



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

Se publica la presentación a proyectar y utilizar en reuniones one to one durante la celebración del Foro Medcap del 27 al 29 de mayo de 2025.

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 mayo de 2025
Fdo. D. José Carlos Suárez García
Consejero Delegado de SERESCO, S.A.

[RE]EVOLUCIONANDO CONTIGO

**EQUITY
STORY** 2025

/seresco



IR

VISION DEL GRUPO



IR

SITUACION FINANCIERA



IR

PERSPECTIVAS ACTUALES Y DEL SECTOR



IR

MODELO DE NEGOCIO



IR

PLAN ESTRATEGICO Y DE CRECIMIENTO



IR

POR QUE INVERTIR EN SERESCO

DESDE SU FUNDACIÓN EN 1969, SERESCO HA EVOLUCIONADO ABRIENDO NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO Y EXPANDIÉNDOSE EN ESPAÑA, PORTUGAL Y LATINOAMÉRICA

1969

Constitución de Asturiana de Informática S.A.

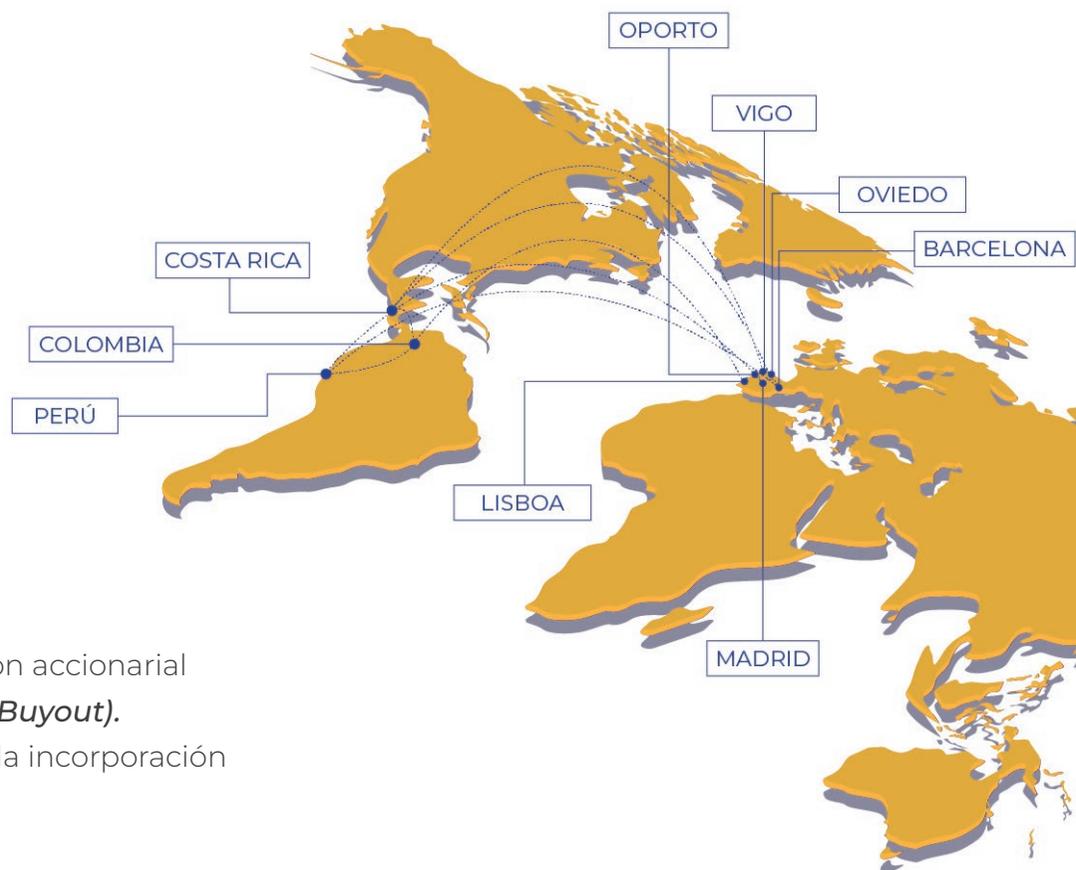


asturiana de informática s.a



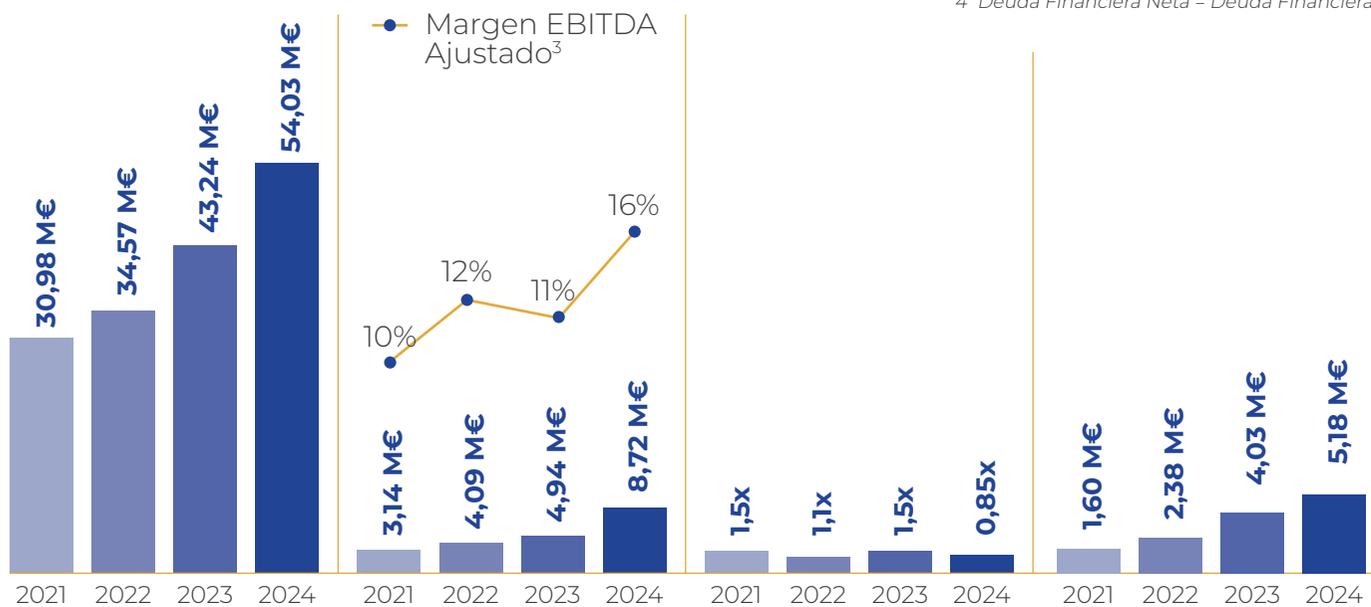
PRESENTE

- Reestructuración accionarial (*Management Buyout*).
- Aprobación de la incorporación



SÓLIDA POSICIÓN FINANCIERA CON INGRESOS DIVERSIFICADOS

MAGNITUDES FINANCIERAS



1 Ingresos Totales: Ingresos Ordinarios + Otros Ingresos + Trabajos Realizados por la Empresa para su Activo.
 2 EBITDA Ajustado = EBITDA (+/- gastos no recurrentes/ingresos no recurrentes - planes de remuneración basado en instrumentos de patrimonio).
 3 Margen EBITDA Ajustado = EBITDA Ajustado/Ingresos Totales.
 4 Deuda Financiera Neta = Deuda Financiera con coste - Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

	2022	2023	2024	mayo 2025
Acciones (miles)	9064	9604	9604	9103
Precio Máx Período (€)	4,4	4,7	5,4	6,2
Capitalización (miles €)	38 412	43 128	41 873	55 984
Volumen (miles acciones)	66	248	334	362

Fuente: BME consultado 21/05/2025



INGRESOS
TOTALES¹



EBITDA
AJUSTADO²



DEUDA
FINANCIERA NETA⁴ /
EBITDA AJUSTADO²



EFFECTIVO Y
OTROS ACTIVOS
LÍQUIDOS



ACCIÓN
SCO

PROYECCIONES DE MERCADO QUE IMPULSEN EL MODELO DE NEGOCIO DE SERESCO

SERVICIOS DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Fecha consulta: 21/05/2025
Fuente: globalnewswire.com



SERVICIOS PROFESIONALES GLOBALES DE TIC

Se prevé que el mercado crezca de 870,55 billones de dólares en 2023 a 1983,82 billones de dólares en 2032.

**9,62% CAGR
2024-2030**



OUTSOURCING (ITO)

Se espera que el mercado mundial de ITO crezca de 342,60 billones de dólares en 2023 a 770,98 billones de dólares en 2032.

**9,3% CAGR
2024-2030**



CARTOGRAFÍA Y CATASTRO

El Banco Mundial y el BID han asignado más de 150 millones de dólares para proyectos de catastro y administración de tierras en América Latina entre 2024 y 2027.



DIGITALIZACIÓN

Se prevé que el mercado mundial de la transformación digital crezca de 1,1 billones de dólares en 2023 a 3,7 billones de dólares en 2030.

**18,4% CAGR
2024-2030**



CIBERSEGURIDAD

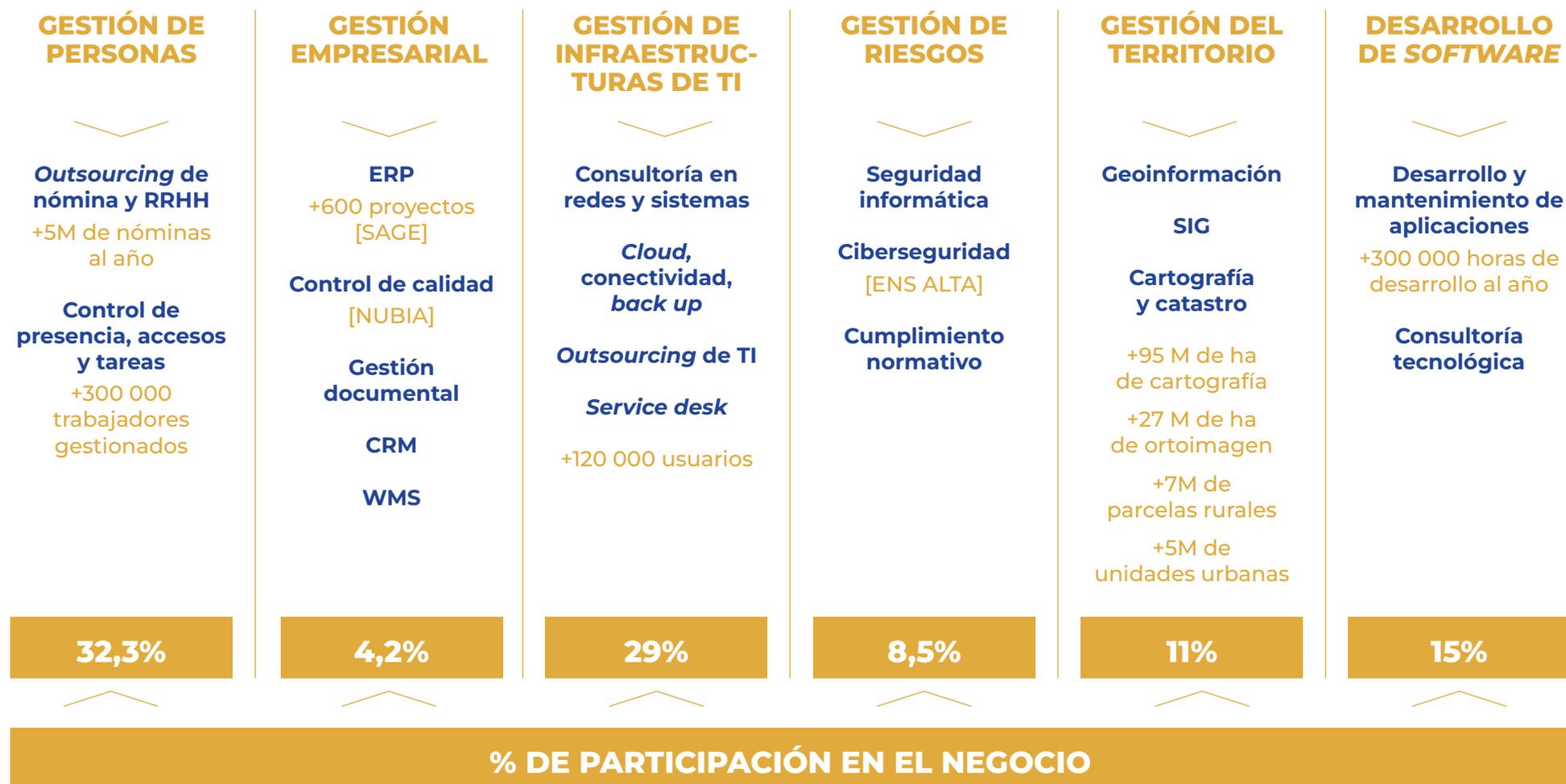
Se espera que el mercado mundial de la ciberseguridad crezca de 172,32 billones de dólares en 2023 a 424,97 billones de dólares en 2030.

**13,8% CAGR
2024-2030**

LOS SERVICIOS TIC SON UNA PARTE ESENCIAL DE LAS ECONOMÍAS MODERNAS

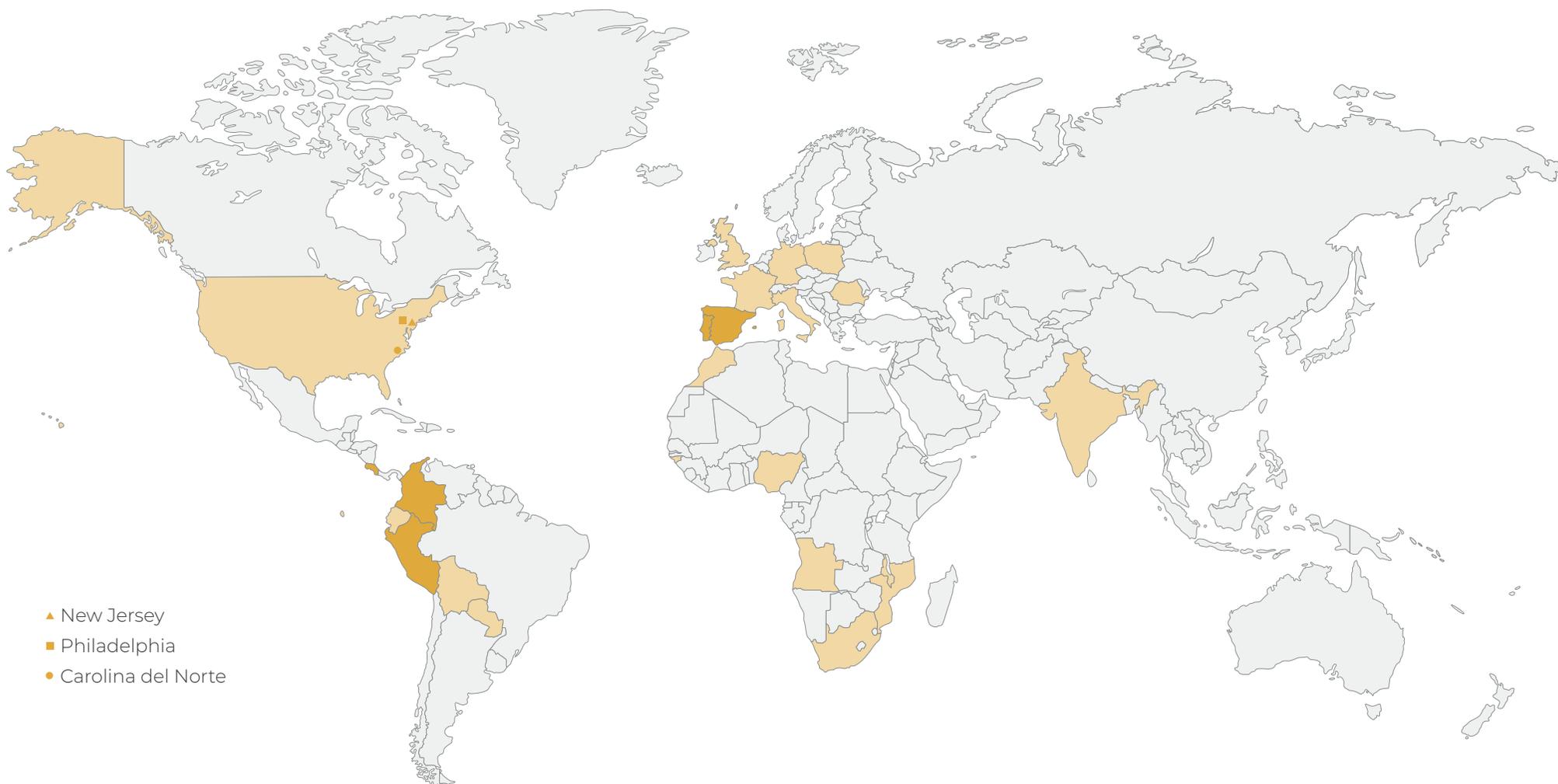
Palancas de crecimiento: Automatización, Inteligencia Artificial, *Machine Learning*, IoT, *Blockchain* y Analítica de Datos.

SEIS ÁREAS DE NEGOCIO CON SINERGIAS Y OPORTUNIDADES DE VENTA CRUZADA

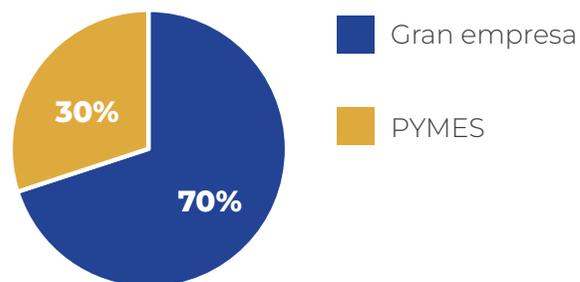


Fuente: Informe Anual Consolidado 2024.

+3500 CLIENTES EN TODO EL MUNDO

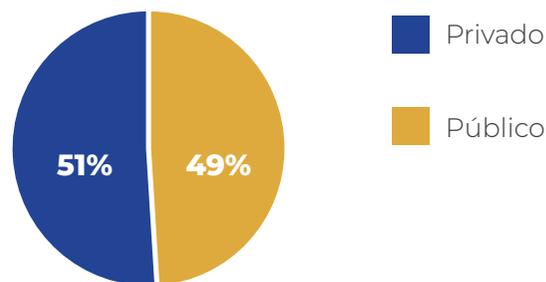


DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO

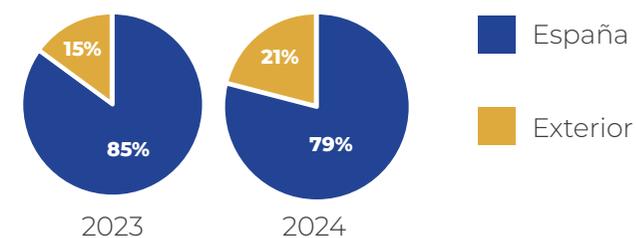


Porcentajes sobre Importe Neto de la Cifra de Negocio (INCN).

DISTRIBUCIÓN POR SECTOR



DISTRIBUCIÓN POR GEOGRAFÍA



FIDELIDAD DE CLIENTES



lleva más de
15 AÑOS

una media de
10 AÑOS

Porcentaje sobre el número de clientes.

COMPROMISO AMBIENTAL, SOCIAL Y DE GOBIERNO CORPORATIVO

Seresco está comprometida con los ODS de la ONU tanto en sus políticas corporativas como en la prestación de sus servicios.

FACTOR AMBIENTAL



FACTOR SOCIAL



FACTOR GOBERNANZA



ALGUNAS INICIATIVAS

- ▶ Participación en numerosos proyectos de **I+D+i** relacionados con la innovación agrícola, la movilidad sostenible y la reducción del impacto ambiental.
- ▶ Promoción de actividades que promueven la **diversidad**, la **inclusión** social y la **igualdad** de género (nóminas solidarias, patrocinios deportivos, pruebas solidarias...).
- ▶ Programa de **transformación cultural** del que se ve afectada la totalidad de la plantilla, con programas especializados según el perfil, las necesidades y el rol de cada persona.
- ▶ Políticas de **gobierno corporativo** con claras funciones asignadas a los órganos de gobierno y a la estructura directiva.



TRES PILARES DE CRECIMIENTO FUTURO



VECTORES DE CRECIMIENTO



CRECIMIENTO ORGÁNICO QUE GENERE RECURRENCIA Y ESCALABILIDAD

- ▶ **Aumento de cuota de mercado** en las áreas existentes y potenciación de las capacidades actuales.
- ▶ Proyectos de alto valor y que impliquen una **mayor integración con el cliente**.
- ▶ Negocios recurrentes y escalables que generen valor e incremento de márgenes mediante **apalancamiento operativo**.
- ▶ **Venta cruzada a más de 3500 clientes**. Gran potencial en las áreas de Transformación Digital y Ciberseguridad.
- ▶ Foco en **servicios de alta recurrencia** con necesidad de mantenimiento y transición hacia una modalidad SaaS.



CRECIMIENTO INORGÁNICO MEDIANTE LA INCORPORACIÓN DE NUEVAS UNIDADES PRODUCTIVAS CON TRANSACCIONES DE PARTICIPACIÓN GENERADORAS DE SINERGIAS

VISIÓN ESTRATÉGICA

- ▶ Generar **capacidades adicionales** que permitan atender los mercados objetivo.
- ▶ Adquisiciones totales o parciales con una **mayoría de por lo menos el 75%** del capital social con opción de compra del porcentaje restante en base a desempeño.
- ▶ Financiación con **mix de equity/deuda + estructura de vendor loan**.
- ▶ **Principio de prudencia** en el proceso de adquisición.
- ▶ Consolidación en la Península Ibérica y LATAM / Expansión Centro de Europa.

DATOS SOCIEDADES PARTICIPADAS

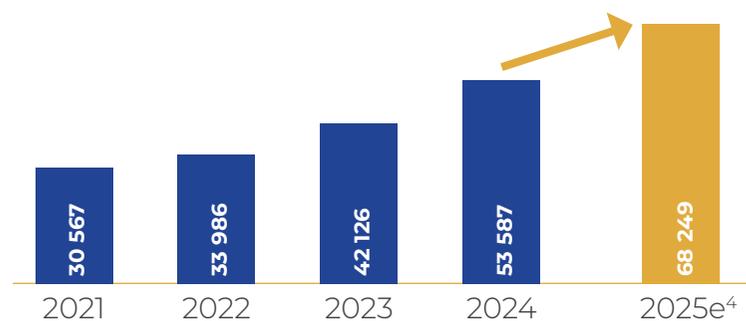


OBJETIVOS FINANCIEROS

PROYECCIÓN DE IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO

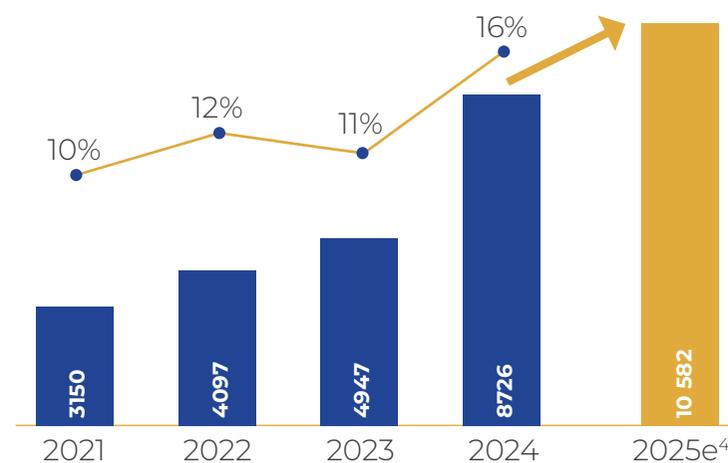
2021-2025e ('000 €)

CAGR (2021 – 2025e): 22,7%



■ Importe neto de la cifra de negocio

PROYECCIÓN DE EBITDA AJUSTADO² 2021-2025e ('000 €)



● Margen EBITDA ajustado³ ■ EBITDA ajustado²

¹ EBITDA = Beneficio Neto + Impuesto sobre Beneficios +/- Resultado Financiero + Amortización Inmovilizado + Provisiones a largo plazo.

² EBITDA Ajustado = EBITDA (+/- gastos no recurrentes/ingresos no recurrentes - planes de remuneración basado en instrumentos de patrimonio).

³ Margen EBITDA Ajustado = EBITDA Ajustado / Importe neto de la cifra de negocio.

⁴ La previsión de 2025 fue aprobada por el Consejo de 11 de octubre de 2022.

SERESCO es una compañía dedicada al desarrollo de **soluciones de software** y a la **prestación de servicios** dentro del ámbito de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).



EXPERIENCIA



DIVERSIFICACIÓN



PRODUCTO



CRECIMIENTO



INTERNACIONALIZACIÓN



CAPITAL HUMANO Y MANAGEMENT

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.



/seresco

www.seresco.es | soluciones@seresco.es

ESPAÑA PORTUGAL COSTA RICA PERÚ COLOMBIA