



En virtud de lo previsto en el punto 2.1.(ii) de las Bases de Funcionamiento del Entorno Pre Mercado, sobre el deber de cumplimiento de la obligación de informar al Entorno Pre Mercado puntualmente de forma inmediata de cualquier Hito Importante, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Soluciones Cuatroochenta SA.

HITO IMPORTANTE

CUENTAS ANUALES DE SOLUCIONES CUATROOCHENTA SA

Las cuentas anuales del ejercicio 2019 de Soluciones Cuatroochenta fueron formuladas por el Consejo de Administración el 16 de junio de 2020, serán presentadas a accionistas e inversores el 23 de junio a las 17:30 (que se emite online a través de YouTube: <https://youtu.be/9OrXZ-tikn8>) y serán sometidas a aprobación por la Junta General Ordinaria, convocada para el 22 de julio a las 16:30 en el domicilio social, sito en el Edificio Espaitec 2 Universitat Jaume I. Avd. Sos Baynat 12071, Castelló de la Plana (Castellón).

Se adjunta anexo con presentación de las cuentas anuales.

En Castellón a 19 de junio de 2020.

D. Alfredo Raúl Cebrián Fuertes
Consejero Delegado



PRESENTACIÓN RESULTADOS 2019

23/Junio/2020

Vicente Montesinos
Presidente

Alfredo R. Cebrián
CEO

David Osuna
CFO

Especialistas en desarrollo e implantación de soluciones digitales cloud

Desarrollamos tecnología **100% orientada a la optimización de empresas**, aportando conocimiento, desarrollo e implantación.



Vicente Montesinos
(Presidente)

Aspecto Clave

***El mercado está copado de
“consultoras tecnológicas”, pero
nuestros clientes requieren
constructores de realidades eficaces***

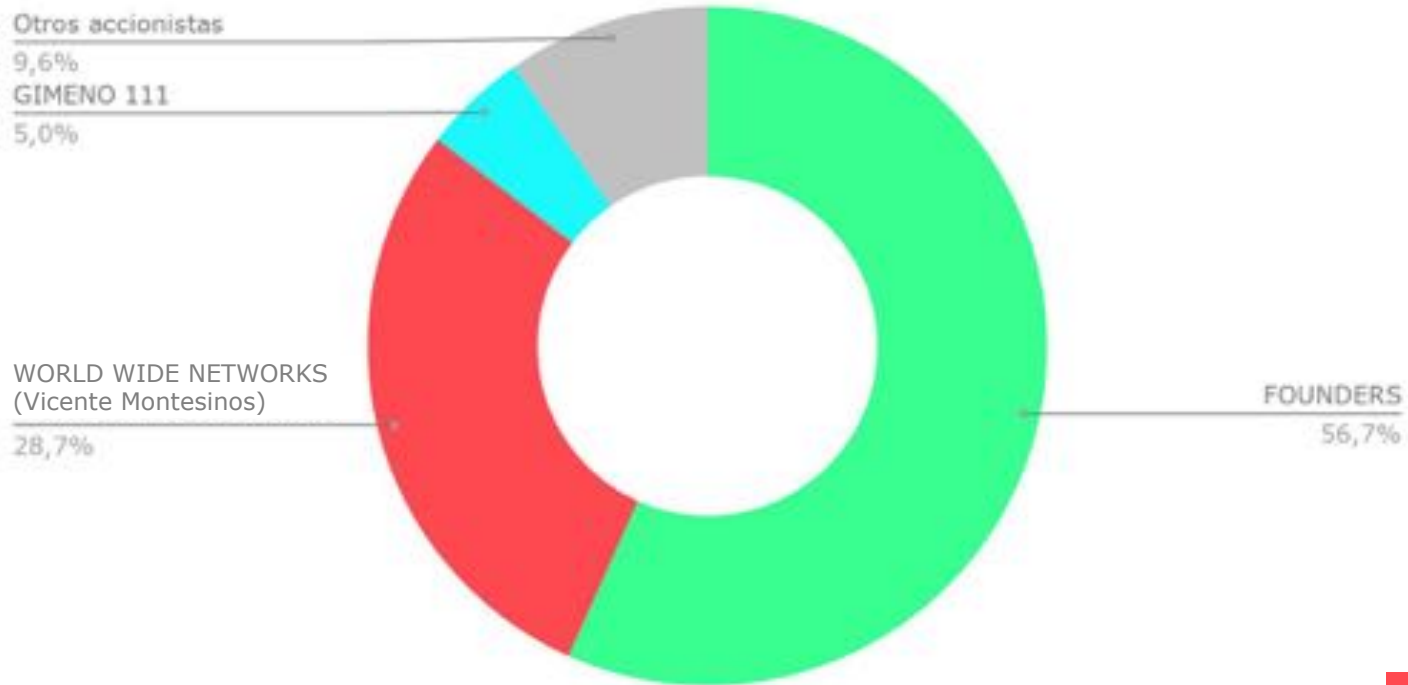
Aportamos valor desde 2011 a más de 800 clientes en 21 países

Banca, seguros, facility services, salud, transporte, tecnología, ocio, retail... nuestros servicios y productos funcionan de forma transversal y sin limitaciones por sector o especialidad.

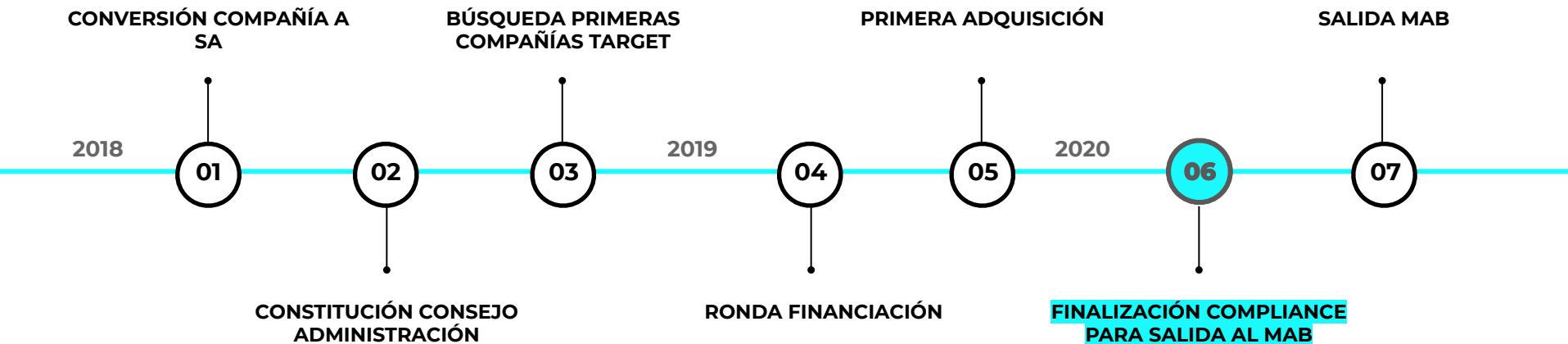
Desde nuestras oficinas en España (Madrid, Barcelona, Castellón y Burgos), Italia, Colombia o Panamá, ayudamos a algunas de las empresas más grandes del mundo y a empresas familiares que apuestan por evolucionar y transformarse. El denominador común de nuestros clientes es visión y orientación a la **mejora continua**.

Vicente Montesinos
(Presidente)

Composición Accionarial



Road Map salida MAB



Road Map salida MAB: Colaboradores

renta4



Grant Thornton



BROSETA

BDO



ATREVIA™



Medidas / Impacto COVID-19

- Mapeo de emociones en modo Teletrabajo por RRBRAND
- Comité de crisis para análisis y seguimiento de riesgos
- Plan Comercial Ad-hoc para financiar continuidad de proyectos de sectores más expuestos en clientes estratégicos
- Informe general semanal de situación
- Planes de contingencia por escenarios
- Plan de desescalada



Medidas / Impacto COVID-19

- 98% del equipo percibe que la empresa se ha sabido adaptar.
- El 100% de los empleados siente que la empresa se ha volcado y le ha ayudado a resolver las dificultades.
- Fidelización de clientes gracias a las medidas adoptadas.
- Crecimiento en ventas.
- Consolidación y confirmación de capacidad total de teletrabajo. Con monitorización, seguimiento y accesibilidad a los sistemas.



Medidas / Impacto COVID-19

A TRAVÉS DEL SOFTWARE CHEKINGPLAN

Cuatroochenta colabora con Vodafone en el refuerzo tecnológico del hospital de Ifema

europapress / c. valenciana

Publicado 14/04/2020 10:52:18 +02:00 CET

"Abrazos musicales" en directo y personalizados: nace una plataforma para conectar intérpretes y oyentes

Unidades Especializadas

Mediante las áreas de especialización, Cuatroochenta mantiene **equipos enfocados en el know-how de competencias críticas** dividiendo su actividad en Productos, Proyectos y Ciberseguridad

PRODUCTOS

PROYECTOS

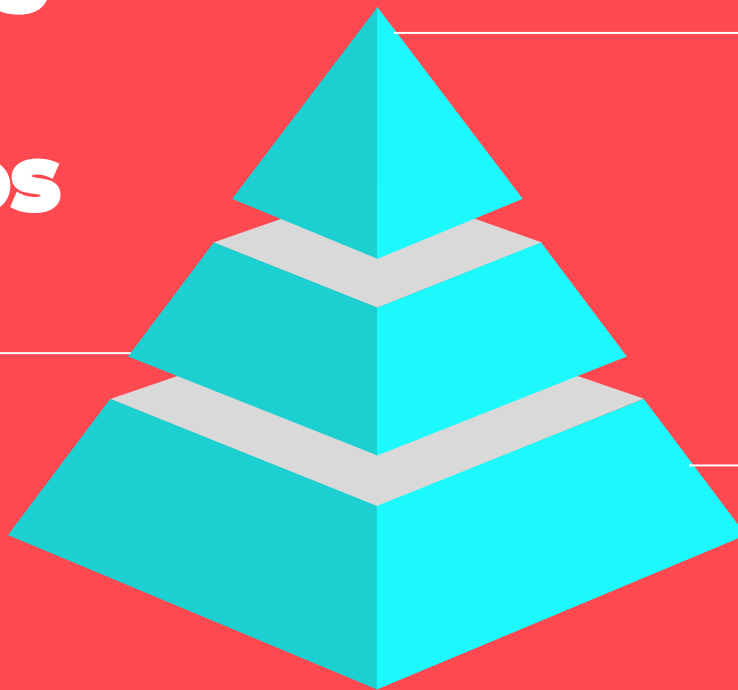
CIBERSEGURIDAD

Metodología orientada a objetivos

2

SOLUCIONES PROPIAS Y DE TERCEROS BAJO LICENCIAMIENTO

Ante cualquier necesidad, en una primera fase se valora la adecuación de soluciones estándar que cumplan los requerimientos de la forma más eficaz y rentable.



3

DESARROLLO COMO FACTOR DIFERENCIAL

El desarrollo para cubrir esas áreas específicas, donde las soluciones existentes no llegan y así marcar la diferencia, bajo una orientación a microservicios.

1

ANÁLISIS

Somos especialistas en la elaboración de análisis de requisitos. Traduciendo las necesidades de negocio en soluciones tecnológicas.

Posicionamiento y mercado

	Tipología de Empresa	Servicios	Ejemplos Players
Segmento de Mercado Cuatroochenta	Consultoras	Consultoría Estrategia Digital Outsourcing "Body Shopping"	Accenture, Indra, Capgemini, ICE, Altia, Babel, Hiberus, Izertis
	Grandes Fabricantes Generalistas Software	Software Core: ERP / CRM Tecnologías Commodity	SAP, Microsoft, Google, IBM, Cisco
	Fabricantes Especializados Software	Desarrollo de Software Microservicios Soluciones Especializadas	Ekon, Deiser, Stack, Mirai
	Distribuidoras	Distribución de Soluciones de Terceros	Seidor, GTI, EKON, Ingram Micro, Aryan Comunicaciones, Diode
	Empresas de Infraestructura y Sistemas	Servicios de Infraestructura (Cloud) Mantenimiento y soporte	AWS, Arsys, T-systems, Gigas, Azure

Estrategia M&A y Adquisiciones 2019

La estrategia de crecimiento inorgánico selectivo, velando por mantener la estrategia global de la compañía y su posicionamiento. Operaciones no masivas de alto valor añadido.

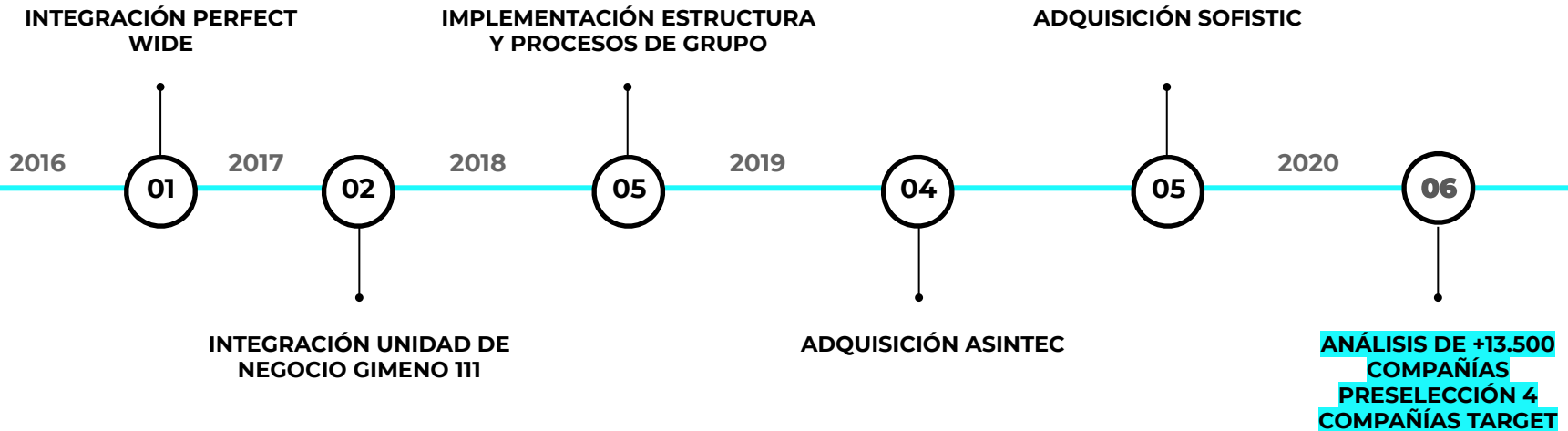
Objetivos

Ampliar Cobertura Geográfica
Desarrollar portfolio soluciones B2B de Optimización en modelo SAAS

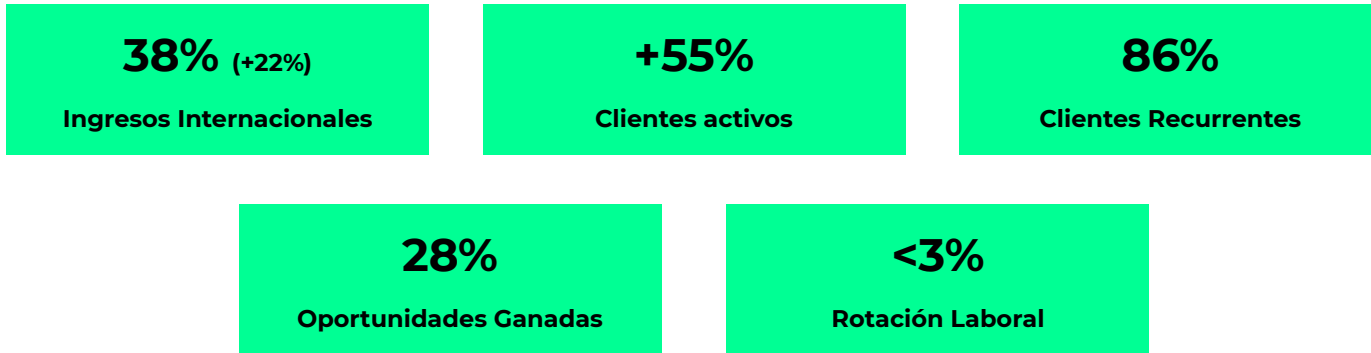
Target

Compañías +5 Años consolidadas.
Con estructuras NO orientadas a crecimiento.
Rentables

Estrategia M&A y Adquisiciones 2019



Métricas de Negocio 2019

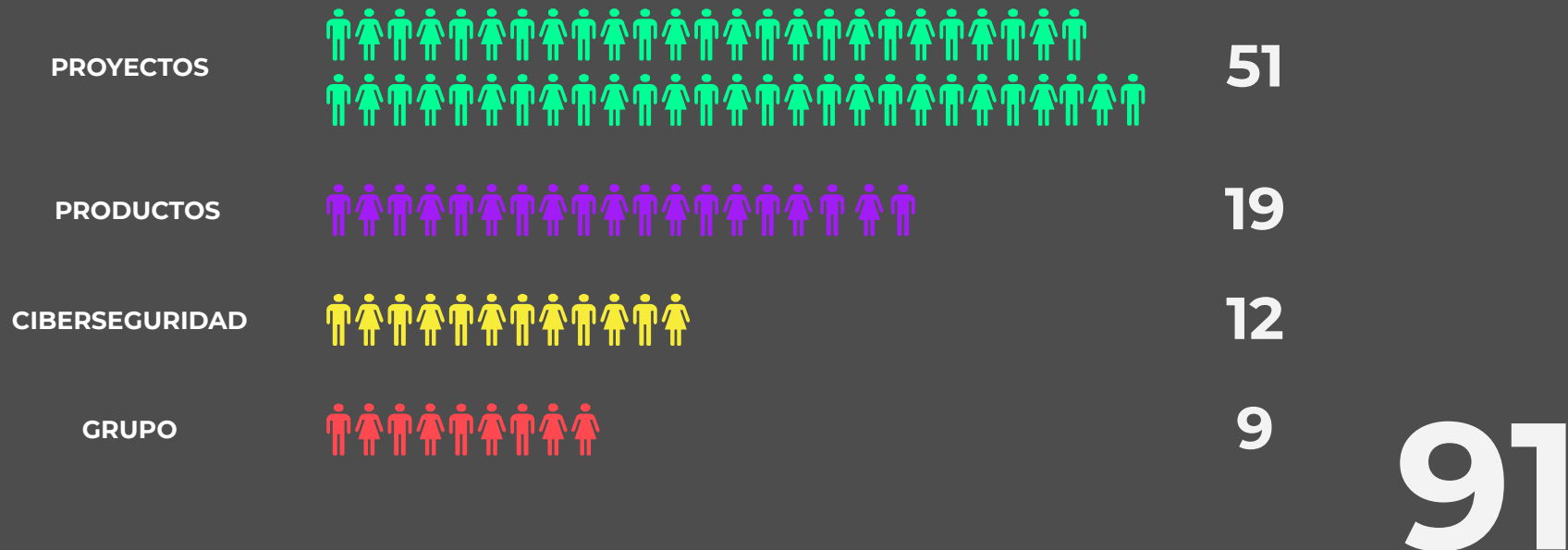


Personas



“Lugar excelente para trabajar”

Certificado otorgado por
Great Place to Work®.



Alfredo R. Cebrián
(CEO)

Resultados 2019*

INGRESOS

5,91

millones de euros

+22% vs 2018*

MARGEN BRUTO

4,61

millones de euros

78% s/ingresos

+49% vs 2018*

EBITDA

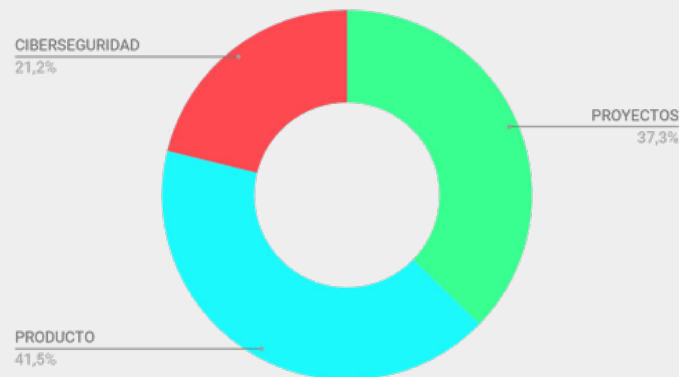
1,28

millones de euros

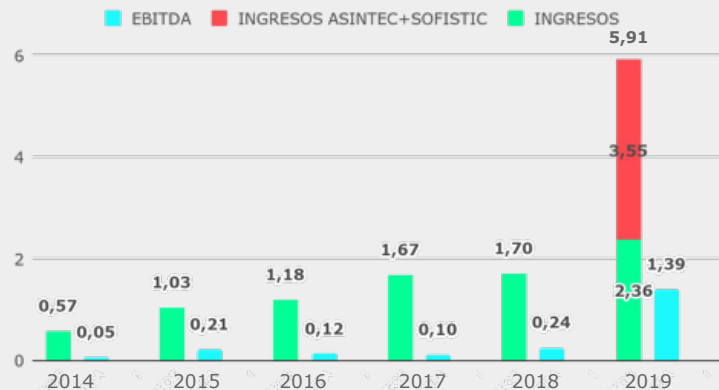
22% s/ingresos

+22% vs 2018*

INGRESOS POR UNIDAD DE NEGOCIO

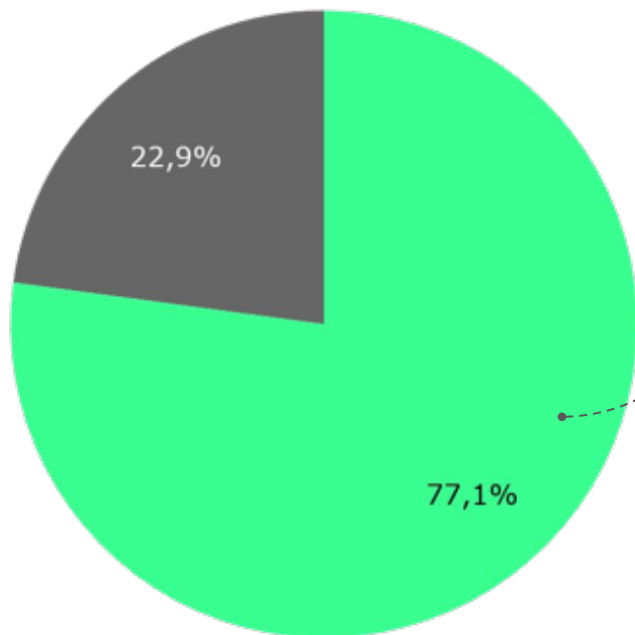


EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y EBITDA

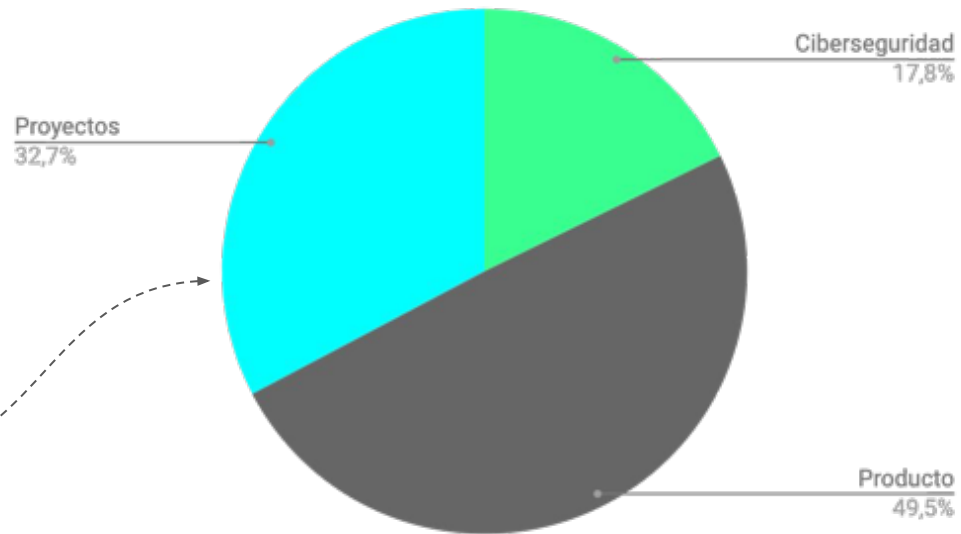


* Información proforma: Se consideran los resultados de Asintec y Sofistic tanto en el ejercicio 2019 como en 2018 para mostrar la evolución de las compañías adquiridas.

Recurrencia Ingresos



● Ingresos Recurrentes ● Ingresos Puntuales



Distribución de los ingresos recurrentes por Unidad de Negocio

Resultados IT 2020

INGRESOS

1,59

millones de euros

+45% vs 2019*

MARGEN BRUTO

1,13

millones de euros

71% s/ingresos

on budget

EBITDA

0,25

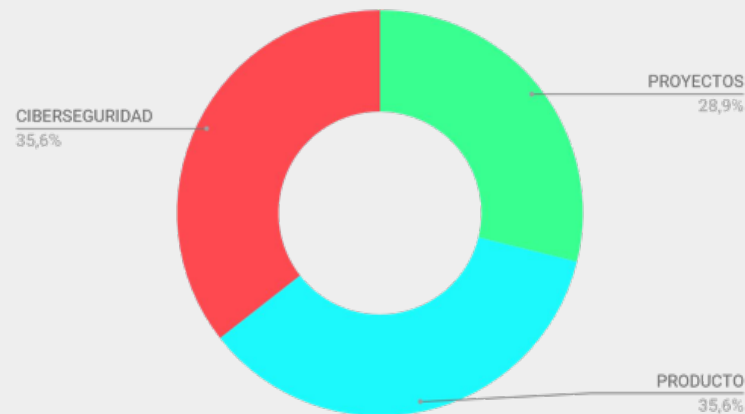
millones de euros

15% s/ingresos

21% EBITDA AJUSTADO**

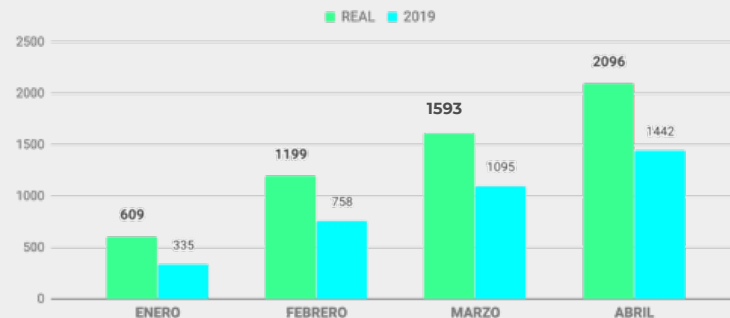
* Información proforma: Se consideran los resultados de Asintec y Sofistic tanto en el ejercicio 2019 como en 2018 para mostrar la evolución de las compañías adquiridas. ** El EBITDA Ajustado no incluye gastos no recurrentes relacionados con la incorporación al MaB.

INGRESOS POR UNIDAD DE NEGOCIO IT 2020

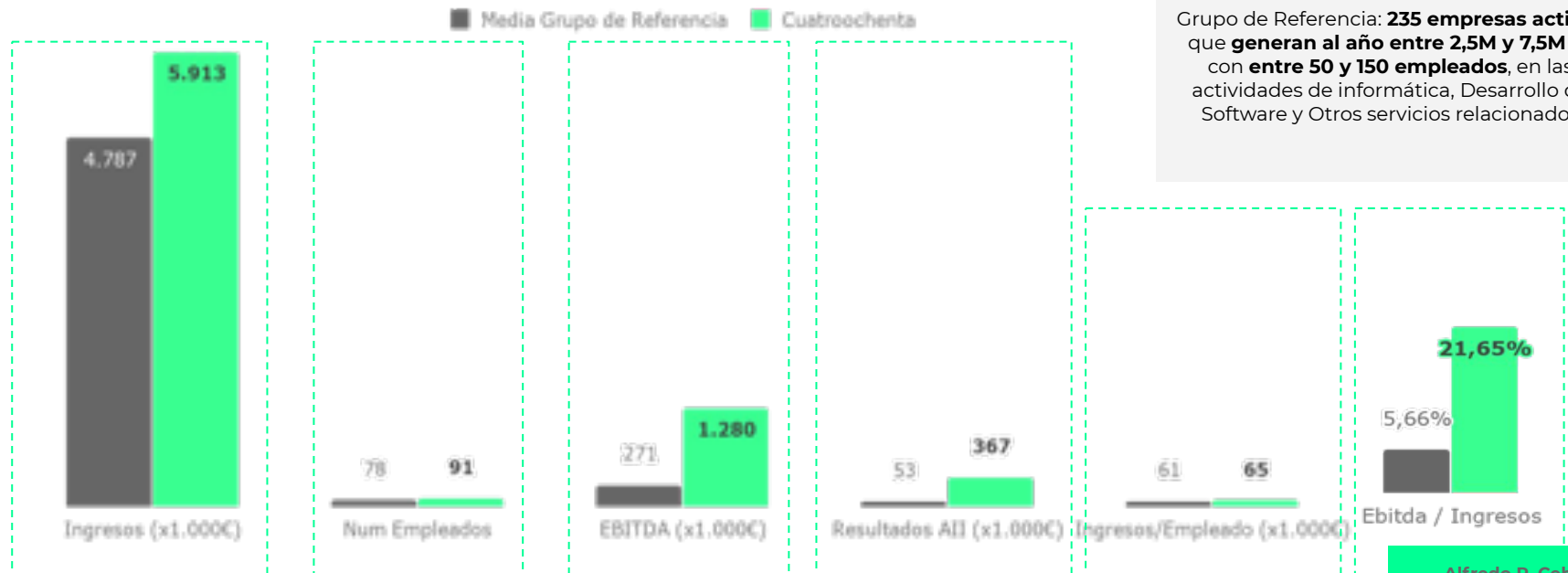


EVOLUCIÓN INGRESOS HASTA ABRIL 2020

(miles de euros)



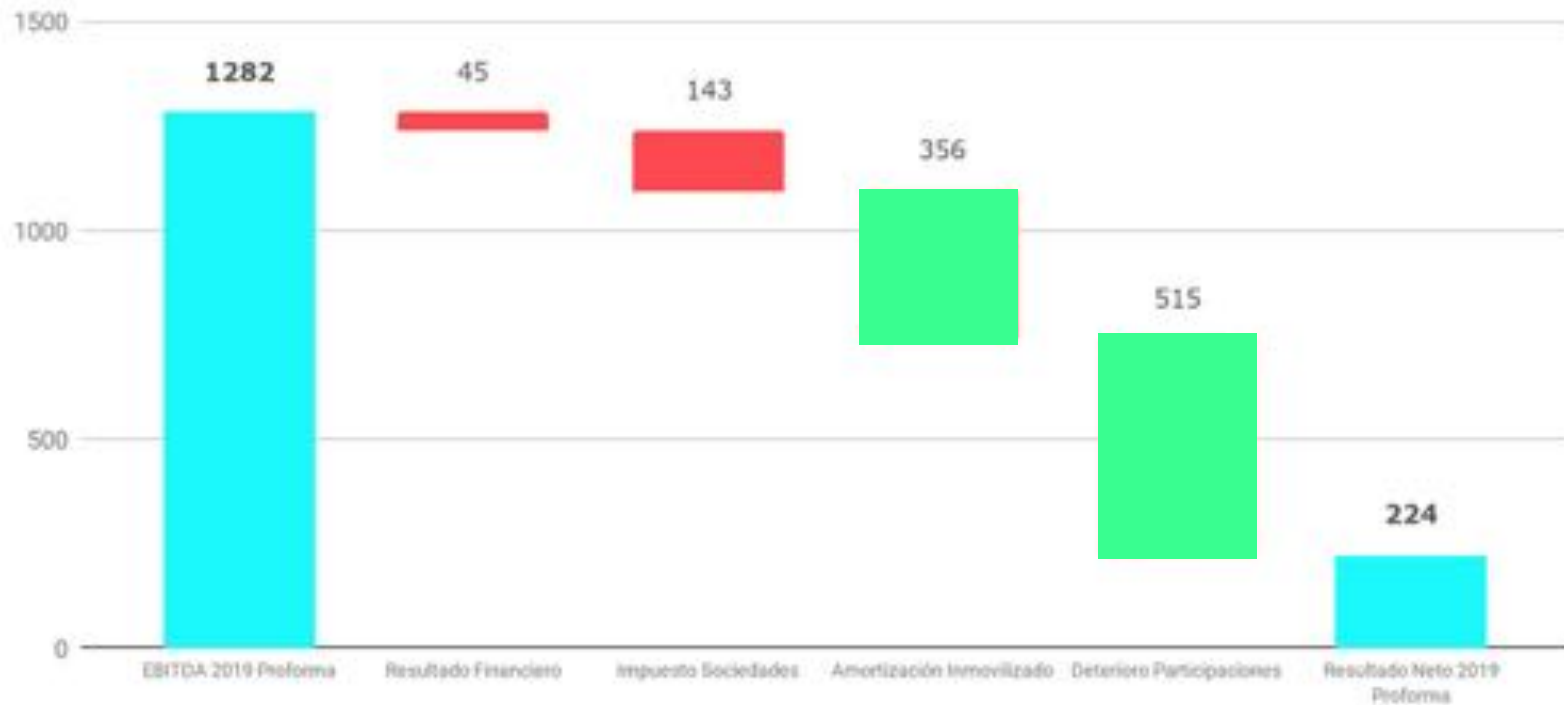
Competencia: Grupo de referencia



Grupo de Referencia: **235 empresas activas** que **generan al año entre 2,5M y 7,5M €**, con **entre 50 y 150 empleados**, en las actividades de informática, Desarrollo de Software y Otros servicios relacionados

Alfredo R. Cebrían
(CEO)

EBITDA vs Resultado Neto 2019 proforma MILES DE €



NO RECURRENTE

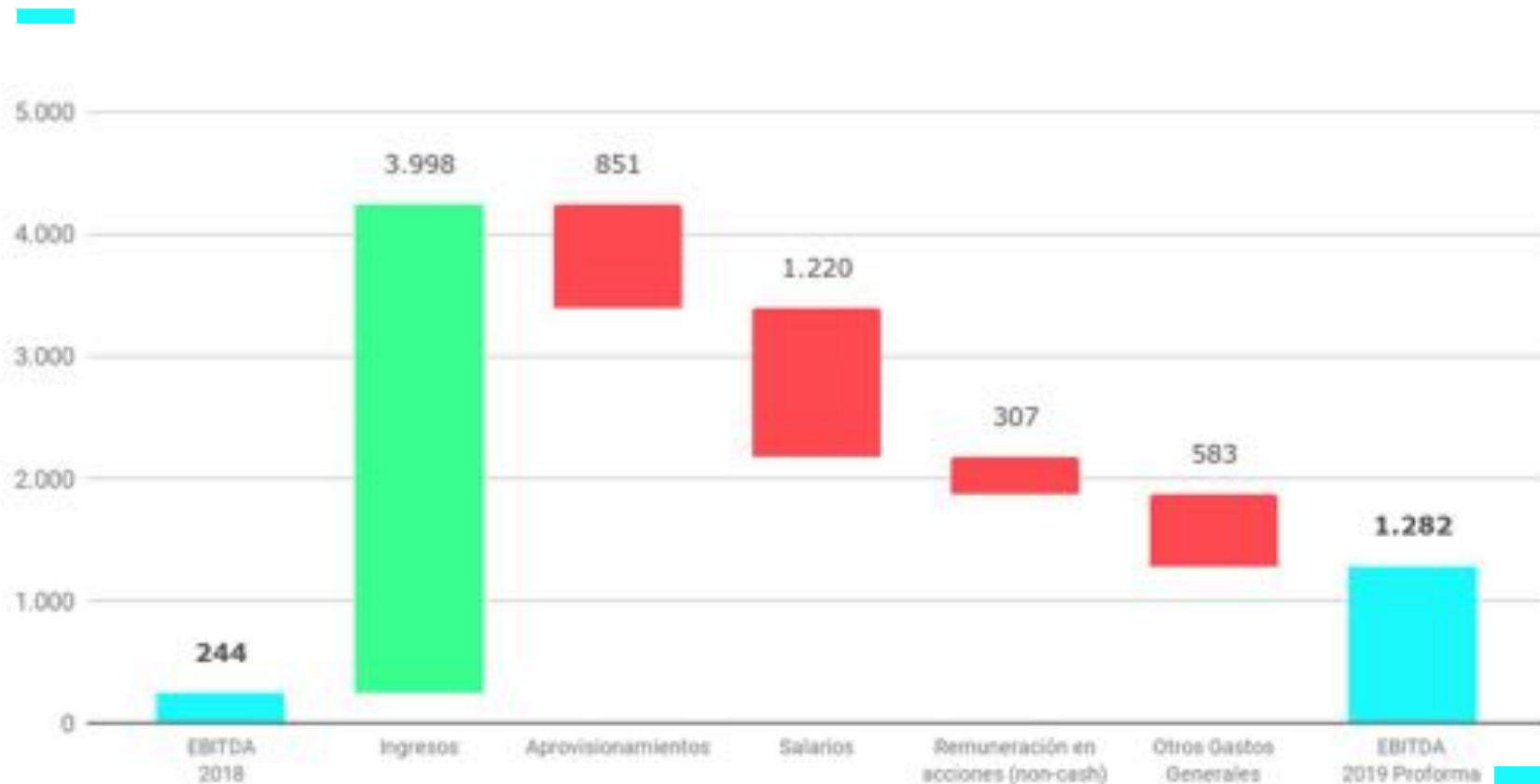
NON CASH (871k€)

David Osuna
(CFO)

Resultado Contable vs Proforma

<i>Miles de €</i>	2019 CONSOLIDADO CONTABLE	2019 CONSOLIDADO PROFORMA
Importe Neto Cifra Negocio	4.718	5.913
Aprovisionamientos	-1.043	-1.302
Margen Bruto	3.675	4.611
% Margen Bruto	78%	78%
Salarios	-1.911	-2.183
Remuneración en acciones (non-cash)	-307	-307
Otros Gastos Generales	-605	-839
EBITDA	852	1.282
% EBITDA	18%	22%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-344	224

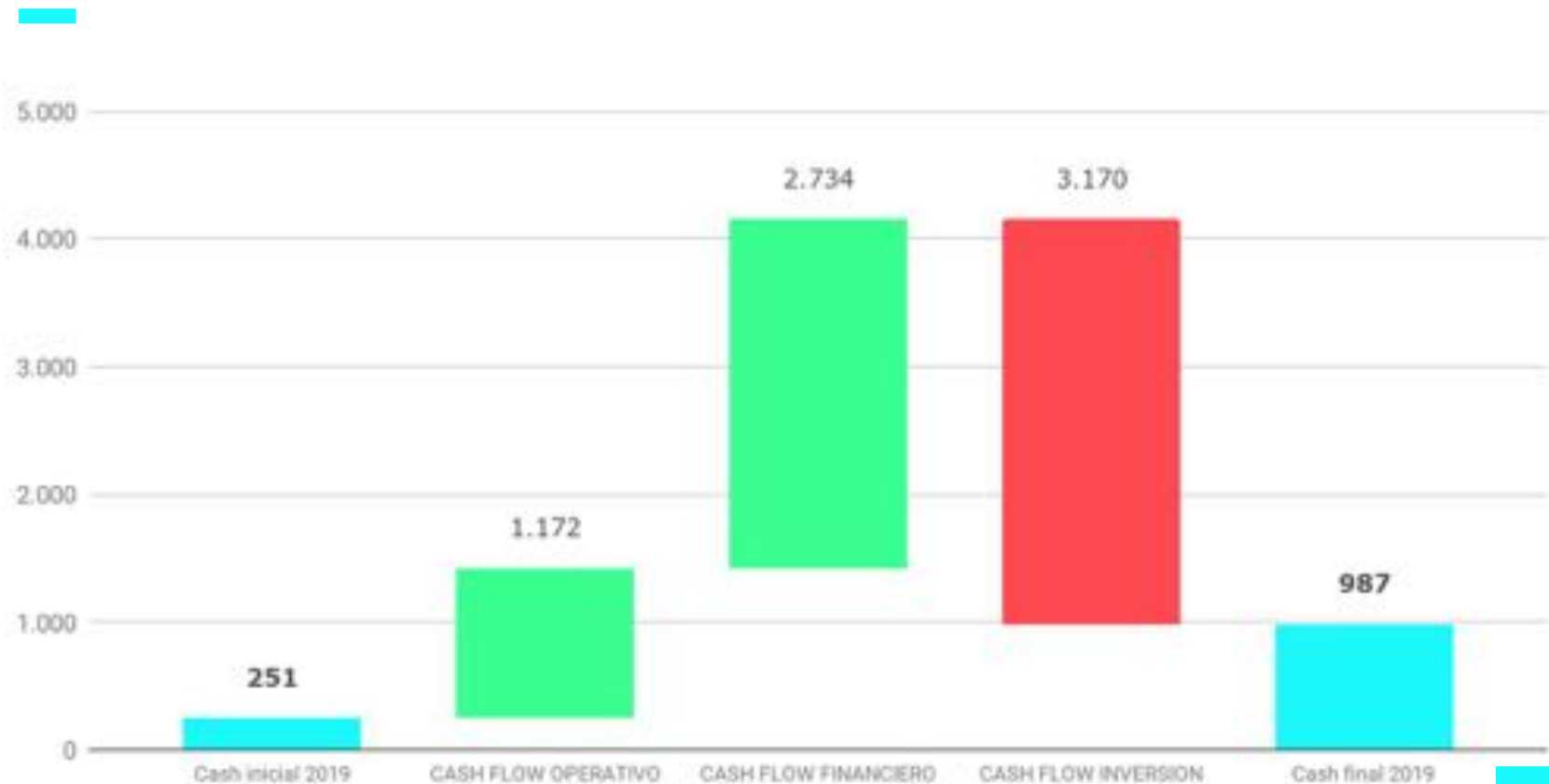
EBITDA Bridge 2018 vs 2019 proforma MILES DE €



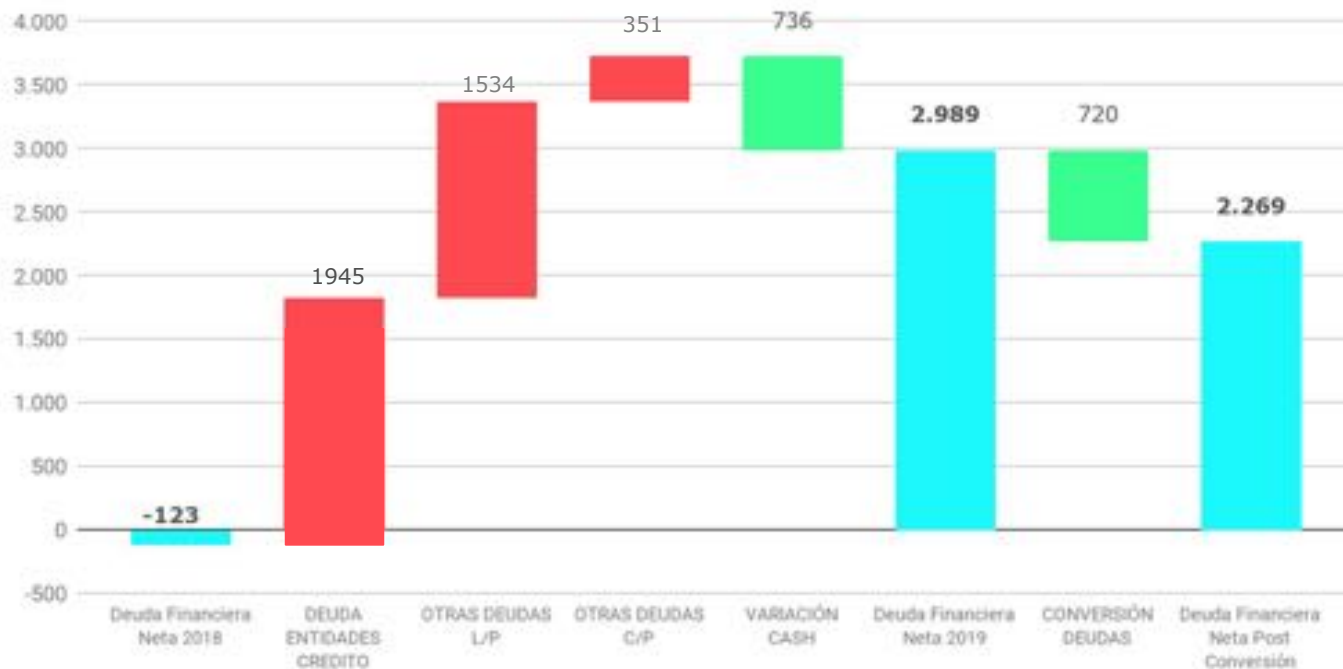
EBITDA Bridge 2018 proforma vs 2019 proforma MILES DE €



Cash Flow 2019 MILES DE €



Deuda Financiera Neta MILES DE €



2,33x

DEUDA NETA / EBITDA

1,77x

DEUDA NETA / EBITDA
Post conversión deudas

David Osuna
(CFO)

Conclusiones



4+80