



## Estimado inversor:

En unos días se va a celebrar la Junta general ordinaria en la que se van a presentar los resultados del ejercicio 2013. Podría decirse que los resultados siguen la buena línea de los del ejercicio anterior, pero no son del todo comparables. El dinamismo de la vida social, que en 2013 se tradujo en la adquisición de la mayor parte del capital social de Exis, modifica las cifras de referencia con las que se inició 2013 y los resultados necesitan de consideraciones adicionales. De cualquier forma, creemos que son buenos y que el camino que se sigue es el correcto.

La Cifra de Negocio individual de Altia ha aumentado un 23% respecto a 2012 y ha llegado a los 34,86Mn€. Con la incorporación de Exis y sus filiales, asciende a los 45,27 Mn€. Por sí misma esa cifra nos va acercando a nuestros competidores de mayor tamaño, que son los grandes integradores. Si bien su tamaño sigue siendo mucho mayor que el nuestro, no nos diferenciamos cualitativamente y nos encontramos la mayor parte de las veces junto a ellos, a veces aliados, otras rivales, en la pugna por las grandes cuentas y los grandes proyectos. Ya hemos dicho en otras ocasiones que la tendencia a la concentración y a la mayor dimensión de los operadores del sector no parece que tenga vuelta atrás y está claro que debemos seguir esa senda. Aunque el hecho de que Altia esté presente en primera línea pueda parecer algo chocante por las diferencias de tamaño que todavía existen, vamos a continuar en esa primera línea, pero con una dimensión cada vez mayor.

Con independencia de las otras virtudes que puede traer consigo el incremento de la escala, consideramos que el mero aumento de nuestro tamaño es relativamente accesorio y no deja de ser un factor al que nos lleva las tendencias del mercado. Lo que Altia tiene en su ADN es tratar de evolucionar más rápido que el mercado, identificar lo que los clientes buscan y los demás no son capaces de hacer o tardan en ejecutar. La innovación y la creatividad, acompañada de la pasión por lo que hacemos, mucho más que la disponibilidad de recursos materiales, son el núcleo de nuestra competitividad y por lo que nos gustaría siempre que nos reconociesen nuestros clientes.

En cualquier caso, el aumento del tamaño no ha impedido el mantenimiento de la rentabilidad. Así, el EBITDA individual aumentó un 4% respecto a 2012 y llegó a 4.643.628€. Si se compara el consolidado de 2013 (5.243.404€) con el individual

**'La Cifra de Negocio individual de Altia ha aumentado un 23% respecto a 2012 y ha llegado a los 34,86Mn€. Con la incorporación de Exis y sus filiales, asciende a los 45,27 Mn€'**





‘Con sólidas bases de negocio (el tradicional, el cloud computing desde el Data Center, la posición en la OAMI y el desembarco definitivo en el sector privado) vamos a presentar a los accionistas y al mercado un nuevo Plan de Negocio para el período 2014-2015’

de 2012, el crecimiento es del 18%. La variación del Beneficio Neto es algo mejor: 17% individual (2.921.445€) y un 19% en el conjunto del Grupo Altia (2.982.709€). Las comparativas serán más significativas el año que viene, cuando las magnitudes sean homogéneas.

Siempre decimos que es necesario un análisis más fino. En este caso conviven sectores y proyectos rentables con otros que no lo son tanto. El entorno económico influye sin duda y en 2013 ha sido también complicado. Por contra, el repunte que se intuye y que todos esperamos no puede contemplarse como el remedio para todos los males y en Altia vamos a aplicar la misma rigurosidad en la gestión que se practicó en los momentos más duros de la recesión.

Hay que detenerse, no obstante, en dos aspectos que han condicionado en parte la cuenta de resultados de 2013 y que esperamos que muestren su mejor lado en 2014. Se trata de la integración de Exis, por un lado, y de la adjudicación y puesta en marcha de un nuevo proyecto para la OAMI.

La integración de Exis ha consumido considerables recursos porque, además de las cuestiones comunes a cualquier operación de este tipo y magnitud, consideramos que la adquisición tiene un valor estratégico de primer orden. La operación nos permite entrar en el sector privado con una presencia ya muy relevante, con Madrid como punta de lanza. Por eso no podemos escatimar esfuerzos. Las tareas menos visibles, pero de vital importancia, se han realizado durante 2013 y pensamos que será en 2014 cuando el componente más vistoso se concrete en el lado del ingreso y de la rentabilidad.

Una explicación similar corresponde a la puesta en marcha del nuevo proyecto para la OAMI, esta vez en el área de sistemas. Como condición impuesta por el cliente, los costes asociados al proceso de transición desde el anterior contratista han sido asumidos por el nuevo adjudicatario, por lo que 2013 queda penalizado al no existir una completa correlación entre gastos e ingresos. Con el proyecto ya a pleno rendimiento desde finales de año, será ahora cuando se perciban en la cuenta de resultados las indudables bondades del contrato adjudicado.

Con sólidas bases de negocio (el tradicional, el cloud computing desde el Data Center, la posición en la OAMI y el desembarco definitivo en el sector privado) vamos a presentar a los accio-



---

**‘La retribución del accionista consistirá en el pago de un dividendo de 756.600,35 euros (11 céntimos por acción)’**

nistas y al mercado un nuevo Plan de Negocio para el período 2014-2015. Como siempre, lo haremos con prudencia y realismo, pero también con muchas ganas de seguir siendo un tenaz competidor allá donde vayamos. Como reto seguiremos teniendo el mantener la confianza de nuestros clientes y tratar de acompañarles con creatividad y esfuerzo.

La retribución del accionista consistirá en el pago de un dividendo de 756.600,35 euros (11 céntimos por acción). Con un importe bruto inferior, decíamos el año pasado que el dividendo suponía una cifra muy interesante en comparación con lo que se ofrecía en el mercado en esos momentos y, al mismo tiempo, un prudente pay-out. En estos momentos, sigue siendo válida la prudencia (el pay-out es del 25,90%) pero la rentabilidad, medida en comparación con la cotización, ha quedado condicionada por la corriente alcista en el MAB durante las últimas semanas.

También confiamos en que los accionistas hayan percibido la revalorización como una retribución adecuada a sus expectativas. No obstante, no alteramos nuestra marcha: apartamos, sin tensionar los mecanismos de tesorería de la Compañía, una parte pequeña de lo que se consigue cada año y el resto se reinvierte en la empresa porque todavía queda mucho por hacer.

También confiamos en que se consolide la recuperación económica que se empieza a percibir y que se pueda transformar en un mayor bienestar para las familias.

Reciban un cordial saludo.

Constantino Fernández Pico  
Presidente del Consejo de Administración.