



Castelló de la Plana, 16 de abril de 2024

Soluciones Cuatroochenta, S.A. (en adelante, "Cuatroochenta", "Grupo Cuatroochenta", la "Sociedad" o el "Grupo"), en virtud de lo dispuesto 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, por la presente se comunica al mercado la siguiente:

Otra Información Relevante

Presentación resultados 2023 utilizada en Investors Day

Según se informó en la Otra Información Relevante publicada el pasado 9 de abril de 2024, Cuatroochenta celebrará hoy la presentación de sus resultados financieros correspondientes al ejercicio 2023 a las 10:00 (GMT+2) en su tercer Investors Day. La presentación será en formato híbrido, presencial y online, en Masía Fuente la Reina, en Castelló de la Plana, con la intervención de los representantes de la compañía:

- Vicente Montesinos, Presidente del Consejo de Administración de Cuatroochenta.
- Alfredo R. Cebrián, CEO y cofundador de Cuatroochenta.
- David Osuna, CFO de Cuatroochenta.

La emisión en *streaming* será a través de Youtube, con la posibilidad de que se formulen preguntas en el chat, las cuales serán respondidas en directo al finalizar las intervenciones a través del siguiente enlace:

<https://youtube.com/live/q-QfjULxzvw?feature=share>

A continuación, se adjunta la presentación que será utilizada en el evento.

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,

Consejero Delegado de Soluciones Cuatroochenta, S.A.

D. Alfredo Raúl Cebrián Fuertes



480 >
INVESTORS
Day'24

RESULTADOS
2023

[16/04/2024]

Vicente Montesinos, Presidente | Alfredo R. Cebrián, CEO | David Osuna, CFO

DISCLAIMER!

Ninguna de las afirmaciones ni datos ofrecidos en esta presentación constituye una recomendación de compraventa de acciones de Soluciones Cuatroochenta, S.A. ni asesoramiento financiero de ninguna clase. Las personas interesadas en la compraventa de valores deberán realizar sus propios análisis y contar con asesoramiento profesional.

Las acciones de Soluciones Cuatroochenta, S.A. se encuentran admitidas a negociación en BME Growth, por lo que se recuerda a los receptores de la presente información que deben cumplir en todo momento con las obligaciones contenidas en la normativa reguladora del mercado de valores, en especial y sin limitación, las del Reglamento (UE) 596/2014, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, sobre abuso de mercado.

Soluciones digitales cloud y ciberseguridad para afrontar los retos de tu organización

Nuestros productos y servicios de software cuentan con más de **20 millones de usuarios a través de 1.040 clientes en 32 países.**



{ACCIONISTAS}

Diciembre 2023

Gobierno Corporativo estable y alineado

Consejo de administración

Vicente Montesinos | Presidente (Dominical) – Representante de World Wide Networks

Alfredo Cebrián | Consejero delegado – Founder

Sergio Aguado | Consejero delegado – Founder

Santiago Gimeno | Ejecutivo

Alfonso Martínez Vicente | Dominical

Manuel Pastor | Representante Grupo Pavasal (Dominical)

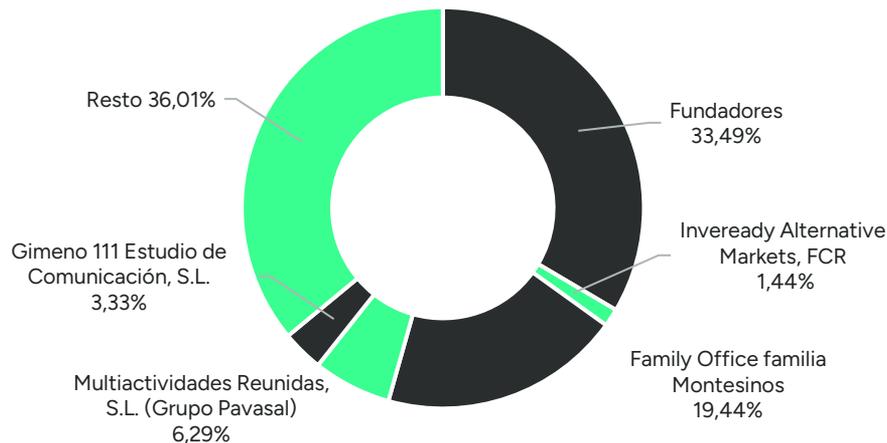
Javier Rillo | Presidente Comisión Auditoría (Independiente)

Carlos Ochoa | Secretario del Consejo

Estabilidad Accionarial

+63% del accionariado está representado en el Consejo de Administración

Estructura accionarial



UNIVERSO_DE SOLUCIONES

SOFISTIC
CYBERSECURITY

Ciberseguridad

FAMA

Facility Management

**CHECKING
PLAN**

Facility Services

DaM

Soluciones a medida

EKAMAT

Microsoft Partner
Soluciones propias

COMPAS

CRM
Zoho Partner

**ESCENA
ONLINE**

Ticketera Gestión de
Eventos

matrix
DEVELOPMENT SYSTEM

OCR & Gestión Documental

- + SOLUCIONES DE SOFTWARE B2B Y CIBERSEGURIDAD
- + COMBINACIÓN DE PRODUCTO PROPIO + TERCEROS + SERVICIOS.
- + MODELOS DE NEGOCIO TESTADOS, MADUROS, LISTOS PARA ESCALAR.
- + DESARROLLO DE MODELOS RECURRENTES Y ESCALABLES

HIGHLIGHTS:2023

INGRESOS > **22,41**
MnEUR
+21% vs 2022

DE CONSIDERAR
PAVABITS Y
MATRIX
MnEUR > **23,91**
+23% vs 2022

EBITDA > **2,07**
MnEUR
+54% vs 2022

MARGEN
EBITDA > **9,22%**
+195pb vs 2022

DE CONSIDERAR
PAVABITS Y
MATRIX
MnEUR > **2,71**
+60% vs 2022

Flujo de Caja Operativo > **1,72**
MnEUR
+1,85 vs 2022

DE CONSIDERAR
PAVABITS Y
MATRIX
MnEUR > **2,29**
+2,13 vs 2022

Resultado Neto MnEUR

0,17

+1,27 vs 2022

SOFISTIC

+45%

CRECIMIENTO INGRESOS vs 2022

ARR

ANNUAL RECURRING REVENUE

MnEUR

15,13

+27% vs 2022

DFN/EBITDA > **3,73x**
MnEUR
↓ 1,52x

DE CONSIDERAR
PAVABITS Y
MATRIX
MnEUR > **3,21x**
↓ 1,69x

Estado de Información
No Financiera (EINF)

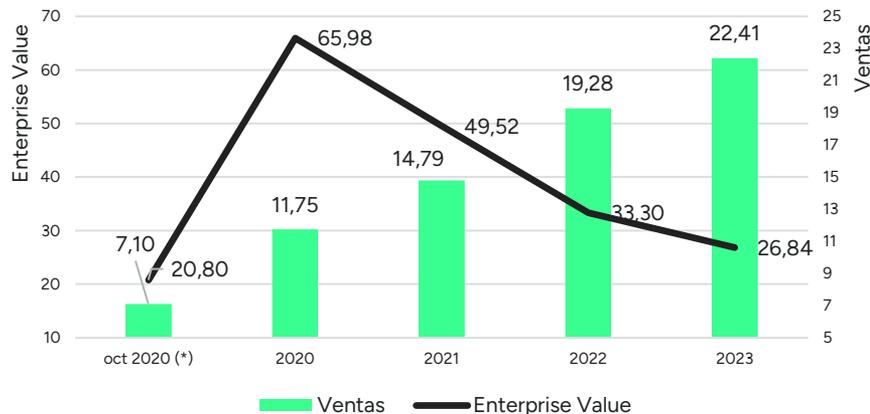
Publicado por primera vez
en 2024 tras la publicación
de la Memoria de
sostenibilidad en 2023

EVOLUCIÓN EN BME GROWTH

Evolución de Enterprise Value y negocio dispar. Mientras que las ventas se han incrementado un 91%, el Enterprise Value se ha reducido un 59% desde el 31 de diciembre de 2020, primer ejercicio en el que Cuatrochenta cotizaba en el BME Growth

Comportamiento parejo al registrado por el BME Growth.

Enterprise Value vs Ventas (millones de euros)



Cotización: Cuatrochenta vs Ibex Growth 15



(*) Contempla el Enterprise Value en la fecha de incorporación al BME Growth (22 de octubre de 2020) y la previsión de ventas del año 2020 incorporada en el Documento Informativo de Incorporación al Mercado.

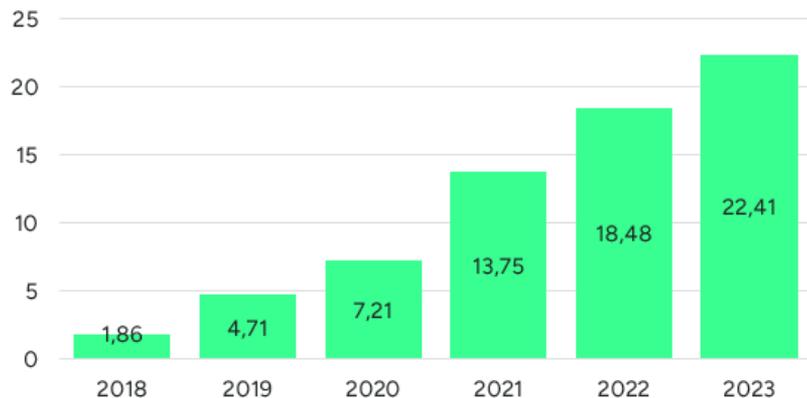
INFORMACIÓN FINANCIERA

CRECIMIENTO ↑↑↑ Y RENTABILIDAD

(Información en millones de euros)

TACC:
64%

Ingresos - Importe Neto de la Cifra de Negocios
(millones de euros)



TACC:
61%

EBITDA (millones de euros) y Margen de EBITDA
(porcentaje)



TACC 2018-2023: Tasa de Crecimiento Anual Compuesto.

RESULTADOS_A

(31/DICIEMBRE/2023)

	2023		2022		Var (%)
	Euros	%	Euros	%	
Importe neto de la cifra de negocios	22.406.369	100%	18.480.541	100%	21%
Trabajos realizados por el Grupo para su activo	637.506	3%	822.605	4%	-23%
Otros ingresos de explotación	566.242	3%	376.523	2%	50%
Aprovisionamientos	(7.407.743)	-33%	(5.355.875)	-29%	38%
Gastos de personal	(11.137.965)	-50%	(9.938.094)	-54%	12%
Otros gastos de explotación	(3.020.692)	-13%	(3.023.206)	-16%	0%
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	20.486	0%	-	0%	0%
Otros resultados	1.398	0%	(18.633)	0%	-108%
EBITDA	2.065.601	9,22%	1.343.861	7,27%	53,71%
Amortización del inmovilizado	(1.627.547)	-7%	(1.791.693)	-10%	-9%
RESULTADO FINANCIERO	(576.137)	-3%	(408.063)	-2%	41%
Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia	428.928	2%	184.779	1%	132%
Impuesto sobre beneficios	(118.030)	-1%	29.119	0%	n.a.
Pérdidas procedentes de operaciones interrumpidas	-	0%	(459.643)	-2%	n.a.
RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO	172.816	0,77%	(1.101.641)	-5,96%	n.a.

Compañías participadas: PAVABITS, S.L. Y MATRIX DEVELOPMENT SYSTEM, S.A.

No incluyen los Ingresos ni EBITDA generados por Pavabits, S.L. -participada directamente al 50%- , ni Matrix Development System, S.A. – participada 100% por Pavabits, S.L.- ya que consolidan por puesta en equivalencia.

Imputable a Cuatroochenta (en función de su participación): 1,50M en Ingresos y 0,65M en EBITDA.

De integrar la parte proporcional a la participación de Cuatroochenta:

INGRESOS

23,91_M

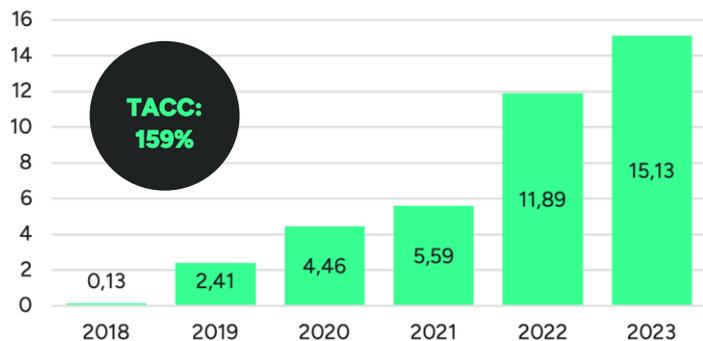
EBITDA

2,71_M

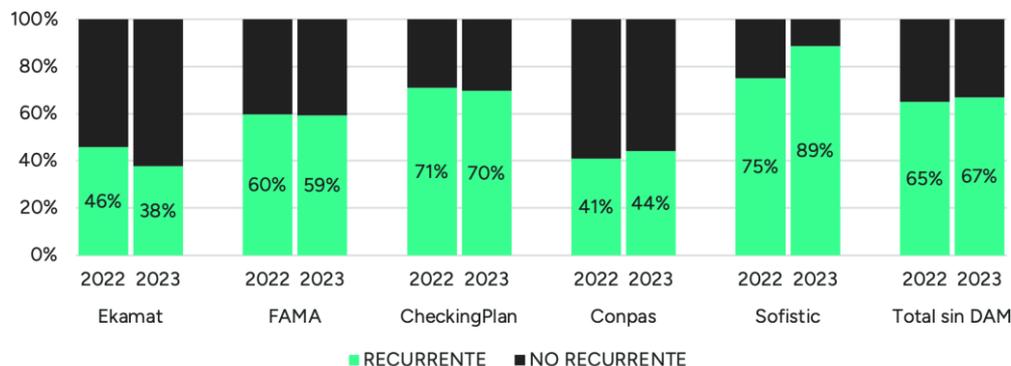
INGRESO ANUAL RECURRENTE (ARR)

(Información en millones de euros)

ARR - Ingreso Anual Recurrente (millones de euros)



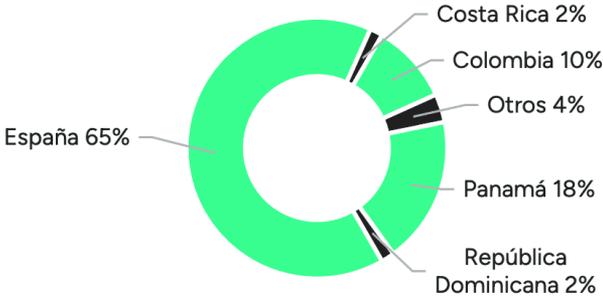
ARR por línea de negocio (porcentaje)



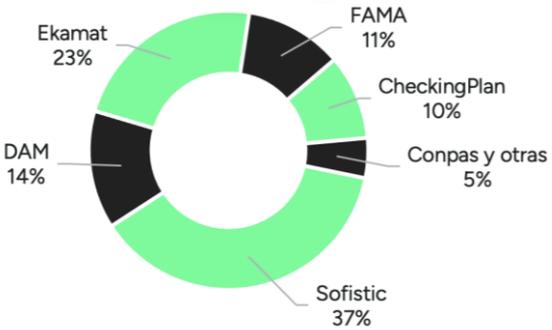
TACC 2018-2023: Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (CAGR, compound annual growth rate). No se consideran los ingresos de línea de negocio Desarrollo a Medida.

DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA Y OPERATIVA (INGRESOS 2023 POR PAÍS)

Ventas por país



Ventas por línea de negocio



2023

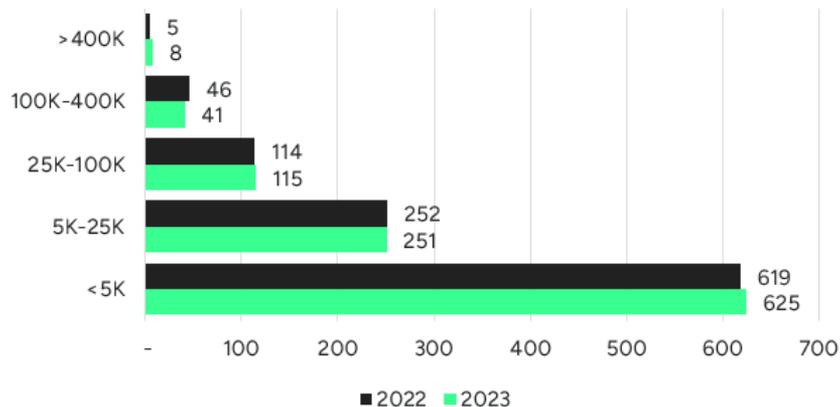
35%

De los ingresos proceden de fuera de España (vs. 2022, 32%)

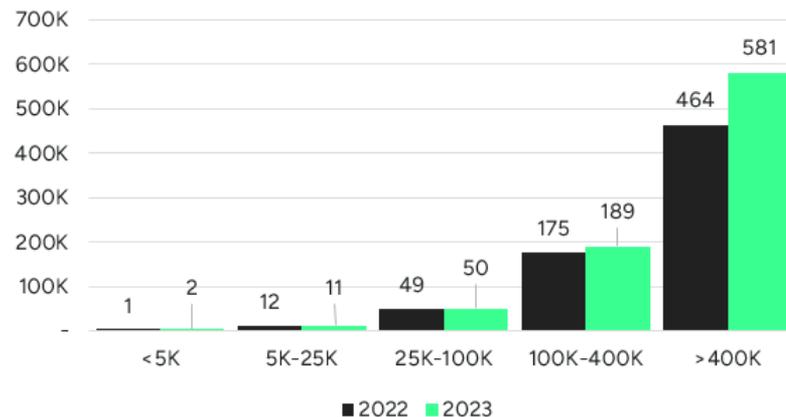
Ventas por país 2023: Se considera la nacionalidad de los clientes, no el país desde el que facturamos.

BASE_DE_CLIENTES: DIVERSIFICADA

Nº de clientes por intervalo de ingresos



Ingreso medio por intervalo de clientes (miles de euros)



En el ejercicio 2023 Cuatroochenta ha logrado incrementar un 60% el número de cliente del segmento de más de 400.000 euros de ingresos.

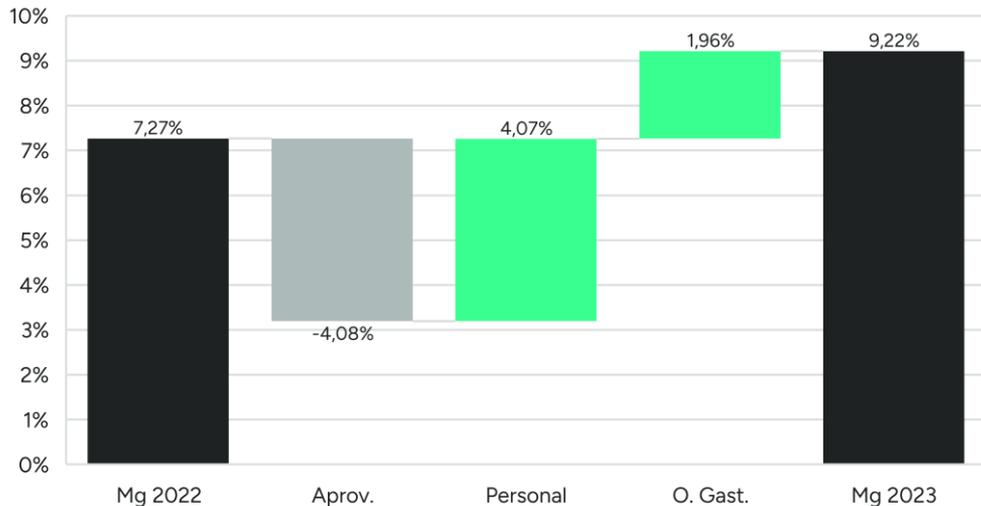
El ingreso medio en todos los segmentos de ventas en los que Cuatroochenta clasifica a sus clientes se ha incrementado respecto del registrado en 2022.

EBITDA [2022 vs 2023]

(millones de euros)

Incremento del margen de EBITDA en 195 p.b. por el apalancamiento operativo que ha provocado un descenso del peso relativo de los gastos indirectos (gastos de personal y otros gastos de explotación).

Variación Margen de EBITDA



EBITDA 2023

2,07 MM

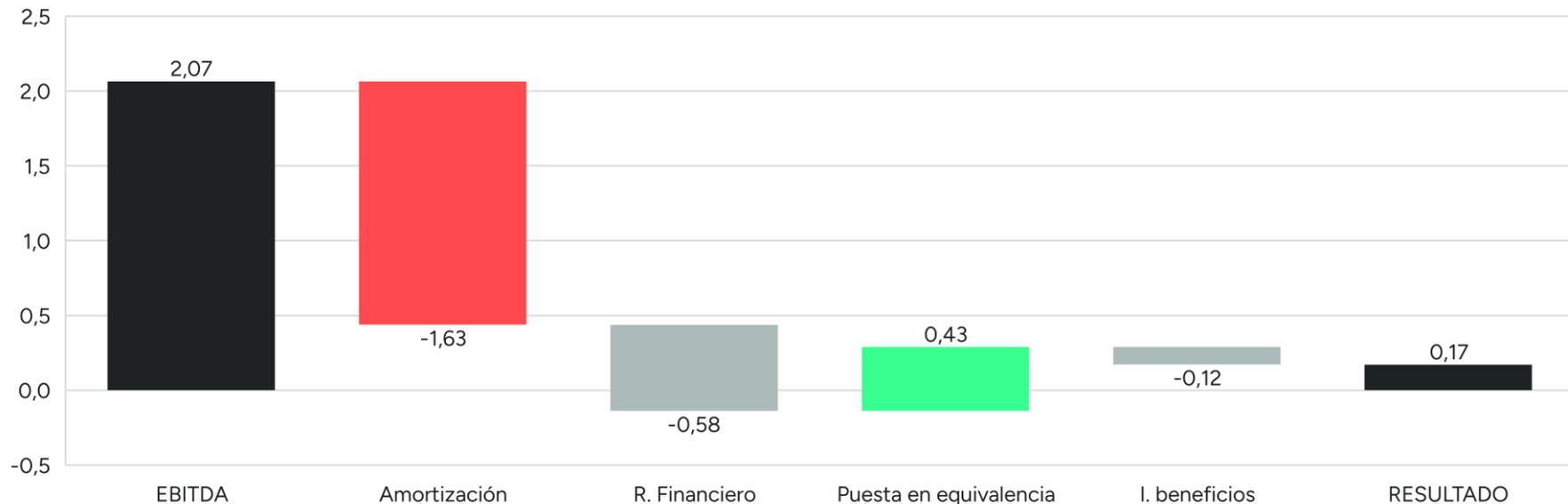
Vs. 2022

+54%

EBITDA DE CONSIDERAR LA PARTICIPACIÓN EN PAVABITS/MATRIX

2,71 MM

EBITDA VS RESULTADO: NETO

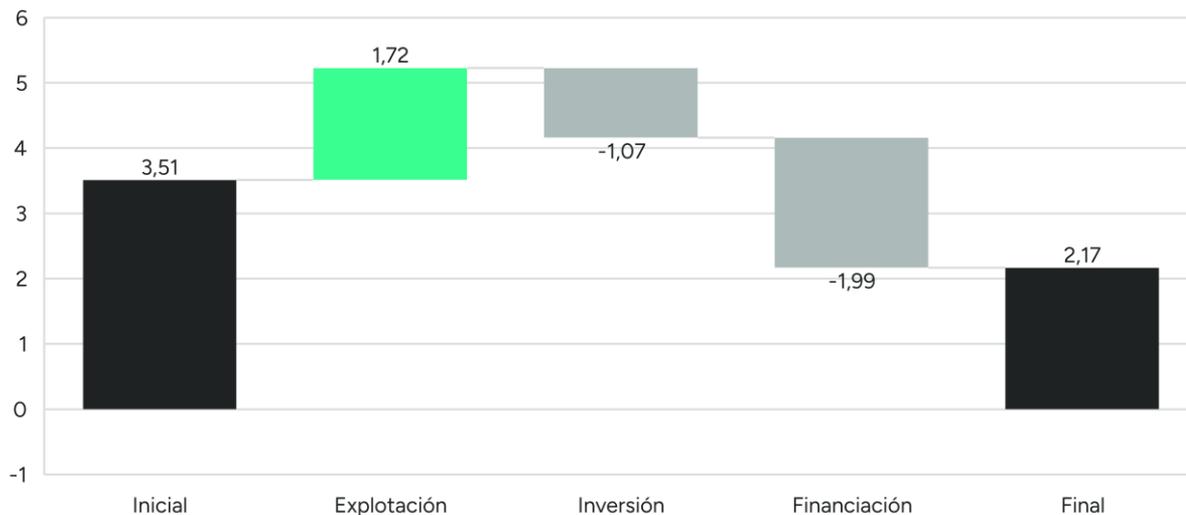


En el año 2023, resultado positivo a pesar de la elevada amortización derivada de las operaciones de M&A. Fundamentalmente consecuencia del crecimiento y mejoras operativas que han incrementado el EBITDA un 54% y de la mayor aportación de las inversiones en sociedades consolidadas por el método de la participación.

CASH FLOW:2023

(millones de euros)

Flujos de efectivo 2023 (millones de euros)



Compañías participadas:

PAVABITS, S.L Y MATRIX
DEVELOPMENT SYSTEM, S.A.

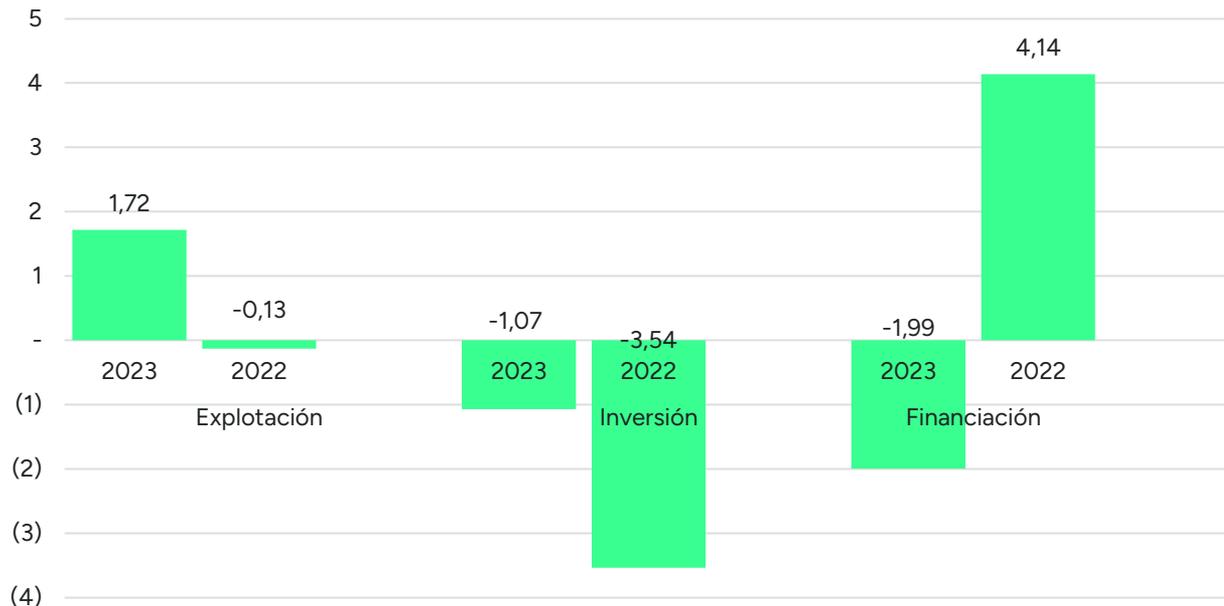
De integrar la parte proporcional a la
participación de Cuatroochenta:

Cash Flow Explotación

2,29_M

CASH_FLOW [2022_vs_2023]

(millones de euros)



Inversión 2022:

Adquisición Cloud Factory, S.L.U. 1,40M y aportación a Pavabits, S.L. para adquisición de Matrix Development System, S.A. de 1,30M

Financiación 2022:

Ampliación de capital por importe de 6,83M y emisión de bonos convertibles por importe de 3,00M (cancelación simultanea de financiación puente concedida en 2022 por importe de 2,00M).

ESTADO DE SITUACIÓN: CONSOLIDADO

	31-12-2023		31-12-2022	
	Euros	%	Euros	%
ACTIVO NO CORRIENTE	20.015.812	65%	19.778.892	63%
Fondo de comercio de consolidación	8.257.506	27%	8.290.003	26%
Inmovilizado intangible	7.362.429	24%	7.781.201	25%
Derechos de uso por activos en arrendamiento	784.998	3%	1.020.593	3%
Inmovilizado material	833.418	3%	517.818	2%
Inversiones en empresas asociadas	2.029.062	7%	1.634.093	5%
Inversiones financieras a largo plazo	463.507	2%	240.190	1%
Activos por impuesto diferido	284.892	1%	294.993	1%
ACTIVO CORRIENTE	10.849.910	35%	11.738.659	37%
Existencias	37.008	0%	42.231	0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	5.815.537	19%	5.515.415	17%
Partes relacionadas deudoras	3.001	0%	0	0%
Inversiones financieras a corto plazo	260.656	1%	193.003	1%
Periodificaciones a corto plazo	2.567.190	8%	2.475.866	8%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	2.166.518	7%	3.512.145	11%
TOTAL ACTIVO	30.865.723	100%	31.517.551	100%

	31-12-2023		31-12-2022	
	Euros	%	Euros	%
PATRIMONIO NETO	10.416.169	34%	10.262.206	33%
PASIVO NO CORRIENTE	9.605.698	31%	10.596.857	34%
Deudas a largo plazo	7.981.971	26%	8.648.331	27%
Pasivos por subvenciones	156.394	1%	321.559	1%
Pasivos por impuesto diferido	1.467.333	5%	1.626.967	5%
PASIVO CORRIENTE	10.843.855	35%	10.658.488	34%
Deudas a corto plazo	1.897.023	6%	2.482.735	8%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	4.837.062	16%	5.447.994	17%
Partes relacionadas acreedores	550	0%	1.135	0%
Ingresos anticipados de clientes	4.109.220	13%	2.726.625	9%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30.865.723	100%	31.517.551	100%

Ingresos anticipados de clientes

4,11M

Anticipos de clientes (incluidos en "Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar")

0,96M

DFN

7,71 MnEUR

Descenso de 0,94 MnEUR
respecto del importe
registrado a 31 de diciembre
de 2022

3,40 MnEUR Deudas con entidades de crédito y efectivo

3,13 MnEUR Obligaciones convertibles

1,18 MnEUR Otras deudas

DFN/EBITDA

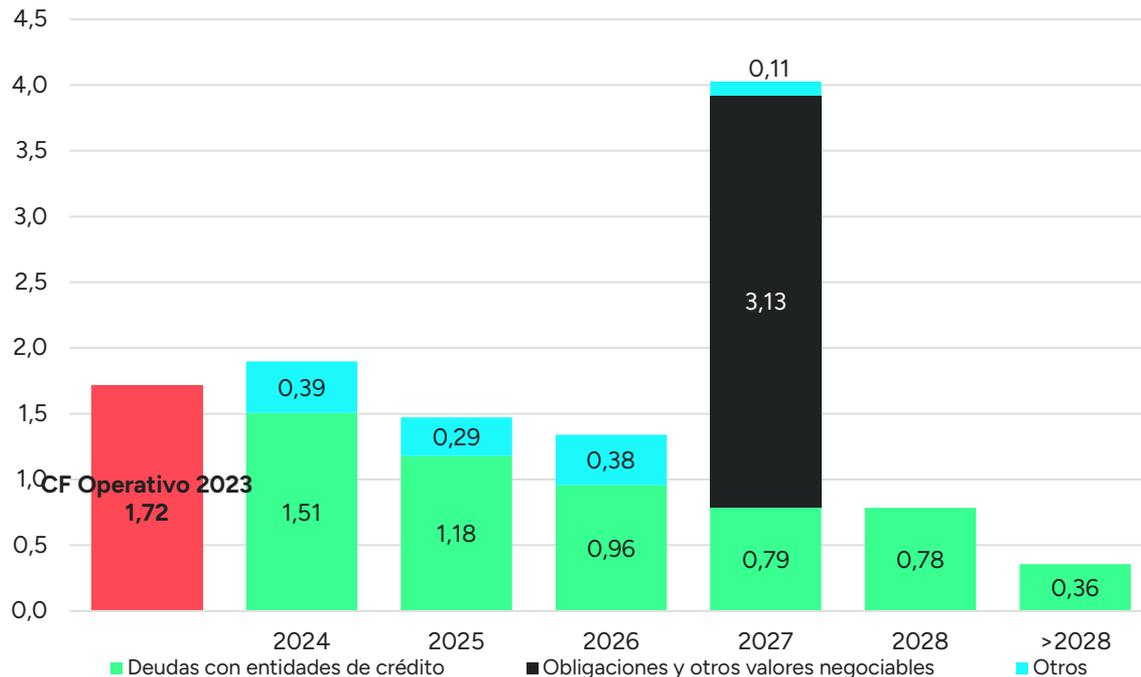
3,73x

vs 5,25x a 31 de diciembre de 2022
El EBITDA referido al ejercicio 2022 es el EBITDA proforma.

3,21x

De considerar el EBITDA y la deuda
proporcional a la participación en
Pavabits, S.L. y Matrix Development
System, S.A.

CALENDARIO DE AMORTIZACIÓN DE DEUDA: DEUDA



Obligaciones y otros valores negociables:

Se corresponde con obligaciones no garantizadas convertibles íntegramente suscritas por Inveready Convertible Finance II, FCR. El precio de conversión asciende a 18,15 euros por acción.

Otros:

Incluye deuda pendiente por arrendamientos financieros (NIIF 16) y pagos pendientes por operaciones de M&A.

MATRIX_Y_PAVABITS

EBITDA
MILLONES DE EUROS > **1,29**

EVOLUCIÓN
2022 VS.
2023 > **+82%**

MARGEN
EBITDA > **42,99%**
+1299pb vs. 2022

INGRESOS
MILLONES DE EUROS > **3,00**

EVOLUCIÓN
2023 VS. 2022 > **+27%**

DFN / EBITDA

1,54x
MILLONES DE EUROS

REDUCCIÓN
2,08x

**CASH FLOW
EXPLORACIÓN**

1,14
MILLONES DE EUROS
+0,56M vs. 2022

Compañías participadas:

Cuatroochenta dispone de una participación del 50% en el subgrupo formado por Pavabits, S.L. y Matrix Development System, S.A.

Estas sociedades se consolidan por el método de la participación, registrándose la variación patrimonial de estas sociedades correspondiente al porcentaje de participación de Cuatroochenta en el epígrafe "Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades contabilizadas por el método de la participación"

VIDEO M&A



PILAR ESTRATÉGICO

EXPERIENCIA

- 11 operaciones de M&A (6 de ellas después de la incorporación al BME Growth)
- Proceso optimizado para la búsqueda y el análisis de oportunidades.
- Equipo y procedimientos específicos para el proceso de integración.

OPORTUNIDAD

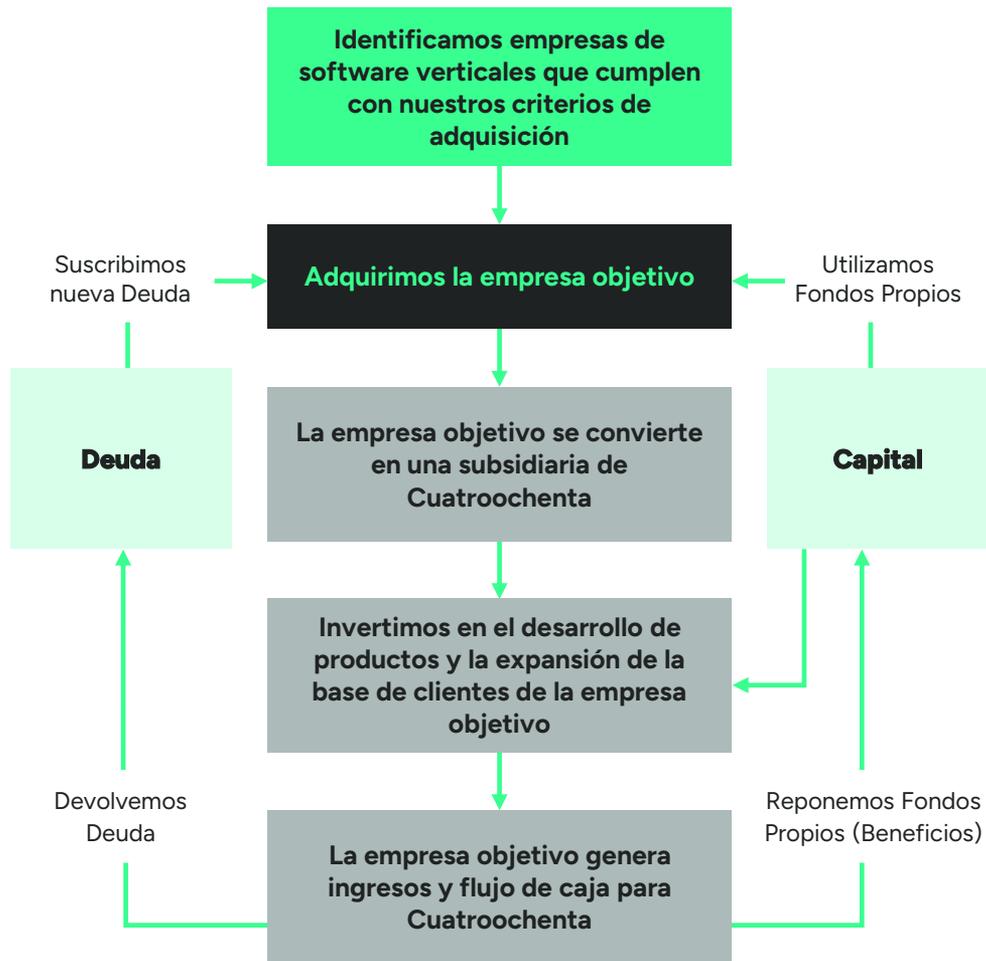
El sector del desarrollo de software sigue estando muy atomizado y Cuatrochenta puede ser un actor principal en este proceso de consolidación, integrando a su offering soluciones y servicios complementarias y ganando capilaridad comercial.

Compañía	Tipo de operación	Fecha Transacción	Ubicación	Áreas de especialización y complementariedad
Perfect Wide, S.L.	Integración de equipo y cartera clientes	Febrero 2016	Castellón ESPAÑA	Desarrollo de software
 GIMENOIII consultores de comunicación	Integración de equipo y cartera de clientes	Mayo 2017	Castellón ESPAÑA	Consultoría de transformación digital y dirección de proyectos.
 ASINTEC	Adquisición 100%	Abril 2019	Burgos ESPAÑA	CheckingPlan, producto propio líder en el sector del field service en España.
 SOFISTIC CYBERSECURITY	Adquisición 90%	Mayo 2019	PANAMÁ	Ciberseguridad, especializada en sector financiero e infraestructuras con sede en Panamá y presencia en 5 países de Latam.
 4TIC SOLUCIONES DE INTEGRACIÓN DE SISTEMAS	Adquisición de unidad de negocio	Julio 2020	Castellón ESPAÑA	Desarrollo de software y productos propios para gestión documental o venta entradas online, entre otros.
 EKAMAT	Adquisición 100%	Noviembre 2020	Barcelona ESPAÑA	Partner de Microsoft referente en España especializado en Business Central y con verticales propios para textil y distribución.
 SOFISTIC CYBERSECURITY COLOMBIA	Adquisición 100%	Diciembre 2020	Bogotá COLOMBIA	Ciberseguridad, especializada en sector financiero e infraestructuras con sede en Colombia.
 FAMA + Commodity product	Adquisición 100%	Marzo 2021	Barcelona y Madrid ESPAÑA	ERP especializado en Facility Management líder en España
 devalapps	Adquisición 100%	Octubre 2021	Valencia ESPAÑA	Desarrollo de software y solución propia para la gestión de almacenes
 matrix DEVELOPMENT SYSTEM	Adquisición 100% (a través de Pavabits, participada al 50%)	Enero 2022	Barcelona ESPAÑA	Producto propio de referencia en España para la digitalización de facturas y la gestión documental
 COMPAS	Adquisición 100%	Diciembre 2022	Lugo ESPAÑA	Partner de Zoho líder en España. Verticales propios para formación, rrhh, agencias de viajes, consultoría y seguros.

POST INCORPORACIÓN AL BME GROWTH

M&A

PILAR ESTRATÉGICO



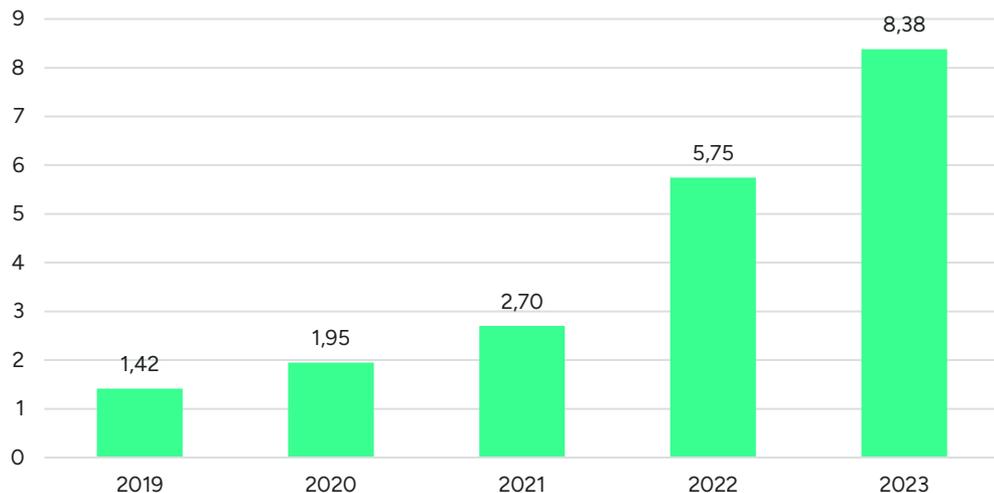
M&A

PILAR ESTRATÉGICO

Integración, crecimiento e internacionalización.



Ventas Sofistic. Millones de euros



2019

- ✓ Adquisición Sofistic Panamá.
- ✓ 10 empleados/as. Actividad centrada en Panamá.

2020

- ✓ Atlantis SOC.
- ✓ Ampliación equipo en Panamá y España.
- ✓ Foco en el sector banca e infraestructuras críticas. Proyectos de alto valor y recurrencia.
- ✓ Adquisición Sofistic Colombia.

2021

- ✓ Red de Country Managers en España, Panamá, Colombia, Costa Rica y República Dominicana.
- ✓ Partner destacado de Darktrace, CrowdStrike y Microsoft.

2022

- ✓ Apertura de oficina en Costa Rica y EEUU e inicio de actividad en Ecuador y México.
- ✓ Incremento de ingresos: +114% vs 2021.
- ✓ Participación en congresos internacionales de ciberseguridad.
- ✓ Compañía referente en Latam.

2023

- ✓ Cambio de estrategia. El servicio propio como elemento central del valor aportado al cliente.
- ✓ Reorganización operativa para mejorar el control y la productividad
- ✓ Incremento de ingresos: +114% vs 2021.

A grayscale photograph of an office environment. In the foreground, the back of a person's head and shoulders is visible as they sit at a desk with a computer monitor. In the background, another person is visible at a desk. The office has modern decor, including a whiteboard with some diagrams and numbers. The text 'M&A ESTRATEGIA' is overlaid in the top left corner.

M&A ESTRATEGIA

Reunir un universo de soluciones y servicios de alto valor para nuestros clientes

- Empresas tecnológicas B2B
- Con claro potencial hacia modelo de negocio recurrente y escalable
- Generadoras de caja con evolución positiva
- Con impacto (*No Commodities*)
- Con barreras de entrada

M&A ESTRATEGIA

Aportamos

Experiencia en la gestión y optimización de las operaciones

Conocimiento de modelos de negocio

Capacidades

Visibilidad

Acceso

Recursos

Cultura Cuatroochenta

Buscamos

Mercado especializado

Equipo Implicado y Liderazgo

Conocimiento del sector

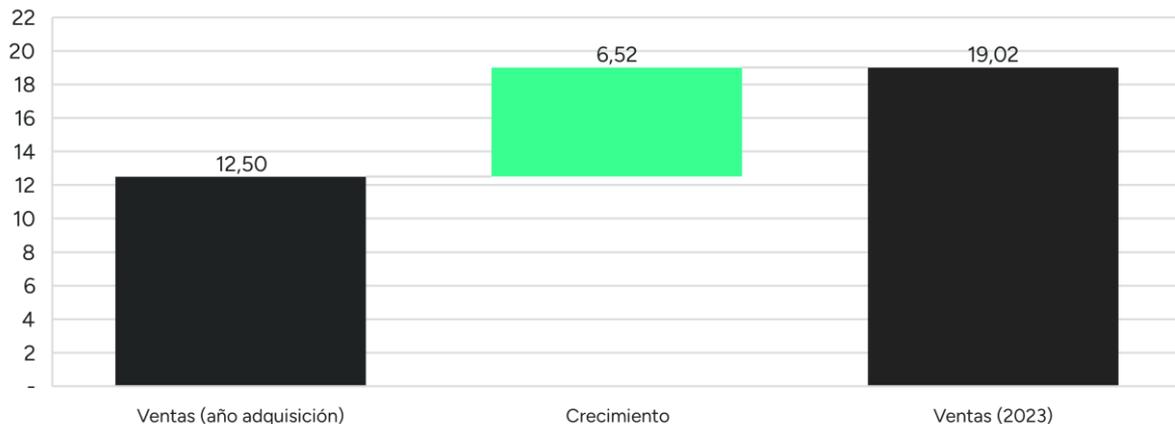
Una solución con impacto y potencial alcance global

Nuevas competencias

Diversidad

Alcance geográfico

Operaciones de crecimiento inorgánico.
Ventas año adquisición vs ventas 2023 (millones de euros)



El gráfico considera las adquisiciones de: Sofistic, S.A. (Panamá), Asintec Gestión, S.L., Iris Ekamat, S.L.U., Sofistic, S.A.S. (Colombia), Fama Systems, S.A.U., Mensamatic, S.L.U. y Cloud Factory, S.L.U.

**INCREMENTO DE
VOLUMEN DE VENTAS
DEL 52% EN EL EJERCICIO
2023 RESPECTO DEL
VOLUMEN REGISTRADO
EL AÑO DE ADQUISICIÓN.**

ERRORES / Y APRENDIZAJE

1

DEMASIADA RIGIDEZ EN LAS INTEGRACIONES

El equilibrio entre estandarización de procesos y flexibilidad es la clave

2

NO TENER EN CUENTA LA INVERSIÓN POSTCOMPRA EN UNA COMPAÑÍA ADQUIRIDA

Cada vez somos más precisos anticipando la inversión que requerirá una compañía adquirida para desarrollar su negocio

3

DESATENDER EL MERCADO DE VALORES ESPERANDO QUE EL VALOR SE RECONOZCA POR MÉRITOS PROPIOS

Además de aportar buenos resultados, hay que trabajar proactivamente en trasladar al mercado el éxito de la empresa, buscando acciones para transmitir el valor intrínseco de la compañía al valor de la acción

4

DISCURSO COMPLEJO

Nuestro negocio no es tradicional ni común, debemos admitirlo y trabajar para ser más claros

CLAVES: DEL ÉXITO

FOCALIZACIÓN TOTAL
HACIA LA ENTREGA DE VALOR AL
CLIENTE Y LA RECURRENCIA DEL
NEGOCIO

UN EQUIPO IMPLICADO Y ALINEADO
SOBRE NEGOCIOS RENTABLES Y
CRECIENTES.

CAPACIDAD A LA HORA DE
CONECTAR ESTRATEGIA CON
ACCIÓN Y OPERACIONES

GESTIÓN
CONDUCTA POR DATOS

CAPACIDAD DE GENERAR
CRECIMIENTO ORGÁNICO E
INORGÁNICO, SIN PERDER LA
ATENCIÓN A LOS RESULTADOS

M&A DE CALIDAD, NO CANTIDAD
(NO HACEMOS M&A
CORTOPLACISTA).

VISIÓN
A LARGO PLAZO

COMBINACIÓN DE NEGOCIOS
COMPLEMENTARIOS FINANCIERA Y
COMERCIALMENTE

OPTIMA FINANCIACIÓN

«FAMA AFM nos ha proporcionado un canal único para la gestión integral del mantenimiento correctivo, agilizando los avisos en 800 tiendas y la gestión de las empresas que nos ofrecen servicios, además de la ventaja primordial de integrar la analítica de datos en una única plataforma».

– **Javier Mateo Matas**

Responsable de Mantenimiento
e Instalaciones de Tendam España.

TENDAM
GLOBAL FASHION RETAIL

«CheckingPlan nos ha ayudado muchísimo a poder tener una gestión ágil y diaria de los servicios en campo, y a tener una integración total con nuestro software de gestión empresarial».

– **Alexis Marcano**

Director de operaciones
y post-venta de Alvic

Alvic

«Debemos actuar para anticiparnos a los accidentes. Para ello la Liga de la Seguridad nos permite identificar los peligros, analizar las causas y establecer medidas preventivas en Serveo antes de producirse daños personales».

– **Alexis Marcano**

Jefe del Departamento de Salud y Seguridad Laboral
de Serveo.

serveo

«Con FAMA se ha conseguido disponer de un portal web y app corporativas para la gestión de las solicitudes e incidencias que ha mejorado la atención y comunicación con los profesionales».

– **Andrea Cascio**

Oficina Técnica (Dirección de Infraestructuras)
del Hospital Sant Joan de Déu

SJD Sant Joan de Déu
Barcelona · Hospital

IMPACTO_POSITIVO:ESG



2022

Análisis de
materialidad

2023

Publicación primera
Memoria de
Sostenibilidad

2024

Publicación del primer
Estado de Información
No Financiera (EINF)
verificado

IMPACTO_POSITIVO:ESG > LANZAMIENTO

[EINF_2023]

Social

- 1.822h formación y 88.460€ invertidos
- 5,17 años antigüedad laboral
- Política de Desconexión Digital

Medioambiente

- ISO 14001, a través de FAMA
- Promoción de medidas de ahorro energético
- 0,57 MWh/persona



Gobernanza

- Sistema de Compliance
- Código y Canal Ético
- Compromiso con la sociedad (Programa de Cooperación Social) y local (78% proveedores locales)

IMPACTO POSITIVO: ESG BEST WORKPLACES 2023



Great Place to Work® destaca a Cuatroochenta en su Ranking Best Workplaces España 2024.

En la posición 11, Cuatroochenta es la única empresa de la Comunitat Valenciana entre las 20 mejores pymes para trabajar en España en 2024.

El reconocimiento es otorgado en base a un diagnóstico del ambiente organizacional de la compañía que tiene en cuenta el Trust Index conseguido en la encuesta de clima de Great Place to Work® realizada en 2023 (86%) y una auditoría de las políticas y prácticas sobre el cuidado y la gestión de las personas.

Incremento del 52% del EBITDA
y del **21%** de las ventas.

1.040 clientes de 32 países con un
ingreso promedio de **21.545**
euros.

Participación en **Pavabits, S.L.** y
Matrix Development Systems,
S.A.

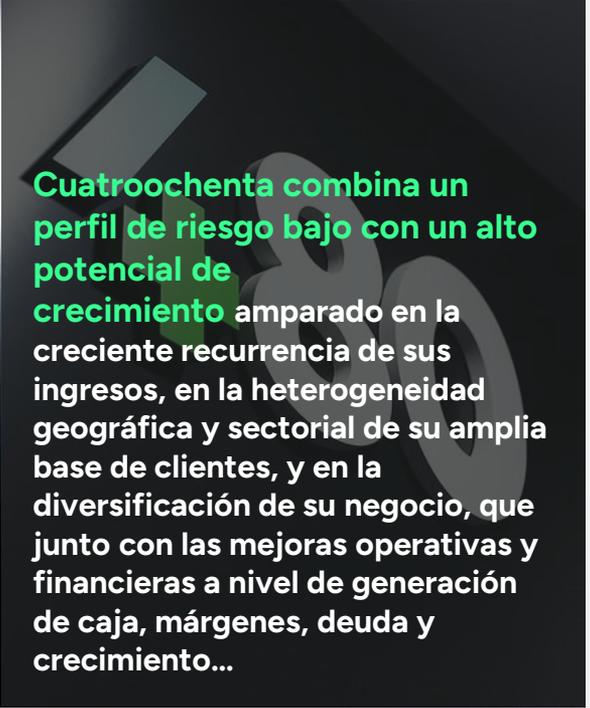
15,13 millones de euros de ARR y
una **recurrencia del 67%**

Generación de caja operativa de
1,72 M

Negocio diversificado:
dos unidades de negocio a su vez
constituidas por varias líneas de
negocio.

Reducción en 1,52x
de la DFN/EBITDA

Incipiente diversificación geográfica.
35% de los ingresos proceden de
fuera de España



Cuatrochenta combina un perfil de riesgo bajo con un alto potencial de crecimiento amparado en la creciente recurrencia de sus ingresos, en la heterogeneidad geográfica y sectorial de su amplia base de clientes, y en la diversificación de su negocio, que junto con las mejoras operativas y financieras a nivel de generación de caja, márgenes, deuda y crecimiento...

Apalancamiento operativo generador
de mejoras en el margen de
EBITDA

GUIDANCE

**No hay meta ni
techo**

Hay camino

Máximo crecimiento posible, con un marco de acción claro en materia de riesgos, sostenibilidad e independencia:

MODELO

“Compound Growth”

Recurrencia, escalabilidad, rentabilidad e intensidad comercial.

CASH DRIVEN

Decisiones de inversión basadas en la capacidad actual de generar caja operativa para asumirlas, incluso en entornos de incertidumbre.

M&A E INVERSIÓN

Buscar las mejores oportunidades para dar saltos de valor orgánica e inorgánicamente.

EFICIENCIA OPERATIVA

Mejora continua de nuestras operaciones como parte de la cultura de compañía.

DIVERSIFICACIÓN

Negocio diversificado en clientes, soluciones y mercados.

CONTROL DE ENDEUDAMIENTO

Control del ratio DFN/EBITDA, habilitándonos para afrontar mayores inversiones en el futuro.

¡GRACIAS!

inversores@cuatroochenta.com

480