

Presentación de Resultados 2025

25 de marzo de 2026

Izertis at a glance

+2.500

PROFESIONALES

+29

AÑOS DE HISTORIA

BME X
BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES

COTIZADOS DESDE 2019



3

Hubs de Producción Europa,
Latam, India

+25

Países con desarrollo de
proyectos

Líneas de Actividad

Software Engineering



Soluciones para acelerar la transición hacia los negocios digitales de alto valor para el usuario

Agile development | DevSecOps | IADev | Mobile | Digital Platforms | ECM | Quality Assurance | Phygital

Consultancy & Governance



Servicios de consultoría para la optimización y mejora de eficiencia operativa de las Organizaciones

Consultoría estratégica | Gobierno TI | Organización y Procesos | Gestión de Portfolios, Programas y Proyectos | Gestión de Servicios | Gestión del Cambio | Soluciones PPM/ESM/ITSM

CX & Business Solutions



Desarrollo de soluciones end-to-end para aumentar la eficiencia, reducir costes y crear negocios hiper-conectados que vinculen personas, datos y procesos

Customer Experience | CRM | ERP

Cloud & Infrastructure



Consultoría centrada en infraestructuras tecnológicas basadas en Cloud

Administración Delegada de Infraestructuras | Cloud Híbridas | Cloud DevOps | Modernización IT | Servicios Gestionados | Productividad | Comunicaciones

Cybersecurity



Soluciones de ciberseguridad a través de un modelo de aplicación de seguridad 360

Arquitecturas Seguras | Cyber Assessment | Auditorías | Pentesting | Red Team | Apoyo ante Incidentes | SOC

IA & Data



Servicios y soluciones de inteligencia personalizadas para facilitar la toma de decisiones estratégicas

Gobierno IA | Inteligencia Artificial | Data | Blockchain | PLN

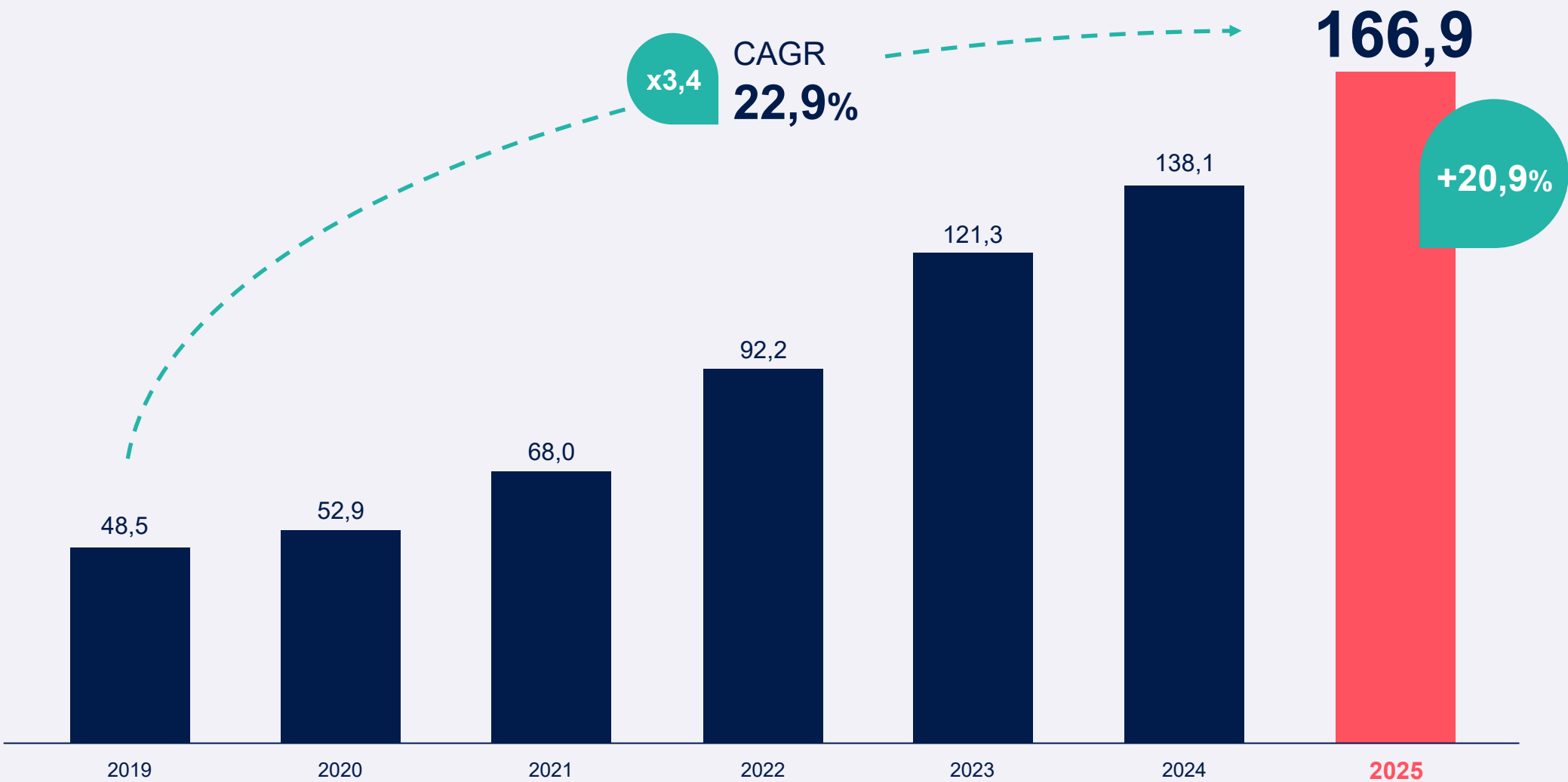
2025 Milestones





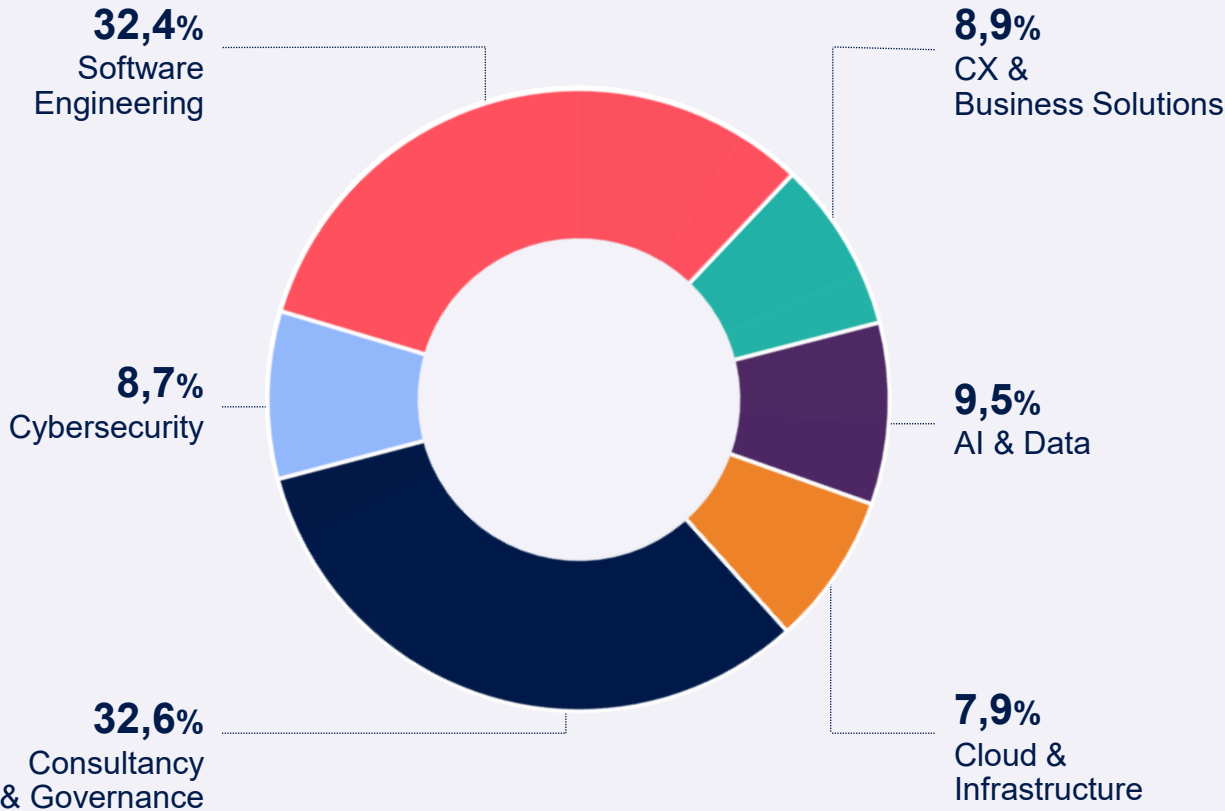
2025 Financials Highlights

Evolución de los ingresos

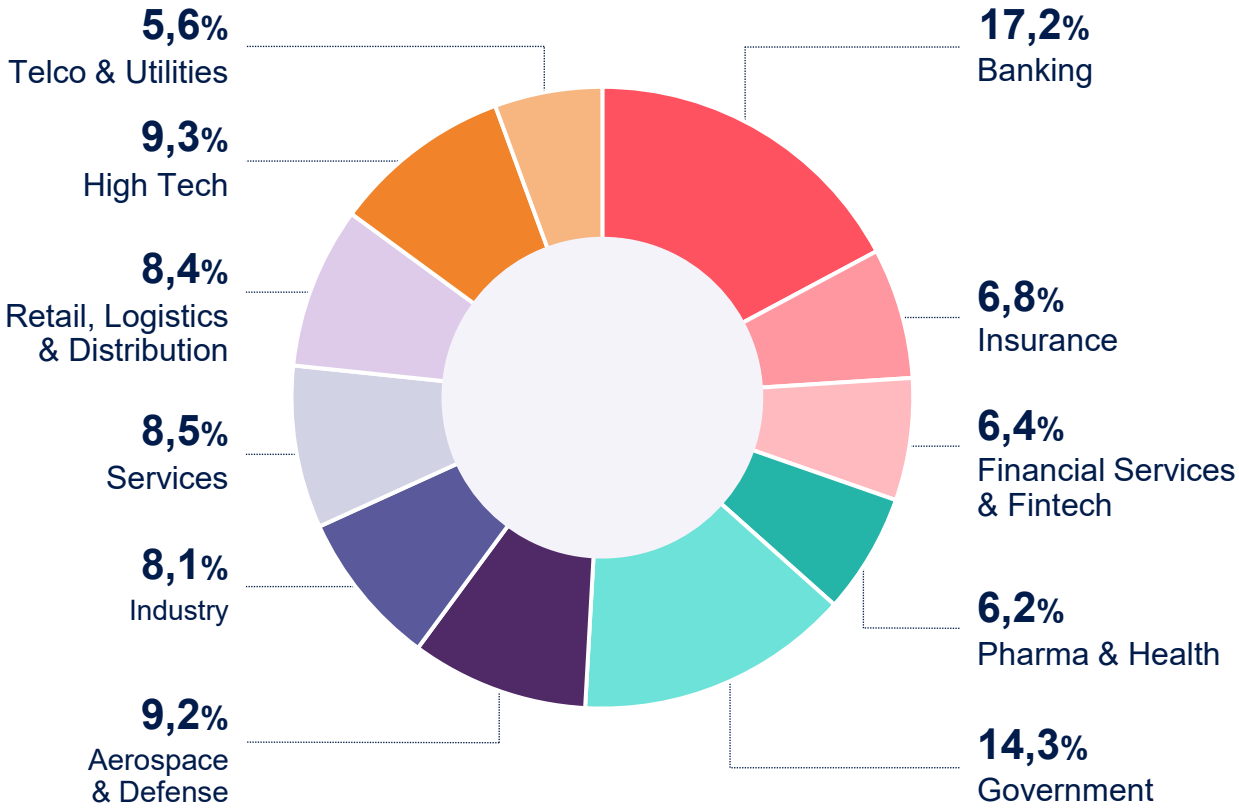


Ingresos 2025: Composición por líneas de negocio y sector

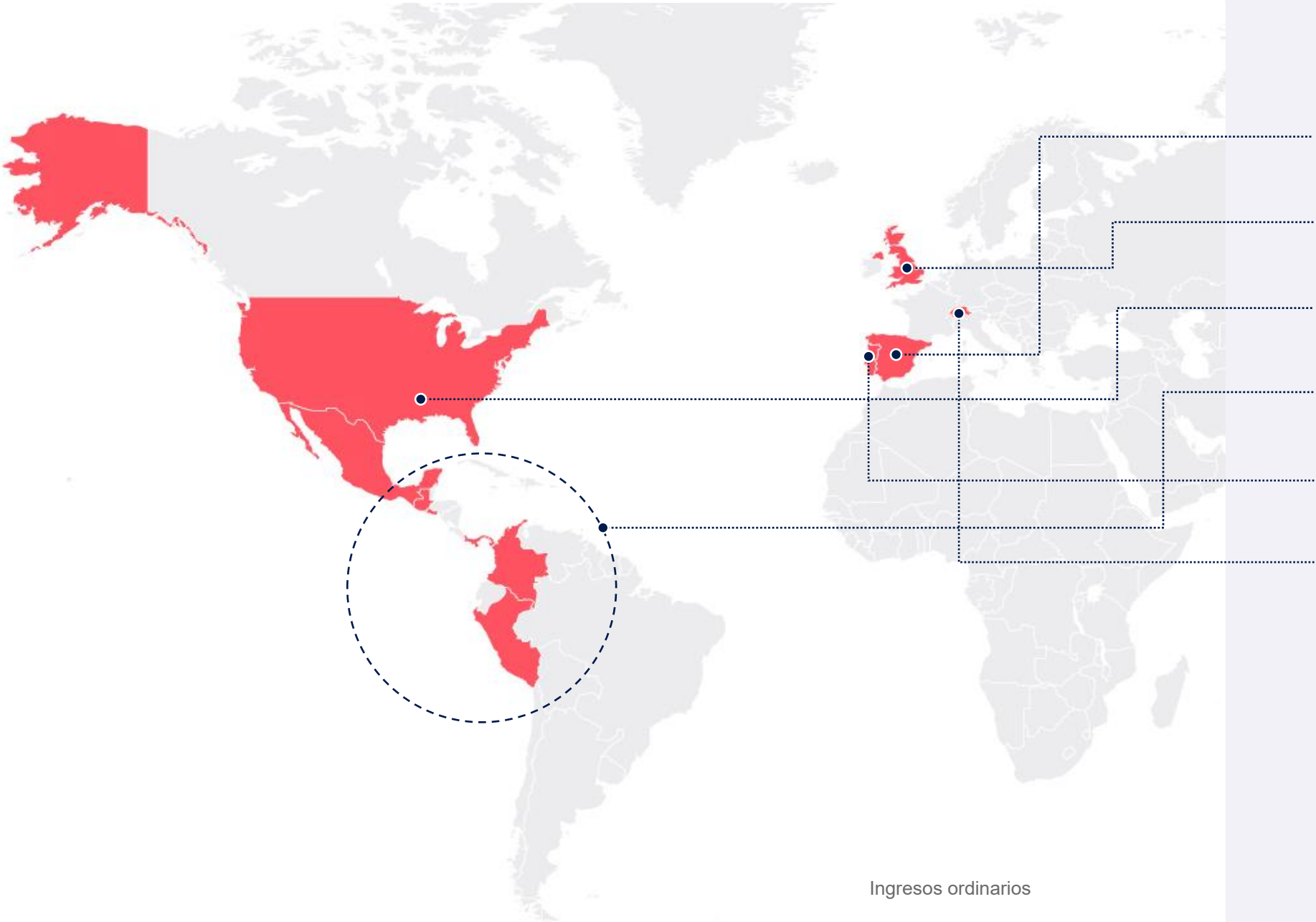
POR LÍNEA DE NEGOCIO



POR SECTOR

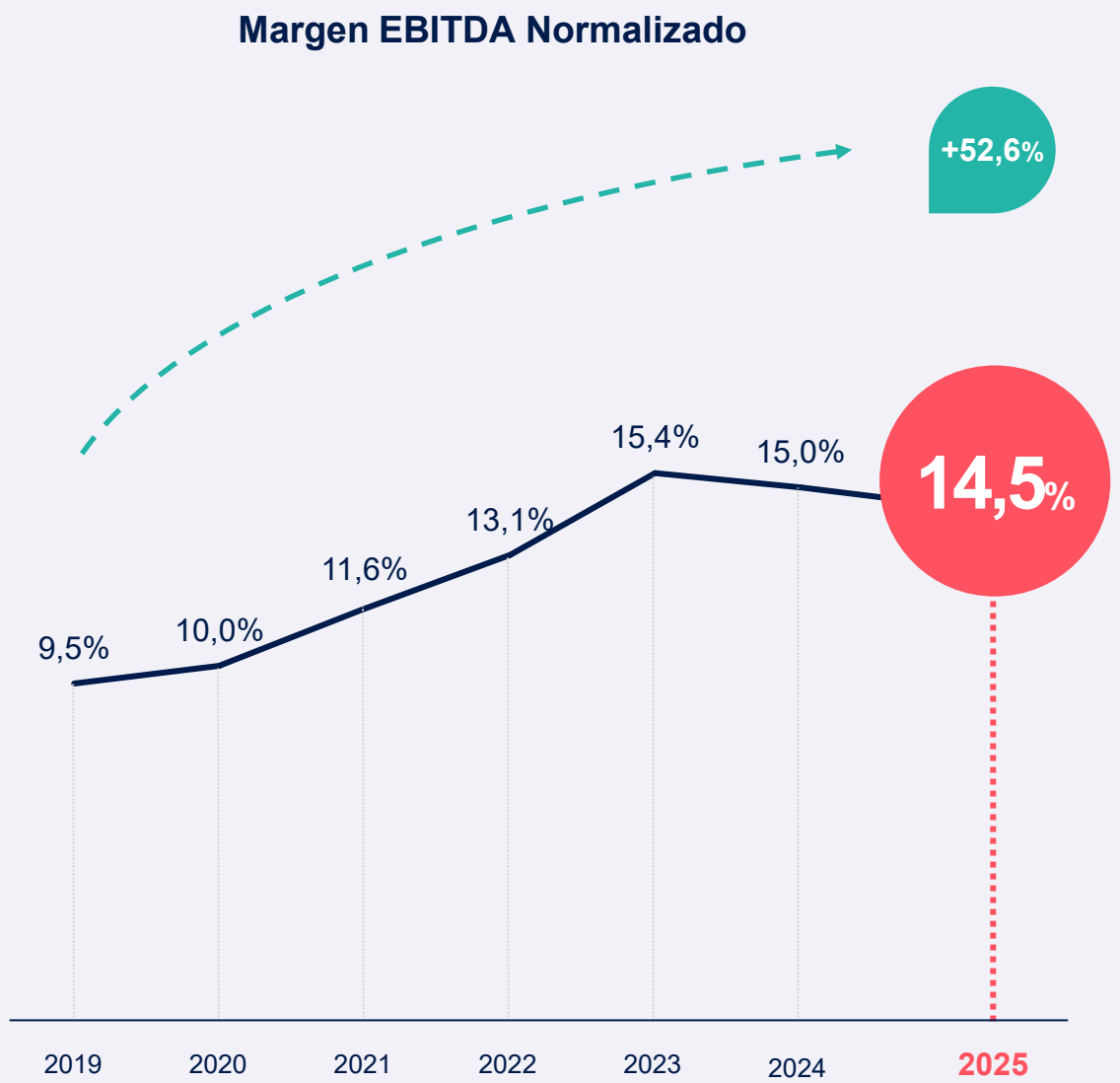
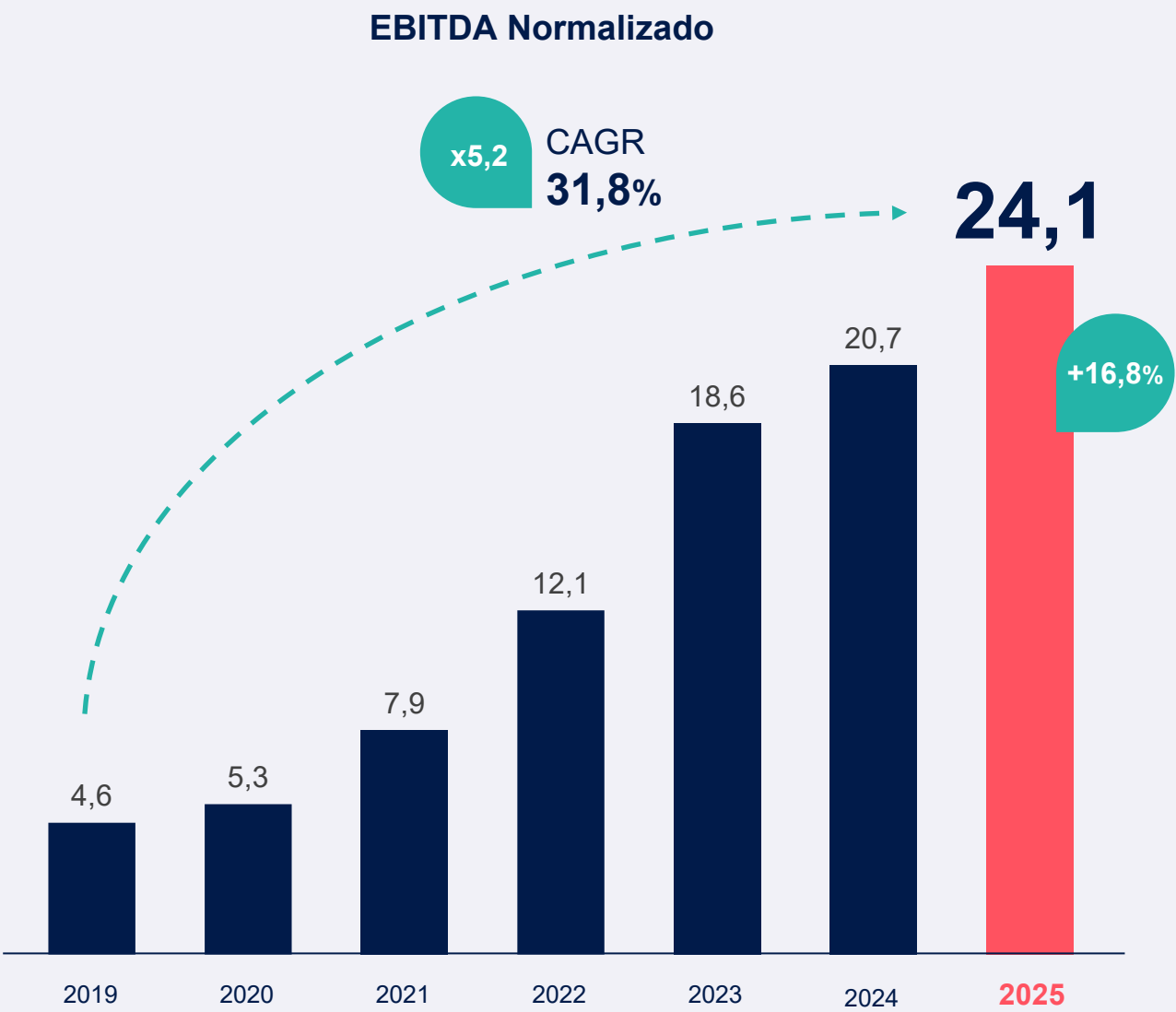


Ingresos 2025: Composición por geografía



	2024	2025
España	79,8%	75,2%
Reino Unido	2,0%	7,1%
USA	6,8%	6,2%
LATAM	3,6%	4,9%
Portugal	2,6%	1,6%
Suiza	1,3%	1,6%

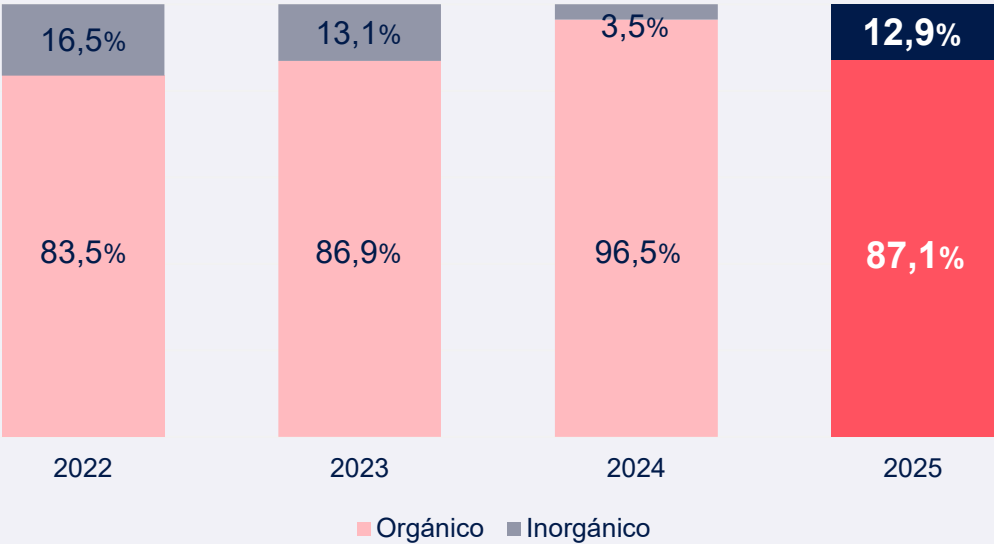
Evolución del EBITDA y Margen EBITDA



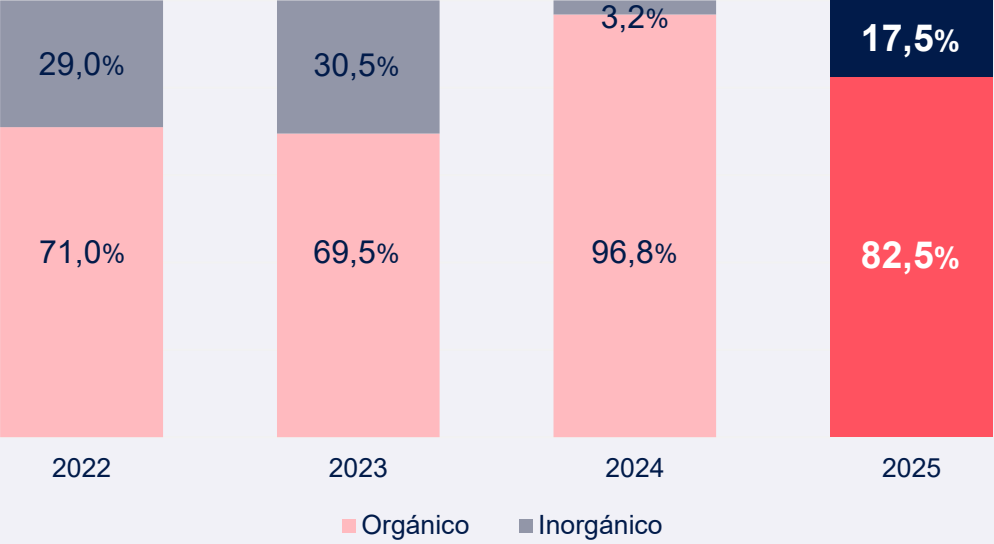
Datos en millones de euros | 2019-2020 – Datos bajo PGC | 2021-2025 – Datos bajo NIIF

Desglose de Ingresos y EBITDA Normalizado

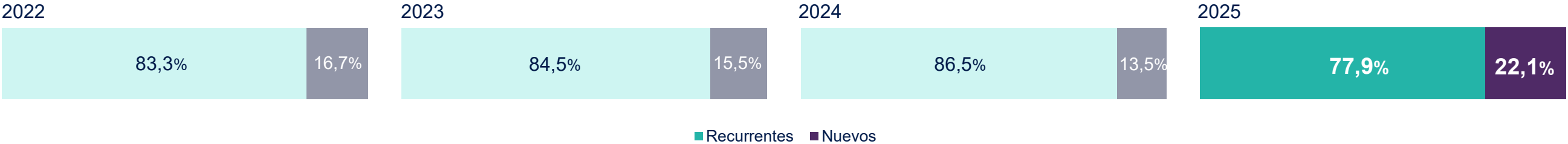
TOTAL INGRESOS



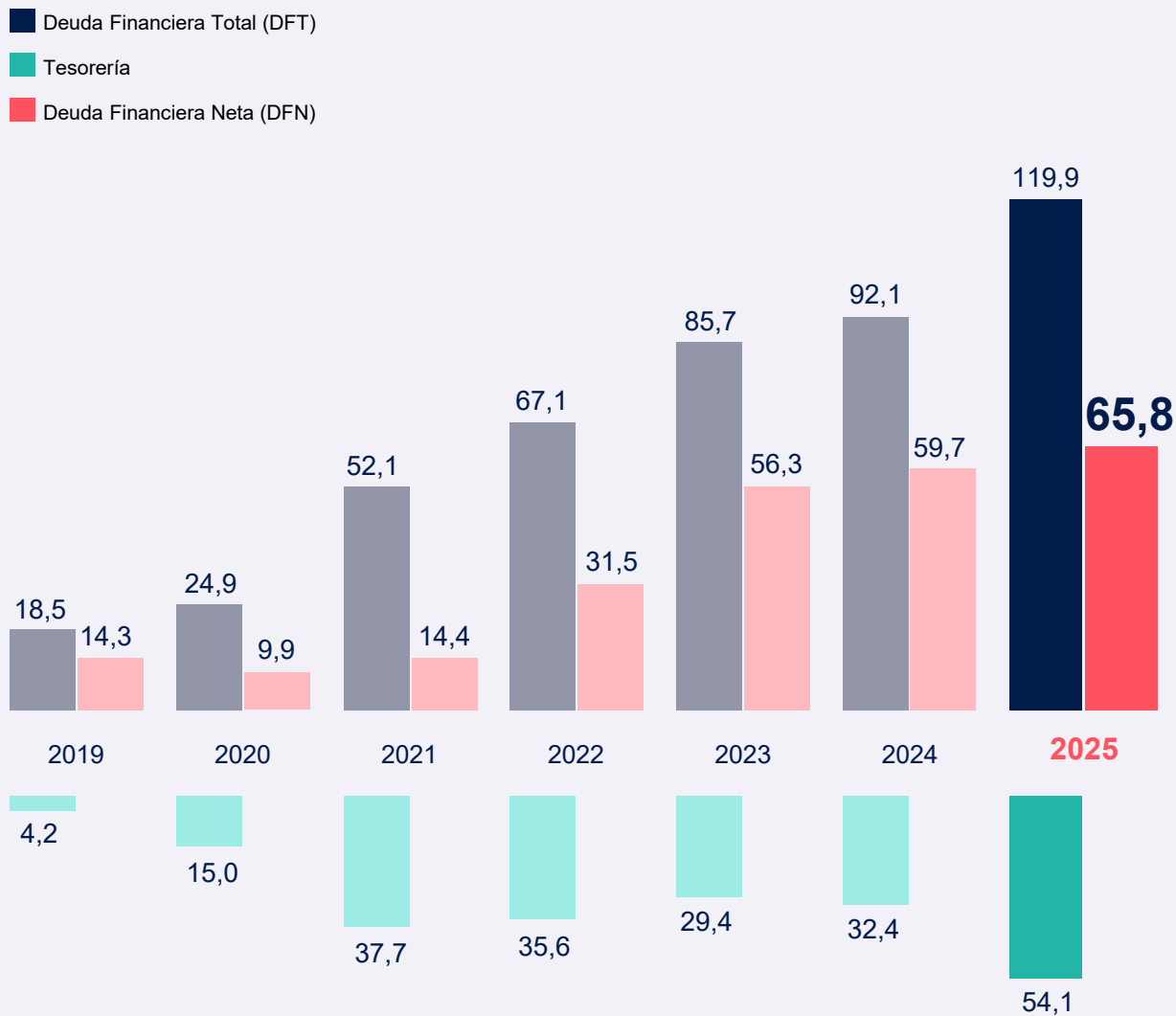
EBITDA Normalizado



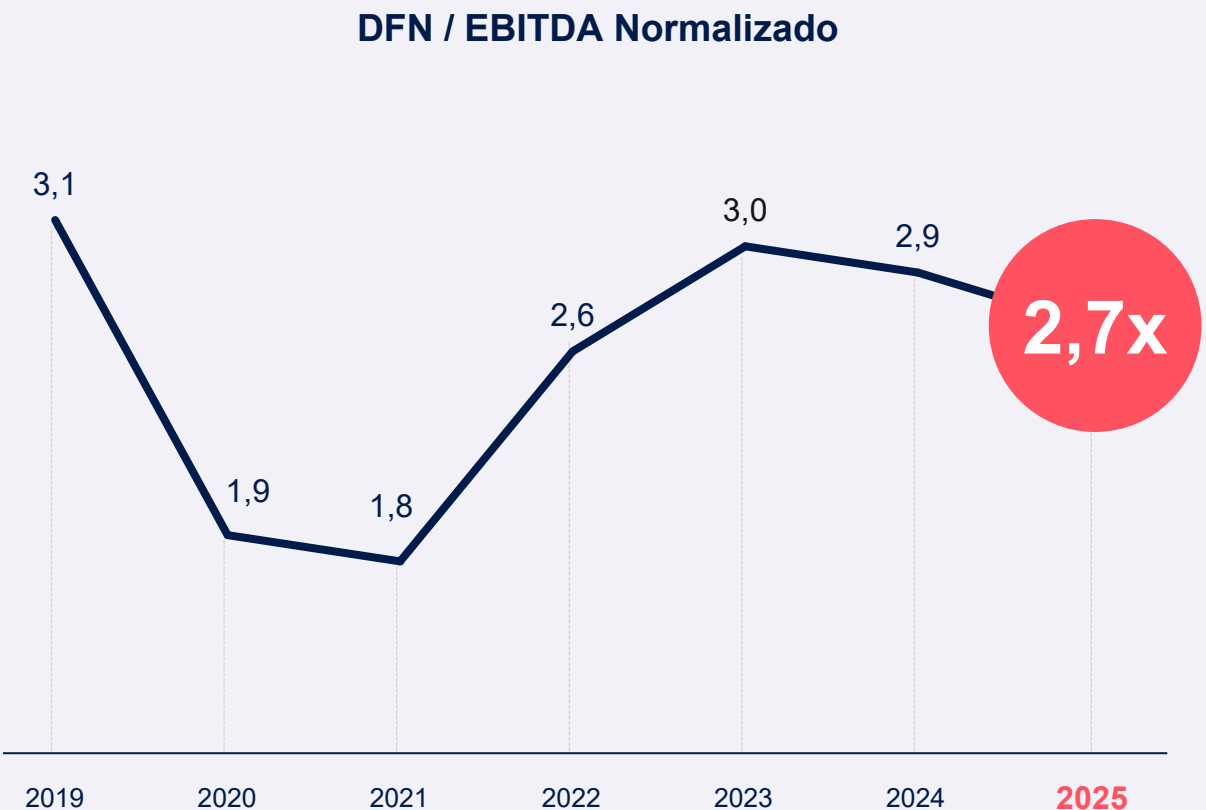
INGRESOS ORDINARIOS POR CLIENTES



Estructura de la Deuda Neta



Apalancamiento financiero



Sólida Estructura de Capital

Deuda Financiera Total

119,9 M€

Corto Plazo

38,8%

Largo Plazo

61,2%

DFN /
EBITDA Norm.

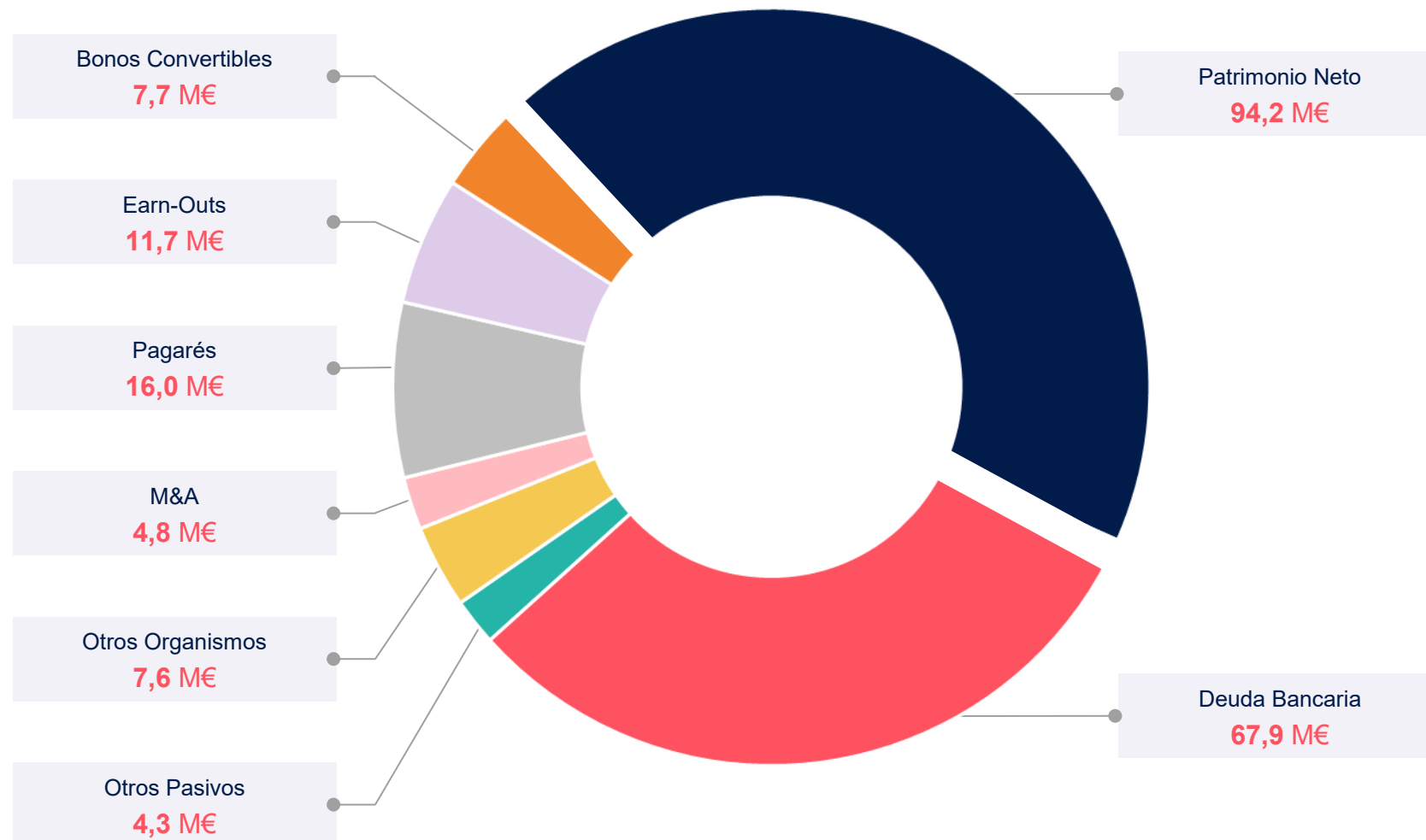
2,7x

DFN Ajustada (*) /
EBITDA Norm.

2,3x

Tesorería

54,1 M€

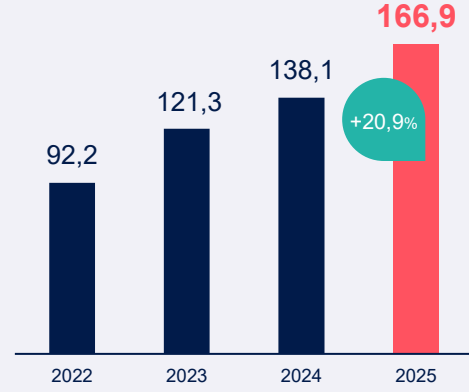


(*) DFN Ajustada excluyendo el efecto de los pagos futuros en acciones | Datos a 2025

Principales Magnitudes Financieras

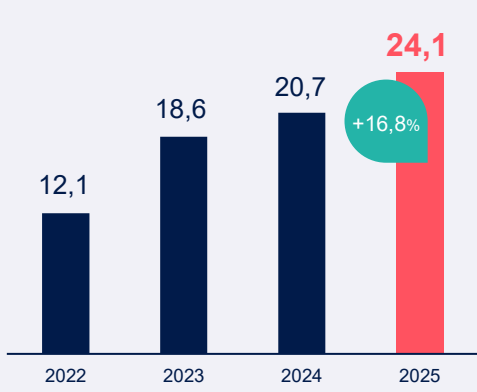
Datos en miles de euros	2022	2023	2024	2025	25vs24
Ingresos Totales	92.202	121.293	138.078	166.906	20,9%
EBITDA Normalizado ¹	12.066	18.626	20.662	24.140	16,8%
Margen EBITDA Normalizado	13,1%	15,4%	15,0%	14,5%	(0,5pp)
Total Activo	144.625	199.824	212.724	272.470	28,1%
Patrimonio Neto	48.674	72.876	84.559	94.199	11,4%
Deuda Financiera Total	67.137	85.697	92.129	119.923	30,2%
Deuda Financiera Neta	31.532	56.310	59.688	65.839	10,3%
PN / DFT	72,5%	85,0%	91,8%	78,5%	(13,3pp)
Apalancamiento financiero	2,6x	3,0x	2,9x	2,7x	(0,2x)

Ingresos Totales



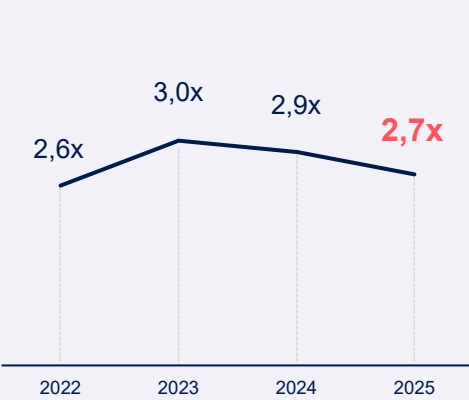
Datos en millones de euros

EBITDA Normalizado

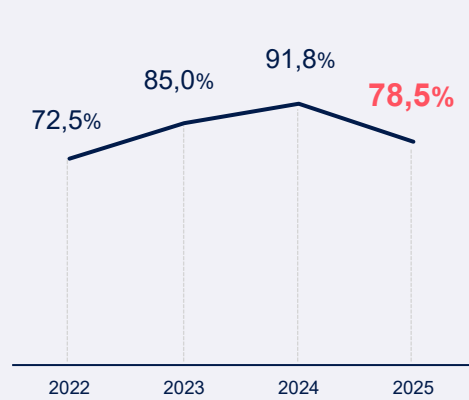


Datos en millones de euros

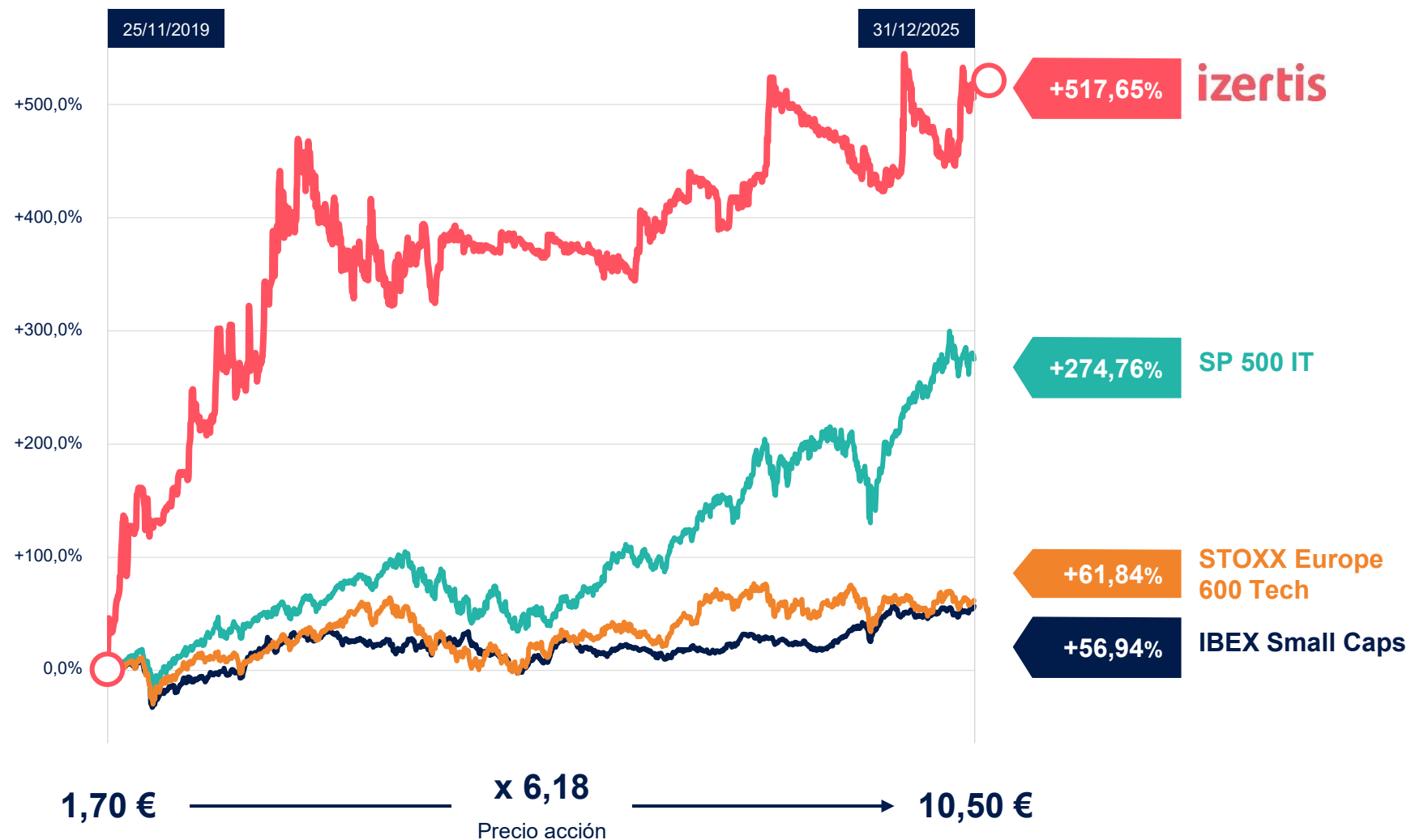
DFN / EBITDA Normalizado



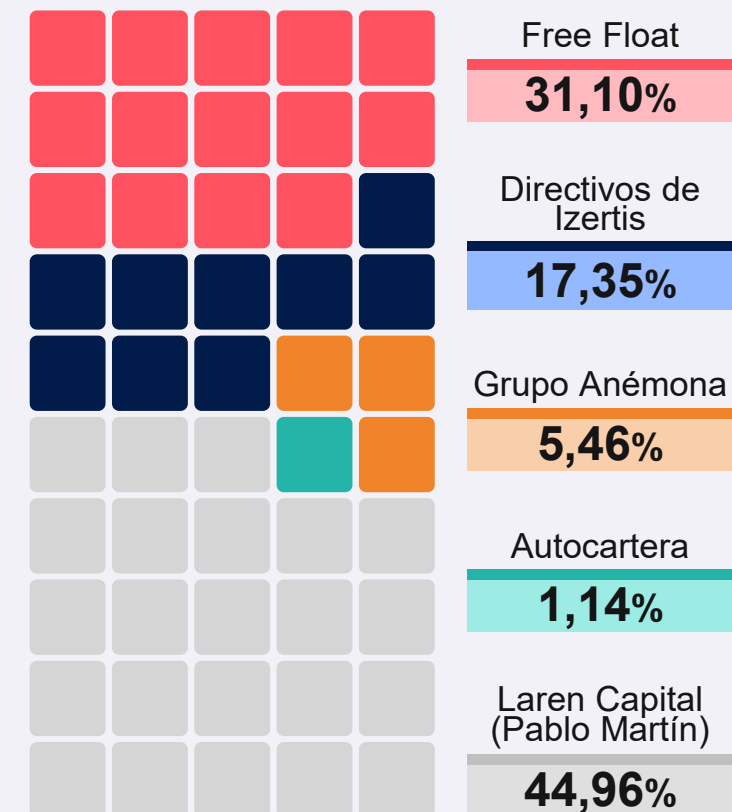
PN / DFT



Izertis vs Principales Índices

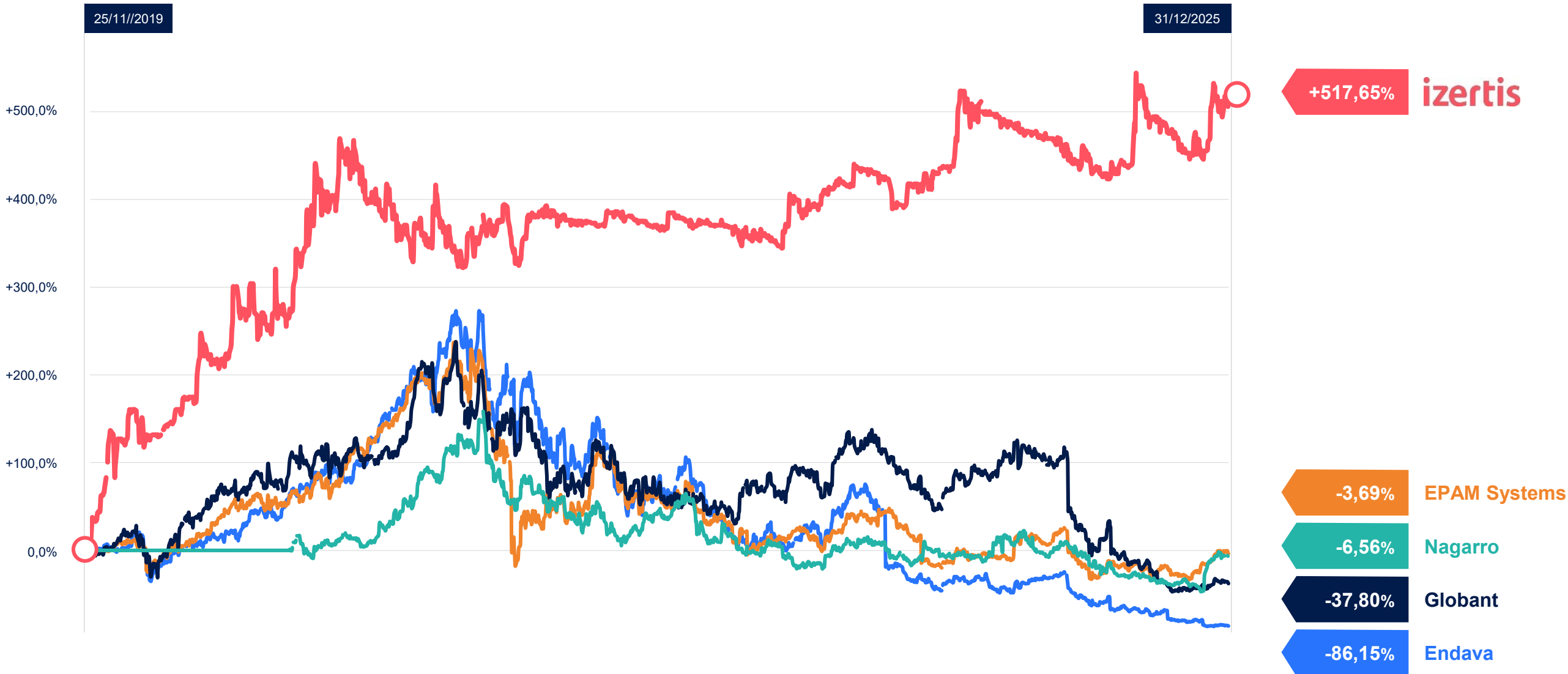


Cap Table



Datos aproximados correspondientes a diciembre de 2025 en base a 29.029.915 acciones en circulación (BME)

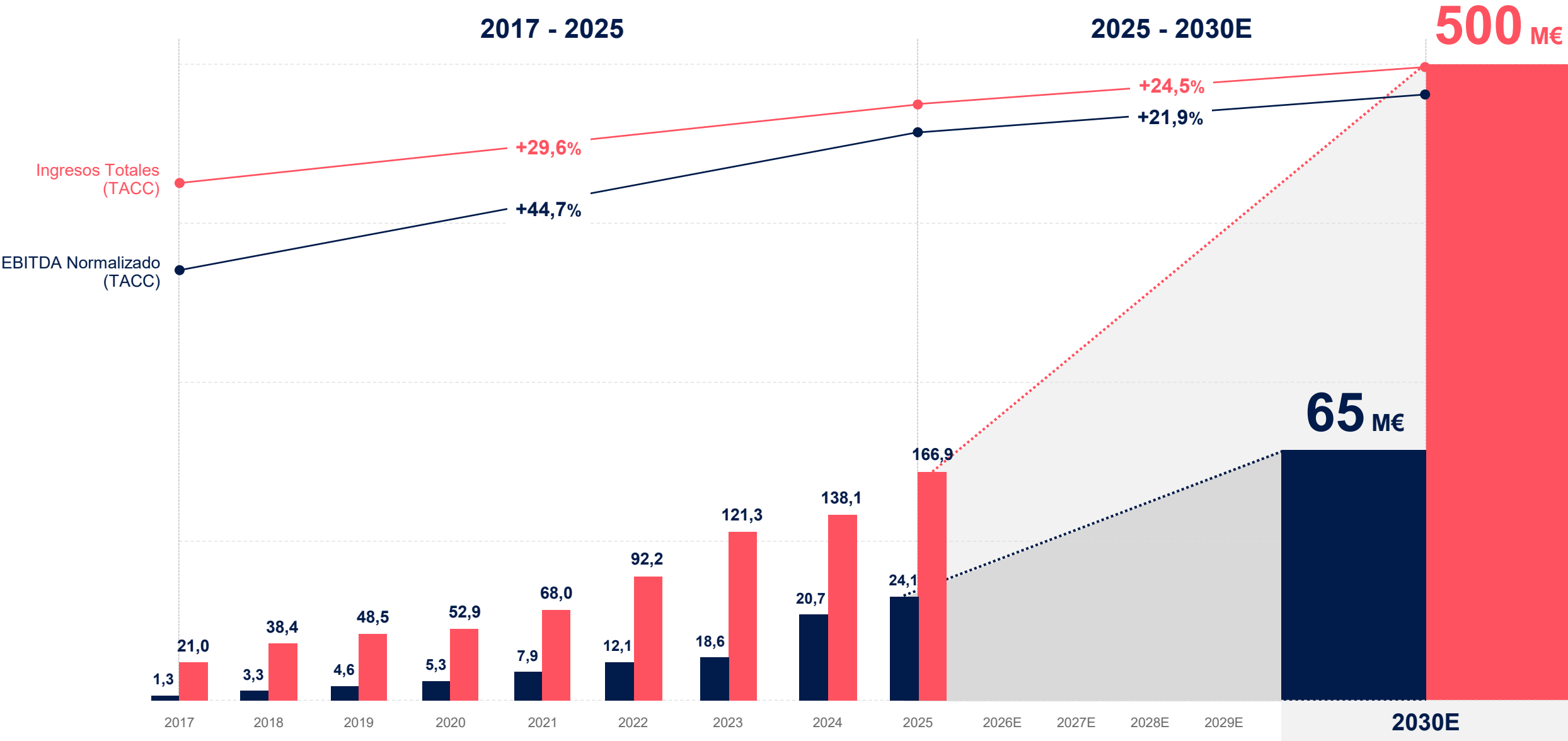
Izertis vs Competencia





Guidance 2030

Guidance 2030



Palancas de **Crecimiento**

- Incrementar los **ingresos internacionales** hasta un **50%** del total.
- **Ampliar la oferta de servicios** hacia ámbitos de **alto valor añadido**, como inteligencia artificial y ciberseguridad.
- Reforzar una estrategia de **posicionamiento de marca sólida y diferenciadora**.
- **Impulsar el M&A** para consolidar mercados y expandirnos en países estratégicos.





Visión a Futuro

La IA actuará como catalizador de crecimiento y transformación, no como disrupción negativa

Adopción de la IA

La adopción será progresiva, no exponencial en el corto plazo: aunque la tecnología ya está disponible, su implementación no es inmediata ni lineal. Existen frenos estructurales relevantes (regulación en evolución, barreras culturales y organizativas, integraciones complejas con sistemas *legacy*, etc.).

Las limitaciones físicas y de infraestructura condicionarán el ritmo de adopción: el cuello de botella no es la tecnología, sino el sistema

Modelo de negocio

La IA se integrará de forma transversal en todos los procesos: no será una capacidad aislada, sino una capa estructural.

Los servicios profesionales evolucionarán, no desaparecerán: se producirá una transformación en la forma de entregar valor, con mayor foco en expertise, criterio y supervisión.

Posicionamiento competitivo

Ventaja para compañías con capacidades y visión: las empresas que combinen capacidades tecnológicas con una visión estratégica clara capturarán el mayor valor.

La IA tenderá a *comoditizarse*: el acceso a la tecnología será amplio, reduciendo la posibilidad de ventaja competitiva sostenible basada únicamente en IA.

La diferenciación vendrá de la ejecución: ganarán las compañías que mejor integren la IA en su modelo operativo y propuesta de valor.

Talento y perfiles

Transformación de los perfiles demandados: mayor peso de capacidades en IA y datos, con transformación de la pirámide hacia perfiles más cualificados.

Prioridad estratégica: *reskilling* y atracción de talento: la ventaja competitiva dependerá de la capacidad de adaptar, formar y atraer los perfiles adecuados.

Implicaciones de mercado

Mayor exigencia en calidad y sostenibilidad del crecimiento: el mercado priorizará modelos sólidos, rentables y escalables frente a expectativas no sostenibles.

Ajuste en valoraciones: el mercado presenta una distorsión (*hype*) en valoraciones, que tenderá a corregirse a medida que se materialice el valor real de las compañías.

Inversión / Pricing

Incremento de la inversión en tecnología: la integración de IA requerirá mayores inversiones, con impacto directo en la estructura de costes y en la propuesta de valor.

Evolución del modelo de *pricing*: será necesario ajustar los precios para reflejar el valor aportado y los costes asociados, trasladando parte de las mejoras de productividad al cliente.



IA

La IA no constituye un riesgo disruptivo inmediato, sino una palanca estructural de mejora de la productividad

que transformará progresivamente el sector IT, diferenciando claramente entre aquellas organizaciones que sepan integrarla eficazmente y aquellas que no lo hagan.



Para **más información**,
por favor, contacte con:

Fernando Belda

Director de Mercados de Capitales

Tel. +34 675 555 385

fbelda@izertis.com

izertis

ONE
TECH
AHEAD

Two people are captured in mid-air, jumping over the text 'ONE TECH AHEAD'. The person on the left is wearing a light-colored t-shirt and red pants, while the person on the right is wearing a red t-shirt and light-colored pants. They are both smiling and appear to be in a playful, energetic pose. The background is a clear blue sky with a gradient from light blue at the bottom to a deeper blue at the top.