

Plan de Negocio

2023-2024



Grupo Altia

Liderando, conectando y explorando juntos.

DISCLAIMER

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

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

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

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

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

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

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

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

Índice

01. Introducción 4

02. Descripción del grupo 5

Evolución de la acción **11**

Principales acontecimientos de la historia de Altia **13**

El gobierno ambiental, social y corporativo (ESG) **21**

03. Entorno 27

Sector y principales competidores **27**

Mercados **28**

Clientes **30**

Contexto económico **31**

Riesgos **33**

04. Plan de Negocio 36

Introducción **36**

Líneas estratégicas del plan **36**

Claves de éxito **37**

Principales hipótesis **38**

Ingresos **40**

Proyecciones cuenta de pérdidas y ganancias **43**

EBITDA, EBT y Beneficio Neto **47**

Proyecciones balance **50**

Ratios **53**

Flujo de caja **58**

Factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento del plan **60**

01. Introducción

Como continuación a Planes de Negocio anteriores, el presente Plan de Negocio recoge las proyecciones de las principales magnitudes financieras del grupo de sociedades ALTIA (en adelante **Grupo Altia**), integrado por **Altia Consultores S.A.** y sus filiales, así como las uniones temporales de empresas en las que participan, para los años 2023 y 2024.

Las proyecciones que se presentan en este documento contienen datos consolidados bajo normas internacionales de contabilidad (International Financial Reporting Standard o, abreviadamente, IFRS). No se presentan datos individuales de las sociedades que integran el grupo empresarial. El Grupo Altia presenta sus cuentas bajo normativa IFRS desde 2020 dada la creciente dimensión internacional del Grupo.

Toda la información económica presentada en este documento está expresada en Euros.

02. Descripción del grupo

Altia Consultores, S.A. (Altia) es la cabecera del Grupo Altia y su actividad se enmarca dentro del sector de las Tecnologías de la Información (TIC). Principales magnitudes 2022:

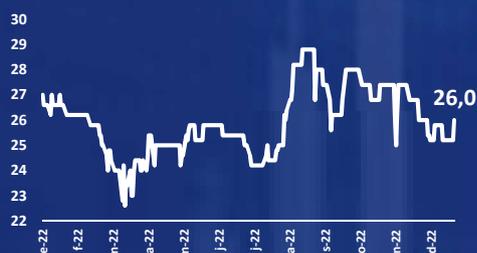
Nº Personas 3184	Experiencia +29 años	Países 7
Ingresos 167.2 Mn€	EBTIDA 16.2 Mn€	Deuda Neta 9.7 Mn€

Desglose de ingresos



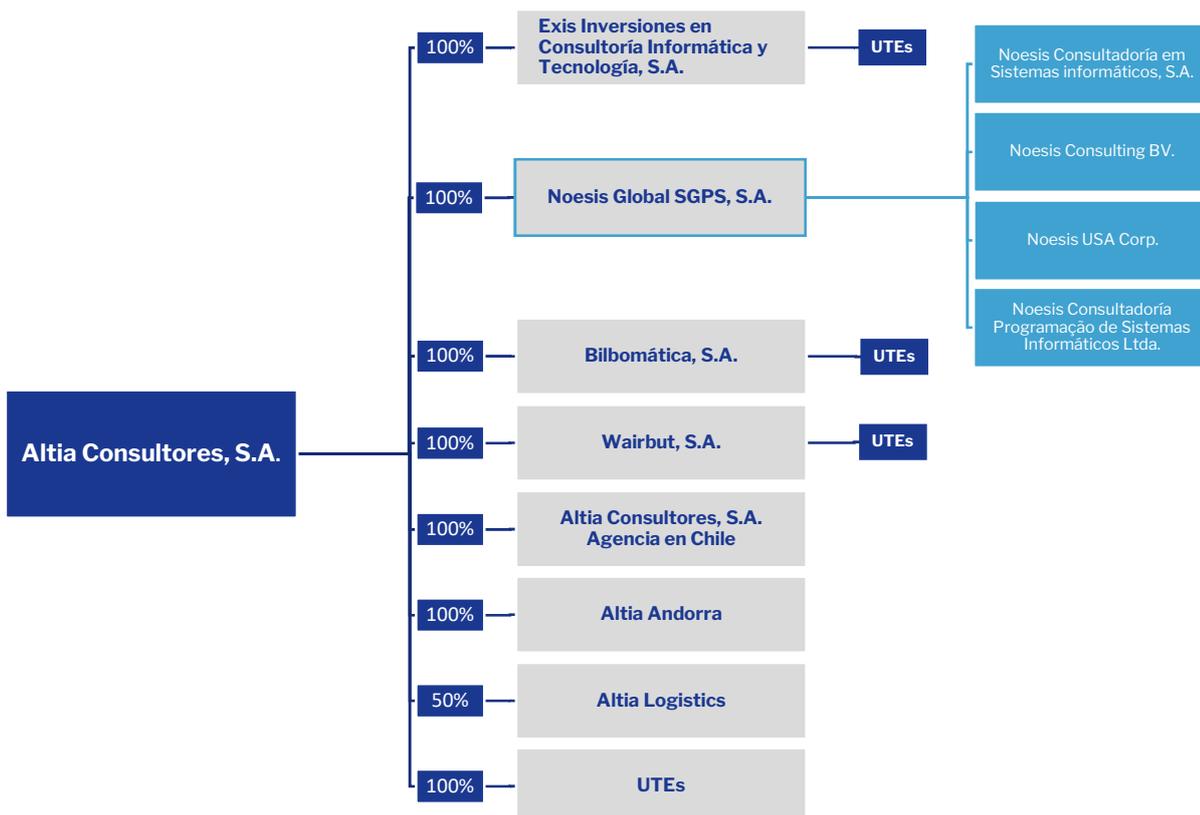
BME Growth

Altia cotiza en el segmento BME Growth de BME MTF Equity desde el 1 de diciembre de 2010.



- Ticket (Bloomberg): ALC SM
- Cotización 31.12.2022: €26,0
** Valor de la acción previo a la ejecución del 'split'.*
- Evolución cotización 2022: -1,5%
- Capitalización 31.12.2022: €178,8Mn

La matriz del grupo de empresas del que forma parte el **Grupo Altia** es **Boxleo TIC S.L.**, que posee a fecha de publicación del presente Plan de Negocio el 80,91% del capital social de Altia. La estructura del **Grupo Altia** es la siguiente:



- **Exis Inversiones en Consultoría Informática y Tecnología S.A** (en adelante **Exis**), compañía dedicada principalmente a la selección y puesta a disposición de talento tecnológico a terceros.
- **Noesis Global Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A., y sus filiales** (en adelante **Noesis y filiales**), consultora tecnológica internacional que ofrece servicios y soluciones para la transformación digital, especializada en analítica de datos, calidad del software y tecnología Low Code, con filiales en Portugal, Brasil, EE.UU., Países Bajos e Irlanda y que fue incorporada al Grupo en 2020.
- **Bilbomática, S.A.** (en adelante **Bilbomática**), compañía dedicada a la prestación de servicios informáticos fundada hace 35 años, incorporada al Grupo Altia en agosto de 2022.
- **Wairbut, S.A.** (en adelante **Wairbut**), compañía dedicada a consultoría TIC, desarrollo e investigación y outsourcing, incorporada al Grupo Altia en julio de 2022.
- **Altia Consultores S.A. Agencia en Chile** (en adelante **Altia Chile**), compañía con la misma actividad de Altia ubicada en Chile.

- **Altia Andorra S.L.U.** (en adelante **Altia Andorra**), compañía con la misma actividad de Altia que hereda el negocio que tiene su matriz en este territorio y que ha sido constituida en este primer semestre de 2023.
- **Altia Logistic Software S.L.** (en adelante **Altia Logistic**), compañía de la que posee el 50% del capital social y que está dedicada a la explotación comercial de un software para el control y seguimiento de los transportes en tránsito en tiempo real (software logístico).

Altia también tiene participación en otra serie de sociedades que por su poca relevancia sobre el resto del negocio o porque no tienen actividad en estos momentos, no se incluyen dentro del perímetro del presente Plan de Negocio. Estas sociedades, con los respectivos porcentajes de participación de Altia son :

Altia Consultores Sociedade Unipessoal Lda	100%
International Noesis Consulting Limited	100%
Docuten	4,52%
Centum Research & Development, S.A.	1,49%
CSA ciudad de las TIC	10,01%
Paga y Disfruta	18,69%

La obligación de presentar cuentas consolidadas corresponde a Boxleo Tic, S.L. por lo que Altia estaría dispensada según lo establecido en el artículo 43.2 del Código de Comercio. No obstante, se ha decidido, **por mayor transparencia**, que el Grupo formado por **Altia y sus sociedades dependientes consolide sus cuentas y que sea éste el perímetro de cotización y el del presente Plan de Negocio.**

Altia es una compañía española independiente de consultoría y prestación de servicios perteneciente al sector de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (en adelante **sector TIC**), que desarrolla proyectos para prácticamente la totalidad de los sectores económicos y que enfoca su actividad comercial hacia grandes clientes, aquellos con un gasto elevado en Tecnologías de la Información o con un alto potencial de implantación de proyectos TIC. Dentro del Grupo existe una **elevada conciencia corporativa sobre las inversiones que sus clientes realicen tengan el retorno esperado y se traduzcan en beneficios y/o mejoras tangibles en sus procesos de producción y/o prestación de servicios.** En este sentido, el Grupo Altia ha acompañado con éxito a sus clientes en sus procesos de transformación digital en los más de 29 años de historia.

Los **principales sectores** donde el Grupo Altia desarrolla su actividad son:

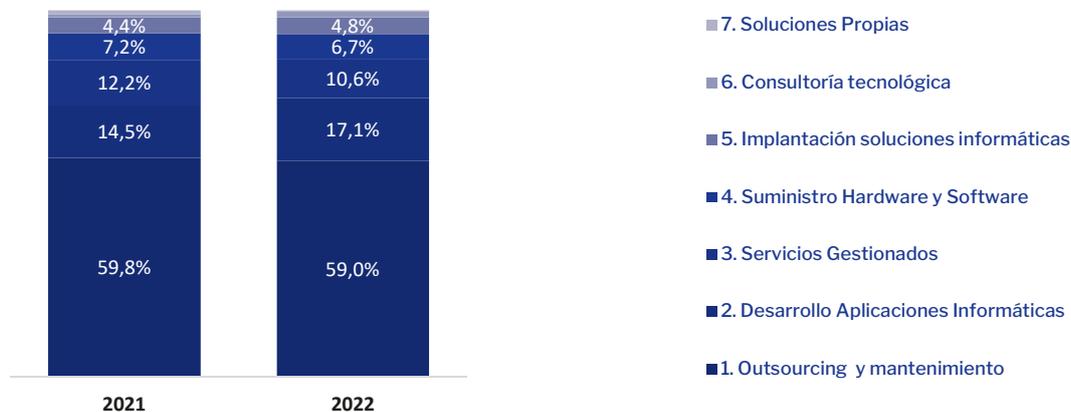


Por otra parte, Altia no concibe su modelo de negocio sin tener presente el **desarrollo profesional y humano de sus empleados y colaboradores y la creación de valor para todos sus grupos de interés** (clientes, empleados, accionistas, administraciones públicas, inversores y supervisores). Presenta, pues, relevancia prioritaria al desempeño social, económico y medioambiental y la atención a accionistas, inversores, supervisores de mercado y sociedad en general. El Grupo tiene presencia en **España** a través de los centros de actividad que mantiene en Galicia, Madrid, Castilla-León, País Vasco, Valencia, Canarias, Cataluña, Navarra y Baleares, y a nivel internacional en **Chile, Portugal, Brasil, Irlanda, Países Bajos, EEUU** con la reciente incorporación en 2023 de una sociedad en **Andorra**, aunque ya se estuviese desarrollando actividad allí desde principios de 2021.

Altia desarrolla su actividad en 7 grandes líneas de negocio:

Ingresos por Línea de Negocio ('000€)	2021	2022	Var. %
1. Outsourcing y mantenimiento	75.262	98.566	31,0%
2. Desarrollo Aplicaciones Informáticas	18.297	28.550	56,0%
3. Servicios Gestionados	15.381	17.661	14,8%
4. Suministro Hardware y Software	9.037	11.239	24,4%
5. Implantación soluciones de terceros	5.484	7.967	45,3%
6. Consultoría tecnológica	1.064	2.515	136,5%
7. Soluciones Propias	1.403	693	-50,6%
Ingresos totales	125.928	167.192	32,8%

Peso sobre total ingresos



1

Outsourcing y Mantenimiento

Principal línea de negocio del Grupo, y la más estable y recurrente, representó un 59,0% de las ventas totales de 2022, peso muy similar al obtenido en el año 2021. Dentro de esta línea se incluyen servicios de externalización de servicios e infraestructuras, incluyendo el asesoramiento, implantación, monitorización o administración, así como servicios de asistencia técnica avanzada y servicios de mantenimiento de aplicaciones.

2

Desarrollo de Aplicaciones Informáticas

Comprende aproximadamente un 17% del total de ingresos, y ha experimentado una subida significativa en 2022 (+56,0%). El objetivo de esta línea de negocio, además de la correcta ejecución del proyecto o trabajo a desarrollar, es que éste pueda llegar a transformarse en un negocio recurrente a través del mantenimiento (evolutivo, correctivo o ambos) de la aplicación desarrollada, integrándose a partir de entonces en la línea de 'Outsourcing y Mantenimiento'. La incorporación de Bilbomática, muy focalizada en esta línea, ha contribuido a reforzar su peso sobre el total de las ventas en 2022.

3

Servicios Gestionados

Conlleva aproximadamente el 10,5% sobre el total de ingresos en 2022, experimentando una disminución relativa en este ejercicio como consecuencia del mayor crecimiento de otras líneas; en términos absolutos alcanzó un aumento del 14,8% con respecto al año 2021. La elevada competencia existente en el mercado de este tipo de servicios, sigue motivando reducciones significativas en los precios. En esta línea, la estrategia sigue pasando por especializarse en aquellos servicios de mayor valor añadido en los que los precios no solo se mantienen, sino que pueden, incluso, incrementarse, dependiendo de la complejidad del servicio que se preste.

4

Suministros Hardware y Software

Con un peso aproximado del 6,7% sobre el total de las ventas, en 2022 también se incrementó con respecto a 2021. Dentro de esta línea se incluyen servicios de instalación, integración y mantenimiento postventa de infraestructuras, que aseguran y mejoran la vida útil de las mismas, permitiendo tener bajo control los costes asociados. Sin ser una línea estratégica para el Grupo, complementa su portfolio de ventas.

5

Implantación Soluciones de Terceros

Aumentó durante 2022 en un +45%, manteniendo un peso sobre el total de ventas muy aproximado al del 2021, consolidándose en casi un 5% de los ingresos. Dentro de esta línea se incluye la actividad relacionada con soluciones sobre Data Analytics, Inteligencia Artificial o Enterprise Solutions (ERP, Microsoft), áreas en las que el Grupo pretende intensificar la actividad en los próximos años.

6

Consultoría tecnológica

Actividad de menor peso en las ventas del grupo y que representa un 1,5% sobre el total de ventas en el año 2022. Aun teniendo un peso escaso sobre el total de ingresos, ha logrado un aumento significativo durante 2022 (+136,5%) con respecto a las ventas del 2021. En esta línea se desarrollan actividades como estudios, informes, elaboración de planes estratégicos, consultoría tecnológica en materia de seguridad oficinas técnicas y/o formación de carácter tecnológico.

7

Soluciones propias

Línea de negocio que aúna todos los productos y soluciones del Grupo como Altia Mercurio, Altia Control Tower, NTX o Firma. Es la única línea de negocio que durante 2022 ha reducido su actividad con respecto a 2021, un -50,6%.

Evolución de la acción

Altia cotiza en el segmento **BME Growth** de BME MTF Equity (en adelante BME Growth, anteriormente denominado Mercado Alternativo Bursátil, MAB-EE) desde el 1 de diciembre de 2010.

Durante ejercicio 2022, la cotización se mantuvo estable, con un pequeño descenso del -1,52%, de los 26,4€ a cierre del 2021, a los 26,0€ del cierre de 2022. La capitalización bursátil con la que cerró el ejercicio, de 178,8 millones de euros, **consolida a Altia como una de las compañías de BME Growth con mayor tamaño.**

Datos históricos de la acción	2020	2021	2022
Precio cierre (€)	23,2	26,4	26,0
Max. (€)	23,8	28,6	28,8
Min. (€)	16,0	22,4	22,6
Vwap ¹ (€)	19,2	25,6	26,1
Efectivo medio diario (€)	45.326	10.340	10.047
VOLUMEN MEDIO DIARIO (nº accs)	2.387	408	389
Número de acciones ('000)	6.878	6.878	6.878
Capitalización (€m)	160	182	179

Fuente: Bloomberg

¹VWAP: Precio medio ponderado por volumen

Performance de Altia vs IBEX Small cap Index



Evolución de la cotización en 2022



Durante el mes de marzo de 2023 y tras la preceptiva aprobación por la Junta General de Accionistas, la Sociedad **ejecutó un “split” del valor unitario de la acción** por el cual, sin alterar el importe total del capital social, se dividió el número de acciones existentes por diez, de tal manera que el capital social de Altia ha pasado a estar formado por 68.781.850 acciones de 0,002 euros de valor nominal cada una de ellas. Derivado de ello, el valor de la acción se ha dividido también por diez, cotizando desde entonces en el entorno de los 3 euros por acción. Los órganos de Gobierno de la Sociedad creen que esta medida sin duda dotará de **mayor liquidez a la acción**, cuyo valor en mercado ha estado hasta ahora en cierta forma condicionado por la limitación existente en cuanto a acciones realmente disponibles para el intercambio diario. Las primeras semanas de evolución en el mercado tras la operación corroboran una mayor actividad del valor, incrementándose de una manera significativa la liquidez del mismo.

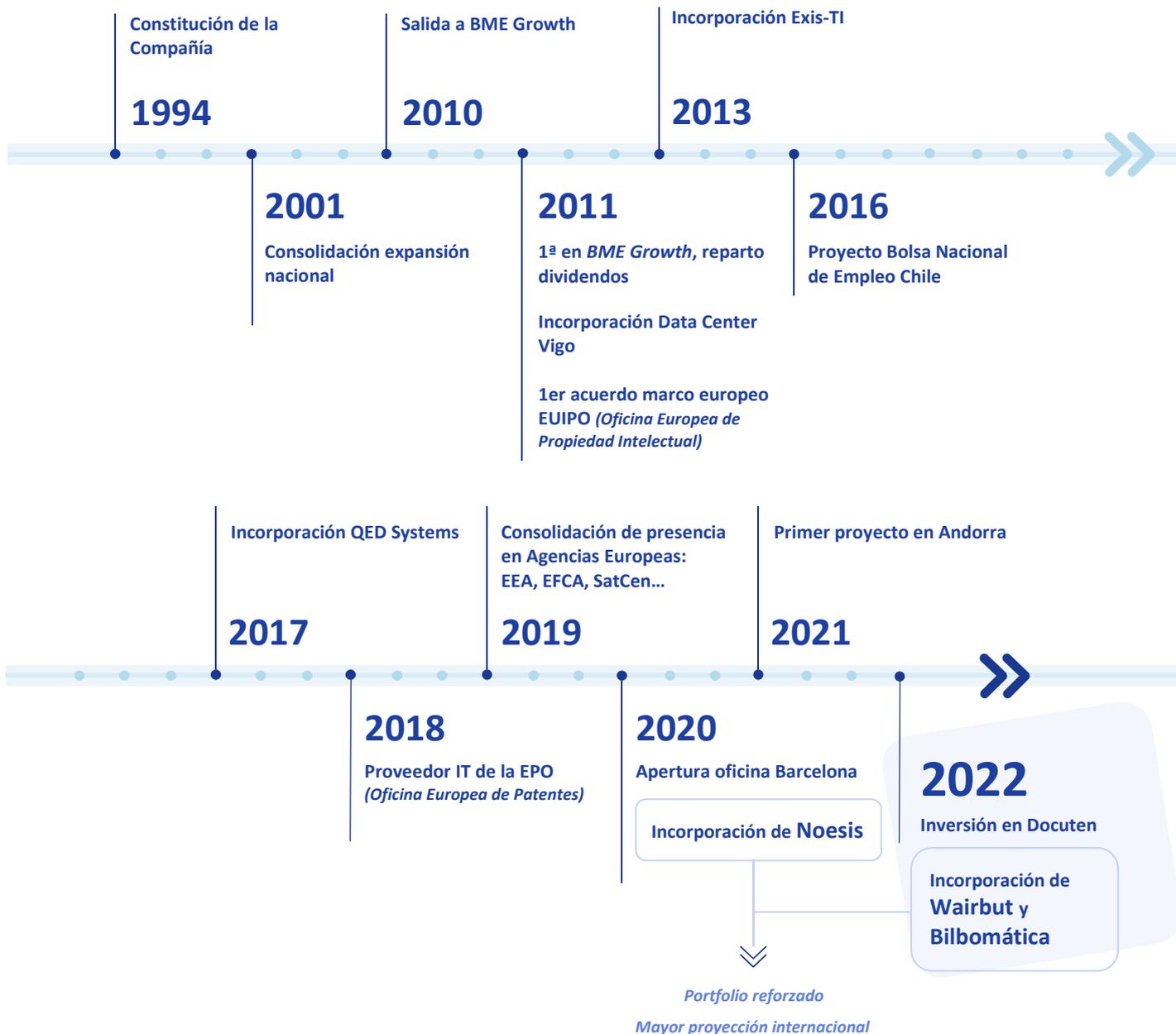
https://www.bmegrowth.es/docs/documentos/Avisos/2023/04/13312_Aviso_20230417.pdf

Principales acontecimientos de la historia de Altia

Altia nace en 1994 como un proyecto local, 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 fuera de Galicia (Vitoria) se abrió en el año 2001. Actualmente el Grupo Altia es un **grupo multinacional con presencia física en 7 países**, desarrollando proyectos en prácticamente toda Europa, EE.UU., Brasil, Chile y otros países americanos.

Los principales hechos acontecidos en la historia de Altia son los siguientes:

Desde 1994, revolucionando con la tecnología



El hecho más significativo después de su constitución en 1994 se produce el 1 de diciembre de 2010, fecha en la que las acciones de la Sociedad comienzan a cotizar en el **BME Growth** (anteriormente conocido como Mercado Alternativo Bursátil o MAB-EE) mercado orientado a empresas de reducida capitalización que buscan acelerar sus procesos de expansión ([BME Growth | Ficha de ALTIA](#)). La operación se estructuró en una ampliación de capital (con un free-float de un 13,64%), fijándose el precio de emisión de la acción en 2,72 €, de los que 0,02 € correspondían a capital y el resto a prima de emisión.

Las principales razones de la salida a Bolsa fueron:

- (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 de crecimiento inorgánico.
- (ii) **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.
- (iii) **Incrementar la notoriedad, imagen de marca, transparencia y solvencia**, no sólo ante la comunidad inversora, sino también ante clientes y resto de grupos de interés.
- (iv) **Dejar habilitado este canal de financiación de cara a potenciales desarrollos de negocio futuros**, más allá de la mera operación de salida.

Altia cotiza actualmente en modalidad de ‘fixing’ (intercambio de posiciones dos veces por sesión donde el precio del valor se obtiene por el cruce entre oferta y demanda).

Tras más de 12 años de cotización, se puede catalogar este hito como un rotundo éxito. **Altia ha adquirido una gran notoriedad, ha acelerado su crecimiento**, ha aumentado su cartera de clientes sustancialmente, ha accedido a nuevos mercados y territorios, ha mejorado notablemente su solvencia y solidez financiera reinvertiendo la mayor parte de los beneficios obtenidos en el crecimiento del negocio, pero, al mismo tiempo, remunerando siempre al accionista desde su primer año de cotización, y todo ello **multiplicando por más de doce (12X*) su capitalización bursátil**.

* según valor de la acción de Altia a fecha 16.06.23.

2011: adquisición del Data Center y contrato de prestación de servicios para Vodafone.

El Data Center, situado en Vigo (Pontevedra) se adquirió a Vodafone como unidad productiva autónoma para el desarrollo de servicios de alojamiento, administración de aplicaciones, outsourcing y servicios avanzados de operación y mantenimiento. En paralelo, se firmó un contrato de servicios con Vodafone España con una duración de 6 años, contrato que, a la fecha de presentación de este documento, sigue ejecutándose tras producirse sucesivas renovaciones aunque con alcances diferentes. Desde el punto de vista de negocio, la incorporación de nuevos clientes ha sido constante. A día de hoy **más de 200 clientes han confiado parte de su operativa de outsourcing y cloud a esta instalación**. También ha variado mayoritariamente el tipo de servicio prestado, desde un servicio básico de alojamiento a servicios más complejos y de mayor valor añadido (que son conocidos en el sector con la etiqueta de “servicios gestionados”).

2011: firma del primer Acuerdo Marco con la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (EUIPO, antigua OAMI).

A través de varias Uniones Temporales de Empresa, Altia ha firmado sucesivos acuerdos marco con la EUIPO, agencia de la Unión Europea responsable del registro de las marcas, dibujos y modelos comunitarios. El primer Acuerdo Marco, firmado en 2011, tenía una duración máxima de 7 años (mínima de 3) que finalmente se ejecutó por seis. Posteriormente se firmaron otros nuevos y actualmente se está desarrollando un contrato que tiene prevista su finalización en 2023 y que tendrá continuidad con otro nuevo recientemente adjudicado. Estos acuerdos marco se materializan a través de órdenes de compra concretas y su satisfactoria ejecución han provocado que estas adjudicaciones, además de incrementar el ya notable nivel de recurrencia del negocio, **han impulsado la internacionalización del Grupo**, con un **cliente de primera fila y máxima solvencia**. Asimismo, la experiencia positiva con una agencia europea y las buenas referencias que ha generado han sido el germen de la generación de negocio conseguida en los últimos años en otras agencias y organismos europeos, aspecto que se ha visto reforzado con la incorporación de Billbomática al Grupo, compañía que tiene un negocio significativo en este mercado.

2011 (y años sucesivos): reparto de dividendos.

Desde su salida a Bolsa, Altia ha repartido dividendos, siendo la **primera empresa del BME Growth en hacerlo**. Los accionistas, uno de los principales grupos de interés del Grupo, se han convertido en una parte esencial del negocio y por eso se ha querido recompensar la confianza depositada en el proyecto mediante una **retribución constante vía dividendos**, sin estar estatutariamente obligada a ello y sin que se hubiese formalizado ningún compromiso al respecto. Con el reparto del dividendo correspondiente a los resultados de 2022, Altia ha repartido en términos brutos desde el inicio de la cotización en 2010, 0,30 € por acción (3 € antes del “split”), lo que significa un **110% del valor de la acción** a 1 de diciembre de ese año, fecha de inicio de su cotización. Desde 2016, parte del dividendo a percibir se reparte a cuenta con anterioridad al cierre del ejercicio, con el fin de mejorar desde un punto de vista temporal el ejercicio de remuneración de la inversión al accionista vía dividendo. Altia tiene la intención de seguir remunerando a sus accionistas, pero de una manera conservadora, sin poner en riesgo sus planes de crecimiento actuales y de futuro, tal y como ha venido haciendo hasta ahora.

2013: adquisición de Exis Inversiones en Consultoría Informática y Tecnología S.A. y sus filiales, Senda Sistemas de Información S.A. y Elite Sistemas de Control S.L.

Con esta adquisición Altia **complementó su posición en el mercado nacional**, fundamentalmente en cuanto al sector privado en general y, en particular, respecto a sectores económicos en los que no tenía una cuota significativa de mercado. Asimismo, reforzó su presencia en Madrid para atender a clientes de tamaño medio-alto, muchos de los cuales, son actualmente atendidos desde Altia. En estos momentos, Exis ha incrementado sustancialmente sus resultados y ha mejorado notablemente su solvencia. En los últimos años, Exis se ha especializado en la línea de negocio de outsourcing, concretamente entendido como la selección y puesta a disposición de talento tecnológico. Esta actividad permite a sus clientes redimensionar y/o externalizar de una manera óptima y eficiente sus equipos de trabajo, adaptándolos a las necesidades tecnológicas de cada momento. Esta especialización ha hecho que Exis trabaje principalmente para empresas del sector TIC.

2014 (y años sucesivos): elaboración, publicación y verificación de la Memoria de

Sostenibilidad. En diciembre de 2014 se publicó la primera Memoria de Sostenibilidad correspondiente al ejercicio 2013. En julio de 2015 se publicó la correspondiente a 2014 de conformidad con la opción 'exhaustiva' de la Guía G4 del **Global Reporting Initiative**. A partir de ese ejercicio, todos los años se han ido publicando las memorias de sostenibilidad, siendo verificadas conforme a esa misma opción según la Guía G4 de GRI, incluida la de 2022, que se ha publicado en abril de este año. Esta iniciativa está **enmarcada dentro de las acciones previstas por el Grupo en el ámbito ESG y resume todas las actividades que se realizan anualmente desde el punto de vista social, económico, ambiental y ético**, como muestra del compromiso de la organización con la transparencia en la gestión e información a todos los grupos de interés. Recoge los aspectos más significativos que afectan al desarrollo de la organización y establece las prioridades sobre los aspectos más relevantes de la actividad del Grupo y la relación con sus grupos de interés.

2016: puesta en marcha de la nueva plataforma informática de la Bolsa Nacional de Empleo de Chile desarrollada por Altia.

En enero de 2017 se llevó a cabo la puesta en marcha oficial del nuevo portal de BNE desarrollado por Altia cuyos trabajos se iniciaron ya en 2016. El contrato inicial tenía por objeto desarrollar una nueva plataforma para la BNE para posteriormente administrarla. Este desarrollo informático ejecutado por el Gobierno de Chile fue **uno de los primeros proyectos relevantes de carácter internacional** llevado a cabo por Altia, no sólo por su cuantía y duración 48 meses, prorrogables por otros 48, sino por permitir la implantación de la Compañía en Chile con un proyecto emblemático. El contrato ha sido prorrogado por una duración e importe similar en 2020. Alrededor de este contrato, se han ido consiguiendo otros contratos y negocios de menor cuantía que han permitido consolidar la actividad del Grupo en Chile. La fórmula elegida por Altia para su implantación en Chile en 2016 fue un Establecimiento Permanente que en 2019 se transformó en una Agencia, entidad mercantil con personalidad propia que tiene sus propias obligaciones contables y fiscales, en la línea de ir incrementando y consolidando la presencia del Grupo en aquel país.

2017: adquisición y posterior fusión por absorción de QED Systems S.L.U.

En agosto de 2017 el Consejo de Administración de Altia aprobó la adquisición del 100% de la compañía del Grupo Boxleo, QED Systems S.L.U, sociedad que tenía como actividad la comercialización de infraestructuras (hardware y software de terceros). Su modelo de negocio se basaba en la compra sobre pedido por lo que no mantenía stocks/inventarios. Posteriormente, en diciembre de 2017, Altia y QED se fusionaron a través de un proceso de absorción, desapareciendo esta última, al amparo de lo dispuesto en el artículo 49 de la ley 2/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, al ser la absorbente titular del 100% del capital social de la absorbida. La operación buscaba **principalmente incrementar la línea de negocio 'Suministro de hardware y software'** de Altia que, sin ser estratégica, es una fórmula interesante tanto de entrada como de retención de clientes con gran consumo de tecnología, objetivo prioritario para el Grupo. Secundariamente, se buscaba una simplificación administrativa y un ahorro de costes en el Grupo, junto con una reducción significativa de las operaciones vinculadas o intragrupo al desaparecer una sociedad del mismo.

2018: homologación ante la Oficina de Patentes de Europa (EPO). En 2018 Altia consiguió ser homologada por la EPO, con sede en Munich, como empresa proveedora de servicios de tecnología, concretamente en el ámbito de servicios operacionales (administración de sistemas). El acuerdo ha permitido que Altia pueda optar a realizar trabajos de consultoría y servicios gestionados relacionados con sistemas y servicios operativos para este organismo europeo. El Acuerdo ha permitido a Altia **reforzar su desarrollo internacional**. Adicionalmente, Altia formando parte de un consorcio internacional, fue adjudicataria también en la EPO de un Acuerdo Marco que gestiona los servicios de soporte de programación de este organismo. La entrada en esta segunda Agencia Europea ha marcado la evolución del negocio internacional de Altia en los últimos años, con una segunda referencia en este nicho de mercado y **ha posibilitado la entrada en nuevas agencias europeas** como EEA, EFCA, SATCEN o EMSA cuyo negocio actual está razonablemente consolidado. Como se ha dicho anteriormente, la incorporación de Bilbomática en 2022 ha reforzado la posición del Grupo en este nicho.

2020: adquisición de Noesis y sus filiales. Altia adquirió el 100% del capital de Noesis y sus sociedades filiales en enero de 2020. Noesis es un grupo de consultoría tecnológica internacional que presta servicios a través de sus sociedades en Portugal, Países Bajos, Irlanda, Brasil, y Estados Unidos a sus más de 300 clientes. Con esta adquisición el Grupo ha **ampliado notablemente su ámbito territorial con un mayor posicionamiento internacional, ha incrementado el portfolio de soluciones y servicios**, así como su conocimiento en tecnologías de las que se espera un uso intensivo en el futuro, y por último ha aumentado su capacidad de acceso al talento tecnológico cualificado en localizaciones diferentes a las que venía utilizando hasta esa fecha. La incorporación de Noesis ha situado al Grupo Altia en una posición más competitiva e internacional. Una vez finalizado el proceso de integración, que se desarrolló en plena pandemia, los resultados cualitativa y cuantitativamente son muy satisfactorios, con unos equipos totalmente integrados en la organización, con todas las compañías 'ordenadas' según criterios estratégicos de Grupo, con niveles de crecimiento en ingresos y en rentabilidades y con una solidez y solvencia financiera que ya se puede considerar similares a los estándares de Grupo.

2020: elaboración de cuentas consolidadas bajo normativa NIIF. A finales de 2020 el Consejo de Administración aprobó que las cuentas consolidadas de Altia se formularan bajo los criterios definidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS), con efectos ya de ese ejercicio, sin perjuicio de que la formulación de las cuentas individuales de las sociedades del Grupo se siguiese realizando conforme a la normativa contable obligatoria de los países respectivos, según las normas que les sean aplicables. La creciente dimensión internacional del negocio del Grupo con la incorporación de Noesis y sus filiales ese año hizo recomendable que los estados financieros del Grupo se presentasen bajo NIIF, lo que ha proporcionado al mercado una **información financiera bajo un marco común**, dentro de estándares habituales para esa dimensión internacional.

2021: apertura de negocio en Andorra. A principios de 2021, en base a los conocimientos y experiencia de Altia en toda la actividad relacionada con la administración pública, la Sociedad consiguió su primer contrato en el Gobierno de Andorra. A partir de ese momento, el negocio se ha ido consolidando y creciendo hasta tal punto que

en 2023 se ha materializado la apertura de un centro de actividad allí, con el objetivo de tener una presencia más cercana a los clientes, existentes y potenciales, en esta área geográfica.

2022: adquisición de Wairbut. En julio de 2022 Altia adquirió el 100% del capital social de Wairbut, sociedad ubicada en Madrid, que se dedica a la prestación de servicios de consultoría, asesoría, mantenimiento, desarrollo e investigación el ámbito de las tecnologías de la información. A la fecha de publicación del presente Plan de Negocio, 864 miles de euros se encuentran pendientes como pago aplazado de la operación. Para materializar dicha operación, Altia solicitó una financiación bancaria de 5 Mn€ que, durante el primer semestre de 2023, se ha cancelado. La incorporación de Wairbut refuerza la presencia del Grupo en Administraciones Públicas españolas, especialmente en los Ministerios de Interior y Defensa, y en sectores como el de las telecomunicaciones o la sanidad. Adicionalmente, **se incorpora un grupo de profesionales de alto perfil tecnológico** en un momento de gran competencia para la captación de talento. Actualmente está en pleno proceso de integración a los sistemas y procedimientos (de negocio, financiero, de personas...) existentes en el Grupo.

https://www.bmegrowth.es/docs/documentos/InfPrivilegiada/2022/07/13312_InfPriv_20220718.pdf

2022: adquisición de Bilbomática. En septiembre de 2022 Altia adquirió el 100% del capital social de Bilbomática, sociedad cuya sede social está en Bilbao. La operación se cerró en 24 Mn€, totalmente desembolsados en el momento de la compraventa, para lo que se obtuvo una financiación bancaria de ese importe, que actualmente sigue vigente. Bilbomática es una sociedad referente en el País Vasco, principalmente enfocada a la prestación de servicios de tecnología en las AA.PP. en ámbitos como sanidad, turismo, innovación, industria o medio ambiente. Esta operación, por un lado, supone un enorme **impulso al negocio** desarrollado y gestionado por el Grupo en País Vasco y Navarra, por otro lado, refuerza la presencia del Grupo en la Administración General del Estado, lo que sin duda ofrece ventajas competitivas y sinergias en la oferta de servicios y productos del Grupo en el área geográfica de Madrid, y también supone un magnífico complemento a la posición de Altia en agencias europeas dada la amplia cartera de proyectos y clientes que Bilbomática desarrolla en estos clientes y que convierten al Grupo en un proveedor tecnológico de relevancia en muchas de ellas. Por último, la **incorporación de un equipo con un importante conocimiento y valiosas certificaciones en el mercado nacional y europeo**, refuerza la oferta de servicios del Grupo, con nuevas e interesantes vías de crecimiento conjunto. Como en el caso de Wairbut, Bilbomática está en pleno proceso de integración y adecuación a los sistemas y procedimientos del Grupo.

https://www.bmegrowth.es/docs/documentos/InfPrivilegiada/2022/08/13312_InfPriv_20220831.pdf

La principal inversión del Grupo se destina a captar y retener talento



El gobierno ambiental, social y corporativo (ESG)

La actuación de las organizaciones en el ámbito ESG cada vez cobra más relevancia. Los tres pilares sobre los que se sustenta (medioambiente, social y gobernanza) con sus aspectos más relevantes son:



Cada vez la actuación de las organizaciones en este ámbito está siendo más relevante. Y lo está siendo por:

- **La presión regulatoria**, focalizada en tres aspectos:
 - Proliferación de regulación específica en los distintos ámbitos ESG.
 - Exigencias de mayor supervisión de los órganos de gobierno de riesgos no financieros (CBGSC 2020/GTCNMV 3/2017).
 - Incremento de riesgos emergentes.
- **El valor de la confianza**, fundamental en una organización que cotiza en un mercado de valores como el Grupo Altia por:
 - Impacto en la reputación y valor de mercado.
 - Dificultad de asociar factores ESG cualitativos a impactos cuantitativos.
 - Impacto en ratings específicos ESG que empiezan a ser cada vez más habituales.
- Definición de **modelos de control y supervisión efectivos**:
 - Compliance ESG integrado, no en silos, ni en compartimentos estancos, sino como un elemento único y coordinado en la organización.
 - Implantación en la organización de una cultura de control en factores ESG.

- Definición de una visión estratégica ESG que se integre completamente en la operativa de la organización.

El propósito del Grupo Altia en este ámbito es crecer y además hacerlo de forma sostenible y duradera aportando en cada paso, valor corporativo y social, para así asegurar un crecimiento estable y duradero a largo plazo.

¿Qué hitos hemos conseguido en la E-Enviromental?

Hitos:

- ✓ Disminución de la huella de Carbono al 50% en comparación con FY21.
- ✓ Control almacenamiento y gestión de residuos generados en su actividad.
- ✓ Disminución del consumo de energía eléctrica.
- ✓ Sistema gestión ambiental según la ISO 14001.



Acciones sociales



+50

acciones lideradas

Destacan:

+ **Colaboración con entidades de acción social:** Punto Tech o Acción solidaria de reciclaje de baterías.

+ **Compromiso medioambiental y sostenible:** apoyo a proyectos que apuestan por la economía circular y el día de plantación de árboles.

Sostenibilidad

▼ Reducción de

+50%

de las emisiones totales de CO₂/Mn€

2022: 6,61 Tn CO₂/Mn€

2021: 14,26 Tn CO₂/Mn€



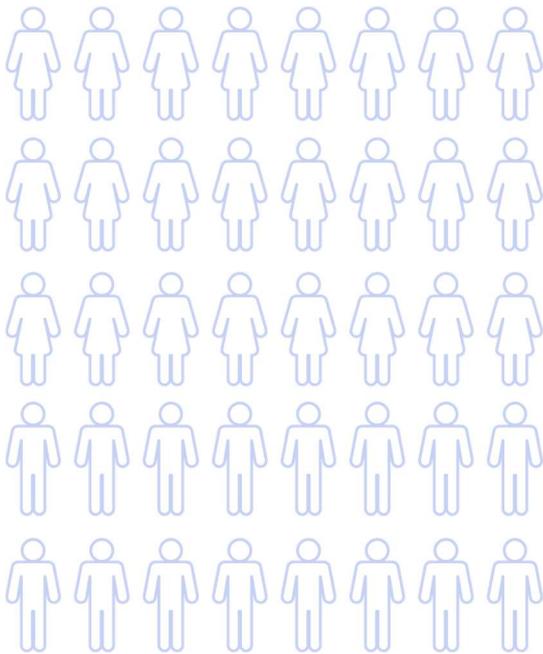
Acciones sostenibles

+ **Tree of the year. #1voto1árbol**

+ **Jump2Green.**

+ **Día de plantación de árboles**

¿Qué hitos hemos conseguido en la S-Social?



3.200

Personas



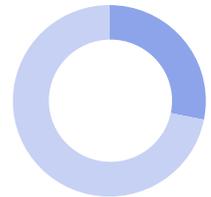
28,1%

Mujeres



71,8%

Hombres



El porcentaje de mujeres en el Grupo Altia supera la participación de empleo femenino en el sector (28,17% frente a un 20% del sector)

Este porcentaje de mujeres supone un

50%



por encima de la media del sector (15,6% según el Ministerio de Economía y Empleo)



+52%

Titulados universitarios



94%

Contratos indefinidos

Canal Ético

La finalidad de este canal es dar a conocer el Código Ético de Altia así como facilitar la comunicación de consultas, irregularidades y sugerencias.



Reconocimientos

Galardonados con el Premio a la Responsabilidad Social Empresarial de la Xunta de Galicia

I Ranking de Empresas por la Igualdad

¿Qué hitos hemos conseguido en la G-Gobernanza?

Hitos:

- ✓ Desarrollo de estructuras de gestión y liderazgo sólidas: Consejo de Administración, Comisión de Auditoría y Comité de Dirección.
- ✓ Impulso a la transparencia y rendición de cuentas al ser una entidad de interés público cotizando en BME Growth.
- ✓ Reporting de información financiera al mercado con una periodicidad semestral/anual
- ✓ Ética, cumplimiento normativo e integridad en el negocio.
- ✓ Ciberseguridad y protección de datos.
- ✓ Lucha contra la corrupción y el fraude.



Todos los aspectos ESG del Grupo Altia se resumen en la [Memoria de Sostenibilidad](#) que se publica anualmente y que es verificada según los estándares de Global Report Initiative (GRI), metodología de referencia internacional para informes de sostenibilidad empresarial.

“

Nos mueve un claro propósito:
crecer haciendo crecer,
y hacerlo, además, de forma
sostenible y duradera.

Tenemos claro que solo seremos importantes
si juntos aportamos un impacto positivo y
todos evolucionamos en el proceso.



Constantino Fernández
Presidente Ejecutivo

03. Entorno

Sector y principales competidores

En general, el sector TIC es un sector que se caracteriza, por un lado, por un **gran potencial de desarrollo con múltiples oportunidades de negocio** y por otro, por una **gran competitividad** tanto a nivel de precios como de recursos entre las empresas que operan en él. Eso ha hecho que su comportamiento en los últimos años haya sido significativamente mejor que la de la mayoría de los sectores. El año 2020 es un ejemplo: según el INE en plena pandemia el sector TIC redujo su facturación solo un -1,5%, frente a una caída del -11,3% en el sector industrial o un -19,9% en el sector servicios. Todo esto dota al sector de un gran atractivo que hace que haya multitud de compañías desarrollando su actividad en él, con orígenes y objetivos muy diferentes. En la actualidad se está produciendo un cambio disruptivo en actividades, sectores, mercados... no visto hasta la fecha y que tiene su pilar fundamental en el uso intensivo de la tecnología, por lo que se espera que este sector siga ganando peso y relevancia en la economía global, tal y como lo lleva haciendo en los últimos años.

El sector TIC es un “macrosector” donde conviven compañías y organizaciones con objetivos y actividades muy dispares. Desde compañías fabricantes de software como Meta, Microsoft, IBM u Oracle, empresas de telecomunicación como Telefónica, Vodafone o Más Móvil, empresas fabricantes de hardware y sistemas físicos como HPE, Lenovo o Fujitsu, distribuidoras de esos sistemas físicos como Esprinet, TD Synnex, Ingram Micro o Arrow, compañías de servicios cloud como AWS, Azure, Google, Arsys o Acens, e incluso empresas de nicho o con algún tipo de especialización por tamaño, localización o tecnología. Todas estas compañías que componen el sector poco tienen que ver en sus objetivos con los del Grupo Altia más allá de poder participar o colaborar con él en operaciones concretas. Según el **ranking que todos los años elabora la revista Computing** sobre las principales compañías del sector TIC con presencia en España, el Grupo Altia ha ocupado el **puesto 46** en cuanto a dimensión en el año 2022.

Los principales competidores del Grupo Altia son las compañías y organizaciones denominadas comúnmente como “consultoras”: aquellas que se dedican a la prestación de servicios tecnológicos en su más amplio espectro, que actúan en muchos mercados (cada vez de una manera más global) y que no centran su actividad en el desarrollo de servicios vinculados a una única tecnología o un área de conocimiento concreta, si no que utilizan todas las tecnologías y conocimientos existentes para mejorar los procesos productivos y de prestación de servicios de sus clientes. Ejemplos de este tipo de organizaciones son Minsait, NTT Data, Seidor, Inetum, Ayesa, Capgemini, DXC o T.Systems, todas de carácter multinacional, ya que aunque desarrollan su actividad en varios países tienen un elevado arraigo en España, pese a que algunas de ellas tengan origen y centros de decisión fuera del país.

Sigue estando plenamente vigente la tendencia a que **estos competidores también puedan**, en determinados casos, **convertirse en socios** a través de Consorcios o Uniones Temporales de Empresas. Estas alianzas son percibidas por el mercado como “suma de capacidades” en la que cada socio aporta, además de su solvencia (tanto técnica como financiera), lo mejor de su catálogo de servicios y productos, así como toda su experiencia, para llegar conjuntamente en cada licitación o proceso de contratación donde los socios individualmente no llegan. En la actualidad el Grupo tiene más de 75 consorcios y UTEs constituidas para atender a clientes, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

Por último, en relación a la captación de talento, en los últimos años **la competencia por el talento tecnológico se ha disparado** ya que se ha pasado de competir exclusivamente con empresas del sector a competir con todas aquellas organizaciones con actividades de cualquier tipo que basan su negocio y sus procesos en la tecnología. Actualmente el Grupo está compitiendo por la captación de perfiles tecnológicos, incluso, con algunos de sus clientes. La creciente demanda de talento tecnológico está provocando escasez de esos perfiles e incremento continuado de salarios. La presión salarial es alta, el concepto de mercado de trabajo de territorio ha desaparecido o se ha transformado con el teletrabajo por lo que se antoja fundamental diferenciarse de la competencia mediante la puesta en marcha de iniciativas cualitativas y cuantitativas que permitan mantener e incrementar ese talento, hecho que ha impactado sobre los resultados del Grupo durante 2022, al igual que en el resto de los competidores. Este fenómeno, seguirá presente en los próximos años en mayor o menor intensidad por lo que es importante ser ágiles a la hora de trasladar esta presión en talento y en salarios a las tarifas de venta para así recuperar vía mayores ingresos, la inversión realizada.

Mercados

A continuación, se presenta la distribución de la cifra de negocios por mercados tanto del año 2021 como del año 2022 para poder ver la evolución que ha sufrido el negocio con la incorporación en el año 2022 de Wairbut y Bilbomática:

Ventas por geografía 2021



Ventas por geografía 2022



La evolución del negocio por áreas geográficas ha sido de crecimiento del negocio en España por la incorporación de los negocios “nacionales” de Wairbut y Bilbomática, algo que también ha ocurrido en el negocio relativo al “resto de Europa” y en menor medida en el relativo al resto del mundo, a costa de la pérdida de peso relativo del negocio realizado en Portugal aunque este negocio haya crecido en términos absolutos.

El cuadro de ventas por geografía de ambos ejercicios, con sus respectivos pesos ha sido:

Evolución Ventas por geografía

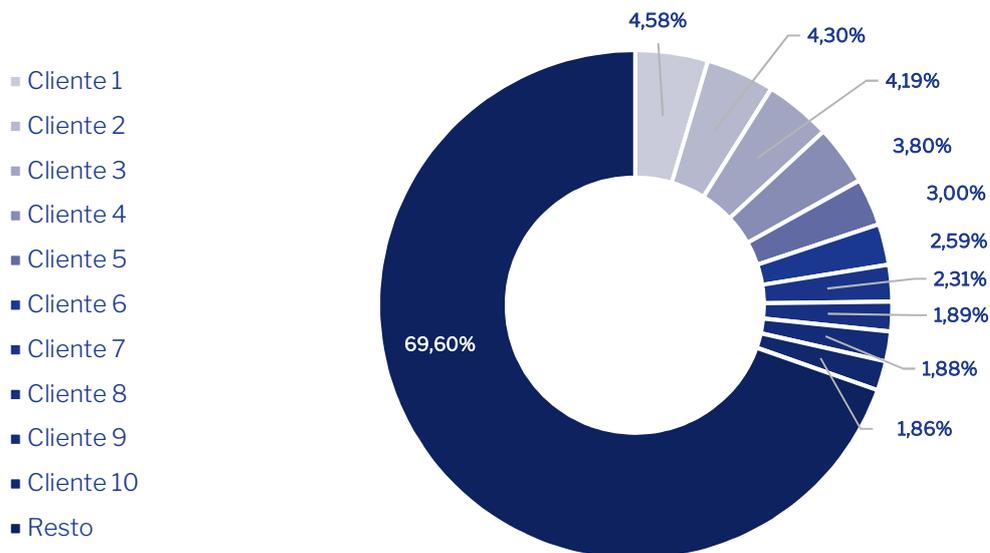
€	2020	2021	Δ 2021	2022	Δ 2022
Total ventas por sector	129.967.294	125.927.795	-3,1%	167.192.168	32,8%
España	69.782.560	63.657.914	-8,8%	89.524.654	40,6%
% sobre total	53,7%	50,6%		53,5%	
Portugal	29.423.833	31.706.849	7,8%	35.505.136	12,0%
% sobre total	22,6%	25,2%		21,2%	
Resto de Europa	26.287.165	23.723.794	-9,8%	32.560.369	37,2%
% sobre total	20,2%	18,8%		19,5%	
Resto del Mundo	4.473.736	6.839.238	52,9%	9.602.009	40,4%
% sobre total	3,4%	5,4%		5,7%	

La Sociedad considera que la distribución por países es la buscada y sin perjuicio de crecimientos futuros en todas ellos, donde todavía hay mucho margen de maniobra, no estima grandes variaciones en cuanto a pesos en los próximos años, salvo que alguna operación de carácter inorgánico pueda modificar ostensiblemente estos pesos.

Clientes

El cliente objetivo del Grupo Altia se puede definir como aquel con **gran potencial de gasto en tecnología**. La diversificación de actividades y líneas de negocio del Grupo permite que el cliente objetivo sea lo suficientemente variado (tanto en perfil como en ámbito de actividad y en localización) como para no incurrir en un riesgo de excesiva concentración en las ventas.

La distribución de la cartera de clientes en 2022 (principales 10 clientes) se muestra a continuación en una gráfica en donde se aprecia que **no existe una excesiva dependencia hacia a algún cliente concreto**. El principal cliente del Grupo representa un 4,58% y la suma de los 10 clientes principales suponen un 30% del total de ingresos. Actualmente son más de **900 los clientes** en los que el Grupo Altia está presente:



Un factor cualitativo muy relevante a destacar en relación con la diversificación de la cartera es que el **nivel de recurrencia además es muy elevado**, en el entorno del 50-60% anual, lo cual añade un elevado grado de consolidación de las ventas. Iniciar cada ejercicio con una parte relevante de los ingresos del año prácticamente asegurados, proporciona mucha confianza a la hora de abordar el presupuesto anual. Un ejemplo de la elevada

recurrencia de clientes que tiene el Grupo es que el primer cliente de Altia sigue siendo cliente veintinueve años después.

El gran reto del Grupo Altia pasa por superar las barreras de entrada en el cliente objetivo, aquél que es intensivo en consumo de servicios de tecnología y que suele coincidir con las compañías de gran tamaño y relevancia. Esas barreras no son particularmente altas desde el punto de vista técnico, pero no son fáciles de superar dada la competencia extrema existente en tarifas y recursos en el sector. En este sentido, consideramos que el desempeño comercial, técnico y operativo del Grupo es especialmente bueno, como así lo demuestra la calidad de la cartera de clientes que han sido fidelizados en los últimos años, muchos de ellos de primer nivel y con una calidad crediticia muy elevada.

Contexto económico

Los últimos **tres años han sido muy convulsos**. A los efectos de la pandemia en los años 2020 y 2021, se suma un 2022 donde se ha producido el inicio de la guerra de Ucrania sin un fin previsible respecto al resultado ni a su dimensión temporal. El impacto social y económico de este evento ha lastrado la incipiente recuperación económica que se estaba produciendo desde mediados de 2021. En el pasado año 2022 se han conjugado varios factores significativos que explican la evolución de las principales economías mundiales: una aceleración de la inflación, centrada sobre todo en materias primas y energía, un aumento de la deuda sobre todo pública y, finalmente, desajustes en las cadenas de suministros por tensiones geopolíticas y trabas en la movilidad global. Como factor agravante, los bancos centrales de todo el mundo se han visto obligados a frenar la escalada de los precios aplicando subidas de tipos.

En relación al futuro, las perspectivas actuales indican **máxima incertidumbre y apuntan a una revisión a la baja del crecimiento y al alza de la inflación** previstos para 2023. Las previsiones de tipos de interés se revisan al alza en línea con las recientes actuaciones y anuncios del Banco Central Europeo, en un contexto internacional de subidas de tipos de interés y de inflación alta. Las hipótesis en torno a la futura evolución de los precios de la energía se ajustan también al alza atendiendo a su desarrollo reciente. Por otro lado, se revisan a la baja las perspectivas de crecimiento mundiales y la zona euro, y, por ende, de nuestra economía, en línea con las publicaciones de otros organismos. En este sentido, la previsión de consenso de crecimiento del PIB se sitúa en el entorno del 1,3-1,5% para 2023 como consecuencia de la reapertura de la economía, la intensa recuperación del turismo, la fortaleza de la demanda doméstica y el incremento de la inversión a través de los fondos de “NextGenerationEU”.

Todos estos factores macroeconómicos y geopolíticos han impactado con fuerza en los mercados mundiales de capital en 2022. La inmensa mayoría de las bolsas mundiales han acumulado pérdidas en el ejercicio. Este contexto de máxima incertidumbre que ha tenido impacto en todos los aspectos de la economía, también se ha visto reflejado

en el mercado bursátil: el IBEX 35 ha cedido un -5,5% durante el 2022. Sin embargo, el comportamiento de los mercados en estos primeros meses de 2023 está siendo bueno con crecimientos en prácticamente todos los indicadores (Ibex35, IbexSmallCaps).

En cuanto al **sector TIC** en España, **tradicionalmente se ha comportado mejor que la mayor parte de los sectores**. Esto se debe principalmente al soporte que brinda a los negocios mediante la entrega de herramientas que facilitan el teletrabajo, la innovación tecnológica, la mejora de procesos y la digitalización del sector empresarial. Los principales estudios auguran que esta tendencia continuará en los próximos años. 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 en un entorno de actuación cada vez más complejo. Dicho todo lo anterior, seguimos creyendo que sólo aquellos que se adapten a las nuevas tendencias tecnológicas y que tengan bien dimensionada su capacidad productiva y su estructura de costes y financiación, serán los destinados a crecer y desarrollar sus negocios de una manera efectiva.

Las principales conclusiones que el barómetro mensual TIC Monitor, elaborado por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE), ha publicado en mayo de 2023 sobre el sector son las siguientes:

- La **facturación de las empresas de servicios digitales crece** a un ritmo interanual (febrero 2023 -febrero 2022) del +11,3%. El crecimiento tendencial (promediado en doce meses) se sitúa en el + 16,3%.
- Este comportamiento permite mantener un **meritorio ritmo de creación de empleo**, que aumentó el 6,5% en términos interanuales.
- Los afiliados a la seguridad social superan por primera vez los 450.000 (450.341 personas en abril de 2023). Con 37.348 personas más en doce meses, el nivel de afiliación se sitúa en máximos históricos.
- Por supuesto, el enfriamiento económico sigue avanzando. Es normal, considerando el contexto de subida de tipos de interés, de costes y de incertidumbres que afectan en las estrategias de inversión e innovación en las que se enmarca la transformación digital.
- Esta desaceleración acontece a escala nacional y europea. Y aunque no penaliza todavía las expectativas a corto plazo, el **90% de las empresas afirma tener capacidad de respuesta ante incrementos en la demanda**; persiste la preocupación por la falta de empleados con las capacidades necesarias.

Esa **desaceleración** derivada de la coyuntura económica por el repunte inflacionista y de la crisis generada en los mercados energéticos, que está provocando el aplazamiento de algunos proyectos de consultoría, en España está siendo **mitigada con la concesión de fondos "NextGenerationEU"** que están impulsando la demanda, toda vez que favorecen el desarrollo de nuevos proyectos en los ámbitos de la digitalización y de la sostenibilidad.

Por otro lado, **seguirá aumentando la concentración de la oferta** en el sector donde se espera continúe el efecto con nuevas operaciones de compras e integración de empresas ya implantadas.

Riesgos

El Grupo Altia identifica, evalúa, verifica y controla los riesgos derivados de su actividad y propone todas aquellas medidas correctivas y de mejora necesarias para mitigar esos riesgos a través de planes de mejora concretos. Este proceso es tutelado por la Unidad Global de Riesgos que depende de la Comisión de Auditoría y en último caso, del Consejo de Administración. La implantación del sistema de control interno de la información financiera (SCIIF) que evalúa y detecta posibles actuaciones incorrectas en la elaboración de sus estados financieros y da seguridad sobre la veracidad de los mismos, así como las distintas iniciativas relacionadas con el Gobierno Corporativo con el objetivo de posicionarse como una entidad socialmente responsable y así aportar valor a todos sus grupos de interés, han sido, son y serán dos áreas de actuación prioritarias para el Grupo en relación a la gestión de riesgos en el ámbito ESG.

La Unidad de Riesgos Globales evalúa de forma periódica, al menos una vez al año, los principales riesgos a los que se enfrenta la organización. En este sentido los cinco principales riesgos identificados a final de 2022 han sido:

- **Escasez de capital humano cualificado.** La creciente demanda de perfiles tecnológicos para cualquier negocio, actividad o sector, está complicando el acceso al talento en una actividad en la que este aspecto es crítico dado que el principal activo de la organización reside en la alta cualificación técnica y profesional de las personas que lo integran. Una inadecuada gestión del talento (captación, retención, políticas retributivas, desconexión digital, plan de carrera, beneficios sociales, planes de compensación, etc.) podría suponer que el Grupo no disponga de los profesionales adecuados para la consecución de sus objetivos. En este sentido, tal y como se ha destacado previamente en el presente documento, el Grupo está prestando especial atención a esta cuestión, apostando de una manera decidida por mantener el talento tecnológico del que dispone a través de las políticas citadas, aunque eso suponga una cierta reducción en sus márgenes en el corto plazo, tal y como ha sucedido los últimos años.
- **Incumplimiento de la normativa que afecta a la actividad del Grupo.** La globalización de la economía y el cada vez más exigente entorno normativo en el que las organizaciones tienen que desarrollar su actividad, están obligando a las compañías a mejorar su transparencia, a identificar y mitigar los riesgos de su actividad, aumentar su grado de cumplimiento de las normas que le aplican y a dar respuesta a todos sus grupos de interés. El Grupo sigue haciendo un considerable esfuerzo para posicionarse como una organización socialmente responsable y así aportar el mayor valor posible a todos los grupos relacionados con su actividad.
- **Ciberseguridad vs ataques cibernéticos.** Como organización que basa su actividad en la tecnología, el Grupo tiene que ser especialmente cauteloso con esta cuestión, que constituye también una línea de actividad propia. La aplicación de severas políticas de ciberseguridad se plantea como una política totalmente necesaria para que los planes de desarrollo del Grupo se puedan llevar a buen término, en un entorno en el que los ataques cibernéticos cada vez son más habituales y a mayor escala, en especial desde el inicio de la guerra de Ucrania.

- **Los desafíos relacionados con adquisiciones.** Los años 2023 y 2024 se presentan como un gran reto a nivel de Grupo puesto que la adquisición e integración de Noesis y sus filiales en 2020, y de Wairbut y Bilbomática en 2022, obliga a una formulación más ambiciosa en los planes y las proyecciones de futuro.
- **Riesgo Comercial.** Básicamente se trata de evitar que se interrumpa la exitosa comercialización de sus productos y servicios. En este sentido, el Grupo es optimista de cara al futuro. Por un lado, desarrolla su actividad en un sector que históricamente se ha comportado mejor que el resto; por otro, la clientela de Altia mantiene un alto nivel de fidelidad; y, finalmente por otro, la cuota de mercado que actualmente posee en cualquiera de los mercados en los que opera sigue siendo significativamente pequeña pese a las nuevas incorporaciones realizadas a nivel de Grupo. Este último hecho es al mismo tiempo una oportunidad, dado que se puede atacar con más facilidad las posiciones de otros competidores de mayor tamaño, pero con menor solidez financiera, capacidad tecnológica o innovadora, pero también un riesgo, debido a la concentración que se está produciendo en la demanda de servicios de tecnología y que exige cada vez mayor tamaño. En relación al negocio internacional, cada vez es mayor la presencia de la Sociedad, con el negocio en agencias y organismos europeos, reforzado en 2022 con la incorporación de Bilbomática.

A continuación, se describe el Plan de Negocio para los ejercicios 2023 y 2024 definido en base a unas líneas estratégicas que son una mezcla de las virtudes tradicionales del Grupo y de las nuevas iniciativas puestas en marcha como reacción a un entorno incierto y muy dinámico.

“

Un crecimiento estable,
una solvencia demostrada y
unos valores intactos, demuestran
nuestra visión de largo plazo.



Ignacio Cabanas

Director Económico-Financiero

04. Plan de Negocio

Introducción

El presente Plan de Negocio considera los estados financieros de 2021 y 2022 del Grupo Altia, así como las proyecciones para los años 2023 y 2024. Se establece un Plan de Negocio a dos años vista, como en ocasiones anteriores puesto que se considera que, en un sector tan dinámico como el TIC y dado el alto grado de incertidumbre existente, es el plazo máximo en el que **un Plan de Negocio puede predecir el éxito y continuidad** de una gran parte de las líneas de actuación que tan buen resultado han dado en ejercicios precedentes, sin perjuicio de incorporar algunas nuevas por los cambios producidos en el entorno en el que la organización desarrolla su actividad.

Líneas estratégicas del plan

El presente Plan de Negocio se sustenta en base a las siguientes líneas de actuación, tanto estratégicas como operativas:

- **Aumentar el posicionamiento en mercados actuales**, principalmente en aquellos con elevado gasto en tecnología, mayores tarifas y mejores condiciones financieras.
- **Expansión en nuevos territorios con producción “offsite”**. Presencia en mercados con mejores tarifas y deslocalización de la producción de los servicios en localizaciones con costes más contenidos.
- **Aumentar la cartera en grandes clientes TI**, consolidar posición en clientes actuales e incrementar la diversificación.
- Aprovechar el proceso de **concentración de la demanda**, mediante consolidación de ventas recurrentes y contratos de mayor envergadura.
- **Potenciar** aquellas **líneas de negocio** con mayor contribución a los resultados del Grupo.

- Apuesta por **áreas y tecnologías con mayor capacidad de crecimiento** en los próximos años: inteligencia artificial, robotización, cloud, ciberseguridad y low code.
- Búsqueda de **proyectos de alto valor añadido**, con volúmenes importantes, márgenes sostenibles y buenas condiciones económicas y financieras.
- Inversión en un **nuevo enfoque ESG del Negocio**. Política de reducción de huella de carbono.
- Continuar con el proceso de análisis y **mitigación de riesgos globales de negocio**, con especial énfasis en las áreas de ESG, Gobierno y Cumplimiento Normativo.
- Transición de una organización históricamente territorial a una **organización matricial**.
- Avanzar en el **control financiero** y la **simplificación administrativa**.
- Apuesta por la **innovación tecnológica** y también en la **innovación en los negocios**, nuevas maneras de plantear las oportunidades con y para los clientes.
- **Reparto de beneficios versus reinversión en el negocio** en función de las necesidades del Grupo en cada momento.
- Generación de **flujos de caja, reducción de deuda** y optimización del Fondo de Maniobra.
- Incremento de la **productividad y rentabilidad** mediante una óptima gestión de los recursos disponibles.
- Finalización del proceso de **integración** de Wairbut y Bilbomática.
- **Contratación** controlada y **rentable de talento** en función de las necesidades del negocio.
- **Mejorar la ‘experiencia’ de empleado** con fórmulas de máxima flexibilidad, igualdad, conciliación y desconexión digital, que permitan su desarrollo profesional y humano.
- Favorecer la **cultura colaborativa** y las sinergias entre las empresas y unidades de negocio del Grupo, a través de las ventas cruzadas, la gestión del conocimiento, la administración centralizada o el “cash-pooling”.
- Uso del **marketing digital** como palanca adicional para el crecimiento.

Claves de éxito

Los siguientes aspectos representan los puntos fuertes del modelo de negocio del Grupo, muchos de los cuales vienen heredados de planes de negocio anteriores y que se consideran claves para continuar con el éxito empresarial obtenido hasta la fecha:

- La **experiencia del equipo gestor y del socio principal** han propulsado el éxito empresarial del proyecto durante los últimos años. Fortaleza y capacidad de adaptación al entorno cambiante que caracteriza al sector.

- **Internacionalización.** Tras las últimas incorporaciones al Grupo, aproximadamente el 50% del negocio se obtiene fuera de España, en mercados muchos de ellos tecnológicamente avanzados, financieramente solventes y con gran capacidad de desarrollo en los próximos años.
- **Incremento de las ventas recurrentes.** El proceso de concentración de demanda que se está produciendo en el sector está facilitando este aumento porque los contratos cada vez tienden a ser de mayor importe y con plazos superiores.
- **Amplio portfolio de productos y servicios,** muchos de ellos tecnológicamente avanzados y con una previsión de implantación masiva en los próximos años, una cartera de clientes y sectores diversificada que reduce los riesgos de concentración en estas áreas y una presencia en mercados de gran consumo en servicios y productos tecnológicos.
- La entrada en **clientes con gran potencial** de uso intensivo de la tecnología proporciona al Grupo un amplio margen de crecimiento en proyectos en múltiples tecnologías y conocimientos funcionales.
- **Talento** tanto en los profesionales que componen los equipos como del equipo directivo. Cultura del esfuerzo y orientación tanto a clientes como a resultados.
- **Orientación 'real' al cliente:** cercanía, calidez en el trato, compromiso, flexibilidad y capacidad de ser diferenciales en las relaciones diarias con los consumidores de los servicios que presta el Grupo. El objetivo es que el cliente perciba que ha tenido un retorno de la inversión realizada.
- **Orientación a resultados,** entendiendo que cada operación, proyecto... que se lleve a cabo debe tener sentido económico y financiero en sí mismo. El Grupo siempre se ha caracterizado por crecer con márgenes sostenibles y así va a seguir siendo en el futuro.
- **Sólida situación financiera,** lo que unido a una buena gestión del capital circulante y a una política adecuada de restricción del gasto y reducción de la deuda, posiciona al Grupo como uno de los más rentables y exitosos del sector. La solidez financiera es asimismo la base para un crecimiento inorgánico ágil, sin excesiva dependencia de la deuda y sin elevar el riesgo financiero por encima de lo deseable.
- **Menores costes de estructura y un riguroso control de los gastos** en relación a sus competidores.
- **Éxito en procesos de integración** anteriores que nos permiten ser optimistas de cara a posibles procesos de esta índole que se pudiesen producir en el futuro.
- **Flexibilidad y agilidad** en la toma de decisiones operativas.
- El valor de la acción de Altia en BME Growth no ha sido nunca, ni es, ni será un fin en sí mismo, sino la consecuencia de un **"equity story" de éxito,** acompañado también de aspectos mejorables, durante estos 13 años de vida cotizada.

Principales hipótesis

Como se ha ido aplicando en planes de negocio anteriores, las hipótesis planteadas son de carácter conservador, más aún si cabe dado que la ejecución del mismo se va a producir en un entorno de máxima incertidumbre a nivel global como el que existe en estos momentos.

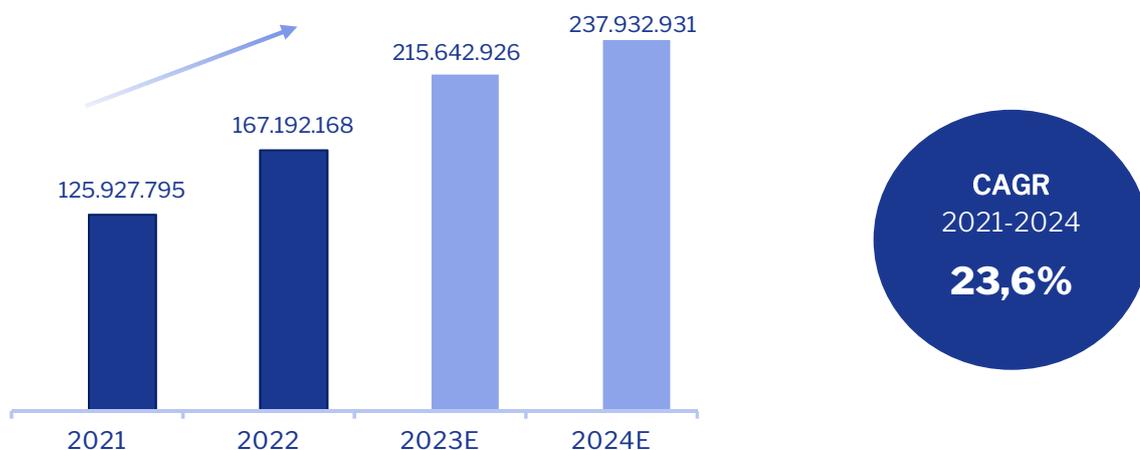
El presente Plan de Negocio se plantea bajo las siguientes hipótesis:

- Proyecciones presentadas bajo **Normas Internacionales de Contabilidad (NIIF)**, con efectos en presentación de estados financieros, reconocimiento de ingresos, valoración de Fondos de Comercio de consolidación, arrendamientos y valoración de créditos comerciales.
- **No** se consideran posibles operaciones de **crecimiento inorgánico**, solo se proyecta en base a lo ya existente en el Grupo. La realización de una adquisición obviamente afectaría sustancialmente a las proyecciones presentadas.
- Primer año (**2023**) de **integración y consolidación** de las compañías incorporadas el año pasado, y segundo año (**2024**) de **mejora y eficiencia** en **resultados** así como **generación de flujos de caja**.
- Compromiso de **reducción** continua de la **deuda** generada por la incorporación de Wairbut y Bilbomática en 2022: -28,2% planificado en 2023 y -26,7% en 2024.
- **Capex**: únicamente **materialización de inversiones** derivadas de la **actividad rutinaria** del Grupo necesarias para la continuidad del negocio.
- **“Payout”** en el entorno **habitual del Grupo** (20-25%) con dos ventanas de pago (diciembre a cuenta y junio) pero con prioridad, como se ha comentado, en la reducción de deuda.
- **Crecimiento de ingresos** con un CAGR previsto del 23,6% en el periodo 2021-2024.
- **Tasa impositiva aplicada del 25%**. No se consideran beneficios fiscales (créditos fiscales, deducciones, reservas de capitalización), ni tipo impositivos inferiores existentes en determinados territorios como Portugal o Andorra.
- **IPC** proyectado de un 4,9% en 2023 y 3,6% en 2024.
- **Reducción** muy **conservadora** del **Periodo Medio de Cobro** (5 días en 2023 y 4 días en 2024) y mejora significativa en Periodo Medio de Pago, lo que hace que el Periodo Medio de Maduración aumente en el periodo de ejecución del presente Plan.

Ingresos

El presente Plan de Negocio proyecta unos ingresos de 215,6 M€ para 2023 (+29% sobre 2022) y de 237,9 M€ para 2024 (+10,3% respecto a 2023), lo que supone una CAGR de un 23,6% para el periodo 2021-2024.

Evolución ingresos



- Incremento del año **2023** basado en **crecimiento orgánico** y en la **aportación completa de los negocios** incorporados en 2022.
- Incremento del **2024** proyectado sobre **crecimiento orgánico y sinergias** de los negocios incorporados ("cross-selling").
- Conviene destacar que **gran parte del volumen de ingresos existentes son recurrentes** (en el entorno del 50-60%) y una parte importante de los clientes llevan fidelizados varios años en las empresas del Grupo.
- A nivel de reparto por línea de negocio, el **planteamiento es continuista** con respecto al 2022, con mayores crecimientos en aquellas líneas que generan mayor valor añadido: Outsourcing y Mantenimiento, Desarrollo de aplicaciones informáticas y Servicios Gestionados.

Ventas LN 2023

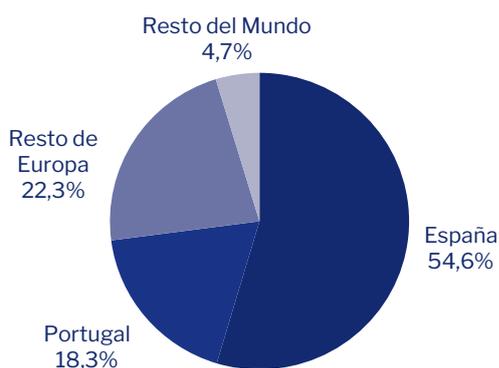


Ventas LN 2024

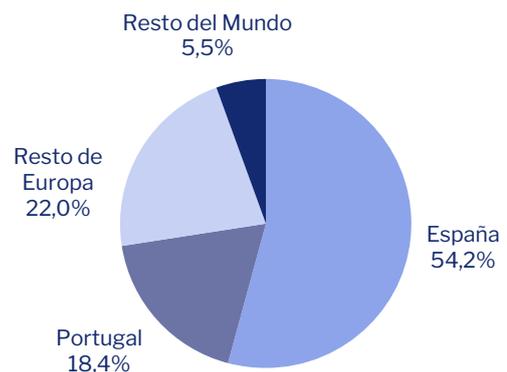


En cuanto a la distribución de ingresos por territorios, una vez que en 2022 se ha producido un ligero reajuste con mayor impacto en España y resto de Europa por la incorporación de los nuevos negocios que tienen una especial implantación en esos territorios y que tendrá continuidad en 2023, en el ejercicio 2024 se plantea un escenario continuista con la foto actual: 54% del negocio en España, 22% en Resto de Europa, 18% en Portugal y 6% en Resto del Mundo.

Ventas por Geografía 2023

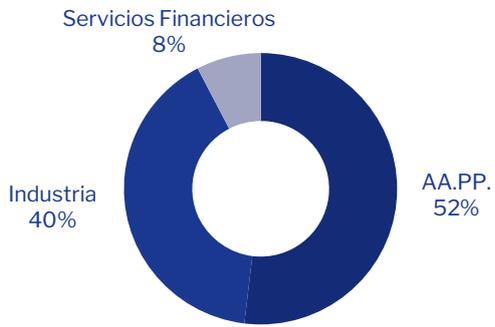


Ventas por Geografía 2024



Por último, en cuanto a “macro sectores”, la distribución que se plantea para los dos ejercicios es la siguiente y va en línea continuista con la distribución actual de los ingresos del Grupo:

Ventas por Sector 2023



Ventas por Sector 2024



Proyecciones cuenta de pérdidas y ganancias

Partiendo de la cifra de negocios obtenida en 2022 (167,2 Mn€), se proyectan los **ingresos** antes expuestos (**215,6 Mn € para 2023 y 237,9 Mn€ para 2024**) en base a la consolidación completa del negocio de Wairbut y Bilbomática en 2023 y crecimientos en línea con años anteriores tanto en 2023 como en 2024 dado el nivel de incertidumbre en el que se va a ejecutar el presente Plan que aconseja máxima prudencia en las proyecciones.

A continuación, se muestra la cuenta de pérdidas y ganancias analítica correspondiente a los ejercicios comprendidos en el Plan de Negocio, sobre la base de los cierres de 2021 y 2022 bajo normativa NIIF:

P&G ALTIA CONSOLIDADO	2021	2022	2023E	2024E
INGRESOS	125.927.795	167.192.168	215.642.926	237.932.931
Δ Facturación		32,77%	28,98%	10,34%
Trabajos realizados para el activo	111.996	69.750	0	0
Aprovisionamientos	-27.817.168	-40.737.765	-50.942.054	-54.593.997
% sobre Ventas	22,09%	24,37%	23,62%	22,95%
MARGEN BRUTO	98.222.623	126.524.153	164.700.872	183.338.934
Margen Bruto	78,00%	75,68%	76,38%	77,05%
Otros Ingresos	122.292	374.873	0	0
% sobre Ventas	0,10%	0,22%	0,00%	0,00%
Gastos de Personal	-77.348.953	-99.130.093	-128.936.101	-143.683.265
% sobre Ventas	-61,42%	-59,29%	-59,79%	-60,39%
Gastos de Explotación	-7.312.033	-11.565.999	-12.420.888	-13.276.860
% sobre Ventas	-5,81%	-6,92%	-5,76%	-5,58%
EBITDA	13.683.929	16.202.933	23.343.883	26.378.809
Margen EBITDA	10,87%	9,69%	10,83%	11,09%

Amortizaciones y deterioro	-2.329.831	-3.041.225	-3.236.663	-2.787.156
% sobre Ventas	-1,85%	-1,82%	-1,50%	-1,17%
EBIT	11.354.098	13.161.708	20.107.220	23.591.653
Margen EBIT	9,02%	7,87%	9,32%	9,92%
Resultado Extraordinario	-750.650	39.913	24.743	2.558
Resultado Financiero	-703.061	-479.474	-680.697	-554.627
EBT	9.900.388	12.722.147	19.451.265	23.039.584
Impuesto Corriente	-1.153.152	-2.523.019	-4.869.002	-5.760.535
Tasa Impositiva Efectiva	-11,65%	-19,83%	-25,03%	-25,00%
BENEFICIO NETO	8.747.236	10.199.128	14.582.263	17.279.049
Margen Neto	6,95%	6,10%	6,76%	7,26%
DIVIDENDOS	2.201.019	2.751.274	3.439.093	4.126.911
Pay-Out	25,16%	26,98%	23,58%	23,88%

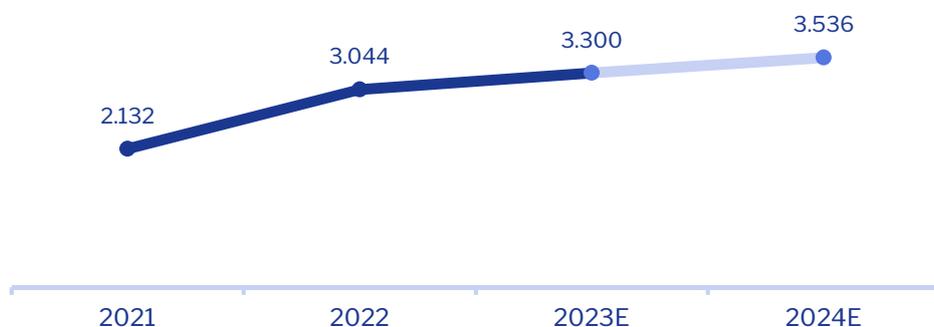
La **estructura de costes del Grupo va a seguir siendo en los próximos dos años similar** a la de 2022, muy vinculada siempre a la evolución del “gasto de personal” que seguirá siendo la principal partida de gasto (128,9 Mn€ en 2023 y 143,7 Mn€ en 2024). En esta partida se incluyen los gastos de personal relacionados directamente con los proyectos, así como los asociados a estructura, tanto del equipo directivo como de la fuerza de ventas, así como finanzas, control de gestión, comunicación y marketing, personas, selección, asesoría jurídica y administración general.

Como se comentó anteriormente el **gran reto** como organización en los próximos dos años en el área de personas pasa por **conseguir talento suficiente y poder retenerlo**, para así garantizar la producción necesaria y poder llegar a los niveles de ingreso planteados. Este proceso de retención de talento normalmente produce una reducción de márgenes en el corto plazo ya que los periodos de negociación de contratos con clientes suelen ser a más largo plazo, tal y como está ocurriendo en estos momentos. En cualquier caso, la estrategia pasa, por un lado, por conseguir una organización más atractiva para los profesionales del sector con medidas que les permitan conciliar al 100% vida personal y profesional y, por otro lado, ser lo suficientemente ágiles para poder transmitir esa presión en salarios y retención de talento a las tarifas y contratos con nuestros clientes y así poder mantener en el medio plazo los niveles de rentabilidad en los que el Grupo se ha movido históricamente. Y todo esto hacerlo de una manera controlada y rentable de recursos de tal manera que la estructura productiva del Grupo esté optimizada en relación a los ingresos previstos.

Un equipo con
energía capaz de
cambiar las cosas



Plantilla Media



- Crecimiento proyectado de **256 personas en 2023** y de **236 personas en 2024**.
- Incorporación de recursos estructurales acorde al crecimiento de recursos productivos.
- Planificación de costes en base a los niveles productivos tenidos en los ejercicios 2021 y 2022.

La otra gran magnitud en cuanto a tamaño de la estructura de costes es la de “aprovisionamientos” (50,9 Mn€ en 2023 y 54,6Mn€ en 2024), partida en la que se incluyen costes directos vinculados a aquellos negocios menos intensivos en gasto de personal. En esta partida, sigue teniendo especial relevancia la figura de los colaboradores “freelance”, especialistas de nivel alto en alguna tecnología o conocimiento que trabajan por cuenta propia y que son necesarios para la ejecución de los nuevos negocios abordados, sobre todo en el ámbito internacional en el que este modelo de relación está muy consolidado.

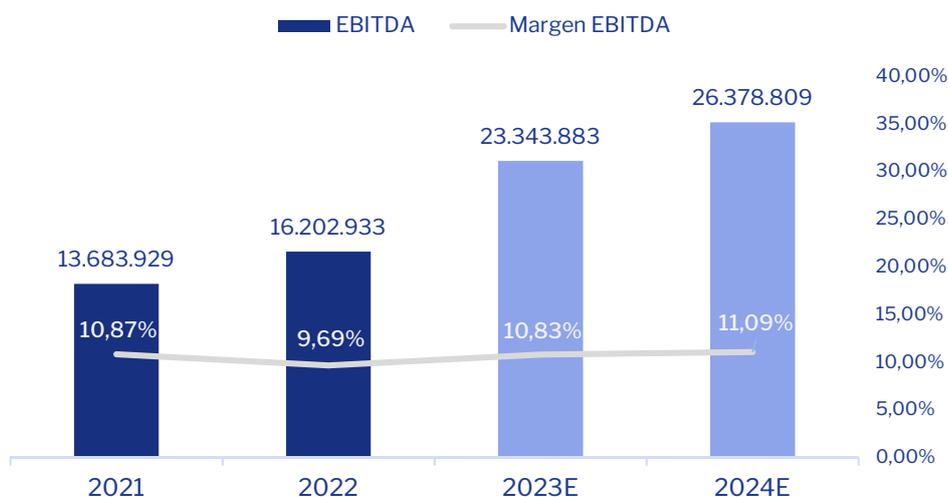
Como en Planes de Negocio anteriores, no se proyecta la partida de “otros ingresos”. En esta partida se incluyen, principalmente, servicios al personal y también subvenciones.

En relación a los “**gastos de explotación**”, en la línea de prudencia que caracteriza al presente Plan, se plantea un crecimiento en términos absolutos hasta los 13,3 Mn en 2024, no así en términos relativos donde se proyecta cerrar en ese ejercicio en un 5,6% del total de ingresos. Dentro de esta partida se consideran los alquileres de las oficinas y sus gastos asociados, los gastos de publicidad y marketing, los consumos (especial atención a la evolución de los precios de la energía y su impacto en la unidad de negocio del Data Center), las primas de seguro, los servicios profesionales y los costes directos de proyecto correspondientes a dietas y viajes. Esta mejora en términos relativos se explica como resultado del intensivo proceso de integración en el que está inmerso el Grupo tras las operaciones corporativas realizadas en 2022 (que en cierto modo dispararon esta magnitud sobre los estándares habituales de Grupo), que trae consigo sinergias de ahorro en una gran parte de las partidas citadas. El Grupo mantiene un porcentaje de este tipo de gastos sobre ventas inferior al de la mayor parte de sus competidores, en el entorno del 5,5%-6%, lo que supone una ventaja competitiva indudable que cobra más valor en momentos de competencia elevada como los actuales. Se mantiene, por tanto, una **política rigurosa de contención de este tipo de gastos**, iniciativa estratégica del Grupo en los últimos años.

EBITDA, EBT y Beneficio Neto

El siguiente gráfico muestra la evolución del Ebitda y del Margen Ebitda para los años 2023 y 2024:

Evolución Ebitda



- Crecimiento de esta magnitud hasta 23,3 Mn€ en 2023 y 26,4 Mn€ en 2024. **Mejora de rentabilidad desde 9,7% en 2022 a 10,8% en 2023 y 11,1% en 2024.**
- Estas mejoras se sustentan, por un lado, en el crecimiento de los ingresos proyectado y, por otro lado, en la evolución prevista de las magnitudes de gasto anteriormente explicadas.
- Se espera una cierta **mejora de la eficiencia en la ejecución de proyectos derivada del proceso de integración y aplicación de ‘best practices’.**

Las “amortizaciones” han sido proyectadas de acuerdo con la política actual del Grupo y se han mantenido los coeficientes utilizados y las vidas útiles de los mismos en función del elemento de inmovilizado de que se trate. Durante 2023 y 2024, no se prevén inversiones relevantes más allá de las estrictamente necesarias para mantener la actividad del Grupo, principalmente renovación de equipos y adquisición de nuevos, así como de licencias de software ofimáticas y de producción para las nuevas personas que se incorporarán al Grupo en los próximos dos años. El “Capex” previsto para 2023 y 2024 es el siguiente:

CIFRAS CONSOLIDADAS EN (€)	2021	2022	2023E	2024E
CAPEX (Inversiones)	1.235.311	1.378.232	1.576.075	1.692.144
Inmovilizado Intangible	339.565	402.942	415.404	439.596
Inmovilizado tangible	895.746	975.290	1.160.671	1.252.549
Inversión financiera	0	0	0	0

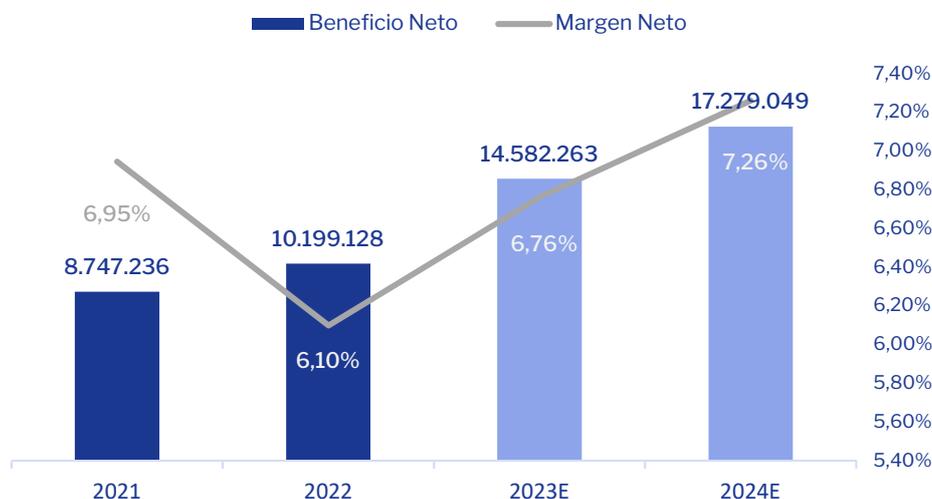
En el “resultado extraordinario” se están proyectando únicamente las variaciones de esta magnitud como resultado de aplicar la “NIIF 9- Instrumentos Financieros” relativa al deterioro de créditos comerciales a los crecimientos de ingresos proyectados, y en el “resultado financiero”, los gastos financieros esperados en base a los niveles de endeudamiento proyectados para cada ejercicio. La estrategia en esta parte del negocio pasa porque el negocio crezca y que los flujos de caja que se generen se apliquen a reducir la deuda externa y volver, así, a los niveles habituales de caja neta. Es importante señalar que la ejecución del presente Plan de Negocio en su conjunto no requiere tesorería adicional en forma de financiación externa o de empleo de tesorería ya disponible más allá de lo proyectado.

Con todo lo anterior, se espera llegar a unos **niveles de beneficio antes de impuestos de 19,5 Mn€ en 2023 y 23 Mn€ en 2024.**

La tasa efectiva para el Impuesto sobre Sociedades que se asume en el presente Plan de Negocio es del 25% si bien se espera que esta tasa pueda ser menor si el marco normativo tributario actual no varía, tal y como se indicó en el apartado de hipótesis del Plan de Negocio, por la menor tributación existente en algunos territorios, por la aplicación de deducciones para proyectos I+D+i, por la dotación de la reserva de capitalización o por la existencia de bases imponibles negativas (BINS) en alguna de las empresas del Grupo. En ningún caso se plantean políticas fiscales agresivas o que incrementen el riesgo actual.

El siguiente gráfico muestra la evolución del Beneficio Neto y Margen Neto en los años 2023 y 2024:

Evolución BN vs Margen Neto



- Se proyecta un **Beneficio Neto de 14,6 Mn€ para 2023 y de 17,3 Mn€ para 2024.**
- El **Margen Neto previsto subirá** del 6,1% de 2022, año en el que fue fuertemente impactado por el proceso de incorporación de Wairbut y Bilbomática al Grupo, **al 6,8% en 2023 y al 7,3% en 2024.**
- Esta mejora de rentabilidad se explica por el crecimiento de los ingresos, por un lado, por la mejora del Ebitda por otro y por una mejor ejecución desde Ebitda hasta EBT en sus principales magnitudes por otro.

Desde su salida a cotización en 2010, el Grupo ha repartido dividendos todos los años, siendo la primera empresa del BME Growth en hacerlo. Aunque estatutariamente no hay obligación formal ni se han estipulado compromisos expresos al respecto, es intención del Grupo el seguir manteniendo una política de retribución a los accionistas mediante un reparto de dividendos anual, salvo que las circunstancias del negocio así lo desaconsejen o se plantee coyunturalmente un uso alternativo de los recursos generados. En ese sentido y con la prudencia que caracteriza el presente Plan, se ha proyectado un “payout” anual aproximado del 23% tanto en 2023 (0,05 €/acción) como en 2024 (0,06 €/acción) mediante un pago a cuenta en diciembre y un segundo pago en junio tras la aprobación de cuentas.

En definitiva, las proyecciones aquí presentadas en algunos casos no llegan a los niveles históricos alcanzados anteriormente, pero en el presente Plan se ha querido mantener la posición de extrema prudencia en un entorno de máxima incertidumbre como el actual.

Proyecciones balance

A continuación, se muestra el balance de situación correspondiente a los ejercicios comprendidos en el Plan de Negocio, sobre la base del cierre de los años 2021 y 2022 bajo normativa NIIF:

BALANCE ALTIA CONSOLIDADO	2021	2022	2023E	2024E
ACTIVO	85.084.810	142.770.924	141.002.429	148.660.702
ACTIVO NO CORRIENTE	34.638.667	61.559.109	61.489.595	62.101.278
Inmovilizado Intangible	26.741.681	51.169.765	51.240.989	51.341.175
Inmovilizado Material	4.940.074	5.469.544	5.334.992	5.847.128
Inmovilizado Financiero	727.773	1.619.432	1.619.432	1.619.432
Activo por Impuesto Diferido	2.229.139	3.300.367	3.294.181	3.293.542
ACTIVO CORRIENTE	50.446.143	81.211.815	79.512.834	86.559.423
Existencias	1.096.743	620.962	800.911	883.697
Clientes	30.193.715	47.771.510	58.754.658	62.256.582
Otras Cuentas a Cobrar	908.334	704.674	908.882	1.002.828
IFT	91.670	665.702	665.702	665.702
Tesorería	17.579.179	29.766.461	16.700.174	20.068.106
Periodificaciones	576.501	1.682.507	1.682.507	1.682.507
TOTAL PASIVO	85.084.810	142.770.924	141.002.429	148.660.702
PATRIMONIO NETO	54.000.658	61.347.219	72.468.783	85.872.255
PASIVO NO CORRIENTE	2.697.590	4.364.582	17.028.409	9.588.544
Provisiones a L/P	51.558	51.558	51.558	51.558
Deuda financiera a L/P	2.352.162	4.005.319	16.669.145	9.229.281
Pasivo por Impuesto Diferido	293.870	307.706	307.706	307.706
PASIVO CORRIENTE	28.386.562	77.059.123	51.505.238	53.199.903
Provisiones a C/P	41	72.650	72.650	72.650
Deuda Financiera C/P	3.118.928	35.999.796	12.010.382	11.759.596

Proveedores	8.859.882	14.908.517	10.769.092	11.529.922
Otras Cuentas a Pagar	10.951.638	14.636.124	17.211.078	18.395.698
Periodificaciones	5.456.074	11.442.037	11.442.037	11.442.037

En relación a las proyecciones del Balance aquí presentadas, algunas magnitudes del mismo se han supuesto constantes (sin variaciones), por un lado, por simplicidad del modelo y, por otro lado, para que se visualice de manera más clara y directa el efecto que la actividad prevista proyectada y los recursos necesarios para poder llevarla a cabo, van a tener sobre este estado financiero. Probablemente durante la ejecución del presente Plan estas magnitudes puedan sufrir alguna variación, pero ésta no impactará de una manera significativa en el modelo financiero planteado.

Se plantea un ejercicio **2023** principalmente **enfocado a reducir deuda mediante un uso intensivo de los flujos de caja generados y un segundo año**, con también una reducción de deuda pero que se complementará con un cierto **crecimiento de la caja del Grupo**. Con todo ello el crecimiento planteado en el periodo 2023-2024 es de un 4,1% respecto al cierre 2022. La aplicación de estas líneas operativas de actuación (reducción deuda, generación flujos de caja, incremento fondos propios) persiguen recuperar la solidez financiera que siempre ha caracterizado al Grupo.

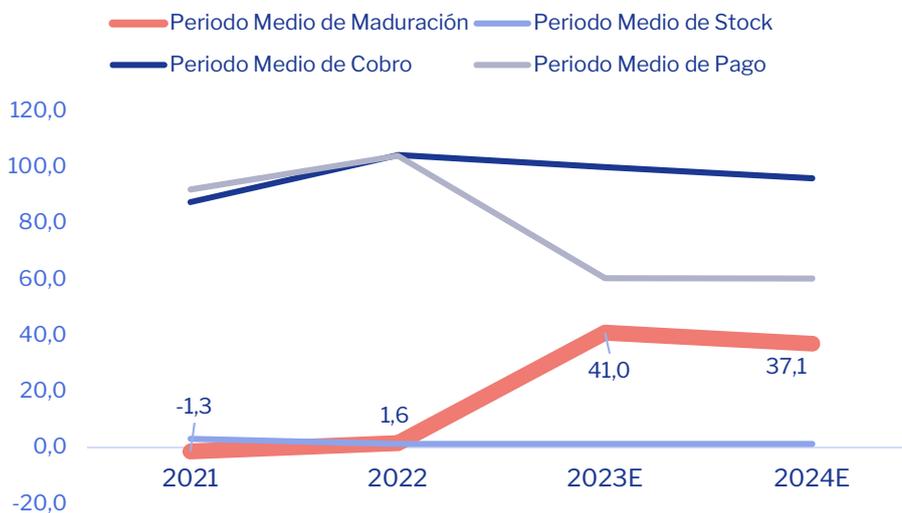
Como organización orientada a la prestación de servicios y con una plantilla muy cualificada, responde a la realidad la afirmación de que el principal activo del Grupo son sus empleados y que, por tanto, la principal inversión del Grupo se destina a captar y retener talento. El coste del personal no se encuentra reflejado en el Activo, sino en la cuenta de resultados, pero ha de tenerse en cuenta a la hora de entender el balance del Grupo.

Desde el punto de vista de las partidas que configuran el Activo está previsto realizar aquellas inversiones indispensables para mantener la actividad del Grupo (ver cuadro “Capex”), principalmente dotación de la infraestructura informática necesaria para la ejecución de los proyectos, hecho que está directamente correlacionado con el número de empleados en plantilla. La inversión en Inmovilizado Intangible planteada, está vinculada a la dotación de programas y aplicaciones informáticas necesarios para la correcta ejecución de los proyectos.

En cualquier caso, en relación al tamaño de Grupo y al número de personas que lo componen, se trata de cifras moderadas, en el entorno de los 1,6 Mn€ anuales, que no alteran significativamente las proyecciones y que la propia generación de recursos del Grupo permite asumir sin problemas.

Los **Fondos Propios del Grupo han crecido constantemente desde la incorporación del Grupo a BME Growth**. Se proyecta que este efecto se siga manteniendo, lo que va a permitir continuar con la política de reinversión y crecimiento del negocio, incrementando así la solvencia y tamaño del Grupo, lo cual es muy relevante para poder optar a más contratos y de mayor tamaño, y, en paralelo, la aplicación de una política de dividendos que conlleve que una parte del beneficio que se obtenga se traspase a los accionistas, pero siempre sin generar tensión alguna en la tesorería.

Periodo Medio de Maduración



- Se proyecta una mejora de 5 días en 2023 y 4 días en 2024 en el Periodo Medio de Cobro.
- En el Periodo Medio de Pago se proyecta bajar de los 100 días de 2022 a 60 días en los años 2023 y 2024.
- Lo anterior hace que el Periodo Medio de Maduración, se incremente a los 41 días en 2023, con una ligera reducción en 2024 a 37 días, escenario totalmente conservador.

Por último, como continuación al Plan de Negocio precedente, es objetivo del **Grupo reducir su exposición al capital financiero externo**, que ha aumentado ostensiblemente en 2022, por un lado, por la financiación solicitada para poder ejecutar las operaciones de adquisición de Wairbut y Bilbomática y, por otro lado, por la propia situación financiera de estas compañías, con un nivel de endeudamiento superior al estándar de Grupo. Para ello, se continuará con las medidas ya adoptadas en ejercicios precedentes, en especial la reorganización de la deuda a largo y corto plazo y el saneamiento de la más significativa (la solicitada para materializar las operaciones antes descritas) en un periodo de 3 años, la reordenación del pool bancario, el saneamiento de financiaciones externas en las empresas del Grupo que la generación de caja permita acometer y la monitorización de la cartera de clientes, analizando los posibles riesgos financieros que puedan llegar a generar y su impacto sobre las cuentas del Grupo.

Ratios

A continuación, se presentan los principales indicadores de solvencia y de rentabilidad para los ejercicios 2023 Y 2024:

Indicadores de Rentabilidad

CIFRAS CONSOLIDADAS EN (€)	2021	2022	2023E	2024E
ROE	16,2%	16,6%	20,1%	20,1%
ROA	12,5%	9,2%	14,3%	15,9%
Nopat= ebit x (1-t)	8.515.574	9.871.281	15.080.415	17.693.740
Activo	85.084.810	142.770.924	141.002.429	148.660.702
Pasivo Corriente	28.386.562	77.059.123	51.505.238	53.199.903
ROCE= NOPAT/(ACTIVO -PASIVO CORRIENTE)	15,0%	15,0%	16,9%	18,5%

La ejecución del presente Plan de Negocio conlleva una mejora de los ratios de rentabilidad del Grupo durante los próximos 2 años:

El ROE (Return On Equity) mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus Fondos Propios. En 2023 se estima una mejora con respecto a 2022, para llegar en 2023 a un ratio del 20,1%, empujado con fuerza por el crecimiento experimentado en el beneficio neto, que se estima crezca más que proporcionalmente que los Fondos Propios.

El ROA (Return On Assets) mide la rentabilidad de los activos o rentabilidad económica, o lo que es lo mismo, la capacidad de los activos para generar beneficios. La evolución en los próximos dos ejercicios de este ratio es positiva: crecimientos en 2023 (de 9,2% a 14,3%) y 2024 (de 14,3% a 15,9%).

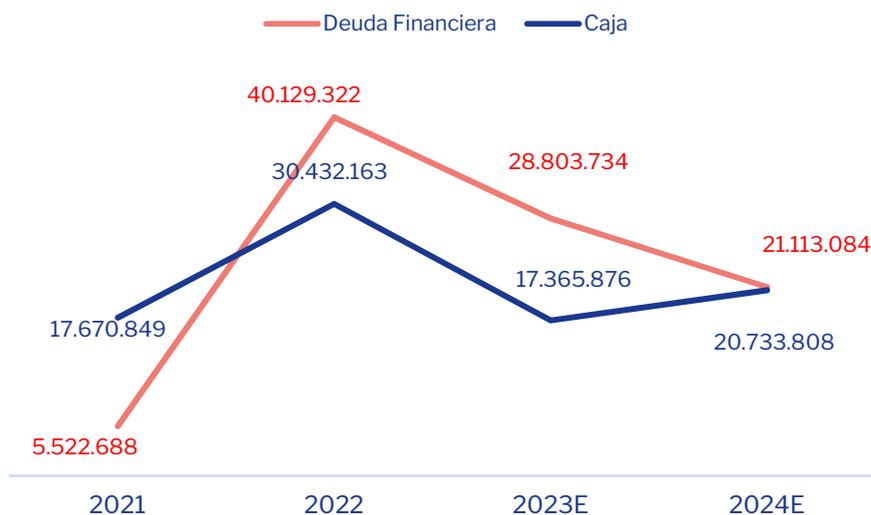
El ROCE (Return On Capital Employed) mide la rentabilidad de una organización y la eficiencia con que emplea su capital. En la línea de los dos ratios anteriores, se estiman incrementos en 2023 (hasta el 16,9%) y en 2022 (hasta el 18,5%). Son números muy solventes que apuntan a un uso muy eficiente del capital, tal y como se ha ido produciendo durante toda la historia del Grupo.

Indicadores de Solvencia

Cifras consolidadas en (€)	2021	2022	2023e	2024e
Fondo de Maniobra	22.059.581	4.152.692	28.007.596	33.359.521
Δ Fondo de Maniobra		-17.906.889	23.854.903	5.351.925
Deuda Financiera Neta / (Caja)	-12.148.161	9.697.159	11.437.858	379.276
Deuda Financiera	5.522.688	40.129.322	28.803.734	21.113.084
Caja	17.670.849	30.432.163	17.365.876	20.733.808
Deuda Financiera Neta / EBITDA	-x 0,9	x 0,6	x 0,5	x 0,0
Deuda Financiera / FFPP	10,2%	65,4%	39,7%	24,6%
Ratio de liquidez (AC/PC)	1,78	1,05	1,54	1,63
Ratio de Solvencia (A/Exig.Total)	2,74	1,75	2,06	2,37
Ratio de autonomia (FFPP/Pasivo Exigible)	1,74	0,75	1,06	1,37

Los indicadores de solvencia también proyectan una mejora significativa de la misma en los próximos dos ejercicios. Se espera una recuperación significativa del Fondo de Maniobra, explicada principalmente en 2023, por un lado, por la reclasificación de la deuda de corto a largo plazo, por otro lado, por la reducción significativa de la deuda que se proyecta para los dos próximos ejercicios y, por último, por la propia salud del negocio en cuanto a generación de flujos de caja.

Caja vs Deuda



En cuanto a la Deuda Financiera Neta, después de un 2022 en el que la deuda se incrementó notablemente por las necesidades de financiación relacionadas con las operaciones corporativas, se proyecta una **reducción progresiva de la deuda en los dos ejercicios** y a su vez, tras una cierta reducción en 2023, un crecimiento en 2024 de la caja, de tal manera, que en ese ejercicio se llegue al punto de equilibrio de estas dos magnitudes. Para ese ejercicio 2024, se proyecta una Deuda Financiera Neta de 380 miles de euros. El objetivo en este punto es ambicioso, en línea de la política financiera que ha llevado a cabo el Grupo durante toda su historia.

Crear más oportunidades
y crear más valor para
todos los grupos de
interés que participamos
en el proyecto Altia



Resultados

Ingresos 2023

+29% sobre 2022

Ingresos 2024

+10,3% sobre 2022

Beneficio Neto 2023

14,6 Mn€

Beneficio Neto 2024

17,3 Mn€



Desde su salida a cotización en 2010, el Grupo ha repartido dividendos todos los años, siendo la primera empresa del BME Growth en hacerlo.

Flujo de caja

A continuación, se detalla la evolución prevista para el “cash Flow” (flujo de caja) en los próximos dos ejercicios según las proyecciones elaboradas:

EFE ALTIA CONSOLIDADO	2021	2022	2023E	2024E
EBT	9.900.388	12.722.147	19.451.265	23.039.584
Ajustes del resultado	5.219.279	9.446.931	3.898.803	3.339.864
Cambios en el capital corriente	-214.806	-76.345	-12.907.033	-1.730.650
Otros flujos de efectivo de las act.explotacion	-2.891.559	-2.583.657	-5.398.853	-6.153.920
Cash Flow Operativo	12.013.302	19.509.076	5.044.182	18.494.878
CAPEX (Inversiones)	-1.203.065	-28.127.148	-1.576.075	-1.692.144
Cobros por desinversiones	305.652	0	0	0
Cash Flow Actividades de Inversión	-897.413	-28.127.148	-1.576.075	-1.692.144
FREE CASH FLOW	11.115.889	-8.618.071	3.468.107	16.802.734
Cobros y pagos por instrum.patrimonio	-79.081	-58.140	0	0
Cobros y pagos por instrum.pasivo financiero	-4.988.771	25.000.000	-11.325.588	-7.690.650
Pagos por arrendamientos	-1.339.848	-1.440.422	-1.748.106	-1.868.575
Pagos por dividendos y remuneraciones en otros inst.	-2.393.543	-2.696.084	-3.460.700	-3.875.577
Cash Flow Actividades de Financiación	-8.801.243	20.805.354	-16.534.394	-13.434.802
Resultados Extraordinarios	0	0	0	0
Cash Flow Otras Actividades	0	0	0	0
Cobros por dividendos				
INCREMENTO / (DISMINUCION) TESORERIA	2.314.646	12.187.283	-13.066.287	3.367.932

Caja Inicial	15.264.533	17.579.178	29.766.461	16.700.174
Caja Final	17.579.179	29.766.461	16.700.174	20.068.106

Después de un año 2022 en el que el Grupo generó caja y en el que parte de las actividades de inversión (28 Mn€) fueron financiadas por las actividades de financiación ejecutadas (19 Mn€) y otra parte por el propio negocio, 2023 se presenta como un ejercicio en el que la moderación proyectada en la evolución del Periodo Medio de Maduración genera un ajuste significativo en el capital circulante (-12,9 Mn€) que impacta directamente en la caja. Los flujos que genera el negocio se emplean para cumplir con las obligaciones contraídas: evolución prevista capital circulante, “Capex”, saneamiento parcial de la deuda financiera de 11,3 Mn€, pago por arrendamientos por 1,7 Mn€ y, por último, dividendos por valor de 3,4 Mn€. En este último caso, señalar que estamos hablando del dividendo repartido en el ejercicio 2023 (suma de segundo pago dividendo 2022 y pago a cuenta del dividendo de 2023) y no del dividendo aprobado, que se paga una parte en 2023 y otra en 2024.

En cuanto a 2024, se espera ya una cierta generación de caja de 3,4 Mn€, cumpliendo con las obligaciones planteadas por el Plan de Negocio para ese ejercicio: capital circulante, “Capex”, amortización de deuda, pago por arrendamientos y pagos del dividendo de ese ejercicio.

Con todo esto, se proyecta un flujo de caja libre (Free Cash Flow) de 3,5 Mn€ en 2023 y de 16,8 Mn€ en 2024 y un incremento de tesorería en 2024 de 3,4 Mn€.

Por otro lado, este plan de negocio no contempla operaciones de crecimiento inorgánico, objeto de permanente análisis y en las que Altia está siempre activa. En caso de que se materializase alguna operación durante el periodo y dependiendo del tamaño de la misma, podría financiarse mediante las fuentes de financiación alternativas a las que el Grupo tiene acceso en función de las circunstancias particulares de cada caso.

Factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento del plan

Los factores principales que podrían afectar de una manera más o menos relevante al cumplimiento del Plan de Negocio son:

- **El entorno económico.** Un cambio relevante en las condiciones del mercado o incluso en la economía, como ha ocurrido en los últimos años con la pandemia, la crisis energética o la guerra de Ucrania pueden provocar que el Plan aquí presentado no se cumpla parcial o totalmente. La incertidumbre en la que nos movemos actualmente hace que el Grupo mantenga una gran cautela sobre la evolución de la economía, siendo la prudencia en cuanto a inversiones y nuevos negocios, su guía de actuación. El reto sigue siendo consolidar la imagen de marca dentro del sector y crecer de manera ordenada y sostenible, para poder acometer más proyectos y de mayor envergadura.
- **Escasez de perfiles tecnológicos.** La creciente demanda de perfiles tecnológicos para prácticamente cualquier tipo de negocio o sector, está complicando el acceso al talento en una actividad en la que este aspecto es crítico. En este sentido, además de la incorporación de un valioso caudal de personas procedente de Wairbut y Bilbomática, el Grupo Altia tiene en marcha una serie de políticas e iniciativas con el objetivo de poder acceder a ese talento de una manera diferencial al de sus competidores, y es que sólo con prácticas mejores que las de la competencia se podrá tener éxito en el reto decisivo de captar y retener personas con alta cualificación técnica y que entiendan el negocio como lo entiende Altia.
- **La integración completa de los negocios adquiridos.** La estrategia de Altia siempre ha sido integrar al 100% desde un punto de vista de negocio, de sistemas, finanzas, personas... los negocios que ha ido adquiriendo. La no consecución de este objetivo en el caso de Wairbut y Bilbomática o un retraso significativo puede suponer ineficiencias de todo tipo en el modelo que dificulten cumplir alguno de los objetivos del presente Plan.
- **Ciberseguridad vs ataques cibernéticos.** Altia desarrolla su actividad sobre la base de un uso intensivo de la tecnología por lo que el Grupo tiene que ser especialmente cauteloso con esta cuestión aplicando unas estrictas políticas de ciberseguridad que impidan que cualquier ataque cibernético paralice la actividad del Grupo.
- **Riesgo comercial.** El Grupo Altia no tiene una especial concentración a nivel de mercados, ni a nivel de clientes, ni a nivel de tecnologías. Los riesgos financieros son relativamente bajos, por su contenida deuda y por tener una baja actividad fuera de la zona Euro. En este contexto, es necesario seguir focalizando la estrategia para mitigar el riesgo comercial, lo que se concreta en: que la organización no sea capaz de mantener la exitosa comercialización de sus productos y servicios, tal y como se ha producido hasta ahora. El Grupo es optimista de cara al futuro. La cuota de mercado que actualmente posee en cualquiera de los mercados en los que opera y/o tiene presencia sigue siendo significativamente pequeña. En cuanto al negocio internacional, cada vez es mayor la presencia de la organización fuera de España con el negocio dependiente de Noesis, la Agencia en Chile y con la cada vez mayor consolidación de negocio relacionado con agencias y organismos europeos, reforzado en 2022 con la incorporación de Bilbomática.

Los próximos dos años se presentan como un gran reto a nivel de Grupo puesto que la adquisición de Wairbut y Bilbomática obliga a una formulación más ambiciosa en los planes y las proyecciones de futuro. En todo caso, el modelo de negocio de Altia, sin excesiva exposición ni a clientes concretos, ni a sectores en general, ni a tipos de cambio, ni a tecnologías nos hace ser optimistas sobre cómo el Grupo va a poder afrontar este periodo. El hecho de que el sector tecnológico sea un sector motriz de la economía es un elemento que ayudará a que el presente Plan de Negocio se ejecute. En cualquier caso, y con independencia del cumplimiento más o menos exacto de los objetivos numéricos que se planteen, el Grupo seguirá manteniendo la misma estrategia de negocio y cercanía con sus clientes, que le ha permitido hasta ahora mantener una posición destacada en el sector donde desarrolla su actividad. El modelo ha demostrado su fortaleza en todos estos años lo que refuerza la creencia de que este Plan de Negocio es el adecuado para favorecer la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Plan de Negocio 2023-2024



Grupo Altia

Somos un equipo de más de **3.200 personas** con talento en **7 países**.

Liderando, explorando, conectando juntos.