Madrid 04 de mayo de 2023

Aplicaciones y Tratamiento de Sistemas, S.A. (en adelante "**atSistemas**" o la "**Sociedad**"), 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 la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, por la presente comunica al mercado la siguiente:

Otra información relevante

Se adjunta copia de la presentación corporativa utilizada por atSistemas en el "II Encuentro empresas-inversores BME Growth" organizado por Renta 4 Banco.

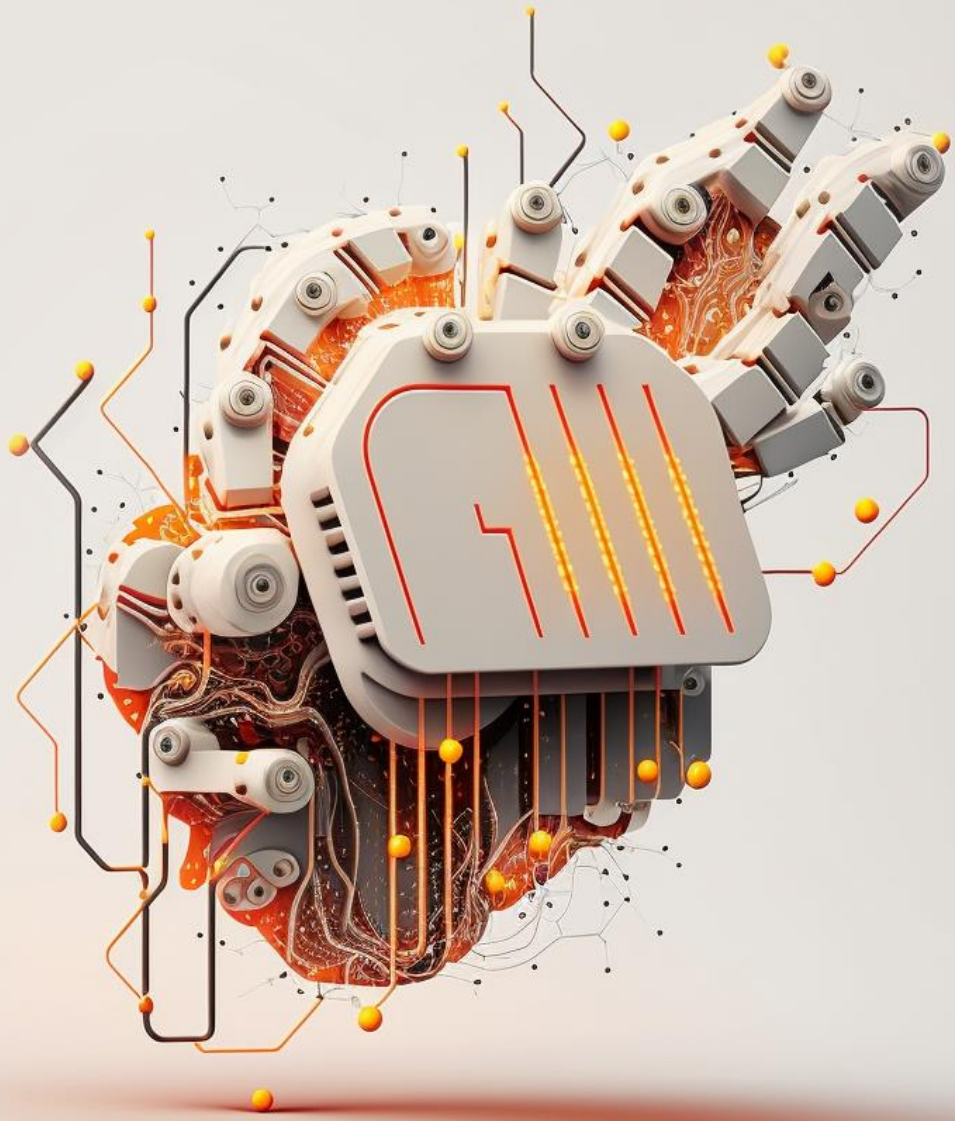
En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Atentamente,

D. Jose Manuel Rufino Fernández
Presidente del Consejo de Administración

atsistemas

Líderes en soluciones y servicios tecnológicos



atsistemas



Quiénes somos

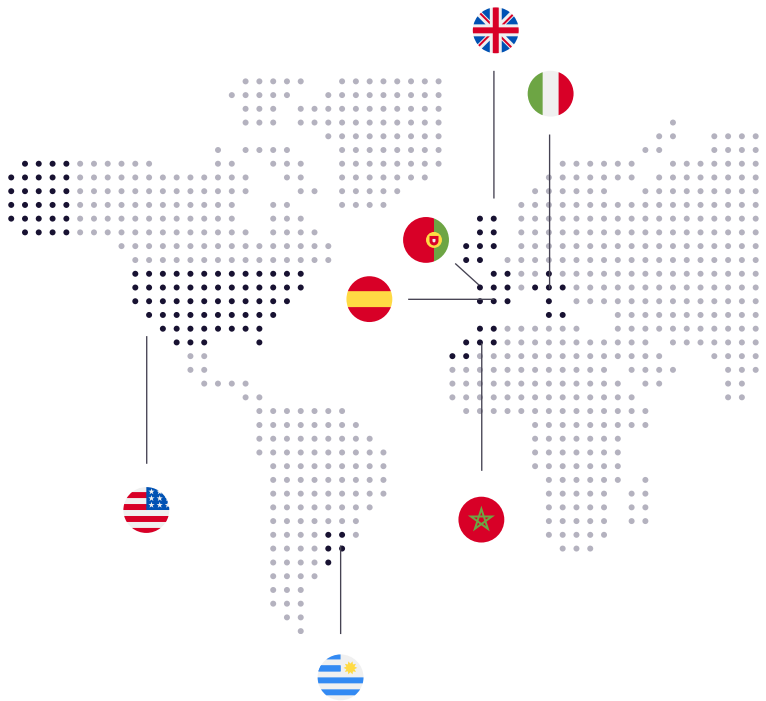
Compañía de referencia en Tecnología y Talento

Lo que permite obtener el máximo rendimiento en los constantes retos que presenta el mercado y nuestros clientes, siempre a través de la innovación, con la misión de aportar máximo valor en nuestros servicios

atsistemas

Dónde estamos ahora

El verdadero valor de la suma de **tecnología y el talento** radica en la posibilidad de generar capacidad para innovar, evolucionar y crecer.



29 **años** creciendo

100% capital **español**

€ 129,2 millones € de **ingresos en 2022**

2022 Cotizada en BME Growth

Más de **2400** **empleados**

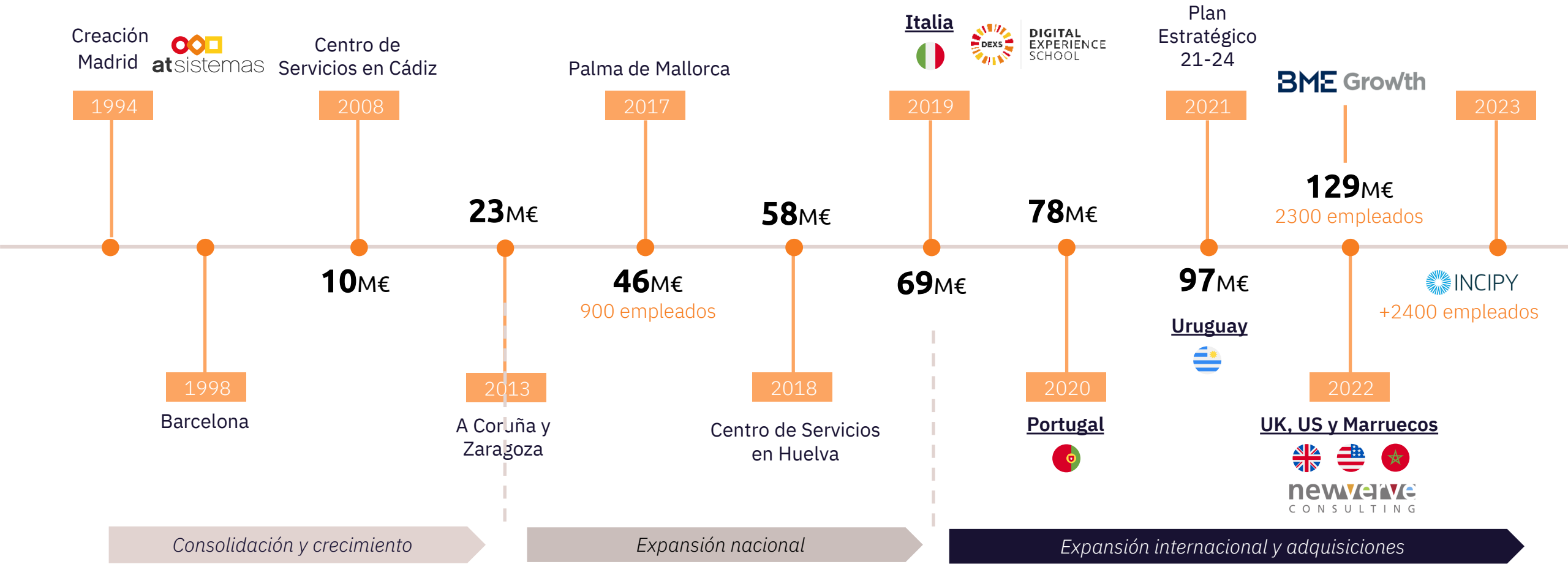
23 **comunidades** tecnológicas

Más de **500** **clientes** a nivel nacional e internacional

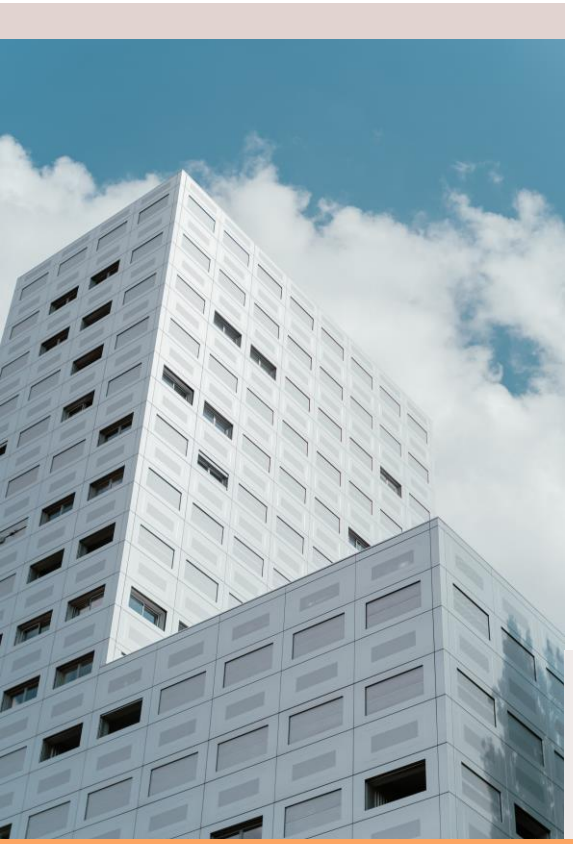
Presencia **Internacional**
España, Italia, Portugal, Uruguay, Reino Unido, EEUU y Marruecos

De dónde venimos

Larga trayectoria y sólida base para el futuro



Hitos 2022



Incorporación al mercado BME Growth

Salida con cerca de 500 accionistas empleados de atSistemas de todos los niveles y categorías profesionales.

Adquisición de New Verve Consulting

Estrategia independiente de M&A dentro y fuera de España gracias al bajo endeudamiento, que nos va a permitir crecer inorgánicamente a buen ritmo pero de forma controlada como complemento al crecimiento orgánico (cierre de 2022 por encima del 32% en ingresos más respecto al 2021).

Expansión internacional en UK, USA y Marruecos

M&A | Estrategia

Estrategia de M&A

1

NACIONAL

Reforzar o ampliar capacidades de negocio y diversificar el portfolio de servicios

INCIPY

Refuerza las capacidades de consultoría de transformación digital, aportando importantes sinergias de ingresos y ampliando la propuesta de valor.

2

INTERNACIONAL

Acelerar la expansión internacional en mercados geográficos con alto potencial de negocio

newverve CONSULTING

Acelera el posicionamiento internacional desarrollando más rápidamente el mercado de UK.

Perfil de compañías

Compañías con buena situación financiera y sinergias de ingresos compatibles con el crecimiento del grupo

Compañías que permitan una adecuada integración técnica, organizativa y cultural

atsistemas

¿Qué nos hace diferentes?



atsistemas

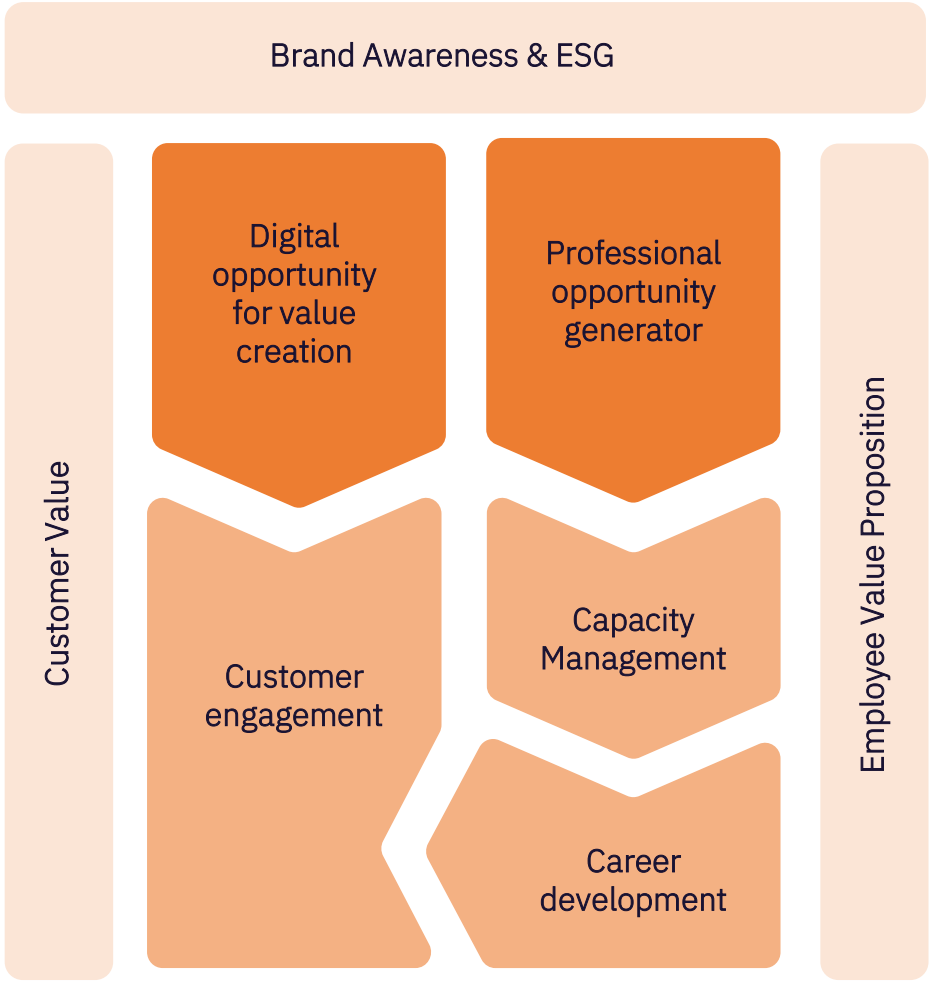


La Orientación Tecnológica y Cultural

Al servicio de nuestros clientes con el objetivo de conseguir el mejor impacto posible siempre a través de la innovación y la constante evolución de nuestros servicios para contribuir en la construcción de un mundo más accesible, sostenible y seguro.

La Orientación Tecnológica

- De la Organización: Unidades de Negocio, Líneas de Servicio, Comunidades Tecnológicas.
- De la Dirección de Ventas con +100 Gerentes y Directores de Unidad de Negocio y soporte de ventas.
- De la Dirección de Desarrollo de Negocio con 10 líneas de servicio apoyadas en sus propios ecosistemas de partners.
- De la Dirección de Operaciones con 23 Comunidades tecnológicas, Centros expertos, Líderes técnicos y la Dirección de Tecnología e Innovación.
- Por el modelo de Selección Operacional (+50 pax) integrado en las comunidades tecnológicas.



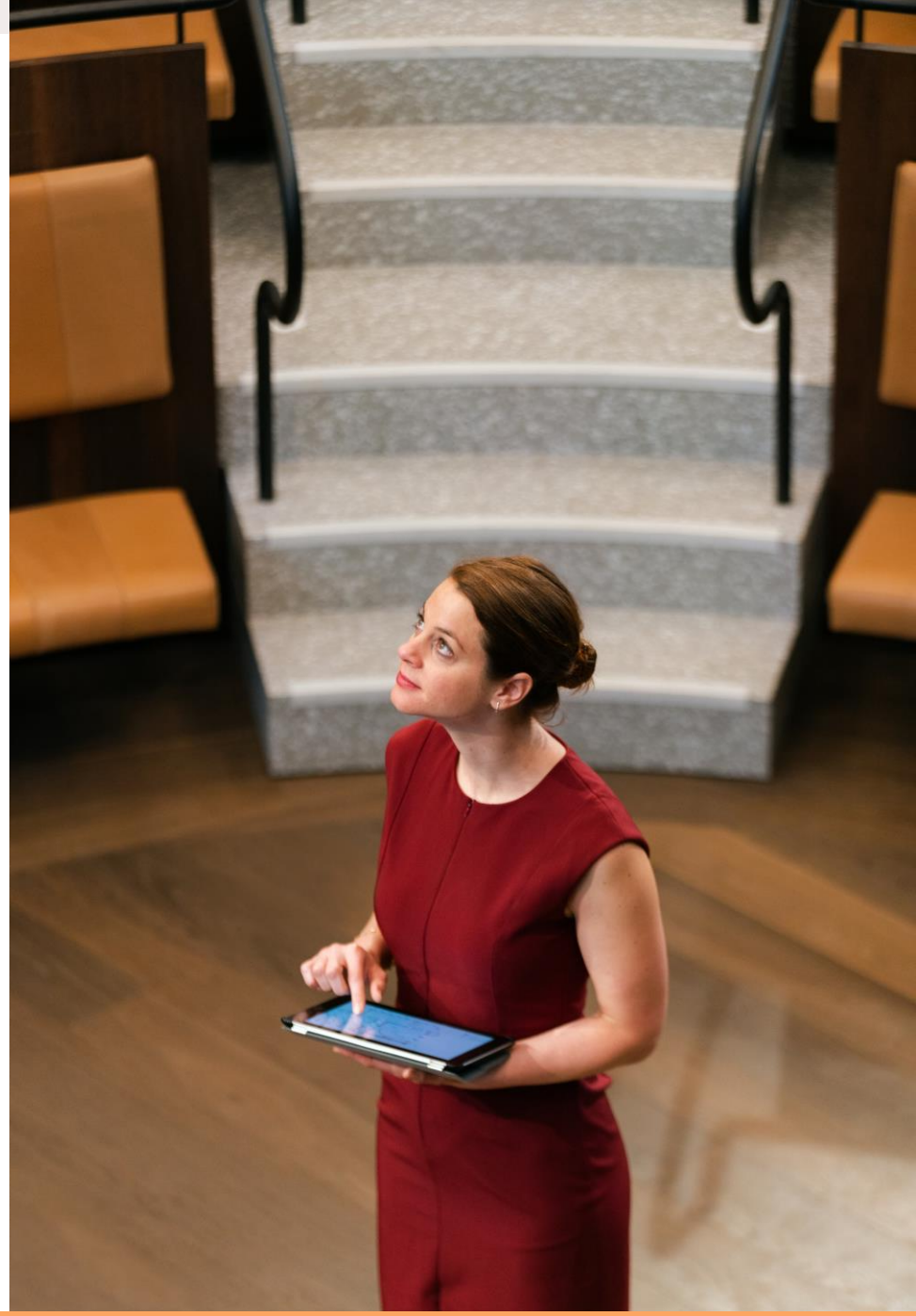
La Orientación Cultural

Hacia empleados:

- Modelo de fidelización y desarrollo del talento (Mapa de carrera, Proceso de evaluación, Plan de formación y certificaciones, Programa de liderazgo).
- Modelo de gestión de la rotación (apalanca alta recurrencia de servicios en clientes).

Hacia clientes:

- Área Comercial (+100 personas)
- Proximidad geográfica (16 oficinas).
- Red de Talento Remoto (+400 personas).



atsistemas

Actualizada



La tecnología

Nuestra propia cadena de valor tecnológica

INDUSTRIAS

RETOS CLIENTE

PORTAFOLIO

Soluciones/Aceleradores

Hub de Innovación

Líneas de Negocio

Partners Ecosystem

UNIDADES OPERATIVAS

Comunidades Tecnológicas y Centros Expertos

Selección Tecnológica





atsistemas

Comunidades Tecnológicas

23 comunidades altamente especializadas e integradas en las diferentes líneas de servicio

Technology

- QA & Testing
- Cloud, Middleware & Systems
- Mainframe & ERP
- IoT
- Oracle
- Java
- DevOps
- Arquitectura Soluciones
- PHP

Knowledge

- ALM/ ALTASSIAN
- Agile
- Project Managers
- Gestión administrativa
- BI Bigdata
- eCommerce
- DEXS
- Front
- Mobile
- DXP
- Microsoft

Digital

- UI development & integration
- Digital Consulting
- Diseño UX

atsistemas

La cultura



atsistemas

Nuestra cultura

Diversidad

- **+40 nacionalidades**
- Plan de Igualdad
- 22 encuentros de bienvenida España y países
- +800 packs de bienvenida
- +80 cestas bebé
- +1.600 cumpleaños

Salud y bienestar

- **94% plantilla teletrabaja**
- 18% RTRs
- People Care
- Quokka
- +20.000 vistas
- 27 talleres +600 pax
- Comedor saludable en casa
- +VIDA
- +2500 servicios

Somos desarrollo



horas de formación
aluaciones 360
razgo = 8,87/10
scuela de liderazgo
idiomas

Impacto positivo

















scucha y participación

88%
idad 85%
gement 4,27/5
cipación promedio +60%

Diversión

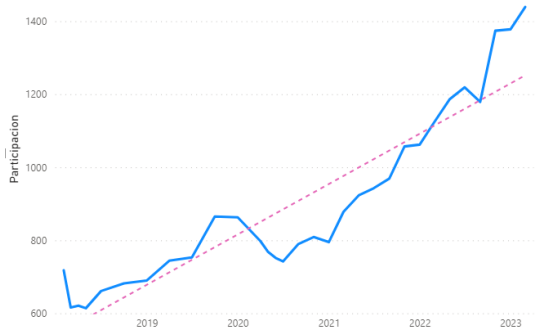
- **19 eventos en 16 ciudades**
- 10 eventos online
- 22 Santa's Summer Party
- 22 ciudades y 4 países
- Club de ajedrez
- Club de lectura

Equipo

- 10 Tech Days
- 15 Cupofcaféconleche
- Catch ups People
- Risoterapia
- **+12000 kudos!!!**

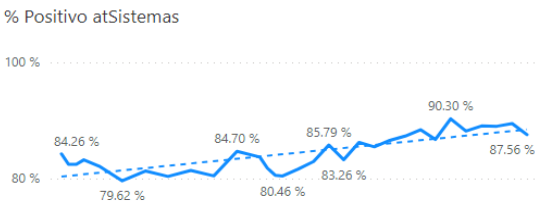
Cultura **Human Centric** en la experiencia de las personas

Participación



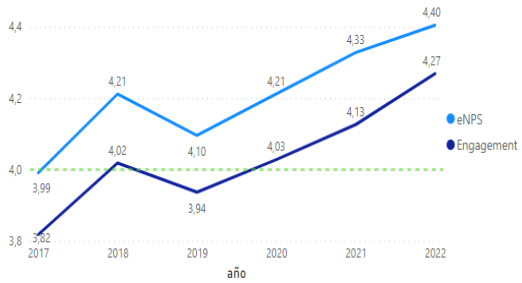
Creciente y superior al 60% de la plantilla. Las personas participan en la vida y decisiones de la empresa.

Felicidad



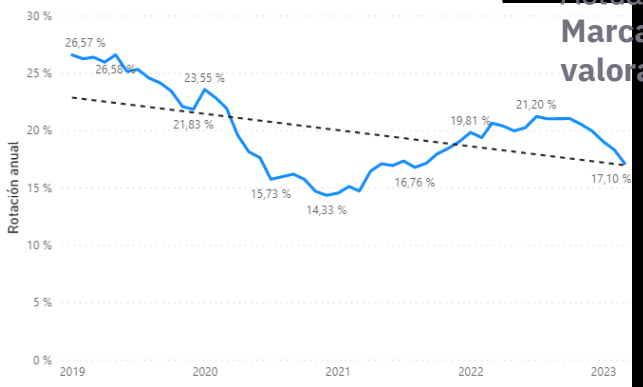
Índice de calidad emocional y productividad. Satisfacción hacia atSistemas como empresa y entorno laboral. Comportamiento creciente, cercano al 90%.

Compromiso



Fuerte correlación entre la tasa de **recomendación** interna (eNPS) y el compromiso (engagement), crecientes desde el año 2019.

Rotación



Actualmente en el 17%. **Marca empleadora valorada**.



atsistemas

DEXS DIGITAL EXPERIENCE SCHOOL

Actualizada

Nuestros servicios



atsistemas

Servicios

PORTAFOLIO

Soluciones/Aceleradores

Hub de Innovación



Eficiencia operativa

Hacer más y llegar más lejos a través de la robotización de procesos (RPA), para poder hacer uso de las aplicaciones de negocio en cualquier lugar a cualquier hora usando la potencia de la nube, reduciendo el Go-To-Market de nuevos productos digitales gracias a la **industrialización del ciclo de vida de desarrollo de software, desarrollando aplicaciones empresariales con altos estándares de calidad y dotando de las mejores herramientas y prácticas del gobierno IT.**

Inteligencia competitiva

Transformar datos en información relevante para el negocio a través de nuestros servicios de creación de cuadros de mando, gobierno del dato, analítica y aplicación de modelos predictivos para dar una visión holística del principal activo de una compañía, sus datos, y convertirlos así en información relevante que permita mejorar la competitividad de la organización.

Cultura y talento

La transformación digital tiene que ver con tecnología y personas, y es en este último aspecto es donde más **ayudamos a nuestros clientes a transformar su propia Cultura y Talento;** no sólo en el ámbito tecnológico sino también con la adopción de metodologías ágiles para las áreas de negocio. Diseñamos nuevas experiencias del puesto de trabajo, incrementando la cohesión y productividad de los equipos y fomentando un nuevo modelo de cultura digital.

Experiencia del cliente

Aportación valor a nuestros clientes y a los clientes de nuestros clientes a través de sistemas eCommerce, (DxP) plataformas digitales tanto B2B como B2C, servicios de omnicanalidad e implementamos soluciones de marketing digital y CRM.

Innovación

Co-crear nuevas soluciones, productos y servicios con nuestros clientes, y apoyándoles en tecnologías como IoT, Gemelos Digitales, Biometría, BlockChain, Asistentes Conversacionales, Realidad Virtual, etc.

Servicios

PORTAFOLIO

Soluciones/Aceleradores

Hub de Innovación

Innovación | Eficiencia Operativa | Cultura y talento | Inteligencia Competitiva | Experiencia Cliente

Expertos reconocidos

- Partner de Atlassian más reconocido del Sur de Europa.
- Platinum Partner con dos especializaciones, Cloud e ITSM.
- Contamos con más de 60 certificaciones y una comunidad de más de 200 consultores dedicados a prestar servicios sobre las soluciones de Atlassian.

- En 2022 certificamos a más de 250 empleados (Scrum Master, ITIL, ISTQB, AWS, Microsoft, Red Hat, etc...)

Platinum Solution Partner ENTERPRISE

A ATLASSIAN CLOUD Specialized

Conectados con un ámplio ecosistema de partners

- AWS Global Partner Advanced.

- Top 5 de partners por volumen de negocio de Red Hat en España.

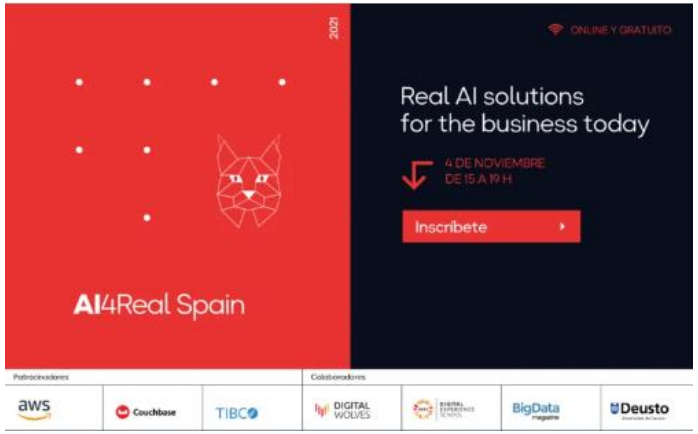
- Alianzas de primer nivel con fabricantes como Microsoft, Google, Salesforce, UIPath.

Microsoft Red Hat aws salesforce UiPath

Con un gran poder de convocatoria



- **+1300 inscritos**
- **15 Sponsores**



atsistemas

Clientes

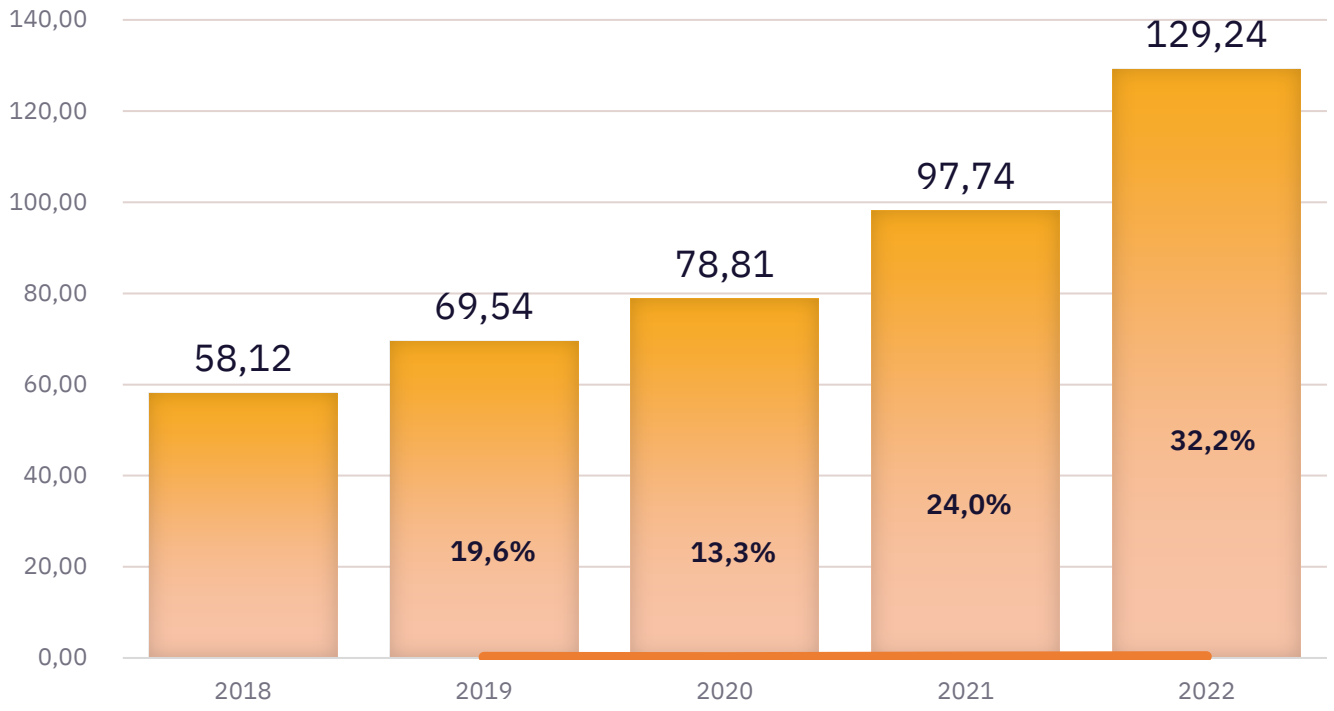
¿Dónde se posiciona atSistemas?



Resultados del último año | Cifra de negocio

Cifra de negocio – Crecimiento

(Mill Euros)



(*) *Datos individuales auditados 2018-2021. Datos consolidados auditados 2022*

- En 2022 seguimos creciendo en ingresos, obteniendo un incremento del 32,2% con respecto al 2021.
- Casi el doble que el crecimiento del sector TIC de un 16,9%.
- Crecimiento casi totalmente orgánico (considerando que la adquisición de New Verve se produjo el 7/11/2022).

2022 | Cifra de negocio en Entidades Internacionales

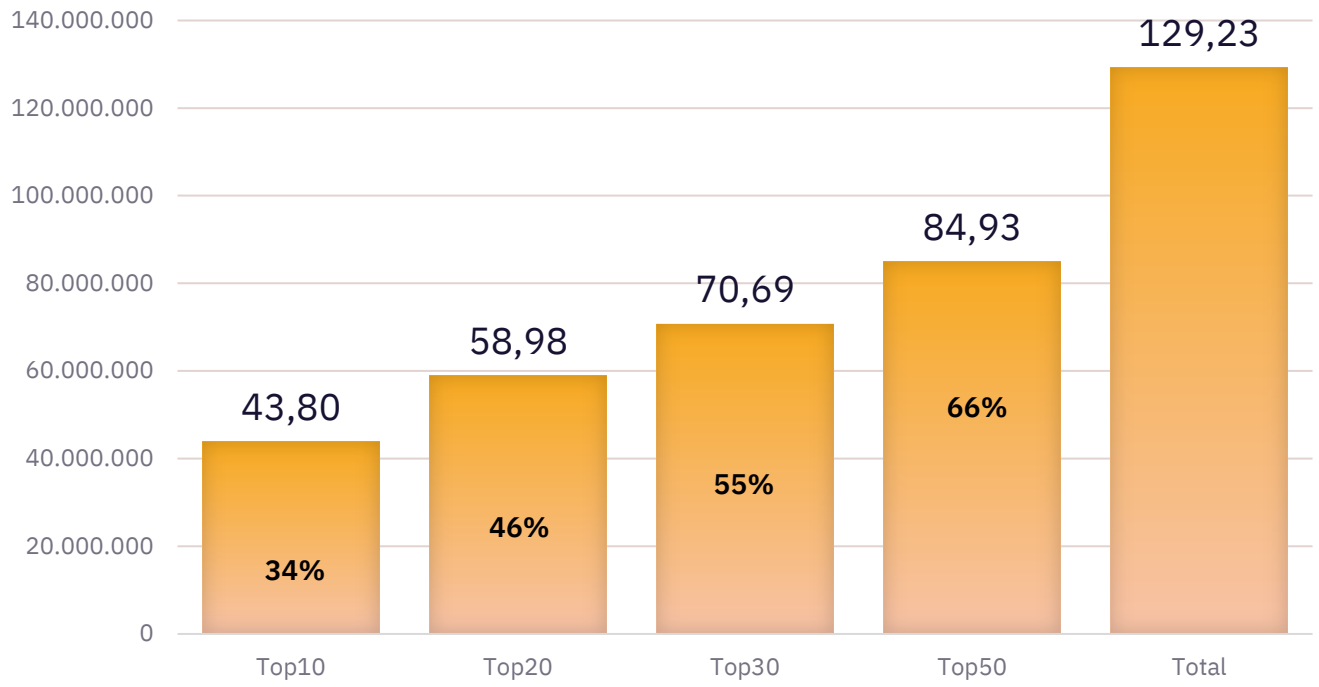


- Reino Unido comienza a crear su estructura comercial a partir de la segunda mitad del 2022, poco antes de la compra de New Verve. Los ingresos de atSistemas UK incluyen los generados por New Verve durante el 2022 desde ese momento.
- USA comienza a crear estructura comercial también durante el segundo semestre del 2022.
- Marruecos se crea a como centro de delivery. No está previsto tener estructura comercial en el país.

Clientes | Diversificación

Distribución ingresos clientes Top10-50 en 2022

(Mill Euros)



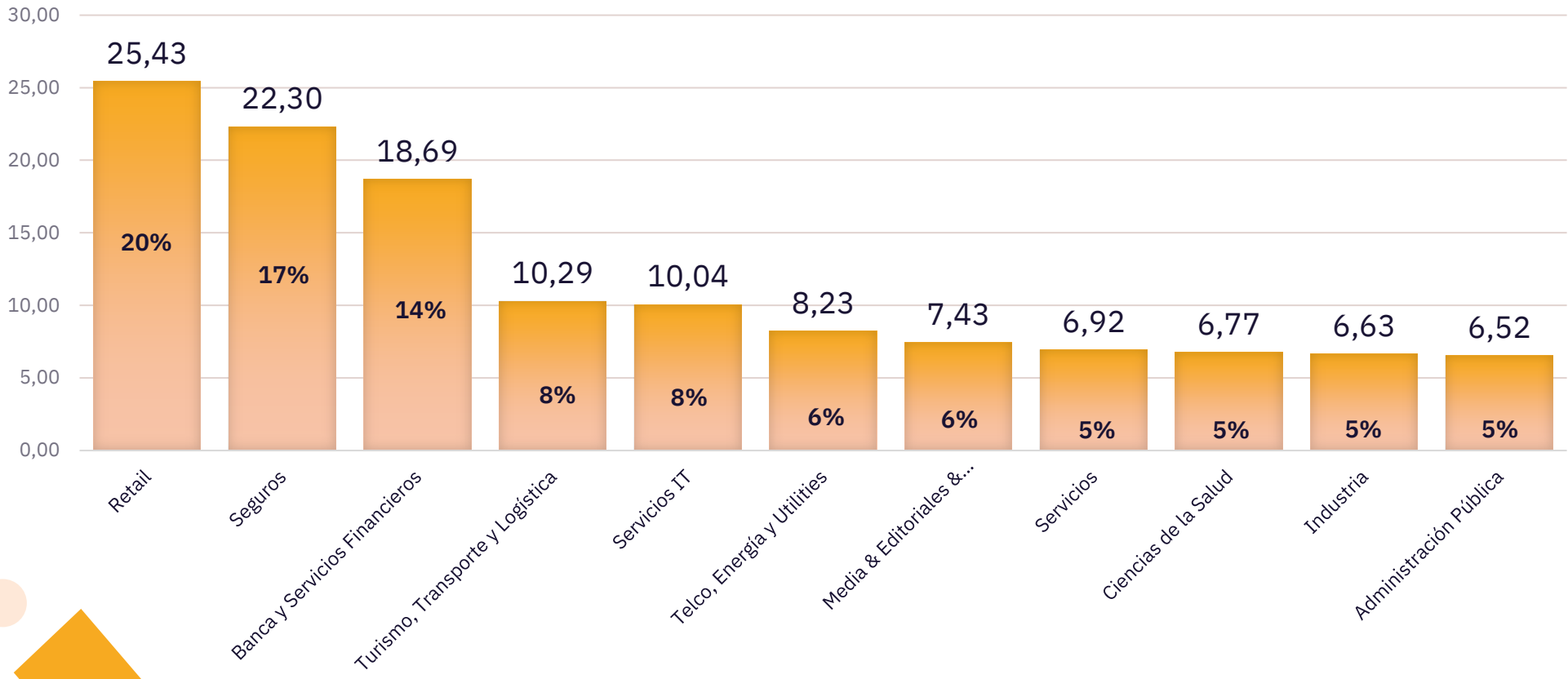
- Baja concentración. Top10 entre 2% y el 8% del total de ingresos.
- Cartera de clientes diversificada.
- Con grandes clientes.
- De muy alta solvencia.

Clientes | Sectores

Alta distribución por sector

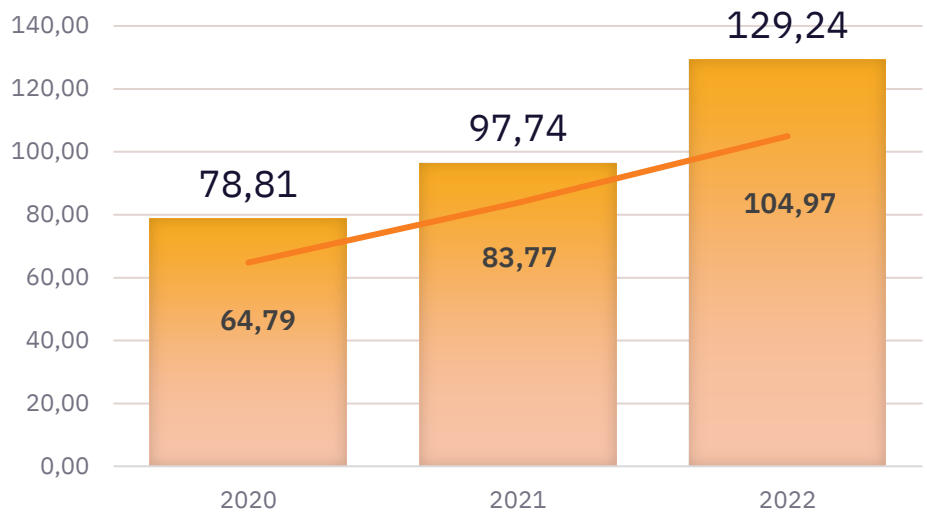
Distribución por Sector en 2022

(Mill Euros)



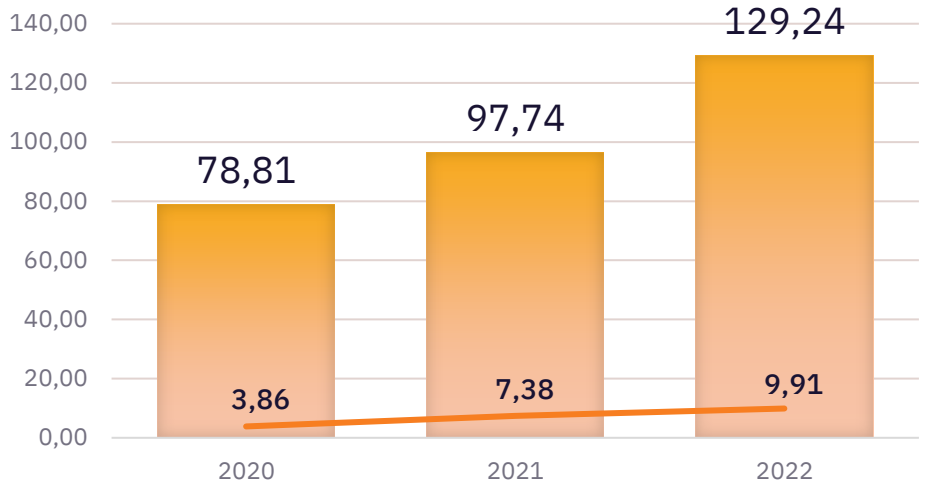
Clientes | Recurrencia y captación

INGRESOS RECURRENTES (Mill Euros)



Ingresos provenientes de clientes con ingresos recurrentes en los tres últimos años

INGRESOS DE NUEVOSCLIENTES (Mill Euros)



Ingresos provenientes de nuevos clientes o de clientes considerados como nuevos clientes después de un periodo de inactividad con ellos de al menos 2 años.

atsistemas

DEXS DIGITAL EXPERIENCE SCHOOL

Objetivos



Objetivos | Plan Estratégico 2021-2024

Objetivos

1

CRECIMIENTO

- Mejorar nuestra posición nacional
- Player internacional con al menos un 10% de ingresos provenientes de este mercado
- Disponer de la red productiva para atender el crecimiento de la demanda
- Adaptar capacidades y oferta de servicios para satisfacer la demanda

2

EFICIENCIA

- Mejorar la eficiencia de la comunicación corporativa
- Mejora de la organización y de los procesos internos: plan de transformación
- Mayor rentabilidad del negocio

3

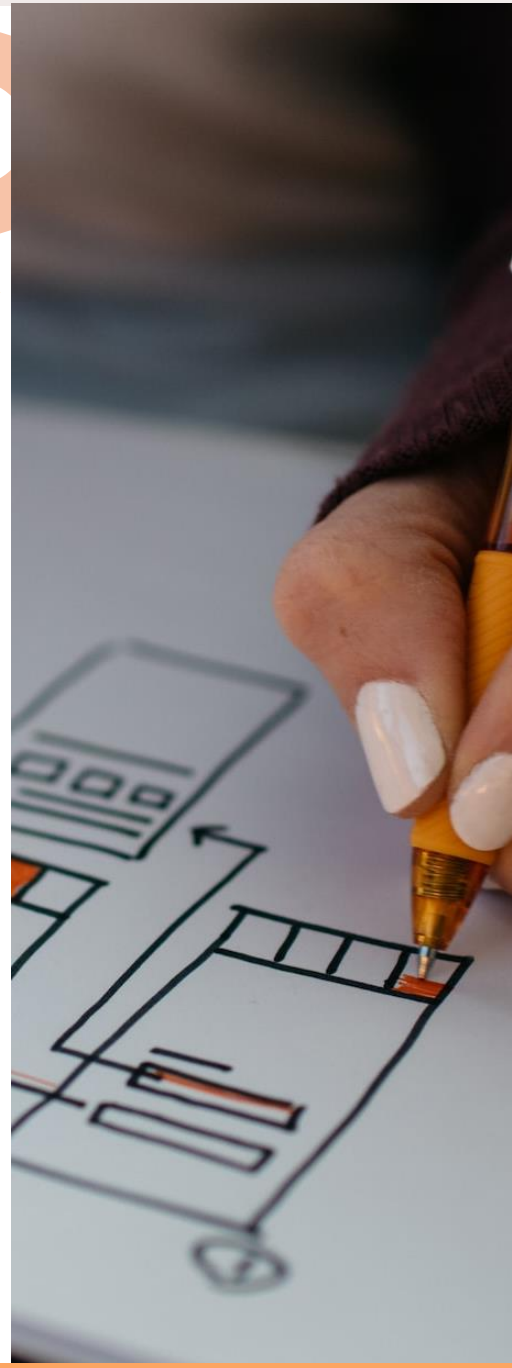
PERSONAS

- Avanzar en la propuesta de valor al empleado: cultura talent-centric

4

MARCA

- Rebranding de la compañía
- Impulsar una estrategia ESG (Environmental, Social y Governance)



atsistemas

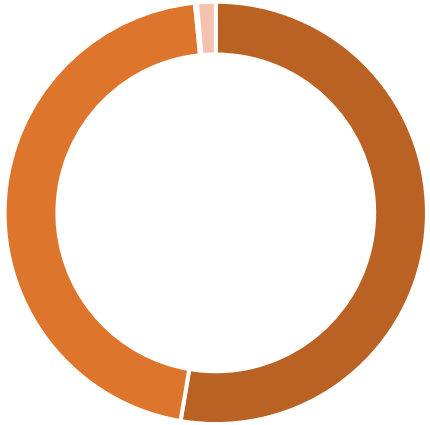
DEXS DIGITAL EXPERIENCE SCHOOL

Compañía



Capital de la compañía

Accionistas. Distribución



Accionistas	Nº de acc. directas	% directo
José Manuel Rufino	26.337.340	52,67%
Miguel Ángel Sacristán	22.873.186	45,75 %
Otros accionistas	715.857	1,43 %
Autocartera	73.617	0,15 %
Total	50.000.000	100%

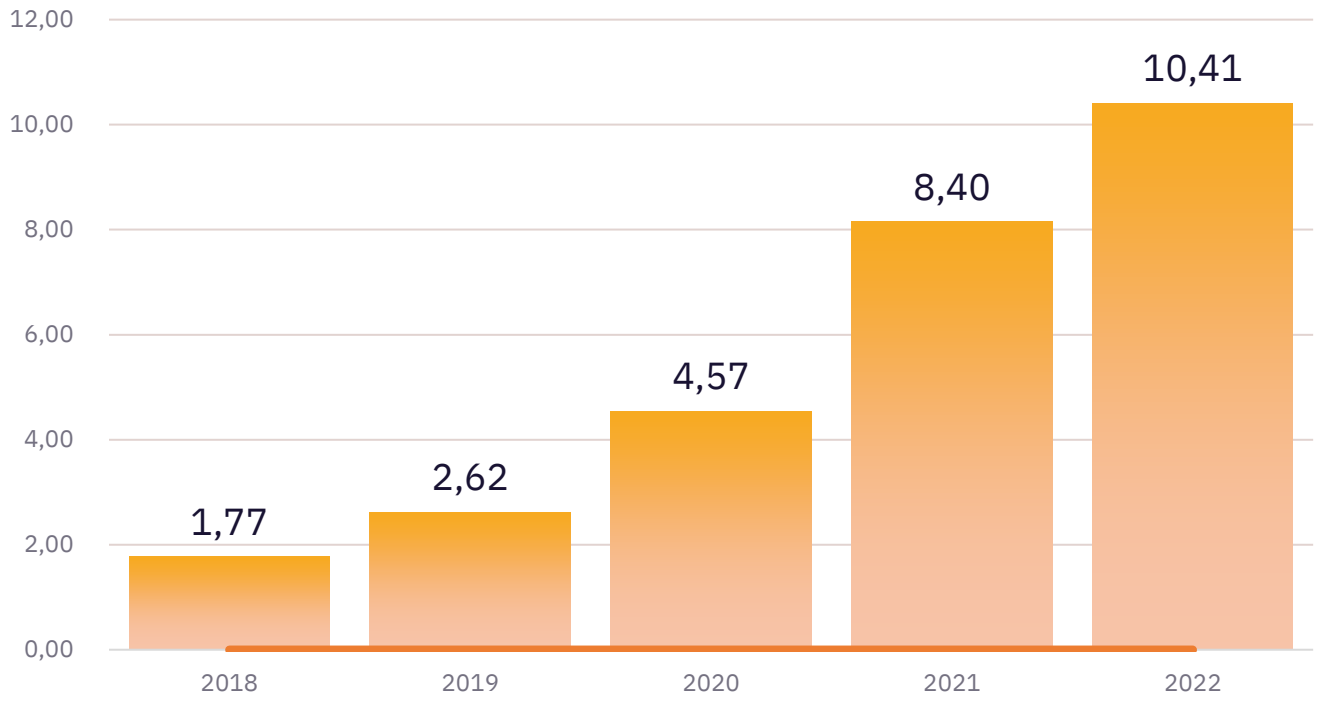
Consejo de Administración



Resultados del último año | EBITDA

EBITDA

(Mill Euros)



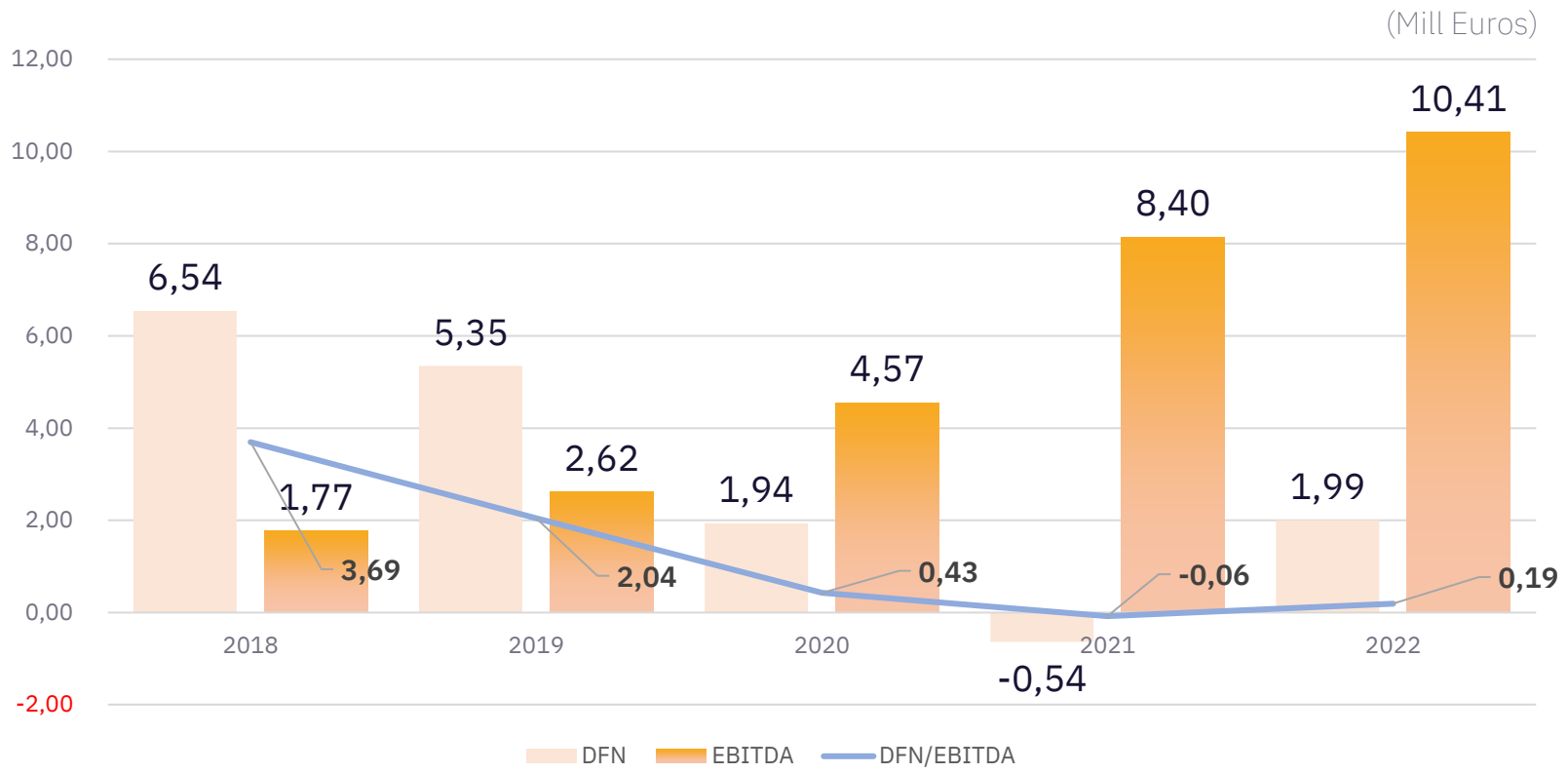
(*) *Datos individuales auditados 2018-2021. Datos consolidados auditados 2022*

(**) *EBITDA normalizado eliminando one-offs (salida a bolsa y M&A)*

- Mejora del EBITDA en 2022 en un 23,9% con respecto al año anterior.
- Buen desempeño y fortaleza como empresa gracias a los objetivos marcados en el plan estratégico 2021-2024.

Resultados del último año | Deuda financiera neta

Deuda Financiera Neta / EBITDA

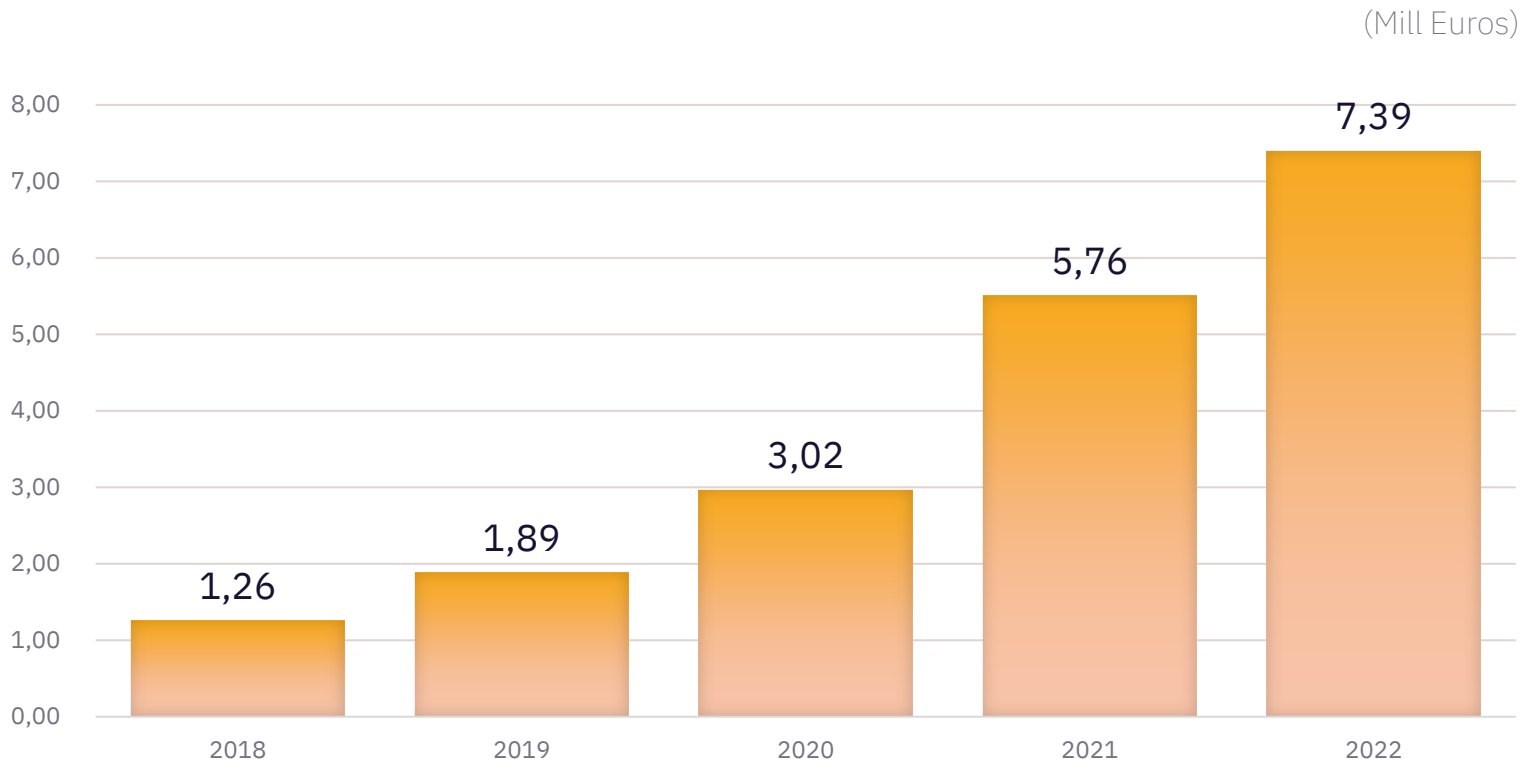


- Reducción de la deuda desde 2018 con descenso del ratio DFN/EBITDA desde 1,77 a 0,19 a cierre de 2022.
- Balance saneado.

(*) Datos individuales auditados 2018-2021. Datos consolidados auditados 2022
(**) EBITDA normalizado eliminando one-offs (salida a bolsa y M&A)
(***) Deuda Financiera Neta = Deudas a L/P + Deudas a C/P - Tesorería

Resultados del último año | Beneficio neto

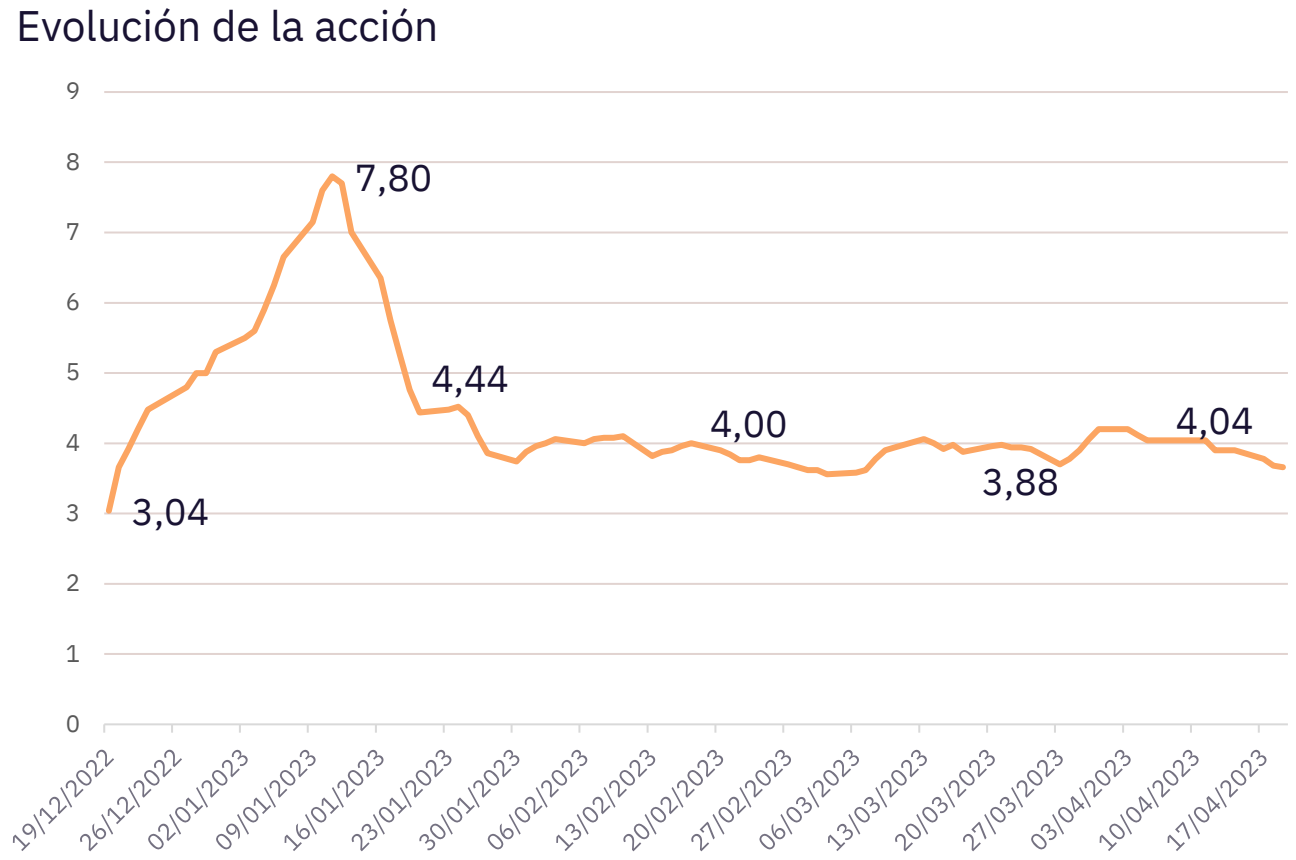
Beneficio Neto



- Crecimiento en 2022 del beneficio neto en un 28% con respecto al año anterior.

(1) *Datos individuales auditados 2018-2021. Datos consolidados auditados 2022*

Evolución de la acción:
+20% en primeros 4 meses de cotización



Acciones en circulación
50.000.000

Precio de salida (20/12/2002)
3,04 €

Precio a 21/4/2023
3,66 €

Capitalización a 21/4/2023
183,00 Mill. €

atsistemas

Presentación Resultados 2022

Gracias

www.atsistemas.com

