



Madrid, a 19 de febrero de 2025

Making Science Group, S.A. (en adelante, “Making Science”, “Making Science Group”, la “Compañía”, o el “Grupo”), 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 en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante, “BME Growth”), por medio de la presente pone en conocimiento la siguiente:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Con el objetivo de ofrecer mayor transparencia y de proveer de información recurrente al mercado de valores, la Compañía adjunta la presentación que se utilizará durante el WEBINAR de la exposición de resultados del cierre 2025.

WEBINAR PRESENTACIÓN DE RESULTADOS CIERRE DEL 2025 FECHA Y HORA: 19 DE FEBRERO DE 2026, 10:00 AM INSCRIPCIÓN AL WEBINAR:

https://zoom.us/webinar/register/WN_TSJMCXm7S6ieQIHZiwo4FQ

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 con cargo vigente.

Atentamente,

D. José Antonio Martínez Aguilar
Consejero Delegado de Making Science Group, S.A.

RESULTADOS

Avance de resultados de Q4 2025

José Antonio Martínez Aguilar
CEO Making Science

31 diciembre
2025



making
science

PRESENTACIÓN A INVERSORES

Aviso **LEGAL**

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) pueden contener declaraciones o información de carácter prospectivo (en adelante, la “Información”) relativas a MAKING SCIENCE GROUP, S.A (en adelante, “Making Science” o la “Compañía”). Esta información puede incluir previsiones y estimaciones financieras basadas en suposiciones o declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas que hacen referencia a diferentes asuntos, como la base de clientes y su evolución, el crecimiento orgánico, las posibles adquisiciones, los resultados de la Compañía y otros aspectos relacionados con la actividad y la situación financiera de la Compañía. La información puede identificarse en algunos casos mediante el uso de palabras como “previsión”, “expectativa”, “anticipación”, “proyección”, “estimaciones”, “plan” o expresiones similares o variaciones de dichas expresiones.

La Información refleja el punto de vista actual de Making Science con respecto a eventos futuros y, como tal, no representa ninguna garantía de cumplimiento futuro, y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los expresados o implícitos en dicha Información. Estos riesgos e incertidumbres incluyen los identificados en los documentos que contienen información más completa presentada por Making Science, como las Cuentas Anuales o el Documento Informativo (enero de 2020).

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Making Science no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida.

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en su conjunto y en conjunto con toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa. Ni este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.

Índice de contenidos



Avance de resultados del Q4 2025

- 01** Visión general de la empresa
- 02** Novedades del 2025
- 03** La Inteligencia Artificial en Making Science
- 04** Resultados del Q4 2025

Anexos

01

Visión general de la empresa



making
science

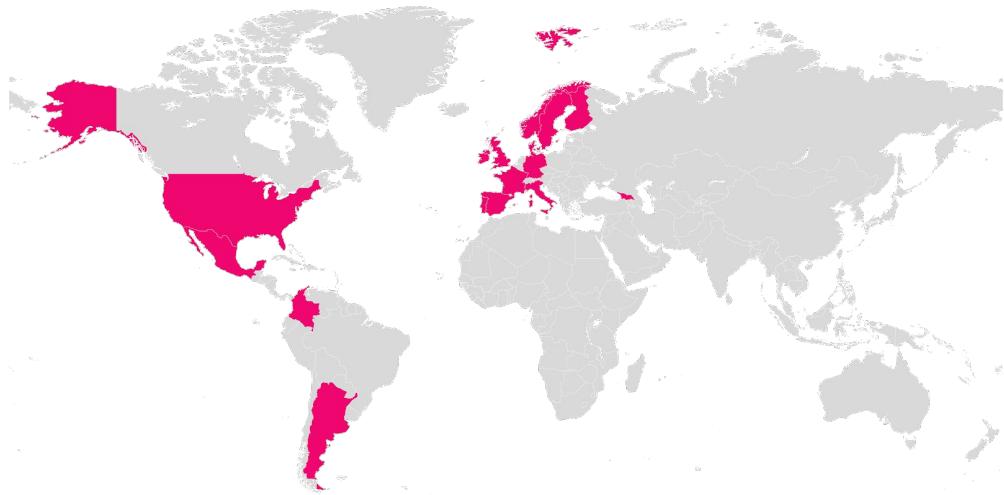
¿Quiénes somos?

Making Science Group es una consultora de Marketing y Tecnología que ayuda a las empresas a acelerar sus capacidades digitales



Making Science es una compañía **global de aceleración digital impulsada por Inteligencia Artificial** con más de 800 empleados y presencia en 18 países.

El negocio de Making Science se enfoca en los mercados en **alto crecimiento** de publicidad digital, Cloud for Marketing, Adtech y Martech.



1000 EUROPE'S
FASTEST GROWING
COMPANIES 2023

BME Growth

Ticker: MAK5



Ticker: ALMKS

850
Empleados

850+
Clientes

18
Países

25
Oficinas

374 M €
Ingresos
en 2025

14 M €
EBITDA recurrente
en 2025

Created with napstrum

Nuestras Líneas de Negocio

Líneas de Negocio

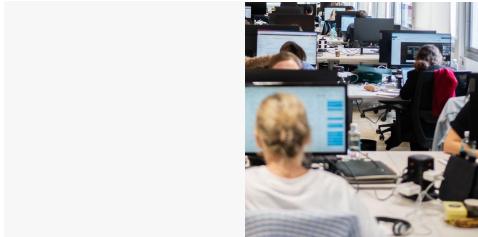


Making Science está compuesto por 4 líneas de negocio:

- La Agencia Digital Global con Tecnología, con servicios de publicidad digital 360 que integran planificación estratégica, creatividad, datos y tecnología
- La división tecnológica RAISING que combina la experiencia empresarial con la ciencia de los datos para ofrecer soluciones basadas en AI aplicada al marketing, como ad-machina, la plataforma de IA Agéntica para un marketing integrado
- AWAKE, un AI Venture Studio, nacido para liderar la revolución de la Inteligencia Artificial que industrializa la creación de startups y proyectos innovadores AI-native que respondan a las nuevas necesidades de la economía digital
- El área de Inversión de Making Science, con Ventis y TMQ, como línea de diversificación de negocio e implementación de las capacidades de todas nuestras áreas.

Servicios de Making Science

Capacidades 360º



Performance

Paid Media Campaign Management & Programmatic



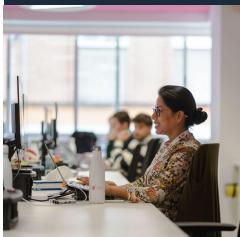
Measure

Analytics, CRO, Dashboarding & Big Data



Identify & Strategy

Brand Identity and Values



eCommerce

Platform Development & Infrastructure

Machine Learning

Machine Learning, AI & Gauss

Creativity

Content Production, Photos, Videos

SEO & Content

SEO Positioning (Search Engines)

Feed

Feed Generation for Digital Marketing

Performance

Paid Media Campaign Management & Programmatic

Customer Management

Lifetime Value & Customer Management

Social Media

Social Media & Community Management



making science

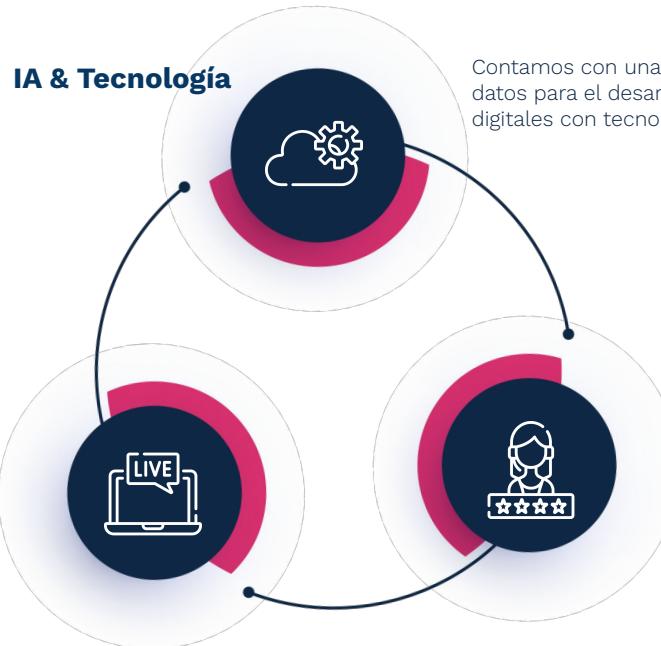
Nuestro *Flywheel*

Líneas de actividad complementarias
y de alto crecimiento que refuerzan la propuesta de valor al cliente



Marketing Digital

Nuestro acceso a los negocios de los clientes y nuestras asociaciones tecnológicas generan más ideas y oportunidades para nuevas aplicaciones de nuestra experiencia en marketing digital



Contamos con una plantilla de ingenieros y científicos de datos para el desarrollo de plataformas y soluciones digitales con tecnología de IA aplicada al marketing

AdTech & MarTech

(tecnologías de publicidad y marketing)

Nuestras capacidades de MarTech, AdTech y Datos nos diferencian de las agencias tradicionales

Algunos de nuestros clientes

Creamos valor a través de soluciones integradas para ofrecer una experiencia 360 grados, orientada a resultados



Trabajando con las mayores plataformas mundiales

Tenemos experiencia en todos los canales del ecosistema digital

Somos partners de los principales actores tecnológicos del sector, lo cual nos brinda una **visión completa** del ecosistema de la publicidad digital.

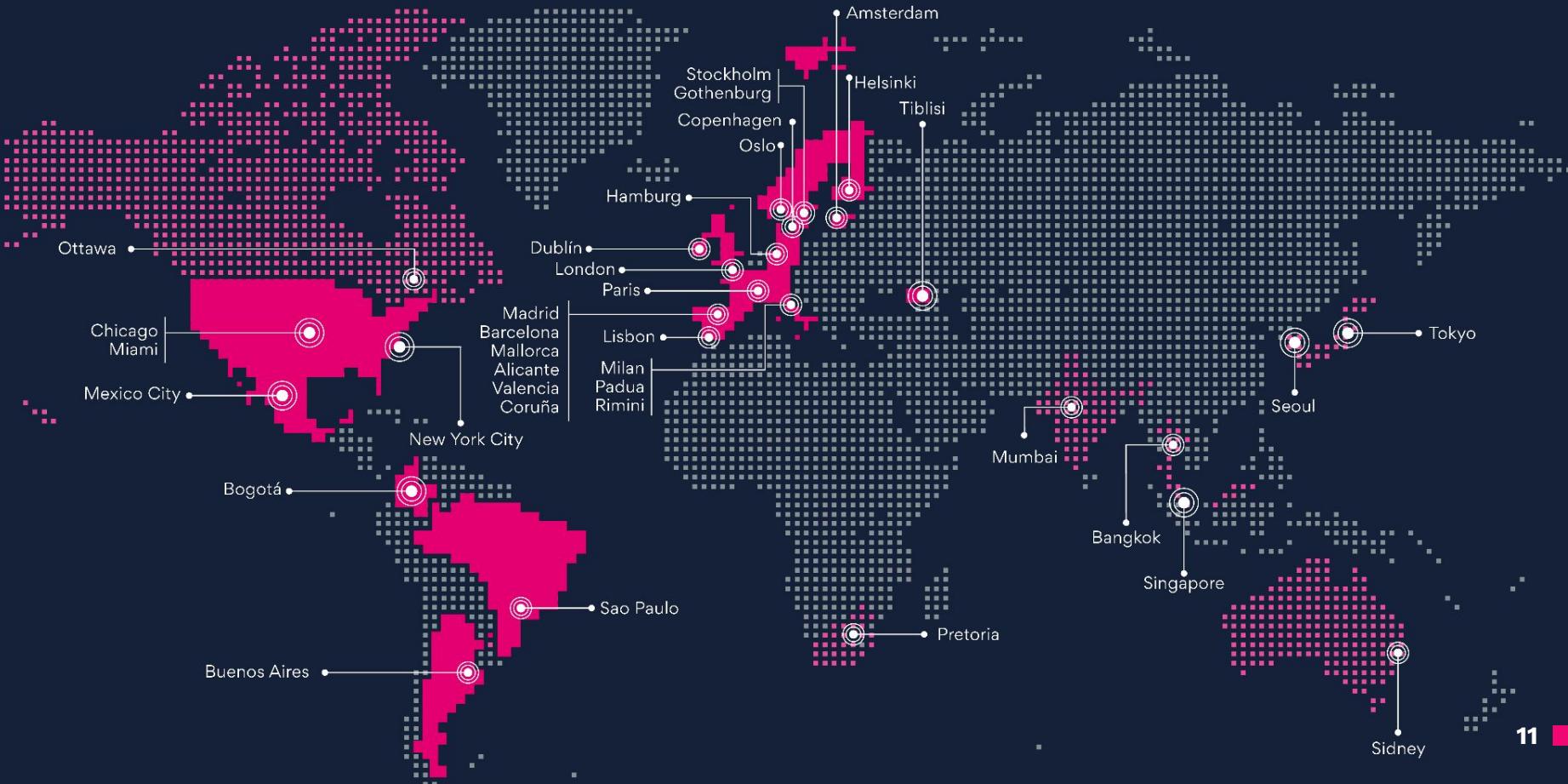
The image displays a grid of logos for various technology partners and certifications, organized into four main sections:

- Top Row:** Google Partner (Premier), Google Marketing Platform Sales Partner, Google CSS Partner, Premier Partner Google Cloud, Google Security.
- Second Row:** Meta Business Partner, Meta Certified Creators Prodigy Professional, Meta Certified Marketing Developer, Meta Certified Advertising API Specialist, Meta Certified Community Manager, Meta Certified Marketing Professional, Meta Certified Media Buying Professional.
- Third Row:** Partners de activación full funnel (with icons for A, *, YouTube, Play, ads, infinity), Collaborators (with icons for Pinterest, TikTok, Twitch, Snapchat, LinkedIn, Twitter).
- Bottom Row:** Partners full stack (with icons for Google Partner, dynamic yield, Google Marketing Platform Sales Partner, Google Cloud Partner, Bing Partner, SMARTLY.IO, SISTRIX, TASTY, Microsoft Advertising, salesforce partner, HubSpot, QuantumMetric, TARGET SELL, walmeric, Petal Ads, Google Online).

Nuestra forma de trabajo está ligada al partner de tecnología, de manera que podemos ofrecer las últimas novedades del mercado y el mejor trato por parte de los partners.



Making Science es cada vez más global



02

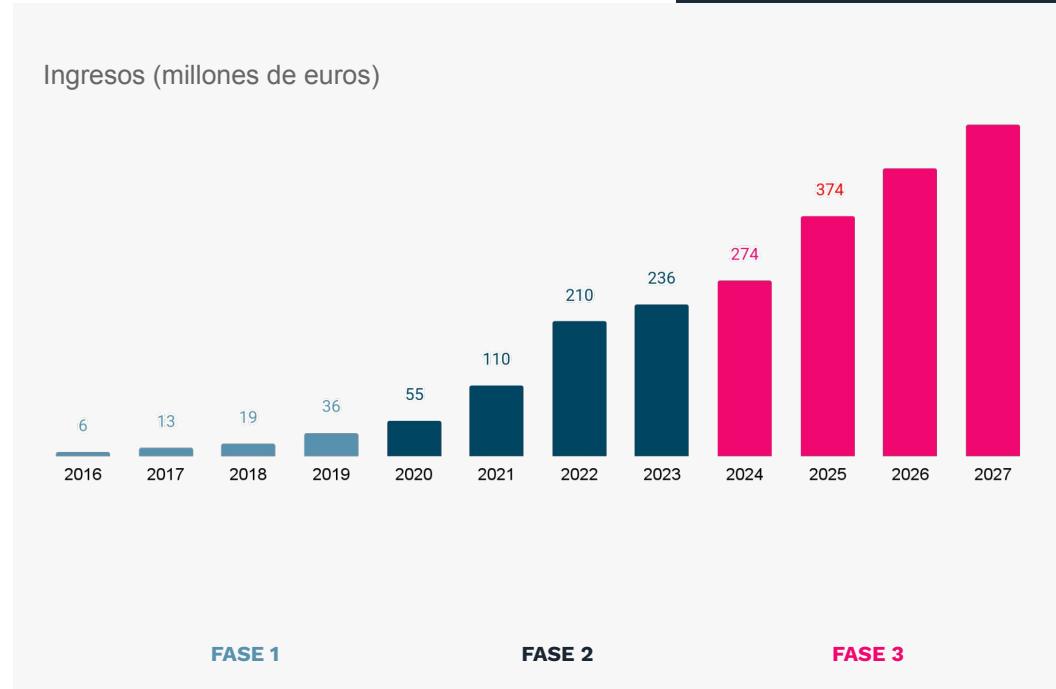
Novedades del 2025



making
science

Evolución

La compañía está en su **fase 3**



¿Qué la caracteriza?

LA COMPAÑÍA YA ES MUY GRANDE Y DIVERSIFICADA	LA COMPAÑÍA SE DOBLA EN TAMAÑO CADA 3 O 4 AÑOS	SE OBTIENE MUCHO MAYOR APALANCAMIENTO OPERATIVO Y ECONOMÍAS DE ESCALA
LA LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS RECURSOS DE LA COMPAÑÍA LA HACEN MÁS RENTABLE	LA COMPAÑÍA PUEDE DAR SERVICIO A CLIENTES MÁS GLOBALES Y MÁS GRANDES	LA COMPAÑÍA SERÁ MÁS RENTABLE

Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

Lo más destacado de 2026: España e Internacional

01

Fortaleciendo nuestros partnerships

 **Google:** #1 Global en Partner Portal (US). Certificación MMM España.

 **Meta:** Certificación Marketing Science en España e Italia

 **TikTok:** Certificación MMM en España.

 **Amazon:** Contrato Global de Reseller DSP.

02

Consolidación LATAM



Nuevas oficinas en Brasil y Argentina



Sales Partner Certification en México y Colombia



Google Marketing Platform Sales Partner



Diana Chaves
LATAM Manager

03

The Agentic AI Marketing Platform

THE AGENTIC AI MARKETING PLATFORM

Synthetic Users

Optiphi



Creative HUB

SEO & GEO

ad machina 18 clientes en US



HYUNDAI

Safelite SCHEELS

BOB'S DISCOUNT FURNITURE



Callaway



GREAT WOLF LODGE

MARS Veterinary Health

04

Expansión internacional



Nueva Joint Venture con Pilot. Pilot adquiere un 25% de **Making Science Germany** y traspasa sus operaciones de Search a Making Science.



Apertura oficinas en Países Bajos, Amsterdam

Nuevos Centros de Excelencia (COEs) Creative & Content (Sweden & Spain); TV & CTV (France, Sweden & Spain); Data (France & Spain)

05

Venta de BL2 a Lutech

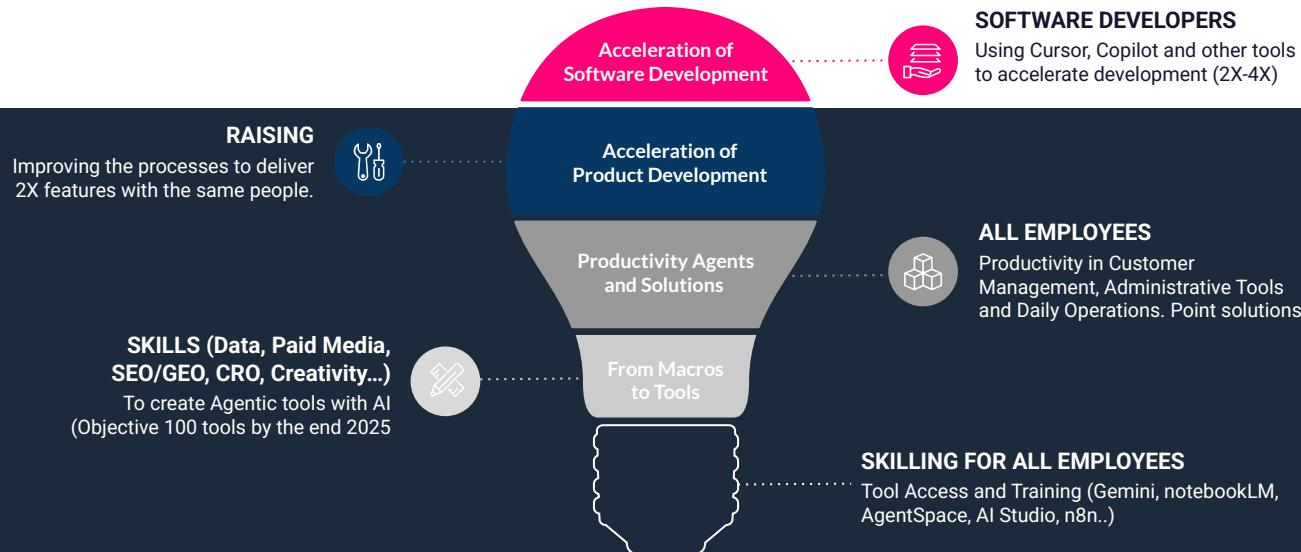
Venta de la unidad de Cloud y Ciberseguridad (BL2) a Lutech.

- Alianza Lutech: Continuidad de servicio a clientes y oportunidades de colaboración estratégica futura
- Foco en áreas core de mayor crecimiento - Marketing Digital (BL1) y Tecnología IA (BL3)
- Crecimiento: Inversión directa de capital en expansión global y escalabilidad de la tecnología IA

AI & THRIVE: licencias y formación

AI & THRIVE

Iniciativas alrededor de la IA en 2025



Making Science 2026 AI Framework

Evolución del Negocio a través de IA: De la Eficiencia a la Disrupción



La IA generativa impulsa tres vectores de cambio:
eficiencia en procesos actuales, expansión hacia oportunidades adyacentes antes prohibitivas, e innovación disruptiva con productos y servicios completamente nuevos.

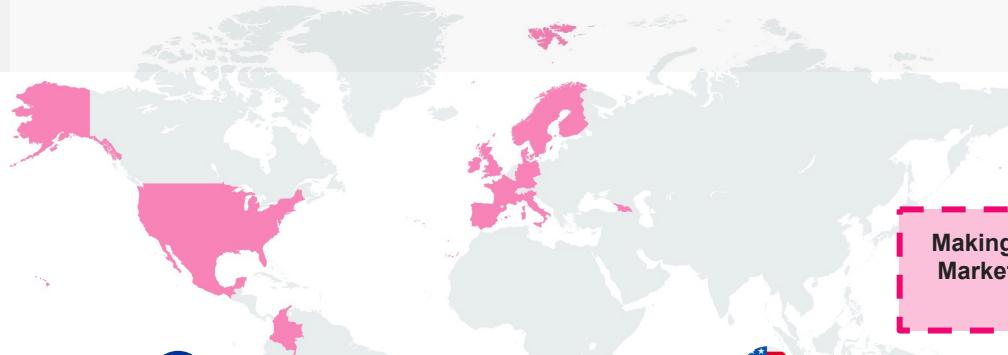


Herramientas de IA

Los empleados de Making Science tienen acceso a todas las herramientas y modelos de IA para aumentar su productividad y mejorar la satisfacción del cliente



Progreso en LATAM



Making Science has achieved Google Marketing Platform reseller status in Colombia and Mexico

Region	EMEA	USA	LATAM
Partnership levels and contracts	SPAIN EMEA CONTRACT EUR USD GBP Google Marketing Platform Sales Partner	US CONTRACT USD CAD Google Marketing Platform Sales Partner	Google Marketing Platform Sales Partner Google Marketing Platform Sales Partner
Currencies	EUR USD GBP	USD CAD	MXN COP -
Countries	SP PT UK FR IT DE SW USA Beta Google Measurement Certified 2024	MX CO BR	
Certifications	 	 	
Product and Individual	 	 	



Nuevos reconocimientos y afiliaciones



Premio Google Next Generation Partners 2025 de Google en la categoría “Creative & Content”



Premio Youtube, en la categoría “Collaboration: Brands & Creators”



El Mundo ranking de las 100 Mejores Empresas para trabajar en España



CM360 Latam Reseller del Año



Premio Madrid Excelente por el proyecto de Transformación impulsada por la IA

Nuevos clientes en 2025



03

La Inteligencia Artificial en Making Science



making
science



making
science

awAKE | VENTURE STUDIO

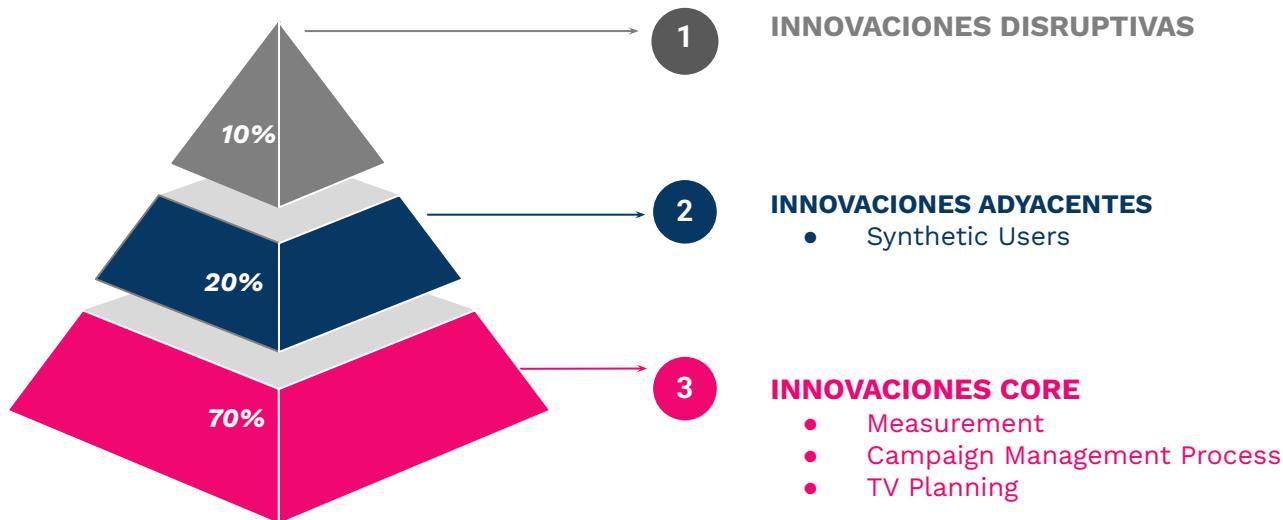
**Not Another
Incubator.
We Are an
AI-First Factory.**

Venture builder híbrido diseñado para identificar problemas de alto valor, prototipar soluciones impulsadas por IA y lanzar empresas independientes con un encaje de producto-mercado (product-market fit) comprobado.

ai forge & ai create

Asignación estratégica de innovación

Inversión en innovación manteniendo el mismo CAPEX
gracias a la Inteligencia Artificial





making
science



“THE HYBRID INTELLIGENCE”: CORPORATE VALUE PROPOSITION 2026

04

Resultados de Q4 2025



making
science

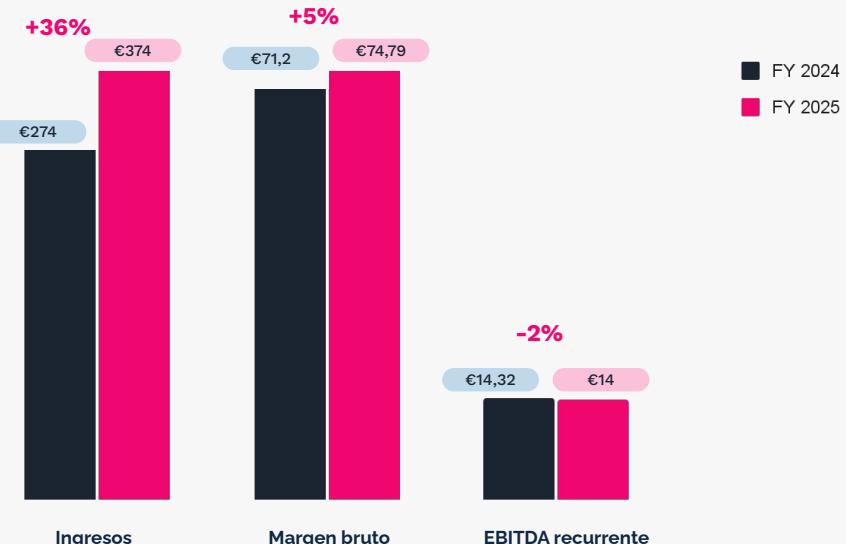
Resultados FY 2025

Consolidado



making
science

Resultados (FY 2024 vs. FY 2025)



Los ingresos vienen impulsados por los clientes de reselling en USA y UK, más el crecimiento de la actividad de servicios. La rentabilidad se mantiene entorno al 20%.

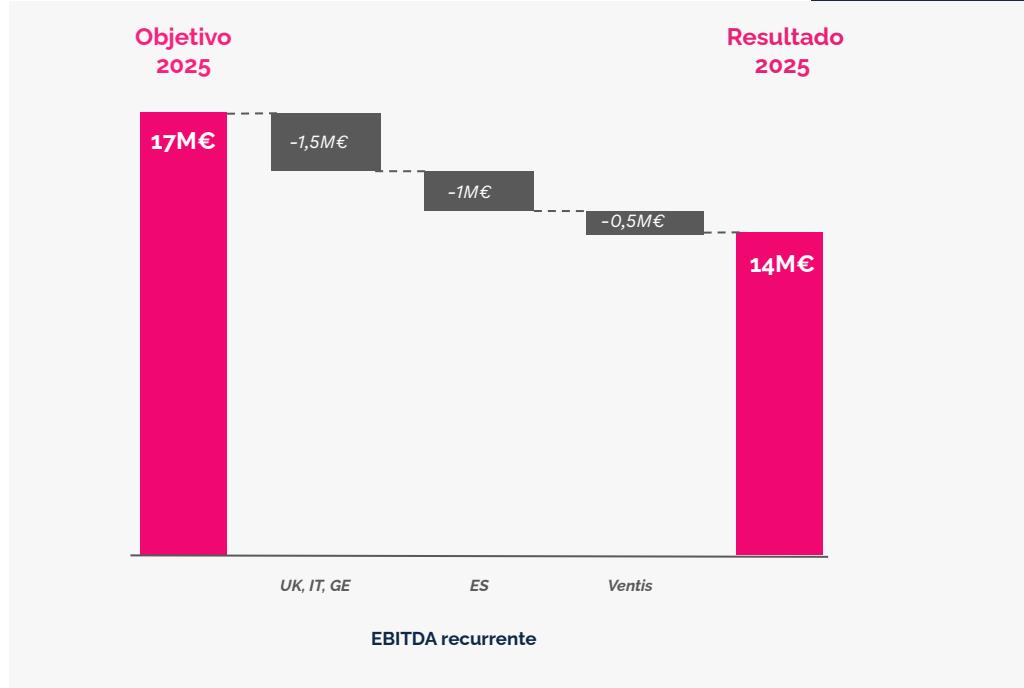
El EBITDA recurrente permanece estable yoy, a consecuencia de la inversión en talento que hemos efectuado en UK e Italia, más el cambio de clientes en Georgia.

Estas cifras incluyen el negocio vendido a Lutech para todo el año 2025 y bajo el criterio de consolidación global, que es distinto a como se presentarán en las cuentas anuales al aplicar la IFRS 5 y llevar estos resultados a Operaciones Interrumpidas. Toda esta información seguirá este criterio para fines comparativos.

EBITDA 2025: Del Objetivo de Mercado al Resultado Real



making
science



Desviación de 3M€ debido a:

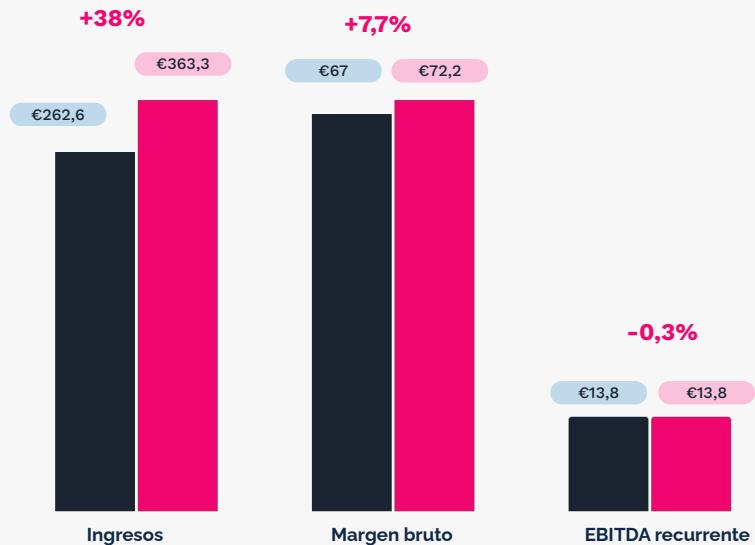
- **Negocio Internacional**
 - UK: Inversión en perfiles senior para impulsar crecimiento y transformación del negocio
 - IT: Expansión con nuevos hubs y skills para atender otras geografías
 - GE: Focalización estratégica en cartera de clientes rentables
- **España**
 - Incremento de costes operacionales para atender a otras geografías (Hub). Se mantiene un estricto control de costes.
- **Ecommerce: Ventis**
 - Impacto de condiciones de mercado del sector
 - Incremento de aranceles durante 2025
- **Inversión en expansión orgánica**
 - Apertura de oficinas en Alemania, Brasil, Argentina y Holanda.

Resultados FY 2025

Negocio Core



Resultados (FY 2024 vs. FY 2025)



El crecimiento significativo en nuestro negocio demuestra la fortalezas de nuestras operaciones principales (negocio Core). El mantenimiento del EBITDA es por la Inversión en Talento.

Resultados FY 2025

Negocio Core por segmento

España (FY 2024 vs. FY 2025)



Internacional (FY 2024 vs. FY 2025)



Resultados FY 2025

Inversiones: E-Commerce & Products



making
science

Resultados (FY 2024 vs. FY 2025)



Nuestro negocio de e-commerce ha mostrado resiliencia en un año marcado por el incremento de los aranceles.

Gastos no recurrentes

Principales grupos de gastos



No recurrentes

MSG Consolidado (€ '000)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
Operaciones Corporativas	26	66	795	345	146	442	1.133	-24.387
People & Culture	7	50	52	690	223	71	298	177
Varios	38	2	3	20	0	0	366	0
Donaciones	17	0	0	45	0	0	17	0
Totales	88	118	850	1.100	369	513	1.814	-24.210

- Los gastos del primer semestre de 2025 están relacionados con las operaciones corporativas e indemnizaciones
- En el segundo semestre corresponden principalmente a la operación de venta de los negocios de Ciberseguridad y Cloud, que se han compensado con la plusvalía contabilizada en 4Q25.

Optimización Deuda financiera neta



Uso disciplinado de la financiación a través de deuda y pagos variables por objetivos (earn-outs) para acelerar el crecimiento

Calendario de vencimientos con una mezcla de deuda bancaria a corto plazo, préstamos bilaterales y pagos escalonados a varios años relacionados con M&A

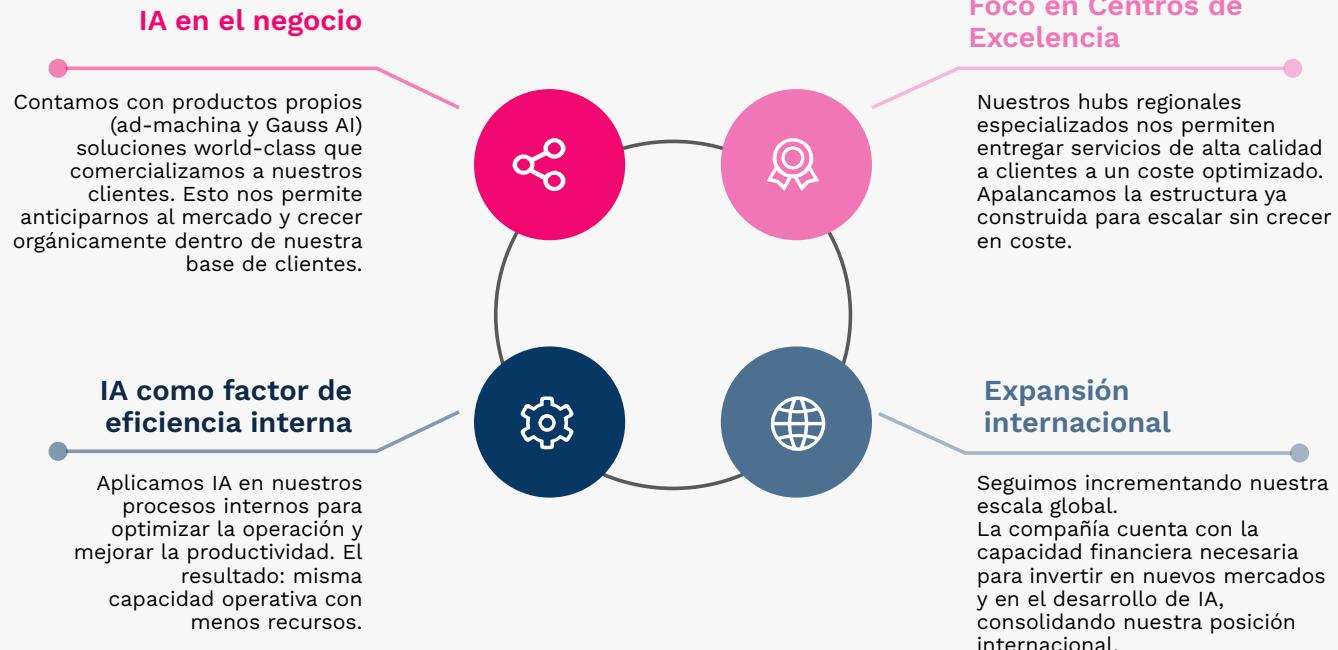
Calificación crediticia (EthiFinance): **BB (estable)**

Pagos comprometidos en 2026				
MSG Consolidado, euros '000	31.12.25	Pagos 2026	31.12.26	Var % 26/25
Deuda Bancaria	1,630	1,630	0	-100.0
Préstamos bilaterales L/P	5,123	2,336	2,787	-45.6
Earn Outs en efectivo	7,495	5,819	1,676	-77.6
Earn Outs en acciones	500	500	0	-100.0
Total Deuda con vencimientos	14,247	10,284	3,963	-72.2

Evolución de la Deuda y DFN				
MSG Consolidado, cifras en euros	'000	31.12.24	31.12.25	Var %
Préstamos		17,741	7,458	-58.0
Línea de anticipos de clientes		2,602	3,718	42.9
Confirming		16,743	17,577	5.0
Líneas de crédito y otros préstamos		3,922	2,995	-23.6
Otros pasivos financieros		6,073	5,438	-10.5
Deuda con empresas asociadas		7,242	3,552	-51.0
Deuda Total		54,323	40,737	-25.0
menos: Efectivo y equivalentes		19,815	29,024	46.5
menos: Inversiones financieras a corto plazo		2,284	4,739	107.4
Deuda Neta		32,224	6,975	-78.4

Perspectiva 2026

La inversión realizada en 2025 sienta las bases para un 2026 de crecimiento rentable y sostenido





making
science

Gracias

AI POWERED DIGITAL ACCELERATION

ANEXO



making
science

Resultados 12M 2025

Por segmento



12M 2024					
Figures in € '000	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total
Revenues	135.596	127.054	262.650	11.359	274.008
Cost of Sales	-100.564	-95.044	-195.608	-7.201	-202.807
Gross Margin	35.032	32.010	67.042	4.159	71.201
Operational Cost	-26.378	-28.113	-54.491	-3.836	-58.326
-Personnel	-25.179	-23.501	-48.680	-908	-49.588
-Capex (IFRS)	5.207	0	5.207	196	5.404
-Administrative	-6.406	-4.612	-11.018	-3.124	-14.142
Expected Loss Pro	523	69	592	36	630
Other Income	409	265	674	144	816
Recurring EBITDA	9.586	4.231	13.817	503	14.320
Extraordinarios	-1.715	-414	-2.128	-29	-2.156

12M 2025						Variación %		
	Spain	Int'l	Core	Invest.	Total	Spain	Int'l	Core
	147.253	216.040	363.293	10.189	373.482	8,6	70,0	38,3
	-106.666	-184.399	-291.065	-7.631	-298.697	6,1	94,0	48,8
Gross Margin	40.587	31.641	72.227	2.558	74.785	15,9	-1,2	7,7
	-33.514	-26.392	-59.907	-2.335	-62.241	27,1	-6,1	9,9
	-30.255	-21.794	-52.049	-786	-52.834	20,2	-7,3	6,9
	5.370	144	5.510	144	5.654	3,1		5,8
	-8.629	-4.738	-13.367	-1.694	-15.061	34,7	2,7	21,3
	1.046	-168	878	-18	860	100,0	-343,4	48,3
	423	157	580	25	606	3,3	-40,6	-13,9
Recurring EBITDA	8.541	5.238	13.779	230	14.010	-10,9	23,8	-0,3
	21.714	-200	21.515	0	21.515	-1.366,1	-51,8	-1.111,0

Margen Bruto trimestral

Negocio Core por Mercado



Gross Margin por países IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	12M25/24	Var. %
Spain	8.527	9.056	8.027	9.421	9.951	10.192	10.707	9.737	15,9%	
International	8.054	8.078	7.320	8.558	7.799	7.530	7.625	8.687	-1,2%	
- France	1.512	1.570	1.368	1.252	1.731	1.452	1.691	1.540	12,5%	
- Italy	1.103	1.042	1.033	1.060	1.129	1.139	862	954	-3,6%	
- Nordics	2.031	2.166	2.079	2.995	2.431	2.474	2.643	3.689	21,2%	
- U.K.	516	471	408	403	367	256	290	297	-32,7%	
- Georgia	2.715	2.480	2.055	1.801	1.574	1.281	1.157	987	-44,8%	
- USA	93	233	267	678	495	472	662	933	101,6%	
- Others	85	115	110	369	71	456	319	287	66,7%	
Core Business	16.581	17.134	15.347	17.979	17.750	17.722	18.332	18.424	7,7%	
International w/o Georgia	5.339	5.597	5.265	6.756	6.225	6.249	6.467	7.700	16,0%	

EBITDA trimestral

Negocio Core por Mercado



EBITDA recurrente por países IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. %
									12M25/24
Spain	2.749	2.340	2.006	2.493	2.639	2.493	2.458	952	-10,9%
International	635	1.245	1.158	1.192	1.282	1.235	724	1.997	23,8%
- France	505	521	390	186	536	439	242	416	1,9%
- Italy	301	318	277	237	201	143	-9	16	-69,0%
- Nordics	339	368	539	541	360	388	478	967	22,7%
- U.K.	144	117	69	8	36	-135	-111	138	-121,3%
- Georgia	88	509	479	324	390	211	253	203	-24,4%
- USA	-476	-337	-359	48	-3	94	-94	596	-152,8%
- Others	-265	-251	-238	-153	-237	94	-35	-340	-42,8%
Core Business EBITDA*	3.384	3.584	3.164	3.685	3.921	3.728	3.182	2.948	-0,3%

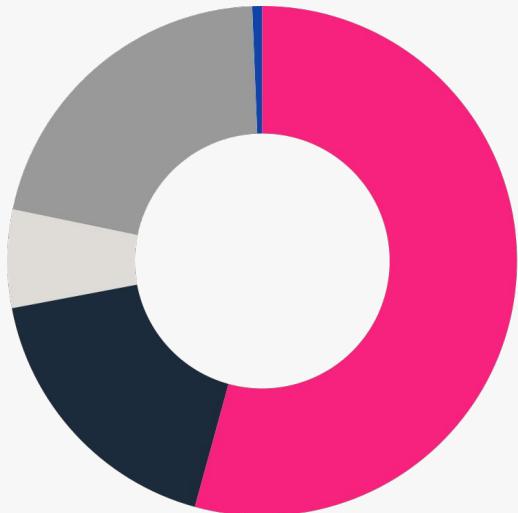
(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios.

Información sobre accionistas

Inversión continua y significativa de los principales stakeholders de la empresa



Composición accionarial



- 54%** The Science of Digital, Green Scientific Tree, Bastiat Internet Ventures
(José Antonio Martínez Aguilar, Presidente y CEO)
- 18%** Otros directivos y fundadores de compañías integradas
- 6%** Onchena, SL
- 21%** Otros accionistas (*Free Float*)
- 0,4%** Autocartera

Información sobre las acciones

BME Growth	(Madrid)
 EURONEXT	(Paris)
Número de acciones	9.091.946
Precio por acción <small>25 de julio de 2025</small>	€8,65
Capitalización bursátil	€82M

La dirección y los empleados de Making Science poseen colectivamente el ~72% de las acciones en circulación, lo que garantiza el alineamiento financiero con los accionistas.

Cobertura de analistas



**Los informes de analistas están disponibles para los inversores
en la página de [Inversores](#) de Making Science**

ALANTRA

Analista

Fernando Abril-Martorell

renta4banco

Analista

Iván San Félix Carbajo



making
science

j G R A C I A S !

AI POWERED DIGITAL ACCELERATION