

## **Estimado inversor:**

Me dirijo a la comunidad inversora al tiempo que se convoca la Junta General ordinaria de la Sociedad en la que se someterán a aprobación las cuentas de Altia Consultores, S.A. correspondientes al ejercicio 2017. De una manera sencilla pretendo trasladarles nuestra satisfacción con los resultados, no tan brillantes respecto a 2015 –el mejor año de nuestra historia–, pero que en su conjunto cumplen con lo que habíamos previsto en el Plan de Negocio en vigor. De una manera más pormenorizada, en la documentación financiera que sigue a esta carta, se realizará el análisis completo y podrán encontrar las opiniones y valoraciones que hemos considerado necesarias.

De manera resumida puede destacarse que **el importe neto de la cifra de negocios llegó a los 66,74 millones de euros, lo que supone un 2% más que en el ejercicio anterior**, y el 96% sobre lo previsto en el Plan de Negocio 2016-2017. El EBITDA ha ascendido a **9,2 millones de euros**, un 17% menos que en 2015 y un 98% sobre lo proyectado en el Plan. Finalmente, el Grupo Altia ha obtenido en el ejercicio económico 2016 un Beneficio Neto de **6,3 millones de euros**, un 13% menor del obtenido en 2015, pero un 102% de lo que se previó en el Plan.

### **Adelantamiento parcial del pago**

El reparto del mencionado beneficio no es novedoso por lo que respecta a la prudencia en su planteamiento: en conjunto se pagarán 0,26 euros por acción, lo que representa un pay-out del 28%. Sí, por el contrario, es novedoso en la historia de Altia el adelantamiento parcial de su pago, pues un importe de 1.100.509,60 euros (0,16 euros por acción) se pagó el pasado 30 de diciembre de 2016 como dividendo a cuenta. Se ha querido así ir trasladando a los accionistas la caja que se iba generando en el ejercicio. Para la Junta ordinaria que se ha convocado para el próximo 24 de mayo, se propone el abono del dividendo complementario de 0,10 euros por acción hasta llegar a los 0,26 euros por acción en total.

Como puede comprobarse, la actividad del Grupo en 2016, tanto en volumen como en rentabilidad, ha conseguido en su conjunto alcanzar lo proyectado en el Plan de Negocio para este ejercicio. El retraso acumulado en los planes de comercialización del Grupo ha condicionado el cumplimiento del objetivo de ventas, lo que no ha impedido lograr los beneficios previstos.

Este año hemos prestado una especial dedicación al ámbito del Cumplimiento Normativo y del Gobierno Corporativo. Además del entorno normativo general cada vez más exigente, un cambio regulatorio sin precedentes en la historia cotizada de Altia en el MAB, nos ha obligado a destinar muchos recursos, talento y esfuerzo no sólo para cumplir los nuevos requerimientos del mercado, sino para posicionarnos de manera voluntaria en estas áreas a niveles cada vez más similares a compañías del mercado continuo. Entendemos que el haberlo conseguido es, por un lado, un signo de madurez que demuestra que podemos afrontar con garantías el futuro, independientemente del entorno en el que nos movamos y de quién sea el interlocutor y, por otro, de transparencia, porque atendemos adecuadamente la necesidad creciente que tiene el mercado global en el

que actuamos de información, solvencia y garantías. Desde siempre hemos sostenido que el crecimiento de la cifra de negocios no es un objetivo por sí mismo aislado de los demás. Hemos visto en el mercado numerosos ejemplos de crecimiento lastrado por un endeudamiento desproporcionado o por unos resultados mediocres, cuando no preocupantes. Altia se ha planteado crecer –hemos afirmado repetidamente que el mercado demanda más tamaño y que la concentración en la oferta que propician los clientes es una realidad– pero, en todo caso, crecer bajo nuestro modelo.

Decimos que ha existido retraso comercial, explicado básicamente por condicionantes de nuestros clientes, pero también decimos que nuestra estructura está preparada para vender más y que venderemos más, por muy dura que sea la competencia. Y lo anterior no supondrá el sacrificio de la rentabilidad y de las finanzas saneadas, porque no lo permite nuestro modelo. Al mismo tiempo, creo que tenemos que recordar que la parte de crecimiento que provocarían las operaciones corporativas y las adquisiciones de negocios está todavía virgen. Nuestro nivel de exigencia para incorporar un negocio ajeno al nuestro es muy alto y eso supone restringir el campo de actuación. No obstante, no dudamos que vamos a encontrar piezas que encajen y que sumen negocio y talento y, sobre todo, nuevos clientes a los que poder aportar valor con toda nuestra oferta. Repito que estamos más que preparados para vender más.

Mi despedida reitera los deseos que siempre nos vienen a la cabeza de consolidación de la recuperación económica, prosperidad y empleo.

Reciban un muy cordial saludo.

**Constantino Fernández Pico**  
**Presidente del Consejo de Administración**

*Abril de 2017*

