EQUITY STORY

Plan estratégico 2026 - 2028

seresco

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.

2019 — Integración de Sigea-

2021 — Integración de SPW.

2022 — Incorporación al BME Growth.

2023 — Integración de Elo-SI. Integración de Cies.

2025 — Integración de F5IT.

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.

Talento y cultura como combustible

[RE]EVOLUCIONANDOCONTIGO

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

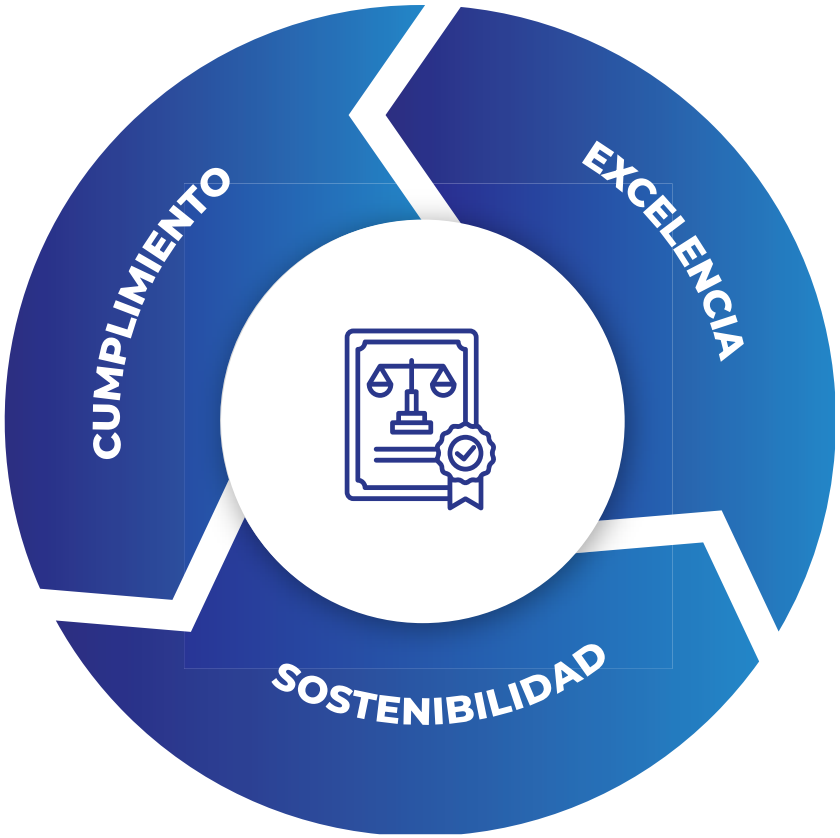
Porque nuestras relaciones son afables y cercanas, y están basadas en la escucha y el respeto a las personas.

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

INCN

(Importe Neto de la Cifra de Negocio)

56,3M (2025)

CARG

14,1% (2023 - 2025)

Nota. Datos pendientes de auditoría

Ingresos recurrentes

39,5M (2025)

CARG

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

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.

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 finaciera** 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

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 plattforms & 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 infraestructure & 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

Cibersecurity & 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)

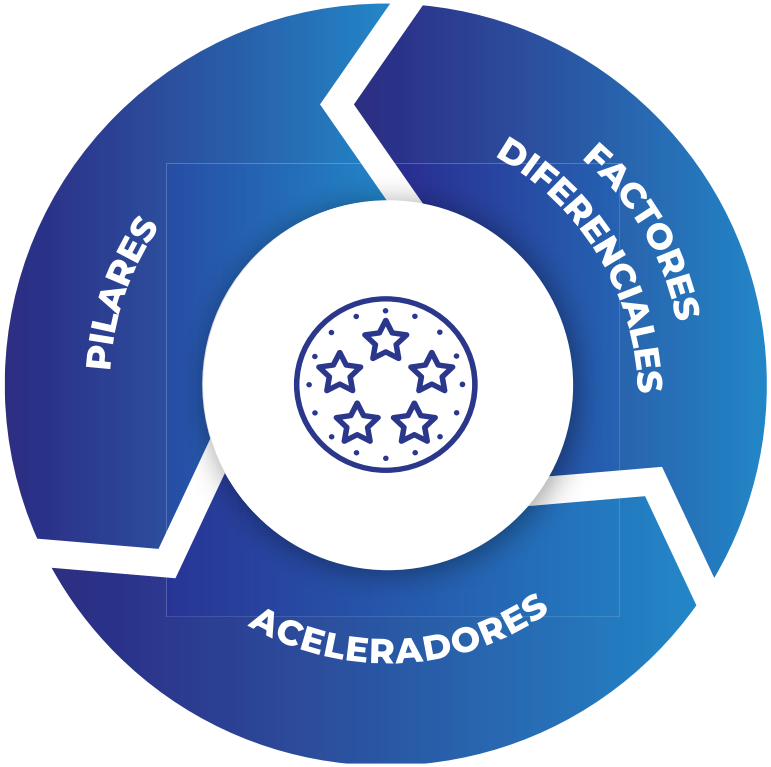
1. Mejora de la eficiencia y productividad para generar impacto en el margen: Mejora de nuestro apalancamiento operativo.
2. Adaptación de nuestros productos y servicios para atender los desafíos tecnológicos de nuestros clientes: rebalanceo de portafolio.
3. Aplicación de nuevas tecnologías: IA dentro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

Valor para el Accionista

Disciplina financiera	Foco en el margen	Control de costes *(asset light)*	Estructura de balance prudente		Rentabilidad
Aceleradores	Eficiencia y productividad con Impacto	Adaptación de productos y servicios constante	Nuevas tecnologías		
Factores diferenciales	Eficiencia operativa	Gestión de la complejidad	Capacidades		Volumen de negocio + Recurrencia
Negocio	Gestión de personas | Gestión empresarial | Gestión de infraestructuras | Gestión de riesgos Gestión del territorio | Desarrollo de *Software* | Data & AI				
Pilares	Crecimiento orgánico	Crecimiento inorgánico	Internacionalización		
RRHH	Capital humano				Define el modelo de gestión
Gobierno	Gobierno corporativo				
Perspectivas macroeconómicas	Geopolítica	Tecnología: tendencia a favor	Coste energético	Riesgo obsolescencia	

5

A dónde vamos

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

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.

Puente de creación de valor

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

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

17,5%

Margen EBITDA Ajustado 2028

Alcanzando los 15,8M€ EBITDA Ajustado

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

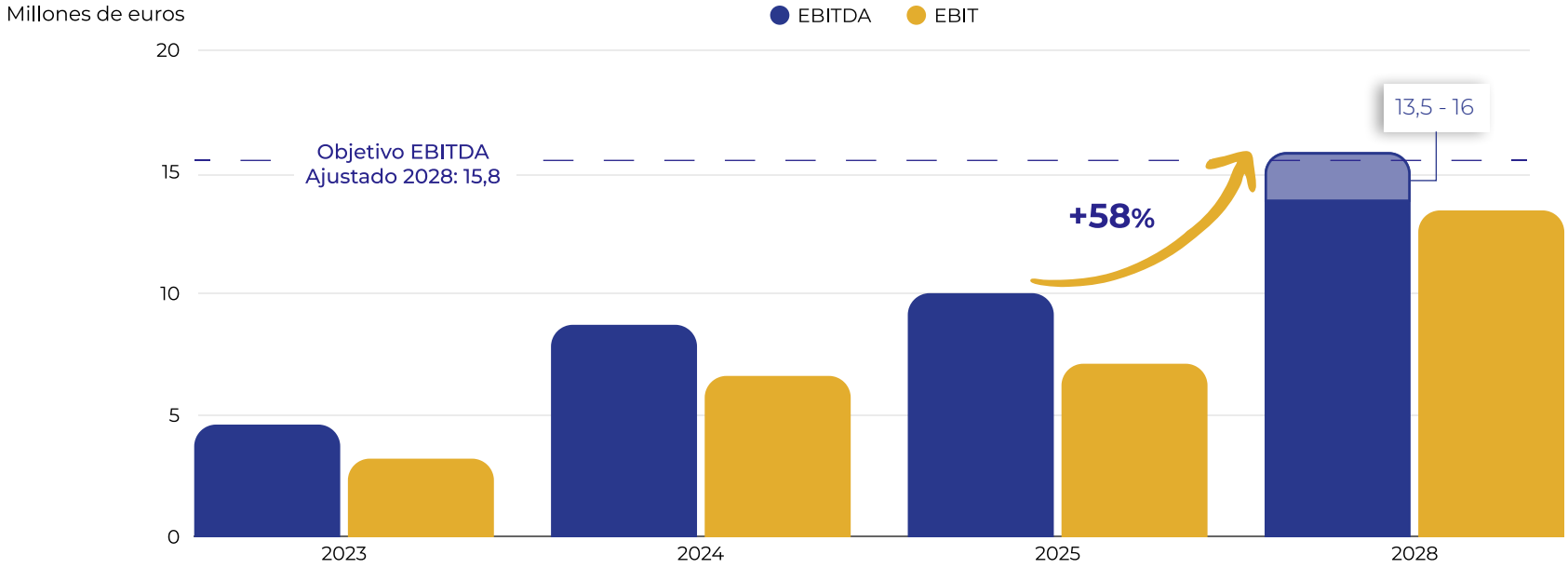
15%

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.

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 confian en nosotros.

[RE]EVOLUCIONANDOCONTIGO

seresco