

**HECHO RELEVANTE
OPTARE SOLUTIONS, S.A.**

26 de mayo de 2025

De conformidad con lo dispuesto 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 Mercados de Valores y Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity sobre información a suministrar por las Empresas en Expansión, por la presente Optare Solutions, S.A. (en adelante "Optare", o la "Sociedad" o la "Compañía") pone en su conocimiento la siguiente información que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y de sus administradores: Con motivo de la participación de la compañía en el Foro Medcap 2025 en Madrid entre los días 27, 28 y 29 y 30 de mayo del 2025, se adjunta la presentación corporativa que será utilizada en dicho foro. Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

En Vigo, a 26 de mayo de 2025.

Fdo. D. Luis Alfonso Álvarez Sestelo
Presidente del Consejo de Administración de
OPTARE SOLUTIONS, S.A.



optare[®]solutions

when OSS excellence is not optional

Foro MedCap 2025

nuestra **misión**

Aplicando nuestro conocimiento especializado en el sector, junto con metodologías, tecnologías y procesos probados, ayudamos a carriers e ISPs a diseñar y construir los mejores sistemas OSS, para ser más ágiles y eficientes en mercados altamente competitivos.



1. Oportunidad de inversión en consultora de tecnologías de la información especializada en el sector de telecomunicaciones, **mercado de gran tamaño y en crecimiento a nivel global**, con oportunidades significativas a través de la digitalización aplicada a la optimización y creación de nuevos servicios y el M&A
2. **Proveedor integral**, con equipos especialistas en múltiples áreas, capacidad tecnológica y liderazgo. A esto se suma un bajo nivel de rotación y una fuerte cultura de empresa que permite optimizar el trabajo de equipos multinacionales
3. Socio tecnológico de compañías bluechip como Vodafone, MásOrange, AT&T, SKy entre otros, generando más del 80% de los ingresos con clientes recurrentes
4. Capacidad contrastada de aportar **más valor que el conocimiento tecnológico**, ayudando a sus clientes en el diseño y mejora de sus procesos, así como en la implantación de soluciones tecnológicas
5. Amplia **experiencia internacional**, habiendo desarrollado más de 2.500 proyectos en más de 40 operadores en más de 20 países
6. **Equipo directivo con amplia experiencia técnica y comercial**, con más de 20 años de experiencia trabajando en el sector tecnológico
7. En 2024 ya ha realizado su **primera operación de crecimiento inorgánico** a nivel internacional y está analizando varias compañías de cara a 2025

INTRODUCCIÓN

Descripción de la Compañía

Consultora de tecnologías de la información especializada en la prestación de servicios al sector de las telecomunicaciones.

Su especialización, desde hace más de 20 años, le ha llevado a ser una **referencia en la optimización de procesos** y sistemas de soporte a la operación (OSS), reconocido globalmente, entre las principales operadoras de telecomunicaciones.

Sus ingresos proceden principalmente de la **prestación de servicios en modo proyecto**, asumiendo la responsabilidad de los mismos con una **visión end-to-end**.

Desde 2008 ha realizado proyectos **en más de 20 países** bajo modelos de Servicios Profesionales (Consultoría) y Proyectos.

Áreas de Valor

Reducción time-to-market: especialización en la realización de proyectos en el área de orquestación y provisión de servicios.

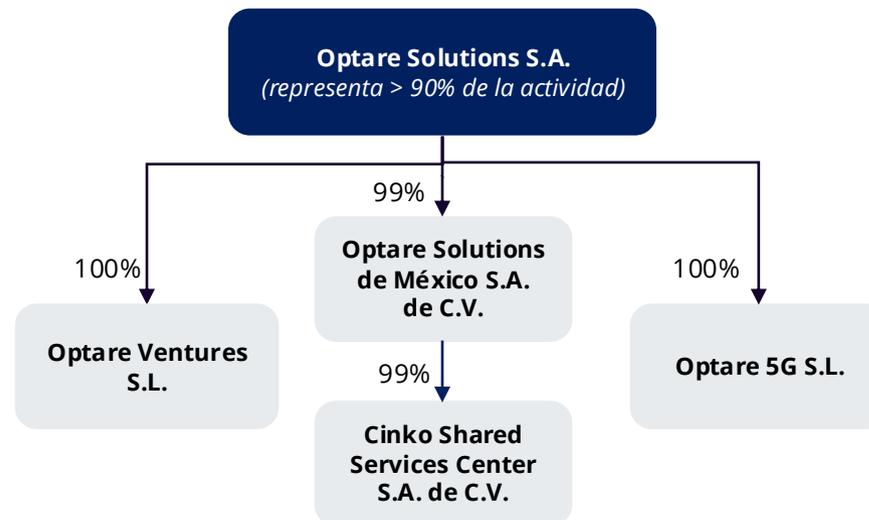
Automatización de procesos: importante reducción de costes, manteniendo la calidad de servicio.

Nuevos Servicios: arquitecturas de integración basadas en APIs que facilitan a las operadoras la integración de nuevos servicios.

Principales magnitudes



Estructura Societaria



MODELO DE NEGOCIO

Servicios que ofrece



Consultoría

Servicios de asesoramiento experto relacionados con proyectos de análisis/descubrimiento de sistemas o procesos existentes (*As/ Assessments*), definición de hojas de ruta para mejorar procesos o sistemas (*ToBe Roadmaps*), soporte técnico en la gestión de proyectos de implantación de tecnologías (*Design Authority*).

Búsqueda de eficiencias/mejoras sobre sistemas/procesos existentes (*Improvements & Quick-Win reports*), Equipos de gestión o Liderazgo Técnico (*PMO & Architecture Support*).



Proyectos y Soluciones

Ejecución de proyectos de desarrollo o implantación de soluciones en los ámbitos de conocimiento de Optare.

En estos proyectos Optare asume la responsabilidad completa del proyecto, desde la definición/diseño, hasta la realización de pruebas, implantación y post-venta.

Dependiendo de las necesidades del cliente se pueden crear equipos agile que colaboran estrechamente con otros equipos de desarrollo de la organización del cliente en la entrega continua.

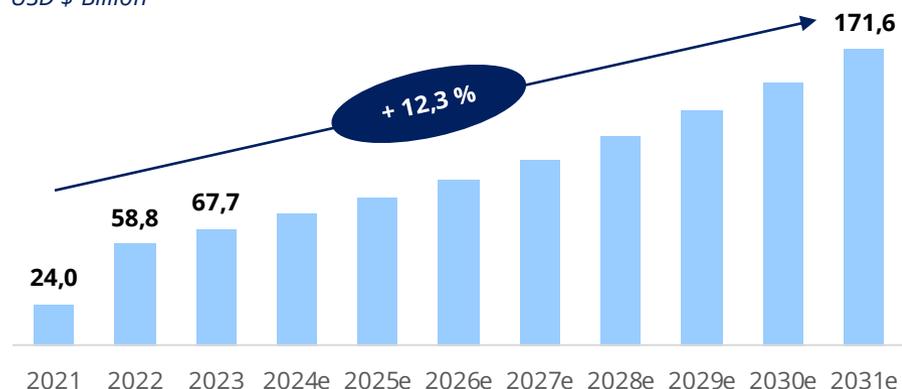


Servicios Gestionados

La utilización de arquitecturas y soluciones basadas en la nube está cada vez más presente por lo que en la propuesta de valor de Optare se incluye la gestión de las plataformas en entornos cloud así como los servicios de mantenimientos evolutivos y correctivos aportando al cliente el soporte necesario para mantener las plataformas de soporte a las operaciones (OSS) en funcionamiento con la mayor seguridad posible.

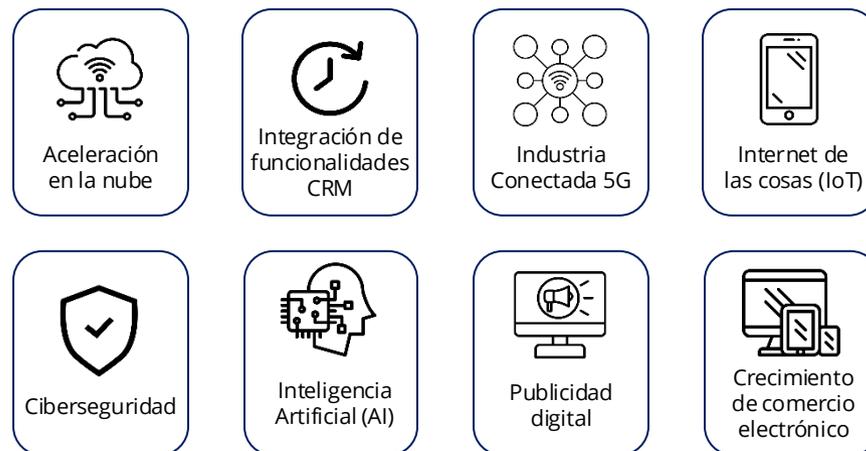
Tamaño del mercado mundial OSS/BSS

USD \$ Billion



- Las áreas OSS/BSS de un operador, se refieren a los sistemas de soporte a operaciones y negocio respectivamente. La creciente softwarización de las redes amplía el mercado para las empresas de software.
- La mayoría de las industrias que sufrieron una caída durante la pandemia de COVID-19, el mercado de OSS/BSS ha experimentado gran crecimiento en términos de ingresos y nuevas inversiones.
- Para los próximos años se espera que el mercado mundial crezca a una tasa compuesta anual del 12,3% de 2023 a 2031, alcanzando un tamaño de 171.6 billones de dólares en 2029.

Causas del crecimiento del mercado



- Debido al rápido ritmo de la innovación, los proveedores de servicios de telecomunicaciones deben adaptarse a las nuevas infraestructuras tecnológicas y mejorar sus operaciones y procesos comerciales, al mismo tiempo que ajustan su CapEx.
- Las tendencias clave en el mercado OSS/BSS incluyen la adopción de inteligencia artificial (IA) y aprendizaje automático para análisis predictivos y automatización, la creciente importancia del interfaz de programación de aplicaciones (API) y estándares abiertos para la interoperabilidad y el surgimiento de la virtualización de funciones de red (NFV) y las redes definidas por software (SDN).

TRAYECTORIA

Optare Solutions se fundó en 2002, en Vigo con el objetivo de prestar servicios de consultoría de telecomunicaciones con una alta especialización en OSS

Principales Hitos

2002

Constitución de la Sociedad iniciando sus actividades con proyectos de comunicaciones

2006

Optare centró su actividad exclusivamente en Telecomunicaciones y realizó su primer proyecto internacional en Marruecos

2013

Constitución de la Sociedad Mexicana, Optare Solutions de Mexico con el objetivo de dar cobertura a Orade para el Desarrollo del Proyecto de SKY Television

2019

Alianza con Telefónica y constitución de Optare 5G, S.L.

2023

Reconocimiento de Gartner como uno de los proveedores más relevantes en el sector de las telecomunicaciones, tanto en el mercado europeo como en el latinoamericano

2005

Incorporación a TM Forum para afianzar alianzas y contactos

2008

Expansión internacional con proyectos realizados en Marruecos, Canadá y Bélgica llegando a facturar 1 millón de euros

2016

Arranque de proyectos en colaboración con MásMóvil. Principal proveedor en el área de sistemas

2021

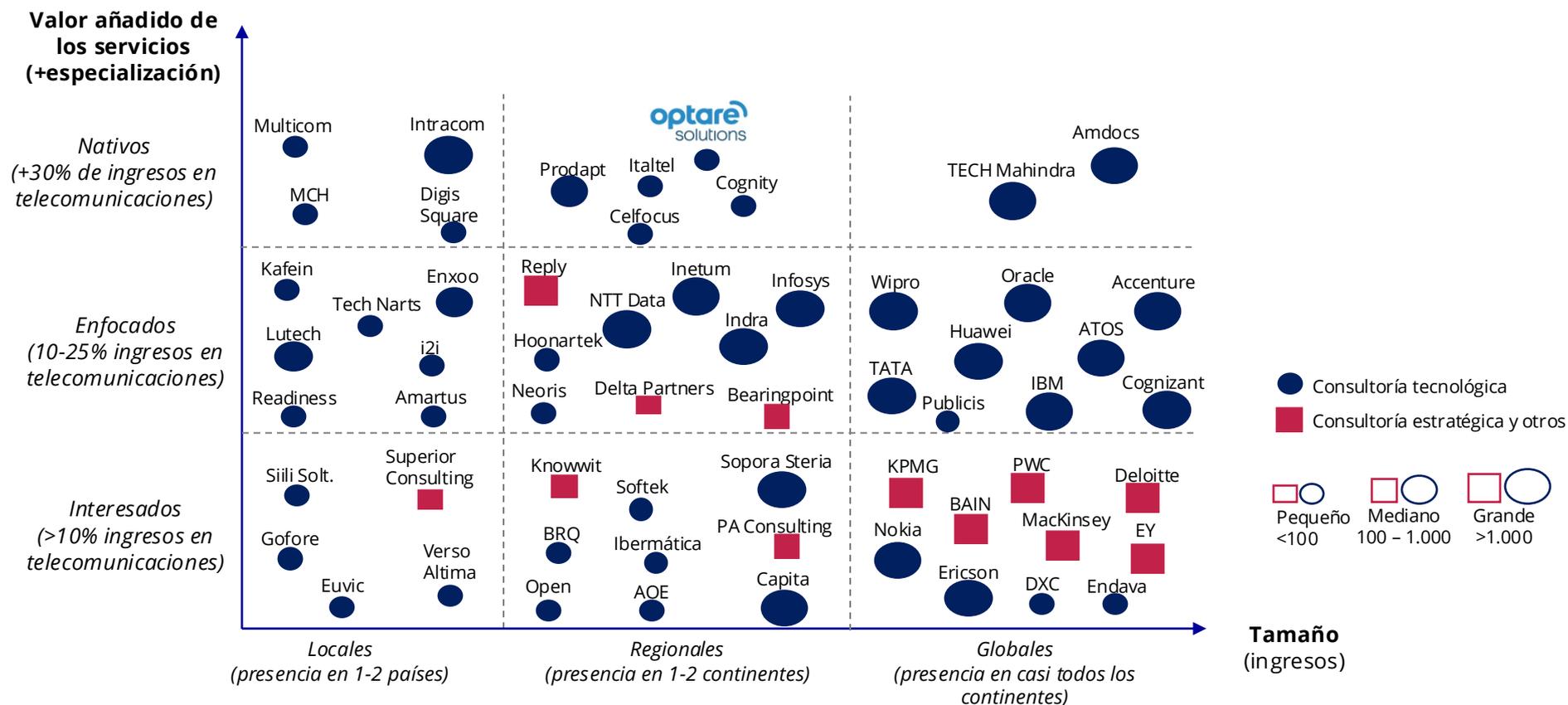
Allianza con Cellnex y Onivia para la optimización de sus servicios

2024

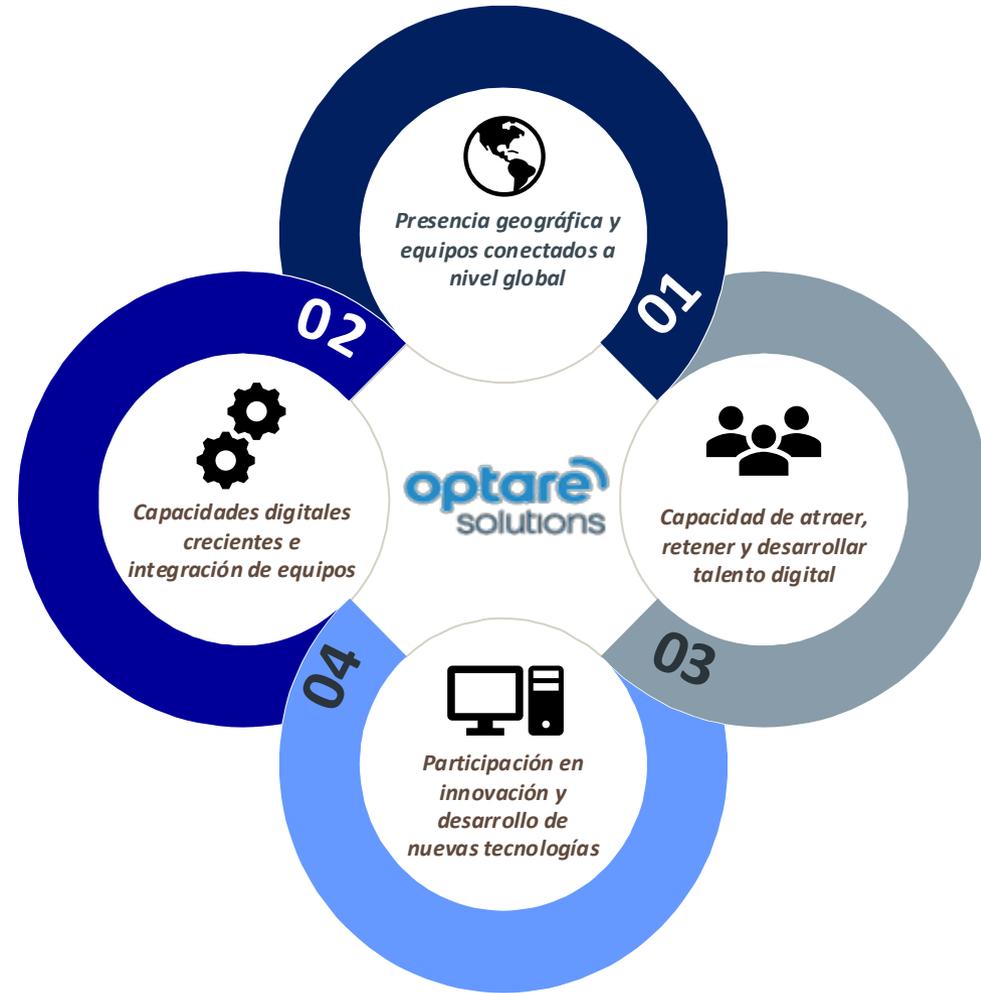
Incorporación al mercado de BME Growth mediante una captación total de € 2 millones. Adquisición CSSC

POSICIONAMIENTO COMPETITIVO

Dentro del ámbito competitivo europeo, destacar que sólo el 20% de los proveedores tienen experiencia en estrategias y procesos comerciales como Optare



FORTALEZAS COMPETITIVAS



Adicionalmente, Optare cuenta con otras fortalezas competitivas:

- Alta recurrencia en clientes
- Empresa global presente en dos continentes
- Equipo directivo reconocido y experimentado
- Alto crecimiento orgánico
- Habilidad para integrar empresas especializadas y complementarias en servicios

Alianzas estratégicas

Relación estratégica con proveedores líderes del sector tecnológico:

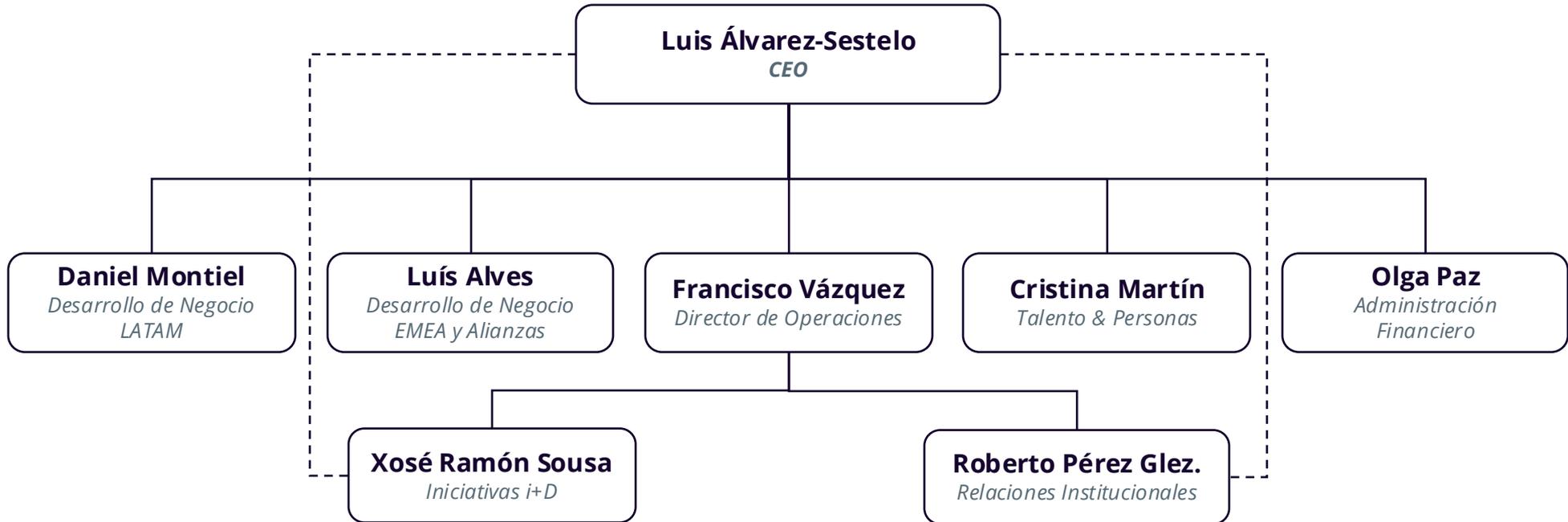


Además, participan activamente en diversos organismos a nivel internacional destacando:

tmforum GSMA™

ORGANIGRAMA – Estructura Directiva

La Compañía cuenta con una plantilla de 160 profesionales repartidos en diferentes países: España, México, Portugal, Polonia, Colombia y Perú



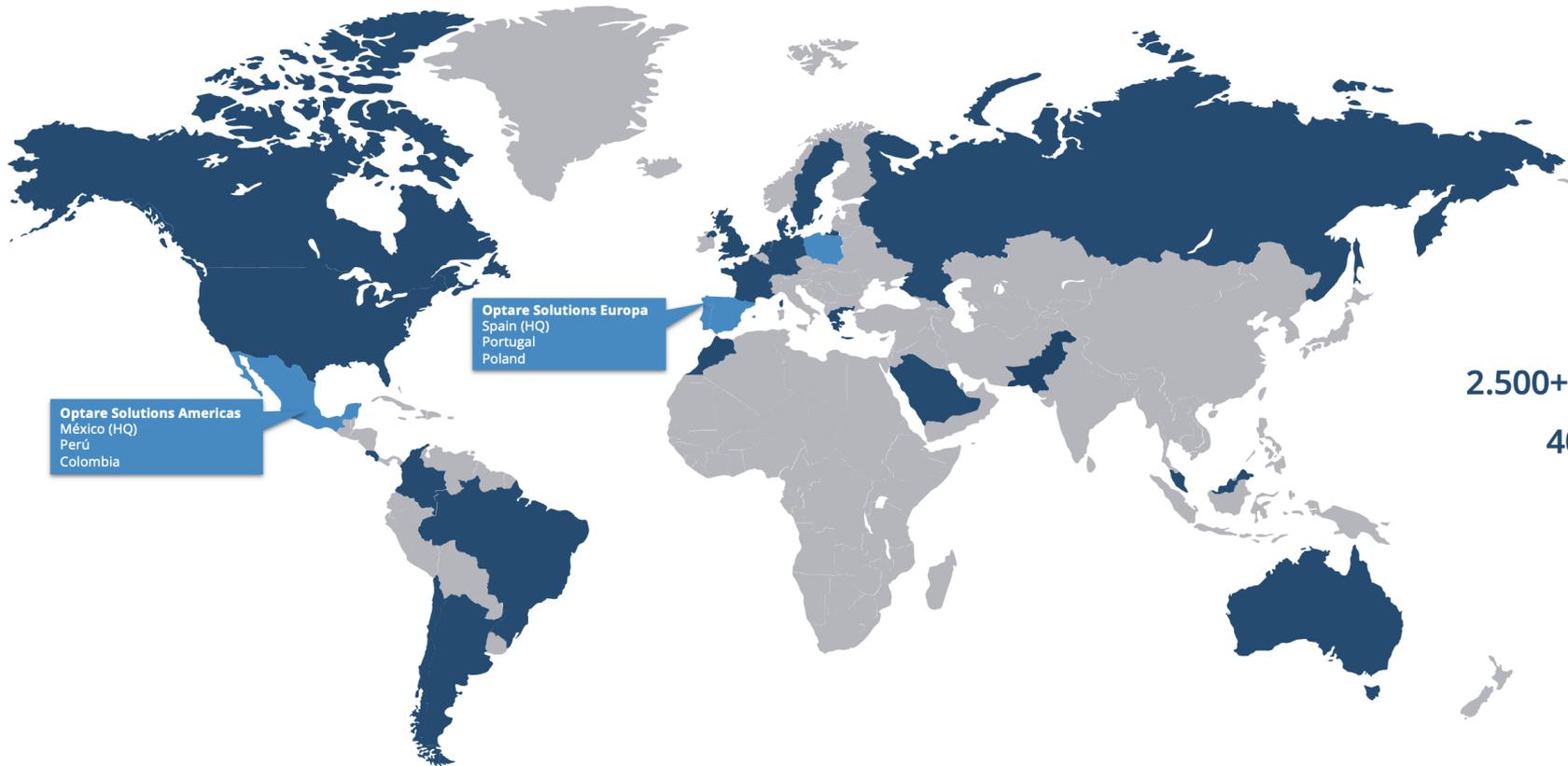
CLIENTES

Actualmente cuenta con una cartera de más de 60 clientes, con alta recurrencia, y diversificada en empresas y sectores



experiencia internacional

optare^ssolutions

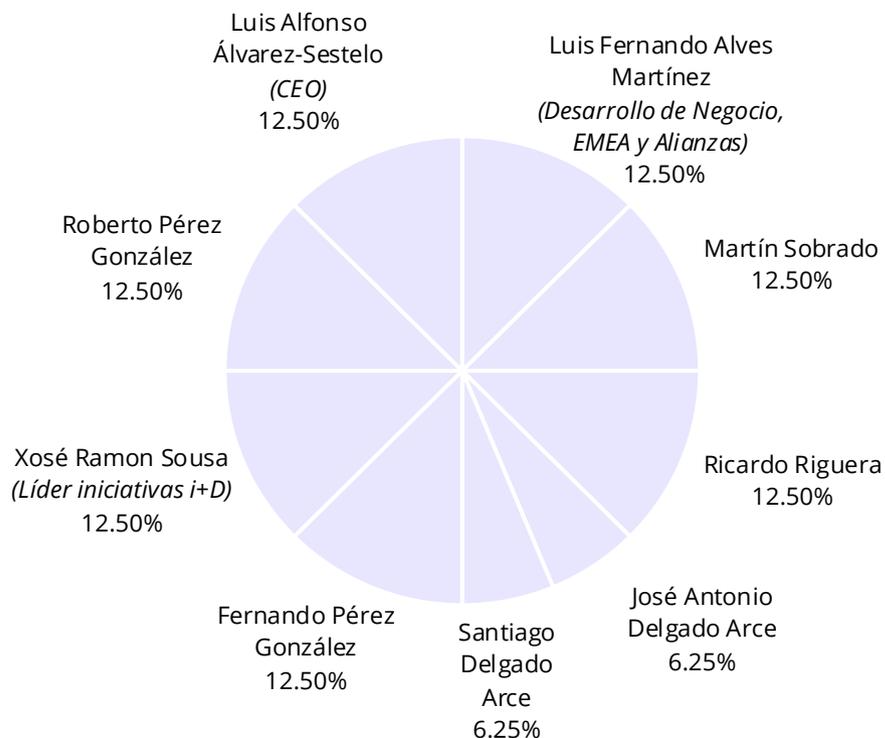


Optare Solutions Americas
México (HQ)
Perú
Colombia

Optare Solutions Europa
Spain (HQ)
Portugal
Poland

2.500+ proyectos
40+ clientes
20+ países

ACCIONARIADO pre Oferta de Suscripción



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



El **Consejo de Administración** integra a los principales directivos de Optare e independientes de reconocido prestigio:

- **Luis Alfonso Álvarez-Sestelo**, consultor independiente especializado en M&A, fundraising, estrategia y desarrollo de negocio
- **Santiago Delgado Arce**, socio fundador de Delgado Arce Asesores con una sólida trayectoria ligada al asesoramiento contable.
- **Luis del Pozo Rivas**, CEO de Legalitas con una sólida trayectoria ligada a la industria de telecomunicaciones
- **Javier Téllez Garzo**, socio director del Grupo Sellcom con amplia experiencia en Transformación Digital

CUENTA DE RESULTADOS 2021-2024

Pérdidas y ganancias (€ miles)	2021 ^(*)	2022 ^(*)	2023 ^(**)	2024 ^(**)
Ingresos	8.732	9.917	10.356	10.311
% crec.	11,4%	13,6%	4,4%	-0,4%
Aprovisionamientos	-1.088	-1.280	-1.112	-1.370
Otros Ingresos de explotación	184	490	664	933
Gastos de personal	-5.799	-6.668	-6.860	-6.942
Otros gastos de explotación	-705	-1.062	-1.252	-2.199
EBITDA recurrente	1.324	1.406	1.795	778
% s/ingresos	15,2%	14,2%	17,3%	7,5%
Amortización del inmovilizado	-54	-49	-60	-73
Deterioro por enajenación del inmov.	0	0	-326	-1
Otros resultados	-2	-2	-7	-270
Resultado de explotación	1.268	1.355	1.402	434
% s/ingresos	14,5%	13,7%	14,2%	4,2%
Ingresos financieros	-	-	6	30
Gastos financieros	49	-85	-17	-34
Diferencias de cambio	-	-	37	-104
Deterioro y resultado por enajenaciones de instr. Finan.	-	-	3	133
Resultado financiero	49	-85	29	25
Resultado antes de impuestos	1.317	1.270	1.431	460
Impuesto sobre beneficios	-279	-146	-339	-91
Resultado del ejercicio	1.038	1.124	1.092	368
% s/ingresos	11,9%	11,3%	10,5%	3,6%

^(*)Ejercicio 2021 y 2022 son cuentas agregadas y no auditadas

^(**)Ejercicio 2023 y 2024 consolidado y auditado

BALANCE SANEADO

Balance con posición neta de tesorería, gracias a la generación de caja del negocio

Balance de situación (€ miles)	2024(*)
Activo no corriente	1.925
Inmovilizado intangible	195
Inmovilizado material	934
Inversiones en emp. del grupo y asoci. l/p	311
Inversiones financ. a l/p	5
Activos por impuestos diferidos	478
Activo corriente	9.252
Deudore comerc. y otras cuentas a cobrar	5.570
Inversiones en emp. del grupo y asoci. a c/p	100
Inversiones financ. a c/p	1.217
Periodificaciones	134
Efectivos y otros activos equivalentes	2.229
Total activo	11.178
Patrimonio neto	6.828
Pasivo no corriente	393
Deudas con entidades de crédito	0
Otros pasivos financieros	313
Pasivo por impuesto diferido	80
Pasivo corriente	3.956
Deudas con entidades de crédito	1.515
Otros pasivos financieros	1.056
Acreedores comerc. y otras cuentas a pagar	1.384
Total patrimonio neto y pasivo	11.178

Activos

- Inmovilizado material: importe total de € 934 mil, que corresponde principalmente con el activo de la oficina de la Compañía en Vigo.
- Deudores: importe total de € 5,5M, que corresponde principalmente con las cuentas a cobrar con clientes.
- Inversiones financieras a c/p: importe total de € 1,2M, que corresponde principalmente a fondos de inversión temporales.
- Tesorería: fuerte posición de tesorería, por importe de € 2,2 M

Patrimonio neto y pasivo

- Patrimonio neto: importe total de € 6,8 M, que corresponde principalmente a reservas por resultado del ejercicio anteriores y a la ampliación de capital previa a la salida.
- Acreedores: importe total de € 1,4 M, que corresponde principalmente a deudas con administraciones públicas, proveedores, acreedores varios y remuneraciones pendientes de pago al personal.

Deuda financiera neta	€ miles
(+) Deudas a largo plazo	313
(+) Deudas a corto plazo	2.571
(-) Efectivos y otros activos equivalentes	2.229
(-) Inversiones financ. a CP	1.217
(-) Subvenciones no cobradas	900
Deuda financiera neta (exceso de caja)	(1.462)

optare[®]solutions