



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.

31 diciembre
2025

RESULTADOS

Avance de resultados de Q4 2025

José Antonio Martínez Aguilar
CEO 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



¿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.



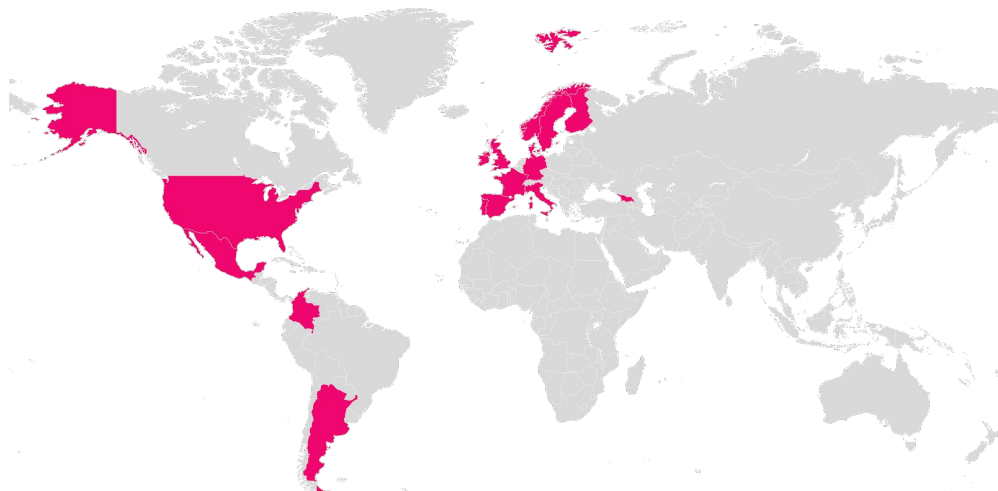
**1000 EUROPE'S
FASTEST GROWING
COMPANIES 2023**

BME Growth

Ticker: MAK5



Ticker: ALMK5



Created with mapbox

850
Empleados

850+
Clientes

18
Países

25
Oficinas

374 M €
Ingresos
en 2025

14 M €
EBITDA recurrente
en 2025

Nuestras Líneas de Negocio

Líneas de Negocio

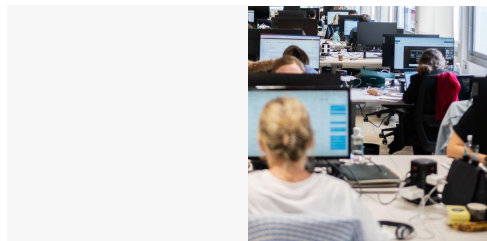


Making Science está compuesto por 4 líneas de negocio:

- 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 &
Programmatics



Measure

Analytics, CRO,
Dashboarding &
Big Data

Identify & Strategy

Brand Identity and
Values

eCommerce

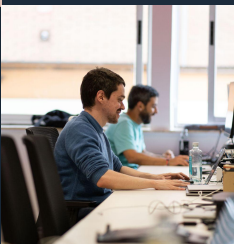
Platform
Development
& Infrastructure

Creativity

Content
Production, Photos,
Videos

SEO

& Content
SEO Positioning
(Search Engines)

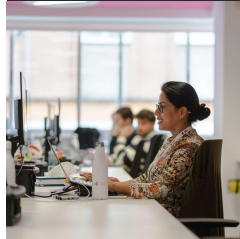


Customer Management

Lifetime Value &
Customer
Management

eCommerce

Platform
Development
& Infrastructure



Machine Learning

Machine Learning,
AI & Gauss

Feed

Feed Generation
for Digital
Marketing

Performance

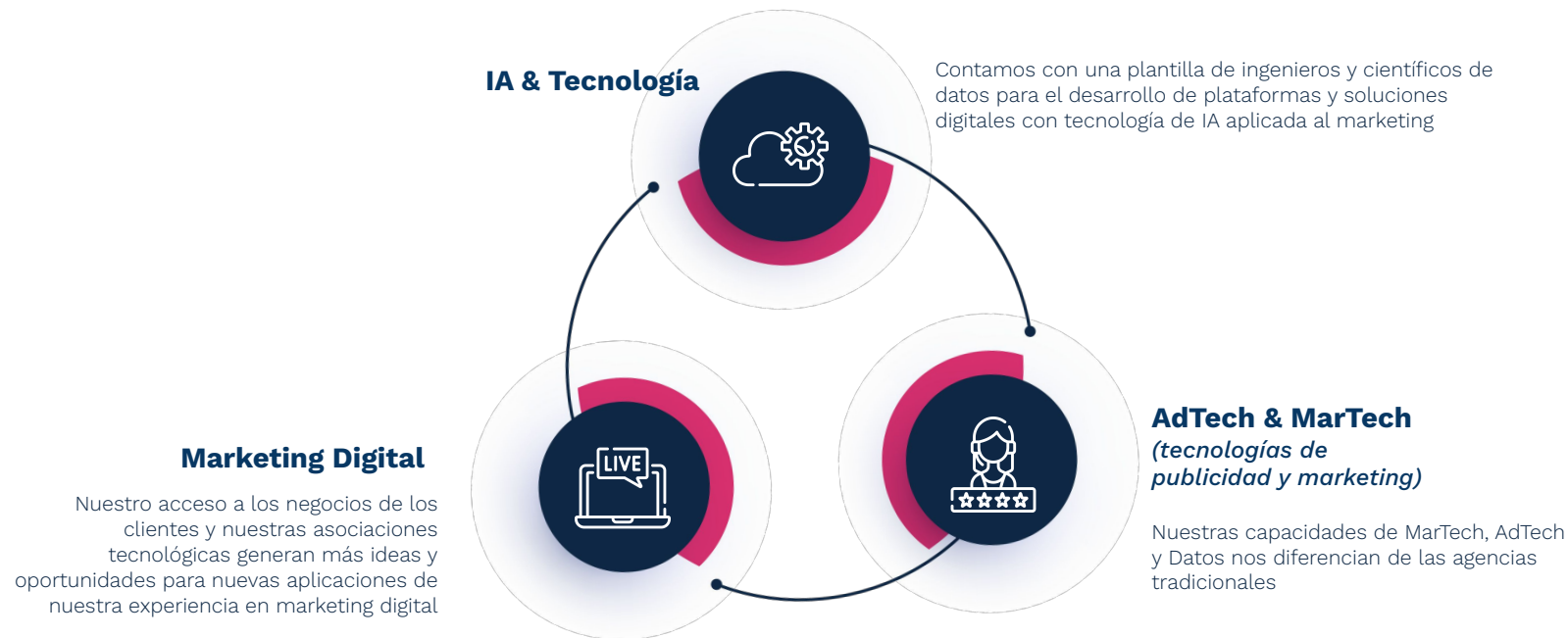
Paid Media Campaign
Management &
Programmatics

Social Media

Social Media &
Community
Management

Nuestro *Flywheel*

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



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.

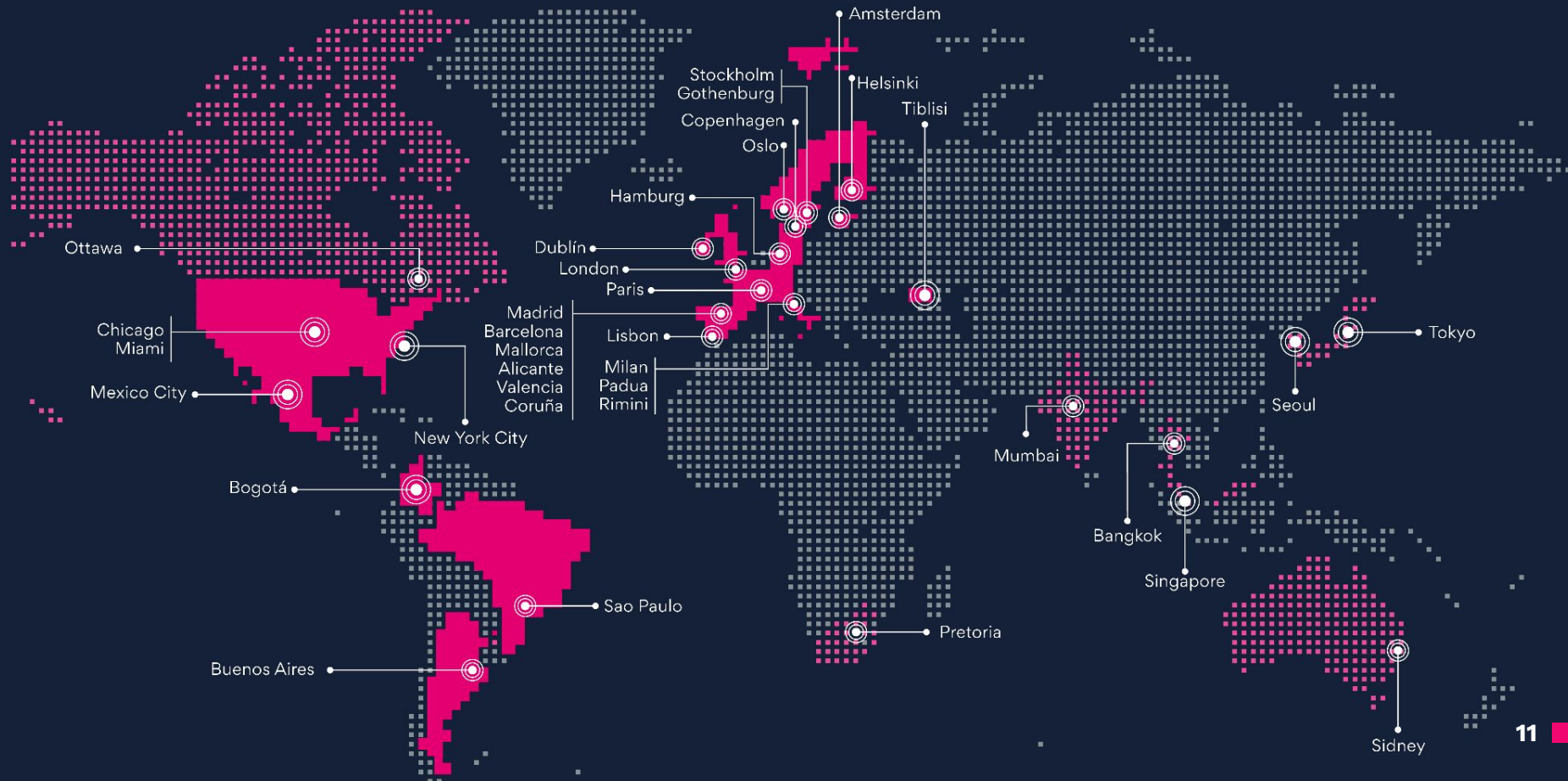
Nuestra forma de trabajo está ligada al partner de tecnología, de manera que podemos ofrecer las últimas novedades del mercado y el mejor trato por parte de los partners.

The image displays a collection of partner logos organized into three distinct sections:

- Google Partners:** This section includes logos for Google Partner, Google Marketing Platform Sales Partner, Google CSS Partner, Premier Partner Google Cloud, and Google Security.
- Meta Business Partner:** This section features the Meta Business Partner logo alongside several specialized roles: Creative Strategy Professional, Marketing Developer, Advertising API Specialist, Community Manager, Media Buying Professional, and Media Planning Professional.
- Partners de activación full funnel:** This section is divided into two rows. The top row, labeled 'Partners', includes logos for Adobe, a multi-armed star icon, YouTube, a play button icon, Amazon Ads, and Meta. The bottom row, labeled 'Collaborators', includes logos for Pinterest, TikTok, Twitch, Snapchat, LinkedIn, and Twitter.
- Partners full stack:** This section is a grid of logos including Meta Business Partner, Contentsquare, Infinity, Optimizely, Tealium, Google Partner, Dynamic Yield, Google Marketing Platform Sales Partner, Google Cloud, Bing, Smartly.io, Sistrix, Tasty, Microsoft Advertising, Salesforce partner, HubSpot, QuantumMetric, Target Sell, Walmeric, Petal Ads, and Google.



Making Science es cada vez más global



02

Novedades del 2025

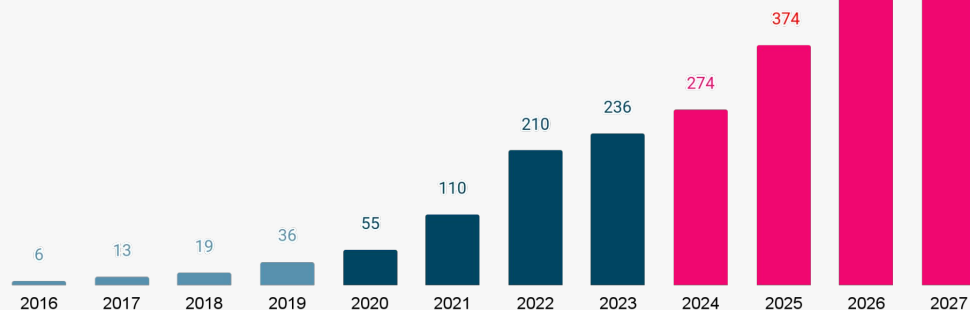


Evolución

La compañía está en su **fase 3**



Ingresos (millones de euros)



FASE 1

FASE 2

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

NEW

Creative HUB

SEO & GEO

 **ad machina** 18 clientes en US

 **HYUNDAI**

Safelite SCHEELS

BOB'S 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

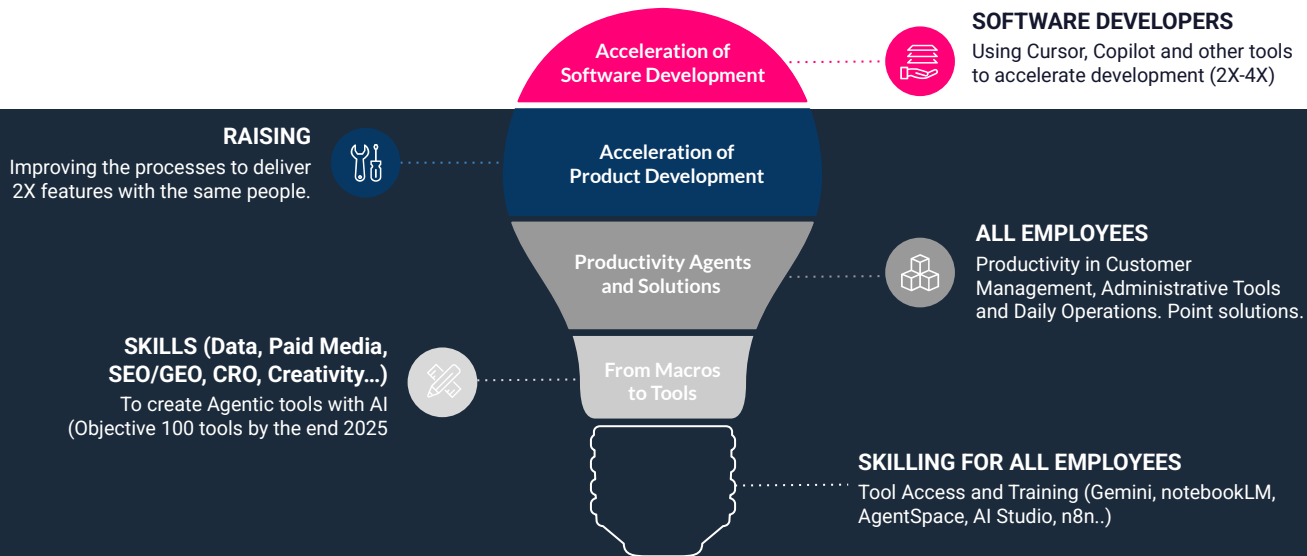
Venta de la unidad de Cloud y Ciberseguridad (BL2) a Lutech.

- 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.

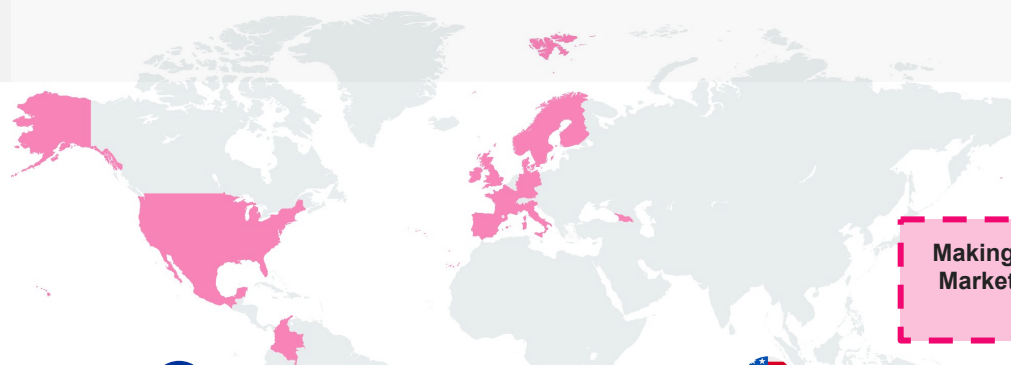


Herramientas de IA

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							 Google Marketing Platform Sales Partner	 Google Marketing Platform Sales Partner		
	PORTUGAL EMEA CONTRACT EUR USD  Google Marketing Platform Sales Partner							US CONTRACT USD CAD	 Google Marketing Platform Sales Partner <i>Feb 1st</i>		
Currencies	EUR USD GBP							USD CAD	MXN	COP	-
Countries	 SP 	 PT 	 UK 	 FR 	 IT 	 DE 	 SW 	 USA 	 MX 	 CO 	 BR 
Certifications	                            										
Product and Individual	                            										

Nuevos reconocimientos y afiliaciones



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



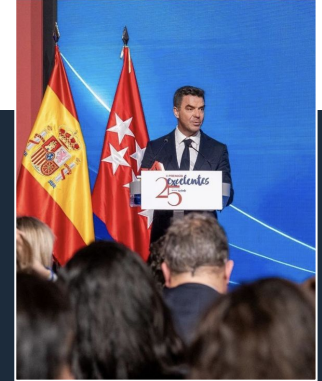
Premio Youtube, en la categoría "Collaboration: Brands & Creators"



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



BJÖRN AXÉN



POLÈNE



NETFLIX



TENDAM
GLOBAL FASHION RETAIL



SCHEELS



BOB'S DISCOUNT FURNITURE

03

La Inteligencia Artificial en Making Science





AWAKE | VENTURE
STUDIO



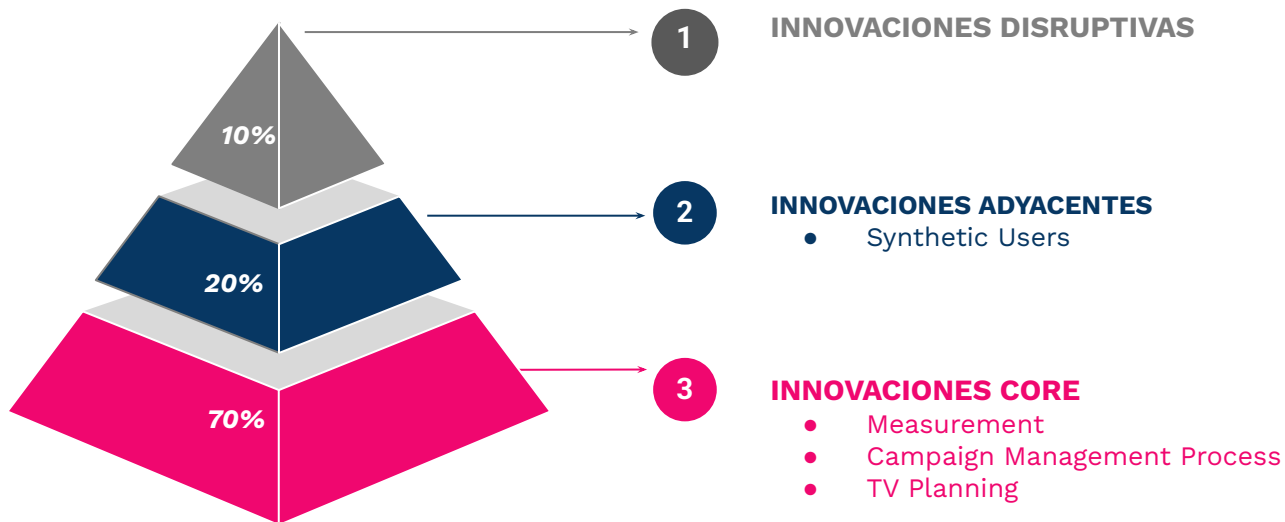
Not Another Incubator. We Are an AI-First Factory.

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



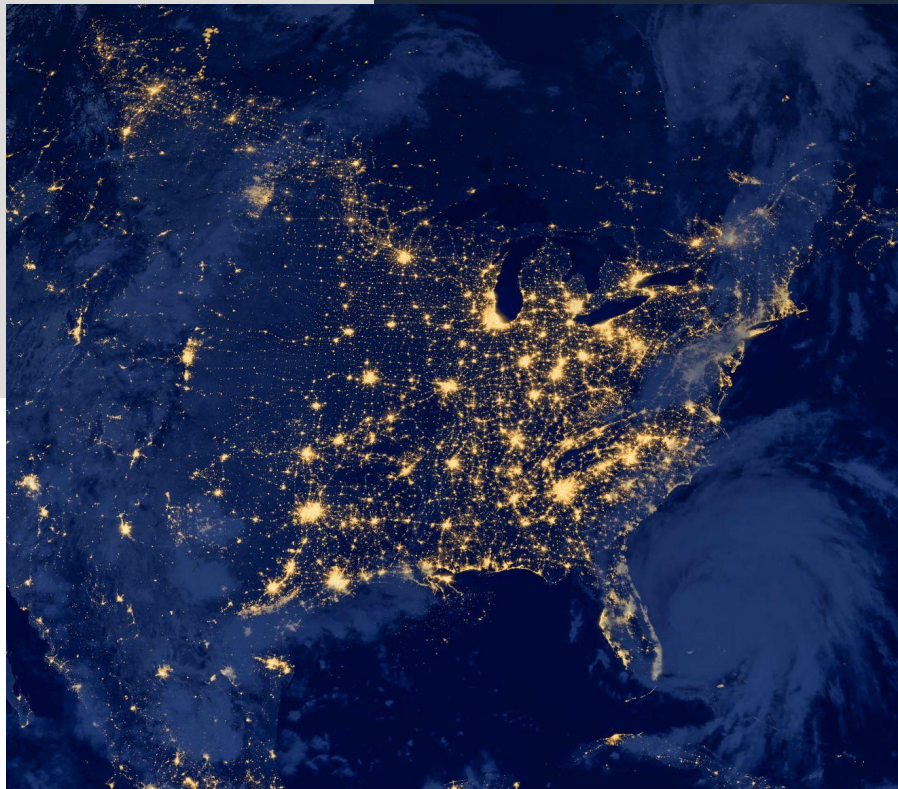
“THE HYBRID INTELLIGENCE”:

CORPORATE VALUE PROPOSITION 2026



04

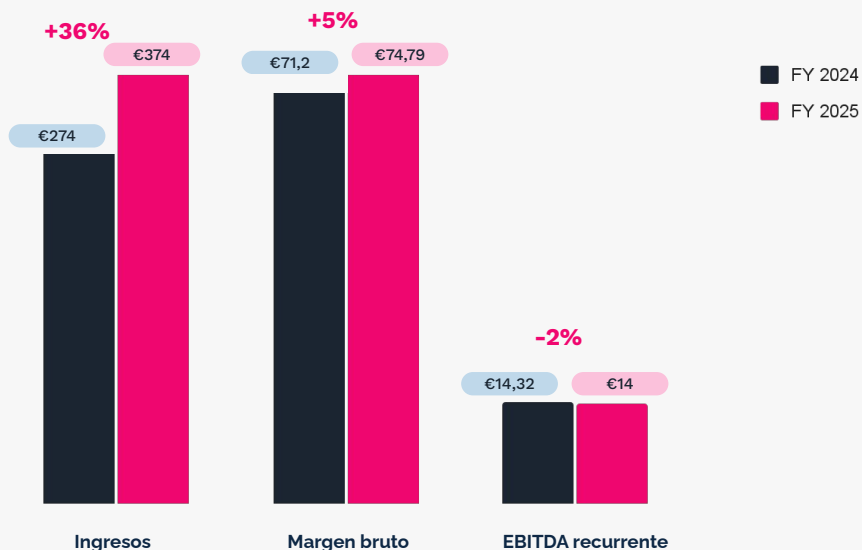
Resultados de Q4 2025



Resultados FY 2025

Consolidado

Resultados (FY 2024 vs. FY 2025)



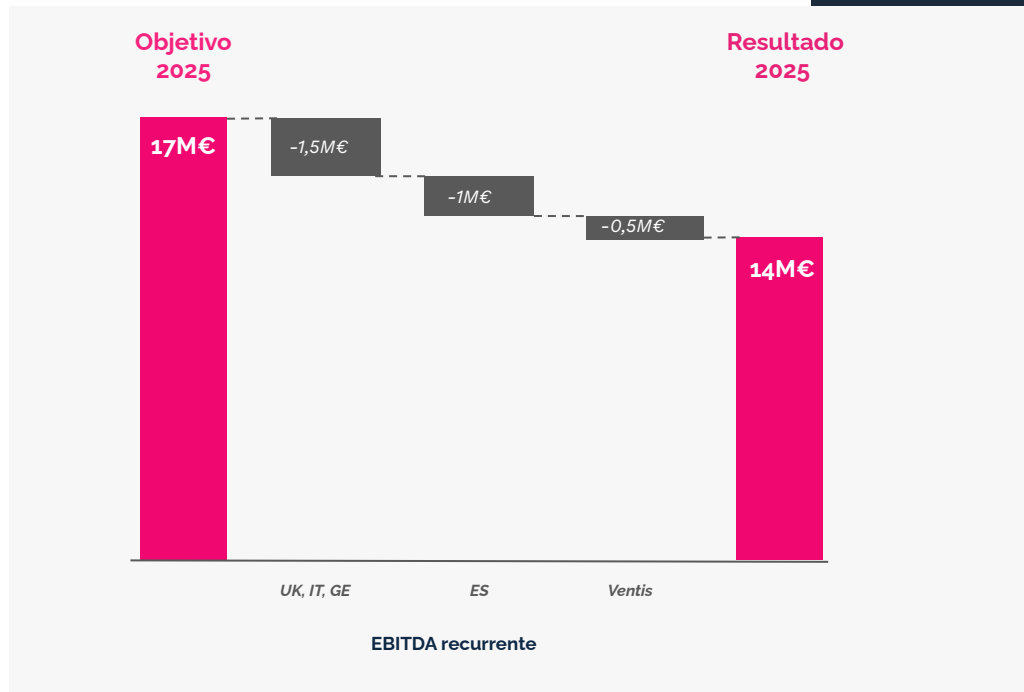
Los ingresos vienen impulsados por los clientes de reselling en USA y UK, más el crecimiento de la actividad de servicios. La rentabilidad se mantiene entorno al 20%.

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



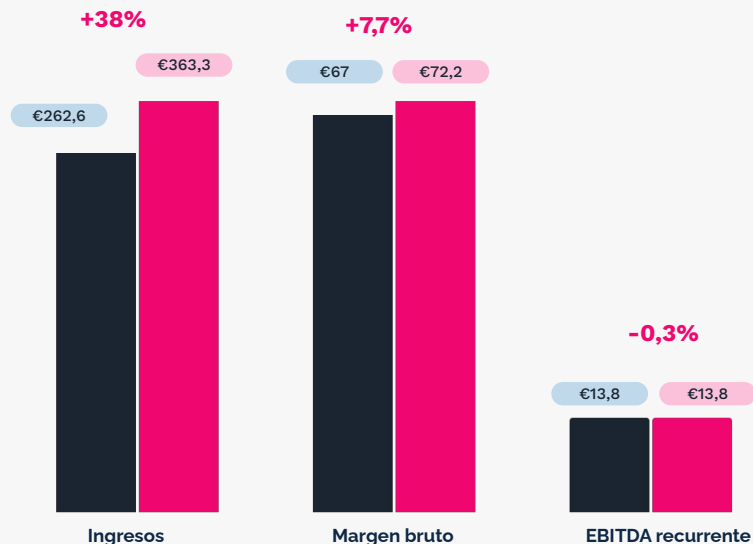
Desviación de 3M€ debido a:

- **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)



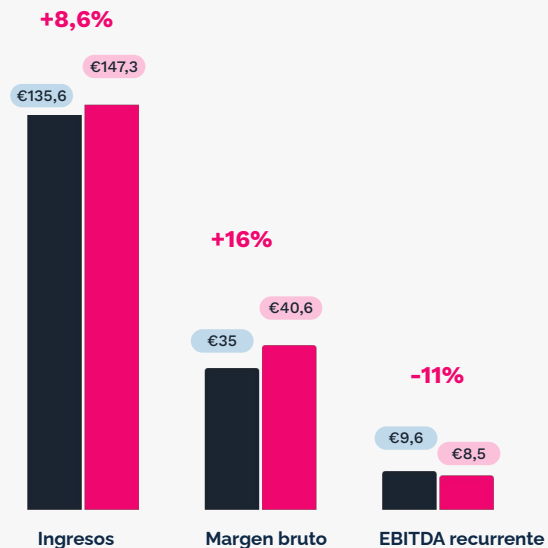
El crecimiento significativo en nuestro negocio demuestra la fortalezas de nuestras operaciones principales (negocio Core). El mantenimiento del EBITDA es por la Inversión en Talento.



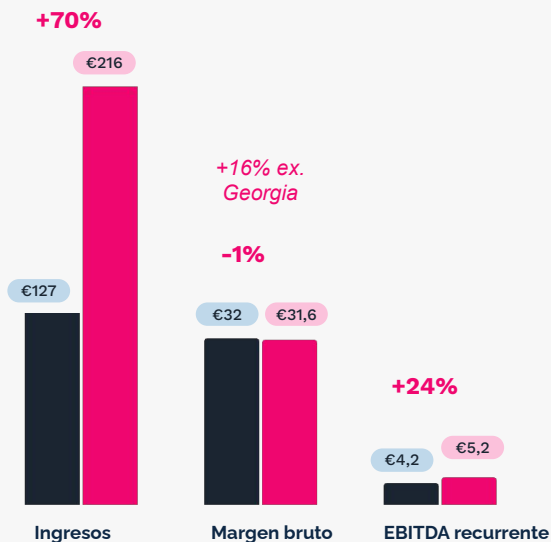
Resultados FY 2025

Negocio Core por segmento

España (FY 2024 vs. FY 2025)



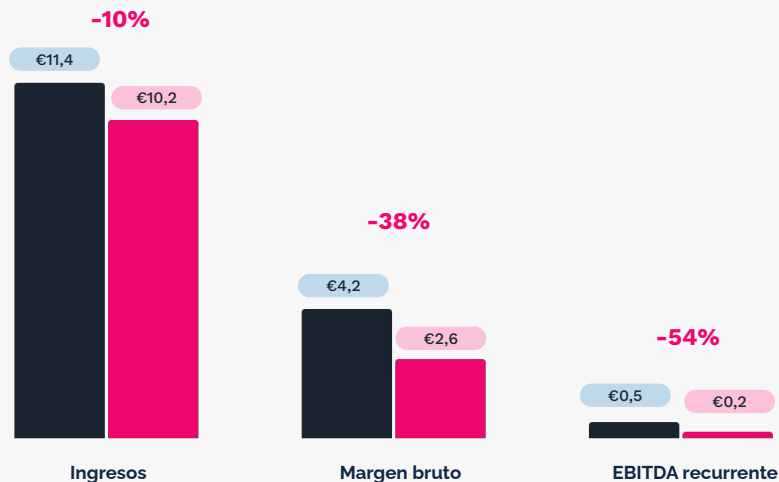
Internacional (FY 2024 vs. FY 2025)



Resultados FY 2025

Inversiones: E-Commerce & Products

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



making
science

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

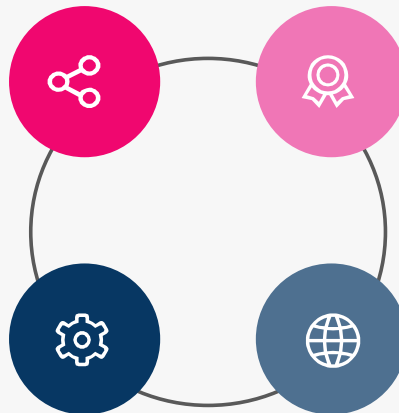
La inversión realizada en 2025 sienta las bases para un 2026 de crecimiento rentable y sostenido

IA en el negocio

Contamos con productos propios (ad-machina y Gauss AI) soluciones world-class que comercializamos a nuestros clientes. Esto nos permite anticiparnos al mercado y crecer orgánicamente dentro de nuestra base de clientes.

IA como factor de eficiencia interna

Aplicamos IA en nuestros procesos internos para optimizar la operación y mejorar la productividad. El resultado: misma capacidad operativa con menos recursos.



Foco en Centros de Excelencia

Nuestros hubs regionales especializados nos permiten entregar servicios de alta calidad a clientes a un coste optimizado. Apalancamos la estructura ya construida para escalar sin crecer en coste.

Expansión internacional

Seguimos incrementando nuestra escala global. La compañía cuenta con la capacidad financiera necesaria para invertir en nuevos mercados y en el desarrollo de IA, consolidando nuestra posición internacional.



Gracias

AI POWERED DIGITAL ACCELERATION



ANEXO



Resultados 12M 2025

Por segmento



Figures in € '000	12M 2024				
	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	-25.179	-23.501	-48.680	-908	-49.588
-Personnel	-6.406	-4.612	-11.018	-3.124	-14.142
-Capex (IFRS)	5.207	0	5.207	196	5.404
-Administrative	-26.378	-28.113	-54.491	-3.836	-58.326
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
40.587	31.641	72.227	2.558	74.785	15,9	-1,2	7,7
-30.255	-21.794	-52.049	-786	-52.834	20,2	-7,3	6,9
-8.629	-4.738	-13.367	-1.694	-15.061	34,7	2,7	21,3
5.370	140	5.510	144	5.654	3,1		5,8
-33.514	-26.392	-59.907	-2.335	-62.241	27,1	-6,1	9,9
1.046	-168	878	-18	860	100,0	-343,4	48,3
423	157	580	25	606	3,3	-40,6	-13,9
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	Var. % 12M25/24
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

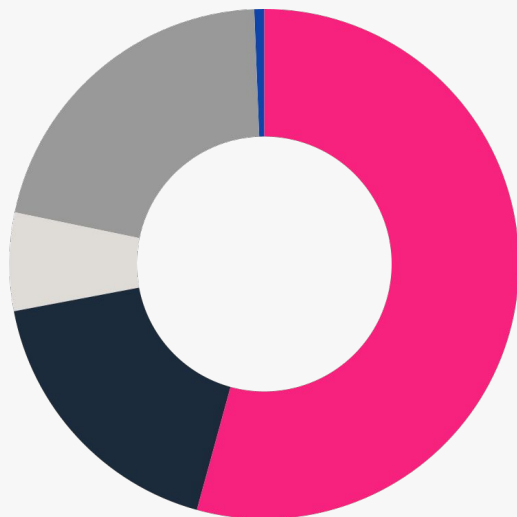
Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	Var. % 12M25/24
Spain	2.749	2.340	2.006	2.493	2.639	2.493	2.458	952	-10,9%
International	635	1.245	1.158	1.192	1.282	1.235	724	1.997	23,8%
- France	505	521	390	186	536	439	242	416	1,9%
- Italy	301	318	277	237	201	143	-9	16	-69,0%
- Nordics	339	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 €8,65

25 de julio de 2025

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**

¡ G R A C I A S !

AI POWERED DIGITAL ACCELERATION