



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 presenta en este informe un avance de la información financiera (no auditada) relativa al cierre del año 2025:

1. Resumen de negocio al cierre de los doce meses de 2025
2. Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, resultados del negocio Core, resultado del negocio en España, resultado del negocio Internacional y resultados del negocio de Inversiones del ejercicio a diciembre de 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.



making
science

Diciembre, 2025

RESULTADOS



AVANCE DE RESULTADOS DE 12M 2025

19 FEBRERO

2026

MADRID

COMUNICACIÓN CORPORATIVA

Quiénes SOMOS

Making Science es una compañía global de aceleración digital impulsada por Inteligencia Artificial con 826 empleados y presencia directa en 18 países y en 10 adicionales a través de partnerships.

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

José Antonio Martínez Aguilar
Founder & Global CEO | Making Science

Making Science Group

Making Science Group es una consultora de Marketing y Tecnología que ayuda a las empresas a acelerar sus capacidades digitales con Inteligencia Artificial. Contamos con más de 800 empleados con presencia directa y desarrollo tecnológico en 18 mercados; y en otros 10 a través de partnerships.

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

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 IA 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. y 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.

Como socia consultora de Local Planet, la mayor red mundial de agencias de medios independientes, Making Science desarrolla soluciones tecnológicas y ofrece servicios de marketing digital, Cloud for Marketing, Adtech y Martech, a través de sus oficinas, delivery hubs y centros de excelencia que impulsan la creación de empleo y la disponibilidad de talento tecnológico altamente cualificado a nivel global.

El propósito de Making Science es impulsar la aceleración digital y el crecimiento sostenible de sus clientes para que sean competitivos en el nuevo paradigma de la Inteligencia Artificial. Actuando como un socio estratégico integral que cierra la brecha entre la estrategia de negocio y la ejecución tecnológica impulsada con IA, la compañía se basa en un modelo de Inteligencia Híbrida que aumenta las capacidades humanas.

Making Science fue fundada en 2016 con una Primera Fase de crecimiento enfocada en España y Portugal; en el año 2020 comienza una Segunda Fase tras la cotización en el BME Growth y Euronext con el objetivo de consolidar su presencia nacional y expansión internacional en los principales mercados europeos, en pro del crecimiento, la solvencia, la transparencia y la fidelización de sus profesionales. Ya de lleno en nuestra Fase Tres, iniciamos una nueva etapa con el crecimiento orgánico en Estados Unidos durante el año 2023 y la consolidación del trabajo como Reseller de Google en ese mercado a partir de enero de 2024, siendo uno de los 15 Sales Partners Full Stack de Google y provee 8 servicios certificados. La solidez, el tamaño, la diversificación y la rentabilidad son los cuatro ejes fundamentales de esta Tercera Fase, prevista dentro del "Plan 2027" de la compañía, que nos permitirá obtener apalancamiento operativo y economías de escala, así como dar servicio a clientes más globales y más grandes.

La compañía participa en numerosas iniciativas de ESG, a través de la Fundación Making Science, con el firme compromiso de obtener impacto positivo en la sociedad y el planeta.

Introducción a los resultados

Making Science sigue avanzando en su Tercera Fase de crecimiento con la visión del "Plan 2027", redefiniendo sus objetivos financieros tras la venta de los negocios de Ciberseguridad y Cloud en España el pasado 19 de diciembre de 2025. Los recursos derivados de esta operación permitirán a Making Science fortalecer sus negocios de Marketing Digital y de Inteligencia Artificial en los próximos meses.

En nuestra expansión Internacional, durante el año 2025 hemos **abierto sociedades en Argentina, Brasil y Países Bajos y realizado un acuerdo de Joint Venture con Pilot en Alemania**. Esta expansión está fundamentada en acompañar a nuestros clientes globales, proporcionándoles los servicios que necesitan en esas geografías. Además, **hemos creado una sociedad en USA para apoyar el desarrollo de RAISING: Raising Technology AI** y estamos en **proceso de apertura de oficinas en Omán**, un paso natural de nuestra relación con SOPEF II.

Al cierre de diciembre de 2025, la Compañía mantiene su senda trimestral de resultados, logrando **3,1 millones de euros de EBITDA recurrente en 4Q25 y 14 millones acumulados al cierre del año 2025 (-2,2% respecto a 12M24) y el Negocio Core generando cifras similares a las del año 2024, -0,3% en su EBITDA recurrente**.

Todas las cifras que se incluyen en este documento consideran 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. Los resultados correspondientes a la parte que no consolidaremos este año, por la venta se las sociedades de Ciberseguridad y Cloud, por los días entre la operación y el cierre del año, son de aproximadamente 80 mil euros en EBITDA sin costes corporativos.

Al analizar los resultados, vemos un **crecimiento del 15,9% del Margen Bruto en España** y de -1,2% en el Negocio Internacional, principalmente por el efecto de Georgia, UK e Italia (versus 12M24: -4,051 mil, -588 mil y -153 mil euros respectivamente). En el caso de Georgia la razón ha sido el foco en clientes rentables y con bajo riesgo de cobro; **sin Georgia el Margen Bruto del Negocio Internacional mostraría un crecimiento del 16%**. En el caso de UK, estamos desarrollando el negocio en los últimos trimestres con la incorporación de perfiles altamente cualificados para el desarrollo del negocio en Europa del Norte (UK, Alemania y Países Bajos), estrategia similar a la que utilizamos en **USA, geografía que ha cerrado su Margen Bruto en 2,563 mil euros y un EBITDA de 593 mil euros**. Al disminuir el Margen Bruto se han tomado medidas de eficiencia en Georgia para disminuir el impacto en EBITDA; así, versus 2024, la disminución del EBITDA es de 342 mil euros. La disminución del EBITDA se debe fundamentalmente a la inversión en talento en estas geografías (UK -410 mil e Italia -782 mil euros).

Al aislar estos efectos el resultado de este año hubiese estado en línea con lo esperado, cercano a los 17 millones de euros: un millón y medio por el Negocio Internacional y un millón de España producto del crecimiento de los gastos, algo que ha sido controlado con medidas específicas en el último trimestre del año y siguiendo la estrategia de que sea un Hub para la entrega de servicios a otras geografías como USA. Por lo tanto, a los 14 millones de euros de EBITDA, si sumamos estos dos millones y medio, del negocio de España e Internacional, más los 500 mil euros del negocio de e-commerce, hubiésemos alcanzado los 17 millones de nuestro objetivo.

Al cierre del año, hemos realizado un análisis completo de la estructura de costes con medidas concretas en todas las geografías para asegurar un modelo de eficiencia operacional alineado con el crecimiento del Margen Bruto. **Hemos disminuido nuestra plantilla a 850 personas, tras la venta de las empresas a Lutech, y realizado eficiencias en los equipos con el uso de Inteligencia Artificial, teniendo agentes desplegados y soluciones de IA, 800 licencias de Gemini Enterprise y 446 de otras licencias de Inteligencia Artificial de otros proveedores tecnológicos.**

Confiamos en que, en los próximos trimestres, tengamos más negocio en Europa del Norte e Italia. De la misma manera, esperamos que el resto de los mercados continúen en expansión. Finalmente, el Negocio de Inversiones (e-commerce) ha logrado un EBITDA de 230 mil euros a 12M25, a pesar de las tendencias de esta industria, afectada por los aranceles internacionales.

La estrategia de la Compañía pone foco en **la rentabilidad, la generación de cash flow, la reducción de deuda y la optimización de costes** durante los últimos trimestres lo que, unido a un claro enfoque en los clientes y el liderazgo en el desarrollo de soluciones tecnológicas propias y pioneras, que han sido reconocidas por el mercado, ha hecho obtener premios destacados por la resolución de problemas reales de nuestros clientes.

Los Ingresos del Negocio Internacional superan a los de España, logrando €216 millones y €147 millones respectivamente y la rentabilidad (EBITDA recurrente sobre Margen Bruto) logra un 19,1% en el Core Business (España más Internacional) incluyendo los incrementos de las ventas de reselling de Google en USA y UK.

Hoy somos uno de los *players* más importantes en Estados Unidos y el único con todas las certificaciones del gigante tecnológico Google, sumado a otras iniciativas que demuestran nuestro compromiso con la excelencia, como las certificaciones de los equipos en productos y soluciones o las de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad de la Información (ISO 9001, 14001 y 27001), junto a la inversión en Cyber Security.

Puntos destacados de los resultados de 2025

- Cerramos 12M25 con un **EBITDA recurrente de 14 millones de euros** en nuestro perímetro consolidado, con un crecimiento del **36,3%** en nuestra cifra de negocio que ha alcanzado los **373,5 millones de euros** en ingresos y un margen bruto que ha crecido un **5,0%, alcanzando los 74,8 millones de euros**. Hay que destacar que el crecimiento de USA en reselling y ahora también en UK, impulsa el crecimiento de los Ingresos aunque la rentabilidad de este producto es menor que la de los otros servicios que entregamos, por ello el crecimiento del Margen Bruto es menor que el de los Ingresos. Sin embargo, **podemos ver que la rentabilidad de nuestra operación, medida como EBITDA recurrente a Margen Bruto, se mantiene en un 19,1% al cierre de 12M25 si consideramos el perímetro del Negocio Core.**
- Nuestro resultado está compuesto por un **EBITDA recurrente de 8,5 millones en España, 5,2 millones en el Negocio Internacional y break even en nuestra línea de negocio de Inversiones (230 mil euros)**.
- El Negocio Internacional muestra un gran crecimiento en los Ingresos (+70%) aunque permanece plano en el Margen Bruto (-1,2%). Los factores que explican esto son el crecimiento en Ingresos de reselling en USA y UK, junto a la disminución del Margen Bruto en Georgia (-44,8%) por nuestra estrategia selectiva en clientes. Si excluimos el margen bruto de Georgia, el Margen Bruto del Negocio Internacional crecería un 16,0%.

Desde enero de 2024, **somos Google ReSeller -Sales Partner- en Estados Unidos** y seguimos **incrementando tanto los contratos con clientes, como nuevos servicios, con una media**

de dos productos por cada uno; y con fase de negociación para firma con varios clientes. Esto supone una evolución en línea con nuestras expectativas y **hemos alcanzado el break even en nuestra operación desde el último trimestre del año pasado.**

Durante el último trimestre del año 2024, **Making Science también ha conseguido el estatus de reseller de Google Marketing Platform en Colombia y México con lo que añade el soporte de las monedas locales a sus servicios.** México y Colombia se añaden a EMEA y USA como geografías en las que Making Science ofrece servicio de reseller de Google Marketing Platform. La compañía está llevando a cabo las acciones necesarias para convertirse en reseller en Brasil y en otras geografías.

- En nuestra expansión Internacional, durante este año hemos **abierto sociedades en Argentina, Brasil, Países Bajos y realizado un acuerdo de Joint Venture con Pilot en Alemania.** Esta expansión está fundamentada en acompañar a nuestros clientes globales, proporcionándoles los servicios que necesitan en esas geografías. Además, **hemos creado una sociedad en USA para apoyar el desarrollo de RAISING: Raising Technology AI,** en Suecia, hemos comprado Perfect Fools, una pequeña empresa especializada en creatividad **y estamos abriendo oficinas en Omán,** un paso natural de nuestra relación con SOPEF II.
- El 4 de octubre de 2025 se anunció la **venta del negocio de Cloud y Ciberseguridad en España a Lutech S.p.A.**, empresa líder en el sector digital con sede en Italia, que se concretó el pasado 19 de diciembre. **La transacción ascendió a un máximo de 26 millones de euros** ("enterprise value") y se compone de: un pago inicial de 23,256 millones de euros, y de un pago adicional variable, que se abonará en el primer semestre de 2026, basado en el EBITDA real de 2025. **La plusvalía neta de esta operación fué de 25,7 millones de euros.**

La desinversión permite a Making Science centrar sus recursos y capacidades de gestión en sus unidades de negocio principales restantes: servicios de marketing digital y AdTech y RAISING, su división de tecnología de inteligencia artificial.

- Hemos desarrollado una nueva línea de negocio: **AWAKE**, un AI Venture Studio 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.

RAISING

RAISING es nuestra nueva división tecnológica para estrategias de marketing con IA. RAISING se compone de nuestras plataformas tecnológicas que combinan la ciencia de datos con la inteligencia artificial para ayudar a nuestros clientes y partners a incrementar sus ventas y mejorar la eficiencia de sus inversiones.

Esto ha sido posible gracias a la inversión continua en Inteligencia Artificial durante más de 8 años, que nos ha permitido desarrollar productos de vanguardia para nuestros clientes como **ad-machina**, **Gauss AI** y **Trust Generative AI**, reconocidos con importantes premios del sector en 2024 por sus casos de uso efectivos en clientes. En el segundo trimestre de este año hemos constituido **Raising Technology AI en USA**, con el propósito del desarrollo más especializado de esta tecnología en ese país.

ad-machina cuenta con clientes activos en 20 países, ampliando nuestra presencia internacional. **Gauss AI y Trust Generative AI también mantienen un crecimiento constante con 102 clientes al cierre del año**. Casi el 30% de nuestros clientes que usan estas tecnologías son empresas internacionales y el interés es creciente. Operamos en todos los mercados (Europa, USA y LATAM) y estos productos **se están comercializando a través de la plataforma Google Cloud MarketPlace como Software as a Service (SaaS) con clientes que ya han comprado a través de ella**. En el último trimestre de 2024 se lanzó al mercado la versión **ad-machina for META**, desarrollo cofinanciado por META, y que permite la generación a escala de videos (Reels) gracias a la **Inteligencia Artificial Generativa**.

A estas nuevas soluciones de **Gauss AI** también se sumó el lanzamiento de **BrandMax** en 2024, una tecnología integrada dentro de la suite Gauss AI que crea estrategias de *value based bidding* para las campañas de branding, eficientando la inversión y mejora de la calidad de las audiencias. Esta tecnología ha sido probada con éxito en una importante cadena de hoteles mejorando las impresiones en un 83%, el Average Viewable Time en un 50% y reduciendo el CPM en un 42%.

En el segundo trimestre de 2024 lanzamos **ad-machina corporate**, una **solución diseñada para grandes corporaciones** con un enfoque en la seguridad, el reporting cross-channel y cross-mercado, así como la detección y prevención de anomalías en tiempo real en las campañas de marketing.

En 2025, al igual que en 2023 y 2024, hemos sido reconocidos en la quinta edición de los Google Marketing Partner Awards (GMP) en España con tres galardones, consolidando nuestra posición como referente en el desarrollo de soluciones tecnológicas basadas en inteligencia artificial aplicadas al marketing digital dentro del ecosistema Google Marketing Platform.

Los tres galardones obtenidos por Making Science destacan por su diversidad y alcance estratégico. Por un lado, la división tecnológica **RAISING** ha sido reconocida con su tecnología RAISING Tech en la categoría 'Solución Escalable' por su innovación en soluciones de marketing basadas en inteligencia artificial. Por otro lado, la colaboración estratégica con MAPFRE ha sido premiada en la categoría de 'Excelencia en medios' por los excepcionales resultados obtenidos en la campaña de MAPFRE Salud.

Y, por último, el tercer puesto en 'Transformación Digital' reconoce el papel de Making Science para la integración de tecnología Google con AI haciendo foco en eficiencia, relevancia y escalabilidad.

RAISING Tech, la solución desarrollada por Making Science para el sector retail, fue premiada por su capacidad para integrar inteligencia artificial generativa y predictiva en todo el ecosistema Google Marketing Platform, logrando incrementos de ventas de hasta un 21% en clientes del sector. Esta tecnología permite automatizar y optimizar de forma integral todos los factores críticos de las campañas publicitarias, mejorando de forma tangible el rendimiento.

La campaña desarrollada para MAPFRE Salud ha sido reconocida en la categoría 'Excelencia en medios' por lograr resultados excepcionales que demuestran el poder de una estrategia integrada basada en datos y tecnología avanzada. La colaboración entre Making Science y MAPFRE apostó por un modelo de trabajo conjunto que permitió una visión unificada de toda la estrategia digital.

Además, Making Science ha recibido un tercer puesto en la categoría 'Transformación Digital' por su proyecto para la compañía hotelera Bahía Príncipe. En un contexto de fuerte presión competitiva en el sector turístico, la compañía abordó una transformación profunda de su arquitectura digital de marketing, con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa y aumentar las reservas sin disparar los costes.

Estamos orgullosos de que nuestra filial en Suecia, **Tre Kronor Media, haya sido incluida en el Top10 del ranking mundial de nuevas empresas indie** con nuevos clientes de gran envergadura como Svenska Spel.

Making Science mantiene su excelencia a través de las constantes certificaciones de sus equipos en productos, así como en Calidad, Medio Ambiente y Seguridad de la Información (ISO 9001, 14001 y 27001), inversiones en Cyber Security y, por supuesto, siempre centrados en nuestros valores corporativos.

Operaciones Corporativas

- a) **Con fecha 30 de abril, se concedió a la Sociedad un préstamo bilateral por un valor de 5 millones de euros, a tres años, con un tipo de interés variable EURIBOR a seis meses más 2,251%, con un período de amortización semestral.** Con ello, Making Science adecúa su estructura financiera, tanto a sus necesidades de financiación actuales como a los planes de desarrollo del 'Plan 2027' presentado a los inversores. EBN Banco es el prestamista con el respaldo del Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Los fondos estarán destinados íntegramente a invertir y potenciar nuestra estrategia de liderazgo en tecnología e inteligencia artificial, consolidando así nuestra posición de vanguardia en uno de los ámbitos de mayor crecimiento e innovación a nivel global. Además, comunicamos que el pasado 22 de abril, la Sociedad ha prepagado el préstamo sindicado que tenía, a esa fecha, un saldo pendiente de capital de 7.875.000 euros más intereses. Esta operación muestra la capacidad de pago de nuestra compañía y desapalancamiento.
- b) **Making Science y Pilot, uno de los grupos de agencias independientes líderes en Alemania, anuncian la creación de una joint venture estratégica para impulsar la innovación en el ámbito del marketing de resultados en el mercado alemán.** Esta cooperación entrará en vigor el 1 de julio de 2025. Dentro del acuerdo, **Pilot adquiere un 25% de la empresa conjunta, Making Science Alemania, a la que transfiere su negocio de marketing en buscadores para seguir creciendo.** Esta transferencia permitirá consolidar un servicio especializado y tecnológicamente avanzado, ampliando significativamente la capacidad de Pilot para ofrecer soluciones de rendimiento basadas en datos, inteligencia artificial y analítica de última generación. Asimismo, los clientes de Pilot

tendrán acceso a una gama más amplia de servicios, incluyendo ingeniería de datos, medición y tecnologías desarrolladas por uno de los principales partners globales de Google. **Esta alianza refuerza la posición de Making Science como uno de los principales proveedores globales de tecnología e IA aplicadas al marketing, un paso clave en el marco de su estrategia de expansión internacional.**

- c) **El 7 de julio, Making Science anunció que ha adquirido un 30% adicional de las acciones de Agua3 Growth Engines, S.L. ("Agua3"), aumentando la participación de Making Science en Agua3 hasta el 100%.** El coste total de la adquisición del 30% adicional es de 3,0 millones de euros, consistentes en 2,0 millones de euros en efectivo y 1,0 millones de euros en acciones de Making Science. Del importe en efectivo mencionado, la mitad se ha abonado con tesorería que tenía disponible la Compañía, y la otra mitad se ha aplazado su pago hasta julio de 2026. Agua3 es propietaria de la plataforma tecnológica de "AdTech" ad-machina (www.ad-machina.com). ad-machina es una tecnología de generación de lenguaje natural que usa Inteligencia Artificial para transformar las fuentes de datos en campañas avanzadas de Google Ads, generando más ventas y a un menor coste. La compañía, con sede en Palma de Mallorca, ha experimentado un destacado crecimiento desde la compra inicial del 51% que realizó Making Science en septiembre de 2021 y la adquisición de un 19% adicional en junio de 2024. El precio total pagado en las tres transacciones combinadas para la adquisición del 100% de Agua3 ha sido de 5.220.000 euros.
- d) **El 4 de octubre de 2025 se anunció la venta del negocio de Cloud y Ciberseguridad en España a Lutech S.p.A., empresa líder en el sector digital con sede en Italia.** La transacción se llevará a cabo mediante la compraventa de las entidades jurídicas de Making Science en España que operan en los segmentos de infraestructura en la nube, desarrollo de software y servicios de ciberseguridad. Esto se corresponde con parte de la línea de actividad "BL2", excluyendo del perímetro de la transacción la actividad que se lleva a cabo desde Georgia. El importe pagadero en virtud de la **transacción asciende a un máximo de 26 millones de euros ("enterprise value") y se compone de: un pago inicial de 23,256 millones de euros, y de un pago adicional variable, que se abonará en el primer semestre de 2026, basado en el EBITDA real de 2025.**
- e) **El 19 de diciembre se produjo el cierre de la venta de la unidad de negocio de Cloud y Ciberseguridad en España a Lutech S.p.A..** La culminación de la transacción se produce tras la recepción de la aprobación de la inversión extranjera directa en España y al cumplimiento de las condiciones previas habituales para este tipo de transacciones. **La desinversión permite a Making Science centrar sus recursos y capacidades de gestión en sus unidades de negocio principales restantes: servicios de marketing digital, AdTech (línea de actividad "BL1") y RAISING, su división de tecnología de inteligencia artificial (línea de actividad "BL3") y el lanzamiento de AWAKE.**

Resultados financieros

Making Science organiza su actividad entre el Negocio Core, que corresponde a las geografías de España e Internacional, más el segmento de Inversión o e-commerce cuyos resultados describimos a continuación.

En el consolidado, MSG cierra el ejercicio 2025 acumulado con un **EBITDA recurrente de €14,0 millones, un resultado casi similar a los 14,3 millones del año anterior.** El Negocio Core también cierra su EBITDA recurrente similar al año anterior, con un resultado de 13,8 millones de euros y el Negocio de e-commerce genera 230 mil euros, como consecuencia de las tendencias de este mercado afectado por los aranceles.

Los gastos de explotación han mostrado un crecimiento sobre el año anterior a consecuencia de la compra de licencias de Inteligencia Artificial para los empleados de Making Science. Creemos que nuestra eficiencia futura radica en poder incorporar estas tecnologías a nuestra actividad diaria, permitiendo incrementar la eficiencia a través de Agentes y otras herramientas de IA.

El Negocio Consolidado ha alcanzado los 373,5 millones de Ingresos Brutos, creciendo un 36,3% versus el año anterior. Por su parte, el Negocio Core mantiene un buen Ratio de Rentabilidad (Profitability Ratio) del 19,1% de EBITDA recurrente sobre Gross Margin y en el que todos los segmentos del negocio muestran resultados positivos. El Margen Bruto (Gross Margin) muestra una tasa de crecimiento del 5,0% en los resultados consolidados, principalmente por el crecimiento del Core Business 7,7%, que sería un 16% si aislamos a Georgia. En los resultados extraordinarios se incluye la plusvalía contable de la venta de los negocios de Cloud y Ciberseguridad.

Todas las cifras que se incluyen en este documento consideran 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. Los resultados correspondientes a la parte que no consolidaremos este año, por la venta se las sociedades de Ciberseguridad y Cloud, por los días entre la operación y el cierre del año, son de aproximadamente 80 mil euros en EBITDA sin costes corporativos.

€ '000 - IFRS	MSG Consolidated			Core Business			e-Commerce		
	Jan-Dec 24	Jan-Dec 25	Var %	Jan-Dec 24	Jan-Dec 25	Var %	Jan-Dec 24	Jan-Dec 25	Var %
Revenues	274.008	373.482	36,3	262.649	363.293	38,3	11.359	10.189	-10,3
Cost of Sales	-202.807	-298.697	47,3	-195.608	-291.065	48,8	-7.201	-7.631	6,0
Gross Margin	71.201	74.785	5,0	67.042	72.227	7,7	4.159	2.558	-38,5
Personnel	-49.588	-52.834	6,5	-48.680	-52.049	6,9	-908	-786	-13,5
Opex	-14.142	-15.061	6,5	-11.018	-13.367	21,3	-3.124	-1.694	-45,8
Capex	5.404	5.654	4,6	5.207	5.510	5,8	196	144	-26,4
Operat. Cost	-58.326	-62.241	6,7	-54.491	-59.907	9,9	-3.836	-2.335	-39,1
Exp. Loss	630	860	36,5	592	878	48,3	36	-18	-148,3
Other Income	816	606	-25,7	674	580	-13,9	144	25	-82,4
EBITDA rec.	14.320	14.010	-2,2	13.818	13.779	-0,3	503	230	-54,2
Profitability %	20,1	18,7		20,6	19,1		12,1	9,0	
Extraordinarios	-2.156	21.515		-2.128	21.515		-29	0	

Los Costes Operacionales han sido revisados en todas las unidades para mantener un control estricto durante 2026 y las medidas que se han seguido permiten proyectar una base de costes estable para este año. La venta de las empresas de Ciberseguridad y Cloud, más las medidas de incrementar la productividad de los equipos a través de herramientas tecnológicas, permiten mantener una menor plantilla sin perder productividad. Al cierre del año, el grupo cuenta con 826 personas.

Nuestra empresa ha sido la primera compañía en España en implementar, recientemente, **Google Agentspace**, la innovadora plataforma de Google Cloud basada en inteligencia artificial generativa y agentes inteligentes. **Más de 800 usuarios de Making Science ya están participando en la adopción progresiva de Agentspace**, una solución que permite interactuar de forma conversacional y desde una sola interfaz con aplicaciones corporativas como Salesforce, SAP, Jira, BigQuery o Atlassian, entre muchas otras, facilitando la toma de decisiones, el acceso a datos y la ejecución de tareas complejas. Entre los próximos hitos se encuentra la automatización de procesos clave, como el envío de facturas SAP directamente desde la plataforma. A Agentspace **se le suman otras 446 licencias de IA individuales, específicas para ayudar a mejorar la productividad de nuestros equipos mundiales**.

MSG Consolidado IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	12M25/24	Var. %
Revenues	62.381	62.385	69.160	80.082	82.712	91.879	95.790	103.100		36,3%
Cost of Sales	(44.841)	(44.185)	(52.759)	(61.022)	(64.244)	(73.658)	(76.950)	(83.845)		47,3%
Gross Margin	17.540	18.200	16.401	19.060	18.468	18.221	18.840	19.256		5,0%
Operational Cost	(13.715)	(14.837)	(13.556)	(16.219)	(14.653)	(14.775)	(15.893)	(16.921)		6,7%
-Personnel	(11.961)	(12.641)	(11.655)	(13.331)	(12.398)	(12.685)	(13.875)	(13.877)		6,5%
-Capex (IFRS)	1.271	1.267	1.268	1.598	1.293	1.452	1.532	1.378		4,6%
-Administrative	(3.025)	(3.462)	(3.169)	(4.486)	(3.548)	(3.541)	(3.550)	(4.422)		6,5%
Expected Loss Provision	-403	142	193	698	6	133	(4)	725		36,5%
Other Income	167	202	276	171	163	150	167	126		-25,7%
EBITDA*	3.589	3.707	3.314	3.710	3.985	3.729	3.110	3.186		-2,2%
Extraordinarios	(88)	(118)	(850)	(1.100)	(369)	(513)	(1.813)	24.210		-1097,9%

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios. La plusvalía de la operación se ha incluido en 4Q25.

Making Science ha desplegado este sistema como parte de un enfoque más amplio para la adopción de IA que incluye diversas soluciones de inteligencia artificial generativa, con un modelo estructurado de formación por departamentos, un programa interno de "AI Champions" para acompañar su adopción y la integración de métricas de impacto y retorno.

Además, nuestra estrategia de apalancamiento operacional incluye un **sistema de centros de excelencia desde donde se proveen servicios de alto valor, como Georgia, Colombia, Dublín y España**. Estos mercados producen los servicios que requieren nuestros clientes en otros países **siendo capaces de hacer delivery de gran calidad, a un mejor precio y sin descuidar el contacto con el cliente**, ya que nuestros equipos comerciales están cerca de ellos. Esta estrategia nos está permitiendo un apalancamiento operacional que se une a una estrategia de control de costes en base a una asignación de recursos según la rentabilidad de las operaciones.

Una de las fortalezas de Making Science es su internacionalización, que le permite acompañar a clientes de forma global a través de su presencia directa en 18 países o de 28 a través de sus partnerships. Esta distribución geográfica también nos entrega mayor capacidad de resiliencia, ya que las unidades están en distintas etapas de desarrollo. España es el mercado más consolidado donde tenemos una base de clientes muy estable, con la que crecemos por el crecimiento de sus negocios, el cruce de productos propios o de las plataformas de las que somos partners.

Al analizar el **Negocio Core**, vemos dinámicas distintas entre España y los países del Negocio Internacional en los que operamos. El Core Business mantiene el EBITDA recurrente versus el año pasado, alcanzando los €13,8 millones. En este resultado, €8,5 millones se obtienen en España y €5,2 millones de la parte internacional, que tiene incluida la operación de USA que aporta 593 mil euros al cierre del ejercicio, mostrando el dinamismo que estamos alcanzado en ese país.

€ '000 - IFRS	Core Business			Spain			International		
	Jan-Dec 24	Jan-Dec 25	Var %	Jan-Dec 24	Jan-Dec 25	Var %	Jan-Dec 24	Jan-Dec 25	Var %
Revenues	262.650	363.293	38,3	135.596	147.253	8,6	127.054	216.040	70,0
Cost of Sales	-195.608	-291.065	48,8	-100.564	-106.666	6,1	-95.044	-184.399	94,0
Gross Margin	67.042	72.227	7,7	35.032	40.587	15,9	32.010	31.641	-1,2
Personnel Opex	-48.680	-52.049	6,9	-25.179	-30.255	20,2	-23.501	-21.794	-7,3
Capex	-11.018	-13.367	21,3	-6.406	-8.629	34,7	-4.612	-4.738	2,7
Operational Cost	5.207	5.510	5,8	5.207	5.370	3,1	0	140	0,0
Exp. Loss Other Income	-54.491	-59.907	9,9	-26.378	-33.514	27,1	-28.113	-26.392	-6,1
EBITDA rec.	592	878	48,3	523	1.046	100,0	69	-168	-343,4
Profitability %	20,6	19,1		27,4	21,0		13,2	16,6	
Extraordinarios	-2.128	21.515		-1.715	21.714		-414	-200	
EBITDA rec.	13.817	13.779	-0,3	9.586	8.541	-10,9	4.231	5.238	23,8

En el caso de **España el Margen Bruto crece un 15,9% producto de la consolidación del negocio de la segunda parte del año**. Los gastos también crecen ya que la base del segundo semestre de 2025 incluye los incrementos de remuneraciones que, principalmente, se efectúan en esta parte del año siguiendo la consolidación de ingresos. Respecto a los Otros Gastos, su incremento viene impulsado por el mayor uso de licencias y tecnología para mantener una base sólida de crecimiento basado en productividad y no en nuevas contrataciones.

En el caso del Negocio Internacional, el Margen Bruto decreció un 1,2% y el Gasto de Personal disminuyó un 7,3%. La explicación es el ajuste que hemos efectuado en Georgia, donde nos hemos focalizado en mejores clientes y en su operación como Hub para los servicios que se venden desde otros países de la Compañía. En 12M24 Georgia tuvo un Margen Bruto de €9,0 millones mientras que en 12M25 fue de €5,0 millones.

Esta disminución de €4 millones impacta en el crecimiento del Margen Bruto y, para ello, se ajustó la estructura con el fin de estabilizar el EBITDA, explicando la disminución en el Gasto de Personal. Además, en UK aún estamos construyendo la nueva base de clientes tras la incorporación de Nick Waters, como CEO de Europa del Norte, algo que llegará en los próximos trimestres. En Italia, vemos un Margen Bruto plano, como consecuencia del bajo crecimiento de algunos clientes del sector de la moda y se están reforzando otras líneas de negocio como Data y ad-machina para que sea un Hub dentro de la región e impulsar el negocio en ese país. **Si aislamos Georgia, el Margen Bruto del Negocio Internacional hubiese crecido un 16,0%.**

La diversificación es clave para el crecimiento de los resultados y su estabilidad, ya que, **en el futuro, esperamos una aportación de un tercio de ellos en España, un tercio en Estados Unidos y un tercio en el resto de geografías**. Making Science espera mantener crecimientos altos en la parte internacional que, junto a una gestión adecuada de la eficiencia operacional, permitirá el crecimiento de los resultados a un ritmo superior.

Las dinámicas de los países son distintas según el grado de desarrollo de sus negocios. España es un mercado en el que tenemos una presencia importante y donde crecemos acompañando a nuestros clientes con up-selling y cross-selling de nuestros productos y servicios.

En la siguiente tabla podemos ver la evolución del Gross Margin por países donde observamos la disminución del margen en Georgia, a consecuencia del foco en clientes más rentables, y las menores dinámicas en Italia y UK. Nordics, USA y Francia muestran tendencias de crecimiento estables, como lo hemos estado comentando.

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%	

En términos de EBITDA recurrente, las tendencias son parecidas a la del Gross Margin. Georgia, UK e Italia muestran disminuciones de su EBITDA como consecuencia de la evolución de su Gross Margin.

EBITDA recurrente por países IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	12M25/24	Var. %
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.

En la siguiente tabla vemos la rentabilidad por trimestres, destacando la buena dinámica del último trimestre del año en casi todos los países.

MSG IFRS

EBITDA*/Gross Margin, %	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
Spain	32,2%	25,8%	25,0%	26,5%	26,5%	24,5%	23,0%	9,8%
International	7,9%	15,4%	15,8%	13,9%	16,4%	16,4%	9,5%	23,0%
- France	33,4%	33,2%	28,5%	14,9%	30,9%	30,2%	14,3%	27,0%
- Italy	27,3%	30,5%	26,8%	22,4%	17,8%	12,5%	-1,0%	1,7%
- Nordics	16,7%	17,0%	25,9%	18,1%	14,8%	15,7%	18,1%	26,2%
- U.K.	27,9%	24,8%	17,0%	1,9%	9,8%	-52,7%	-38,3%	46,4%
- Georgia	3,2%	20,5%	23,3%	18,0%	24,8%	16,5%	21,9%	20,6%
- USA	-509,4%	-144,5%	-134,5%	7,1%	-0,7%	20,0%	-14,2%	63,9%
- Others	-313,6%	-218,5%	-216,2%	-41,4%	-334,8%	20,6%	-11,0%	-118,8%
Core Business	20,4%	20,9%	20,6%	20,5%	22,1%	21,0%	17,4%	16,0%

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios.

Gastos no recurrentes

En 12M25 los gastos están explicados por la optimización de plantillas, en distintos mercados, como en el análisis de operaciones corporativas tras la entrada de SOPEF II. Los gastos no recurrentes del segundo trimestre están relacionados con las operaciones corporativas referentes a la JV con pilot en Alemania, préstamo bilateral, prepago del sindicado, la apertura de las nuevas oficinas en Argentina, Brasil, Países Bajos y análisis de M&A. En el tercer y cuarto trimestre se explican por la operación de venta del negocio de Ciberseguridad y Cloud, aunque han sido ajustados por la utilidad de la operación siguiendo los criterios establecidos en IFRS incluida en Operaciones Corporativas en 4Q25.

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

Endeudamiento

Making Science mantiene una senda de desapalancamiento durante los últimos años. Ha mantenido las líneas de capital de trabajo: Líneas de anticipo de clientes (Factoring), Confirming y Líneas de crédito y ha ido disminuyendo los préstamos que principalmente financiaron las primeras compras y el pago recurrente de los Earn outs (Otros pasivos financieros y Deuda con empresas asociadas). Al cierre del ejercicio su Deuda Financiera Neta (DFN) es de 7 millones de euros.

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

MSG Consolidado, cifras en euros '000	Pagos comprometidos en 2026						31.12.26 Var % 26/25
	31.12.25	1Q26	2Q26	3Q26	4Q26		
Deuda Bancaria sin facilities corto plazo	1,630	577	793	141	119	0	-100.0
Préstamos bilaterales L/P	5,123	165	1,000	168	1,003	2,787	-45.6
Earn Outs en efectivo	7,495	295	0	2,524	3,000	1,676	-77.6
Earn Outs en acciones	500	0	0	500	0	0	-100.0
Total Deuda con vencimientos	14,247	1,036	1,793	3,333	4,122	3,963	-72.2

En resumen, Making Science es una empresa con un mix geográfico que le permite mantener tasas de crecimiento superiores a las del mercado lo que, unido a la recurrencia de sus ingresos, tanto por su estructura de comisiones como por tener mercados en los que es dominante, una senda de resultados trimestrales consistente en los últimos años y una baja concentración en clientes específicos, nos permitió construir y anunciar un Guidance para este año 2025, así como para proyectarnos hasta el 2027.

Guidance 2025

Making Science informó al mercado, mediante la Información Privilegiada publicada el 4 de octubre de 2025, la venta de la unidad de negocio de Cloud y Ciberseguridad en España a Lutech S.p.A. Como consecuencia de la citada transacción, valorada en aproximadamente 26 millones de euros y cuyo cierre se prevé para el cuarto trimestre de 2025, los resultados consolidados presentados el 30 de octubre, correspondientes al primer semestre de 2025, no incluyen el EBITDA recurrente de la citada unidad de negocio (al aplicar la NIIF 5 que implica la contabilización del resultado neto de dicha unidad de negocio en la cuenta de resultados consolidada, dentro del epígrafe de "Beneficio del ejercicio de operaciones interrumpidas"). Como consecuencia de lo anteriormente mencionado, el Consejo de Administración de la Compañía de fecha 29 de octubre de 2025, acordó suspender el guidance del año 2025 como aparece publicado en los estados financieros intermedios. Making Science actualizará su información al mercado, incluyendo la revisión del plan estratégico 2027, con el objetivo de incorporar plenamente las oportunidades derivadas de esta operación y su impacto en las unidades ad-machina Making Science Marketing & AdTech y Ciberseguridad y Cloud en España a Lutech S.a.P.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada

A continuación, presentamos la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del Grupo correspondiente al cierre de 12M25, que incluyen tanto el Negocio Core como las inversiones en e-commerce y Productos.

Todas las cifras que se incluyen en este documento consideran 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. Los resultados correspondientes a la parte que no consolidaremos este año, por la venta se las sociedades de Ciberseguridad y Cloud, por los días entre la operación y el cierre del año, son de aproximadamente 80 mil euros en EBITDA sin costes corporativos..

MSG Consolidado IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	12M25/24	Var. %
Revenues	62.381	62.385	69.160	80.082	82.712	91.879	95.790	103.100	36,3%	
Cost of Sales	(44.841)	(44.185)	(52.759)	(61.022)	(64.244)	(73.658)	(76.950)	(83.845)	47,3%	
Gross Margin	17.540	18.200	16.401	19.060	18.468	18.221	18.840	19.256	5,0%	
Operational Cost	(13.715)	(14.837)	(13.556)	(16.219)	(14.653)	(14.775)	(15.893)	(16.921)	6,7%	
-Personnel	(11.961)	(12.641)	(11.655)	(13.331)	(12.398)	(12.685)	(13.875)	(13.877)	6,5%	
-Capex (IFRS)	1.271	1.267	1.268	1.598	1.293	1.452	1.532	1.378	4,6%	
-Administrative	(3.025)	(3.462)	(3.169)	(4.486)	(3.548)	(3.541)	(3.550)	(4.422)	6,5%	
Expected Loss Provision	-403	142	193	698	6	133	(4)	725	36,5%	
Other Income	167	202	276	171	163	150	167	126	-25,7%	
EBITDA*	3.589	3.707	3.314	3.710	3.985	3.729	3.110	3.186	-2,2%	
Extraordinarios	(88)	(118)	(850)	(1.100)	(369)	(513)	(1.813)	24.210	-1097,9%	

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios. La plusvalía de la operación se ha incluido en 4Q25.

Resultados del Negocio Core a 12M25

A continuación, presentamos la cuenta de pérdidas y ganancias del Negocio Core de Making Science correspondiente al cierre de 2025, que incluye las líneas de servicios de Marketing Digital, AdTech & MarTech y Tecnología Cloud & Software.

MSG Core Business IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	12M25/24	Var. %
Revenues	59.418	59.810	66.248	77.173	80.203	89.984	93.429	99.677		38,3%
Cost of Sales	(42.837)	(42.676)	(50.901)	(59.194)	(62.453)	(72.262)	(75.098)	(81.253)		48,8%
Gross Margin	16.581	17.134	15.347	17.979	17.750	17.722	18.332	18.424		7,7%
Operational Cost	(12.952)	(13.899)	(12.536)	(15.105)	(13.997)	(14.259)	(15.312)	(16.339)		9,9%
-Personnel	(11.757)	(12.441)	(11.410)	(13.072)	(12.215)	(12.489)	(13.665)	(13.680)		6,9%
-Capex (IFRS)	1.217	1.212	1.222	1.556	1.251	1.410	1.498	1.350		5,8%
-Administrative	(2.412)	(2.670)	(2.348)	(3.588)	(3.033)	(3.180)	(3.145)	(4.009)		21,3%
Expected Loss Provision	-403	186	170	640	6	133	-4	744		48,1%
Other Income	157	163	183	171	163	132	166	119		-13,9%
EBITDA*	3.384	3.584	3.165	3.686	3.921	3.728	3.182	2.948		-0,3%
Extraordinarios	(88)	(118)	(822)	(1.100)	(369)	(513)	(1.813)	24.210		-1111,0%

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios. La plusvalía de la operación se ha incluido en 4Q25.

Negocio España

MSG Spain IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	12M25/24	Var. %
Revenues	35.777	33.621	34.362	31.836	32.220	35.673	41.358	38.002		8,6%
Cost of Sales	(27.250)	(24.565)	(26.335)	(22.414)	(22.269)	(25.481)	(30.651)	(28.265)		6,1%
Gross Margin	8.527	9.056	8.027	9.421	9.951	10.192	10.707	9.737		15,9%
Operational Cost	(5.792)	(6.930)	(6.134)	(7.522)	(7.384)	(7.989)	(8.378)	(9.764)		27,1%
-Personnel	(5.485)	(6.571)	(5.975)	(7.148)	(6.592)	(7.427)	(8.017)	(8.220)		20,2%
-Capex (IFRS)	1.217	1.212	1.222	1.556	1.251	1.410	1.498	1.210		3,1%
-Administrative	(1.524)	(1.571)	(1.381)	(1.929)	(2.044)	(1.973)	(1.859)	(2.754)		34,7%
Expected Loss Provision	-75	110	1	487	-27	184	25	864		100,0%
Other Income	89	103	111	106	99	107	103	114		3,3%
EBITDA*	2.749	2.340	2.006	2.493	2.639	2.493	2.458	951		-10,9%
Extraordinarios	(88)	(72)	(614)	(941)	(253)	(461)	(1.782)	24.210		-1366,1%

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios. La plusvalía de la operación se ha incluido en 4Q25.

En las cuentas de España, se incluyen actividades de corporativo que dan apoyo a las distintas líneas de negocio, incluidas las de IT & Cyber Security, People & Culture, Marketing & Communications y Finance. Esta estructura vela por la consistencia de los procesos, controles y valores a través de la organización, buscando la transferencia rápida de mejores prácticas y creando un modelo de *Hubs* que permiten una mayor eficiencia operacional. De esta forma, el EBITDA del segmento España incluye los gastos del conjunto corporativo.

Los gastos no recurrentes están principalmente asociados a las operaciones corporativas, como la venta del negocio de Ciberseguridad y Cloud en España. Estos gastos se eliminarán contra la utilidad de la operación, siguiendo los principios contables de IFRS.

Negocio Internacional

El segmento Internacional recoge las magnitudes contables generadas por las compañías adquiridas en los últimos años por **Making Science** fuera de España, excluyendo Ventis Srl, que se reporta en el segmento Inversiones. Las magnitudes son exclusivamente orgánicas, dado que no ha habido ninguna incorporación nueva al perímetro de consolidación.

En las cifras de 2022 se incluyen las adquisiciones de Tre Kronor (SE) y Elliot (GE) desde su fecha de adquisición, en el mes de febrero. En el mes de agosto de 2023, anunciamos que Making Science, a través de su filial, Making Science Marketing & Adtech SLU, adquirió un 6,34% adicional de las acciones de United Communications Partners Inc. ("UCP"), propietario de Tre Kronor, aumentando la participación de Making Science en UCP hasta el 76,14%. El 11 de junio de 2024 anunciamos la oferta de adquisición del 23,86% remanente de la participación restante de UCP¹ mediante la ejecución de un acuerdo definitivo y de un plan de fusión (el "Acuerdo de Fusión") entre UCP y Making Science Marketing & Adtech, SLU ("MSMA"), una filial propiedad al 100% de Making Science. El 14 de Junio de 2024 anunciamos la compra del 19% de nuestra filial Agua² Growth Engine S.L. con lo que alcanzamos un 70% de participación en esta sociedad.

Finalmente, el 7 de julio de 2025, Making Science anunció que ha adquirido un 30% adicional de las acciones de Agua3 Growth Engines, S.L. ("Agua3"), aumentando la participación de Making Science en Agua3 hasta el 100%.

MSG International IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. % 12M25/24
Revenues	23.641	26.189	31.886	45.338	47.983	54.311	52.072	61.675	70,0%
Cost of Sales	(15.587)	(18.111)	(24.566)	(36.780)	(40.184)	(46.781)	(44.447)	(52.989)	94,0%
Gross Margin	8.054	8.078	7.320	8.558	7.799	7.530	7.625	8.687	-1,2%
Operational Cost	(7.159)	(6.969)	(6.402)	(7.584)	(6.613)	(6.270)	(6.934)	(6.575)	-6,1%
-Personnel	(6.271)	(5.870)	(5.435)	(5.925)	(5.623)	(5.063)	(5.648)	(5.460)	-7,3%
-Capex (IFRS)	0	0	0	0	0	0	0	140	#DIV/0!
-Administrative	(888)	(1.099)	(967)	(1.658)	(990)	(1.208)	(1.286)	(1.255)	2,7%
Expected Loss Provision	-328	77	168	152	33	(51)	-30	-120	-343,4%
Other Income	68	60	72	65	63	26	63	5	-40,6%
EBITDA*	635	1.245	1.158	1.192	1.282	1.235	724	1.997	23,8%
Extraordinarios	0	(46)	(208)	(160)	(116)	(52)	(31)	0	-51,8%

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios.

¹ https://www.bmegrowth.es/docs/documentos/OtraInfRelevante/2024/06/05463_OtraInfRelev_20240611.pdf

² https://www.bmegrowth.es/docs/documentos/OtraInfRelevante/2024/06/05463_OtraInfRelev_20240613.pdf

Resultados del negocio de Inversiones a 12M25

En este segmento se incluyen los valores generados por el Grupo Ventis adquirido por **Making Science** el 19 de mayo de 2021, momento en el que se integró en los estados financieros del grupo. Desde su adquisición, **Making Science** ha reorientado la estrategia y las operaciones de este negocio para lograr un crecimiento rentable. Para ello, ejecutaron un conjunto de iniciativas de reestructuración y mejora operativa a lo largo de 2022 y 2023, centradas en la priorización del margen bruto frente al volumen, redefiniendo la oferta de productos, la racionalización de los costes de desarrollo de software, la optimización de la inversión en marketing digital, mediante herramientas con inteligencia artificial y el rediseño de la logística.

MSG Investments IFRS

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. % 12M25/24
Revenues	2.963	2.575	2.912	2.909	2.509	1.896	2.361	3.424	-10,3%
Cost of Sales	(2.005)	(1.510)	(1.859)	(1.827)	(1.791)	(1.397)	(1.853)	(2.591)	6,0%
Gross Margin	958	1.065	1.054	1.082	718	499	508	833	-38,5%
Operational Cost	(763)	(937)	(1.020)	(1.115)	(656)	(516)	(581)	(585)	-39,1%
-Personnel	(204)	(200)	(245)	(258)	(183)	(196)	(210)	(197)	-13,4%
-Capex (IFRS)	54	54	46	42	41	41	34	26	-27,1%
-Administrative	(614)	(791)	(820)	(898)	(515)	(361)	(405)	(414)	-45,7%
Expected Loss Provision	0	-44	23	58	0	0	0	-18	-146,6%
Other Income	10	40	94	0	1	17	1	7	-82,2%
EBITDA*	205	124	150	25	64	1	(72)	237	-54,4%
Extraordinarios	0	0	(29)	0	0	0	0	0	-100,0%

(*) EBITDA recurrente, sin extraordinarios.

GRACIAS



making
science