



# SINGULAR PEOPLE S.A.



SNGULAR



# SNGULAR

## COMUNICACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO 2023 DE SNGULAR

Madrid, 4 de abril de 2024

Singular People, S.A. (en adelante “SNGULAR” o la “Sociedad”), en virtud de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014, sobre abuso de mercado, en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, por la presente comunica al mercado la siguiente información financiera relativa a los resultados anuales del ejercicio completo 2023:

### I. Presentación de Resultados 2023

Dicha documentación se encuentra a disposición del mercado en la página web de la Sociedad (<https://www.sngular.com/es/inversores>)

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Atentamente,

D. José Luis Vallejo Pizarro  
Presidente del Consejo de Administración

# SNGULAR

## SNGULAR'S FINANCIAL YEAR 2023 FINANCIAL RESULTS ANNOUNCEMENT

Madrid, 4th April 2024

Singular People, S.A. (hereinafter "SNGULAR" or the "Company"), pursuant to the provisions of article 17 of Regulation (EU) No 596/2014 on market abuse, and article 227 of Law 6/2023 of 17 March on Securities Markets and Investment Services and related provisions, as well as Circular 3/2020 of the BME Growth segment of BME MTF Equity, hereby communicates to the market the following financial information relating to the annual results for the full financial year 2023:

I. Presentations of Results 2023

This documentation is available to the market on the Company's website (<https://www.sngular.com/es/inversores>)

In compliance with the provisions of BME MTF Equity Circular 3/2020, it is hereby expressly stated that the information provided herein has been prepared under the sole responsibility of the Company and its directors.

Sincerely,

Mr. José Luis Vallejo Pizarro  
Chairman of the Board of Directors



The unconventional,  
delivered



**SNGULAR**





# Update para inversores: Presentación de resultados 2023 y expectativas 2024

**SNGULAR**

**José Luis Vallejo**  
Presidente Ejecutivo

**Ignacio García**  
Corporate Managing Director

# Aviso legal

El presente documento puede contener manifestaciones de futuro e información (de ahora en adelante, “Manifestaciones”) relacionados con SINGULAR PEOPLE, S.A. (de ahora en adelante indistintamente “SNGULAR”, o “la “Compañía”). Estas manifestaciones pueden incluir proyecciones y estimaciones financieras con asunciones, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas que pueden referirse a diversas materias, entre otras, a la base de clientes y a su evolución, al crecimiento de las distintas líneas de negocio, a la cuota de mercado, a los resultados de la compañía y a otros aspectos relativos a la actividad y situación de la misma. Las manifestaciones de futuro o previsiones contenidas en este documento pueden ser identificadas, en determinados casos, por la utilización de palabras como “expectativas”, “anticipación”, “propósito”, “creencia” o de un lenguaje similar, o su correspondiente forma negativa, o por la propia naturaleza de la predicción que tienen las cuestiones referidas a estrategias o planes o intenciones. Estas manifestaciones de futuro o previsiones reflejan las opiniones de SNGULAR respecto a sucesos futuros, no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos con información más completa registrados por SNGULAR ante los diferentes organismos supervisores de los mercados de valores en los que cotiza su acción, y en particular, ante el BME Growth. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, SNGULAR no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida. Este documento puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en conjunto y está sujeta a toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa. Por último, se hace constar que ni este documento ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.



# Sobre SNGULAR

---

**SNGULAR**

# SNGULAR (Singular People SA, BME:SNG)

SNGULAR es un grupo empresarial basado en la combinación de **tecnología y talento**.

Fundada en 2014, **ha integrado** exitosamente diversas **empresas especializadas** y complementarias **con presencia internacional**.

SNGULAR ofrece un servicio integral a empresas que buscan un **partner tecnológico multiespecialista**, con visión estratégica, y que les permita abordar **proyectos reales de transformación** (y no sólo de digitalización).

El principal activo de la compañía ha sido siempre su **cultura capaz de atraer y fidelizar** al mejor talento técnico.

La estrategia de de la empresa se sustenta en un círculo virtuoso movido por dos fuerzas:

a) Atracción y fidelización de **profesionales** valiosos, escasos y comprometidos. SNGULAR está centrada en las personas e intenta ofrecerles un **“Best Place To Grow”** gracias a proyectos retadores.

b) Fidelización de **clientes**, ofreciéndole garantías (**“We always deliver”**) en sus proyectos gracias a nuestra gente buena (profesionalmente) y buena gente (con una cultura de trabajo en equipo y compromiso).

En los últimos 10 años el grupo ha experimentado un **crecimiento medio anual del 25%** (triplica su tamaño cada 5 años)



# Cientes líderes en sus sectores

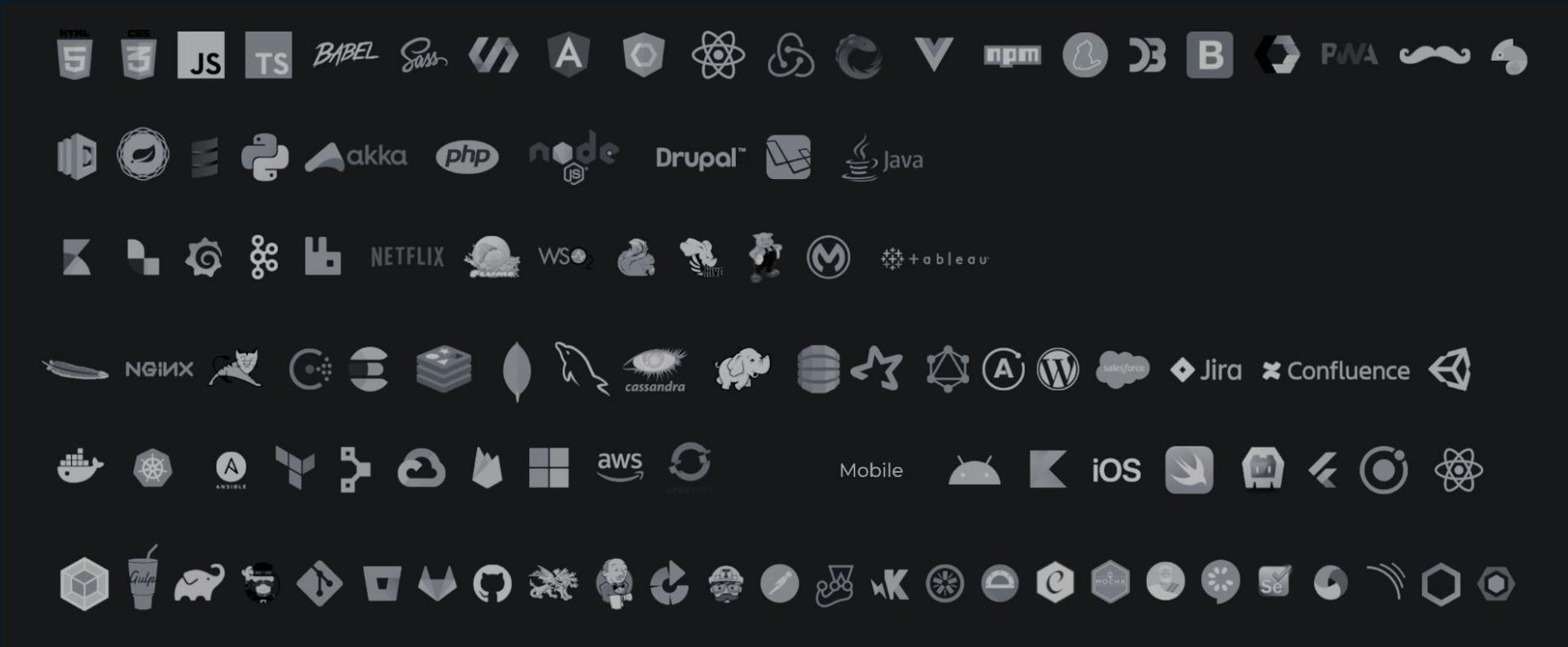




# Partners más relevantes en tecnología



# Stacks tecnológicas de vanguardia



# Competencias y Soluciones

## Enterprise Transformation

---

Scalable Platforms  
DevSecOps Platforms  
Quality Engineering  
Cloud Adoption  
Data & BI  
AI (NLP, CV, GAI...)  
Solutions Integration  
Atlassian Ecosystem  
Apps (Mobile, Automotive...)  
Services & Product Design  
Hyper Automation & LowCode

## Vertical Solutions

---

Museums & Immersive Experiences  
IoT & Smart Infrastructures  
Payments Services  
Marketing Transformation  
Health & Pharma Services

## Products

---

DIALENGA  
MEANING CLOUD  
NAVANDÚ  
AI MARKET EXPLORER

## Learning & Community

---

UXER-School by SINGULAR  
OKR-School by SINGULAR  
GPT-School by SINGULAR  
StageONE by SINGULAR

## Talent

---

MANFRED by SINGULAR  
CIRCULAR by SINGULAR

## Ventures & Alliances

---

Joint Ventures with Clients  
Google Cloud & Microsoft Alliances  
Quantum Computing Partnerships  
Unconventional CPS (Complex Problem Solving)

# M&A History

	YEAR	Company	Main activity
<b>Launching</b>	2014	<b>Singular People</b>	<b>SINGULAR</b>
	2015	Media Net SW	Software Dev
	2015	Walnutters	Marketing
	2015	Daedalus	IA / NLP
	2015	Billionlabs	Software Dev
	2015	Trecone	Analítica
<b>Acquihirings</b>	2016	Brainside	VR/AR
	2016	Crossthings	IoT
	2016	WildBit	VR/AR
	2017	Totemcat	Videojuegos
	2017	Realized	UX
	2017	Fotolog	Software Dev
	2018	Sopinet	Software Dev
	2018	Openshine	Software Dev
	2018	Moon's Son	IoT
<b>Diversification</b>	2019	UXER	Learning
	2020	MANFRED	Recruitment
	2020	Visualeo	Blockchain
	2020	TeamLabs	Learning
<b>Growth</b>	2021	Exevi	Software Dev
	2021	AspGems	Software Dev
	2022	Acilia	Software Dev
	2022	Atlera	Software Dev
	2022	Corunet	Software Dev
	2022	Belike	Software Dev
<b>Products &amp; Platforms</b>	2024	CIRCULAR	Recruitment
	2024	NAVANDU	eHealth
	2024	--- ?? ---	

# Ventures

## Investments & Successful exits

2006-2010 **BuyVIP** (50%->7%)  
Private Sales ecommerce  
Sold to market leader **Amazon** (USA)



2009-2014 **Belbex** (10%->4%)  
B2B Real estate Marketplace  
Sold to market leader **CoStar** (USA)



2011-2015 **Mercadeuda** (33%)  
Business debts Marketplace  
Sold to **Private Investor**. (Spain)

2019-2020 **ICLANP/39ytú** (15%)  
JV with CAPSA for probiotics  
Sold to **CAPSA** (Spain)

2015-2021 **LolaMarket** (5%)  
Grocery pickup and delivery  
Sold to **Glovo** (Spain) ->  
Sold to **Delivery Hero** (Germany)



2019-2020 **Visualeo** (5%)  
Visual evidence in a blockchain  
Sold to **Sociedad de Tasación** (Spain)

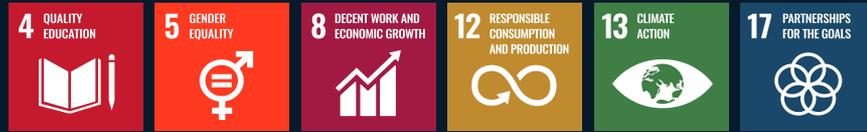
2015-2022 **MeaningCloud** (25%)  
NLP Team + SaaS Platform  
Keep Brand & Platform  
Team transfer to **Reddit** (USA).



# Nuestro propio Libro Verde (ESG)

Recopilación de nuestros proyectos, acciones y políticas de SNGULAR que contribuyen a los valores ESG.

Nos hemos alineado oficialmente con estos seis ODS



ESG  
Web más sostenible 0.50g por visita



Nuestra web consigue una reducción del 67% de emisiones de CO<sub>2</sub> eq.

SNGULAR  
Mayor respeto a nuestro medio.



## Nuestra Gente

Que son verdaderamente, gente SNGULAR, nos acompañan en nuestro compromiso



## Nuestros Proyectos

Uniendo fuerzas con nuestros clientes y colaboraciones para encontrar mejores soluciones



## Nuestro Impact Index

¿Cómo podemos pedir el impacto positivo de nuestros proyectos?



## Talent First



*Gente buena y buena gente. Gente capaz profesionalmente, pero que sea comprometida y honesta.*



*Si construimos una compañía que haga felices a nuestros empleados, éstos cuidarán de nuestros clientes que son los que harán felices a nuestros accionistas.*

## Adaptive Advantage



*En un mundo disruptivo y acelerado, no hay mayor fortaleza que la capacidad de aprender y cambiar con rapidez.*



*No sabemos qué seremos dentro de 10 años, pero sí sabemos cómo seremos.*

## We Always Deliver



*Buscamos consolidar relaciones a largo plazo con nuestros clientes. Vendemos capacidades necesarias para proyectos en su mayoría únicos, y eso sólo es posible si nos ganarnos su confianza. Y para ello nos obsesiona no defraudar.*

**José Luis Vallejo**  
Founder & President



# Gobierno



**SNGULAR**

# Singular People (BME:SNG)

## Accionistas (Marzo 2024)



## Consejo de Administración

 <p><b>José Luis Vallejo</b> Executive President</p>	 <p><b>Ignacio García</b> Inside Director</p>	 <p><b>César Camargo</b> Inside Director</p>	 <p><b>Sarah Harmon</b> Non-Executive Director</p>
 <p><b>Begoña Navallas</b> Outside Director and Chair of the Board's Audit Committee</p>	 <p><b>Ricardo Forcano</b> Outside Director</p>	 <p><b>José Luis Sancho</b> Outside Director</p>	

# Comité de Dirección (Executive Committee)

SNGULAR



**José Luis Vallejo**  
Consejero Delegado (CEO)



**Ignacio García**  
(CMD)  
Corporate  
Managing  
Director



**César Camargo**  
(CTO/COO)  
Delivery  
Managing  
Director



**Emilio Calvo**  
(CSO)  
Chief of Staff  
Officer



**Manuel Pérez**  
(BD EMEA)  
Business  
Development  
EMEA



**Raquel Araujo**  
(BD AMERICA)  
Business  
Development  
AMERICA



**Carlos Guardiola**  
(CInO)  
Chief Innovation  
Officer



**Farid Fleifel**  
M&A and New  
Business



**Julian de Cabo**  
(CPO)  
Chief People  
Officer



# Presentación Resultados FY 2023

**SNGULAR**

## VENTAS

**101,1 M€**

**Crecimiento** de la cifra de **ventas** en un **+13 %** respecto a 89,8 M€ en 2022 a perímetro constante (\*).

**Crecimiento +70%** con respecto al ejercicio 2021 (59,2 M Eur).

**+30% CAGR (2021-2023)**

## EBITDA ORDINARIO

**13,2 M€ (\*\*)**

(13,1% Ventas)

**Decremento 1% (en euros)** sobre EBITDA ordinario de 2022

**Decremento 1,6%** de Ebitda ordinario sobre Ventas respecto a 2022 (14,7%) por rotación equipo dirección y nuevo plan comercial.

## DEUDA NETA

**6,9 M€**

(0,52 x EBITDA)

Mejoramos nuestra posición de deuda, y mantenemos nuestra capacidad adicional de endeudamiento para mantener capacidad de crecimiento inorgánico.

## TALENTO

**1.288**

**Empleados**

Reducción del número de empleados en **87 personas** en comparación con la cifra al cierre del ejercicio 2022. (De este número, **48 personas** corresponden a la venta de nuestra participación en **Teamlabs**)

Incremento de las ventas por empleado: de **71,4 k€** en **2022** a **75,8 k€** en **2023**.

(\*) Excluyendo las ventas de Teamlabs (Singular Learning SL) cuya participación del 50% se vendió en Abril 2023 al objeto de comparar el mismo perímetro 2022 y 2023.

(\*\*) EBITDA consolidado sin extraordinarios, por importe de 0,5 M euros.

# Crecimiento: CAGR 29% en últimos 5 años y CAGR 30% en últimos 2 años.

**+70,8% VENTAS (\*)**

2023 vs 2021

**+52,3% EBITDA (\*)**

2023 vs 2021

**DEUDA NETA (\*\*)**

**Nº EMPLEADOS (\*\*\*)**

Ventas (Mill Euros)



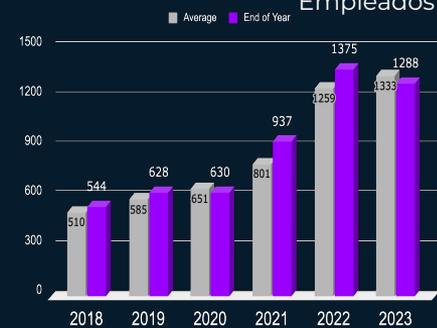
EBITDA (Mill Euros)



Deuda (Mill €) & Deuda / EBITDA



Empleados



(\*) Ventas y (\*) EBITDA Sin incluir datos de Singular Learning, S.L. y su participada Teamlabs para su comparabilidad con el ejercicio 2022

(\*\*) Deuda Neta = Deuda Bancaria L/P + Deuda Bancaria C/P - Tesorería y Efectivo

(\*\*\*) Plantilla Se incluye reducción por exclusión de participada TeamLabs (48 personas)

# Ventas / Geografía y Pareto Clientes

## Geografías

Menor % de ingresos de Clientes en España.

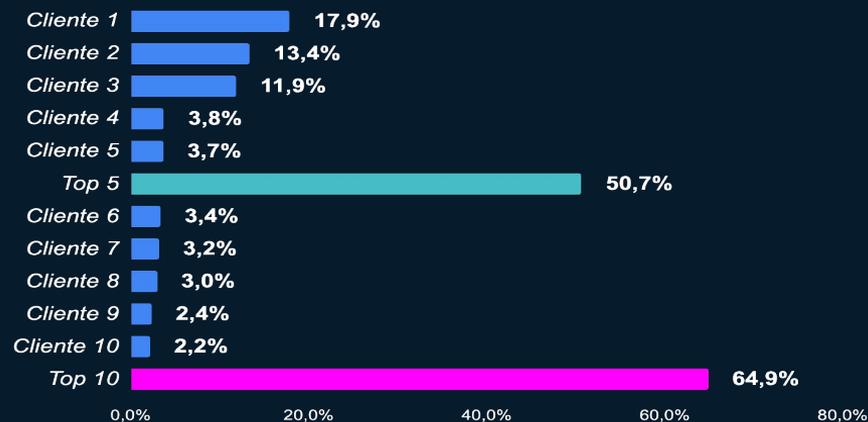
Potencial de crecimiento en clientes de KSA y EAU

VENTAS (M€)	2022		2023	
<b>EMEA</b>	<b>59,9</b>	66,70%	<b>71,3</b>	70,52%
Spain	57,0	63,40%	65,7	64,99%
Rest of Europe	2,9	3,22%	4,8	4,75%
MENA (KSA, EAU)	0,1	0,08%	0,8	0,79%
<b>LATAM</b>	<b>6,5</b>	7,24%	<b>6,3</b>	6,23%
<b>USA y APC</b>	<b>23,4</b>	26,06%	<b>23,5</b>	23,24%
Total	<b>89,8</b>		<b>101,1</b>	

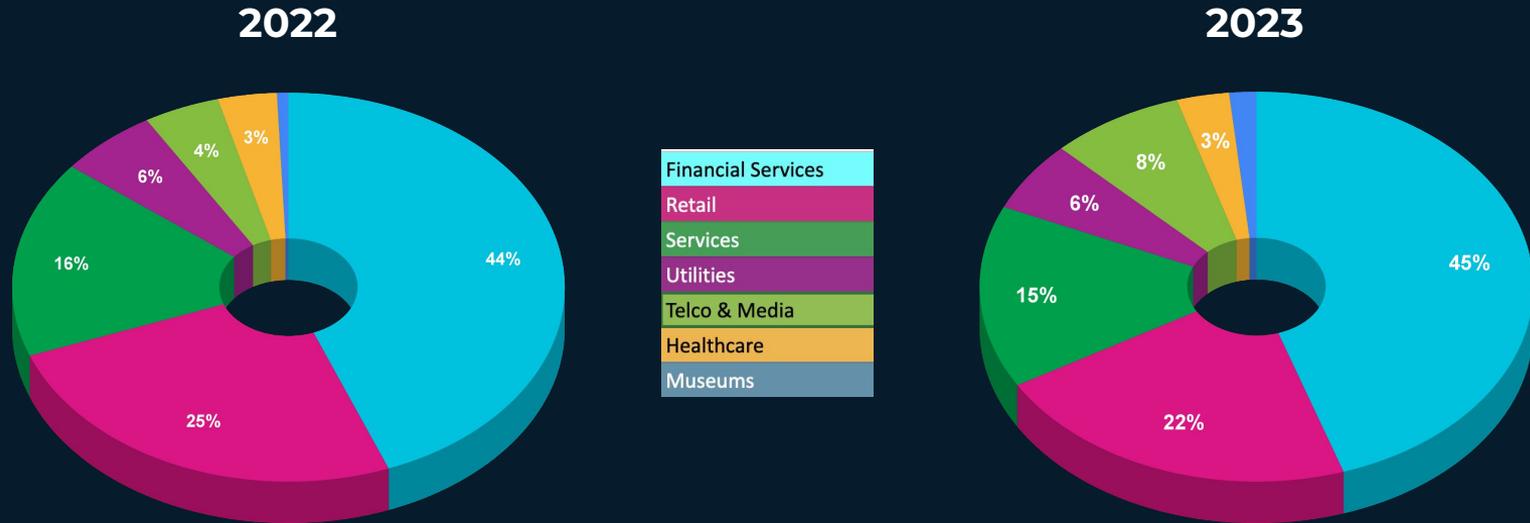
## Top Clientes

Se mantiene pareto ventas para más de 500 clientes.

Top 1 (17,9%), Top 5 (50,7%), Top 10 (65%)



# Ventas / Diversificación por sectores



(\*) En "Services" se incluyen las ventas asociadas a los sectores "Servicios profesionales para empresas", "Servicios y consultoría TI", "Arte, cultura, entretenimiento y ocio", "Educación y formación", "Logística, cadena de suministro y almacenamiento", "Energía renovable y medio ambiente", "Medios y producción Audiovisual", "Turismo, hostelería y hoteles" y "Otros".

# Ventas / Recurrencia y Captación

## Recurrencia

La base de clientes recurrentes de Sngular supone más del 91% de los ingresos medios de los últimos años.



## Ingresos de Clientes Nuevos

Capacidad de captación de nuevos clientes, que en el ejercicio 2023 asciende a 5,9 M Eur.

Las cifras expuesta, son sin incluir clientes procedentes de adquisiciones.



# Rentabilidad.

Mejora de Ventas / empleado, pero empeoramiento puntual de ebitda/ventas

	2022	2023	
Ventas (M€)	89,8	<b>101,1</b>	
EBITDA (M€)	13,3	<b>13,2</b>	
% Ebitda/Ventas	14,8%	<b>13,1%</b>	(*)
Media Empleados	1259	<b>1333</b>	
Ventas / Empleado (K€)	71,3	<b>75,8</b>	(**)
Ebitda / Empleado (K€)	10,6	<b>9,9</b>	

(\*) A pesar de la inflación de costes salariales, se han mantenido la rentabilidad (márgenes brutos) en los proyectos. Sin embargo se han incrementado puntualmente los costes de staff durante 2023, lo que ha supuesto un empeoramiento de 1,7 % de Ebitda/Ventas (aprox 1,7 M€) debido principalmente a:

- + cambio de parte del equipo directivo con un coste extraordinario aproximado de 1,1M€
- + mayor inversión en equipo comercial (especialmente fuera de España, en MENA y USA)

(\*\*) La facturación / empleado ha crecido. El ratio sería aún mayor si se hiciera el cociente por número empleados a final de año (menor que la media del año), debido a la reducción de estructura de staff realizada en 2023.

## Cash Flow

- + Durante el ejercicio 2023 hemos generado **7,4 M Eur** de Cash Flow de Explotación. La variación en circulante en 2022, recoge el efecto (one off) de la consolidación de varias compañías adquiridas en ese ejercicio.
- + Sin haber realizado incorporaciones durante el 2023, las inversiones por **2,9 M Eur** se corresponden con pagos aplazados por adquisiciones producidas en 2021 y 2022 (1,8 M Eur) y altas de inmovilizado (hardware y software) el resto.
- + Durante estos doce meses de 2023 se ha producido desinversiones por **0,4 M Eur**, que corresponde por bajas en el inmovilizado y recuperación de fianzas.
- + La caja generada durante 2023, se ha utilizado para devolución de deuda, vía repago de préstamos a largo plazo y de pólizas a corto plazo por **4,3 M Eur y el pago de un dividendo por 2,2 Meuros**. La compañía mantiene facilidades crediticias de circulante dispuestas como máximo en un 50%.

	(Millones de Euros)	2023	2022
<b>ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN</b>		<b>7,4</b>	<b>-2,6</b>
<i>Rdo. Antes de Impuestos</i>		9,1	12,1
<i>Amortización y TREI</i>		2,2	-2,4
<i>Cambios en Capital Circulante</i>		-1,0	-11,5
<i>Pagos IS e Intereses</i>		-2,9	-0,8
<b>ACTIVIDAD DE INVERSIÓN</b>		<b>-2,5</b>	<b>-15,9</b>
<i>Inversiones</i>		-2,9	-16,6
<i>Desinversiones</i>		0,4	0,7
<b>ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN</b>		<b>-7,2</b>	<b>5,4</b>
<i>Instrumentos de Patrimonio</i>		-0,7	-1,9
<i>Emisión Deuda</i>		0,0	7,7
<i>Devolución Deuda</i>		-4,3	-0,4
<i>Dividendo</i>		-2,2	0,0
<b>VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO</b>		<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>VARIACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO</b>		<b>-2,3</b>	<b>-13,1</b>
Efectivo al Comienzo del Ejercicio		6,8	19,9
Efectivo al Final del Ejercicio		4,5	6,8

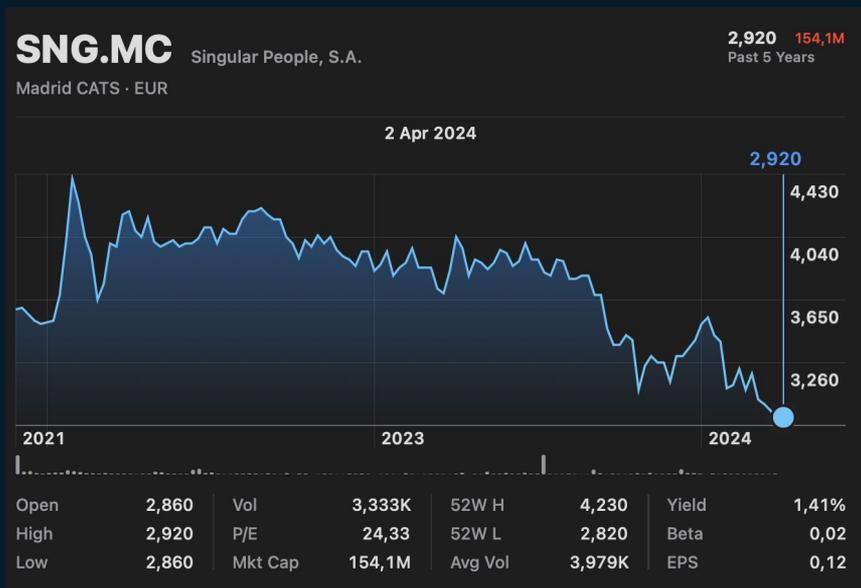


# Cotización en BME Growth

**SNGULAR**

## Cotización BME Growth

- + 1/dic/21, debut BME Growth, precio 3,00 €/acción.
- + A 31/dic/2023 el precio era de 3,40 €/acción.
- + A 2/abr/2024 el precio era de **2,92** €/acción



## Retribución Accionista

- + Beneficio por acción sin extraordinarios al cierre de **2023** de **0,14**
- + Se propondrá a la Junta General de Accionistas el reparto de un **dividendo de 0,04 €/acción** con cargo a resultados 2023

## Evolución de Múltiplos

	2021	2023
<b>Share Price</b>	<b>3,00 €</b>	<b>2,92 €</b>
Equity Value	161,6 M	157,2 M
Net Debt	7,1 M	6,9 M
Enterprise Value	168,6 M	164,1 M
Revenues	59,2 M	<b>101,1 M</b>
<b>EV/Revenues</b>	<b>2,85</b>	<b>1,62</b>
Ebitda	8,7 M	<b>13,2 M</b>
<b>EV/Ebitda</b>	<b>19,47</b>	<b>12,44</b>

Menores múltiplos (2023 vs 2021)  
Menores múltiplos que otros valores comparables de BMEGrowth

El mercado debería llegar a reconocer en el precio de la acción el crecimiento de la compañía en últimos 2 años (+70%), la mejora de la rentabilidad por empleado y el potencial de crecimiento.



# Expectativas y Objetivos 2024 - 2025

**SNGULAR**

2021  
/ 2022

### Fuerte Crecimiento Orgánico e Inorgánico.

- ✓ Incremento facturación +33% (2021) (compra 2 compañías)
- ✓ Incremento facturación +50% (2022) (incluyendo adquisición de 4 compañías).

2023

### Transición de fuerte crecimiento a nuevo entorno macro

- ✓ Racionalización estructura societaria y eficiencia por centralización de equipos staff
- ✓ Focalización en actividades generadoras de caja.
- ✓ Protección del margen bruto vs inflación
- ✓ Crecimiento en ventas sin crecimiento en headcount
- ✓ Mejora en evolución del services-mix a más valor añadido. (Menos de 30% en Staff Augmentation)
- ✓ Nueva estructura comercial
- ✓ Mantenimiento bajo endeudamiento. Insignificante exposición a tipos de interés.

2024

- ❑ Previsión de inversiones en M&A sólo si son muy complementarias y a múltiplos razonables.
- ❑ Crecimiento de doble dígito con foco en rentabilidad
- ❑ Contención de gastos e inflación salarial.
- ❑ Cuidado y atracción del talento que responderá a los retos de los próximos cinco años (IA).
- ❑ Focalización en grandes clientes con proyectos relevantes.
- ❑ Captación de nuevos clientes y mercados con nueva estructura comercial
- ❑ Presupuestos de 2024 contruidos sobre expectativa de crecimiento global de +15%

## Inicio de 2024

### ☐ Ventas

- ✓ Definido objetivo de crecimiento anual en +15%.
- ✓ Focalización en proyectos relevantes (donde podemos aportar algún diferencial).
- ✓ Refuerzo equipo comercial MENA.
- ✓ Apertura de Sngular KSA. Buenas oportunidades comerciales
- ✓ Apertura 2 nuevas cuentas TIER1 (Automóvil, Financial Services)

### ☐ Rentabilidad

- ✓ Margen 2024-Q1 similar a 2023-Q4.
- ✓ Para 2024, se espera mejor segundo semestre respecto al primero

### ☐ Partnerships

- ✓ Iniciando Joint Ventures con un gran cliente
- ✓ Mayor apalancamiento sobre Hyperscalers
- ✓ Alianza uCPS (Complex Problem Solving) para proyectos de Estrategia y Transformación

### ☐ Organización interna

- ✓ Aplanamiento estructura. Reducción de Staff / Management
- ✓ Simplificación modelo Team of Teams y evolución a Delivery Units.

### ☐ M&A

- ✓ CIRCULAR (3 personas)(Duplicación capacidad BD Manfred total 90.000 candidatos)
- ✓ NAVANDU (6 personas)(Health & Pharma, Homologaciones, Productos...)

## Ejes estratégicos 2024-2025

### **Evolución de Modelo de Negocio y Service Mix con aún menos Staff Augmentation**

- Más facturación/empleo (empleados más especializados)
- Más basado en talento más escaso (rentabilidad) y menos en proyectos de volumen (facturación)
- Proyectos con más impacto y nivel de responsabilidad. Decremento % Staff Augmentation (< 30%)
- Incremento % ingresos de Productos y Soluciones empaquetadas, Licencias

### **Clientes más internacionales**

- Soluciones sectoriales para nuevos mercados (USA, MENA...)
- Mayor actividad fuera de España (35% -> 40%)
- Posible aumento significativo de actividad en MENA (KSA y EAU)

### **Crecimiento y rentabilidad**

- Expectativa crecimiento ventas anual 15%-20%
- Expectativa rentabilidad ebitda/facturación: 14% - 15%

### **M&A**

- Enfocado en sinergias comerciales
- Facilite el incremento de facturación fuera de España
- Permita entrada en grandes cuentas

# Gracias

