



A BME GROWTH

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y 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 en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity ("BME GROWTH"), SERESCO, S.A. (la "Sociedad" o "SERESCO"), pone en conocimiento del Mercado la siguiente:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

El Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión celebrada el pasado 24 de marzo de 2026 acordó por unanimidad aprobar (i) la proyección o previsión (guidance) de carácter numérico de determinadas magnitudes financieras de la Sociedad a nivel consolidado para el cierre del ejercicio 2028, que refleja mediante unos rangos (la "Previsión"); (ii) las principales hipótesis consideradas para su elaboración que considera razonables; y (iii) los principales factores que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las referidas previsiones o estimaciones.

La Previsión para el cierre del ejercicio 2028 es:

- Importe neto de la cifra de negocios entre 84 y 92 millones de euros
- EBITDA ajustado * entre 13,5 y 16 millones de euros

Se adjunta como Anexo a la presente una copia del plan estratégico 2026-2028

- Hipótesis consideradas para la elaboración de la Previsión

Para elaborar la Previsión, la Sociedad ha tomado como base los datos de cierre del ejercicio 2025, pendientes de revisión por el auditor de cuentas, la experiencia pasada de la Sociedad y su estrategia a futuro, así como en la situación actual de los mercados. Se han preparado utilizando las siguientes hipótesis que el Consejo de Administración considera razonables:

1. Importe neto de la cifra de negocios.

El crecimiento del importe de la cifra de negocio se basa en un crecimiento orgánico, inorgánico e internacionalización de la Sociedad. El componente orgánico tiene sustento en los contratos actuales de las diferentes líneas de negocio, la recurrencia de contratos vigentes, cartera de pedidos y en las oportunidades abiertas de nuevos negocios. La incorporación de nuevas compañías continuará bajo la premisa de un crecimiento disciplinado buscando sinergias con negocios actuales y en negocios de calidad. Se considera estratégico la búsqueda de oportunidades en nuevos mercados a través de nuestros servicios y productos actuales, con tal objeto se desplegarán acciones comerciales a tal efecto.

*2. EBITDA ajustado **

A partir del importe de la cifra de negocios prevista se han considerado los gastos operacionales para la consecución de tales cifras. Adicionalmente, se estiman mejoras en los procesos de la Sociedad a partir de un rediseño de éstos mediante la metodología Lean y la aplicación de herramientas tecnológicas, IA, obteniendo una mejora global en la eficiencia de las operaciones. La Sociedad considera una adaptación de nuestros productos y servicios para atender los desafíos tecnológicos de nuestros clientes que reporten en una mejora del mix de venta.

() EBITDA ajustado = Beneficio neto + Impuesto sobre sobre beneficios +/- Resultado financiero + Amortización inmovilizado + Provisiones a largo plazo -/+ Gastos no recurrentes/Ingresos no recurrentes + Planes de remuneración basados en instrumentos de patrimonio.*

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

Las estimaciones han sido preparadas por la Sociedad, sin que se hayan fundamentado en informes de expertos independientes ni hayan sido objeto de auditoría ni revisión limitada por el auditor, utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica. Dichos criterios se encuentran recogidos en el Plan General Contable.

Las principales asunciones y factores que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las previsiones se encuentran detallados en el apartado 2.23 del Documento Informativo de Incorporación al Mercado publicado con fecha 25.11.2022 en la ficha abierta en nombre de la Sociedad en BME Growth (https://www.bmegrowth.es/docs/documentos/Otros/2022/11/75589_Folleto_20221125.pdf). Por tanto, los resultados reales podrán diferir materialmente de las estimaciones comunicadas en este documento.

A futuro, en el ejercicio 2028 y publicados los resultados reales obtenidos, el Consejo de Administración verificará el grado de cumplimiento de las previsiones y, en caso de desviaciones, la Sociedad informará al Mercado.

- Otras manifestaciones

Asimismo, los consejeros ponen de manifiesto que la Previsión ha sido realizada utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica, sobre la base del perímetro de negocios existentes a fecha de 24 de marzo de 2026.

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedando a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Oviedo, a 26 de marzo de 2026

Fdo. D. José Carlos Suárez García

Consejero Delegado de SERESCO, S.A.

EQUITY STORY

Plan estratégico 2026 - 2028



Disclaimer

Este documento tiene carácter meramente informativo. Su contenido no constituye oferta o invitación a suscribir las acciones de la sociedad ni vincula en modo alguno a la entidad emisora. La información relativa a los planes de la sociedad, su evolución, sus resultados y sus dividendos constituyen simples previsiones cuya formulación no supone garantía con respecto a la actuación futura de la entidad o la consecución de los objetivos o de los beneficios estimados. Los destinatarios de esta información deben tener en cuenta que, en la elaboración de estos objetivos y previsiones, se utilizan hipótesis y estimaciones con respecto a las cuales existe un alto grado de incertidumbre, y que concurren múltiples factores que pueden determinar que los resultados futuros difieran significativamente de los previstos. Entre estos factores, merecen ser destacados los siguientes: evolución de los mercados y de la situación económica general en España y resto de los países en los que opera el Grupo; deterioro de la situación económica y de los mercados de capitales como consecuencia de acontecimientos en el marco geopolítico; la existencia de una cartera de contratos con duración anual o inferior y sucesivas renovaciones de la compañía; la correcta ejecución de los contratos de consultoría y desarrollo de software, transformación digital y cartografía y castro, principalmente; circunstancias que pueden afectar a la competitividad de los productos y servicios ligados a las tecnologías de la información y normativa asociada así como modificaciones del marco legal; fallos judiciales adversos; cambios en la política monetaria; variaciones en los tipos de interés y de cambio; y restricciones en el acceso a financiación ajena. SERESCO, S.A. no se compromete a actualizar o revisar periódicamente el contenido de este documento. Algunas de las cifras incluidas en la Presentación para Inversores se han redondeado. Por lo tanto, podrían surgir discrepancias en las tablas entre los totales y las cantidades listadas debido a dicho redondeo. SERESCO, S.A. Los accionistas y potenciales inversores tienen a su disposición el Documento de Incorporación al mercado que está disponible en la página web de BME Growth (www.bmegrowth.es) y en la página web de la Sociedad, donde se podrán encontrar todos los datos relativos a la compañía y su negocio.



Sumario

1

La compañía
y su evolución

2

Lo que hemos
alcanzado

3

Cómo lo hemos
conseguido

4

Nuestras palancas
de valor

5

A dónde vamos

6

Por qué invertir
en Seresco



1

La compañía y su evolución

Somos una organización construida sobre **talento, confianza** e **innovación** para transformar el negocio de nuestros clientes.

Lo que somos

Desde 1969



+1000 profesionales



+3000 clientes



25 países con proyectos

1969



Constitución el 3 de mayo.

Integración de Sigea-



2019

2021



Integración de SPW.

Incorporación al
BME Growth.



2022

2023



Integración de Elo-SI.
Integración de Cies.

Integración de F5IT.



2025

2026



Constitución de Serdatia.

Tres ideas clave que resumen nuestra historia

Más de medio siglo **CONSTRUYENDO**

■ Relaciones de confianza

Base de negocio estable, recurrente y resistente a los cambios.

■ Procesos tecnológicos para gestionar complejidad y servicios esenciales

Tecnología como palanca real de continuidad, eficiencia y ventaja competitiva.

■ Capacidades y diversificación

Anticipación de tendencias, intercambio de conocimiento entre industrias, adaptación a las olas tecnológicas.

Y con ello, **CONSIGUIENDO**

- ① **Viabilidad a largo plazo.**
- ② **Recurrencia.**
- ③ **Reducción de riesgo.**
- ④ **Palanca de crecimiento.**

Catálogo de soluciones

Nuestro portfolio abarca **varias líneas de negocio** estratégicas, cada una diseñada para generar valor sostenible y retornos consistentes.

Estas unidades combinan experiencia operativa, integración tecnológica y enfoque en resultados, permitiéndonos capturar oportunidades en mercados dinámicos y diversificados.

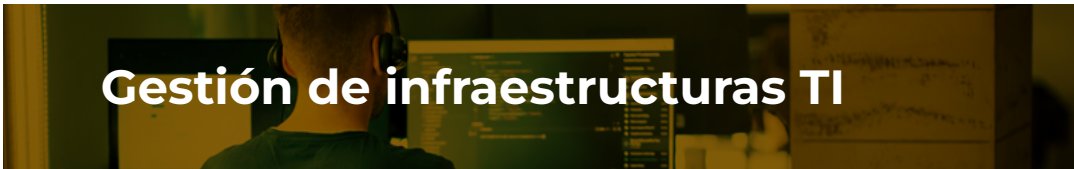
Esta estructura no solo fortalece nuestra posición competitiva, sino que también **maximiza el retorno sobre el capital invertido**, distribuyendo riesgos y generando sinergias entre nuestras áreas de operación.



Gestión de personas



Gestión empresarial



Gestión de infraestructuras TI



Gestión de riesgos



Gestión del territorio



Desarrollo de software



Gestión del dato e IA

Talento y cultura como combustible

[RE]EVOLUCIONANDO CONTIGO

INNOVACIÓN

Porque está en nuestro ADN como compañía y determina nuestra competitividad.

COMPROMISO

Porque garantiza relaciones sólidas a largo plazo y confianza mutua.

CONFIABILIDAD

Porque avala la credibilidad de la empresa, la integridad de los colaboradores y la disponibilidad de sus soluciones.

BONHOMÍA

Porque nuestras relaciones son afables y cercanas, y están basadas en la escucha y el respeto a las personas.

IMPACTO +

Porque crea valor sostenible para todos los grupos de interés.

Innovación como motor

Queremos ser una compañía de referencia en innovación tecnológica, comprometida y confiable, cuyo estándar de desarrollo responsable inspire a la industria y genere impacto positivo en todos los grupos de interés.



2

Lo que hemos alcanzado

Tenemos una **base sólida** que se traduce en crecimiento sostenido, rentabilidad y ejecución consistente.

Calidad de negocio

Switching costs contrastados

Cuando la tecnología se integra profundamente en las operaciones del cliente, la relación pasa de ser un contrato a una colaboración duradera.



Captura de valor incremental

Nuestra especialización en áreas críticas nos permite generar servicios de alto valor añadido y márgenes superiores.



Calidad de ingresos recurrentes

Las relaciones construidas durante años se traducen en ingresos recurrentes y predecibles que sostienen el crecimiento.



Eficiencia operativa contrastada

Nuestro modelo convierte el crecimiento en retorno real sobre el capital y en generación consistente de caja.



INCN

(Importe Neto de la Cifra de Negocio)

56,3M (2025)

Nota. Datos pendientes de auditoría

CARG

14,1% (2023 - 2025)

Ingresos recurrentes

CARG

39,5M (2025)

16,7% (2023 - 2025)

Ingresos Recurrentes: Ingresos obtenidos de forma estable y previsible, derivados de contratos de larga duración, modelos de suscripción y servicios gestionados

Compromisos ESG



MEDIO AMBIENTE

Nuestra promesa de futuro:
tecnología responsable

- **Descarbonización** mediante externalización, trabajo híbrido y mayor eficiencia en instalaciones.
- **Medición de impacto ambiental** y reducción de residuos.
- **Múltiples proyectos de I+D+i** relacionados con la innovación agrícola, la movilidad sostenible y la reducción del impacto ambiental.



SOCIEDAD

Nuestra visión comunitaria:
tecnología con propósito

- **Diversidad del talento** y políticas de igualdad.
- **Bienestar emocional** y conciliación familiar.
- **Sostenibilidad financiera** y beneficios adaptados.
- **Acción social** e impacto en comunidades locales.



GOBIERNO CORPORATIVO

Nuestra fuerza motriz:
tecnología ética

- **Cumplimiento normativo** y transparencia informativa.
- **Supervisión de la cadena de suministro**, mediante la evaluación de proveedores y auditorías periódicas.



3

Cómo lo hemos conseguido

Nuestro modelo, que combina **especialización tecnológica** y **relaciones de confianza** con los clientes, genera ingresos recurrentes y valor duradero.

- ✓ Integral
- ✓ Competitivo
- ✓ Interconectado

3. Cómo lo hemos conseguido

GESTIÓN DE PERSONAS

People tech & workforce automation

Outsourcing de nómina y administración laboral | Control horario, accesos y registro de actividad | Automatización de procesos laborales (*workforce automation*) | Gestión de turnos, vacaciones y planificación operativa | Analítica de personas (*people analytics*) | Integración con sistemas de talento y bienestar

32,7%



GESTIÓN EMPRESARIAL

Enterprise platforms & business intelligence

Implantación y mantenimiento de ERP | Soluciones de CRM y automatización comercial | Gestión documental avanzada y flujos de aprobación | Sistemas de control de calidad y cumplimiento operativo | WMS y soluciones de logística digital | Integración de datos y *business intelligence* | Consultoría de procesos y optimización operativa

8,9%



GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURAS DE TI

Digital infrastructure & CloudOps

Consultoría en redes, sistemas y arquitectura tecnológica | Servicios gestionados de TI | *Cloud* híbrida, migraciones y administración de entornos *cloud* | Conectividad, comunicaciones unificadas y ciberresiliencia | *Backup*, recuperación ante desastres y continuidad de negocio | *Service desk* y soporte a usuarios | Monitorización de infraestructuras

21,5%



GESTIÓN DE RIESGOS

Cybersecurity & Digital trust

Auditorías de seguridad y análisis de vulnerabilidades | Servicios gestionados de ciberseguridad | Cumplimiento normativo (ENS, RGPD, ISO 27001, etc.) | Gestión de identidades y accesos | Protección del dato y privacidad | Respuesta ante incidentes | Formación y concienciación en ciberseguridad

10,1%

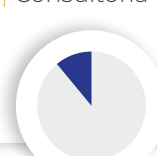


GESTIÓN DEL TERRITORIO

Geointelligence & spatial data solutions

Cartografía digital y producción geoespacial | Sistemas de Información Geográfica (SIG) | Catastro, inventarios territoriales y gestión de parcelas | Ortoimagen y análisis avanzado del territorio | Plataformas de geodatos para administraciones y empresas | Modelos predictivos basados en datos espaciales | Consultoría en planificación territorial y *smart cities*

10,7%



DESARROLLO DE SOFTWARE

Software engineering & AI development

Desarrollo y mantenimiento de aplicaciones a medida | Modernización de *software* y migración a arquitecturas *cloud* | Integración de sistemas y APIs | Desarrollo de soluciones basadas en IA y automatización inteligente | Consultoría tecnológica y arquitectura de *software* | *Testing*, QA y DevOps

16%



Nota: Se indica el porcentaje que representa cada área sobre el total de los ingresos

Margenes directos de doble dígito en todos nuestros negocios



Gestión de personas

39,4% (2025)



Gestión de riesgos

48,4% (2025)



Gestión empresarial

19% (2025)



Gestión del territorio

11,5% (2025)



Gestión de infraestructuras TI

10,9% (2025)



Desarrollo de software

24,6% (2025)

Nota. Margen directo = Margen del área (ingresos del área - costes directos del área) antes de gastos indirectos y generales de estructura.

4

Nuestras palancas de valor

A partir de aquí, estamos preparados para **acelerar** nuestra próxima etapa de crecimiento.

Pilares de crecimiento

CRECEMOS DE FORMA SÓLIDA Y SOSTENIBLE

Sectores, territorios y líneas de negocio donde expandimos nuestra presencia de manera sólida y sostenible, impulsando ingresos consistentes y oportunidades estructurales.



Crecimiento orgánico (Base Case)

- Penetración en verticales de alto margen (Ciberseguridad, Transformación Digital)
- *Cross-selling* en base a clientes existentes
- Tasa de crecimiento esperada: 8-10% CAGR

Crecimiento inorgánico (Disciplinado)

- Adquisiciones con mayoría de control (>75%)
- Criterio: Sinergias inmediatas, márgenes >20-30%
- Financiación: Vendor loans, deuda controlada

Internacionalización (Oportunidad)

- Consolidación en Península Ibérica (mercado de referencia)
- Expansión en Centro de Europa y LATAM (mercados de crecimiento)

Aceleradores y factores diferenciales

LO QUE CONVIERTE INGRESOS EN RENTABILIDAD REAL

Eficiencias operativas, sinergias y optimización de procesos que convierten cada unidad de ingreso en rentabilidad adicional reforzando la escalabilidad del negocio.

LO QUE NOS DISTINGUE EN EL MERCADO Y NOS POSICIONA

Elementos únicos que nos separan de la competencia: tecnología, *know-how* y vínculos profundos con clientes, asegurando ventaja competitiva duradera.

Aceleradores de márgenes (Rentabilidad)

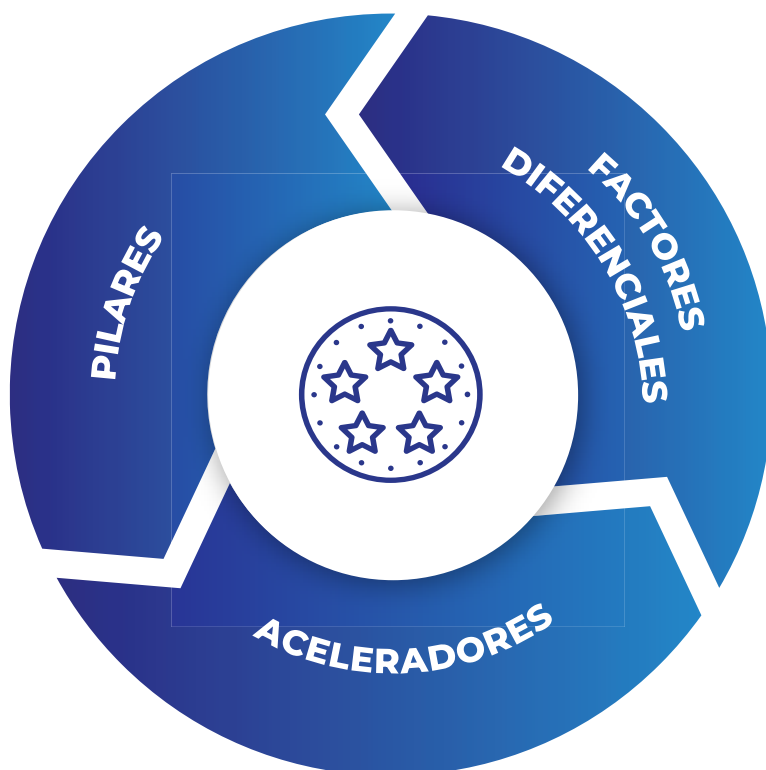
- ① **Mejora de la eficiencia y productividad** para generar impacto en el margen: Mejora de nuestro apalancamiento operativo.
- ② **Adaptación de nuestros productos y servicios** para atender los desafíos tecnológicos de nuestros clientes: rebalanceo de portafolio.
- ③ **Aplicación de nuevas tecnologías:** IA dentro de procesos productivos optimizados.

Factores Diferenciales (Fundamento)

- **56 años** de evolución contrastada: Capacidad de anticipar cambios de mercado.
- **Churn <5% anual:** *Switching costs* elevados, ingresos predecibles.
- **Compañía Asset Light.**
- **Política de endeudamiento prudente y rigurosa.**

Churn Rate: porcentaje de clientes que cancelan, no renuevan o reducen su contrato en un periodo, calculado sobre la base inicial del año

Círculo de creación de valor



Cómo se conectan:



Los pilares generan
VOLUMEN
(**ingresos**)



Los aceleradores generan
RENTABILIDAD
(**márgenes**)



Los factores diferenciales generan
CONFIANZA
(**moat** contrastado)

Mapa estratégico





5

A dónde vamos

Nuestro objetivo es escalar el negocio y convertir el crecimiento en **mayor rentabilidad.**

5. A dónde vamos

84-92M

Ingresos proyectados 2028

INCN* objetivo de 90M€

**Importe Neto Cifra de Negocios*

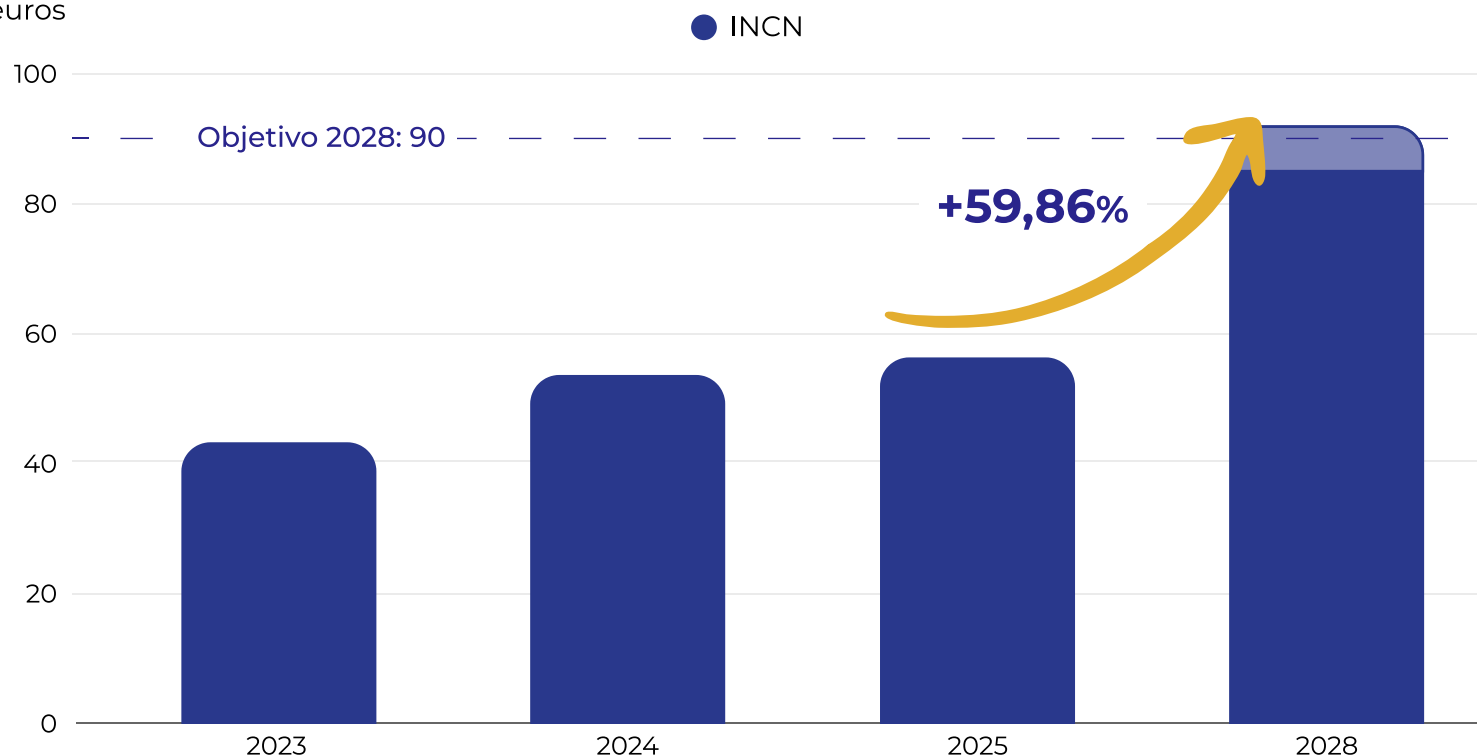
125M

Cartera de pedidos 2026 - 2028

Estimada para el conjunto del periodo

La evolución de los ingresos totales proyecta un crecimiento sostenido y recurrente, con una notoria expansión de márgenes soportado en nuestro mapa estratégico.

Millones de euros



Puente de creación de valor

Crecimiento orgánico	Crecimiento inorgánico	Internacionalización
+16M (55%) ■ Expansión en clientes actuales ■ Nuevos contratos ■ Ampliación de servicios Impulsado por la cartera actual de clientes, la ampliación de servicios y la creciente demanda tecnológica.	+9M (30%) ■ Adquisiciones selectivas ■ Capacidades tecnológicas complementarias Adquisiciones orientadas a incorporar talento y capacidades en áreas estratégicas.	+5M (15%) ■ Expansión geográfica ■ Acceso a nuevos mercados Acceso a nuevos mercados donde nuestras capacidades tienen alta demanda.

Nota. Estimaciones del Importe Neto de la Cifra de Negocio (INC�)

5. A dónde vamos

17,5%

Margen EBITDA Ajustado 2028

Alcanzando los 15,8M€ EBITDA Ajustado

CARG **16,5%** (2025 - 2028)

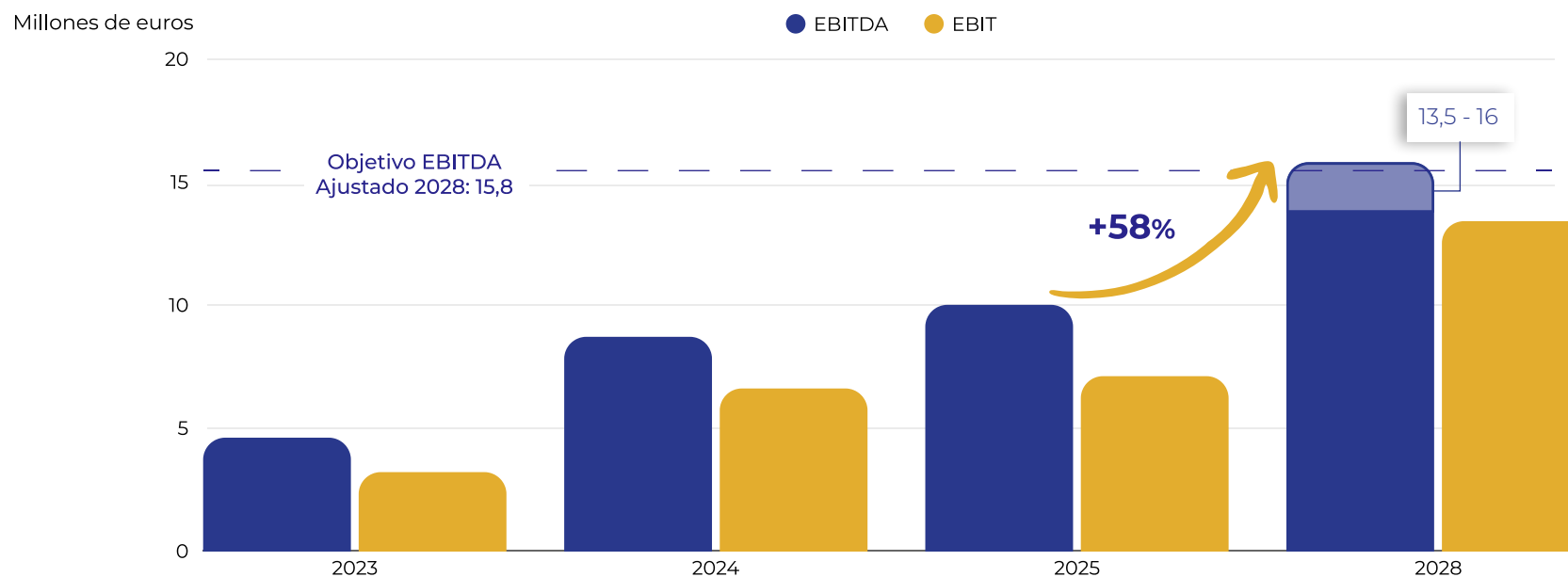
15%

Margen EBIT Ajustado 2028

Alcanzando los 13,4M€ EBIT Ajustado

CARG **23,6%** (2025 - 2028)

La compañía presenta una evolución operativa altamente consistente, caracterizada por un crecimiento sostenido del EBITDA Ajustado, que evolucionará con un CARG de 16,5% entre 2025 y 2028, y una expansión paralela del EBIT Ajustado. Esta trayectoria refleja un modelo de negocio escalable, capaz de absorber eficientemente los costes fijos y de generar una mejora progresiva de márgenes operativos. La estabilidad en la relación entre EBITDA Ajustado y EBIT Ajustado evidencia una estructura de inversión equilibrada reforzando la calidad de los beneficios.



· INCN: Importe neto de la cifra de negocio.

· EBITDA Ajustado = EBITDA (+/- gastos no recurrentes/ingresos no recurrentes - plabes de remuneración basado en instrumentos de patrimonio)

· EBIT Ajustado = EBITDA Ajustado - Amortizaciones

· Margen EBITDA Ajustado = EBITDA Ajustado/INCN

· Margen EBIT Ajustado = EBIT Ajustado/INCN



6

Por qué invertir en Seresco

Una trayectoria probada y una
oportunidad clara de crear **más valor**
en los próximos años.

6. Por qué invertir en Seresco

VALUE CHARACTERISTICS

- Moat estructural con 56 años de durabilidad contrastada.
- Flujos de caja predecibles (base de clientes fidelizada por calidad de servicio y tecnologías de alto rendimiento, ingresos recurrentes).
- Múltiplos actuales: Atractivos vs. *peers* de calidad similar.
- Dividendo potencial: Generación de caja permite retorno al accionista.

GROWTH CATALYSTS

- Expansión de márgenes EBITDA.
- Mejora de mix de productos hacia SaaS de mayor recurrencia.
- Oportunidades de M&A disciplinado en mercados fragmentados.
- Internacionalización en mercados en crecimiento.

PUNTO DE INFLEXIÓN

Nuestra gestión contrastada y la activación de las palancas de valor están fortaleciendo márgenes y visibilidad del negocio. Estos avances crean las condiciones para que el mercado reconozca progresivamente la solidez y el potencial de crecimiento de la compañía.



Un sector
estructuralmente
alcista



Un modelo
probado y
rentable



Prioridad por el
crecimiento
orgánico sostenible



Estrategia
inorgánica
disciplinada



Expansión
internacional
controlada



Equilibrio
estratégico y
financiero



Nuestro impulso no se detiene: rentabilidad
y expansión para quienes confían en nosotros.

[RE]EVOLUCIONANDOCONTIGO

/seresco