en los próximos ejercicios.

Los saldos de cuentas a cobrar y a pagar se han proyectado de manera estable y consistente con los habidos en 2009 siguiendo un criterio de prudencia en el presente ejercicio 2010, con una previsión de ligera mejoría, gracias a un creciente poder de negociación con clientes y proveedores para los ejercicios 2011 y 2012. La dirección financiera ha reforzado su departamento de cara a optimizar la gestión de su fondo de maniobra y poder aprovechar su posicionamiento competitivo en el sector para no sólo contratar más proyectos sino mejorar sus condiciones en el cobro y en el pago.

ALTIA CONSULTORES, S.A. considera que podrá optimizar su gestión del circulante gracias a su actuales esfuerzos, a la propuesta presentada por el Gobierno el pasado 1 de marzo para la "Recuperación del Crecimiento Económico y la Creación del Empleo" y a la puesta en funcionamiento del sistema de facturación electrónica por parte de la Xunta de Galicia (un cliente importante de la Compañía) con un compromiso de pago fijado

por parte de la administración en un plazo máximo de 45 días desde la presentación de la factura.

Periodo Medio de Maduración:

Días	2009	2010e	2011e	2012e
Periodo Medio de Maduración	52,4	52,4	49,4	46,4
<i>Periodo Medio de Stock</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>
<i>Periodo Medio de Cobro</i>	<i>142,3</i>	<i>142,3</i>	<i>139,3</i>	<i>136,3</i>
<i>Periodo Medio de Pago</i>	<i>91,2</i>	<i>91,2</i>	<i>91,2</i>	<i>91,2</i>

Uno de los principales activos de ALTIA son sus recursos humanos y por tanto la principal inversión de la Compañía. Evidentemente, el coste del personal, no se encuentra reflejado en el Activo, sino en la cuenta de resultados (77% de los gastos directos al cierre 2009).

Otra de los principales inversiones de la Compañía que también se ha considerado como gasto y que no se ha activado, es el gasto en I+D+i (representa el 66% de los ingresos de la línea de negocios de Soluciones Propias y el 94% de los costes directos). El resto de las inversiones de la Compañía corresponden a Equipos para Procesos de Información (ordenadores, servidores, etc.) y otro inmovilizado (mobiliario, instalaciones, etc.), que son las únicas partidas que sí se encuentran proyectadas en el Balance.

Evolución de las actividades de inversión

Dada la naturaleza de la Compañía, muy vinculada a la innovación, la inversión en I+D+i tiene una gran relevancia en la actividad productiva. No obstante, esta actividad se contabiliza a través del gasto de personal empleado, sin que se proceda a activar dicho gasto.

El gasto de I+D+i, se centra en el área de Soluciones Propias, y representa el 66% de los ingresos de dicha línea de negocio.

Las únicas inversiones esperadas por la Compañía para acometer en los próximos tres años son las necesarias para equipar a su personal y oficinas del material informático necesario para llevar a cabo su trabajo y que están correlacionadas con el incremento de la plantilla.

CAPEX

€	2010e	2011e	2012e
CAPEX (Inversiones)	(150.000)	(175.129)	(185.385)
Inmovilizado Inmaterial	0	0	0
<i>Apliaciones Informaticas</i>			
<i>Propiedad Industrial</i>			
Inmovilizado Material	(150.000)	(175.129)	(185.385)
<i>Inversion Recurrente (EPIs,...)</i>	<i>(150.000)</i>	<i>(175.129)</i>	<i>(185.385)</i>
Inmovilizado Financiero	0	0	0
Desinversiones	0	0	0

Evolución del Cash Flow

A continuación se detallan la evolución prevista para el *cash flow*:

Cash Flow			
€	2010e	2011e	2012e
EBIT	1.618.867	2.329.453	3.076.227
Amortizaciones y Provisiones	192.786	199.930	165.096
Impuesto Totales Operativos	(479.342)	(695.457)	(924.327)
Variación del Fondo de Maniobra	(714.391)	(587.440)	(470.060)
Periodificaciones Netas	(0)	0	0
Cash Flow Operativo	617.919	1.246.486	1.846.935
CAPEX (Inversiones)	(149.999)	(175.129)	(185.385)
Cash Flow Actividades de Inversión	(149.999)	(175.129)	(185.385)
FREE CASH FLOW	467.920	1.071.357	1.661.551
Variación Otras Deudas	(16.648)	(16.648)	(16.648)
Variación Deuda Financiera	(168.166)	(137.338)	(156.214)
Resultado de la Gestión Financiera	(21.060)	(11.262)	4.865
Capital	0	0	0
Dividendos	0	0	0
Cash Flow Actividades de Financiación	(205.874)	(165.248)	(167.997)
Resultados Extraordinarios	0	0	0
Cash Flow Otras Actividades	0	0	0
INCREMENTO / (DISMINUCION) TESORERIA	262.047	906.109	1.493.554
Caja Inicial	2.079.348	2.341.395	3.247.505
Caja Final	2.341.395	3.247.505	4.741.059

La evolución de los *cash flow* generados es creciente, en virtud de la progresión positiva del beneficio de la Compañía gracias a los mejores márgenes de ventas y a las leves mejorías en el periodo medio de cobro, que producirán una mayor rentabilidad y una mejor posición financiera neta.

Además las actividades de inversión no tienen un gran impacto negativo en la generación del flujo de caja, ya que como hemos mencionado anteriormente, las principales inversiones de la Compañía se realizan en la contratación de personal, que va directamente vinculada a la venta de proyecto y se recoge su gasto en la cuenta de resultados.

Las actividades de financiación incorporadas al Plan de Negocio no tienen en consideración la posible ampliación de capital como consecuencia de la oferta de suscripción de acciones.

Evolución del coste de la deuda

El Plan de Negocio contempla la evolución de la deuda financiera contratada por la Compañía en los ejercicios 2008 y 2009 con destino la compra y reforma de unas oficinas en Santiago de Compostela. El volumen de deuda financiera con coste asciende a

1.186.457€, contratada a un plazo máximo de 10 años y con unos costes financieros entre el 3,5 y 4,5%.

Se ha considerado como deuda financiera sin coste a criterio del auditor: un préstamo corporativo que tiene la compañía con la matriz Boxleo TIC, S.L. (31.413€) para el pago del Impuesto de Sociedades del ejercicio 2009 que se deriva de la consolidación fiscal del Grupo, que se ha liquidado en el presente ejercicio, y una subvención destinada a financiar un plan de estabilidad considerada como deuda mientras no se cumplan la totalidad de los requisitos requeridos por la Administración (112.250€).

El total de la deuda financiera al cierre del ejercicio 2009 ascendía a 1.330.120€, lo que supone un apalancamiento del 14,2%, calculado como la deuda financiera (D) entre dicha deuda (D) más los fondos propios (FP); $D/(D+FP)$

A continuación se detalla la evolución del coste de las deudas en función de los principales de las mismas y de los intereses a pagar previstos:

Evolución de la Deuda Financiera	2.009	2.010e	2.011e	2.012e
Total Deuda Financiera	1.330.120	1.161.954	1.024.616	868.403
Deuda Largo Plazo	1.027.063	1.026.954	889.616	733.403
Deuda Corto Plazo	303.057	135.000	135.000	135.000
Gasto Financiero	42.201	43.164	39.207	35.078

1.14.2 Confirmación de que las previsiones y estimaciones se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica

El balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias proyectados contenidos en este epígrafe y relativos al Plan de Negocio de la Sociedad están elaborados siguiendo las normas del nuevo Plan General de Contabilidad, (aprobado por medio del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre) y son comparables con la información financiera histórica correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2009, presentada por la Sociedad en el apartado 1.19 del presente Documento Informativo, al haberse elaborado con arreglo a los mismos principios y criterios contables aplicados por ALTIA CONSULTORES, S.A. en las cuentas anuales correspondientes al citado ejercicio.

En relación con esta información, AUREN ha emitido un informe especial sobre la información proyectada contenida en el apartado 1.14 del presente Documento Informativo, verificando: (i) que la previsión de resultados y los balances de situación proyectados se han calculado correctamente en función de las asunciones e hipótesis definidas por los administradores de la Sociedad, (ii) que el fundamento contable utilizado para la elaboración de esta información es coherente con las políticas contables de la Sociedad, y (iii) que los análisis de la evolución del *cash flow* correspondientes a los ejercicios proyectados son comparables con el análisis del *cash flow* del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009, considerando los balances proyectados y las cuentas de pérdidas y ganancias proyectadas.

1.14.3 Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones o estimaciones

La evolución del negocio de la Compañía en los términos proyectados en su Plan de Negocio depende del cumplimiento de las hipótesis que lo soportan, dependiendo sustancialmente de factores de riesgo como:

- Que la comercialización de sus servicios, sujeta a la demanda del mercado, no sea favorable a la compañía.
- Que la actual crisis económica financiera se agrave y las compañías demandantes de servicios TIC reduzcan las contrataciones de estos servicios

En el apartado 1.20 posterior se enumeran los riesgos potenciales existentes para el inversor.

1.14.4 Declaración de los administradores del Emisor de que las previsiones o estimaciones derivan de análisis efectuados con una diligencia razonable

La información financiera incluida en el presente apartado 1.14 se basa en la situación económica, de mercado y regulatoria actual, y en la información que posee la Sociedad a la fecha de presentación de este Documento Informativo. Las alteraciones que puedan producirse con posterioridad a dicha fecha podrían modificar las cifras reflejadas en el mencionado apartado.

La información financiera incluida en el presente apartado 1.14 incluye estimaciones, proyecciones y previsiones que son, por su naturaleza, inciertas y por tanto podrían ser susceptibles de no cumplirse en el futuro. No obstante, con la información conocida hasta la fecha, ALTIA CONSULTORES, S.A. cree que las expectativas que han servido de base para la elaboración de las previsiones y estimaciones son razonables.

Asimismo, el Consejo de Administración de la Sociedad no garantiza las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores ajenos a su control que influyen en los resultados futuros de la Sociedad, ni por tanto, del cumplimiento de las perspectivas incluidas en el Plan de Negocio.

Se hace constar que ni Bankinter, S.A., ni Mercavalor Sociedad de Valores, S.A., ni Manuel Gómez-Reino, ni Ramón y Cajal Abogados, S.L.P., ni Auren Auditores Noroeste, S.L., ni DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. han participado en la preparación de los estados financieros proyectados por la Sociedad y, en consecuencia, no asumen responsabilidad alguna por su contenido.

1.15 Información relativa a los administradores y altos directivos del Emisor

1.15.1 Características del órgano de administración (estructura, composición, duración del mandato de los administradores)

Con fecha 30 de junio de 2010, la Junta General que acordó la transformación de ALTIA en Sociedad Anónima aprobó los estatutos de la Sociedad que, en lo que respecta a la composición del Consejo de Administración, disponen literalmente lo siguiente:

“Artículo 21.- Composición y nombramiento del Consejo de Administración.”

El Consejo de Administración estará integrado por un número mínimo de cinco miembros y un máximo de once. La determinación del número de Consejeros y su nombramiento corresponde a la Junta General de Accionistas, sin perjuicio de lo dispuesto para el sistema proporcional por la Ley de Sociedades Anónimas.

Los Consejeros ejercerán su cargo durante el plazo de cinco años, aunque podrán ser reelegidos una o varias veces por períodos de igual duración.

El Consejo podrá cubrir provisionalmente sus vacantes para lo cual designará, de acuerdo con lo establecido al efecto por la Ley, las personas que deben cubrirlas hasta que se reúna la primera Junta General.

No podrán ser Consejeros las personas incursoas en las causas de prohibición o incompatibilidad previstas en las disposiciones legales aplicables.

Artículo 22.- Designación de cargos dentro del Consejo de Administración.

El Consejo de Administración elegirá en su seno un Presidente y a uno o más Vicepresidentes, que sustituirán a aquél en caso de ausencia, enfermedad, delegación. Asimismo, el Consejo de Administración elegirá a un Secretario y a uno o varios Vicesecretarios. Tanto Secretario como Vicesecretarios podrán no ser Consejeros.

El Consejo de Administración podrá delegar en una Comisión ejecutiva o en uno o varios Consejeros Delegados las funciones que considere procedentes de acuerdo con lo establecido en la legislación aplicable vigente.

Artículo 23.- Funcionamiento del Consejo: reuniones, constitución y adopción de acuerdos.

El Consejo de Administración se reunirá normalmente una vez al trimestre y será convocado a ese efecto. El lugar de reunión será la sede social o el lugar que indique el Presidente. Asimismo, celebrará reuniones extraordinarias cuando lo decida el Presidente, el que desempeñe su función o cuando lo soliciten al menos tres Consejeros. Los Consejeros ausentes podrán delegar por carta en otro Consejero que asista a la reunión para la cual se hace la delegación.

La celebración del Consejo podrá hacerse en distintas ubicaciones físicas de manera simultánea siempre que se garantice la unidad de acto mediante medios técnicos (audiovisuales o telefónicos) que permitan que las distintas ubicaciones estén intercomunicadas en tiempo real.

El Consejo de Administración quedará válidamente constituido y podrá tomar acuerdos cuando concurren a la reunión, presentes o representados por otros miembros, la mitad más uno de sus componentes. Si el número total de Consejeros es impar, el número de Consejeros presentes o representados deberá ser mayor que el de ausentes.

Los acuerdos se adoptarán por mayoría de los Consejeros concurrentes a la sesión, presentes o representados, salvo en los casos en que la ley exija una mayoría reforzada. Será admisible la votación por escrito y sin sesión si en cada caso ninguno de los Consejeros se opone a este procedimiento.

Las deliberaciones y acuerdos del Consejo de Administración se harán constar en Actas que serán firmadas por el Secretario, con el visto bueno del Presidente o por los que los hubiesen sustituido en la reunión concreta. Las Actas se extenderán o transcribirán en un Libro de Actas, que podrá ser distinto al del de Actas de la Junta general de Accionistas. Los acuerdos adoptados en las votaciones por escrito y sin sesión se llevarán también al Libro de Actas, en unión de los votos escritos.”

1.15.2 Trayectoria y perfil profesional de los administradores y, en el caso de que el principal o los principales directivos no ostenten la condición de administrador, del principal o los principales directivos

Se proporciona a continuación información acerca de las principales actividades profesionales que los consejeros y principales directivos de ALTIA CONSULTORES, S.A. han realizado en su trayectoria hasta la fecha.

▪ **Constantino Fernández Pico;** Presidente y Consejero Delegado de ALTIA CONSULTORES, S.A. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela y Programa de Alta Dirección por la Escuela de Negocios Caixanova. Su amplia experiencia profesional en el mundo de las TIC comienza en 1990 con su incorporación a Andersen Consulting, donde desempeñó distintos puestos de responsabilidad y participó y dirigió proyectos de diseño e implantación de sistemas, planificación estratégica de sistemas, auditoría informática y tecnologías avanzadas, en organizaciones tanto del Sector Público como del Sector Privado. En 1994, deja el puesto de Director de Andersen Consulting en Santiago de Compostela, para fundar ALTIA CONSULTORES, S.A. donde ocupa el cargo de Socio Director. Desde 1998 es socio principal y Administrador único (hasta la constitución del Consejo de Administración el 30 de junio de 2010).

▪ **Fidel Carrasco Hidalgo;** Técnico Informático por el Centro Informático de Vitruvio y Máster en Dirección y Organización de Empresas por Unisys University. Su carrera profesional comenzó en IBM, en el año 1974, como Técnico de Sistemas. En 1976 es contratado por Sperry-Unisys, donde desempeña distintas funciones, desde Técnico de Sistemas hasta Vicepresidente Europeo del Sector Público, pasando por Account Manager y Director General de Consultoría. En 2002 pasa a desempeñar el cargo de Consejero-Director de Comunitel, responsable de la Organización Comercial, hasta el año 2006 en el que se vincula a ALTIA CONSULTORES, S.A. como Director de Desarrollo Corporativo y Asesoramiento a la Dirección General.

▪ **Ignacio Cabanas López;** Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de A Coruña. Su carrera profesional siempre ha estado vinculada a ALTIA CONSULTORES, S.A., donde comenzó en 1999. Ha ocupado distintos puesto como Técnico Contable, Jefe de Contabilidad, Director de Administración, hasta su actual posición de Director Económico-Financiero, con responsabilidad sobre el área financiera, contable, fiscal y de recursos humanos.

▪ **Ramón Emilio Costa Piñeiro;** Técnico especialista en Informática de Gestión por el Centro Liceo La Paz, y Diplomado en Dirección de Empresas TIC por la Escuela de Negocios CaixaNova. Comenzó su carrera profesional en el Departamento de Informática y Comunicaciones de PHILIPS en 1985, donde ocupó el puesto de Analista Programador. En 1995 se incorporó a Digital Equipment Corporation como Consultor

Preventa en el Departamento de Procesos e Imagen. Se incorpora a Sermática en el año 1996 como Responsable del área de Preventa e Ingeniería de Sistemas. Su incorporación a ALTIA CONSULTORES, S.A. se produce en 1998 como Director de Tecnología, puesto que mantiene en la actualidad y que incluye las responsabilidades técnicas y las del Departamento de I+D.

▪ **Manuel Gómez-Reino Cachafeiro;** Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa. Su carrera profesional comenzó en 1991 en el Departamento Fiscal de J. Y B. Cremades y Asociados. En 1992 se une a López Acosta Abogados como Fiscalista y especialista en Derecho Administrativo y Tributación Internacional. Se incorpora en 1995 a Gómez-Acebo y Pombo Abogados, donde trabajó como Asociado Sénior del Departamento de Asuntos Fiscales, Mercantiles y Societarios. De 2000 a 2006 fue el Director Financiero y Asesor Jurídico de ALTIA y desde 2006 presta sus servicios de manera externa y sin exclusividad mediante una firma propia.

Información sobre Consejeros

▪ **Constantino Fernández Pico;** cuyo perfil ya se ha descrito anteriormente.

▪ **Fidel Carrasco Hidalgo;** cuyo perfil ya se ha descrito anteriormente.

▪ **Ignacio Cabanas López;** cuyo perfil ya se ha descrito anteriormente.

▪ **Ramón Emilio Costa Piñeiro;** cuyo perfil ya se ha descrito anteriormente.

▪ **Manuel Gómez-Reino Cachafeiro;** cuyo perfil ya se ha descrito anteriormente.

▪ **Adela Pérez Verdugo;** esposa de Constantino Fernández Pico. Licenciada en Farmacia. Directora de Calidad de la Compañía desde hace más de 5 años. Con una experiencia de más de 22 años, desarrolló anteriormente su carrera profesional en la Consellería de Sanidad de la Xunta de Galicia y en Zéneca Farma, en la primera de ellas como Inspectora de abastecimientos de agua potable y en la segunda como Jefa de Laboratorio de Control de Calidad.

▪ **Josefina Fernández Álvarez;** Licenciada en Ciencias Económicas, Gerente de la oficina de Santiago de Compostela desde la creación de ALTIA CONSULTORES, S.A. Desarrolló anteriormente su carrera profesional en Andersen Consulting. Experiencia internacional en Europa y Estados Unidos, conocimiento en profundidad en Consultoría y Servicios TIC.

▪ **Luis Huete Gómez;** profesor de IESE Business School desde 1982, Licenciado en Derecho, MBA por IESE Business School y Doctor en Administración de Empresa por Boston University. Fue becario FullBright y su tesis doctoral fue premiada como la mejor tesis finalizada en Estados Unidos en el año 1988. Ha sido profesor de dos programas de Harvard Business School y participa regularmente en programas de la ESMT (Berlín), ISEM Fashion Business School y otras escuelas de negocio de prestigio. Ha recibido tres premios de la revista Actualidad Económica a las cien mejores ideas de negocio del año y se le reconoce como una de las personas más influyentes del Management Español. Ha trabajado para más de 500 empresas en 50 países. En España, ha colaborado con más de la mitad de las empresas del Ibex 35.

Su nombramiento se produjo en la Junta General de la Sociedad de fecha 15 de octubre de 2010. Con la aportación de todo su conocimiento y experiencia, la incorporación de Luis Huete supondrá un salto cualitativo en la Administración de la Compañía.

El 30 de junio de 2010, mediante la Junta General se fijó el número de Consejeros de la Sociedad en 7 y se nombró por el plazo de 5 años a los ya citados Consejeros, Luis Huete fue nombrado posteriormente completándose los 8 Consejeros finales de la Compañía. En el Consejo de Administración que se celebró en la misma fecha se designaron los siguientes cargos:

- **Presidente y Consejero Delegado:** Constantino Fernández Pico.
- **Vicepresidente:** Adela Pérez Verdugo.
- **Secretario:** Manuel Gómez-Reino Cachafeiro.
- **Vicesecretario:** Ignacio Cabanas López.
- **Consejeros (vocales):** Luis Huete Gómez, Fidel Carrasco Hidalgo, Josefina Fernández Álvarez y Ramón Emilio Costa Piñero.

Se hace constar que ninguno de los consejeros ni directivos cuyo perfil profesional se ha descrito en este apartado ha sido imputado, procesado, condenado o sancionado administrativamente por infracción de la normativa bancaria, del mercado de valores o de seguros.

1.15.3 Régimen de retribución de los administradores y de los altos directivos. Existencia o no de cláusulas de garantía o “blindaje” de administradores o altos directivos para casos de extinción de sus contratos, despido o cambio de control

El Artículo 29 de los estatutos sociales de ALTIA CONSULTORES, S.A., cuyo texto se transcribe literalmente a continuación, recoge lo siguiente sobre el régimen de retribución de los Consejeros:

“Artículo 29.- Retribución.

La retribución de los Consejeros consistirá en una asignación mensual y fija. La cantidad máxima que la Sociedad puede satisfacer al total de los Consejeros en ese concepto será la que determine a esos efectos la Junta General de Accionistas. Esa cantidad continuará vigente hasta que la Junta no acuerde su modificación. La fijación de la cantidad exacta dentro del límite máximo fijado por la Junta General y su distribución interna entre los Consejeros será competencia del Consejo de Administración.

En la Memoria Anual se incluirán las retribuciones individualizadas de cada cargo o puesto del Consejo y, en su caso, Comisión ejecutiva y Consejero o Consejeros Delegados, que exijan las normas vigentes sobre transparencia de las retribuciones a los Administradores.”

En la Junta General del pasado 15 de octubre de 2010, por otra parte, se acordó el establecimiento de una cantidad máxima anual de 120.000 euros en concepto de

retribución estatutaria. Su determinación exacta dentro de ese límite y distribución interna se acordó en el Consejo de Administración. En estos momentos el esquema retributivo es el siguiente: 6.000 euros anuales (500 por mes) por miembro, con la excepción del Consejero Delegado, cuya retribución es el doble y el Consejero Externo, cuya retribución anualizada es de 40.000 euros.

Las dietas del Consejo del administrador único de la Sociedad durante 2009 han sido las siguientes:

	Administradores
Dieta de Consejo	30.557,37
Dividendos	34.145,00
Indemnizaciones por cese	-
Remuneración basadas en instrumentos de patrimonio	-
Total	64.702,37

Existen una serie de beneficios sociales que disfrutaban los miembros del Consejo de Administración, durante 2009 han sido:

	Administradores
Seguro de vida, accidentes	1.343,46
Aportaciones a planes de pensiones	-
Total	1.343,46

1.16 Empleados. Número total, categorías y distribución geográfica

La plantilla de ALTIA CONSULTORES, S.A. asciende a 31 de diciembre de 2009, a un total de 351 trabajadores distribuidos en siete centros de trabajo ubicados en:

- Avenida del Pasaje, 32 Bq. 1º-2º 15006, A Coruña.
- C/Colón, 28. 3ª Planta. 36201, Vigo (Pontevedra).
- Parque Empresarial Novo Milladoiro, Rúa Palmeiras. Parcela 67 A. 15895, Miladoiro-Ames (A Coruña).
- Parque Tecnológico de Álava, Albert Einstein, 44. Edificio E6. Oficina 111. 01510, Miñano (Álava).
- C/ Raimundo Fernández Villaverde 45. 28003, Madrid.
- Parque Tecnológico de Boecillo, C/ Andrés Laguna, 9 - 11, Edificio Zarzuela. 47151, Boecillo (Valladolid).
- C/ Graciano, 21. 06800, Mérida (Badajoz).

Oficinas de Altia en España:



Personal 31/12/2009		
Oficina	Tipo de Contratos	
	Contrat. Fijos	Contrat. Event.
Coruña	106	8
Vigo	50	15
Vitoria	15	12
Santiago	88	7
Madrid	18	1
Valladolid	25	3
Mérida	2	1
Total empleados	304	47

De los referidos 351 trabajadores que conforman la plantilla de ALTIA CONSULTORES, S.A., 304 trabajadores están vinculados a ALTIA mediante contratos de trabajo de carácter indefinido, y 47 mediante contratos de trabajo de duración determinada.

El Consejero Delegado Constantino Fernández Pico cotiza a la Seguridad Social encuadrado en el Régimen de Autónomos, al poseer directa e indirectamente el 100% de las acciones y tener el control efectivo de la Sociedad.

En relación a la contratación con terceros, a lo largo del año 2009 ha prestado servicios profesionales para la Sociedad una persona (Fidel Carrasco Hidalgo), que ha sido nombrada con fecha 30 de junio de 2010 Consejero de la Sociedad. Estos servicios se han prestado a través de una sociedad limitada; Kit Gestión, S.L. Ésta no presta servicios en exclusiva para ALTIA CONSULTORES, S.A.

El siguiente cuadro nos muestra el número medio de personas empleadas en el curso de los tres últimos ejercicios en ALTIA CONSULTORES, S.A.:

Numero medio de empleados	2007	2008	2009
Altos Directivos	7	8	8
Directivos Intermedios	42	41	41
<i>Gerentes de cuentas</i>	2	2	2
<i>Gerentes de proyectos</i>	16	16	18
<i>Jefes de proyectos</i>	24	23	21
Programadores	182	217	220
<i>Analista</i>	27	27	27
<i>Analista-Programador</i>	35	41	38
<i>Programador Senior</i>	97	108	108
<i>Programador Junior</i>	23	41	47
Sistemas	20	33	44
<i>Analista</i>	1	1	1
<i>Administrador Senior</i>	4	7	4
<i>Administrador Junior</i>	5	6	22
<i>Operador</i>	10	19	17
Consultoria	23	25	29
<i>Consultor Senior</i>	3	3	2
<i>Consultor</i>	11	15	20
<i>Consultor Junior</i>	9	7	7
Administración	13	9	9
Total nº empleados medios	287	333	351

A continuación se desglosa la evolución de los gastos de personal a lo largo de estos últimos tres ejercicios:

Evolución del Gasto de Personal	2007	2008	2009
Gasto de Personal	7.646.821,35	9.161.629,24	10.683.097,88

En cuanto al perfil de los trabajadores de ALTIA CONSULTORES, S.A., la Sociedad busca principalmente personas cualificadas con formación superior y expedientes líderes de promoción, la mayoría formados en los campos de la consultoría informática, ingeniería y ciencias económicas.

1.17 Accionistas principales

Los accionistas de ALTIA CONSULTORES, S.A., que poseen un porcentaje superior al 5% del capital social son únicamente:

- Boxleo TIC, S.L.U. sociedad controlada por D. Constantino Fernández Pico con una participación del 99.95%. Asimismo, D. Constantino Fernández Pico ostenta directamente el resto de la participación en el capital (0,05%).

Todas las acciones representativas del capital social de la Sociedad gozan de los mismos derechos económicos y políticos. Cada acción da derecho a un voto y no existen acciones privilegiadas.

1.18 Información relativa a operaciones vinculadas

1.18.1 Información sobre las operaciones vinculadas¹ significativas según la definición contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, realizadas durante los dos ejercicios anteriores a la fecha del Documento Informativo de Incorporación

QED Systems, S.L.U. comparte la totalidad del equipo directivo con ALTIA, pero tiene su propio equipo técnico, compuesto por un responsable de ventas y un técnico de sistemas. QED le presta a ALTIA servicios de instalación de equipos informáticos, infraestructuras así como implantación de programas y apoyo comercial. ALTIA a su vez le presta a QED servicios de tecnología, informáticos y de comunicación, servicios de apoyo comercial y de administración.

¹ De acuerdo a la Orden EHA/3050/2004 se considera operación vinculada toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre las partes vinculadas con independencia de que exista o no contraprestación. La Orden se refiere en concreto a compras o ventas de bienes, terminados o no; compras o ventas de inmovilizado, ya sea material, intangible o financiero; prestación o recepción de servicios; contratos de colaboración; contratos de arrendamiento financiero; transferencias de investigación y desarrollo; acuerdos sobre licencias; acuerdos de financiación, incluyendo préstamos y aportaciones de capital, ya sean en efectivo o en especie; intereses abonados o cargados; o aquellos devengados pero no pagados o cobrados; dividendos y otros beneficios distribuidos; garantías y avales; contratos de gestión; remuneraciones e indemnizaciones; aportaciones a planes de pensiones y seguros de vida; prestaciones a compensar con instrumentos financieros propios (planes de derechos de opción, obligaciones convertibles, etc.), y compromisos por opciones de compra o de venta u otros instrumentos que puedan implicar una transmisión de recursos o de obligaciones entre la sociedad y la parte vinculada.

Desde el 2 de enero de 2004 ALTIA tiene firmado un contrato marco de colaboración con Drintel, S.L.U. para la ejecución de proyectos y trabajos en los que, por razones de oportunidad o interés mutuo, la empresa a la que el cliente final le encomienda dichos proyectos y trabajos considera interesante contar con el apoyo de la otra empresa. Esta colaboración se centra en servicios de consultoría en materia de las Tecnologías de la Información y la Comunicación y de análisis, diseño, programación, implantación e integración de programas y sistemas informáticos.

DRINTEL, S.L.U. ha prestado a ALTIA los servicios descritos en el párrafo anterior desde 2004. En febrero del presente año Drintel, S.L.U. ha culminado el proceso de integración en ALTIA, como se explica en el apartado 1.11.

Boxleo TIC S.L.U le presta a ALTIA servicios de apoyo a la gestión, Finanzas, Recursos Humanos, Jurídicos y Administrativos.

ALTIA mantiene con Boxleo TIC, S.L.U. un contrato de apoyo a la gestión y de servicios generales de fecha 16 de Marzo de 2007. En virtud de este contrato, Boxleo TIC presta a ALTIA determinados servicios de apoyo en la gestión que se detalla de forma pormenorizada en el contrato y asigna a cada uno de ellos un número determinado de horas anuales. Cada uno de los servicios de apoyo a la gestión que se presta tiene asignada una tarifa horaria. Estas tarifas han ido variando con carácter anual mediante la firma de un nuevo acuerdo llamado "Prórroga del contrato de apoyo a la gestión y de servicios generales". La última de estas prórrogas se firmó el 20 de enero de 2010. Estas tarifas se obtienen a partir de un estudio que se elabora anualmente sobre precios de mercado.

Sociedad	Domicilio	% Participación efectiva	Auditor
Entidad dominante: Boxleo, S.L.U	Av. Del Pasaje 32, A Coruña		Auren
Otras empresas del grupo			
Altia Consultores	Av. Del Pasaje 32, A Coruña	99,95%	Auren
QED Systems S.L.U	Av. Del Pasaje 32, A Coruña	100%	Auren
Drintel S.L.U	Raimundo Fdez Villaverde 45, Madrid	100%	Auren

A continuación se detallan las operaciones relevantes con las partes vinculadas.

Bienes y servicios

Los bienes y servicios habituales del tráfico de la Sociedad se adquieren/prestan a partes vinculadas en condiciones normales de mercado. El detalle de las transacciones efectuadas con partes vinculadas son las siguientes:

▪ Compra/venta de bienes

	Venta de bienes		Compra de bienes	
	importe	beneficio (pérdida)	importe	beneficio
Entidad dominante: Boxleo, S.L.U	142.540	313.032		
Otras empresas del grupo				
QED Systems S.L.U			66.155	
Drintel S.L.U			16.786	
Totales	142.540		82.941	

- Con fecha 17 de diciembre de 2009 la Junta General de ALTIA autorizó la venta de las oficinas de la Sociedad situadas en la Av. Del Pasaje 32, Bloque 1, 2º de A Coruña

y plaza de garaje nº 23 del Nivel 1 del mismo edificio a la Sociedad Boxleo TIC, S.L.U., por un precio total de 422.559,57 euros, que resulta del sistema de valoración del que dispone la Xunta de Galicia a los efectos del Impuesto de Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados. La venta se elevó a público el 18 de diciembre de 2009. El beneficio para ALTIA se cuantificó en 313.032,36€: Precio de venta del inmueble (422.559,57€) - Precio de adquisición del inmueble (142.540,35€) + Amortizaciones (33.013,14€).

▪ **Prestación/Recepción de servicios**

	Prestación de Servicios		Recepción de Servicios	
	importe	beneficio (pérdida)	importe	beneficio
Entidad dominante: Boxleo, S.L.U	5.390		259.222	
Otras empresas del grupo				
QED Systems S.L.U	164.909		19.515	
Drintel S.L.U	60.843		746.439	
Totales	231.142		1.025.176	

Con motivo de la venta de las oficinas a Boxleo TIC, S.L.U., ALTIA ha firmado con fecha 21 de diciembre de 2009 un contrato de arrendamiento de local de negocio por un periodo de 5 años.

ALTIA tiene suscritos desde el 1 de marzo de 2007 contratos de puesta a disposición de infraestructuras con las distintas sociedades del grupo, contratos que se han refrendado con la autorización de Boxleo TIC, S.L.U. (nuevo propietario de las oficinas), con fecha 21 de diciembre de 2009.

Los servicios contratados a Fidel Carrasco Hidalgo durante el año 2009, fueron a través de la sociedad Kit Gestión, S.L.

▪ **Saldos al cierre del ejercicio 2009 y 2008**

	Saldos Deudores		Saldos Acreedores	
	Ejercicio 2009	Ejercicio 2008	Ejercicio 2009	Ejercicio 2008
Entidad dominante: Boxleo, S.L.U	337	348	25.574	24.109
Otras empresas del grupo				
QED Systems S.L.U	68.906	199.957	38.627	27.300
Drintel S.L.U	35.288	13.369	77.819	121.800
Totales	104.531	213.674	142.021	173.209

Todas las transacciones con las partes vinculadas se han realizado a precio de mercado.

Acuerdos de financiación

No existen acuerdos de financiación suscritos con partes vinculadas.

Acuerdos respecto a dividendos

La Sociedad no ha recibido dividendos.

Garantía y Avales

No ha habido garantías ni avales con las partes vinculadas.

Operaciones Vinculadas a 30 de junio de 2010

En el siguiente cuadro se muestra un detalle de las operaciones vinculadas que se ponen de manifiesto en la revisión limitada de estados intermedios a 30 de junio de 2010 que se adjunta al presente Documento como Anexo II.

	SalDOS Deudores		SalDOS Acreedores	
	30/06/2010	31/12/2009	30/06/2010	31/12/2009
Entidad dominante: Boxleo, S.L.U	232	224	37.396	25.574
Otras empresas del grupo				
Altia Consultores				
QED Systems S.L.U	55.655	68.906	26.996	39.627
Drintel S.L.U		35.288		77.819
Totales	55.887	104.418	64.392	143.021

A 30 de junio de 2010 se han realizado transacciones comerciales de prestación y recepción de servicios con las sociedades vinculadas, especialmente con QED Systems, S.L.U. y Drintel, S.L.U.

El desglose por naturaleza de las transacciones con partes vinculadas a 30 de junio de 2010 es el que se indica a continuación:

	Gastos	Ingresos
Administradores y Directivos	135.886	3.058
Personas, Sociedades o entidades del Grupo	265.373	1.571
Otras partes Vinculadas	204.892	110.369
Total	606.151	114.998

1.19 Información financiera

Toda la información contenida en este apartado se expresa en euros.

La información financiera incluida en este apartado hace referencia a las cuentas de la Sociedad para los ejercicios anuales que finalizan el 31 de diciembre de 2007, el 31 de diciembre de 2008 y el 31 de diciembre de 2009 y el análisis de la evolución de los estados de *cash flow* de los ejercicios anuales 2008 y 2009. En adelante, se hará referencia a dichos periodos como los ejercicios 2007, 2008 y 2009 respectivamente.

Las cuentas anuales de la Sociedad completas así como los informes de auditoría de los ejercicios 2007, 2008 y 2009 se incorporan como Anexo I del presente Documento.

También se incorporan en el punto 1.19.4. los estados financieros relativos a los seis primeros meses del ejercicio 2010 que han sido objeto de informe de revisión limitada emitido por Auren Auditores Noroeste, S.L., el cual se adjunta como Anexo II.

La información financiera de las cuentas anuales correspondientes a los ejercicios 2007, 2008 y 2009, y de los estados financieros intermedios cerradas a 30 de junio ha sido revisada por Auren Auditores Noroeste, S.L., que a tal efecto ha emitido una *Comfort Letter* basada en las reglas y recomendaciones de contabilidad vigentes. Dicha carta incluye asimismo una declaración de que no hay cambios sustanciales en ciertas partidas de balance y cuenta de pérdidas y ganancias desde el último cierre contable hasta la fecha del presente Documento Informativo.

Las cuentas anuales de la Sociedad para los ejercicios 2007, 2008 y 2009 (formadas por el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y las notas de la memoria), se han preparado a partir de los registros contables de la Sociedad y se han aplicado las disposiciones legales vigentes en materia contable en cada ejercicio, con el objeto de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de sus operaciones, tal y como queda recogido en las cuentas anuales y en los informes de auditoría que se adjuntan como Anexo I del presente Documento Informativo.

Las cuentas anuales de la Sociedad cerradas a 31 de diciembre de 2009 y a 31 de diciembre de 2008 han sido formuladas según las disposiciones del Nuevo Plan General de Contabilidad (en lo sucesivo también, "NPGC") aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por lo que no son perfectamente comparables con las cuentas anuales de los ejercicios anteriores, que están formuladas de acuerdo al Plan General de Contabilidad de 1990 (aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre).

El ajuste de las cuentas anteriores al NPGC no tiene impacto en las cuentas anuales de la Sociedad. Por tanto, se ha optado por trabajar con las cuentas anuales del ejercicio 2007 en su formato final (correspondiente al Plan General de Contabilidad de 1990), aunque utilizando la nomenclatura del NPGC.

El análisis de la evolución de los *cash flow* correspondientes a los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2008 y 2009 han sido preparados por el auditor conforme a la normativa contable y tomando los datos definitivos de cada ejercicio.

1.19.1 Cuenta de pérdidas y ganancias (2007-2009)

En la siguiente tabla se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias para los ejercicios 2007, 2008 y 2009:

Cuenta de explotación	2007	2008	2009
Importe neto de la cifra de negocio	11.670.854	14.343.420	16.268.393
Aprovisionamientos	(2.034.468)	(2.305.520)	(2.179.496)
Otros ingresos de explotación	493.601	254.620	209.730
Gastos de personal	(7.646.821)	(9.161.629)	(10.683.098)
Otros gastos de explotación	(1.384.231)	(1.496.592)	(1.805.187)
Amortización del inmovilizado	(99.809)	(114.494)	(121.472)
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(58.502)	1.758	295.052
Otros resultados	(44.348)	10.034	(11.923)
Resultado explotación	896.275	1.531.595	1.971.998
Ingresos Financieros	64.429	57.027	16.617
Gastos Financieros	(16.638)	(38.725)	(42.201)
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	(1.359)	(16.417)	9.238
Resultado financiero	46.432	1.885	(16.346)
Resultado antes de impuestos	942.707	1.533.481	1.955.652
Impuesto sobre beneficios y otros	(295.235)	(457.979)	(487.078)
Resultado del ejercicio	647.472	1.075.502	1.468.574

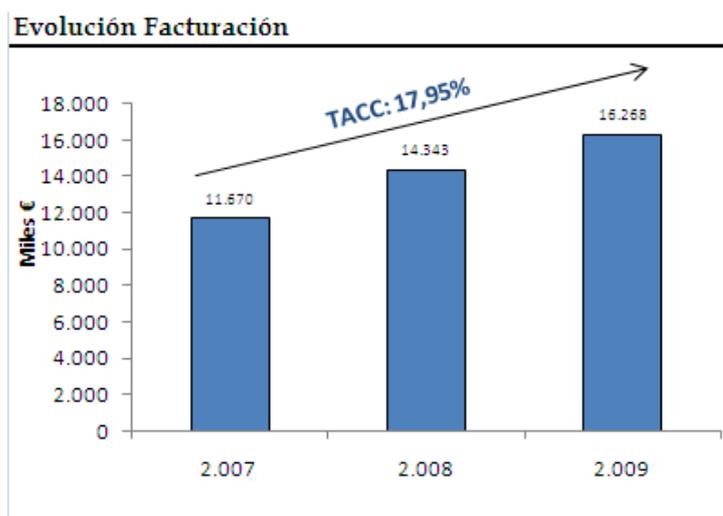
Importe Neto de la Cifra de Negocio

Los ingresos de la Sociedad derivan de la venta de sus cinco líneas de Servicios TIC y de la línea de venta de productos de Hardware y Software. La Sociedad presta en general servicios TIC. Estos servicios se suministran sobre la base de una fecha y material concreto o bien como contrato a precio fijo, por periodos que oscilan entre unos meses y 5 años.

Los ingresos de contratos de fecha y material concretos, habitualmente derivados de la prestación de servicios, se reconocen a las tarifas estipuladas en el contrato a medida que se realizan las horas del personal (si son proyectos de prestación de servicios de apoyo técnico y/o consultoría) o por hitos conseguidos en la ejecución del proyecto (si son proyectos de desarrollo y mantenimiento).

Los ingresos derivados de contratos a precio fijo correspondientes a la prestación de servicios se reconocen en función del método de su grado de avance, es decir, de los servicios realizados a la fecha como porcentaje sobre los servicios totales a realizar.

La Compañía acumula un creciente historial de ventas, siempre constante a lo largo de todos estos últimos años, en concreto con crecimientos del 17%, 22% y 14%, en los años 2007, 2008 y 2009 respectivamente, lo que representa una TACC del 18%. Se muestra el crecimiento histórico de la facturación en los últimos tres años:



Otros ingresos de explotación

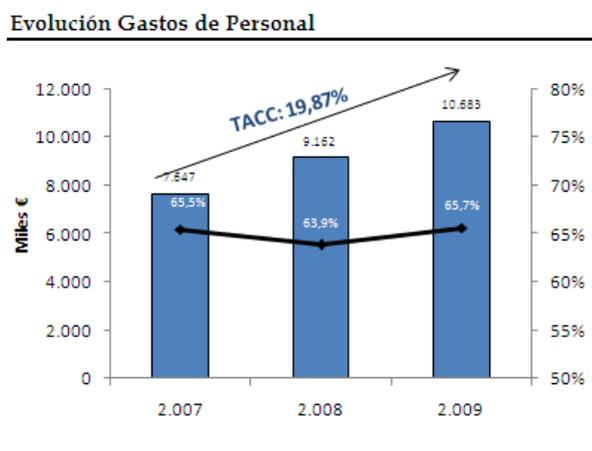
Hace referencia a ingresos por Subvenciones que la Compañía ha obtenido principalmente del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), de la Xunta de Galicia y del Ministerio de Industria por importe de 102.741 euros. El resto de la partida corresponde a arrendamientos y prestación de servicios a la empresa QED Systems, S.L.U y Boxleo TIC, S.L.U.

Aprovisionamientos

Hace referencia a las partidas incurridas por la Compañía para la compra de Mercaderías y Trabajos realizados por otras empresas.

Gasto de Personal

El principal activo de ALTIA CONSULTORES, S.A. son sus recursos humanos sin los cuales no podría hacer frente al crecimiento de la facturación cada año.



Otros Gastos de Explotación

Las distintas partidas que forman parte de Otros Gastos de Explotación se corresponden con los gastos necesarios para llevar a cabo la actividad de la Compañía en las distintas líneas de negocio que se explican en el apartado 1.6.2.

En el ejercicio 2009 se produce un incremento importante de esta partida que viene detallado a continuación:

Otros gastos de explotación	2008	2009
Arrendamientos y cánones	(146.348)	(160.884)
Reparaciones y conservación	(18.836)	(28.722)
Servicios de profesionales independientes	(193.521)	(369.254)
Transportes	(2.272)	(3.699)
Primas de seguros	(21.791)	(23.797)
Servicios bancarios y similares	-	(283)
Publicidad, propaganda y rr.pp.	(187.601)	(164.137)
Suministros	(30.552)	(33.376)
Otros servicios	(684.442)	(686.207)
Tributos	(17.415)	(14.859)
Otros gastos de gestion corriente	(223.047)	(260.076)
Pérdidas, deterioro y var. Prov.op.comerci	29.232	(59.892)
Total Gastos	(1.496.592)	(1.805.187)

En relación a los Servicios de profesionales independientes, se adjunta detalle:

Servicios Profesionales	2008	2009
Asesoría Laboral- Fiscal- Contable	(74.669)	(68.871)
Servicios Jurídicos	(3.080)	(37.255)
Servicios Informáticos	(108.582)	(95.010)
Servicios Desarrollo Corporativo	-	(156.000)
Otros: Arquitectos, Notarios, Calidad, etc	(7.189)	(12.118)
Total Gastos	(193.520)	(369.254)

Los importes correspondientes a Servicios de Desarrollo Corporativo contienen la facturación de los gastos incurridos por ALTIA CONSULTORES, S.A. en la preparación de la salida al MAB a lo largo del ejercicio 2009. El resto de gastos corresponde a los normalmente necesarios para el funcionamiento habitual de la Compañía.

Impuestos sobre beneficios

De acuerdo con el principio de prudencia, solo se reconocerán activos por impuesto diferido correspondientes a diferencias temporarias deducibles, bases imponibles negativas y deducciones y otras ventajas fiscales no utilizadas, en la medida en que resulte probable que la Sociedad disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

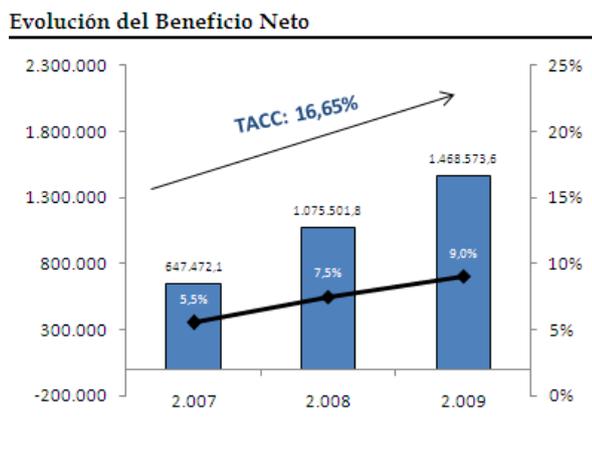
El tipo impositivo que soporta la Sociedad es del 30%. En el cálculo del impuesto de 2009 hay que tener en cuenta dos circunstancias relevantes:

- La Compañía amortiza de forma acelerada unos activos (principalmente la oficina ubicada en Santiago de Compostela) en aplicación de una libertad de amortización fiscal por puesta en marcha de nuevos activos, vinculada al cumplimiento de los requisitos establecidos en materia de mantenimiento del empleo por la LIS (Disp. Adic. 11ª introducida por la Ley 4/2008). Esa libertad de amortización provoca un diferimiento del impuesto que revertirá en los próximos ejercicios. El importe del impuesto diferido asciende a 444.020,95€.
- ALTIA CONSULTORES, S.A. pertenece a un grupo fiscal cuya cabecera es Boxleo TIC, S.L.U., que es el sujeto pasivo del impuesto sobre beneficios. Entre las operaciones intragrupo que se eliminan en la consolidación fiscal de 2009 se encuentra la venta de las oficinas de Coruña de ALTIA CONSULTORES, S.A., a Boxleo TIC, S.L.U. En consecuencia, el beneficio extraordinario generado (313.032,16€) no tributa en el impuesto sobre beneficios del grupo (LIS Art. 72 y RD 1815/1991 Art. 36 a 42) puesto que el activo sigue afecto a las actividades de las Sociedades. Sólo en el caso de venta a un tercero ajeno al Grupo, salida de ALTIA CONSULTORES, S.A. del régimen de consolidación o pérdida del régimen para todo el Grupo, deberá incorporarse a la base imponible del impuesto el resultado de esa operación, que se ha eliminado en 2009. No se prevé que se vayan a producir estas circunstancias, por lo que se realiza un ajuste extracontable sobre la base imponible por la cantidad de la plusvalía generada por la venta (313.032,16€), y queda la base imponible fijada en un importe de 162.577,78€. El impuesto sobre el beneficio de la venta de las oficinas aplazado indefinidamente asciende a 93.909,71€.

Del total de la cuota líquida consolidada del Grupo a la Compañía se le imputa en 2009 la cifra de 43.056,94€. Puesto que el impuesto es efectivamente abonado por Boxleo TIC, S.L.U., una vez tenidos en cuenta retenciones e ingresos a cuenta (4.598,54€), los ingresos a cuenta del impuesto (4.616,45€) y la parte correspondiente a la Hacienda Foral de Álava (2.429,21€), la Compañía contabiliza la cuota que va a pagar Boxleo en Régimen General (31.412,74€) como una Deuda sin coste.

Beneficio Neto

El siguiente gráfico muestra la evolución positiva del beneficio neto de la Compañía durante los tres últimos ejercicios:



1.19.2 Balance de situación (2007-2009)

A continuación se muestra el balance de situación correspondiente a los ejercicios cerrados el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009, respectivamente.

Activo

Activo	31/12/2007	31/12/2008	Δ%	31/12/2009	Δ%
Activo no corriente	1.245.915	2.313.927	86%	3.029.633	31%
Inmovilizado Intangible	243.868	2.496	-99%	7.822	213%
Inmovilizado material	846.593	2.073.535	145%	2.782.209	34%
Invers. empresas grupo y asociadas a l/p	155.454	143.592	-8%	132.204	-8%
Inversiones financieras a l/p	-	91.722	-	105.213	15%
Activos por impuesto diferido	-	2.582	-	2.186	-15%
Gastos a distribuir en varios ejercicios (*)	174.888	-	-	-	-
Activo corriente	7.515.773	7.635.451	2%	8.767.792	15%
Existencias	51.771	47.763	-8%	59.051	-
Deudores comerciales	6.063.198	5.336.919	-12%	6.541.030	23%
a) Clientes ventas y prestaciones de serv	5.917.925	5.011.944	-	6.236.685	24%
b) Otros deudores	145.273	324.975	-	304.345	-6%
Inversiones financieras a c/p	355.959	291.288	-18%	550	-100%
Periodificaciones a c/p	225.270	142.216	-37%	88.361	-38%
Efectivo y activos líquidos equivalentes	819.575	1.817.265	122%	2.078.799	14%
Total Activo	8.761.688	9.949.378	14%	11.797.425	19%

(*) Esta cuenta se ajusta en el ejercicio 2008 como consecuencia de la aplicación del NPGC.

Activo no corriente

El Activo no corriente supone a 31 de diciembre de 2009 aproximadamente el 26% del Activo total. Éste ha crecido durante el periodo contemplado debido principalmente a las inversiones realizadas en la compra y adecuación de la oficina de Santiago de Compostela.

- Inmovilizado intangible

Peso muy poco relevante para la Compañía, donde tan solo merece la pena destacar dentro de esta partida la marca nacional y comunitaria de ALTIA y alguna aplicación informática.

Los Inmovilizados intangibles se valoran por su coste, ya sea éste el precio de adquisición o el coste de producción, sin perjuicio de lo indicado en las normas particulares sobre este tipo de inmovilizado.

Las amortizaciones se han establecido de manera sistemática y racional en función de la vida útil de los Inmovilizados intangibles y de su valor residual, atendiendo a la depreciación que normalmente sufren por su funcionamiento, uso y disfrute, sin perjuicio de considerar también la obsolescencia técnica o comercial que pudiera afectarlos. Cuando proceda reconocer correcciones valorativas, se ajustarán las amortizaciones de los ejercicios siguientes del inmovilizado deteriorado, teniendo en cuenta el nuevo valor contable. Esta práctica es acorde a la normativa contable española en vigor.

- Inmovilizado material

En esta partida destaca principalmente las oficinas que tiene en propiedad la Compañía en Santiago de Compostela y Vitoria.

Los Inmovilizados materiales se valoran por su coste, ya sea éste el precio de adquisición o el coste de producción menos la amortización acumulada y el importe acumulado en pérdidas reconocidas.

El importe de los Trabajos realizados por la Sociedad para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora, se incorporan como mayor valor del activo exclusivamente cuando suponen un aumento de la capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, siempre y cuando sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan contra la cuenta de pérdidas y ganancias durante el ejercicio en que se incurre en ellos.

La amortización del inmovilizado material, a excepción de terrenos, que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil

estimada. Atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute.

- Inversiones en empresas del grupo y asociadas a l/p

La principal partida Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo en el ejercicio 2009 corresponde al 100% de participación en la empresa Desarrollo e Implantaciones de Nuevas Funciones Lógicas, S.L.U. cuyo valor contable asciende a 132.203,66€.

Activo corriente

El activo corriente supone aproximadamente un 74% del activo total a 31 de diciembre de 2009.

Pasivo y Patrimonio Neto

A continuación se muestra el detalle de todas las partidas del Patrimonio neto y del Pasivo y su evolución durante los ejercicios 2007, 2008 y 2009.

Pasivo	31/12/2007	31/12/2008	Δ%	31/12/2009	Δ%
Patrimonio Neto	6.429.909	6.994.487	9%	8.008.386	14%
Fondos Propios	6.429.909	7.000.511	9%	8.013.487	14%
a) Capital	118.998	118.998	0%	118.800	0%
b) Reservas	5.663.439	5.806.011	3%	6.426.113	11%
c) Resultado del ejercicio	647.472	1.075.502	66%	1.468.574	37%
Ajustes por cambios de valor		(6.024)		(5.101)	-15%
Ingresos a distribuir en varios ejercicio(*)	68.362	-		-	
Provisión para riesgos y gastos (*)	13.627	-		-	
Pasivo no corriente	190.630	629.492	230%	1.471.084	134%
Deudas a l/p	190.630	629.492	230%	1.027.063	63%
Pasivos por impuestos diferidos	-	-	0%	444.021	0%
Pasivo corriente	2.059.160	2.325.399	13%	2.317.955	0%
Deudas a c/p	40.464	326.391	707%	271.644	-17%
Deudas con empresas del grupo a c/p	226.878	-		31.413	
Acreedores comerciales y otras ctas a pagar	1.791.818	1.999.008		1.955.006	-2%
Provisiones c/p	-	-		59.892	
Total patrimonio neto y pasivo	8.761.688	9.949.378	14%	11.797.425	19%

(*) Estas cuentas se ajusta en el ejercicio 2008, como consecuencia de la aplicación del NPGC

El Patrimonio neto de la Compañía aumentó en un 14,5% durante el ejercicio de 2009 debido fundamentalmente a la reinversión de los beneficios del ejercicio anterior con cargo a Reservas.

- Deudas a l/p

Las Deudas a largo plazo durante el ejercicio 2009 han experimentado un incremento de 0,4 millones de euros que responde a la formalización de un préstamo con la entidad Caixa Galicia para la adecuación y puesta en funcionamiento de las oficinas de Santiago de Compostela.

Pasivo corriente

Detalle del Pasivo corriente durante el año 2009:

Pasivo Corriente 2009	2.317.955
Deudas a c/p	271.644
Deudas con ent. de cred.	115.986
Acreed. por arrend. financ.	24.230
Otras deudas a c/p	131.428
Deudas con empr. del grupo y asoci.	31.413
Acreed. Ciales. y otras ctas. a pagar	2.014.898
Proveedores	476.930
Otros acreedores	1.478.076
Provisiones a c/p	59.892

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

A continuación, se adjunta el cuadro de Estado de Cambios en el Patrimonio Neto de los ejercicios 2008 y 2009.

No se dispone del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto para el ejercicio 2007 debido a que el Nuevo Plan General Contable se aplicó a partir del ejercicio 2008 y es el que establece la obligatoriedad de la elaboración de este estado en las cuentas anuales de la Sociedad.

	Capital escriturado	Capital no exigido	Prima de emisión	Reservas	Rdo ejercicio	Ajustes por Cambios de Valor	Sub/ Leg.Rec	Total
Saldo final 2008	118.998	-	-	5.806.011	1.075.502	(6.024)		6.994.487
Saldo ajustado inicio 2009	118.998	-	-	5.806.011	1.075.502	(6.024)		6.994.487
Total ingr. y gastos reconocidos					1.469.498		-	1.469.498
Operaciones con socios o propietarios	(198)			(287.100)	(168.300)			(455.598)
Otras variaciones Patrimonio Neto				907.202	(908.125)	923		(0)
Saldo final 2009	118.800	-	-	6.426.113	1.468.574	(5.101)	-	8.008.386

Los cambios en el patrimonio neto en 2009 responden fundamentalmente al incremento en el resultado del ejercicio y las reservas.

1.19.3 Análisis de la evolución del cash flow histórico (2008-2009)

El *cash flow* adjunto se corresponde con un estado de flujos de efectivo elaborado por el auditor de la Sociedad de acuerdo al NPGC.

La información empleada para la elaboración del *cash flow*, con el contenido señalado a continuación, está de acuerdo a las cuentas anuales aprobadas como definitivas por la Sociedad.

No se dispone del análisis de la evolución del *cash flow* para el ejercicio 2007 debido a que el Nuevo Plan General Contable se aplicó a partir del ejercicio 2008 y es el que

establece la obligatoriedad de la elaboración de este estado en las Cuentas Anuales de la Sociedad.

Estado de flujos de efectivo	2008	2009	30/06/2010
Flujos de efectivo de las actividades de explotación	2.076.669	960.792	(56.718)
Resultado del ejercicio antes de impuestos	1.533.481	1.955.652	450.221
Ajustes al resultado	64.756	(157.234)	182.849
Amortización	114.494	121.472	82.890
Correcciones valorativas por deterioro	16.417	(9.238)	85.787
Variación de provisiones	-	-	(3.328)
Resultado por bajas en inmovilizado	-	(295.052)	(300)
Ingresos Financieros	(57.027)	(16.617)	(2.306)
Gastos Financieros	38.725	42.201	20.106
Otros ingresos y gastos	(47.853)	-	-
Cambios en el capital corriente	918.109	(362.813)	(672.575)
Existencias	5.308	(11.229)	(2.045.367)
Deudores y otras cuentas por cobrar	689.826	(1.111.008)	332.661
Otros activos corrientes	474.473	337.859	112.668
Acreedores y otras cuentas por pagar	(254.803)	423.038	(470.784)
Otros pasivos corrientes	3.306	(1.475)	1.398.246
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	(439.677)	(474.812)	(17.213)
Pagos de intereses	(38.725)	(42.201)	(19.403)
Cobro de intereses	57.027	16.617	2.306
Pagos por impuesto sobre beneficios	(457.979)	(449.229)	(116)
Flujos de efectivo de las actividades de inversión	(1.204.947)	(531.966)	(147.913)
Pagos por inversiones	(1.204.947)	(958.930)	(148.213)
Cobros por desinversiones	-	426.964	300
Flujos de efectivo de las actividades de financiación	125.968	(167.292)	52.138
Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio	-	(198)	-
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero	462.568	120.006	52.138
Pagos por dividendos	(336.600)	(287.100)	-

- Cambios en el Capital Corriente

Incluye la variación de existencias, deudores y otras cuentas a cobrar, otros activos y pasivos corrientes, acreedores y otras cuentas por pagar.

- Inversiones

El movimiento que se registra en esta línea se debe a operaciones de adquisición de Inmovilizado inmaterial y material.

CAPEX

€	2.007	2.008	2.009
CAPEX (Inversiones)	(109.134)	(1.204.947)	(958.930)
Inmovilizado Inmaterial	0	(2.886)	(6.487)
<i>Aplicaciones Informaticas</i>		(2.886)	(4.687)
<i>Propiedad Industrial</i>		0	(1.800)
Inmovilizado Material	(109.134)	(1.117.804)	(935.867)
<i>Oficina Santiago</i>		(1.063.914)	(853.291)
<i>Inversion Recurrente (EPIs,...)</i>	(109.134)	(53.890)	(82.576)
Inmovilizado Financiero		(84.256)	(16.576)
Desinversiones	0	0	426.964
<i>Venta Oficinas a Boxleo T.I.C S.L.U y devolucion de fianzas</i>			426.964

1.19.4 Información financiera semestral de 2010

Las siguientes tablas muestran las cuentas de ALTIA CONSULTORES, S.A en el periodo comprendido entre el 1 de enero y 30 de junio de 2010. Esta información financiera ha sido proporcionada por la Sociedad y ha sido objeto de un informe de revisión limitada de estados financieros intermedios por parte de AUREN AUDITORES NOROESTE, S.L. por encargo del Consejo de Administración de la Sociedad. El Informe de Revisión Limitada de Estados Financieros Intermedios a 30 de junio del ejercicio 2010 se adjunta al presente Documento Informativo como Anexo II.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Cuenta de explotación	30/06/2009	30/06/2010
Importe neto de la cifra de negocio	4.985.013	6.206.943
Variación de existencias de prod.Terminada y en cursos de fabric.	2.087.560	1.939.206
Aprovisionamientos	(927.724)	(874.458)
Otros ingresos de explotación	184.407	129.541
Gastos de personal	(5.282.253)	(5.764.107)
Otros gastos de explotación	(847.158)	(1.099.462)
Amortización del inmovilizado	(56.356)	(82.890)
Deterioro y resultado por enajenación del inmovilizado	-	300
Otros resultados	(438)	9.445
Resultado explotación	143.051	464.518
Ingresos Financieros	12.048	2.306
Gastos Financieros	(21.428)	(20.106)
Deterioro y resultado por enajenación de instrumentos financieros	(5.297)	3.503
Resultado financiero	(14.677)	(14.297)
Resultado antes de impuestos	128.374	450.221
Impuesto sobre beneficios	(38.512)	(135.066)
Resultado del ejercicio	89.862	315.155

El mayor volumen de ventas del ejercicio con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, se justifica por un mayor volumen de ingresos debido a nuevos contratos con clientes o bien proyectos con nuevos clientes en aquellas líneas de negocio más rentables y que aportan mayor valor añadido, como Outsourcing, Desarrollo de aplicaciones

informáticas y Soluciones propias a través de sus productos FLEXIA © (gestión de expedientes) y MERCURIO © (licitación electrónica).

A 30 de junio del presente año, la cuenta de explotación de la Compañía refleja un Importe neto de la cifra de negocios de 6.206.943€, con un incremento de más del 25% con respecto a la obtenida a 30 de junio del 2009.

En ejercicios anteriores ALTIA ha facturado en el primer semestre del ejercicio menos de un 30% del total del año, quedando el restante 70% para el segundo semestre. En el presente ejercicio 2010, la Compañía ha facturado más del 34% del total de la facturación presupuestada, lo que se traduce en una mejoría en las principales variables a mitad de ejercicio con respecto a años anteriores.

A continuación se adjunta la evolución del desglose de la partida Otros gastos de explotación:

Otros gastos de explotación	30/06/2009	30/06/2010
Arrendamientos y cánones	73.164	95.393
Reparaciones y conservación	23.154	9.006
Servicios de profesionales independientes	111.145	139.964
Transportes	822	5.523
Primas de seguros	11.432	10.095
Servicios bancarios y similares	128	545
Publicidad, propaganda y rr.pp.	85.017	104.194
Suministros	17.483	22.826
Otros servicios	298.337	398.623
Tributos	8.616	16.813
Pérdidas, deterioro y var. Prov.op.comerciales	-	85.962
Otros gastos de gestion corriente	217.858	210.517
Total Gastos	847.158	1.099.462

Desglose Otros servicios	30/06/2009	30/06/2010
Otros gastos	758	1.000
Limpieza Oficina	11.880	14.662
Dietas	172.497	239.132
Seguridad	1.318	1.736
Gastos de Viaje	40.935	70.838
Gastos material oficina	20.203	20.446
Teléfonos	41.159	36.199
Gastos publicidad concursos públicos	5.275	6.454
Comunidades de propietarios	4.313	8.156
Total Gastos	298.337	398.623

La variación de la partida más significativa, Otros servicios, viene motivada principalmente por el aumento en los gastos de viajes, dietas y teléfono como consecuencia del incremento de los proyectos y por tanto de la plantilla de la Compañía. La pérdida, deterioro y variación de provisiones de operaciones comerciales recoge el importe de una provisión de un crédito comercial que se ha considerado de difícil cobro.

Balance de Situación

Activo

Activo	31/12/2009	30/06/2010
Activo No Corriente	3.029.633	3.070.454
Inmovilizado Intangible	7.822	10.709
Inmovilizado material	2.782.209	2.815.005
Invers. empresas grupo y asociadas a l/p	132.204	135.707
Inversiones a l/p	105.213	107.117
Activos por impuesto diferido	2.186	1.917
Activo Corriente	8.767.792	10.125.862
Existencias	59.051	2.104.418
Deudores comerciales	6.541.030	5.973.582
a) Clientes ventas y prestaciones de serv	6.236.685	5.859.050
b) Otros deudores	304.345	114.532
Inversiones financieras a c/p	550	650
Periodificaciones a c/p	88.361	120.906
Efectivo y activos líquidos equivalentes	2.078.799	1.926.306
Total Activo	11.797.425	13.196.316

La variación en el activo al cierre de junio tiene como variaciones fundamentales:

1. La relativa a la partida de Inmovilizado Intangible, que se explica por las inversiones en propiedad industrial por valor de 3.965€ y en aplicaciones informática por 421,20€.
2. La relativa a la partida de Inmovilizado Material, que se explica fundamentalmente por las inversiones realizadas en Mobiliario -49.921,09€- (puesta en funcionamiento nueva oficina Santiago); en otras instalaciones 16.012,99€ (idem); y en elementos para procesos de información (ordenadores y otro equipamiento informático) por 46.524€. La empresa ya ha acometido prácticamente todas las inversiones que tenía presupuestadas y no se prevé superar los 150.000€ de inversión en lo que resta del año.
3. La composición de las existencias a 31 de diciembre de 2009 y a 30 de junio de 2010 es la siguiente:

Elemento	A 31/12/2009	A 30/06/2010
Existencias comerciales	57.185	164.705
Proyectos en curso	506	1.939.713
Anticipo a proveedores	1.359	
Total	59.051	2.104.418

No se han producido circunstancias que hayan motivado una corrección valorativa por deterioro de las existencias, ni existe financiación ajena, específica o genérica, directamente atribuible a la adquisición de existencias, que permita la capitalización de gastos financieros. No existen compromisos firmes de compra y venta, ni contratos de futuros, ni opciones relativas a las existencias. No existen

limitaciones de la disponibilidad de existencias por garantías, pignoraciones, fianzas u otras razones análogas. No existen circunstancias de carácter sustantivo que afecten a la titularidad, disponibilidad o valoración de las existencias, que deban destacarse.

Pasivo

Pasivo	31/12/2009	30/06/2010
Patrimonio Neto	8.008.386	8.324.169
Fondos Propios	8.013.487	8.328.642
a) Capital	118.800	118.800
b) Reservas	6.426.113	7.894.687
c) Resultado del ejercicio	1.468.574	315.155
Ajustes por cambios de valor	(5.101)	(4.472)
Pasivo no corriente	1.471.084	1.584.150,86
Deudas a l/p	1.027.063	1.140.130
Pasivos por impuestos diferidos	444.021	444.021
Pasivo corriente	2.317.955	3.287.996
Deudas a c/p	271.644	185.750
Deudas con empresas del grupo a c/p	31.413	31.413
Acreedores ciales y otras ctas a pagar	1.955.006	3.014.269
Provisiones c/p	59.892	56.564
Total patrimonio neto y pasivo	11.797.425	13.196.316

El aumento de los Fondos propios se debe principalmente al resultado del ejercicio del 30 de junio de 2010 y al aumento de la reservas con cargo al resultado a cierre del ejercicio 2009.

Pasivo corriente

Detalle y evolución del Pasivo corriente a 30 de junio de 2010 con respecto al cierre del ejercicio 2009:

Pasivo Corriente	31/12/2009	30/06/2010
Deudas a c/p	271.644	185.750
Deuda con ent. de credito	115.986	117.137
Acreed. Por arrend. financieros	24.230	24.933
Otras deuda a c/p	131.428	43.680
Deudas con empr. Del grupo y asociadas	31.413	31.413
Acreedores y otras cuentas a pagar	1.955.006	3.014.269
Proveedores	441.100	142.250
Otros acreedores	1.513.907	2.872.019
Provisiones a c/p	59.892	56.564

Durante el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2010, no se han producido impagos o incumplimientos de acuerdos en los préstamos que la Sociedad tiene formalizados con las diferentes entidades bancarias.

1.19.5 En el caso de existir opiniones adversas, negaciones de opinión, salvedades o limitaciones de alcance por parte de los auditores de la sociedad, se informará de los motivos, actuaciones conducentes a su subsanación y plazo previsto para ello.

En relación a las cuentas anuales del ejercicio 2007, objeto del correspondiente informe de auditoría emitido por THARSIS AUDITORES S.L., el auditor expresa la siguiente opinión: "El saldo de la cuenta Subvenciones a la explotación al 31 de diciembre de 2007 de 131.929,73€, incluye un importe de 70.776,00€ que corresponde a subvenciones del ejercicio anterior, que debieran haber sido contabilizadas en la cuenta Ingresos de ejercicios anteriores, donde por su naturaleza corresponde. Con la reclasificación contable que representa dicho importe, el saldo que resultaría en la referida cuenta Subvenciones a la explotación a dicha fecha ascendería a 61.153,73€, y el saldo de la cuenta de Ingresos de ejercicios anteriores, ascendería a 70.776,00€."

En relación a las cuentas anuales del ejercicio 2009, objeto del correspondiente informe de auditoría emitido por AUREN AUDITORES NOROESTE S.L., el auditor expresa la siguiente opinión: "La Sociedad posee una participación por importe de 72.240,20€ en el Real Club Deportivo de La Coruña, S.A.D., que forma parte del epígrafe AV-1 Instrumentos Financieros del Balance de situación adjunto. A la fecha de finalización de nuestro trabajo, la Empresa no nos ha podido facilitar las Cuentas Anuales de dicha Sociedad, como consecuencia de ello, no disponemos de información suficiente que nos permita evaluar la razonabilidad de dicha participación al 31 de diciembre del 2009."

ALTIA posee 1.202 acciones, de 60,01 euros cada una, del R.C. Deportivo de La Coruña, que apenas representan el 0,12% del capital de la entidad. La Compañía no ve ningún riesgo en mantener esta simbólica participación financiera en la sociedad. En cuanto a la salvedad enunciada por el auditor, dada la mínima participación, ALTIA está a la espera hasta que el Club apruebe sus cuentas financieras para poder solventarla. Complementariamente, ALTIA aprovecha las infraestructuras del R.C. Deportivo de La Coruña para hacer publicidad de su actividad profesional (video marcador, patrocinio campos de entrenamiento, palco de representación en Riazor.).

1.19.6 Descripción de la política de dividendos

La Sociedad ha repartido dividendos en los últimos dos años por importes de 336.600€ en 2008 y 287.100€ en 2009. El resto de los beneficios obtenidos por la Sociedad se han reinvertido en la misma.

ALTIA tiene la vocación de repartir dividendos siempre y cuando se lo permitan los resultados obtenidos y de las necesidades de financiación de la Sociedad, siguiendo una política coherente con el desarrollo del negocio.

1.19.7 Información sobre litigios que puedan tener un efecto significativo sobre el Emisor

En la memoria que acompaña a las cuentas anuales del ejercicio 2009 se hacía referencia a la provisión del contrato de servicios de consultoría de una entidad local, en concepto de daños y perjuicios, motivado por el supuesto incumplimiento del plazo establecido para la ejecución del objeto del contrato. En el primer semestre del ejercicio presente se

ha ejecutado el aval (de escasa cuantía) exigido por el cliente previo a la realización del proyecto.

Con anterioridad a la fecha del presente documento se ha llevado a cabo una Due Diligence por KPMG Abogados, S.L., de conformidad con la información limitada facilitada por los representantes de la Sociedad, en la que se ha procedido a una revisión de los aspectos legales, laborales y fiscales tanto de ALTIA Consultores, S.A. como del resto de las sociedades con las que mantiene operaciones vinculadas, la matriz Boxleo TIC, S.L.U. y las sociedades QED Systems, S.L., y Desarrollo e Implantaciones de Nuevas Funciones Lógicas, S.L.U.

El trabajo llevado a cabo en la Due Diligence tuvo como objetivo identificar y cuantificar cualquier contingencia o riesgo de carácter significativo que pudiera derivarse de una inspección o revisión por las autoridades competentes en las áreas objeto de la revisión y en los ejercicios abiertos a inspección a fecha 30 de junio de 2010.

La Sociedad no tiene actuaciones inspectoras ni de comprobación en curso por parte de las Autoridades Fiscales y Laborales correspondientes a los ejercicios objeto de revisión.

Asimismo, no existen litigios fiscales en curso que hayan sido promovidos y/o se encuentren pendientes de resolución a la fecha de emisión del presente Documento.

Se han detectado posibles contingencias fiscales y laborales de pequeña importancia y con un efecto no significativo.

1.20 Factores de riesgo

Antes de adoptar la decisión de invertir adquiriendo acciones de ALTIA, deben tenerse en cuenta, entre otros, los riesgos que se enumeran a continuación, los cuales podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados, las perspectivas o la situación financiera, económica o patrimonial de ALTIA.

Los factores de riesgo a continuación señalados son los que se consideran más relevantes, sin perjuicio de que pudiesen existir otros menos relevantes o desconocidos en el momento de elaboración del presente Documento.

Debe tenerse en cuenta que todos estos riesgos podrían tener un efecto material adverso en el precio de las acciones de ALTIA, lo que podría llevar a una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

Riesgos vinculados a la falta de diversificación geográfica

Uno de los principales objetivos del Plan de Negocio de la Compañía es compensar el peso de las zonas en las que ya se están desarrollando proyectos y acciones comerciales con ubicaciones físicas y oficinas nuevas, ya que el peso de las primeras es todavía demasiado elevado, por lo que la evolución de las ventas estaría bastante condicionada por esta circunstancia.

Riesgos vinculados a la excesiva exposición al sector de las Administraciones Públicas

La actual coyuntura económica supone un riesgo de negocio tanto en el sector privado como en las Administraciones Públicas.

Riesgo de dependencia de personas clave

Este riesgo suele estar presente en casi todas las Compañías pequeñas o medianas, y más en las fases críticas de lanzamiento del negocio hacia un modelo más extenso y rentable como pretende la Compañía.

En el caso de ALTIA, se considera que su presidente y fundador Constantino Fernández es uno de los pilares y clave en el cumplimiento de la estrategia a futuro y objetivos del Plan de Negocio. La salida o cese del Presidente del Consejo podría afectar negativamente al negocio.

Riesgos vinculados a la cotización de las acciones objeto de la emisión

- Evolución de la cotización.

Los mercados de valores presentan, en el momento de la elaboración del presente Documento, una elevada volatilidad, fruto de la coyuntura que la economía y los mercados vienen atravesando en los últimos dos ejercicios.

- Capitalización muy reducida.

Atendiendo al tamaño actual de la Sociedad, la capitalización de la misma será reducida, incluso en comparación con las restantes empresas cotizadas en el MAB-EE hasta la fecha del presente Documento.

Ello implicará probablemente unos niveles de liquidez bajos. No obstante lo anterior, como se describe en el punto 2 del presente Documento se ha suscrito un contrato de liquidez con Mercavalor, Sociedad de Valores, S.A.

2 INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES

2.1 Número de acciones cuya admisión se solicita, valor nominal de las mismas. Capital social, indicación de si existen otras clases o series de acciones y de si se han emitido valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones

Con el fin de facilitar la adecuada difusión de las acciones de la Sociedad, y en atención a la solicitud de admisión a negociación en el MAB de las acciones de ALTIA CONSULTORES, S.A., la Junta General Universal y Extraordinaria de accionistas de 29 de octubre de 2010 acordó reducir el valor nominal de las acciones de la Sociedad de 60 euros a 0,02 euros por acción, mediante el desdoblamiento de cada una de las acciones en circulación en ese momento, en la proporción de 3.000 acciones nuevas por cada acción antigua, sin que se produzca variación en la cifra del capital social de la Sociedad. En consecuencia, a fecha del presente Documento, el capital social de ALTIA CONSULTORES, S.A., es de 118.000 euros, y está representado por 5.940.000 acciones de 0,02 euros de valor nominal cada una de ellas. Todas las acciones se hallan suscritas y totalmente desembolsadas.

La Junta General de la Compañía celebrada el 30 de junio de 2010 acordó solicitar la incorporación de la Sociedad al Mercado Alternativo Bursátil en el segmento de Empresas en Expansión. Asimismo se acordó por unanimidad facultar a los Consejeros D. Constantino Fernández Pico, D. Ignacio Cabanas López y D. Manuel Gómez-Reino Cachafeiro, indistintamente, para que ejecutasen en su más amplio sentido los acuerdos de salida a MAB, llevando a cabo cuantas gestiones, tramitaciones o actuaciones fueren precisas para ello.

La Junta general de 29 de octubre de 2010 acordó realizar una oferta de suscripción de acciones dirigida a inversores cualificados y a inversores residentes de España que vayan a invertir un mínimo de 50.000 euros, para lo cual delegó en el Consejo de Administración la facultad de fijar las condiciones de la misma. La totalidad de los accionistas de la Sociedad, en dicha Junta, renunciaron al derecho de suscripción preferente que les pudiera corresponder sobre las nuevas acciones objeto del aumento de capital, comprometiéndose asimismo a reiterar dicha renuncia en la medida en que resulte necesario para la ejecución del mismo.

Salvo el derecho de suscripción preferente que corresponde a las acciones ya emitidas antes del aumento de capital y al que han renunciado los accionistas, no existen valores que den derecho a suscribir o adquirir acciones.

Está previsto que la totalidad de las acciones de la Sociedad actualmente en circulación así como aquéllas que se emitan desde esta fecha hasta la efectiva admisión a cotización, sean admitidas a negociación en el MAB-EE no más tarde del 1 de diciembre de 2010.

En caso de que las acciones de la Sociedad no se hubieran admitido a negociación llegado el 15 de diciembre de 2010, la Oferta de Suscripción quedará revocada y resuelta.

Asimismo, la Oferta quedará revocada y resuelta si tuviera lugar alguna de las causas o supuestos de fuerza mayor, habituales en este tipo de operaciones, establecidos en el contrato de colocación suscrito con Bankinter, S.A. (entidad colocadora en la Oferta) hasta la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura pública de ejecución del aumento de capital objeto de la Oferta, o cualquier otra causa o supuesto de resolución

determinado en dicho contrato, y que se describen en un documento resumen de la Oferta que se va a poner a disposición del público con anterioridad al inicio de la suscripción.

2.2 Grado de difusión de los valores. Descripción, en su caso, de la posible oferta previa a la admisión que se haya realizado y de su resultado

2.2.1 Importe de la Oferta

La Junta General Universal Extraordinaria de la Compañía celebrada el pasado 29 de octubre de 2010 acordó, por unanimidad, un aumento del capital social de 21.000 euros, mediante la emisión y puesta en circulación de 1.050.000 nuevas acciones de una única clase con un nominal de 0,02 euros cada una, en los términos y condiciones siguientes:

1. Las acciones que se emitirán están destinadas a una Oferta de Suscripción dirigida a inversores cualificados e inversores residentes en España que realicen una suscripción mínima de 50.000 euros, con renuncia de los accionistas actuales al derecho de suscripción preferente.
2. El tipo de emisión por acción será el que fije el Consejo de Administración o el miembro o miembros en los que, a su vez, pudiera delegar. La fijación deberá hacerse según los criterios habituales que se siguen en este tipo de operaciones según el resultado del proceso de prospección de la demanda y situación del mercado, que se llevará a cabo junto con la Entidad Colocadora especializada. La diferencia entre el precio de emisión (tipo de emisión) que finalmente se fije en la Oferta de Suscripción y el valor nominal de la acción tendrá la consideración de prima de emisión.
3. Se prevé de manera expresa la posibilidad de suscripción incompleta del aumento de capital.
4. El desembolso del total del precio de emisión de las nuevas acciones se realizará mediante aportaciones dinerarias en la forma que determine el Consejo de Administración o en el miembro o miembros en los que, a su vez, pudiera delegar.
5. Se solicita la admisión en el Mercado Alternativo Bursátil para Empresas en Expansión de la totalidad de las acciones que se emitan en la ejecución del presente acuerdo de aumento de capital, junto con las ya existentes, y se declara el sometimiento a las normas que en este momento y en futuro regulen la cotización de esas acciones y el funcionamiento de ese mercado.
6. El acuerdo de aumento quedará de manera automática sin vigor y sin efecto en el caso de que el 31 de diciembre de 2010 no se hubieran desembolsado las acciones nuevas emitidas a que se refiere este Acuerdo destinadas a la Oferta de Suscripción.
7. Al amparo de lo dispuesto en el artículo 297.1.a) de la Ley de Sociedades de Capital se delega en el Consejo de Administración (con la posibilidad de que, a su vez, lo delegue en uno o varios de sus miembros) las facultades necesarias para señalar la fecha en que deba llevarse a efecto este Acuerdo de aumento de capital y fijar las condiciones no previstas en el citado Acuerdo. Asimismo, se delega en el Consejo

de Administración (con la posibilidad de que, a su vez, lo delegue en uno o varios de sus miembros) las facultades para fijar los términos y condiciones de la Oferta de Suscripción no previstos en este Acuerdo. En este sentido, el Consejo de Administración de la Sociedad se reunió el pasado día 29 de octubre de 2010 para delegar las facultades conferidas por la Junta General de accionistas de conformidad con el acuerdo citado anteriormente en D. Constantino Fernández Pico, D^a Adela Pérez Verdugo, D. Manuel Gómez-Reino Cachafeiro, D. Ignacio Cabanas López y D. Ramón Costa Piñeiro, quienes podrán ejercer sus facultades de forma solidaria e indistinta.

Bankinter, S.A. actúa como entidad colocadora y entidad agente de la operación (la “Entidad Colocadora” y la “Entidad Agente”, indistintamente) y Mercavalor Sociedad de Valores, S.A. como proveedor de liquidez (el “Proveedor de Liquidez”).

El importe de la oferta de suscripción indicado anteriormente y, por tanto, el número de acciones ofrecida a inversores en la oferta de suscripción, podrá verse reducido por acuerdo de la Sociedad y la Entidad Colocadora en cualquier momento hasta la fijación, en su caso, del precio de la oferta de suscripción.

2.2.2 Destinatarios de la Oferta

La Oferta se dirige a: (i) inversores cualificados residentes en España, en el sentido de lo dispuesto en el artículo 39 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del folleto exigible a tales efectos; (ii) a inversores cualificados residentes en otros países miembros de la Unión Europea; y (iii) a inversores residentes en España que adquieran un mínimo del 50.000 euros cada uno.

Las acciones objeto de la presente Oferta no han sido registradas bajo la United States Securities Act de 1933 ni aprobadas por la Securities Exchange Commission ni por ninguna autoridad o agencia de los Estados Unidos de América. Por lo tanto la presente Oferta no está dirigida a personas residentes en los Estados Unidos.

2.3 Características principales de las acciones y los derechos que incorporan

El régimen legal aplicable a las acciones que se ofrecen es el previsto en la ley española y, en concreto, en las disposiciones incluidas en el Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en lo sucesivo “Ley de Sociedades de Capital”) y en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, así como en sus respectivas normativas de desarrollo que sean de aplicación.

Las acciones de la Sociedad están representadas por medio de anotaciones en cuenta y la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. (“Iberclear”), con domicilio en Madrid, Plaza Lealtad nº 1 y sus entidades participantes autorizadas (en adelante, las “Entidades Participantes”) están encargadas de los correspondientes registros contables.

Las acciones de la Sociedad están denominadas en euros (€).

Las acciones objeto de la Oferta son acciones ordinarias. Se hace constar que no existe a fecha actual otro tipo de acciones en la Sociedad, y que las acciones objeto de la Oferta gozarán de los mismos derechos políticos y económicos que las restantes acciones de ALTIA CONSULTORES, S.A.

En particular, cabe citar los siguientes derechos, en los términos previstos en el artículo 7 de los vigentes estatutos sociales:

“Artículo 7.- Derechos de los socios.

Toda acción confiere a su titular legítimo la condición de socio y, en los términos y con las limitaciones establecidas en la ley y en estos estatutos, le atribuye especialmente los siguientes derechos:

- a) El de asistir y votar en las Juntas Generales.
- b) El de participar en el reparto de ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación.
- c) El de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones.
- d) El de información.

Sin perjuicio de lo anterior, en las condiciones y con los límites establecidos en la Ley, la Sociedad podrá emitir acciones sin voto”.

En consecuencia, las acciones que se ofrecen tienen derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación y, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias.

Las acciones ofrecidas darán derecho a participar en los dividendos que se acuerde repartir a partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones en el MAB.

No obstante lo anterior, la futura política de distribución de dividendos y el importe que, en su caso, se apruebe distribuir, dependerá de varios factores, incluyendo, entre otros, los resultados de la Sociedad, su situación financiera, las necesidades de tesorería (incluyendo tanto la necesaria atención de los gastos operativos como el importe de las inversiones que en su caso se realicen) y cualesquiera otros factores que la Sociedad considere relevantes en cada momento.

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso se anuncie, siendo el plazo de la prescripción del derecho a su cobro el establecido en el Código de Comercio, es decir de cinco años. El beneficiario de dicha prescripción será la Sociedad.”

2.4 En caso de existir, descripción de cualquier condición a la libre transmisibilidad de las acciones estatutaria o extra-estatutaria compatible con la negociación en el MAB-EE

Sin perjuicio de lo indicado en los epígrafes 2.6 y 2.7. siguientes, a fecha de presente Documento Informativo no existe ninguna condición a la libre transmisibilidad de las acciones ni estatutaria ni extra-estatutaria.

2.5 Pactos parasociales entre accionistas o entre la Sociedad y accionistas que limiten la transmisión de acciones o que afecten al derecho de voto

No hay pactos parasociales.

2.6 Compromisos de no venta o transmisión, o de no emisión, asumidos por accionistas o por la Sociedad con ocasión de la admisión a negociación en el MAB-EE

La totalidad de los accionistas de ALTIA CONSULTORES, S.A. y la propia Sociedad, a la fecha de este Documento Informativo se han comprometido frente a la Entidad Colocadora, conforme a los términos y condiciones establecidos en el contrato de colocación suscrito con la Entidad Colocadora, a no transmitir acciones de la Compañía y/u otros valores que den derecho a la adquisición de acciones y a no emitir acciones y/u otros valores que den derecho a la suscripción de acciones hasta una vez transcurridos 2 años, a contar desde la fecha de admisión a negociación de las acciones en el MAB-EE.

Como excepción a dicho compromiso, ALTIA CONSULTORES, S.A. podrá, en el citado periodo de 2 años, poner acciones a disposición del Proveedor de Liquidez con la finalidad de permitir a este último hacer frente a los compromisos adquiridos en virtud del Contrato de Liquidez celebrado entre ALTIA CONSULTORES, S.A. y dicho Proveedor de Liquidez.

Asimismo, los accionistas podrán (i) adquirir acciones para ponerlas a disposición del Proveedor de Liquidez en virtud de lo establecido en el Contrato de Liquidez; y (ii) con motivo de una operación de reorganización de la tenencia de las acciones por parte de los accionistas, realizar cualquier tipo de acto dispositivo de las acciones de la Sociedad a favor de otra sociedad en la que la participación directa o indirecta de los accionistas en la Sociedad no resulte alterada. A estos últimos efectos, la Entidad Colocadora deberá autorizar la operación de reorganización con carácter previo y por escrito, pero no podrá denegar injustificadamente la autorización.

2.7 Previsiones estatutarias requeridas por la regulación del MAB relativas a la obligación de comunicar participaciones significativas y los pactos parasociales y los requisitos exigibles a la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios de control de la Sociedad

La Sociedad en la Junta General del 30 de junio de 2010, acordó por unanimidad aprobar sus estatutos sociales, que contemplan los requisitos aplicables a la incorporación en el Mercado Alternativo Bursátil de acciones emitidas por Empresas en Expansión, relativos

a la obligación de comunicación de participaciones significativas y pactos parasociales, así como a los requisitos exigibles para la solicitud de exclusión de negociación en el MAB y a los cambios del control de la Sociedad. A continuación se transcriben los artículos relevantes:

En el Artículo 6, sobre representación de las acciones, se establece:

“Las acciones están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se registrarán por lo dispuesto en las normas reguladoras del mercado de valores y las vigentes que sean aplicables”.

En el Artículo 9, destinado al régimen de transmisión de las acciones, se han incluido las siguientes previsiones relacionados con la comunicación de participaciones significativas y pactos parasociales, la transmisión en caso de cambio de control de la Sociedad y el caso de exclusión:

“En tanto en cuanto las acciones de la Sociedad estuviesen incorporadas en el sistema de negociación denominado Mercado Alternativo Bursátil se aplicarán las siguientes reglas especiales a la transmisión de acciones:

I. Comunicación de participaciones significativas.

El accionista estará obligado a comunicar a la Sociedad las adquisiciones de acciones, por cualquier título y directa o indirectamente, que determinen que su participación total alcance, supere o descienda del 10% del capital social y sucesivos múltiplos.

Si el accionista es administrador o directivo de la Sociedad, esa obligación de comunicación se referirá al porcentaje del 1% del capital social y sucesivos múltiplos.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de los cuatro días hábiles siguientes a aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la comunicación.

La Sociedad dará publicidad a tales comunicaciones de acuerdo con las reglas del Mercado Alternativo Bursátil.

II. Comunicación de pactos.

El accionista estará obligado a comunicar a la Sociedad los pactos que suscriba, prorrogue o extinga y en virtud de los cuales se restrinja la transmisibilidad de las acciones de su propiedad o queden afectados los derechos de voto que le confieren.

Las comunicaciones deberán realizarse al órgano o persona que la Sociedad haya designado al efecto y dentro del plazo máximo de los cuatro días hábiles siguientes a aquel en que se hubiera producido el hecho determinante de la comunicación.

La Sociedad dará publicidad a tales comunicaciones de acuerdo con las reglas del Mercado Alternativo Bursátil.

III. Transmisión en caso de cambio de control.

El accionista que quiera adquirir una participación accionarial superior al 50% del capital social deberá realizar, al mismo tiempo, una oferta de compra dirigida, en las mismas condiciones, a la totalidad de los restantes accionistas.

El accionista que reciba, de un accionista o de un tercero, una oferta de compra de sus acciones, por cuyas condiciones de formulación, características del adquirente y restantes circunstancias concurrentes, deba razonablemente deducir que tiene por objeto atribuir al adquirente una participación accionarial superior al 50% del capital social, sólo podrá transmitir acciones que determinen que el adquirente supere el indicado porcentaje si el potencial adquirente le acredita que ha ofrecido a la totalidad de los accionistas la compra de sus acciones en las mismas condiciones.

IV. Exclusión de negociación.

En el caso en que la Junta General adopte un acuerdo de exclusión de negociación de sus acciones del Mercado Alternativo Bursátil que no estuviese respaldado por la totalidad de los accionistas, la Sociedad estará obligada a ofrecer a los accionistas que no hubieran votado a favor la adquisición de sus acciones al precio que resulte de la regulación de las ofertas públicas de adquisición de valores”.

2.8 Descripción del funcionamiento de la Junta General

La Junta General de accionistas se rige por lo dispuesto en la Ley y en los Estatutos de la Compañía, que en su artículo 11 establece que “los accionistas, constituidos en Junta General debidamente convocada, decidirán, en la forma establecida en la Ley de Sociedades Anónimas, sobre los asuntos propios de su competencia”. Dispone asimismo que “todos los socios, incluso los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedan sometidos a los acuerdos de la Junta General, sin perjuicio de los derechos y acciones que el Ordenamiento Jurídico les concede”.

Junta ordinaria y extraordinaria

El artículo 12 de los estatutos de la Compañía establece que las Juntas Generales podrán ser ordinarias o extraordinarias:

“La Junta General ordinaria se reunirá necesariamente dentro de los seis primeros de cada ejercicio para censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado. La Junta General ordinaria también podrá adoptar acuerdos sobre cualquier otro asunto de la competencia de la Junta General, siempre que conste en el Orden del Día y se haya constituido con la concurrencia de capital requerido por la Ley. La Junta General ordinaria será válida aunque haya sido convocada o se celebre fuera de plazo”.

Asimismo se establece que toda Junta que no sea la prevista en el artículo 13 de los estatutos tendrá la consideración de extraordinaria y se podrá celebrar en cualquier época del año.

Convocatoria de la Junta

El artículo 13 establece que “la convocatoria de la Junta se hará mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los períodos de mayor circulación de la provincia en que la Sociedad tenga su domicilio, con la antelación mínima legalmente establecida respecto de la fecha fijada para su celebración.

El anuncio contendrá las menciones exigidas por la Ley expresará el lugar, la fecha y la hora de la primera y, en su caso, segunda convocatoria y los asuntos incluidos en el orden del día. Entre la primera y segunda convocatoria deberá mediar, por lo menos, un plazo de veinticuatro horas.

Los accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social, podrán solicitar que se publique un complemento a la convocatoria de la Junta General de Accionistas incluyendo uno o más puntos en el orden del día. El ejercicio de este derecho deberá hacerse mediante notificación fehaciente que habrá de recibirse en el domicilio social de la Compañía dentro de los cinco días siguientes a la publicación de la convocatoria. El complemento de la convocatoria deberá publicarse con los requisitos y la antelación legalmente establecida”.

Derecho de Asistencia. Delegación y Representación

Se recoge en el artículo 14 de los estatutos sociales de la Compañía, que disponen:

1. “Podrán asistir a las Juntas Generales los accionistas titulares de, al menos, un número de acciones que representen como un mínimo un valor nominal de 100 euros, siempre que las tengan inscritas a su nombre en el correspondiente registro de anotaciones en cuenta con cinco días de antelación a aquél en que haya de celebrarse la Junta General, y lo acrediten mediante la oportuna tarjeta de asistencia o certificado expedido por la entidad u organismo que gestione dicho registro contable o en cualquier otra forma legalmente admitida.
2. No obstante lo anterior, y con carácter especial para cada Junta, los accionistas titulares de menor número de acciones tendrán el derecho a agruparse con otros accionistas que se encuentren en la misma situación hasta reunir las acciones necesarias. La agrupación deberá constar por escrito y uno sólo de los accionistas ostentará la representación de los agrupados.
3. Deberán asistir a las Juntas todos los miembros del Consejo de Administración salvo causa que lo impida, debidamente justificada. El Consejo de Administración podrá autorizar la asistencia a la Junta General a los Directores, Gerentes y Técnicos de la Sociedad y demás personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales. Asimismo, el Presidente de la Junta General podrá autorizar la asistencia de cualquier otra persona que juzgue conveniente, si bien la propia Junta puede revocar la autorización.
4. El Consejo de Administración determinará en la convocatoria de la Junta las condiciones del voto a distancia previo a la celebración, mediante correspondencia postal, electrónica o cualquier otro medio de comunicación a distancia, siempre que se garantice debidamente la identidad del sujeto que ejerce su derecho al voto. En el caso de correspondencia postal, el accionista deberá utilizar su firma manuscrita y emplear o acompañar necesariamente la tarjeta de asistencia expedida por la entidad u organismo encargada de la llevanza del registro de anotaciones en cuenta. En el caso de uso de correspondencia electrónica, será necesario el uso de firma electrónica reconocida, basada en un certificado electrónico reconocido, en los términos previstos en la Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de firma electrónica o disposición legal que la sustituya. Para su validez, el voto a distancia previo a la celebración habrá de recibirse por la Sociedad antes de las veinticuatro horas del tercer día anterior al previsto para la celebración de la Junta en primera convocatoria, si bien en el acuerdo de convocatoria de la Junta que se trate, el

Consejo de Administración podrá reducir esa antelación exigida, aunque debe dársele a esa reducción de plazo la misma publicidad que se dé al anuncio de convocatoria. En cualquier caso, el accionista que emita válidamente su voto a distancia deberá ser tenido en cuenta como presente a efectos de constitución de la Junta.

5. El Consejo de Administración podrá prever en la convocatoria de la Junta la asistencia remota a la Junta por vía telemática y simultánea y la correspondiente emisión del voto electrónico a distancia durante la celebración, siempre que se garantice, según el estado de la técnica, las condiciones de seguridad necesarias para la identificación del asistente y la emisión de su voto. Para el voto electrónico, será necesario el uso de firma electrónica reconocida, basada en un certificado electrónico reconocido, en los términos previstos en la Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de firma electrónica o disposición legal que la sustituya. En la convocatoria, el Consejo de Administración establecerá las reglas y procedimientos aplicables a la asistencia remota a la Junta por vía telemática y simultánea y la correspondiente emisión del voto electrónico, entre las cuales se incluirá la antelación mínima de la conexión, los requisitos de identificación, las reglas de prelación y las relativas a evitar las duplicidades, las obligaciones de custodia de la firma electrónica y las correspondientes exenciones de responsabilidad y los procedimientos aplicables a las incidencias técnicas que pudieran surgir”.

Delegación y representación

El artículo 15 de los estatutos establece que “todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista.

Salvo en los supuestos de representación familiar y por apoderado general contemplados en el artículo 108.2 de la ley de Sociedades Anónimas, la representación deberá conferirse por escrito o por medios de comunicación a distancia que cumplan con los requisitos descritos en el artículo anterior para el ejercicio del voto a distancia previo a la celebración, y con carácter especial para cada Junta.

El Presidente y el Secretario de la Junta General gozarán de las más amplias facultades para admitir la validez del documento acreditativo de la representación, aunque aplicarán los principios generales de que sólo se considerará inválido aquél que carezca de los mínimos requisitos imprescindibles o que no permita la verificación adecuada de la identidad del accionista que confiere la representación y la del delegado designado o que contenga defectos insubsanables.

La representación es siempre revocable. La asistencia a la Junta del representado, sea física, telemática y simultánea o por haber emitido el voto a distancia, supone la revocación de cualquier delegación, sea cual sea la fecha de dicha delegación. La representación quedará igualmente sin efecto por la enajenación de las acciones de que tenga conocimiento la Sociedad.

Para su validez, la representación conferida por cualquiera de los citados medios de comunicación a distancia habrá de recibirse por la Sociedad antes de las veinticuatro horas del tercer día anterior al previsto para la celebración de la Junta en primera convocatoria, si bien en el acuerdo de convocatoria de la Junta que se trate, el Consejo de Administración podrá reducir esa antelación exigida, aunque debe dársele a esa reducción de plazo la misma publicidad que se dé al anuncio de convocatoria

La representación podrá incluir aquellos puntos que, aun no estando previstos en el orden del día de la convocatoria, puedan ser tratados en la Junta por permitirlo la Ley”.

Presidencia de la Junta y Lista de Asistentes

Conforme dispone el artículo 16 de los estatutos, “presidirá la Junta General el Presidente del Consejo de Administración, y a falta de éste, el Vicepresidente del Consejo o, si hubiere más de uno, el que por orden corresponda. En caso de vacante, ausencia o enfermedad de los citados, presidirá el Consejero de más antigüedad en el cargo y, en caso de igual antigüedad, el de mayor edad.

El Presidente de la Junta estará asistido por un Secretario, que será el del Consejo de Administración y en su defecto, por el Vicesecretario si lo hubiere, y en defecto de éste, el Consejero de menor antigüedad y, en caso de igual antigüedad, el de menor edad.

Antes de entrar en el orden del día el Secretario formará la lista de los asistentes, con expresión del carácter o representación de cada uno y el número de acciones propias o ajenas con que concurran. La lista figurará al comienzo del acta o se adjuntará a ella como anexo firmado por el Secretario con el Visto Bueno del Presidente. Asimismo, será válido el uso de un fichero informático, en cuyo caso se mencionará la circunstancia en la propia acta, se precintará el fichero y se extenderá en la cubierta del fichero una diligencia de identificación firmada por el Secretario con el Visto Bueno del Presidente.

Al final de la lista se determinará el número de accionistas presentes o representados, el importe del capital del que sean titulares, con especificación del que corresponde a los accionistas con derecho de voto y con mención separada también de los que, en su caso, hayan emitido el voto a distancia y asistan telemática y simultáneamente. A la vista de la lista formada, el Presidente, asistido por el Secretario para la aclaración de dudas o la resolución de reclamaciones, declarará si existe el quórum necesario para la constitución válida de la junta y, si es el caso, declarará formalmente constituida la Junta.”

Derecho de información

El artículo 17 establece que “desde el momento en que tenga lugar la publicación del anuncio de la convocatoria de la Junta General de Accionistas y hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de la misma en primera convocatoria, cualquier accionista podrá solicitar por escrito del Consejo de Administración de la Compañía las informaciones o aclaraciones que estime precisas, o formular por escrito las preguntas que estime pertinentes, sobre los asuntos comprendidos en el Orden del Día de la Junta publicado con el anuncio de la convocatoria de ésta, o respecto de la información accesible al público que la Sociedad hubiera facilitado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores desde la celebración de la última Junta General.

El Consejo de Administración estará obligado a facilitar la información por escrito hasta el día de celebración de la Junta General.

Durante la celebración de la Junta general, los accionistas de la Sociedad podrán solicitar verbalmente las informaciones o aclaraciones que consideren convenientes acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día, y en caso de no ser posible satisfacer el derecho del accionista en ese momento, el Consejo de Administración estará obligado a facilitar esa información por escrito dentro de los siete días siguientes al de la terminación de la Junta.

El Consejo de Administración estará obligado a proporcionar la información solicitada al amparo de este artículo, salvo en los casos en que, a juicio del Presidente, la publicidad de la información solicitada perjudique los intereses sociales, si bien no procederá la denegación de información cuando la solicitud esté apoyada por accionistas que representen, al menos, la cuarta parte del capital social.”

Adopción de acuerdos

De acuerdo con el artículo 8 de los estatutos sociales de la Compañía, “los acuerdos se adoptarán por mayoría de votos emitidos, sin perjuicio de las mayorías reforzadas previstas en la Ley de Sociedades Anónimas. Cada acción con derecho a voto representa un voto sin que exista un número máximo de votos que pueda emitir un mismo accionista o sociedades pertenecientes a un mismo grupo”.

Acta de la Junta y documentación de los acuerdos

El artículo 19 de los estatutos sociales dispone que “el acta de la Junta contendrá todos los datos legal y reglamentariamente exigidos y podrá ser aprobada a continuación de celebrarse, o, en su defecto, dentro del plazo de quince días por el Presidente y dos Interventores, uno en representación de la mayoría y otro por la minoría. El acta aprobada en cualquiera de estas dos formas tendrá fuerza ejecutiva a partir de la fecha de su aprobación y deberá extenderse o transcribirse en el Libro de Actas con la firma del Secretario y el visto Bueno del Presidente o por los hubieran actuado como tales en la Junta.

El Consejo de Administración podrá requerir la presencia de Notario para que levante acta de la Junta y estará obligado a hacerlo siempre que, con cinco días de antelación al previsto para la celebración de la Junta, lo soliciten accionistas que representen, al menos, el uno por ciento del capital social. El acta notarial tendrá la consideración de acta de la Junta. Los honorarios notariales serán de cargo de la sociedad.”

2.9 Proveedor de Liquidez y breve descripción de su función

El Emisor, con fecha 17 de noviembre de 2010, ha formalizado un contrato de liquidez (el “Contrato de Liquidez”) con Mercavalor Sociedad de Valores, S.A., el Proveedor de Liquidez, tal y como se ha definido anteriormente.

En virtud del mismo, se compromete a ofrecer liquidez a los titulares de acciones de la Sociedad mediante la ejecución de operaciones de compraventa de acciones de ALTIA CONSULTORES, S.A. en el Mercado en el modo previsto por la Circular 7/2010 de 4 de enero, sobre normas de contrataciones de acciones de Empresas en Expansión a través del MAB.

El Proveedor de Liquidez dará contrapartida a las posiciones vendedoras y compradoras existentes en el Mercado de acuerdo con sus normas de contratación y dentro de sus horarios ordinarios de negociación y no podrá llevar a cabo las operaciones de compraventa previstas en el Contrato de Liquidez a través de las modalidades de contratación de bloques ni de operaciones especiales, tal y como éstas se definen en la Circular 7/2010.

En virtud de lo previsto en el Contrato de Liquidez, el Emisor y los accionistas se comprometen a poner a disposición del Proveedor de Liquidez, con anterioridad a la

entrada en vigor del Contrato de Liquidez, una combinación de efectivo y de acciones del Emisor, por un valor conjunto de 400.000 euros y con una proporción del 50% de efectivo y del 50% de acciones con la exclusiva finalidad de permitir al Proveedor de Liquidez hacer frente a los compromisos adquiridos en virtud del Contrato de Liquidez.

El Contrato de Liquidez entrará en vigor el día en que comiencen a negociarse en el MAB las acciones de la Sociedad y permanecerán en vigor mientras dichas acciones estén admitidas a negociación en el Mercado. El contrato podrá resolverse por cualquiera de las partes, en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del mismo por la otra parte, o por decisión unilateral de alguna de las partes, siempre y cuando así lo comunique a la otra parte por escrito con una antelación mínima de treinta días.

3 OTRAS INFORMACIONES DE INTERÉS

3.1 Buen Gobierno Corporativo

A pesar de que las recomendaciones contenidas en el Código Unificado de Buen Gobierno (en adelante, "Código Unificado") son únicamente aplicables a las sociedades cuyas acciones están admitidas a cotización en un mercado secundario oficial de valores, con la intención de aumentar la transparencia y seguridad para los inversores, la Sociedad ha implantado varias de las recomendaciones establecidas en el Código Unificado.

La implantación de tales recomendaciones es reflejo de la realidad actual de la Sociedad, si bien dicha implantación estará siempre condicionada a aquellos factores, en su caso, de tipo normativo o de mercado, que puedan llegar a afectar a la misma y a su entorno. Por ello es intención de la Sociedad llevar a cabo, en cada momento, aquellas adaptaciones que puedan resultar pertinentes en el ámbito de Buen Gobierno.

A la fecha del presente Documento Informativo, la Sociedad cumple de forma total o parcial, con las siguientes recomendaciones del Código Unificado:

1. **Tamaño del Consejo de Administración** que permita la participación de todos sus miembros en los debates que se establezcan: A fecha del presente Documento, el número de consejeros es de ocho, permitiendo un funcionamiento eficaz y participativo, y, se encuadra dentro del rango aconsejado por el Código Unificado (entre 5 y 15 consejeros). En los Estatutos Sociales de la Sociedad se establece un máximo de 11 consejeros, que encuadra también dentro del rango aconsejado por el Código Unificado.
2. **Composición del Consejo de Administración:** Cuenta con un Consejo de Administración plural que cuantitativa y cualitativamente tiene la vocación de seguir las pautas del Código Unificado. La incorporación de Consejeros independientes entendiéndose por tales los que no tienen funciones ejecutivas, no representan ningún accionista significativo y además no tiene relación con ninguno de los dos grupos anteriores, se hará de forma progresiva en atención al crecimiento y circunstancias de la Sociedad y a la búsqueda de talento, experiencia y equilibrio.
3. **Duración de los mandatos:** El artículo 21 de los Estatutos Sociales establece que los administradores ejercerán su cargo durante el plazo de cinco años, medida que se aplica a todos los consejeros con independencia de su categoría. Asimismo, el Reglamento del Consejo establece que los consejeros independientes no podrán ser reelegidos por más de dos mandatos consecutivos, razón por la que puede entenderse cumplida la recomendación 29 del Código Unificado.
4. Para reforzar la transparencia a los inversores, ha aprobado un Reglamento de Consejo de Administración, que contiene las medidas concretas tendentes a garantizar la mejor administración de la sociedad.
5. Asimismo, ha aprobado un Reglamento Interno de Conducta, cuya existencia se considera que viene impuesta por el artículo 80 de la Ley del Mercado de Valores.
6. **Creación de comisiones:** El artículo 26 de los Estatutos Sociales determina que el Consejo de Administración podrá delegar las funciones delegables en una comisión

ejecutiva formada por un mínimo de tres y un máximo de cinco consejeros. Asimismo, en su Reglamento de Consejo se establece la posibilidad de constituir una Comisión de Auditoría con una composición mayoritaria, también, de consejeros externos.

7. Cumpliendo con la recomendación 28 del Código Unificado, utilizará activamente la web corporativa para la difusión de información.

4 ASESOR REGISTRADO Y OTROS EXPERTOS O ASESORES

4.1 Información relativa al Asesor Registrado

ALTIA CONSULTORES, S.A. designó, en virtud de la Junta General Universal y Extraordinaria de fecha 30 de junio de 2010, a DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. como Asesor Registrado y cumplió así el requisito fijado en la Circular 5/2010 del MAB. En dicha Circular se establece la necesidad de contar con un Asesor Registrado en el proceso de incorporación al MAB para Empresas en Expansión y en todo momento mientras la Sociedad esté presente en dicho mercado.

ALTIA CONSULTORES, S.A. y DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. declaran que no existe entre ellos ninguna relación ni vínculo más allá del de Asesor Registrado, descrito en el presente apartado.

DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. fue autorizado por el Consejo de Administración del MAB como Asesor Registrado el 19 de Junio de 2008, según se establece en la Circular MAB 10/2010, y está debidamente inscrita en el Registro de Asesores Registrados del MAB.

DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. se constituyó en A Coruña el día 9 de abril de 2008, por tiempo indefinido, y está inscrita en el Registro Mercantil de A Coruña al Tomo 3.307, Folio 139, Hoja N° C-43.646, con C.I.F. B-70160296, y domicilio social en Menéndez Pelayo 8, 2º A Coruña.

DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. (DCM) y sus profesionales tienen experiencia dilatada en todo lo referente a los mercados de valores y operaciones de capital. El grupo de profesionales de DCM que presta el servicio de Asesor Registrado está formado por un equipo multidisciplinar que aseguran la calidad y rigor en la prestación del servicio.

4.2 Declaraciones o informes de terceros emitidos en calidad de experto, incluyendo cualificaciones y, en su caso, cualquier interés relevante que el tercero tenga en el Emisor.

En el marco del proceso de salida a MAB, a instancia del Asesor Registrado, se han procedido a elaborar los siguientes informes de terceros en calidad de experto:

- (i) Due Diligence legal, fiscal y laboral, realizada por KPMG Abogados, S.L.
- (ii) Comfort letter con la revisión de la información financiera del presente Documento Informativo, por parte de AUREN AUDITORES NOROESTE S.L., auditor de cuentas de ALTIA CONSULTORES, S.A.

4.3 Información relativa a otros asesores que hayan colaborado en el proceso de incorporación al MAB-EE

Además de DCM Asesores, Dirección y Consultoría de Mercados, S.L. como Asesor Registrado, Bankinter, S.A. como Entidad Colocadora y Entidad Agente y Mercavalor

Sociedad de Valores, S.A., como Proveedor de Liquidez, han prestado sus servicios en relación con la Oferta objeto del presente Documento Informativo:

- (i) MANUEL GÓMEZ-REINO CACHAFEIRO, despacho encargado del asesoramiento legal de ALTIA CONSULTORES, S.A.
- (ii) RAMÓN Y CAJAL Abogados, S.L.P. como abogados de BANKINTER, S.A.
- (iii) KPMG Abogados, S.L. (Oficina de A Coruña), despacho encargado de la Due Diligence que se ha llevado a cabo con el alcance limitado convenido con la Sociedad.
- (iv) AUREN AUDITORES NOROESTE, S.L. auditor de cuentas de ALTIA CONSULTORES, S.A. y entidad encargada de la revisión de la información financiera del presente Documento Informativo, con los alcances mencionados en el mismo.

Se hace constar que ni Bankinter, S.A., ni ninguna Sociedad de su grupo, ni Mercavalor Sociedad de Valores, S.A. ni ninguna sociedad de su grupo, ni sus asesores legales asumen responsabilidad alguna por el contenido del Documento Informativo, que no ha sido verificado por Bankinter.

ANEXO I. Cuentas anuales auditadas para los años 2007, 2008 y 2009

**ANEXO II. Informe de revisión limitada de estados financieros intermedios
(30 junio de 2010)**